

AUTODIS ITALIA E XMASTER COMPLETANO L'ENERGY TOUR

L'autoriparazione del futuro

Con le tappe di **Magione (PG)** e **Viterbo** si chiude l'Energy Tour di Xmaster, grazie al quale **Autodis Italia** ha incontrato e portato in pista **gli autoriparatori e i ricambisti di tutta la penisola**. Scopriamo come è andata!

Giunge al termine l'Energy Tour 2023, l'evento itinerante pensato da Autodis Italia per fornire ad officine e ricambisti gli strumenti per affrontare il cambiamento epocale che sta attraversando l'automotive. Le necessità di nuove competenze, attrezzature e strumenti chiamano i professionisti dell'autoriparazione ad aggiornarsi per poter continuare ad essere

competitivi e, proprio per far loro toccare con mano il cambiamento, Xmaster e Autodis hanno creato un pacchetto formativo completo e li hanno portati sui circuiti di tutta Italia per testare le nuove conoscenze.

Dopo Vadena (BZ), Racalmuto (AG), Vairano (PV), Sarno (SA) e Binetto (BA), il tour ha fatto scalo a Magione (PG) e Viterbo.



AUTODROMO DELL'UMBRIA

All'Autodromo dell'Umbria di Magione è proseguita la challenge tra elettrico ed endotermico per valutare le differenze tra queste propulsioni a livello di piacere di guida. In questo caso, meccanici, carrozzieri e ricambisti si sono concentrati sulla percorrenza in curva: alla fine sono stati la miglior agilità ed il peso minore della motorizzazione endotermica a regalare un'esperienza di guida più confortevole. Ma non solo: il peso maggiore delle vetture elettriche comporta un'usura più marcata di componenti come sospensioni, sistema frenante, pneumatici, semiassi, braccetti e testine dello sterzo. Insomma, in questo caso è stata preferita la vettura endotermica.

Nel corso dell'evento, inoltre, abbiamo intervistato Simone Frizzo, Amministratore di Ad Marche.



Simone Frizzo, Amministratore di Ad Marche

Quale strategia commerciale adottate nell'area delle Marche, come offerta e rapporto con il cliente?

Noi cerchiamo di essere molto vicini al cliente, perché sappiamo che oggi le problematiche possono essere tante e bisogna risolverle prontamente. Abbiamo delle aree dedicate sia interne che esterne: in azienda abbiamo dei tecnici formati ed inquadrati da noi per risolvere le eventuali



problematiche dall'interno; sul territorio, invece, abbiamo due agenti che girano per le Marche, per l'Abruzzo, per il Molise e per l'Umbria. Fondamentalmente, si tratta di figure nate come agenti che, con i cambiamenti del mercato, sono passate ad essere consulenti.

Come utilizzate la tecnologia e l'automazione per migliorare l'efficienza nella gestione della logistica e delle operazioni commerciali?

Siamo stati molto attenti sotto questo punto di vista, sviluppando un sistema con cui abbiamo automatizzato tutto il magazzino. Gli operatori all'interno dell'azienda lavorano con un palmare nel quale entrano tutti gli ordini dei clienti tramite l'e-commerce, e attraverso quel palmare l'addetto fa seguire alla merce il percorso di prelievo che abbiamo stabilito, dal punto più lontano al punto più vicino. Dopodiché con lo stesso palmare l'operatore controlla la merce e, interagendo con due pulsanti, stampa una bolla e l'etichetta in modo automatico. A quel punto non bisogna far altro che inserire la bolla, attaccare l'etichetta e chiudere il pacco, che è pronto per la spedizione.

Come riuscite a mantenere relazioni solide con i clienti, quindi rivenditori e ricambisti? Quali consigli vi sentite di dargli, per supportarli nel mantenere dei buoni rapporti con le officine?

Su questo punto abbiamo sfruttato tanto i progetti di Ad Service e G Service, perché abbiamo

ritenuto opportuno far partire la domanda dal basso per poi fidelizzare il nostro cliente. Detto questo, forniamo consulenza, formazione e informazione, e la scorsa settimana abbiamo anche tenuto dei corsi all'interno della nostra azienda, dove abbiamo una sala dedicata: facciamo la parte teorica al mattino, mentre nel pomeriggio ci dedichiamo alla pratica in una delle nostre officine.



