



Futuro in Rete

Nella pagina accanto: Paolo Morfino, CEO di Autodis Italia, Simone Frizzo, Direttore AD Marche, Nilo Carolillo, Amministratore Delegato di Cida Autocomponents e Gilberto Carolillo, Direttore Commerciale CIDA presentati da Barbara Pedrotti, madrina del convegno "Futuro in Rete".
Sopra, la platea dei fornitori e dei ricambisti partner

L'intervento dell'Amministratore Delegato di Autodis Italia, Paolo Morfino

La fusione tra Cida Autocomponents e AD Marche ha dato vita al "polo" di Autodis Italia che presidia l'area Sud-Est, dalle Marche alla Puglia. Molti gli investimenti e i progetti in pista presentati nella convention di Matera

di Andrea Martinello

A Matera, organizzato da Autodis Italia, si è svolto a fine marzo il convegno "Futuro in Rete", appuntamento per condividere le strategie e i contenuti necessari a sviluppare il business con la filiera aftermarket. Presenti all'appuntamento il team management di Autodis Italia, Cida Autocomponents e AD Marche, gli Area Manager dei progetti officine di AD Italia, i fornitori partner e un gran numero di ricambisti, per un totale di oltre 400 partecipanti all'evento. Al centro dell'attenzione la strategia cosiddetta dei "quattro poli", con la suddivisione del territorio nazionale in quattro macroaree, e la fusione di CIDA e AD Marche in un'unica realtà che presiederà un'area che

si estende per oltre 600 km, dalle Marche alla Puglia.

Nuovo assetto strategico

Il CEO di Autodis Italia, Paolo Morfino, ha tracciato la roadmap strategica del Gruppo ponendo al centro la volontà di servire meglio i clienti e di investire costantemente. Fondamentale il già accennato nuovo assetto dei quattro poli distributivi, che vede l'Italia suddivisa in quattro macroaree presidiate da Ovam Group (Nord-Ovest e Centro), RTS Group (Nord-Est), CIDA Group (Centro Sud-Est) e GGroup (Centro Sud-Ovest) con 19 depositi regionali, più di 240.000 SKU e oltre 280 marchi sempre disponibili a scaffale e consegnabili in due ore

dall'ordine. "Abbiamo creato zone abbastanza capienti in termini di circolante per consentire a ogni realtà distributiva di sviluppare anche i progetti officine - ha dichiarato Morfino - oltre a dare formazione, assistenza tecnica e vendita di attrezzatura. Negli ultimi cinque anni sono stati investiti oltre 22 milioni di euro, tutti finalizzati a potenziare le strutture e migliorare il servizio". Un esempio è il nuovo magazzino automatizzato di Padova di RTS, al quale sono stati destinati oltre 5 milioni di euro dando vita a un impianto all'avanguardia che ha migliorato l'efficienza operativa e la tempestività nelle consegne. Nel 2024 il fatturato di Autodis Italia ha superato i 340 milioni di euro, evidenziando una crescita superiore alla media del mercato.

"Mentre il comparto indipendente ha registrato un incremento medio dell'1% - ha sottolineato Morfino - Autodis Italia ha ottenuto un sell out in crescita del 7,4%. Vogliamo però guardare a questo risultato positivo con umiltà e senso del dovere: in questo contesto sentiamo ancora più alta la responsabilità di servire al meglio i ricambisti, ascoltando le loro esigenze". Alle spalle di Autodis Italia c'è il Gruppo internazionale PHE che, forte dei 2,8 miliardi di fatturato sviluppati nel 2024 con 9.750 dipendenti, ha la mission di collocarsi nella top 3 nei Paesi in cui opera. L'ingresso dell'azionista di riferimento D'leteren Group, avvenuto nell'agosto 2022, ha portato un vantaggio competitivo importante. Con la sua visione a lungo termine

consente di pianificare strategie di sviluppo durature e "centrate" sullo specifico contesto territoriale, a differenza di fondi di investimento maggiormente orientati al breve termine.

