ANNO 25 - N° 1 - GENNAIO/FEBBRAIO 2023

BellAuto

CARROZZERIA • TECNICA & STYLING

Poste Italiane S.p.A. - Sped. in A.P. - D.L.353/2003 - conv. L.46/2004, art.1, c.1, LO/MI - In caso di mancata consegna restituire al mittente che si impegna a pagare la relativa tassa



PROTAGONISTI

GLI AUTORIPARATORI ITALIANI VISTI DA VICINO

CARROZZIERI

COME I NETWORK CAMBIANO IL MERCATO

APPLICAZIONI

NUOVI BUSINESS CON LA VERNICE TESTURIZZATA

CARRI ATTREZZI

SOCCORSO STRADALE MANCA LA NORMATIVA

PORTOGALLO

NUMERI E TENDENZE DELL'AFTERMARKET

START-UP

UN PROGETTO "MOBILE" PER TARARE GLI ADAS

Koster PUBLISHING



QUESTIONE DI STILE

PROGETTAZIONE E PRODUZIONE DI FORNI PER CARROZZERIA

C.M.C. realizza progetti unici ed altamente tecnologici. Con oltre 40 anni di attività, C.M.C. è tra le aziende del settore che meglio ha saputo interpretare e realizzare la sua linea di prodotti come aiuto alle esigenze della carrozzeria. Grazie alla ricerca e alla dedizione C.M.C. è da sempre sinonimo di innovazione, efficienza ed eleganza.

CMC

COOPERATIVA MECCANICA COSTRUZIONI

cmcscitaly

www.cmcitaly.it

Abbiamo portato la sostenibilità ancora più in alto.

A brand of BASF –
We create chemistry

Vola con Glasurit per oltrepassare tutti i confini.

Dopo il lancio di una gamma di trasparenti rivoluzionari, un'ampia offerta di prodotti di preparazione si aggiunge a un portafoglio prodotti senza pari.

Una gamma di prodotti di preparazione unica, la più sostenibile sul mercato, grazia a processi veloci, basso consumo energetico e certificazione Eco Balance. Inoltre, la tecnologia di essiccazione ad aria diretta su metallo è una novità assoluta nel settore che consente un basso consumo energetico, creando un processo altamente sostenibile.

Una proposta unica, che farà volare il tuo business.





DEDICATI AL VOSTRO SUCCESSO

Tutto ciò che facciamo, è per i nostri clienti. I servizi commerciali, i corsi di formazione e il supporto tecnico ai vertici del settore di Sikkens, vi aiutano a ridurre i tempi di ciclo, abbassare i costi aziendali e migliorare la redditività, per una crescita aziendale sostenibile.

Visitate il sito Sikkensvr.com per scoprire il vostro nuovo percorso verso il successo.

Sikkens. Vi aiutiamo a crescere.

CREATING TOGETHER

sikkens

AkzoNobel

BellAuto

▶ Direttore responsabile
Pierpaolo Bellina

▶ Redazione
Anna Giudice, Elena Laffi

▶ Hanno collaborato a questo numero
Stefania Aguanno, Sabrina Bocconcello, Gianluca Calvani, Rosa Maria Cherubini, Emanuela Stifano

▶ Art Direction/Impaginazione
Simona Orlandi, Olga Salvetti

Direzione, Redazione, Amministrazione, Pubblicità
Koster Publishing SpA
Via della Liberazione, 1
20068 Peschiera Borromeo (Milano) - Italy
Tel. 02/55305067 Telefax 02/55305068
E-mail: koster@koster.it
Internet: www.koster.it

Poste Italiane S.p.A. - Sped. in A.P. - 45% - D.L. 353/2003 - conv. L.46/2004, art.1, c.1, LO/MI
Autorizzazione del Tribunale di Milano n° 588 del 16/9/98
Stampa: Aziende Grafiche Printing - Peschiera Borromeo (MI)

Una copia € 3,20, estero € 6,40
I numeri arretrati il doppio più spese postali
Abbonamento annuale Italia (9 numeri) € 50 - Estero € 80 (comprensivo di spese postali)
Gli abbonamenti si ricevono a mezzo vaglia, assegno bancario (non trasferibile) intestato a Koster Publishing, mediante versamento su C/C (Iban: IT64H06230206000000015022734) indicando chiaramente mittente e causale del versamento, carta di credito (CartaSi) o compilando l'apposito coupon pubblicato in questo fascicolo. Per informazioni: Tel. 02/55305067 E-mail: diffusione@koster.it

L'Iva sugli abbonamenti nonché sulla vendita dei fascicoli arretrati è assolta dall'editore ai sensi dell'art. 74 primo comma lettera C del DPR 26/10/72 n. 633 e successive modificazioni ed integrazioni. Non può essere pertanto rilasciata alcuna fattura.

Informativa per il trattamento dei dati personali

Koster Publishing SpA, con sede legale in Milano (MI) e sede operativa in Peschiera Borromeo. (MI) via della Liberazione n.1, CF e P.IVA 12523380157 (in seguito, «Titolare»), in qualità di Titolare del trattamento, ai sensi dell'art. 13 D.Lgs. 30.6.2003 n. 196 (in seguito, «Codice Privacy») e dell'art. 13 Regolamento UE n. 2016/679 (in seguito, «GDPR») garantisce la massima riservatezza dei dati da Lei forniti. Con il conferimento dei Suoi dati, esprime il Suo specifico consenso al loro trattamento per gli scopi legati al servizio richiesto (Servizio) che Koster Publishing SpA fornisce. Responsabile del Trattamento è il legale rappresentante pro tempore di Koster Publishing SpA, via Liberazione n. 1 Peschiera Borromeo (MI). I dati personali forniti per l'erogazione del Servizio sono trattati, con modalità elettroniche e cartacee, esclusivamente per l'attivazione e la gestione del Servizio e per le operazioni contabili e di fatturazione. Per tale finalità, il conferimento dei dati è obbligatorio: in loro assenza non è possibile fornire il Servizio. Al suddetto Responsabile è possibile rivolgersi per esercitare i diritti che la normativa sulla privacy in vigore riconosce (accesso, rettifica, integrazione, cancellazione dei dati, opposizione al trattamento, eccetera), nonché per conoscere l'elenco aggiornato degli ulteriori responsabili del trattamento e le categorie di soggetti ai quali i dati personali possono essere comunicati o che possono venirne a conoscenza. Con il conferimento dei dati, Koster Publishing SpA potrà utilizzare i dati forniti anche per finalità promozionali proprie e di terzi mediante sistemi cartacei e automatizzati (quali, per esempio, fax, e-mail, sms, eccetera). Attraverso il conferimento dei Suoi dati personali conferma anche di aver letto l'Informativa GDPR sul trattamento dei dati, pubblicata sul nostro sito www.koster.it. Potrà chiedere ogni informazione anche per la cancellazione scrivendo a privacy@koster.it.

E' vietata la riproduzione anche parziale del contenuto della rivista. Manoscritti, fotografie e disegni, non vengono restituiti anche se non utilizzati.