Quale tendenza o cambiamento nel settore del ricambio per automobili vedete emergere nelle vostre aree? Ma soprattutto, l'elettrico è un ostacolo alle vetture endotermiche?

A mio modo di vedere, si apre un discorso molto importante che, fondamentalmente, ci può anche creare qualche preoccupazione. Nel senso che il motore endotermico è oggi un motore che ha bisogno di tanta manutenzione, e noi riusciamo a coprire tutta questa richiesta.

Il motore elettrico dal punto di vista ambientale è un gigantesco passo avanti per quanto riguarda il suo impatto, ma per noi, che ne parliamo spesso anche con i nostri collaboratori, rappresenta comunque una sfida. Ci siamo, e accettiamo la sfida.

CIRCUITO INTERNAZIONALE VITERBO

L'ultimo appuntamento dell'Energy Tour è stato a Viterbo, dove gli autoriparatori e i ricambisti hanno potuto testare la sicurezza alla guida delle due propulsioni. La risposta, in questo caso, dipende dal fatto che la maggior parte degli incidenti è causata da errori alla guida, e che il modo più efficace per contrastarli è sviluppare sistemi di guida



Alfredo Formisano, Responsabile Commerciale Xmaster Italia

autonoma: le auto elettriche, sotto questo punto di vista, integrano una tecnologia maggiormente all'avanguardia. Quindi, al Circuito internazionale Viterbo si sono tirate le somme della challenge tra le due propulsioni: il bilancio della sfida nelle 4 prove (accelerazione, frenata, percorrenza di curva, sicurezza) è un pareggio, con un plus da attribuire alle vetture elettriche per il punto sulla sicurezza.

Ma l'Energy Tour 2023 è stato molto di più. Ne abbiamo discusso con Alfredo Formisano, Responsabile Commerciale Xmaster Italia.

Eccoci all'ultima tappa dell'Energy Tour, un evento che ha voluto sensibilizzare tutti gli attori della filiera. Cosa ci puoi dire a riguardo?

Una bellissima esperienza, un tour che ha coinvolto tutta l'Italia con tante tappe ed è stata per noi l'occasione per incontrare il mercato, incontrare i ricambisti e le proprie officine, gli

autoriparatori, i meccanici e i carrozzieri per affrontare insieme quelle che sono le sfide del cambiamento e dell'evoluzione. Il mondo è cambiato, sappiamo che oggi possiamo trovarci di fronte delle innovazioni tecnologiche importanti, e questa è stata l'occasione per far toccare con mano questo cambiamento. Da sempre, Autodis è vicina ai propri clienti e all'evoluzione tecnologica: soltanto attraverso la conoscenza del mondo automotive si potranno affrontare le sfide che siamo chiamati tutti i giorni ad affrontare all'interno delle aziende. Questo è il ruolo di Autodis Italia, attraverso la divisione tecnica Xmaster che si occupa di tutto ciò che oggi è a supporto della vendita del ricambio. Non basta più essere soltanto super-performanti, come siamo sulla logistica, sulla disponibilità dei prodotti, sulla competenza e sul supporto commerciale ai nostri clienti, ma bisogna affiancare il supporto tecnico, la possibilità di fare formazione, la fornitura di diagnosi ed attrezzature all'avanguardia, l'adesione a un network che aiuta lo sviluppo e la crescita.

La tappa di Viterbo è molto importante, perché abbiamo incontrato officine e ricambisti. Qual è il tipo di servizio che Autodis può offrire loro?