Cida Autocomponents e AD Marche si uniscono

Nel corso dell'anno si concretizzerà a tutti gli effetti la fusione, già in atto, dei distributori CIDA Autocomponents e AD Marche, che darà vita a un'unica realtà distributiva integrata che si estenderà dalle Marche alla Puglia. Come evidenziato da Nilo Carolillo, Amministratore Delegato di Cida Autocomponents, e da Simone Frizzo, Direttore AD Marche, le aziende sono oggi fortemente impegnate a

integrare due strutture che hanno finora agito separatamente, l'una con sede a Bari e l'altra ad Ancona, operando con magazzini e sistemi informatici distinti. "Stiamo di fatto passando da due strutture separate a un unico sistema integrato ed efficiente - ha affermato Nilo Carolillo - A tale scopo ci stiamo dotando di un nuovo sistema informatico che permette un flusso di informazioni unificato per garantire una gestione operativa ottimale. Tutti i siti di distribuzione saranno inoltre collegati tramite un unico gestionale WMS, riducendo i tempi di evasione degli ordini e aumentando la qualità

COMUNICAZIONE E MARKETING

Il brand Xenergy sarà protagonista di campagne di comunicazione e marketing per aumentarne la richiesta da parte di officine e ricambisti, ed è già disponibile su tutte le banche dati. La centrale di comunicazione e marketing di Autodis Italia sta inoltre dando nuova linfa ai network officine di AD Italia, puntando a valorizzare le competenze tecniche e il valore aggiunto che le officine AD Service e G Service possono offrire all'automobilista. Tra gli strumenti a loro disposizione troviamo il gestionale Autossimo supportato da video formativi e canali WhatsApp dedicati a comunicazioni tecniche consentiranno inoltre ai ricambisti di proporre in modo mirato i prodotti. Gli stand dedicati ad Autopromotec offriranno ulteriori opportunità di confronto, mentre il format televisivo di successo "Officine da urlo" continuerà con la seconda stagione 2025-2026.



La slide illustra la fusione, già in atto, dei distributori CIDA Autocomponents e AD Marche in un'unica realtà distributiva integrata che si estenderà dalle Marche alla Puglia

La strategia dei quattro poli distributivi vede l'Italia suddivisa in quattro macroaree (Nord-Ovest e Centro, Nord-Est, Centro Sud-Est e Centro Sud-Ovest con 19 depositi regionali, più di 240.000 SKU e oltre 280 marchi sempre disponibili a scaffale e consegnabili in due ore dall'ordine

del servizio". A questo si affianca il costante investimento per ampliare l'assortimento con nuovi codici, compresi i ricambi per i nuovi marchi cinesi. A Bari il quartier generale di Cida Autocomponents si estende su 9.000 mq e conta 86 collaboratori, 82 marchi gestiti, un assortimento di 100.000 articoli pronti in stock e 800.000 a sistema. Non lontano da questa sede, a Modugno, è inoltre operativa la filiale per i ricambi carrozzeria Prasco su 10mila metri quadrati. Ad Ancona, AD Marche dispone invece di una struttura di 4.000 mq e, da gennaio, di un nuovo capannone da 1.000 mq che, come sottolineato da Frizzo, ha già permesso di ampliare l'assortimento con un incremento di performance significativo nei primi due mesi.

Spazio al marchio Xenergy

Xenergy non è un semplice brand, ma un progetto ideato per distribuire in esclusiva un marchio di proprietà capace di garantire qualità, convenienza e affidabilità a un prezzo competitivo. La gamma Xenergy conta fino a 25 linee di prodotto, in continuo aumento, e tra queste comprende prodotti fondamentali come frenante, filtrazione, ammortizzatori, spazzole tergi, liquido freni disponibili sia per CIDA sia per AD Marche. Durante la convention, inoltre, è stata annunciata la nuova gamma di batterie Xenergy in grado di soddisfare le molteplici esigenze del mercato in termini di qualità ed elevate performance. "Questo è solo l'inizio perché l'obiettivo è quello di fare

Negli ultimi cinque anni sono stati investiti oltre 22 milioni di euro, tutti finalizzati a potenziare le strutture e migliorare il servizio

crescere sempre di più le linee di prodotto disponibili - ha detto Gilberto Carolillo, Direttore Commerciale Cida Autocomponents - per potere offrire un'opportunità in più ai clienti. Xenergy è un marchio che fa del rapporto qualità-prezzo il suo punto di forza, rendendolo la vera alternativa sul mercato ai premium brand”.