© Copyright by Koster Publishing 2023

BellAuto è un periodico della Koster Publishing che pubblica anche: Il Gommone e la Nautica per Tutti, Il Giornale della Logistica, Il Giornale del Rivenditore Agricolo - Agriparts, Il Giornale dei Veicoli Commerciali, EuroElectric News

Sommario

Gennaio/Febbraio 2023 - Anno 25 - Numero 1

▶ IN QUESTO NUMERO

FORMAZIONE
CASSANI ACADEMY E ALTRE NOTIZIE DAL MONDO DELL'ISTRUZIONE PROFESSIONALE **12**

PROTAGONISTI
GLI AUTORIPARATORI ITALIANI VISTI DA VICINO: MOTORLANDIA 4, VERANO BRIANZA (MB) **21**

IN CARROZZERIA
APPLICAZIONE DEL RIVESTIMENTO PROTETTIVO TINTEGGIABILE RAPTOR BY AXALTA **26**

INTERVISTA
QUATTRO CHIACCHIERE CON MARTIN GSCHNELL, MIPA ITALIA **32**

NETWORK
COME LE RETI CAMBIANO IL MERCATO **37**
FABIO PORRO, AUTO 180 ..... **42**
SIMONE MUCCIANTE, CARSAFE **44**
ROBERTO STICCA, CSN COLLISION ITALIA **46**

EVENTS
ARVAL ROADSHOW 2022 ..... **48**

PROGETTI
LA START-UP ADASLAB **50**

MERCATI
L'AUTOMOTIVE IN PORTOGALLO **52**
CASE HISTORY: INDASA **56**

LA LEGGE IN PILLOLE
IL SOCCORSO STRADALE PROFESSIONALE **66**

▶ RUBRICHE

FATTI & NOTIZIE **4**
ALLESTIMENTI SPECIALI **34**
AFTERMARKET **59**
AZIENDE ON-LINE **72**









GLASURIT Debutta un'ampia gamma di prodotti di preparazione AraClass

Minimo dispendio energetico, processi ultra rapidi, massima efficienza. La gamma AraClass è nata grazie a una perfetta fusione di tutte le qualità migliori profuse dal marchio Glasurit: tecnologie avanzate, eco-efficienza, elevata competenza colorimetrica e una linea di prodotti premium a livello mondiale. Ora Glasurit aggiunge alla gamma di trasparenti e leganti AraClass un'ampia offerta di prodotti di preparazione **(diluenti, stucchi e fondi)**, accompagnata da **soluzioni progettate per offrire processi rapidi** e buoni risultati, mantenendo allo stesso tempo **eco-efficienza e sostenibilità**, entrambe chiavi vincenti della proposta. Infatti, la maggior parte dei prodotti AraClass sono **"EcoBalance"**, cioè certificati per una significativa riduzione di CO_2 in fase di produzione. La tecnologia di **asciugatura all'aria diretta su metallo** è una novità nel settore: bassi consumi energetici per un processo altamente sostenibile. Il portafogli comprende anche l'innovativa gamma di **soluzioni UV-A** per l'intero processo di riparazione. Quest'ultima offre molti vantaggi ai carrozzieri: da tempi di essiccazione significativamente più rapidi a un minore consumo di energia, accompagnato da durezza, durata e resistenza chimica migliori. Altra grande novità è lo **stucco senza stirene**, che consente alle carrozzerie di svolgere il proprio lavoro con maggiore sicurezza, efficienza e produttività. L'esclusiva formula essicca rapidamente, vanta ottime qualità di adesione e offre una finitura di alto livello. ◄



Nella pagina i nuovi prodotti AraClass by Glasurit. Sopra: la gamma UV. A sinistra: lo stucco senza stirene. Sotto: la tecnologia direct-to-metal con essiccazione ad aria.

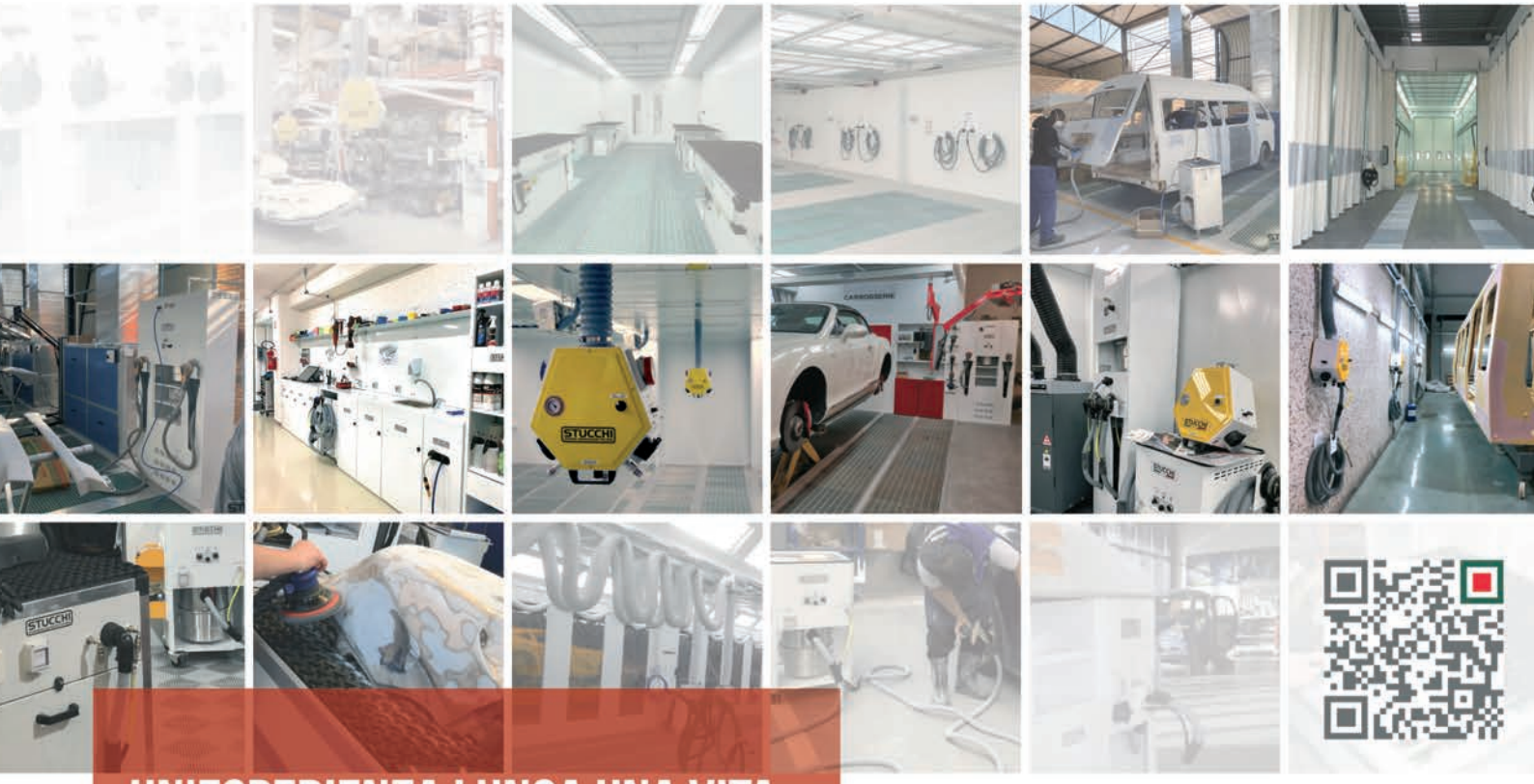


INCIDENTI

Nel 2022 sono **aumentati gli incidenti stradali del 7,4% rispetto al 2021***: 69.963 contro i 64.788 dell'anno prima; quelli mortali sono stati 1.345 e le vittime 1.471. Anche questi dati hanno registrato un incremento rispettivamente del 7,5 e del 10,9%. Se si mettono i dati a confronto con il 2019, invece, la valutazione del trend infortunistico risulta in diminuzione con -8,9% per gli incidenti mortali e vittime, -9,3% per quelli con danni alle persone e -13% le persone ferite. Fonte: Polizia Stradale.* ◄

STUCCHI 1950

www.stucchi.net



UN'ESPERIENZA LUNGA UNA VITA

Quando metti passione in quello che fai il tempo vola.

