

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.