



Xmaster Evolution Tour

Quattro tappe tecnologiche in cui Autodis Italia ha portato ricambisti e autoriparatori sulle piste dei circuiti di Sarno, Vairano e Vadena, per sperimentare dal vivo le tecnologie più evolute che stanno trasformando il mondo dell'auto. Prove tecniche sui sistemi ADAS, seminari e, in mostra le attrezzature e i ricambi più innovativi

di Manuela Battaglini

Quattro giornate dense di interessanti occasioni di crescita e aggiornamento professionale per gli ospiti di Autodis Italia che, in collaborazione con Quattroruote Professional, ha organizzato nei mesi di settembre e ottobre scorsi quattro tappe in tre famosi circuiti automobilistici lungo l'intera penisola. Per "vivere da protagonisti il cambiamento del settore auto", questo l'obiet-



Da sinistra: Italo Baruffaldi di Ovam e Alessandro Ravenna di Top Car. Di seguito una foto di gruppo con: Marco Carini di GGroup, Paolo Morfino di Autodis Italia, Ugo Carini di GGroup e Luca Bonalumi di Quattroruote Professional



Da sinistra: Luca Lanzanova e Alfredo Formisano, Responsabili Commerciali rispettivamente per le aree Centro Nord e Centro Sud Italia di Xmaster

tivo concreto dell'Xmaster Evolution Tour 2019 - articolato in prove su pista, sessioni formative e approfondimenti sulle ultime innovazioni di prodotto, sono stati organizzati quattro appuntamenti: il 21 settembre al Circuito di Sarno

(Salerno), il 28 e 29 settembre al Circuito di Vairano (Pavia) e il 12 ottobre al Circuito di Vadena (Bolzano).

Con Autodis Italia verso il futuro

Ad aprire le varie tappe Paolo Morfino insieme a nelle rispettive zone di riferimento - Italo Baruffaldi, Marco e Ugo Carini e Alessandro Ravenna. Dopo il benvenuto ai circa 300 professionisti presenti in ogni giornata, hanno ricordato l'appartenenza di Autodis Italia al Gruppo internazionale PHE-Parts Holding Europe. "Come Autodis Italia Holding abbiamo iniziato a operare nel nostro Paese due anni fa. Oggi siamo certi di essere sulla strada giusta che ci permette di essere performanti, sostenuti dai volumi e dal peso strategico di una multinazionale. Siamo in grado di vedere con chiarezza come procedere, agendo sul mercato attuale che vive un profondo cambiamento e se vogliamo promuovere nuovi sviluppi, dobbiamo innanzitutto capire quali sono le aree in cui c'è bisogno di creare valore: questa è la mission di Autodis Italia". A chi rivolgersi e come muoversi per intraprendere questo percorso? Con chi dia-

logare?

"Nei nostri progetti - ha confermato la Direzione di Autodis Italia - rientrano i soggetti che canalizzeranno in futuro il business, come assicurazioni e società di noleggio, che se pensiamo fare anche carrozzeria possono rappresentare più del 50% del giro d'affari che domani potremo intermediare".

Altrettanto urgente il tema dell'evoluzione delle tecnologie, portatore di ulteriori dubbi da affrontare e risolvere: come sta cambiando l'auto? Quali ricambi si monteranno domani? Quali competenze serviranno per riparare l'auto del futuro?

"La svolta verso la motorizzazione elettrica è un processo molto lento e non avrà effetti drammatici ancora per i prossimi 10 anni. Le trasformazioni immediate sono la guida assistita e la connettività, sollecitate da appuntamenti in scadenza, come l'obbligatorietà della frenata preventiva su tutte le auto dal 2021 e dal dato oggettivo della presenza sui veicoli in circolazione di strumentazioni connesse. Soggette al cambiamento più immediato sono soprattutto le carrozzerie, già attive quotidianamente delle operazioni di taratura degli ADAS e proprio per questo pronte ad allargare i propri interventi alla meccanica, proponendosi come operatrici a 360 gradi e pioniere di un processo di ibridizzazione del business".

A fronte di questa analisi, in Autodis Italia stanno lavorando alla soluzione di queste problematiche e lo fanno concretamente, investendo in aree che facciano veramente la differenza per i clienti e che creino valore su diversi fronti: ADAS, connettività, riparazione e carrozzeria, sinergie con flotte e assicurazioni. Ma soprattutto puntano sulla ricerca e sviluppo e sul supporto tecnico. E questo lo fanno nella divisione Xmaster: per sviluppare il business di domani oggi si concentrano su risorse orientate

GIOCO DI Squadra

Numerosi fornitori presenti alle tappe dell'Xmaster Evolution Tour: Arnott, AvaQualityCooling, Beissbarth, Beta, Bilstein Group, Bosch, Casco, Corteco, Driv, Fasano Tools, Freekar, Gates, Glasurit, Gruppo Covea, Gruppo Govoni, Hella, Kyb, Magneti Marelli, Mann Filter, Metelli Group, MMB Software, Mahle, Ntn-Snr, OMCN, Original Birth, Philips, Ravaglioli, Remy, Rupes, Schaeffler, SKF, Sogefi Group, Spin, Tab Batteries, Texa, TRW, Ufi, Valeo, Vamag, Worky.