Sono passati tanti anni dalla nascita di questo progetto ed è bello, guardando indietro, vedere la soddisfazione dei nostri clienti e gli obbiettivi raggiunti.

L'anno appena finito ha lasciato un segno importante in tutti noi, ma nonostante questo ci siamo impegnati per migliorare e per fornire ai nostri partner un supporto costante nelle loro esigenze. La soddisfazione dei nostri clienti è la migliore ricompensa del nostro impegno.

Se desiderate seguire la nostra attività e l'evoluzione dei progetti in cantiere basta lasciare un like sulla nostra pagina Facebok (Stucchi 1950), a presto con tante belle novità!

Stucchi 1950

stucchi1950

AXALTA Costi energetici ridotti con la tecnologia "Fast Cure Low Energy"

Riuscire a tenere sotto controllo le spese è ormai la sfida maggiore per la maggior parte delle aziende e le carrozzerie non fanno certo eccezione. Per risparmiare sui costi energetici, tuttavia, si deve innanzitutto conoscerli e capire in quale modo i diversi processi hanno un impatto su di essi. Ed è qui che entra in gioco Axalta, con uno strumento specifico -**"Axalta Energy Scanner"** - che **analizza una serie di variabili**, tra le quali la temperatura dell'aria esterna, quella della cabina di verniciatura, quella di essiccazione se pertinente, il costo del gas e dell'elettricità, il numero di lavorazioni settimanali e i dati generali riguardanti la cabina di verniciatura. Partendo da questi elementi, lo strumento **calcola quanto la carrozzeria può risparmiare sui tempi di lavorazione e sul consumo energetico**. "Axalta Energy Scanner" permette, inoltre, di confrontare il costo dell'attuale sistema di verniciatura di una data carrozzeria con quello dello stesso ciclo con la tecnologia *"FCLE - Fast Cure Low Energy"* di Axalta Refinish. L'azienda ha dimostrato che quest'ultima è in grado di ridurre i costi energetici legati al funzionamento di una cabina di verniciatura combinata alimentata a gas di circa il 75%, calcolato sulla base di un ciclo di lavorazione di 30 minuti a 60°C. Pur mantenendo lo stesso livello di produttività dei sistemi tradizionali, inoltre, può essere essiccata a temperature più basse o all'aria, a 20°C. E', infine, in linea con gli obiettivi di sostenibilità fissati dall'azienda per il 2030: il ridotto utilizzo di energia della tecnologia FCLE diminuisce l'impatto ambientale della carrozzeria fino al 55 per cento. ◄



Da nove anni Axalta Coating Systems (marchi premium per il car refinish: Cromax, Spies Hecker e Standox) presenta un **colore di tendenza**. *Per il* **2023** *la scelta è caduta su una tinta audace ed elettrizzante capace di esaltare la vibrante energia dei nostri giorni:* **"Techno Blue"**. *La tonalità - moderna ed estrosa - incarna anche la transizione dal mondo reale a quello virtuale: è vibrante e irradia positività.*

TELWIN Riconoscimento per "T-Raction 250"

La torre di trazione con funzionamento ad aria compressa "T-Raction 250" proposta da Telwin (Villaverla, VI) ha ottenuto lo scorso dicembre il premio come **miglior prodotto per la categoria "Carrozzeria"** *all'8ª edizione del "Prix De l'Équipement de l'Année" promosso da Décision Atelier. L'evento è una vetrina per il mondo bodyshop, dove annualmente i produttori di attrezzature del settore si confrontano, sottoponendo le loro migliori innovazioni a una giuria d'eccellenza composta dai più importanti esperti dei principali gruppi dell'autoriparazione.* ◄



MIRKA



Smetti di respirare polvere.
Scegli i vantaggi del sistema Mirka.

Con Abranet entri nel mondo della levigatura senza polvere.

Un mondo più efficiente e più sicuro, grazie al supporto di rete che permette un'aspirazione straordinaria.
L'abrasivo non intasa e mantiene efficacia costante, le superfici sono preparate alla perfezione, risparmi tempo e finalmente smetti di respirare la polvere.

Abranet®
Perfezione senza polvere

www.mirka.com/it/abranet



PARTNERSHIP Accordo tra CarSafe e Spanesi

Il network di carrozzerie CarSafe ha siglato un accordo con Spanesi, azienda italiana riconosciuta a livello mondiale nella progettazione e produzione di sistemi ed attrezzature e relativi servizi di consulenza, compresa la realizzazione di imprese multiservice "chiavi in mano". I circa 400 aderenti a Carsafe **avranno a disposizione, a prezzi competitivi, i prodotti professionali del catalogo**, come la cabina di verniciatura e zone di preparazione, gli impianti di aspirazione delle polveri, i sistemi di allineamento delle scocche danneggiate e il sistema di misurazione elettronica del telaio. Con questo accordo *CarSafe (di cui parliamo anche nell'articolo dedicato ai network su questo stesso numero)* estende il proprio ventaglio di partner tecnici anche agli impianti e alle attrezzature, garantendo ai propri affiliati **opportunità a 360°** per gestire una moderna ed efficiente carrozzeria. ◀

MOBILITA' Arval - Lightyear

L'azienda high-tech olandese **Lightyear** *- produttrice dell'***auto elettrica a energia solare** *Lightyear 0 - ha firmato un accordo di preordine con* **Arval**, *società di noleggio e servizi alla mobilità di BNP Paribas Group. Questo consta di* **10.000 unità di Lightyear 2**, *il nuovo modello della predetta vettura. Grazie all'intesa Arval vanta un nuovo partner per i clienti aziendali e i consumatori privati che vogliono sperimentare la mobilità elettrica generata dal sole in Europa.*



RUPES Grande successo al Sema di Las Vegas

Anche quest'anno il produttore italiano di soluzioni per la preparazione e la finitura delle superfici nonché di impianti di aspirazione (Vermezzo, MI) ha partecipato al Sema, importante fiera di settore annuale che si svolge a Las Vegas (USA) nel mese di novembre. Nell'ampio e accogliente stand, i visitatori hanno potuto non solo vedere, ma anche provare





utensili e prodotti relativi al car detailing, *comparto per il quale Rupes è molto apprezzata dal mercato statunitense, dove ha due sedi produttive, in Colorado e in Texas. Nella foto Jason Rose, global director of training (il primo a sinistra), e Francesco Ginocchio, marketing director (il secondo da destra).* ◀

TEXA Magnotta D.G.

