

URA
GIO

STRA

Carrozzeria Giordano **Car**

Giordano **Car**



Il GRANDE **salto?**
Aprire una
CARROZZERIA

Già solo questa affermazione di Vincenzo Giordano ci fa capire quanto per lui la carrozzeria sia importante. Un imprenditore siciliano che sta investendo molto in una Palermo che sta investendo nel futuro. Ad esempio nella vendita dell'usato Arval di fine noleggio

Simone **La Rocca**

In una Palermo sempre più attrattiva, contemporanea e aperta al turismo, la richiesta di vetture a noleggio e servizi per gli automobilisti è in crescita costante. A beneficiarne sono tutte le attività di riparazione della città, ma per cogliere al meglio ogni opportunità è necessario strutturarsi con sedi più ampie, attrezzate e perché no?, anche con poli di consegna e riconsegna dislocati sul territorio. Questa almeno è la strategia messa in campo dalla Giordano Car, un'affermata realtà multiservizio che da 30 anni è punto di riferimento per tanti automobilisti siciliani; ne abbiamo parlato con Vincenzo Giordano, titolare e fondatore, che ha una visione chiara e precisa del proprio mercato.

Come nasce l'attività?

«La mia esperienza nel settore automotive comincia alla fine degli anni ottanta, ma è nel 1994 che faccio il grande salto aprendo una carrozzeria. Dopo una prima fase artigianale (eravamo solo io e un verniciatore), cominciamo a crescere e a strutturarci per ampliare la gamma dei servizi fino al 2015 quando cambio totalmente struttura e apro dove siamo ora, in una posizione strategica comoda con l'autostrada e facilmente raggiungibile dai paesi limitrofi. Un investimento che ci consente di evolvere definitivamente da carrozzeria a vero e proprio centro multiservizio. In breve tempo anche Arval si interessa alla nostra struttura e nel 2018 ci promuove a Premium



La **nuova sede** in cui c'è anche il settore per la vendita dell'usato Arval

Center della città. Comincia così una bella collaborazione che ci permette di crescere ulteriormente, tanto che nel 2021 inaugureremo un centro di raccolta all'uscita del porto, un'altra posizione strategica».

Che vantaggi ci sono nell'avere un centro di raccolta?

«Nel nostro caso moltissimi, soprattutto perché il porto di Palermo divide in due la città; in questo modo i clienti che fanno fatica a raggiungere la sede principale possono lasciare l'auto nel punto di consegna e andare via con la vettura sostitutiva, poi pensiamo noi ai trasferimenti interni. Non solo:

trovandoci già operativi nei pressi del porto abbiamo pensato bene di attivare un servizio di noleggio giornaliero, introducendo una flotta di 100 vetture dedicate ai turisti».

A luglio avete ampliato la sede centrale, inaugurando nuovi uffici e uno showroom dedicato alla vendita dell'usato Arval Select, le vetture ritirate a fine noleggio. Sappiamo che avete fatto una bella festa...

«Sì, abbiamo organizzato una serata di inaugurazione dello showroom, un evento che ha riscosso grande successo e ha visto la partecipazione di tanto pubblico, oltre che dei nostri partner, tra cui Mar-



Uno degli spazi espositivi con le vetture **ex noleggio Arval** in vendita

co Mosaici ed Emmanuel Lufray di Arval. Il tutto è stato "condito" da un ricco buffet e uno spettacolo audio/video. Insomma siamo molto soddisfatti, anche perché in questa cornice di festa abbiamo potuto avvicinare tanti potenziali clienti, mentre quelli storici hanno avuto la possibilità di conoscerci meglio e visitare la struttura, gli uffici e i vari reparti dedicati alla lavorazione dei veicoli».

A proposito di struttura, com'è organizzata la carrozzeria?

«Il reparto si sviluppa su una superficie di 1.800 mq dove troviamo

solo attrezzatura all'avanguardia, tra cui banchi di riscontro a misurazione laser della Car-O-Liner e sistemi per la calibrazione ADAS della TEXA, un servizio sempre più centrale visto l'ampio numero di vetture che ormai sono equipaggiate con queste tecnologie. E ancora: cabine di verniciatura Blowtherm con essiccazione a vena d'aria che, in termini di prestazione, offrono una maggiore omogeneità di asciugatura della vernice tra i vari strati e offrono un risultato finale decisamente migliore. Anche le zone di preparazione sono Blowtherm: ognuna è dotata di lampade infra-

rossi carrellate e ponte sollevatore. Una di queste è adibita al servizio di air repair, una riparazione rapida che ci permette di intervenire con maggior tempestività sui danni parziali ed è sempre più richiesta ed apprezzata sia dagli automobilisti privati che dai nostri partner, concessionari auto e società di noleggio. Inoltre si tratta di un servizio estremamente efficiente che ci permette di processare numerose auto in giornata, abbattendo al massimo gli sprechi e il fermo vettura».

