

GLI ESPERTI DEL “BOLLO”

Specialista nella riparazione dei danni da grandine, questa neonata rete conta sull'esperienza internazionale del Gruppo «Doctor Hail» (titolare del marchio), sui propri tecnici (oltre trecento), che intervengono nei luoghi colpiti da precipitazioni, e sulla capillarità dei propri centri, i quali forniscono supporto logistico e professionalità. Per chi desidera imparare la tecnica, a Torino c'è anche una scuola.



■ di Matilde Spina

Oggi gli eventi atmosferici (pioggia, neve, grandine, eccetera) si possono prevedere grazie a rilevamenti meteorologici in grado di illustrare nel dettaglio cosa accadrà settimana dopo settimana. Per il comune cittadino il dato è utile, per esempio, per stabilire come pianificare i propri spostamenti. Per chi fa della riparazione dell'auto il proprio business, invece, l'informazione è assai più interessante: una grandinata - come se ne ve-

dono sempre più spesso anche in Italia - può essere fonte di una grande mole di lavoro, in quanto provoca in un batter d'occhio molti danni su un numero elevato di veicoli. Una carrozzeria ammaccata porta a un deprezzamento considerevole del mezzo, ragione per cui sempre più utenti sottoscrivono polizze assicurative che “coprono” la conseguente riparazione a regola d'arte dei “bolli”.

Tra le realtà sul territorio pronte a fornire assistenza capillare in questi casi speciali si segnala «Dottor Grandine», brand italiano di una rete

più estesa (l'europea «Doctor Hail»), che ha iniziato la propria attività nel 2013. L'azienda vanta un direttivo di comprovata esperienza nel settore automobilistico: la presiede Marco Saltamacchia, un manager con una lunga carriera nell'automotive (ha collaborato, tra gli altri, con Renault, Fiat e Bmw). La sede è a Torino, città simbolo dell'automobile, ma i centri (circa duecento carrozzerie) sono dislocati in tutta Italia, dalla Valle d'Aosta alla Sicilia, in modo da fornire un servizio di prossimità a quanti ne facciano richiesta. Completano il profilo del Gruppo oltre trecento tecnici specializzati nella riparazione dei bolli a freddo, cioè senza verniciatura, pronti a spostarsi dove necessario per eseguire il lavoro (in caso di grosse mole) o supervisionarlo (se il carrozziere riesce a gestirlo con il proprio staff).

I centri aderenti a questo network sono tutte imprese partner dei marchi di prodotti vernicianti del Gruppo Axalta Coating System (DuPont Refinish, Standox e Spies Hecker).

«Avevamo bisogno di una rete - spiega l'amministratore delegato di «Dottor Grandine», Giorgio Augusto Riso - che potesse garantire standard elevati di accoglienza, gestione del cliente e riconsegna del veicolo, oltre a specifiche caratteristiche dimensionali e di capacità ricettiva. Così abbiamo stretto un accordo con Axalta Coating System, il cui staff ci segna-

FORMAZIONE

NASCE A TORINO LA SCUOLA DEI FUTURI LEVABOLLI

► *E' stata recentemente attivata a Torino una scuola per levabolli, con l'obiettivo di formare nuove leve da impiegare, in Italia e all'estero, nella rete «Dottor Grandine». A queste persone viene insegnata la tecnica di riparazione a freddo dei bolli da grandine. «Per diventare un buon professionista - sottolinea l'amministratore delegato di «Dottor Grandine», Giorgio Augusto Riso - ci vogliono nozioni tecniche e strumenti adeguati, ma soprattutto tanta esperienza su una base di talento naturale. Allo stesso modo di un chirurgo che esegue un'operazione, anche il tecnico deve essere preciso, freddo, accurato e attento per raggiungere il risultato migliore, senza errori. Ai nostri allievi chiediamo grande impegno, oltre alla conoscenza dell'inglese, necessaria per farsi capire anche fuori dai confini nazionali. Dopo pochi mesi i partecipanti possono già approcciare gli interventi più semplici, ma per poter padroneggiare la materia sono necessari almeno tre anni di lavoro. E' un mestiere - dice, concludendo, Riso - di cui c'è bisogno: per chi è bravo, l'assunzione è assicurata». Gli interessati possono inviare un curriculum direttamente all'azienda: maggiori informazioni su www.dottorgrandine.com.* ◀



la carrozzerie coerenti con le nostre esigenze, nelle aree territoriali in cui abbiamo bisogno di essere presenti. Alle imprese che aderiscono noi offriamo pubblicità sul territorio (attraverso promozione radiofonica o sui quotidiani locali o volantinaggio), in modo che gli utenti vengano a conoscenza del servizio. Le carrozzerie possono fungere per noi da base logistica, cioè occuparsi solo dell'accoglienza e della riconsegna: in questo caso, inviamo la nostra squadra di tecnici per l'attività di levabolli vera e propria. In alternativa - se hanno personale e conoscenze adeguate - possono occuparsi anche dell'intervento: i nostri tecnici si dedicheranno solo alla supervisione del lavoro e lo supporteranno all'occorrenza».

Tipicamente, come spiegato da Riso, la stagione di punta per questa attività è l'estate, con picchi di lavoro nel Nord-Ovest d'Italia, seguito dal Nord-Est, dal Centro-Nord e dalla Puglia. In queste aree si concentra il maggior numero di centri «Dottor Grandine».

«Abbiamo uno storico dettagliato - spiega l'amministratore delegato della società - delle grandinate avvenute nello Stivale negli ultimi anni, oltre a disporre di uno strumento meteorologico per prevedere le precipitazioni in arrivo. Inoltre, ci avvaliamo di un programma che classifica i fenomeni atmosferici e la loro entità, per permetterci di organizzare al meglio gli interventi futuri. Per esempio abbiamo notato una crescita di "casi" nel

■ «Dottor Grandine» annovera circa 200 centri in Italia. La tecnica del levabolli messa in atto dalla rete consiste in una riparazione a freddo, cioè senza riverniciatura, del danno.

Centro, come in Abruzzo, Molise e Lazio. Da inizio anno, in totale, abbiamo eseguito oltre 2.000 interventi».

«Dottor Grandine» lavora soprattutto grazie agli accordi presi con le Compagnie di assicurazione, come Reale Mutua - Italiana Assicurazione, con cui ha stipulato un'intesa a carattere nazionale.

«Stiamo stringendo in queste settimane - aggiunge Giorgio Augusto Riso - accordi con altri Gruppi che ci permetteranno di canalizzare ancora più interventi presso i nostri centri. Lavoriamo pure con i privati. A tutti offriamo veicolo sostitutivo (grazie a intese con operatori del noleggio) e, solo se necessario, interventi domiciliari (mediante officine mobili). In un'ottica di espansione del business abbiamo attivato anche una scuola a Torino per formare nuovi tecnici che possano lavorare nella nostra rete in Italia e in Europa (vedi box). Infine, per migliorarci, chiediamo a tutti i clienti di rispondere a un questionario di soddisfazione telefonico per valutare sia l'accoglienza in carrozzeria sia la qualità di riparazione».