Dall'inizio di gennaio, Luca Magnotta è etnrato in Texa come **nuovo Direttore Generale Garage Equipment e Telemobility** *in sostituzione di Luciano Marton. Nato a Torino nel 1976, Magnotta ha maturato una ventennale esperienza in Magneti Marelli dove dal 2014 al 2017 ha ricoperto il ruolo di Direttore Generale di Magneti Marelli Electronic & Powertrain in Brasile e poi, rientrato in Italia, ha assunto la posizione chiave di Direttore Marketing, Vendite e Sviluppo della linea di Business Electronics.* ◀



Pronto per una nuova svolta?

Se efficienza, sostenibilità ed ecologia sono elementi chiave per la tua azienda,
R-M ha preparato numerose sorprese per te: non perdere i prossimi aggiornamenti!



La semplicità della perfezione

R-M®

rmpaint.com

A brand of BASF – We create chemistry

D'AMBROSIO Prodotti, servizi e formazione per lo specialista del car care

Fondata nel 1991 da Marcello D'Ambrosio, oggi affiancato dai figli Andrea ed Edoardo, l'azienda (Pescara) operava inizialmente solo nel settore della carrozzeria in Abruzzo, ma a poco a poco ha iniziato a espandersi ad altri comparti (detailing, nautica, industria) e a conquistare clienti e rivenditori anche oltreconfine (è presente in Portogallo, Spagna, Svizzera, Olanda, Kuwait, Arabia Saudita). Oggi vanta **una rete di circa ottanta rivenditori** su tutto il territorio nazionale nonché numerose partecipazioni ad eventi e collaborazioni con aziende del settore, nazionali e no. Tra i partner ci sono Malco (prodotti chimici e accessori dedicati alla cura dell'auto); Autotriz (protettivi nanotecnologici) e Shine Mate (elettroutensili dedicati alla lucidatura e finitura). Specializzata **nei prodotti per il car care**, D'Ambrosio ha tre brand di proprietà. **"Micrum"** identifica un sistema di carteggiatura a secco studiato per la rimozione di difetti post verniciatura. **"Detailing Tech Leather Care"** è la linea dedicata al ripristino e riverniciatura di supporti in pelle. **"Hexagonal Led"**, infine, individua il sistema di illuminazione adatto alla postazione di detailing, durante la lavorazione e la riconsegna.



Il centro tecnico di D'Ambrosio a Pescara, dove si svolgono i corsi dell'Academy.

«Il nostro obiettivo - spiegano i titolari - *è diventare il migliore alleato di tutti i professionisti del settore, un consulente che li aiuti a migliorare ed espandere il proprio business nel mondo della cura e il dettaglio dell'auto. Al proposito non ci fermiamo alla vendita del prodotto, ma puntiamo a portare servizi e soluzioni proficue. Il core business resta la carrozzeria (60%), ma il detailing è in crescita (25%)».* Il riferimento è ai **numerosi corsi organizzati sia on-line sia in presenza, nel centro tecnico** di 400 mq, in sede, soprattutto riguardanti il detailing. *«La nostra* - aggiungono i D'Ambrosio - *è una vera e propria Academy, dove i professionisti possono apprendere varie tecniche. Ci sono corsi di* **"Full detailing"**, *riguardanti la decontaminazione, lucidatura e protezione nanotecnologica delle superfici;* **"Soft detailing"**, *focalizzati su preparazione, lucidatura e protezione dei supporti esterni* **"Ripristino supporti in pelle"**, *incentrati su riparazione e verniciatura degli interni in pelle;* **"Igienizzazione interni"**, *per la salubrità degli abitacoli. L'azienda offre anche la possibilità di creare e progettare da zero il layout per il proprio centro detailing, creando uno spazio moderno, efficiente, produttivo e sicuro».*





Facile come 1+1.



© 2022 Axalta Coating Systems. All rights reserved.

Il sistema semplice per ottenere un look opaco perfetto

I veicoli opachi stanno diventando sempre più popolari, di conseguenza prima o poi dovranno essere riparati. Grazie ai nostri nuovi due trasparenti, flessibili e semplici da applicare, ora puoi abbinare qualsiasi livello di brillantezza e offrire ai tuoi clienti finiture di alta qualità in modo semplice e veloce. Per rendere le cose ancora più facili, Phoenix Cloud, l'affidabile sistema di gestione del colore digitale, indica il livello di brillantezza corrispondente con la formula del colore. Basato sulla tecnologia più recente, Permacron Matt System Clear Coat 8185 e Permacron Semi-Gloss System Clear Coat 8170 rendono il processo di applicazione semplice, per poter ottenere risultati di superficie opaca con una qualità duratura anche per l'aspetto ultra opaco di gran moda sui moderni veicoli OEM. Perché complicarsi la vita?

Scopri di più su spieshecker.com/it/trasparente-opaco

Spies Hecker – sempre più vicina.

SPIES HECKER

AXALTA

CASSANI Continua il progetto dell'Academy anche per tutto il 2023

In carrozzeria c'è carenza di manodopera, ma il personale è difficile da trovare. Ci sono poche scuole e, per un imprenditore, la formazione di un addetto è un investimento molto alto in termini di tempo e denaro, che spesso purtroppo non va a buon fine per vari motivi: tra questi la difficoltà di trovare persone veramente motivate a intraprendere la professione.
Per rispondere al bisogno dei clienti carrozzieri di ampliare i propri organici, ma anche per una personale visione del mercato, Cesare Cassani - patron dell'omonima azienda distributrice di vernici e attrezzature in Lombardia ed Emilia Romagna - ha investito nel progetto di una scuola permanente gratuita, interna al quartier generale di Rozzano (MI). L'obiettivo è insegnare il mestiere dell'autoriparazione a giovani e disoccupati, senza un particolare limite di età: per questo sono stati coinvolti docenti con lunga esperienza come formatori nel settore del car refinish.
Un primo corso focalizzato su preparazione dei supporti e verniciatura si è svolto nel primo semestre del 2022, con dieci partecipanti. Una seconda





Alcuni scatti del secondo corso di specializzazione per preparatori e verniciatori in svolgimento presso il centro tecnico di Cassani Spa, a Rozzano (MI). Sotto: il gruppo di allievi con Cesare Cassani, titolare dell'azienda (primo a sinistra), Fabio Cassani, Andrea Forbice, direttore generale, e Adriano Mottin, uno dei formatori (gli ultimi tre a destra).





La formula del corso ideato da Cassani è stata rivista per rendere le 240 ore ancora più orientate alla pratica, prima del tirocinio in carrozzeria . L'idea è di organizzare nuovi corsi nel 2023, magari estendendo il progetto anche ad altre regioni italiane.



tranche *(alla quale si riferiscono le immagini a corredo)* è partita lo scorso novembre, con quindici allievi, ed è tuttora in svolgimento: le lezioni finiscono a gennaio, mentre a febbraio è previsto un mese di missione di lavoro retribuita presso una delle carrozzerie partner, con contratto di somministrazione. La "formula" è stata rivista per rendere le 240 ore di corso ancora più orientate alla pratica. L'avviamento al tirocinio viene fatto per tutti gli allievi da un tecnico della stessa Cassani Spa; le possibilità di inserimento nel mondo del lavoro, anche presso l'impresa di autoriparazione ospitante, sono concrete. I partecipanti sono stati selezionati dal team di Cassani in collaborazione con Randstad, al fine di identificare le persone più motivate e centrare l'obiettivo di trovare un impiego permanente a tutti. Tuttavia non vige alcun obbligo da parte del carrozziere che può decidere di assumere la persona oppure no. Per ottenere l'attestato ciascun partecipante deve frequentare almeno il 70% del corso. Durante il 2023 - come annunciato dallo stesso Cassani - partiranno nuovi moduli che interesseranno altre carrozzerie. Magari si riuscirà anche a estendere il progetto ad altre regioni. L'obiettivo, infatti, è di trasmettere la conoscenza a più persone di più territori possibile. ◀



