

Un traje a medida para la empresa de renting

El primer paso de todo negocio es identificar a sus principales clientes. Desde el principio, los creadores de Autogassi lo tenían claro. Apostaron por las empresas de renting, pensaron en sus necesidades específicas y pusieron los medios para ofrecerles soluciones. Por eso, Autogassi sorprende. Porque más que una empresa, es un concepto.

La compañía de renting es el cliente en el que los fundadores de Autogassi (también conocida como AGS Multimarca) fijaron su objetivo, ya que se encontraron con un tipo de empresa que podía proporcionar a un taller un flujo de vehículos muy elevado y que, sorprendentemente, no encontraba

una solución completa a sus necesidades. Así, estudiaron minuciosamente el tipo de servicio que este cliente demandaba y, a partir de este estudio, decidieron construir un establecimiento a su medida.

Autogassi es una empresa de venta y reparación de vehículos multimarca asociada a la red Bosch Car Service que abarca todo tipo de especialidades,



Instalaciones de Autogassi en Alcobendas (Madrid).

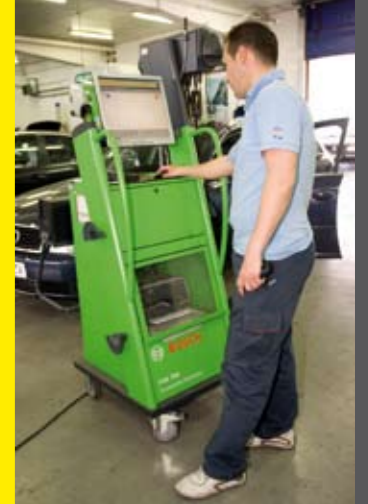
desde la mecánica hasta la carrocería, pasando por el servicio rápido y la reparación de lunas. Además, cuenta con un apartado de lavado de vehículos, servicio de recogida a domicilio, servicio de grúa y una gran superficie en la que se pueden aparcar vehículos. Todo ello en unas instalaciones de casi 6.000 metros cuadrados, repartidos entre una nave que alberga los talleres, las oficinas y la exposición, y un amplio parking que ocupa la mitad de la superficie. Allí trabajan casi 50 personas.

EN TORNO AL RENTING. Todas esas características no son fruto de una evolución del negocio, sino que responden desde el mismo inicio de su actividad a las necesidades del que sería su principal cliente. Esto es así porque Autogassi ha sido concebido en torno a la compañía de renting.

PREPARACIÓN EXHAUSTIVA

Autogassi es una empresa que **no escatima en medios** para cubrir las expectativas de un cliente muy exigente, como es el caso de la compañía de renting. Por este motivo, destina el 2% del total de su facturación a **formación del personal**. Todos los trabajadores del taller mecánico acuden a todos los cursos que organiza Bosch. Además, Autogassi tiene un **acuerdo de formación con la escuela ESIC**. Según los responsables de la compañía, este apartado se rentabiliza fácilmente, ya que el personal debidamente formado trabaja con **mayor calidad y agilidad**. Las compañías de renting también exigen **certificaciones a la empresa**, motivo por el que Autogassi se está poniendo al día en la obtención de todas las ISO que le atañen: **14001, 9001 y 9002**.

Mecánico de Autogassi manejando una máquina de diagnóstico FSA 740 de Bosch.



Autogassi es una empresa de venta y reparación de vehículos multimarca que abarca todo tipo de especialidades

La empresa ofrece un servicio completo de posventa con instalaciones, tecnología y personal altamente cualificado para abordar los trabajos de reparación y mantenimiento con garantía de calidad y rapidez. Su gran capacidad de trabajo, al mismo tiempo, permite a Autogassi ofrecer un buen precio por sus servicios. Recibe cada semana entre 75 y 100 vehículos procedentes de un radio de 20 kilómetros de distancia a partir de su sede, situada en la localidad madrileña de Alcobendas.

Las características de Autogassi responden desde el mismo inicio de su actividad a las necesidades de su principal cliente, el renting

El apartado de venta de vehículos de ocasión es una alternativa que Autogassi ofrece a los propios sistemas de venta de la compañía de renting. Y la gran superficie destinada a aparcamiento de vehículos apoya a este cliente a la hora de dar salida a los vehículos pertenecientes a sus flotas vencidas: cuando llegan a Autogassi son sometidos a un primer chequeo completo e inmediato, a un minucioso seguimiento en su almacenamiento, a una revisión y reparación completas y a una limpieza exhaustiva. Si se desea, su entrega se realiza de

PUBLICIDAD ZONAL

Darse a conocer es una **tarea fundamental** para cualquier empresa. En este sentido, Autogassi ha realizado numerosas **acciones publicitarias y promocionales** en su área de influencia. Además de colocar **folletos en los vehículos** de la zona, ha rotulado un kiosco en Alcobendas con su identidad corporativa y en breve pondrá en circulación un **camión con una rotulación especial** que promocionará sus servicios. El siguiente paso consiste en posicionarse en diferentes **medios de comunicación** para dar a conocer su concepto más allá de su radio de acción actual.



Proyecto de rotulación de kiosco en Alcobendas (Madrid).

manera personalizada en Madrid, aunque también se realiza gestión de larga distancia para compra-ventas. Autogassi sirve igualmente como apoyo a la venta del vehículo con su espacio reservado para exposición y un experimentado equipo comercial encargado de atenderlo.

Respecto a su naturaleza, Autogassi es un establecimiento multimarca porque, según sus responsables, esta fórmula les permite mayor libertad de acción al no depender de un solo constructor, así como ofrecer mejores precios. Además, ambos explican que han elegido a Bosch Car Service como compañero de camino, entre otras razones porque la marca Bosch dota de prestigio a su empresa, una cuestión muy importante a la hora de trabajar con



Área de exposición y venta de vehículos de ocasión.



Zona de reparación de carrocería.

Los promotores de la empresa han visto la posibilidad de replicar su concepto en otros puntos de España

clientes como las compañías de renting. También porque esta red les abrió las puertas a una gran parte de estas empresas, con las que Bosch Car Service tiene acuerdos de colaboración.

EXTENDER EL CONCEPTO. Autogassi es una empresa joven que abrió sus puertas en abril de 2006. La apuesta realizada por sus creadores ha sido muy fuerte, ya que la inversión necesaria para crear este centro del automóvil superó los dos millones de euros. Eso sí, en 2007 la facturación en el área de Posventa alcanzó los 2,6 millones de euros, cantidad a la que hay que sumar la correspondiente a la venta de vehículos, que ascendió a 1,2 millones. Sin duda, el experimento funciona.



Taller mecánico integrado en Autogassi.



Alberto Siu y Eduardo García-Esquinas, gerentes de Autogassi.

Por esta razón, los promotores de la empresa han visto la posibilidad de replicar Autogassi en otros puntos de España, de la mano de la red Bosch Car Service. En este sentido, realizarán un importante esfuerzo de comunicación para dar a conocer su concepto de negocio a las personas que toman decisiones de compra en las compañías de renting. Se trata de que conozcan una empresa creada a la medida de sus necesidades y que les ofrece una solución global y de calidad que pueden trasladar, a su vez, a sus clientes. ◀