



Vision Service Group SpA
Via Ripamonti, 44
20141 Milano
Tel. 02 92885300
Fax 02 92885348
www.vsgspa.it
www.visionottica.it

OTTICA SINISCALCHI, SCEGLIE VISIONOTTICA

Giuseppe e Stefano Siniscalchi, padre e figlio titolari di tre Centri Ottici di Alassio e Albenga, raccontano la loro esperienza in Vision Service Group in un'intervista a due voci che ripercorre la storia del gruppo e ne racconta gli esordi e le conquiste più recenti



Dott. Giuseppe Siniscalchi, il suo nome e quello di Vision Service Group sono legati da tempo: quali motivazioni l'hanno convinta ad essere tra i fondatori di un'azienda che oggi occupa una posizione da leader nel settore dell'ottica italiana?

Ho sempre creduto nella collaborazione tra colleghi e all'inizio della mia attività ho pensato che la mancata unione fra commercianti di uno stesso settore portasse inevitabilmente ad avere difficoltà lavorative. Dopo aver vagliato la qualità di sterili forme associative, ho deciso insieme ad alcuni colleghi di dare vita ad un'azienda che poggiasse le proprie fondamenta sulla serietà e la professionalità, per avere maggiore credibilità e una forza contrattuale competitiva. Di Vision Service Group sono stato anche presidente e oggi continuo a seguirne gli sviluppi.

Cosa differenziava Vision Service Group da altre forme di affiliazione nel settore ottico?

Vision Service Group si è distinta da subito per l'elevato livello professionale dei suoi fondatori e

soprattutto per i tanti servizi che offriva loro, fra i quali, ad esempio, l'assistenza fiscale e legale o gli aiuti forniti per affrontare le complesse procedure previste dalle normative relative a Privacy e sicurezza sul luogo di lavoro.

Come ha vissuto il processo evolutivo di Vision Service Group?

Come un percorso di crescita professionale e personale nel quale ho coinvolto presto anche la mia famiglia. Mio figlio Stefano è entrato da subito nel progetto seguendone da vicino tutti i risvolti. Oggi è lui, a tutti gli effetti, il primo responsabile della nostra attività e il referente per Vision Service Group, sebbene ogni scelta venga discussa e concordata insieme, in una comunione d'intenti che caratterizza il nostro legame.

Dott. Stefano Siniscalchi. Quando e come è avvenuto il passaggio al Premium Brand VisionOttica?

Il passaggio è avvenuto più di un anno fa, poco dopo la

presentazione del nuovo format al Convegno di Aprile 2008. Siamo stati tra i primi ad avere aderito a quello che considero un nuovo sistema ottico, con un Layout interno che consente una disposizione razionale dei prodotti e un'immagine coordinata chiara e diretta.

Quali valori aggiunti della nuova insegna consentono un salto di qualità alla vostra impresa?

I valori aggiunti sono molteplici ma ritengo che quello più utile e significativo sia la pianificazione assortimenti. Il fatto che VisionOttica dia la possibilità di avere assortimenti mirati, senza eccedenze che costringono a svendere un prodotto svalutandolo agli occhi del consumatore finale, è importante e significativo. Ma ciò che fa la differenza in Vision Service Group e, a maggior ragione, nel suo Premium Brand, è la qualità del servizio che viene offerto a noi affiliati da persone che lavorano in azienda e hanno una professionalità elevata. Ci tengo a dirlo perché la qualità di questo servizio si riflette in ciò che noi, a nostra volta, offriamo ai clienti.