ABF Esperienze fuori sede per gli studenti di carrozzeria di Trescore Balneario

In Lombardia, per i giovani che dopo la terza media vogliono imparare il mestiere di carrozziere, c'è l'Azienda Bergamasca Formazione (ABF) nelle sedi di Curno e di Trescore Balneario (BG). I percorsi triennali di Istruzione e Formazione Professionale assolvono all'obbligo scolastico, sviluppano competenze culturali e professionali adeguate all'inserimento lavorativo e sono finalizzati al conseguimento della relativa qualifica. Gli studenti possono proseguire con il quarto anno per conseguire il diploma professionale. I percorsi sono normati da Regione Lombardia nell'ambito dell'Accordo Stato Regioni e cofinanziati dal Fondo Sociale Europeo; gli attestati di qualifica e diploma sono riconosciuti su tutto il territorio nazionale e nell'Unione Europea.

Lo scorso dicembre un gruppo di giovani allievi della scuola di carrozzeria della sede di Trescore Balneario (BG) e i loro formatori sono stati in visita a Vermezzo (MI) presso Rupes, nome di riferimento per la produzione di soluzioni per la preparazione e la finitura delle superfici. Gli studenti hanno approfondito alcuni argomenti tecnici di lucidatura presso la BigFoot Academy, centro tecnico di Rupes finalizzato a insegnare il corretto utilizzo di prodotti e strumenti del marchio. Capita spesso che i ragazzi vadano in gita d'istruzione presso aziende del settore o seguano appuntamenti rilevanti per il comparto. Oltre alle foto presso Rupes, a corredo ci sono anche alcune immagini scattate all'ultima edizione di Autopromotec (Bologna, maggio 2022) presso gli stand di Palini Vernici e di Anest Iwata, con cui la scuola collabora, in particolare con i tecnici delle due aziende, rispettivamente Guido Laini e Nunzio Suriano.





Sopra e sotto alcuni alunni della scuola di carrozzeria di ABF, sede di Trescore Balneario (BG), in visita alla Rupes. In basso due immagini scattate all'ultima edizione di Autopromotec Bologna.





ANEST IWATA

WS400 LS400

SERIES2

SERIE 2
LA TRADIZIONE
GIAPPONESE
INCONTRA
UNA **VISIONE**
INNOVATIVA



designed by pininfarina

www.anest-iwata-coating.com



CNOS-FAP Ora a Fossano si insegna ai giovani anche la lettura digitale del colore

E' una partnership che va avanti da oltre vent'anni quella tra la scuola di carrozzeria di Cnos Fap Regione Piemonte, sede di Fossano (CN), e Standox, marchio di vernici di Axalta Coating System. Il produttore supporta, infatti, docenti e formatori dell'Istituto Salesiano nell'istruzione dei giovani aspiranti carrozzieri che, una generazione dopo l'altra, frequentano i corsi di carrozzeria. Lo fa mettendo a disposizione conoscenze e competenze dei propri tecnici, ma anche donando attrezzature e materiali di consumo necessari per apprendere l'arte della verniciatura. Al proposito, recentemente Standox ha regalato alla scuola due sistemi tintometrici completi - uno per la verniciatura delle auto (Standoblue) e uno per quella dei veicoli commerciali/furgoni (Standofleet) - oltre alla fornitura di materiali di consumo per un anno. Al "pacchetto" sono stati aggiunti uno spettrofotometro (Genius iQ), una bilancia per la pesatura dei colori comunicante con il Pc (Sartorius) e la licenza per l'utilizzo del software Standowin iQ per la ricerca e miscelazione del perfetto punto tinta. Dell'installazione dei nuovi strumenti si è occupata l'APGF





LE GRANDI IDEE
FANNO LA DIFFERENZA



Da sempre ci guida la passione
per i processi logistici che supportano
il mercato post vendita dei ricambi auto.
Se per il tuo business **cerchi la qualità e il livello di servizio** rivolgiti a CRF e CRF Lombardia,
i leader della distribuzione dei ricambi originali.

- **COMPLETEZZA DI GAMMA.**
  31 marchi e oltre 100.000 articoli sempre disponibili.
- **EFFICIENZA E CAPILLARITÀ.**
  Da 2 a 3 consegne al giorno in Piemonte, Lombardia, Liguria e Valle d'Aosta. 1 consegna al giorno in Veneto. Consegna entro 24h su tutto il territorio nazionale e un livello di servizio garantito e contrattualizzato.
- **PROFESSIONALITÀ.**
  Portale B2B con cataloghi integrati che lavora in parallelo con il Call Center evoluto con operatori specializzati sui singoli brand.
- **ESCLUSIVITÀ.**
  Siamo gli unici ad offrire 5 anni di garanzia sui ricambi originali indipendentemente dal chilometraggio.

FIAT · ABARTH · LANCIA · FIAT PROFESSIONAL · ALFA ROMEO · Jeep · MOPAR · Maserati · CITROËN · DS AUTOMOBILES · OPEL · CHRYSLER · DODGE · RAM

CHEVROLET · EUROREPAR · DACIA · NISSAN · KIA · HYUNDAI · LEXUS · SEAT · CUPRA · HONDA · JAGUAR · LAND ROVER

UNICO NUMERO DI CONTATTO **011.8014980** - INFO@CIERREFFE.COM - **WWW.CIERREFFE.COM**

CRF
UN MONDO DI RICAMBI E SERVIZI
Via Enrico De Nicola, 26 - Settimo Torinese (TO)

CRF LOMBARDIA
UN MONDO DI RICAMBI E SERVIZI
Via San Francesco, 33/37 - Misinto (MB)

di Nichelino (TO). Per aiutare i giovani a utilizzare questi strumenti, un tecnico di Axalta Coating System ha dimostrato l'impiego e le potenzialità, con lezioni teoriche e pratiche. Cnos Fap Regione Piemonte di Fossano (CN) ringrazia tutti e, in particolare, Nikos Saisanas, Sales Manager Refinish di Axalta Coating Systems, Davide Campaci, Technical Assistance di Axalta coating Systems e Marco Luongo di APGF. La formula studiata dalla scuola di carrozzeria di Fossano per insegnare la professione del carrozziere si è rivelata nel tempo vincente: alle lezioni teoriche, infatti, si accompagnano ore nel centro tecnico e stage presso le carrozzerie della zona che, spesso, decidono di assumere i ragazzi che hanno ospitato, una volta raggiunto il diploma finale. Ai tirocini sono dedicate tante ore, che aiutano i giovani a comprendere pienamente quello che sarà il lavoro in carrozzeria.
L'impegno degli studenti è triennnale. Nel corso dell'anno scolastico 2022/2023 la scuola organizzerà per gli studenti di carrozzeria (che attualmente sono al secondo anno, una nuova classe prima partirà il prossimo settembre) anche vari corsi tecnici, in sede o presso le aziende partner coinvolte. Ne citiamo alcune: Mirka, Finixa, Car Repair System, Anest Iwata, Gelson e Walcom. ◀

In apertura: la classe del corso di carrozzeria dell'istituto di formazione Cnos Fap - Regione Piemonte, Sede di Fossano (CN), con Davide Campaci, Technical Assistance di Axalta Coating System. Sotto: gli studenti durante la lettura digitale del colore.





