

INTERVISTA

# In che modo nell'auto si può crescere»

so panorama del-  
at, arrivano anche  
ortanti. Non solo  
azione e licenzia-  
operatori c'è anche  
ar quadrare i conti  
e, ad assumere.

to Di Tanno, il pre-  
gruppo Intergea, al  
capo ben 12 con-  
dislocate in Pie-  
utto il nord ovest.  
tanti, come Viva  
e Torino Auto, che  
mente distribuisco-  
la vetture all'anno  
to che supera i 300  
euro. Numeri che  
al gruppo Intergea  
con pieno diritto ai  
mercato Italiano.

reto che vi ha con-  
perdere  
note di vendita no-  
ammattica crisi del-

risi è troppo gene-  
già in atto una so-  
ersione di rotta che  
i primi risultati. Le  
no uscite dagli sta-  
t negli anni scorsi  
buito a porre soli-  
i stanno arrivando

sul mercato nuove vetture molto  
interessanti. Come la nuova  
147Gta, l'auto più veloce della  
sua categoria, e la stilo station  
wagon, vettura che avrà un otti-  
mo rapporto qualità prezzo.

E non dimentichiamo i veicoli  
commerciali fiat che vanno a  
gonfie vele, ed essendo in molti  
casi di derivazione automobili-  
stica sono la migliore garanzia  
della qualità' del ns prodotto.

**Quindi per lei parlare di crisi è  
un'esagerazione?**

Non dico questo. Anche noi  
abbiamo sofferto il calo delle

*Alberto Di Tanno, presidente di un  
gruppo che controlla 12 concessionarie  
spiega come si può sviluppare il business*

vendite degli ultimi mesi. Ma  
siamo riusciti ad ammortizzare  
le perdite grazie ad alcuni ac-  
corgimenti

**Quali?**  
Innanzitutto abbiamo caval-  
cato dsa subito i servizi aggiun-  
tivi dell'universo auto, come in-  
ternet, il noleggio a breve e lun-

Alberto Di Tanno del gruppo  
Intergea fattura 300 milioni di euro  
e vende 25 mila vetture all'anno

go termine e i nuovi servizi assi-  
curativi, che ci hanno consenti-  
to di dirottare risorse umane in  
altri settori.

Per questo motivo, anche se si



riducevano le vendite, abbiamo  
assunto risorse anziché licen-  
ziarle.

E poi ogni nostra attività é co-  
stantemente monitorata, e i no-

stri dipendenti puntano tutto  
sulla fidelizzazione del cliente  
finale. Insomma il segreto é  
convincere i clienti a tornare da  
noi per ogni necessità, garantiti  
dalla qualità dei nostri servizi.

**Quindi attuate un controllo an-  
che sulla soddisfazione dei vostri  
clienti?**

Certamente, e per farlo ci ri-  
volgiamo a un'agenzia esterna,  
che contatta ogni cliente e ne  
monitorizza la soddisfazione.

**Un'ultima cosa: come giudica il  
prodotto Fiat, accusato da più  
parti di non venire incontro alla  
richiesta di qualità dei clienti?**

A volte le informazioni non  
passano in maniera corretta. Le  
Fiat infatti non hanno nulla da  
invidiare a quelle delle altre ca-  
se straniere. E poi sono più di-  
vertenti da giudicare

FIERA D'ARTE

## Artissima oggi chiude

Quella di oggi sarà l'ultima  
giornata della nona edizione  
di Artissima, la fiera di arte  
contemporanea che da quasi  
un decennio porta a Torino le  
più importanti gallerie italia-  
ne ed europee. Un successo  
di pubblico, quasi 40mila vi-  
sitatori, che ha premiato gli  
sforzi dell'organizzazione per  
promuovere l'arte contem-  
poranea a Torino.

Entusiasta il patron della  
manifestazione Roberto Cas-  
siragli: «Dovremmo arrivare  
intorno ai 40 mila visitatori,  
con un incremento del 30 per  
cento rispetto allo scorso an-  
no. Un risultato quasi impen-  
sabile alla vigilia, soprattutto  
dopo i mezzi passi falsi delle  
fiere di Berlino, Colonia e Pa-  
rigi». Ora, chiusi i battenti  
sulla nona edizione, gli orga-  
nizzatori stanno già lavora-  
ndo per quella del decenna-  
le: «Il nostro obiettivo è quel-  
lo di riuscire a fare meglio di  
quest'anno. Visti i risultati  
credo che sarà difficile».

CONVEGNO

## La sfida globale delle piccole aziende italiane

Il convegno internazionale sulla pic-  
cola e media impresa nell'era della glo-  
balizzazione organizzato da Giuseppe  
Tardivo, che si è tenuto nei giorni nel-  
l'aula magna della facoltà di economia  
ha segnato molti punti vincenti. Tra i  
tanti spicca la presentazione dell'accor-  
do siglato tra l'ateneo torinese e quello  
di Chongju, che si trova in Corea del

Sud. Per quanto riguarda l'America, al  
fine di accrescere il dialogo tra gli stu-  
diosi Usa e italiani, è stata stipulata  
un'intesa tra la California State Polythe-  
chnic University di Los Angeles e la fa-  
coltà di economia torinese che prevede  
un intenso scambio tra le due istituzio-  
ni soprattutto per quanto concerne la ri-  
cerca scientifica e i programmi di Dot-

torato. Sempre nell'intento di stabilire e  
consolidare relazioni scientifiche e di-  
dattiche e di realizzare gli obiettivi per  
una formazione superiore di livello in-  
ternazionale, il professore Tardivo ha  
anticipato che è in fase di progettazione  
l'accordo per il conseguimento della  
doppia laurea tra le facoltà di economia  
dell'Univesità di Porto e quella di Torino.