

UN PUNTO DI RIFERIMENTO DA OLTRE SETTANT'ANNI

Al servizio del cliente

Fin dagli anni Quaranta del secolo scorso, Carrozzeria Rizza supporta gli automobilisti romani con professionalità e serietà, mirando sempre allo stesso obiettivo: l'offerta di un servizio di elevata qualità



In un mondo in cui le aziende si frammentano, esistono anche delle piacevoli eccezioni. Una di queste è certamente Carrozzeria Rizza, fondata nel 1949 da Gino Rizza con l'intento certamente comune, ma non per questo meno nobile, di provvedere alla sua numerosa famiglia. Nei suoi settantatré anni di storia, questa azienda artigiana e familiare è gradualmente diventata un'attività imprenditoriale di ottimo livello, sotto l'attenta guida del suo fondatore prima, e dei suoi figli poi: oggi, in questa struttura sempre attenta allo sviluppo tecnologico dell'autoriparazione lavorano 15 persone e gli automobilisti possono trovare un servizio a 360°. Abbiamo intervistato Spartaco Rizza, attuale titolare, per scoprire i dettagli di Carrozzeria Rizza.

Sig. Rizza, che tipo di lavorazioni vengono eseguite nella vostra azienda?

Nasiamo come carrozzeria e facciamo lavori considerevoli su macchine importanti. Poi nell'arco degli anni abbiamo accostato l'officina, l'elettrauto, l'aria condizionata; insomma, tutto quello che è inerente a un'autovettura: praticamente siamo in grado di ricostruire un veicolo e renderlo marciante senza ausilio di attività esterne. Ci occupiamo di tutto nella nostra struttura, con competenza e professionalità.

Su cosa puntate per fidelizzare la clientela? Quali ritenete siano i vostri punti di forza?

Sicuramente, puntiamo sulla qualità del lavoro e questo rimarrà sempre il punto di riferimento: noi facciamo riparazioni di elevata qualità. Offriamo assistenza assicurativa per qualsiasi circostanza, per esempio in caso di sinistri o di incidenti; inoltre, siamo molto preparati per quanto riguarda l'infortunistica. Siamo orgogliosi del fatto che spesso i nuovi clienti, a volte anche molto scettici perché magari hanno già girato diverse strutture, dopo che gli abbiamo spiegato di che danno si tratta e che intervento andremo a compiere ci dicano soltanto: "Va bene, ditemi solo quando posso ritirare la vettura". Evidentemente, fin da subito diamo l'impressione di un'attività seria e tutto lo scetticismo che hanno sviluppato nei confronti di altre aziende si volatilizza nel momento in cui arrivano da noi: siamo capaci di creare un rapporto di fiducia, grazie al quale il cliente si sente al sicuro. La sfida poi è mantenere questo rapporto nel tempo, e chi ci conosce si fida profondamente di noi.

Quanto è importante la formazione professionale nella vostra azienda?

Seguiamo moltissimi corsi di formazione e aggiornamento: l'auto-

motive è sempre in evoluzione per cui è fondamentale informarsi sia sugli aspetti relativi alla tecnologia sia sulle tecniche di riparazione, che negli anni sono cambiate tantissimo. Noi usufruiamo della migliore attrezzatura sul mercato e cerchiamo sempre i prodotti più innovativi per portarli nella nostra azienda, per esempio abbiamo 3 o 4 diagnosi di case diverse per poter risolvere il più facilmente possibile i problemi di elettronica, che oggi è a un punto molto molto elevato: non è possibile risolvere queste problematiche senza una formazione adeguata e il supporto di uno strumento diagnostico efficace.

Qual è la sua idea riguardo alle nuove alimentazioni?

Se parliamo dell'elettrico, personalmente non sono molto fiducioso. Forse mi sto sbagliando, il motore elettrico è ancora una novità, certo, ma non può avere le caratteristiche di un motore endotermico. Inoltre, è vero che al momento si risparmia per la manutenzione, ma in futuro? L'affidabilità dell'elettrico al momento può essere anche al 100%, perché si tratta di macchine nuove, ma sono convinto che con il passare del tempo diminuirà sensibilmente. Credo che si cercheranno soluzioni alternative: l'elettrico per me sarà

un periodo che durerà una decina d'anni poi troveremo una tecnologia più vantaggiosa e, per il momento, la strada più promettente mi sembra quella dell'idrogeno.

Cosa comporterà per i professionisti del settore la diffusione di vetture elettriche?

Bisognerà continuare a seguire i corsi per poterle gestire, anche perché in certe condizioni può essere persino pericoloso. Penso possa essere vantaggioso anche aggiornare la propria infrastruttura, per cui noi abbiamo già installato le colonnine di ricarica. Poi, in realtà, a livello di manutenzione ne hanno molto meno bisogno rispetto al motore termico.

Cosa pensa delle attrezzature di Diagnostic Group?

Sono un'azienda affermata e ripongo la massima fiducia nei loro strumenti diagnostici: sono prodotti all'avanguardia grazie ai quali mi toglierò tanti problemi. In questo momento, abbiamo cominciato recentemente ad utilizzarli e stiamo gradualmente guidando il personale verso questa diagnostica, che è ancora una novità per tutti. Fortunatamente, è semplice da utilizzare, c'è un ottimo supporto, è estremamente affidabile, e la considero diversi passi avanti rispetto alle altre.