CSN COLLISION ITALIA Formazione itinerante

Per venire incontro alle esigenze dei propri associati di avere personale esperto in carrozzeria, il network di carrozzerie CSN Collision Italia (ne parliamo anche nell'articolo dedicato ai network su questo stesso numero) *ha varato la "CSN Collision Academy", vale a dire una scuola di formazione itinerante, volta a creare nuove figure professionali da inserire presso le aziende dei vari territori. Il primo corso si è tenuto dal 25 ottobre al 2 dicembre (per un totale di 200 ore) a Roma, presso la carrozzeria "Rc Top Car", in partnership con l'agenzia per il lavoro Orienta. Si sono iscritti otto ragazzi, ora assunti con un contratto iniziale di sei mesi, in somministrazione, presso la stessa Rc Top Car o in altre carrozzerie del territorio. Il format verrà replicato nel 2023 in altre città, tra le quali Milano, Brescia, Torino e Bari.* ◀





Le foto si riferiscono alla giornata conclusiva del corso presso "RC Top Car" di Roma. Sopra: Giuseppe Benincasa (Aniasa), Silvia Pansini (Itas), Roberto Sticca (CSN), Carlo Crocelli, Marco De Angelis, Roberto Crocelli, Claudio Sestili e Fiorella Crocelli (RC Top Car).

TEMPUS PROCESS



ENERGY SAVING

Il tempo e l'energia contano

+50 %
Risparmio energetico

+70 %
Risparmio di tempo

Tempus Process, il ciclo di lavorazione a basso impatto energetico

È il processo di finitura Roberlo in cui convergono quei prodotti che consentono non solo una riparazione estremamente efficiente e produttiva, ma anche di **ALTISSIMA QUALITÀ.** Permettendo alle carrozzerie un notevole risparmio di tempo ed energia con ottimi risultati finali. I prodotti che fanno parte del nostro processo **TEMPUS PROCESS** sono: Stucco Racer 1, fondo Velox, Sistema tintometrico Blucrom Efficient System e trasparente Kronox 620.

roberlo
ABRASTUK

ROBERLOABRASTUK.IT



Via Campazzi, 23 21040 Gerenzano (Varese) ITALIA
Tel. (39) (0) 2 968 9862. Fax. (+39) (0) 2 964 83332
infoitalia@carrepairsystem.eu

PUNTIAMO AD ALZARE **L'ASTICELLA**

L'azienda unisce tutte le competenze dell'autoriparazione alla vendita di veicoli nuovi e usati, proponendosi come un provider della mobilità per clienti privati e no. Formazione, innovazione tecnologica, partnership e focus sui trend di mercato grazie all'adesione al network Auto 180, di cui i tre soci sono tra i fondatori.



Il multiservice Motorlandia 4 nasce a Verano Brianza (MB) nel 2007 dalla fusione di un'officina meccanica e di una carrozzeria con una radicata e storica attività sul territorio. Oggi è sotto la guida di Giorgio Pitzalis, Maurizio Parravicini e Fabio Braida.

«Quindici anni fa - *spiega quest'ultimo* - abbiamo unito le competenze di riparazione, elettrauto, gommista, carrozzeria alla vendita di autoveicoli nuovi e usati. Negli anni il nostro business è cresciuto e nel 2014 abbiamo acquistato un capannone nuovo: ora abbiamo a disposizione una superficie di 3.000 metri quadrati coperti e 5.000 scoperti. L'area esterna è adibita a parcheggio e deposito vetture con un accesso immediato alla S.S. 36, l'arteria di collegamento con Milano e il Nord della provincia».

> **"Collaboriamo con il Politecnico di Torino e con le aziende del settore per l'istruzione continua di tutti gli operatori. Il filo conduttore è la certificazione delle riparazioni."**

La metà del business di Motorlandia 4 è da ascriversi alla carrozzeria, il 35% alle riparazioni meccaniche e al gommista e il restante 15% alla vendita di veicoli. L'azienda è Arval Premium Center *(multiservice di eccellenza partner della Società Arval, ndr)*. Focalizzandosi sulla sola carrozzeria, mediamente qui si riparano 2.500 auto all'anno, circa 20-25 alla settimana. I clienti sono perlopiù privati (circa il 40%), seguono quelli canalizzati da Flotte e Assicurazioni (al 30%).

→

• VISTI DA VICINO • VISTI DA VICINO • VISTI DA VICINO • VISTI DA VICINO • VISTI DA VICINO •

Protagonisti

Motorlandia 4





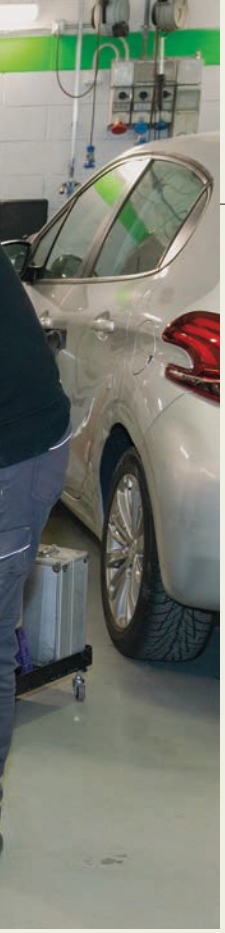


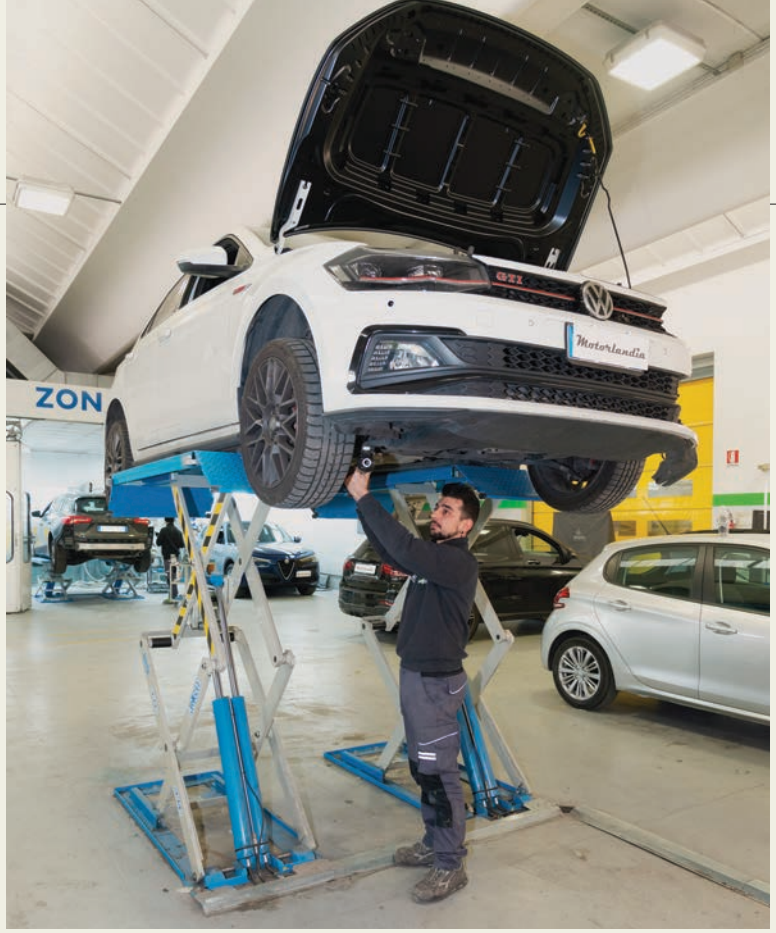


«Siamo conosciuti - *riferisce l'imprenditore* - e collaboriamo con tutti i concessionari di zona. A detta dei nostri clienti, ci contraddistinguono l'accoglienza e l'alta professionalità, per noi due aspetti irrinunciabili. Delle quindici persone che compongono l'organico, due sono dedicate all'accettazione e allo smistamento: da lì parte il processo di lavorazione che, per quanto ci riguarda, deve essere fatto a regola d'arte».

