

ATTUALITÀ

60 anni con Renault

Un amore indissolubile lega la G&G Paglini al marchio francese. Con il presidente abbiamo riavvolto il nastro



Giorgio Paglini tra una Dauphine anni 50 e la sede G&G di Varese.



«Nel 1972 mi sono sposato, ho inaugurato la sede di Olgiate Olona, è arrivata la R5 che ci ha stravolto la vita». Si allarga il sorriso di Giorgio Paglini nel ripercorrere una storia di successo che è prima di tutto una storia d'amore. Quella con Renault.

Com'è scoccata la scintilla?

Quando ancora, non esistendo una struttura, la Dauphine veniva assemblata negli stabilimenti Alfa Romeo e commercializzata dai concessionari Alfa Romeo. Una strana alleanza durata tre anni. Ecco perché mio padre Giulio e mio zio Guido, le due

G di G&G Paglini, sono stati lungimiranti nell'accettare di abbandonare l'Alfa per passare con i francesi.

Però la spallata l'ha data lei...

È vero, avevo solo vent'anni ma intuitivo che con Renault si sarebbe aperto un mondo. Il primo mandato

è dell'ottobre 1964. E infatti giovedì 10 a Castellanza daremo una festa per i 60 anni di e con Renault. Sa come abbiamo fatto opera di fidelizzazione? Invitando i proprietari di R4 e Dauphine a portarci l'auto e riparandola gratuitamente. Quegli anni sono stati una scuola di vita.

E oggi? 60 anni dopo?

Preoccupano le politiche Ue in tema di decarbonizzazione, ma il Gruppo è in salute e, se abbiamo superato l'austerità del Governo Monti, sapremo fare fronte anche ai nuovi cambiamenti. E poi non siamo soli: Ucav, di cui siamo soci fondatori, ci ha sempre affiancato nel cercare e trovare le giuste soluzioni.

En plein Ceriani

Con l'acquisizione dei marchi Citroën e Opel, la gamma Stellantis è completa: Gruppo Ceriani ha chiuso il cerchio del post-vendita

Dopo Fiat, Alfa, Lancia, Jeep, Peugeot, Abarth, entrano nella galassia del post-vendita di Gruppo Ceriani anche Opel e Citroën. «Le sedi di Busto Arsizio e Legnano», spiega il responsabile aftersales Alessio Farioli, «sono ora punto di riferimento per l'assistenza sul veicolo sia per i professionisti, quindi meccatronici e carrozzieri, sia per i privati cittadini».

Professionisti già clienti?

Eravamo già Distrigo Relay, la

struttura di distribuzione dei ricambi messa a punto da Stellantis, mancava solo la parte assistenziale. Completando la gamma, siamo partner dell'assistenza a 360 gradi per tutti i marchi del gruppo.

Ne avete ravvisato la necessità?

Il nostro focus è proprio il riparatore indipendente. Solo a settembre abbiamo ricevuto, attraverso la Carta Servizi Ceriani 360, una trentina di richieste di supporto tecnico: per diagnosi, codifiche, Adas...

Il responsabile post-vendita Alessio Farioli 'in posa' tra Citroën e Opel.



In che modo le avete gestite?

Tutti i nostri clienti hanno indirizzi mail a cui scrivere e numeri di telefono da contattare per chiedere assistenza. Nel 30 per cento dei casi si risolve nel giro di 24 ore con una consulenza telefonica, in tutti gli altri l'auto viene ricoverata in un'officina Ceriani entro una settimana al più

tardi. E per i professionisti il costo della manodopera è scontato del 15-20 per cento secondo il brand.

Il ruolo di Ucav in tutto questo?

Il servizio del consorzio è imprescindibile. Puntiamo a ottimizzare le consegne per i clienti più virtuosi, fedeli a Ucav e a Distrigo Relay.

INFORMA