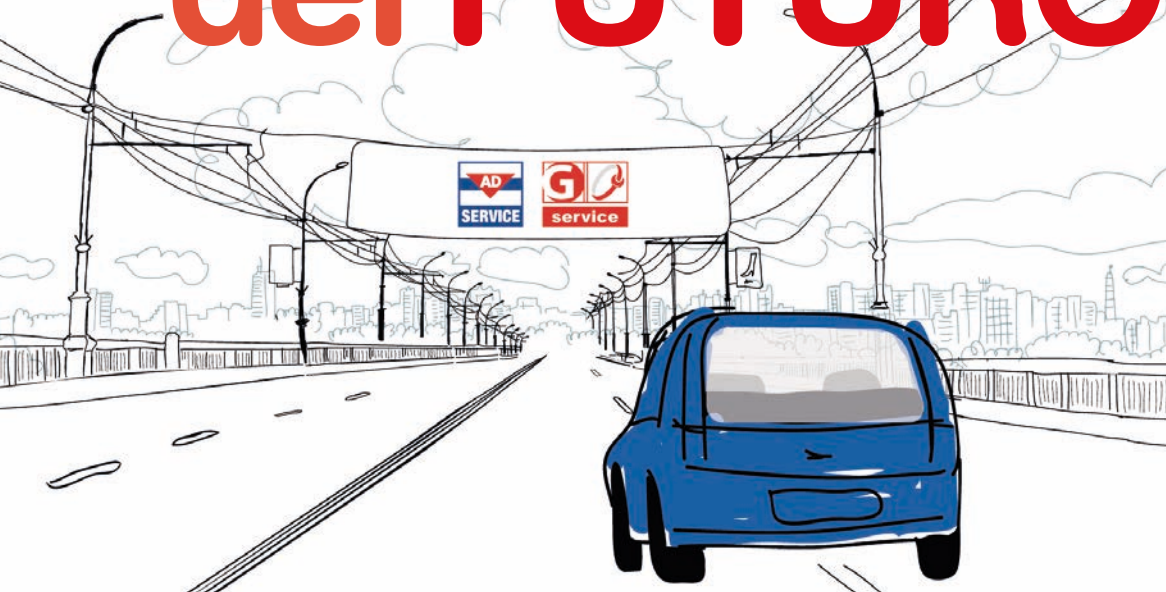


I network, protagonisti del FUTURO



Ospite di una delle prime puntate del 2024 di Parts Live, Paolo Morfino, Chief Executive Officer di Autodis Italia, ha affrontato un tema decisivo per il mondo dell'auto-riparazione, le opportunità garantite dall'affiliazione a un network, illustrando servizi e supporti offerti dall'adesione alle reti del Gruppo, AD Service e G-Service

A CURA DI MANUELA BATTAGLINO

I network di Autodis Italia - AD Service e G-Service - contano a oggi oltre 1.000 officine affiliate (1.016 per la precisione) distribuite in tutta Italia. Ma cosa offre l'affiliazione e, in sostanza, perché aderire alla rete di Autodis Italia? Questa la prima domanda che il Direttore di Parts Maria Ranieri ha rivolto al CEO

di Autodis Italia, Paolo Morfino, nel face to face trasmesso online sui canali social della nostra rivista a inizio anno. "I network officina AD Service e G-Service sono reti storiche - ha esordito Paolo Morfino - G-Service, in particolare, ha raggiunto quasi i 20 anni di attività e AD i 10. Entrambi sono stati sviluppati da persone mol-

to competenti e questa maturità raggiunta ci ha consentito di avere molti contenuti. È indubbio quindi che per un meccanico sia proficuo aderire. I contenuti che offriamo sono di più tipologie. Innanzitutto, offriamo servizi digitali appoggiati al portale Autossimo, di facile utilizzo e scalabili, quindi il meccanico può decidere di attivare dei moduli in base alla sua propensione nel digitalizzare le proprie attività (dalla fatturazione elettronica all'agenda appuntamenti alle quotazioni ai clienti automobilisti...). Inoltre, può attivare ticket tecnici e accedere a un call center per risolvere problematiche direttamente al telefono con un operatore. Forniamo poi informazioni e dati grazie agli accordi con numerose Case auto che possono proporre in tempo quasi reale tutta la semantica e la documentazione necessarie per risolvere le criticità, con manuali costruttori assolutamente affidabili. Siamo inoltre in grado di generare traffico, grazie al fatto che i progetti officina sono referenziati con varie flotte e Compagnie assicurative, e anche di aumentare la visibilità dell'autoriparatore nel territorio... Inoltre, aspetto fondamentale, offriamo la possibilità di aderire alla formazione che secondo noi è una tematica che negli anni a venire, considerando come sta cambiando il circolante, sarà sempre più importante. Non solo, sul territorio operano direttamente più di 30 responsabili dei progetti officina, supportati da referenti di zona che sono in grado di sostenere l'affiliato qualunque tipo di problema debba affrontare od opportunità che voglia cogliere. Dunque, non ci limitiamo all'offerta di servizi ma garantiamo anche un team dedicato, che lavora al fianco degli autoriparatori nel quotidiano. In sostanza, i nostri network AD Service e G-Service si caratterizzano per più aspetti: quello digitale, l'informativo, quello della formazione e quello umano".

