

TRADIZIONE DI **FAMIGLIA**

I fratelli Campanile hanno ereditato dal padre la mentalità imprenditoriale. Ognuno è specializzato in uno specifico ambito della professione. La differenziazione dei clienti è la loro arma competitiva, come l'apertura alla meccatronica, gli investimenti e i progetti di formazione. Il vanto di essere scelti da molti partner.

L'operaio è il motore di una impresa. Lo pensava Giovanni Campanile, che fondò nel 1958 questa azienda. Allora era l'unica carrozzeria a Canosa di Puglia e impiegava addetti che arrivavano perlopiù dai territori limitrofi: così, al fine di agevolarli, il titolare aveva organizzato un servizio mensa in officina, dove si mangiava insieme. Giovanni credeva nella necessità di specializzare il personale per raggiungere buoni risultati e conquistare la clientela. Orfano di padre, era partito da zero, ma pensava in grande. Aveva una mentalità imprenditoriale, infatti, che ha trasmesso ai suoi sei figli che oggi gestiscono l'at-

tività: Giuseppe, Sabino e Roberto sono impegnati in carrozzeria mentre Renato, Adriano e Guglielmina si occupano dell'ufficio.

«La nostra forza - racconta Sabino Campanile - nasce dal fatto di essere in sei e di avere avuto tutti la stessa educazione. Ci siamo confrontati e abbiamo deciso che ogni fratello sviluppasse una precisa abilità per diventare il punto di riferimento in un settore del lavoro. Siamo indipendenti l'uno dall'altro e coordiniamo il personale che opera nella nostra area di competenza. In altre parole, c'è sempre un membro della famiglia a seguire passo a passo ogni commessa della carrozzeria».

Dal 1958 a oggi, i Campanile non si sono mai fermati: hanno creato lavoro, hanno stretto relazioni (l'azienda è autorizzata Fiat e Fiat Professional e convenzionata con quasi tutte le Assicurazioni e Flotte) e si sono informati sui cambiamenti del mercato, partecipando alle riunioni di Categoria (sono iscritti a Confartigianato e aderiscono al consorzio Co.Ri.Sud).

L'ultimo aggiornamento delle attrezzature risale al 2013. Al fine di sfruttare ancora meglio gli spazi della carrozzeria (che non può più essere ampliata, in quanto si trova in paese), nel 2016 è previsto l'acquisto di una cabina di verniciatura più lunga (della gamma Chronotech di Usi Ita-





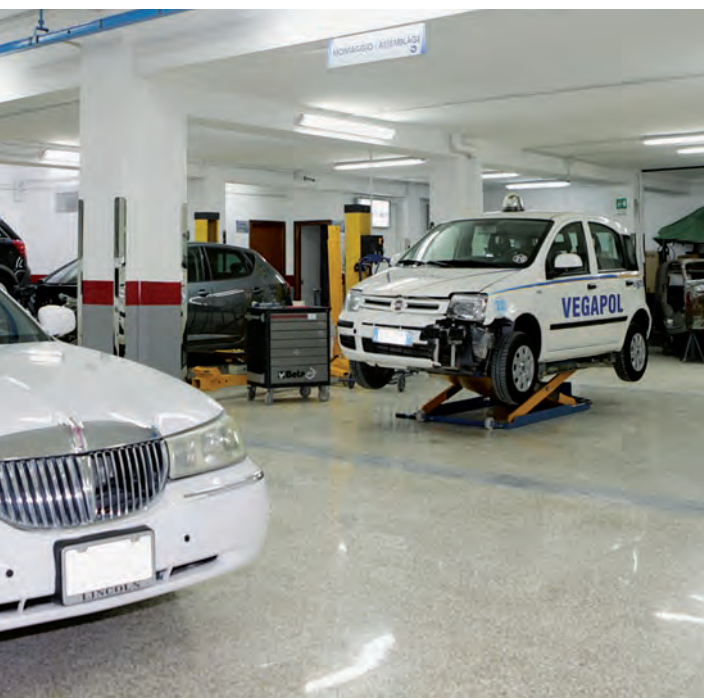
lia) che consentirà agli operai di lavorare contemporaneamente su due automobili e sarà adeguata anche alla riparazione dei veicoli commerciali.

«Quello del forno - rivela il carrozziere pugliese - non è l'unico progetto in corso. Per esempio siamo di-

■ Lo staff della Carrozzeria Campanile al completo. Con questo assetto, l'azienda interviene su 30/40 veicoli alla settimana. Il valore medio della riparazione è di circa 2.000 euro.

ventati da qualche tempo partner di Magneti Marelli (network Checkstar) al fine di implementare la meccatronica. Il carrozziere vede soltanto cir-

ca il 30 per cento del parco circolante; il meccanico, invece, grazie ai tagliandi e agli pneumatici, ha più armi di fidelizzazione. Noi disponiamo



LA CARTA D'IDENTITÀ

Ragione sociale: Autocarrozzeria

Campanile Giovanni & Figli Snc

Località: Canosa di Puglia (BT)