Xmaster Evolution Tour 2019: da sinistra Pietro Cannatella di Bosch, Luigi Minen di Texa e Carlo Rocchi di Mahle Aftermarket Italy

all'innovazione e al cambiamento, pronti a innovare e a far evolvere i Partner verso il futuro".

Focus su Xmaster

A entrare nel cuore dell'attività di Xmaster sono stati Luca Lanzanova e Alfredo Formisano, Responsabili Commerciali rispettivamente per le aree Centro Nord e Centro Sud Italia Italia del nuovo brand di Autodis Italia, nato dall'unione di due aziende storiche impegnate nel settore della formazione e dei servizi e attrezzature a supporto della filiera dell'autoriparazione, per affrontare le sfide del cambiamento e dell'innovazione tecnologica. "La missione di Xmaster - hanno esordito - è dare risposte concrete agli operatori del settore: informazioni sull'evoluzione del comparto, sinergie con i protagonisti del cambiamento, formazione, attrezzatura, banche dati, supporto ai network che gestiamo: AD

Service e G Service, Magneti Marelli Check Star, Point Service TRW AutoService, BASF Glasurit, AutoCrew, Bosch Car Service, per un totale di 1.542 officine". Xmaster è oggi una grande struttura con 7 sedi distribuite sul territorio nazionale e composta da 26 professionisti: 7 formatori che nell'ultimo anno hanno erogato 250 giornate di formazione a 3.790 partecipanti; 10 tecnici per assistenza e supporto quotidiani; 9 commerciali che forniscono soluzioni e proposte su misura ai clienti. Al centro dell'attività di Xmaster l'imperativo di gestire la trasformazione che investe il mondo dell'autoriparazione, elevando lo standard operativo delle officine, che oggi prevede alcuni requisiti imprescindibili come una struttura adeguata e accogliente, completa di sala accettazione, riconoscibilità esterna, comunicazione locale, presenza online, database e profilazione clienti, personale qualificato sulle

nuove tecnologie, copertura assicurativa.

"Un argomento importante è conoscere i clienti, sfruttando strumenti ormai consueti come gestionali e database utili alla loro profilazione, con dati e informazioni utili anche a fare diagnosi preventive. Questo modus operandi non solo aiuta nell'organizzazione del lavoro, ma è anche generatore di profitto. Ma soprattutto, l'officina deve essere aggiornata sulle nuove tecnologie e la loro riparazione. E per questo non basta avere attrezzature e strumenti, occorre diventare esponenti di un'imprenditorialità tecnica che consenta di affrontare, preparati e con serenità, le nuove sfide". Lanzanova e Formisano hanno poi sottolineato: "Xmaster non attiva il cambiamento già in atto, e non lo può fermare, ma può interpretarlo e fornire già oggi gli strumenti e i corsi per essere pronti ad affrontarlo al meglio". Proprio per formare gli 'imprenditori tecnici' consapevoli del cambiamento oggi, ai corsi organizzati con la scuola Bosch Texa, con 3M e con Magneti Marelli Campus, Xmaster affianca proposte formative di argomento manageriale strutturate con Quattroruote Professional.

"E con l'Xmaster Evolution Tour offriamo un'occasione in più: i seminari tecnici affidati a tre partner fornitori di attrezzature, con i quali stiamo sviluppando il nostro percorso evolutivo. Con Pietro Cannatella, agente attrezzatura di Bosch, Luigi Minen, Italy Sales Director di Texa e Carlo Rocchi, AD di Mahle Aftermarket Italy cercheremo di capire come queste grandi aziende affrontino e gestiscano il cambiamento e come e in quali tempi l'officina potrà adeguarsi".



Da sinistra, Stefano Vitelli di Hella e Raimondo Alba di Magneti Marelli, intervenuti durante l'Xmaster Evolution Tour di Sarno

E infine, tutti in pista

Al termine dell'intervento di Luca Bonalumi, Repair Service Manager di Quattroruote Professional, centrato sul tema dell'evoluzione dell'auto e le sue ripercussioni sull'aftermarket, tutti in pista. Al fianco dei collaudatori di Quattroruote Professional, gli ospiti di Autodis Italia hanno testato personalmente i sistemi ADAS di cruise control adattivo, precollisione e assistenza alla frenata in retromarcia, in una vera e propria immersione nell'evoluzione tecnologica avanzata. ■