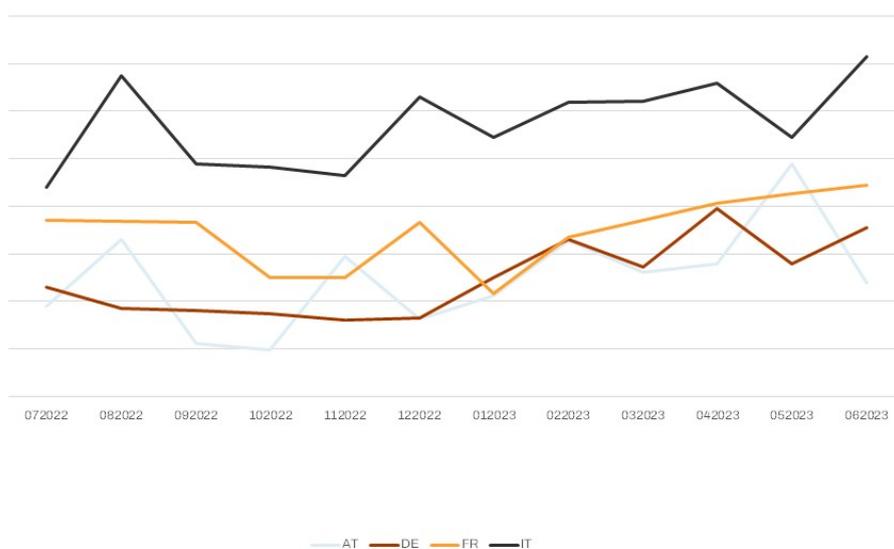


Nell'ultimo barometro dell'industria Berner, una media di circa il 20% delle realtà del comparto automobilistico intervistate prevedeva un minore ricorso alle officine nella prima metà dell'anno solare. Lo scetticismo era particolarmente elevato in Austria (30%) e Germania (26%). Nell'ultimo sondaggio, tuttavia, solo il 12% ha dichiarato che i propri timori sono diventati realtà (Austria 15%, Germania 13%). Al contrario, oltre il 27% si è detto soddisfatto di un tasso di occupazione più alto o addirittura molto più alto. Il leader assoluto dell'indice è l'Italia. Qui il 45% dei professionisti del settore automobilistico ha dichiarato che l'attività dell'officina nel primo semestre dell'anno è stata significativamente migliore del previsto. Per fare un confronto: in Germania, un'azienda su quattro ha confermato questo dato, in Austria una su sei.

## Barometro BERNER: settore mobility



### Elevati standard superati



*Florian Sommer, responsabile segment Mobility del Gruppo Berner*

*“Dall’inizio dell’anno, il barometro del settore ha mostrato una tendenza sensibilmente positiva in tutti i Paesi oggetto del sondaggio”, riferisce **Florian Sommer**, responsabile segment Mobility del Gruppo Berner. “La tendenza al rialzo è proseguita per tutto il periodo del sondaggio. In Germania, Austria e Italia, l’indice del clima economico ha addirittura superato i massimi precedenti. Il mercato sta quindi sfidando un leggero calo generale delle percorrenze”.*

L’esperto di Berner vede un’altra causa dell’umore positivo nella diminuzione della pressione sul settore delle auto nuove: “Questo influisce solo indirettamente sull’utilizzo delle capacità delle officine. Ma se lo stato d’animo generale nelle concessionarie è più rilassato grazie al numero di nuove immatricolazioni, questo può naturalmente avere un effetto positivo anche sul team di assistenza. Soprattutto nelle officine autorizzate,

l'esperienza dimostra che le nuove immatricolazioni garantiscono l'accesso alla redditizia attività di assistenza per i futuri tre o quattro anni.

### **Uno sguardo ottimista al futuro**

Il forte vento di coda rende le aziende di autovetture altrettanto fiduciose per il resto dell'anno. Circa il 35% ritiene che le vendite aumenteranno nei prossimi mesi (periodo precedente: 27%). Solo poco meno del 13% prevede un rallentamento (periodo precedente: 20%). L'ottimismo è particolarmente forte in Italia, dove ben il 62% dei professionisti del settore automobilistico spera in un aumento degli ordini. *“A differenza degli altri mercati, il chilometraggio in Italia è stabile a un livello elevato”,* spiega Florian Sommer. *“Inoltre, le auto sono mediamente più vecchie. Entrambi i fattori contribuiscono certamente all'ottimo stato d'animo. Perché con l'aumento del chilometraggio, aumenta automaticamente anche la necessità di manutenzione, ispezioni e riparazioni nelle officine.”*

### **Ulteriori profitti dati dal serbatoio del liquido tergitristalli**

Anche se la situazione degli ordini è buona, i gestori di officine non dovrebbero perdere l'opportunità di sfruttare il potenziale commerciale aggiuntivo. Florian Sommer spiega come sia facile farlo utilizzando come esempio il prodotto “Cleanstar Magic” di Berner. L'innovazione chimica intelligente all-in-one pulisce e sigilla il parabrezza a ogni spruzzo. *“La soluzione è ideale soprattutto per l'autunno e l'inverno, in quanto include una protezione dal gelo fino a -15 gradi Celsius e ha un effetto idrorepellente di lunga durata”,* sottolinea Sommer. *“Il prodotto garantisce una visione chiara della strada in ogni momento, anche in caso di forti acquazzoni. Questo aumenta la sicurezza stradale e rende più piacevole la guida anche nelle condizioni più difficili”.*

Rispetto al classico processo di pulizia e sigillatura in più fasi, i costi di manodopera e materiali sono stimati fino a sei volte inferiori con “Cleanstar Magic”. *“Invece di sostituire l'acqua del serbatoio, l'officina può offrire ai propri clienti un'alternativa economica con un valore aggiunto al momento della consegna del veicolo”,* sottolinea Florian Sommer. Questo porta a maggiori profitti e a clienti felici che tornano volentieri”.

### **Berner: leader nel settore chimico**

Siamo un'azienda leader specializzata nel settore chimico B2B in Europa. Oltre ai prodotti chimici, offriamo ai nostri clienti più di 100.000 prodotti premium per la riparazione, la cura e la manutenzione nei settori della mobilità, dell'edilizia e dell'industria. I nostri servizi da leader del settore aiutano i nostri clienti a svolgere con successo la loro attività,

consentendo loro di concentrarsi al 100% sui loro clienti.

La fiducia è una questione personale. Per questo siamo vicini ai nostri clienti e ci dedichiamo alla vendita personale. Con 5 canali: webshop/app, soluzioni di e-procurement, vendite telefoniche, depot, ma soprattutto con più di 5.000 specialisti di vendita, siamo a disposizione dei nostri clienti 24 ore su 24, 7 giorni su 7. In questo modo creiamo più di 12 milioni di punti di contatto personali con i nostri clienti ogni anno.

Con magazzini in 12 paesi e presto 100 depot, abbiamo una vera e propria presenza europea. Consegniamo ai nostri clienti su richiesta il giorno stesso e quasi ovunque in Europa entro 24 ore. I nostri clienti ci ringraziano per questo, rendendoci uno degli operatori in più rapida crescita nel nostro mercato, con un fatturato di oltre 1,1 miliardi di euro e una base di oltre 450.000 clienti.

© riproduzione riservata pubblicato il 10 / 08 / 2023