Anno di fondazione: 1958

Sito Internet:

www.autocarrozzeriacampanile.it

Superficie interna/esterna:

900/400 mq

Personale: 9 + 6 soci lavoratori

Certificazione: Uni En Iso 9001:2000

(in corso d'opera)

Consorzi: Co.Ri.Sud

Reti: Asconauto - BallSystem Green

Partner - Magneti Marelli Checkstar -

Service Point ALD

ATTREZZATURE & VERNICI

● **Banco:** Termomeccanica GL (2)

● **Forno:** Termomeccanica GL (1)

● **Zone di preparazione:**

Termomeccanica GL (2)

● **Sistema di aspirazione:**

Termomeccanica GL (2)

● **Altre attrezzature:** saldatrici e puntatrici (4 marchi diversi), ponti sollevatori (5)

● **Vernici:** Glasurit

● **Software preventivi:** Wincar System

Data - Genius Autosoft - Infocar Data

SERVIZI AGGIUNTIVI

Auto sostitutiva: sì (9)

Soccorso stradale: sì (convenzionato)

Segni particolari: garanzia

sulle riparazioni. Lucidatura con prodotti nanotecnologici (su carrozzeria e cristalli). Pellicole oscuranti.

Autorizzazioni Fiat e Fiat Professional.

Accordi con quasi tutte le Compagnie

assicurative e le Flotte. Convenzione

con la Camera di Commercio spagnola

(dal 2014) per progetti di formazione.

già degli strumenti di diagnosi e interveniamo sui problemi meccanici dei veicoli dei nostri clienti: in futuro, però, vorremmo proporci sul mercato come un'impresa multiservizio».

Tra le specializzazioni ci sono, inoltre, quella nella riparazione di danni da grandine e ammaccature senza riverniciatura, e la lucidatura con nanotecnologia.

«Nel primo caso - spiega il carrozziere - ci affidiamo al metodo Ball-system, azienda di cui siamo «Green Partner», cioè punto di riferimento per il Nord della Puglia. Questa collaborazione ci offre una formazione tecnica continua e una canalizzazione del lavoro. Riguardo alla lucidatura, invece, proponiamo l'applicazione di particolari prodotti, grazie ai quali la carrozzeria e i vetri dell'auto guadagnano uno strato di protezione in più dallo sporco, dall'acqua e dagli agenti atmosferici».

In tema di partnership i fratelli Campanile hanno recentemente scelto il marchio di vernici e il "pacchetto" di formazione offerto dalla

Glasurit. Da tempo, inoltre, hanno aderito al servizio Sincro di Asconauto per l'approvvigionamento dei ricambi originali.

Altre iniziative riguardano le "nuove leve". L'azienda partecipa al progetto europeo «Garanzia Giovanni» (che si pone l'obiettivo di fornire una prospettiva di lavoro a ragazzi di età compresa tra i 16 e i 29 anni che non risultano occupati né inseriti in un percorso di studio o formazione, ndr) grazie al quale ha assunto due apprendisti; ha collaborato, inoltre, con le scuole locali (nell'area di Barletta) offrendo opportunità di tirocinio. Infine, vanta dal 2014 un accordo con la Camera di Commercio spagnola per programmi di scambio culturale/istruzione.

«Abbiamo già ospitato negli anni passati alcuni studenti con borsa di studio. Ad aprile - dice Sabino Campanile - arriveranno altri otto stagisti (di cui uno verrà destinato all'ufficio). Faremo vedere anche a loro come funziona la nostra azienda, impiegandoli per tre mesi e valutandone le

■ Sono nove le auto sostitutive (in long renting), messe a disposizione dei clienti della carrozzeria in comodato d'uso gratuito. I titolari hanno acquisito pure la licenza per il ri-noleggio.





competenze. Quest'ultimo è un progetto davvero interessante, di arricchimento reciproco».

Gli investimenti e tutte le iniziative descritte sono possibili grazie al fatto che gli affari stanno andando bene.

«Nel 2015 abbiamo registrato un incremento del lavoro del 40 per cento. Uno dei fattori di successo - aggiunge - sta nella differenziazione della clientela.

Quattro "ingressi" su dieci riguar-

■ *Gli affari vanno bene: nel 2015 l'azienda ha aumentato il business del 40%. Circa il 60% del lavoro arriva dalle canalizzazioni di Flotte e Assicurazioni. La restante parte dai privati.*

dano privati che pagano il danno di tasca propria: molti sono ancora clienti di papà. La restante parte si divide tra le Flotte (35 per cento) e le Assicurazioni che ci hanno scelto come "fiduciari": per queste commesse applichiamo una tariffa di manodopera più bassa, ma gli accordi ci assicurano una canalizzazione del la-

voro e, quindi, un certo fatturato.

La combinazione di questo portafoglio clienti - *precisa il nostro interlocutore* - ci permette oggi di avere un organico di quindici persone, intervenire su 30/40 veicoli alla settimana, con un valore medio della riparazione di circa 2.000 euro».

(E. Laffi) ◀

