

Autodis Italia Holding, nasce XMaster: il nuovo progetto per le officine evolute



In occasione di Autopromotec 2019, **Autodis Italia Holding** ha presentato ufficialmente al mercato **XMaster**: il nuovo brand nato dall'unione di **GMaster e Service**, due realtà da sempre dedicate alla vendita di attrezzatura e alla formazione per officine, gommisti e carrozzerie.

In questa sede **Paolo Morfino**, CEO di Autodis Italia Holding e di Autodis Italia Acquisti, ha confermato che **Parts Holding Europe** (nuovo nome di Autodis Group) affronterà attivamente le trasformazioni del mercato europeo di cui è già protagonista: come per esempio sta facendo in Spagna dove il gruppo ha da poco concluso un accordo per l'**acquisizione del 75% delle quote di AD Bosch (distributore spagnolo parte di AD Parts)**.

Ma perché il progetto XMaster? **Italo Baruffaldi**, CEO di Ovam e membro del CDA di Autodis Italia Holding, ha parlato dell'evoluzione del mercato e della necessità di valorizzare l'intera filiera distributiva, fornendo strumenti che facciano davvero la differenza sia per i ricambisti sia per gli installatori. L'attuale rallentamento del mercato e la nuova realtà della mobilità condivisa, che va a sovrapporsi al concetto di proprietà, sono due elementi che hanno cambiato non tanto le necessità riparative, bensì il flusso del lavoro.

Il 16% circa delle riparazioni, infatti, proviene dai **grandi canalizzatori**, che saranno sempre più importanti nel determinare le scelte del mercato. È fondamentale perciò farsi le domande giuste per capire quali sono oggi e quali saranno domani le necessità e le richieste del mercato, perché "il successo di domani lo dobbiamo costruire adesso", ha affermato Italo Baruffaldi.

Da queste considerazioni nasce, dunque, XMaster, che vuole dare "valore", servizi e informazioni utili per tutti gli autoriparatori, avendo come partner fornitori di componenti e attrezzature, lavorando insieme per aumentare le opportunità di business. "XMaster non è solo il nuovo nome della nostra divisione tecnica o un programma per officine, ma una nuova realtà nata dall'evoluzione della distribuzione (Autodis) per osservare da vicino l'evoluzione dell'auto e del nostro business e per proporre le giuste iniziative tecnico-commerciali", ha dichiarato Paolo Morfino.

La mission di XMaster, infatti, è quella di **supportare la filiera dell'autoriparazione nelle sfide del cambiamento e dell'innovazione tecnologica**, attraverso i propri corsi di formazione e l'offerta di servizi e attrezzature, puntando oggi più che mai a dare i giusti mezzi ai ricambisti per aiutarli a fidelizzare le migliori officine "perché la logica non può essere solo commerciale, ma deve poter durare nel tempo e offrire contenuti trasversali e servizi per l'autoriparatore evoluto e multiservice".

La più grande ambizione di XMaster è quella di farsi carico della crescita e dell'evoluzione dell'officina e incrementarne il business. La tecnologia avanza velocemente (vedi la diffusione degli ADAS), la connettività è sempre più evoluta e, per stare al passo con tutte queste trasformazioni, è necessario sviluppare un'**offerta ad hoc**, modulare e multimarca, in grado di rispondere a tutte le esigenze dei professionisti.

XMaster è un "**alleato naturale**" del ricambista per presidiare insieme il business "diverso" del futuro a supporto delle officine più evolute. I direttori commerciali di XMaster, **Alfredo Formisano** per il Centro Sud Italia e **Luca Lanzanova** per il Centro Nord Italia, hanno presentato la struttura e le persone che compongono il team, presenti ogni giorno in officina per fornire tutto il supporto, l'assistenza tecnica e le informazioni necessarie ad affrontare riparazioni e diagnosi sempre più complesse, grazie a banche dati

tecniche complete che rendono disponibili tutte le informazioni necessarie, incluse quelle sui cambi automatici.

Grazie all'unione di due solide realtà, GMaster e Service, attualmente XMaster dispone di una **squadra di 26 professionisti di cui 7 formatori, 10 tecnici e 9 commerciali** che si occupano della vendite delle attrezzature. Nell'arco dello scorso anno, attraverso 7 sedi in tutta Italia e appositi centri tecnici, sono state erogate **250 giornate formative**, che hanno coinvolto 3.790 meccanici italiani.

Alfredo Formisano e Luca Lanza Nova hanno terminato l'incontro presentando già i primi progetti concreti per il mercato: nuovi corsi manageriali per le officine in collaborazione con Quattroruote Professional e XMaster Evolution Tour, che a settembre vedrà coinvolta tutta la squadra in una serie di appuntamenti con ricambisti e officine.