È una tappa importantissima, è l'ultima che segue un anno ricco di eventi per Autodis Italia. Abbiamo incontrato prima i nostri componentisti e fornitori partner che hanno deciso insieme a noi di affrontare questo percorso, ricco di tappe e di incontri. Dopo è stata la volta dei ricambisti, che abbiamo incontrato in tutta Italia mettendoli al centro dei nostri progetti, dandogli la possibilità di invitare le proprie officine alle tappe dell'Energy Tour di Xmaster, per capire il momento per affrontare il cambiamento. Xmaster Energy Tour è stato il momento in cui si è riunita tutta la filiera distributiva italiana, partendo da Autodis Italia, con i componentisti e i fornitori, i ricambisti, le officine e le carrozzerie per vivere insieme il cambiamento, toccare con mano l'evoluzione e guidare in pista le autovetture insieme a Quattroruote Professional. Tutte informazioni nel bagaglio culturale di ognuno di noi che ridurranno le incognite del futuro.

Quali sono le caratteristiche che devono avere le officine per essere performanti con i clienti?

Certamente le officine devono conoscere e apprezzare il cambiamento. Devono essere in grado di offrire una competenza che trasmetta sicurezza al proprio cliente automobilista, in modo che sappia di potersi rivolgere a una delle strutture legate al mondo di Xmaster Autodis Italia con consapevolezza e con tranquillità. Le tecnologie sono cambiate, bisogna avere le competenze per poter accettare in officina un certo tipo di autovettura: oggi ci sono tanti veicoli ibridi e in futuro probabilmente saranno elettrici, e avranno bisogno di settare e calibrare radar, telecamere e sistemi ADAS, e sarà assolutamente necessario conoscere i rischi e le problematiche legate all'alta tensione. Tutti temi, a noi sicuramente cari, che danno però maggiore tranquillità e consapevolezza a tutta la filiera, e chiaramente poi all'automobilista, il cliente finale.

Quanto è importante per voi la formazione? Come si stanno muovendo le officine in questa direzione?

La formazione è la chiave di tutto, è il processo necessario per la crescita. Le officine hanno bisogno di formarsi e Autodis Italia è certamente in grado di offrire questo servizio, grazie ai fornitori partner ma anche alla competenza e al know-how del proprio team (ricordiamo che Autodis Italia ha oggi un numero importante di formatori, da nord a sud, per consentire a tutti i nostri clienti di partecipare alle sessioni formative presenti in tutta Italia, vicine al mercato, ai ricambisti e alle officine). Attraverso la formazione si conosce e si affronta meglio il cambiamento, e con la collaborazione delle aziende legate al mondo PHE, alla visione europea di Autodis Italia e del gruppo di cui facciamo parte, oggi abbiamo portato in Italia una modalità di formazione totalmente nuova, dando la possibilità di esercitarsi su autovetture appositamente modificate che hanno consentito delle prove tecniche, la misurazione di tantissimi segnali di centraline e sensori, facilitando una diagnosi più consapevole ed approfondita per supportare la riparazione.



Gestione del magazzino e informazioni tecniche: cosa bisogna fare per fare la differenza, anche a seguito delle scelte dei costruttori auto che, in alcuni casi, hanno modificato le loro strategie distributive?

Le case auto sono cambiate e stanno imponendo moltissima attenzione al mondo postvendita, al service a tutto tondo. Significa probabilmente ancora più concorrenti: noi saremo pronti ad affrontare questo cambiamento offrendo ai nostri clienti la competenza nel mondo della meccanica, dell'elettrico e attraverso i tantissimi investimenti che Autodis Italia sta facendo nel comparto carrozzeria, con i ricambi ma anche avendo iniziato da un po' di tempo su alcuni territori la distribuzione di prodotti vernicianti, che completano la nostra offerta per l'autoriparatore e per il nostro cliente partner ricambista. Tutto questo fa sì che Autodis Italia oggi si ponga certamente come uno dei riferimenti, e per altri come un competitor da battere. Siamo fieri di tutto quello che abbiamo fatto finora, ma non ci fermiamo, e la dimostrazione è in questi eventi, in Xmaster ma anche in tutte le attività a cui già stiamo pensando per il 2024: ci danno la certezza che vogliamo sempre svolgere un ruolo assolutamente da protagonisti, insieme ai nostri clienti, rimanendo tutti i giorni al loro fianco.

