

Inchiesta

Fiduciari o no

**Adriano
Campanile**

(ultimo a
destra nella
foto coi fratelli e soci)

di **Automotive
Campanile** (Barletta):

«E' fondamentale
misurare
le performance
delle aziende,
investendo come noi
in consulenza
e formazione. Bisogna
conoscere bene i costi,
la corretta tariffa da applicare
e a quali condizioni conviene
prendere una commessa».



sta, possano portare introiti. Quando così non è stato o non è più stato ho rifiutato o dato disdetta».

Per far funzionare il rapporto il beneficio deve essere complessivo.

«Quando ti pagano il giusto - dice Cincinelli - è facile anche offrire i tanti servizi richiesti. Il vero tema è che non possiamo garantire un certo tipo di trattamento solo quando la convenzione lo consente, dando ad alcuni clienti qualcosa e ad altri no, perché ne andrebbe della nostra credibilità. Ed è per questo che dobbiamo essere bravi a stringere accordi che ci permettano di mantenere la bilancia in equilibrio».

Una selezione ristretta e ben ponderata è anche la scelta fatta da **Mirko Bottazzi**, titolare di **Carrozzeria Bottazzi** a Fontevivo Fraz. Bianconese (Parma).

«L'Assicurazione - spiega - indica la tariffa, quanto fatturare il materiale di consumo, in alcuni casi fornisce i ricambi, in altri te li devi procurare a fronte di uno sconto da girare loro. Sono indipendente e come tale voglio scegliere facendo attenzione innanzi-