Pertanto, fa notare Braida, sono fondamentali le attrezzature e i prodotti di qualità: «Abbiamo dotato la nostra carrozzeria delle migliori tecnologie. Quanto alle vernici utilizziamo quelle di Axalta (Cromax). Il nostro fornitore è il colorificio "La Concessione" di Cassago Brianza, in provincia di Lecco».

Convinti sostenitori della qualità e della sicurezza delle riparazioni, i tre soci di Motorlandia 4 sono tra i fon-





Motorlandia 4 è un centro multiservizio che si occupa di tutte le problematiche correlate all'uso, alla manutenzione e alla riparazione delle auto, elettriche/ibride incluse. La carrozzeria rappresenta all'incirca la metà del business. Il portfolio clienti è variegato.



datori di Auto 180, la rete che conta 94 carrozzerie creata nel 2018 con il duplice scopo di elevare la figura del carrozziere a imprenditore e accrescere il livello di sicurezza stradale.

«Il progetto - *racconta Braida* - nasce dall'idea di un gruppo di amici di unire tra loro le proprie carrozzerie, adottando tutti processi riparativi e manutentivi controllati e certificati. Hanno aderito al network le realtà imprenditoriali che desiderano innovarsi e che vogliono essere identificate come modello per la trasparenza e la sicurezza *(si veda anche l'articolo sui network nelle pagine seguenti, ndr)*».

LA CARTA D'IDENTITA'

Ragione sociale
Motorlandia 4 Srl
Località
Verano Brianza (MB)
Anno di fondazione
2007
Internet
www.motorlandia4.it
Superficie coperta/esterna
3.000/5.000 mq
Personale
15 + 3 titolari
Network
Auto 180

STRUMENTI & ATTREZZATURE

- **Banco minitiro**
Werther (1)
- **Forno**
Polin-AC (1) e Nova Verta (1)
- **Zona di preparazione**
Nova Verta (3)
- **Ponti sollevatori**
OMCN (5)
- **Strumenti di diagnosi**
Magneti Marelli e tutti i principali marchi
- **Lampade di essiccazione**
Infrarr (3)
- **Saldatrici/Spot**
Prima (3+1)
- **Altre attrezzature**
Sistema di calibrazione Adas di Brain Bee
- **Vernici**
Cromax
- **Software preventivi**
Infocar e Wincar System Data

SERVIZI AGGIUNTIVI

Auto sostitutive
Si (10)
Soccorso stradale
Esterno

SEGNI PARTICOLARI

Centro multiservizio. Revisioni. Tuning. Arval Premium Center. Partner di alcune Società di noleggio e Assicurazioni.





Imprenditori lungimiranti, i tre soci sono attenti alle dinamiche e alle novità di mercato nonchè alla formazione propria e del personale. Si distinguono per la buona accoglienza e l'alta professionalità.

Un aspetto fondamentale che contraddistingue le carrozzerie della rete è la formazione: «Collaboriamo - *dice l'imprenditore* - con il Politecnico di Torino e con le aziende del settore per l'istruzione continua di tutti gli operatori. Il filo conduttore è la certificazione delle riparazioni: per tale motivo utilizziamo i sistemi diagnostici e i controlli da remoto più all'avanguardia».

Da tre anni Motorlandia 4 dispone di una colonnina per la ricarica dei mezzi elettrici.

«I clienti tornano - *argomenta Braida* - se trovano professionalità e risposte alle proprie esigenze. Per tale motivo abbiamo una flotta di 10 veicoli che utilizziamo come vetture di cortesia e disponiamo di tutta la strumentazione necessaria per riparare le auto ibride ed elettriche».

Quanto al momento congiunturale, l'imprenditore spiega: «Se con la pandemia non abbiamo sofferto, ora ci tocca fare i conti con le bollette di luce e gas quadruplicate rispetto allo scorso anno e con la difficoltà di reperimento dei ricambi. Dopo due anni di emergenza sanitaria il mercato è ripartito "a razzo", mettendo in evidenza le criticità che sta vivendo il settore».



Quali sono, nello specifico?

«La prima - *spiega, concludendo, Fabio Braida* - riguarda la carenza di manodopera, che Motorlandia 4 affronta ospitando tirocinanti degli istituti di formazione professionale di territorio: se sono validi cerchiamo di assumerli. La seconda è la mancanza dei componenti, di più difficile risoluzione, perché non dipende da noi. Oggi i clienti hanno quella che definisco la "mentalità Amazon", cioè vogliono tutto subito, ma il mercato dei ricambi va a rilento. Su questo problema c'è da perderci il sonno». ◄

Emanuela Stìfano

Abrex-System® Tools Division

COLOREREMO IL VOSTRO 2023...



Importatori ufficiali per l'italia

Abrex-System®

Via del Viticoltore 11 | Loc. Poggio Piccolo 40023
Castel Guelfo di Bologna (BO) Italy | Phone: +39.0542.670827
www.abrex-system-tools.com



PROTEZIONE TINTEGGIABILE

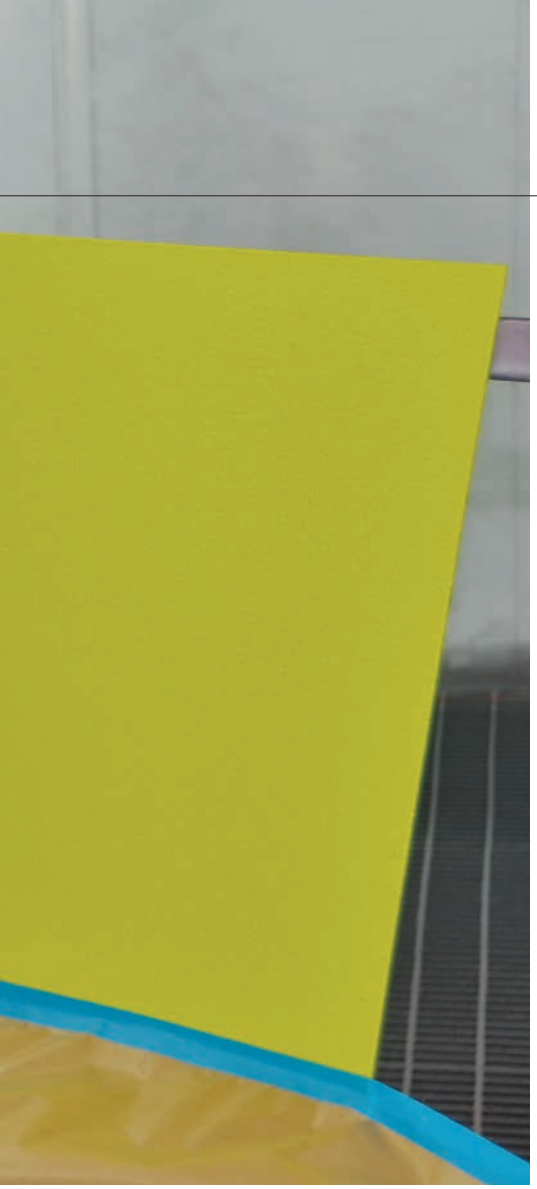
Da qualche tempo Axalta propone un rivestimento molto particolare che, oltre a fungere da "barriera" nelle situazioni climatiche più difficili, ha anche un look gradevole, quindi può essere applicato su alcuni particolari, per personalizzarli. Vari i campi di utilizzo, anche "extra automotive".