La logistica è strategica

La logistica rappresenta un elemento strategico fondamentale, concepito come un sistema di ingranaggi interconnessi in cui ogni componente, anche il più piccolo, svolge un ruolo fondamentale. L'obiettivo dichiarato è quello di arrivare a un unico sistema integrato per Cida Autocomponents e AD Marche, contando su uno staff di nove operatori altamente specializzati che lavorano attraverso un call center a supporto dei clienti di entrambe le realtà. Al call center è stato anche affiancato un servizio WhatsApp suddiviso per ricambi, rettifica, carrozzeria, network e flotte, con l'obiettivo di semplificare le procedure e avere un contatto diretto e immediato con il cliente, riducendo i tempi di attesa e migliorando ulteriormente servizio.

Progetto Xmaster

Anche il progetto Xmaster, come spiegato da Ottavio Carolillo (Direttore Xmaster Centro e Sud-Est), ha assunto un ruolo sempre più importante, ponendosi come partner privilegiato per i ricambisti e per la rete di officine. Grazie a un'esperienza maturata in oltre dieci anni di attività, Xmaster si distingue oggi per la capa-



Un'immagine del team management di Autodis Italia

cià di selezionare e collaborare con i migliori fornitori di attrezzatura per offrire tutto ciò che serve a un'officina, dalla progettazione delle aree di lavoro all'installazione delle attrezzature e relativa assistenza. Quest'anno sono state consegnate tre nuove officine ed è stata avviata la prima dedicata al settore moto. La filosofia di Xmaster non si limita alla semplice fornitura di attrezzature: ogni officina riceve il supporto di un referente dedicato capace di garantire assistenza continua, dalla diagnosi fino alla soluzione di eventuali problematiche.

L'importanza della formazione

Anche sul versante della formazione Cida Autocomponents e AD Marche puntano a offrire nel loro territorio qualcosa di nuovo sposando l'approccio del partner tecnico Grup Eina, il quale prevede l'utilizzo di auto completamente cablate, dotate di un sistema gestito da una gatebox che consente di simulare in maniera realistica i guasti e le criticità che un'officina può incontrare quotidianamente. La formazione parte quindi dall'esperienza diretta: il tecnico deve infatti affrontare un guasto reale, simulato con la massima accuratezza, sviluppando quindi una preparazione specifica e immediatamente spendibile. A

questo si aggiungono corsi formativi dedicati alle abilitazioni, alla gestione di sistemi informativi, banche dati, corsi manageriali e molto altro.

Il network officine

I network officine AD Service e G Service gestiti da CIDA e AD Marche nella propria area contano oggi 180 officine affiliate. Tra le soluzioni più avanzate a disposizione della rete c'è una banca dati tecnica, uno strumento interattivo che consente di consultare informazioni fondamentali come intervalli di manutenzione, schemi elettrici, procedure di sostituzione; grazie al sistema di ticketing integrato è inoltre possibile richiedere in modo semplice eventuali dati aggiuntivi. Accanto a questa piattaforma, il portale Eina VTS permette di consultare casistiche reali e codici guasto velocizzando i processi operativi nelle officine, mentre il call center diagnostico (Eina Contact) offre supporto immediato guidando passo dopo passo i riparatori. Altro "fiore all'occhiello" è Autossimo, il gestionale che traccia ogni fase dell'attività lavorativa e assicura un flusso efficiente. Per la gestione delle problematiche legate a difettosità dei ricambi c'è invece l'utile servizio "Garantiamo". ■