A che tipo di clientela vi rivolgete?

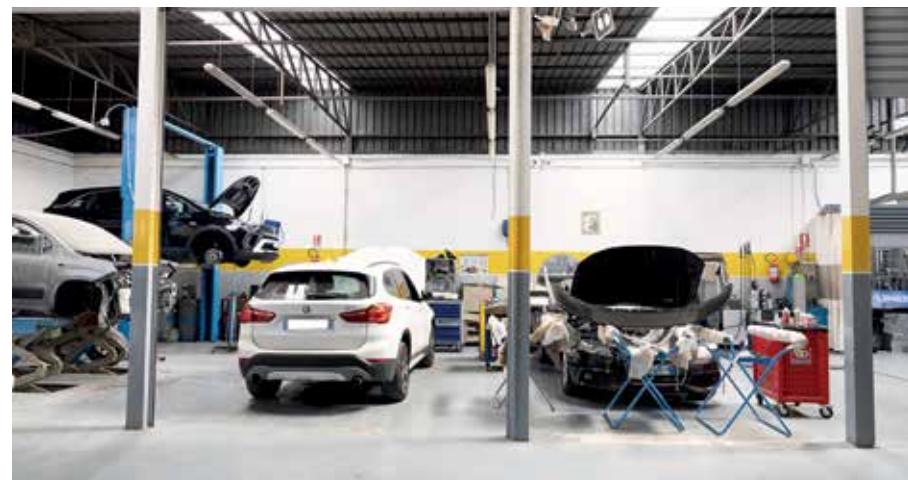
«Pur essendo molto impegnati sul fronte delle flotte vantiamo un'ampia base di clientela privata, complice il fatto che siamo carrozzeria autorizzata del Gruppo VW e dall'anno scorso anche Mercedes. Tra i servizi più richiesti e apprezzati c'è proprio la riparazione rapida e quella a freddo, sviluppata in origine per i danni da grandine, ma che noi abbiamo declinato per le piccole ammaccature da uso quotidiano. Anche la gestione del sinistro è tutta in carico ai nostri uffici; qui lavorano un legale e un perito iscritto all'Albo, le nostre figure specializzate in perizie e rapporti con le assicurazioni».

Che vernici usate?

«Usiamo i prodotti Glasurit del Gruppo BASF e MaxMeyer del



Una **sala d'attesa** per i clienti



Il reparto di **preparazione** della carrozzeria



Il **bancu dima** di ultima generazione



L'area dedicata alla **meccatronica**

PPG, scelti per le diverse caratteristiche e prestazioni che offrono. Il primo vanta un'elevata velocità di essiccazione che ci permette di intervenire rapidamente e sbrigare in giornata le riparazioni parziali, lavorando a volte anche a temperatura ambiente. MaxMeyer invece ha introdotto di recente un ciclo di verniciatura a mano unica, un vantaggio competitivo che ci consente di accelerare i tempi di lavorazione delle riparazioni più importanti».

Chi distribuisce questi brand?

«Il distributore Glasurit è Salvatore Foti di Messina, uno specialista della carrozzeria che ci ha fornito anche tutte le attrezzi; lavoriamo insieme dal 2011. Oltre al classico servizio ci supporta molto anche sul fronte tecnico grazie alla presenza di un tecnico in città e uno che eventualmente arriva dalla sede. Marco Parrinello di Palermo distribuisce i prodotti MaxMeyer, è un colorificio con un tecnico interno formato da MaxMeyer e per questo vanta un'ottima assistenza».

Che mercato prevede per i prossimi anni?

«Complice l'immagine della città che è in fase di rivoluzione e sta puntando molto sul turismo, io mi aspetto che il mercato cresca anco-



ra nel nostro settore. Per questo come Giordano Car non smettiamo di investire e organizzarci per le prossime sfide; penso alle tecnologie ibride ed elettriche, ma anche all'immagine che come azienda trasmettiamo all'esterno: gli automobilisti privati e i gestori delle flotte infatti apprezzano sempre di più i centri multiservizio e soprattutto premiano la qualità e gli investimenti, perché si sentono più tranquilli ad affida-

re il proprio mezzo a un'azienda moderna e tecnologica piuttosto che a una artigianale. Entro l'autunno poi partiremo con la logistica Ars Altman: per conto loro consegneremo le vetture Arval. Il merito di questi traguardi va anche ai miei collaboratori in ufficio e nei reparti produttivi, a mia moglie Francesca e alle nostre figlie Alessandra e Simona, che già oggi rappresentano il futuro della nostra azienda».