LA DIVISIONE TECNICA XMASTER

Autodis Italia sostiene e sviluppa il proprio network di officine indipendenti anche attraverso la divisione tecnica Xmaster. Entriamo nei dettagli... “Mi piace ricordare come Xmaster sia nata in maniera indipendente rispetto al progetto officine - ha dichiarato Paolo Morfino - La nostra divisione tecnica propone un catalogo ampio e aggiornato di attrezzature per le officine, la loro manutenzione, un’attività fondamentale per la continuità operativa dell’officina e corsi di formazione di tutti i tipi. Xmaster è dunque un marchio che riunisce queste attività svolte dai distributori che fanno parte del Gruppo Autodis Italia, una business unit gestita in maniera totalmente indipendente rispetto al business tradizionale della vendita di ricambi ai ricambisti. Le sinergie con i network di officine AD Service e G-Service sono ovviamente spontanee e molteplici”.

FORMAZIONE IN PRIMO PIANO

Approfondendo il tema della formazione, Morfino ha poi ricordato che “il progetto formativo di Xmaster rappresenta l’espressione italiana della ‘galassia’ molto più ampia di Parts Holding Europe e in particolare si giova del sostegno di Grup Eina, enorme azienda spagnola con circa 200 formatori e tecnici, parte di PHE. Grup Eina è in grado di preparare istruttori e formatori nel modo migliore e di definire anni accademici con formazioni declinate sul territorio, quindi secondo logiche oggettive e necessità specifiche”. Autodis Italia dispone oggi di 18 depositi nelle città italiane più importanti, dove sono state allestite ad hoc sale attrezzate per ospitare i corsi per i meccanici. “In queste sale, è inoltre presente una zona destinata a ospitare un veicolo in grado di simulare i guasti di una centralina, sviluppato da Grup Eina, che ha ricablato l’intera auto. Ciò rende il corso utilis-



Maria Ranieri, Direttore di Parts, intervista Paolo Morfino, CEO di Autodis Italia

simo, perché dopo gli insegnamenti teorici si possono trasformare in pratica le nozioni apprese. È un servizio esclusivo, che Autodis Italia mette a disposizione dei clienti ricambisti che non possono fare questo tipo di attività nei loro spazi, e grazie a noi sono in grado di completare la propria offerta di ricambi con servizi strategici come la formazione, diventando partner fondamentali per i meccanici”.

UN ANNO DI EVENTI

Sempre con Xmaster, nel corso del 2023 Autodis Italia ha organizzato l’Xmaster Energy Tour, evento itinerante di grande successo, che ha coinvolto gli autoriparatori dei network AD Service e G-Service di tutta Italia: “Potrei essere di parte, ma confermo che è stata un’iniziativa apprezzatissima. Abbiamo organizzato 7 tappe in altrettanti circuiti automobilistici in tutta Italia, riunendo migliaia di partecipanti e mettendo in contatto gli autoriparatori dei nostri network con i produttori di attrezzature, i nostri formatori e i responsabili dei progetti officina. Ogni giornata si è sviluppata intorno al tema della mobilità elettrica: considerando che, secondo le analisi di mercato, i veicoli ibridi rappresenteranno nei prossimi anni un’enorme fetta del circolante superiore ai 4 anni di età, i meccanici dovranno confrontarsi sempre di più

con questa realtà. E l’Xmaster Energy Tour, oltre alla possibilità di provare su pista le performance dei veicoli elettrici e ibridi confrontandole con quelle delle auto endotermiche, è stato un’occasione non solo piacevole per provare in pista veicoli elettrici e ibridi, ma anche per approfondire le opportunità di seguire questo processo con Autodis Italia”.

VERSO IL FUTURO

Siamo a inizio anno, tempo di lanci di nuovi progetti e iniziative: cosa aspettarsi da Autodis Italia nel 2024? L’ottimismo del CEO di Autodis Italia è palpabile: “Sono molto contento, perché il 2024 si prospetta come un anno di opportunità per l’aftermarket indipendente che, sempre secondo gli studi di settore, manterrà viva la domanda; certo sarà più difficile e più tecnica, perché ci sarà un’impennata di ibrido ed elettrico. Per quanto riguarda Autodis Italia daremo sempre più risalto, anche mediatico, a tutti i protagonisti della filiera e quindi anche alle nostre officine affiliate. Lavoreremo molto sulla visibilità, al fianco dei nostri ricambisti e meccanici affiliati, per rendere questi ultimi sempre più individuabili dall’automobilista, che vogliamo coinvolgere direttamente nel nostro network. Ma per il momento non posso svelare di più, lo scoprirete nel corso dell’anno!”.