



Il business DEL FUTURO



La 5° tappa dell'Energy Tour è stata un'esperienza indimenticabile per tutti i partecipanti. Binetto (BA) ha accolto con entusiasmo gli ospiti che hanno potuto incontrare i Fornitori Top Partner di ricambi e i produttori di attrezzatura. Noi eravamo presenti e vi raccontiamo com'è andata

a cura
della Redazione

Nel cuore della Puglia ha avuto luogo il quinto appuntamento con l'Energy Tour, organizzato da Autodis e Xmaster, e – come i precedenti – è stato un successo. Una giornata speciale dove gli autoriparatori hanno potuto toccare con mano la nuova mobilità, oltre che ascoltare consigli utili legati a strumenti di formazione, attrezzature e ricambi e affrontare il tema “come variano le prestazioni in frenata tra autovetture elettriche ed endotermiche?”, con prove pratiche in pista. La tappa di Binetto è stata dunque un'esperienza unica per scoprire quali cambiamenti ci sono in atto e per affrontare al meglio il “business del futuro”.

Volevamo saperne di più su Xmaster e sui servizi erogati da Autodis, e per questo abbiamo intervi-





Vanni Rota, referente per il Network Magneti Marelli Checkstar e per il progetto Xmaster presso CIDA

stato Vanni Rota, referente per il Network Magneti Marelli Checkstar e per il progetto Xmaster presso CIDA Autocomponents di Bari.

Vanni, qual è il significato di appartenere a una rete di riparazione?

Al giorno d'oggi è fondamentale appartenere ad un gruppo, perché quest'ultimo riesce ad essere come un "contenitore" che al suo interno presenta tutto quello che oggi occorre in officina per poter affrontare le riparazioni. All'autoriparatore è richiesta sempre più professionalità, oltre che preparazione sulle attrezzature e sui cambiamenti del settore. Un network, inoltre, permette di creare una squadra e di sentirsi uniti, oltre a fornire la possibilità di confrontarsi con i colleghi quotidianamente.

Qual è la vostra offerta in termini di corsi di formazione per assicurare un aggiornamento costante alle officine?

La formazione è uno dei punti cardine per noi, soprattutto in questo momento. La proposta Xmaster



mette a disposizione dell'officina un ventaglio molto ampio di molti corsi erogati dai network stessi, e dai formatori interni Xmaster. La formazione tecnica abilita le officine nei vari processi richiesti dal mercato e dalle normative.

Servizi tecnici verso l'officina, qual è la vostra offerta?

Siamo molto ben organizzati. Mettiamo a disposizione le banche dati a supporto dell'officina, adatte a reperire le informazioni che oggi servono in officina per effettuare la riparazione, che giocano un buon ruolo. Ma non solo, abbiamo a disposizione anche i call center tecnici che offrono un ottimo supporto e i tech blog con le community che permettono lo scambio di informazioni tra colleghi.

Quali consigli daresti ad un'officina per essere protagonista sul mercato nei prossimi anni?

È fondamentale essere allineati alle tecnologie moderne. Anche le utilitarie, oggi, hanno a bordo una serie di servizi e optional utili sia alla sicurezza che al comfort, e tutta questa tecnologia richiede una formazione e una strumentazione idonea atta a poter risolvere le problematiche quotidiane che gli autoriparatori incontrano in officina.

«XMASTER METTE A DISPOSIZIONE DELL'OFFICINA FORMAZIONE, ATTREZZATURA E SUPPORTO TECNICO, SERVIZI FONDAMENTALI PER EFFETTUARE LA RIPARAZIONE»»

