

22
NA

Il servizio all'officina

come missione

IL SUPPORTO ALLE OFFICINE È LA MISSIONE DI SERVICE, UN'AZIENDA CHE HA SAPUTO CRESCERE DIVERSIFICANDO LE PROPRIE ATTIVITÀ, MA SEMPRE AL SERVIZIO DEGLI AUTORIZZATI.

A CURA DELL'AZIENDA

Nata nel 1999 come società di servizi per l'officina, Service è cresciuta negli anni sia come struttura e servizi, sia come volumi di lavoro e fatturato. Con Luca Lanzanova, responsabile commerciale di Service da gennaio 2015, scopriamo quali novità porta con sé questa crescita.

FATTURATO E COLLABORAZIONI AUMENTANO

Il responsabile commerciale dell'azienda Service, Luca Lanzanova, sottolinea due fattori chiave quali responsabili dell'incremento di fatturato nell'anno in corso: il protocollo MCTCNet 2 e l'acquisizione di nuovo personale qualificato all'interno del team.

“A seguito della circolare 16 novembre 1999 è stato avviato un processo

innovativo delle modalità di effettuazione delle revisioni eseguite dalle officine autorizzate. Grazie al protocollo MCTCNet è infatti possibile il dialogo tra apparecchiature omologate all'interno del centro di revisione al fine di standardizzare, semplificare e automatizzare la procedura stessa. Il nuovo protocollo, denominato MCTCNet2, rappresenta quindi il perfezionamento del sistema esistente.”

“Per l'azienda questo protocollo si è tradotto in un aumento di richieste e operazioni, che hanno fatto registrare un +50% di fatturato sullo stesso periodo dell'anno scorso” spiega Lanzanova.

“Non solo – continua il responsabile commerciale – un'altra conseguenza diretta è stata l'aumento di proposte di collaborazione con importanti for-

UNA PARTE DEL TEAM SERVICE, DA DESTRA: LUCA LANZANOVA, RESPONSABILE COMMERCIALE, CAMILLO BRUNETTI, FORMATORE, CLAUDIO ALBANESE E DIEGO GRANDI, TECNICI ASSISTENZA, FRANCESCO PERRONE, TECNICO-COMMERCIALE.

nitori di attrezzature. Uno dei nuovi importanti partner, è sicuramente Vamag, un protagonista nel settore delle attrezzature per i centri di revisione. Inoltre, è stato aggiunto alla gamma di attrezzature di diagnosi anche il prodotto Launch, affiancato agli ormai consolidati Bosch e Texa”.

NOVITÀ NEL TEAM

Un contributo fondamentale alla crescita dell'azienda è stato dato anche dall'arrivo di Luigi Borrelli, in qualità di responsabile tecnico, che si è dedicato principalmente allo sviluppo dei centri di revisione.

In seguito all'inserimento di Borrelli e del suo team, Service ha potuto contare su una squadra affiatata; Lanzanova ha utilizzato il termine “ben amalgamata”, con ruoli e competenze distinte, ma allo stesso modo legate l'una all'altra grazie alla costituzione di flussi e procedure operative.

CORSI: UN'ATTIVITÀ CENTRALE

Un'altra attività fondamentale è quella della formazione.


Come spiega Lanzanova: “Service è

uno dei primi centri di formazione Bosch in Italia per numero di giornate corso effettuate, rispondendo a una delle più ingenti domande del mercato: la crescita tecnica delle officine clienti. Liguria e Triveneto, località dove la domanda è particolarmente consistente e dove Ovam è presente come distributore, sono inserite nel piano di sviluppo 2016”.

I corsi prevedono una parte teorica e una pratica e si svolgono nelle quattro sedi di Service o, in caso di richiesta, direttamente presso il ricambista.

PROGRAMMI E OBIETTIVI 2016

“Il principale obiettivo è quello di coinvolgere sempre di più il ricambista nella vendita delle attrezzature” afferma Lanzanova.

“Questo avverrà collaborando con le risorse dirette di Ovam sul territorio e definendo delle partnership con i ricambisti pronti su questo settore. Tra le linee di prodotto da spingere, troviamo in prima posizione sempre la diagnosi, una linea sempre più indispensabile per poter affrontare le nuove tecnologie dell'auto”. 

Service: carta d'identità

Service srl nasce nel 1999 come azienda di servizi per l'officina, dalla vendita di attrezzature, all'assistenza, fino alla formazione.

Nel 2005 entra a far parte del gruppo Ovam, distributore di ricambi auto multimarca e gestore progetti officine. Ciò ha permesso a Service di entrare in contatto con i partner distributivi, accelerando sinergie ed ottenendo così risorse da investire sulla struttura.

In particolar modo negli ultimi anni, l'azienda è stata protagonista di un notevole sviluppo, raggiungendo una copertura capillare del territorio attraverso le quattro sedi di Brescia, Bologna, Pero e Torino e un giro di fatturato di 3.500.000 euro.

Inoltre, grazie all'associazione stretta con Cartesio Team nel 2013, l'azienda offre oggi anche servizi di taratura e controllo annuale sui marchi di centri di revisione.

Guidata da Luca Lanzanova, responsabile commerciale di Service dal gennaio 2015, attualmente l'azienda conta sei persone nel reparto tecnico-commerciale, tre formatori, quattro venditori e due persone in amministrazione.