Stephan Antiglio, CEO di Parts Holding Europe, apre i lavori della convention con Paolo Morfino, AD di Autodis Italia e la conduttrice, Barbara Pedrotti

Scegliere il FUTURO

Scegliere Autodis come partner non significa solo scegliere ricambi, ma decidere di percorrere una strada insieme ben delineata: quella di un Gruppo che ha come obiettivo la crescita costante, al passo con le evoluzioni dell'automotive. Il nostro report dalla convention digitale di giugno

DI **MANUELA BATTAGLINO**

'The future is now... Realizziamo il Futuro!' è il titolo dell'evento digitale organizzato a giugno da Autodis Italia per incontrare i ricambisti e presentare il ricco calendario di iniziative e progetti del Gruppo Parts Holding Europe. A presentare il convegno è stata la conduttrice televisiva Barbara Pedrotti, coinvolta anche nel piano di comunicazione e marketing 2021 dell'azienda.

FOCUS SU PARTS HOLDING EUROPE

In apertura Stephan Antiglio, CEO di Parts Holding Europe, ricorda come il Gruppo nato in Francia più di 60 anni fa e lì conosciuto come Autodistribution e attraverso i Garage AD dia lavoro a oltre 8mila persone, formando una "comunità" presente in altri Paesi europei come Benelux, Italia e Spagna con l'ambizione di servire al meglio i propri clienti: i ricambisti in Italia o direttamente gli autoriparatori in altre nazioni a seconda dei mercati. Elementi costitutivi del successo di PHE sono la disponibilità di prodotti, la rapidità e la qualità della consegna, il supporto ai clienti. "Autodis Italia è un progetto magnifico e il mercato italiano è per noi particolarmente importante e strategico", conclude.

AUTODIS ITALIA

A presentare lavoro svolto, novità e programmi di Autodis Italia è l'AD Paolo Morfino. Parlano i numeri: 4 anni di età, 13 sedi presto in aumento, 460 collaboratori, 210 marchi trattati e 250mila referenze. "Abbiamo stretto forti relazioni con i fornitori, creando una sinergia allargata anche ai ricambisti per condividere informazioni e competenze in anteprima. E questo sforzo ci ha portati alla creazione di Autodis Italia Acquisti", spiega Morfino. In un anno difficile come il 2020, il calo del fatturato si è limitato al 2% (Parts Holding Europe) e al 3% (Autodis Italia) e oggi ci si avvia verso un futuro incoraggiante. "Ci stiamo preparando al futuro, per lavorare con ricambisti e officine sulle tecnologie innovative che già trasformano il mondo dell'auto: ADAS, ibrido, elettrico", conclude l'AD.

OBIETTIVO PRODOTTI

Un marchio in particolare è segno distintivo del Gruppo: XEnergy, con le gamme 3.0 Tech e 3.0 Chem. Ne parla Marco Carini, AD di GGroup: "XEnergy nasce 10 anni fa da un'idea della famiglia Carini come progetto ideato per fare la differenza". Oggi XEnergy comprende 20 famiglie e due gamme: i lubrificanti 3.0 Tech con 170 referenze e i prodotti chimici e additivi 3.0 Chem. Chiave del suo successo, la qualità: "Siamo sia produttori sia distributori - spiega Carini - Quindi, la marginalità risparmiata è stata investita tutta in qualità. Con l'entrata di GGroup in Autodis Italia, XEnergy è divenuto un progetto nazionale e oggi siamo presenti nelle più grandi banche dati. TecDoc ha riconosciuto XEnergy come 'marchio certificato per la qualità dei propri dati' e ne siamo orgogliosi".

Pietro Maria Gastaldi, Direttore Commerciale di Ovam, ricorda come Autodis voglia divenire un unico grande riferimento per i propri clienti, spiegando: "Abbiamo acquisito competenze e aziende nel mondo della carrozzeria per intercettare con i ricambisti l'evoluzione delle officine verso il multiservice. Siamo già attivi in carrozzeria in tutta Italia, con prodotti equivalenti e adattabili". Autodis Italia punta anche a nuovi mercati, tra i quali quello del prodotto originale di carrozzeria. Nel secondo semestre del 2021, in sinergia con il Gruppo PHE, Autodis Italia ha reso disponibili 75mila riferimenti originali su 37 marchi e 15mila riferimenti di cristalli sostenuti da logistica multisito, disponibilità nelle 24h e accesso all'e-commerce. "Puntiamo anche all'attrezzatura, alla formazione e ai servizi all'officina".

MARKETING E COMUNICAZIONE

Eleonora Simeone, Responsabile Marketing e Comunicazione di Autodis Italia, sottolinea che come la strategia commerciale di Autodis Italia è modulata sulle esigenze del ricambista così il piano generale di marketing prevede progetti e servizi di supporto ai ricambisti per diventare punti di riferimento sul mercato. "Il piano marketing tradizionale, centrato sulla notorietà dei private label, sull'animazione delle officine a livello tecnico con Xmaster e sui target commerciali, è affiancato oggi da un progetto focalizzato sui ricambisti. 'Ricambisti eterni protagonisti' è il nome di questa operazione con cui offriamo spazi sui social e sui siti Autodis, nonché la nostra progettazione e investimenti per potenziare la loro visibilità e immagine".

La prima attività programmata prevede

"AUTODIS ITALIA È UN PROGETTO MAGNIFICO E IL MERCATO ITALIANO È PER NOI PARTICOLARMENTE IMPORTANTE E STRATEGICO": PAROLA DI STEPHAN ANTIGLIO, CEO DI PARTS HOLDING EUROPE

Marco Carini, AD di GGroup

Pietro Maria Gastaldi, Direttore Commerciale di Ovam

Eleonora Simeone, Responsabile Marketing e Comunicazione di Autodis Italia

Alessandro Ravenna, AD di Sarco

I Responsabili Commerciali di Xmaster per il Centro-Nord Italia, Luca Lanzanova (a sinistra) e per il Centro-Sud Italia, Alfredo Formisano (a destra)

la candidatura dei ricambisti su una piattaforma digitale. Alcuni di loro saranno intervistati da Barbara Pedrotti, che ha inaugurato la collaborazione con Autodis presentando la convention. Le interviste saranno pubblicate sui canali digitali e social del Gruppo. Un'altra iniziativa è "Autodis obiettivo X", campagna promozionale con molti prodotti extrasconto in natura, strutturata in "promozioni di periodo", cioè micropromozioni all'interno delle quali, raggiunto il target, il ricambista potrà convertire l'"extrasconto in natura" in uno dei prodotti a catalogo.

NETWORK E FORMAZIONE

Fare network permette di fidelizzare le officine e farle crescere: di questo parla Alessandro Ravenna, AD di Sarco, che ricorda come Autodis sia cresciuta sviluppando soluzioni personalizzate sulle richieste dei clienti ricambisti e delle officine: "Autodis propone oggi 7 network (affidando la scelta finale al ricambista in sinergia con la propria officina) con ben 1.700 officine. A seguire gli autoriparatori sono gli RPO, che affiancano il ricambista e l'officina quotidianamente. Noi non ci limitiamo a suggerire un'insegna, ma sviluppiamo le conoscenze tecniche di ogni struttura. E lo facciamo con Xmaster". Nata due anni fa, la divisione Xmaster fattura oggi 6 milioni di €, affidando a formatori interni il trasferimento di conoscenze e soluzioni tecniche inquadrate nella scelta del network a cui aderisce l'officina con il proprio ricambista. I Responsabili Commerciali sono Luca Lanzanova per il Centro-Nord Italia e Alfredo Formisano per il Centro-Sud Italia. "Xmaster è il vero cuore pulsante di Autodis Italia - dice Lanzanova - E ha il compito di trasferire le conoscenze tecnologica all'autoriparatore proponendogli, insieme al ricambista, attrezzature sempre più complesse, testate e utilizzate da Xmaster nei corsi di formazione. I nostri tecnici sono in grado di spiegarne funzionamento e utilizzo con la stessa competenza del produttore. Abbiamo un turn over di 400 diagnosi, di più di 200 caricaclima l'anno, gestiamo 36 marchi. Seguiamo più di 1.500 officine abbonate ai servizi di diagnosi e all'assistenza tecnica. Il nostro sguardo è rivolto a un futuro che già anticipiamo con la digitalizzazione dell'officina, l'uso del gestionale Xmaster Tool, attrezzature connesse e l'accettazione dinamica per un check-up completo dell'auto in 3 minuti…".

Ugo Carini, Executive Vice President di Autodis Italia

"Poi ci sono naturalmente i percorsi formativi - spiega Formisano - sviluppati ed erogati da professionisti interni che conoscono bene le esigenze degli autoriparatori. Ogni anno organizziamo 200 giornate di formazione. Xmaster è inoltre assistenza online, onsite, da remoto. E anche tantissimi eventi locali, sempre coinvolgendo anche i ricambisti oltre alle officine. E ancora, abbiamo un progetto che coinvolge i meccatronici che vogliono affermarsi attraverso la nostra formazione 'Start', un percorso dedicato ai giovani talenti, professionisti del futuro".

VISIONE GLOBALE

A concludere la convention di Autodis Italia è l'Executive Vice President Ugo Carini, che ricorda come Autodis oggi offra una gamma completa di meccanica e carrozzeria, private label e anche prodotti originali, investendo molte risorse nella logistica automatizzata e integrata. "Proponiamo soluzioni complete, adatte alle nuove autovetture e a quelle del futuro, grazie alla stretta relazione con produttori tecnici a loro volta in relazione con le Case auto. Continuiamo a mantenere ben salda la filiera tre step: centri di distribuzione-ricambisti-officine, accogliendo in Autodis l'eredità di distributori presenti sul mercato italiano da anni, che conoscono benissimo i propri clienti. Oggi abbiamo alle spalle un solido Gruppo internazionale ma restiamo legati al territorio e alla cultura nostrani. Formiamo i professionisti italiani del futuro, giovani meccatronici che frequentano i centri CNOS-FAP salesiani e organizziamo stage aziendali per introdurre i giovani nel mondo del lavoro". Quindi, conclude Carini, "stare con Autodis significa non solo scegliere i ricambi, ma scegliere un partner in grado di strutturare insieme a te il reciproco futuro".