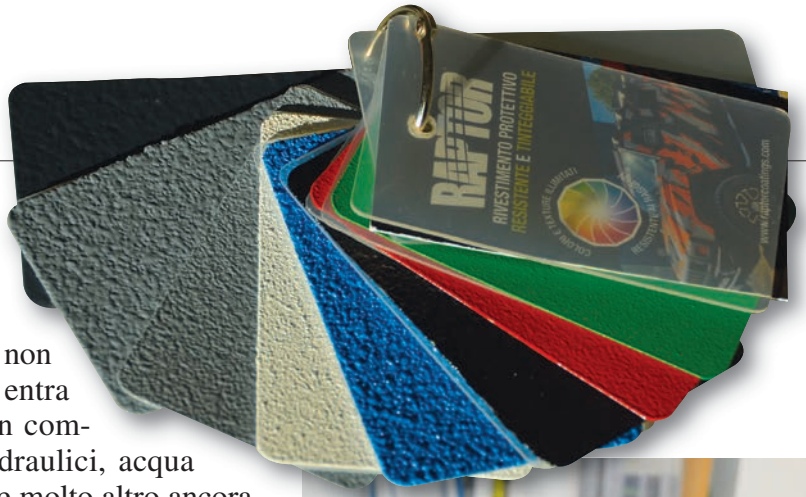
di Elena Laffi

Al di là della riparazione delle autovetture, i carrozzieri possono decidere di sviluppare business paralleli che li aiutino a differenziare la propria attività e la tipologia dei clienti serviti, incrementando i fatturati. Alcune di queste possibili attività sono affini alla verniciatura, ma consentono comunque di allargare i propri orizzonti. Esistono, per esempio, rivestimenti che - applicati su superfici di varia natura opportunamente preparate (vernice originale, metallo nudo e zincato, alluminio, stucchi poliesteri, vetroresina, materiali plastici rigidi, primer epossidico legno, eccetera) - permettono di proteggerle contro le condizioni climatiche più difficili. Per questa ragione possono essere impiegati anche in settori diversi dall'automotive (ambiente domestico, industria, nautica, agricoltura, eccetera).

In particolare in questo articolo ci riferiamo a "Raptor", vernice protettiva testurizzata di U-Pol, società acquisita da Axalta.

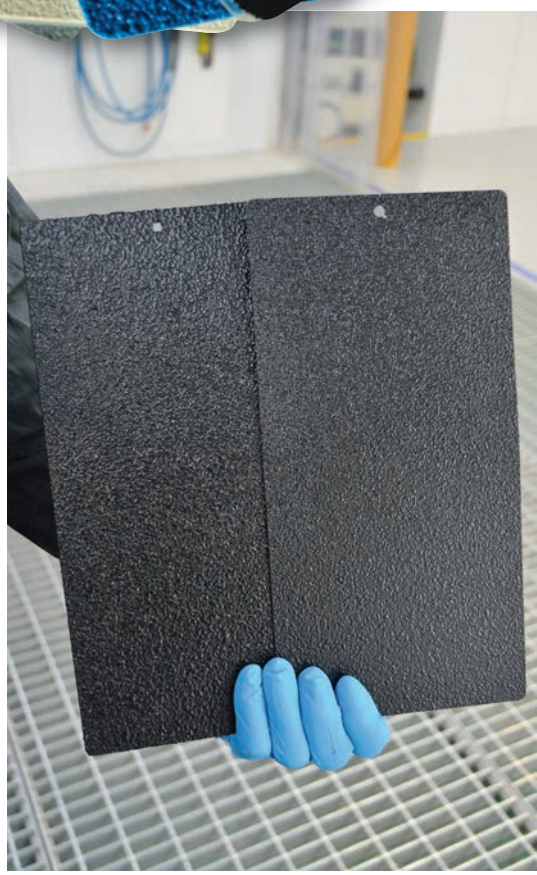
Il prodotto resiste alla prova del tempo, non sbiadisce neppure dopo anni di esposizione al sole; inoltre, salvaguarda i supporti trattati dalla





ruggine, dalla corrosione, dall'umidità, dai raggi UV e non si deteriora se entra in contatto con combustibili, oli idraulici, acqua (anche salata) e molto altro ancora. Infine, la finitura resiste ai danni meccanici e alle macchie, oltre a essere semplice da pulire.

Usando "Raptor" insieme all'additivo "Raptor Traction", la superficie acquisisce anche un grado di protezione antiscivolo conforme a test di resistenza BS 7976-2 e ASTM E303-93, che ne permette un impiego, per esempio, sui gradini, sulle piattaforme di sollevamento o sui pavimenti dei vani di carico dei veicoli commerciali. Sempre in ambito automotive si può spruzzare su cassoni, paraurti, cerchi e griglie ruote, componenti del motore, finiture in plastica, ma anche su scocca, parti e pannelli della carrozzeria. →



Varie sono le finiture possibili grazie alla vernice Raptor: liscia, standard, grezza e antiscivolo. Quest'ultima è perfetta per cassoni di pick-up, gradini e interni dei veicoli commerciali, per esempio. La particolarità della texture e la tinteggiabilità del prodotto lo rendono anche ideale per personalizzare alcune parti dell'auto, come retrovisori, paraurti, altro.



Facile da applicare, "Raptor" è disponibile nei colori nero, bianco e nella versione tinteggiabile che può adattarsi a qualsiasi nuance: basta aggiungere fino a 100 ml di tinta solvente per auto. Per questo motivo il prodotto è adatto a personalizzazioni estetiche particolari che rendono le superfici anche belle da vedere. Si può optare per una finitura liscia, applicando il prodotto con aerografo HVLP diluito al 20% e pressione della pistola a 2 bar. Si può anche decidere per una finitura standard o grezza usando, invece, pistole da "body schutz", im- →







Dopo aver pulito, sgrassato, carteggiato (grana 80-180) e di nuovo deterso la superficie in metallo da trattare, il tecnico di Axalta ha applicato un primer epossidico anticorrosione. Volendo ottenere una finitura colorata, ha aggiunto alla bottiglia di "Raptor" tinteggiabile la tinta desiderata (fino a 100 ml). A questo punto il training specialist ha versato il catalizzatore (foto 1)*, chiuso e agitato la bottiglia per un paio di minuti* (foto 2)*, al fine di uniformare il prodotto, e collegato la pistola di spruzzatura* (foto 3)*.*

www.dambrosiosrl.it

D'AMBROSIO

- CAR CARE PRODUCTS -

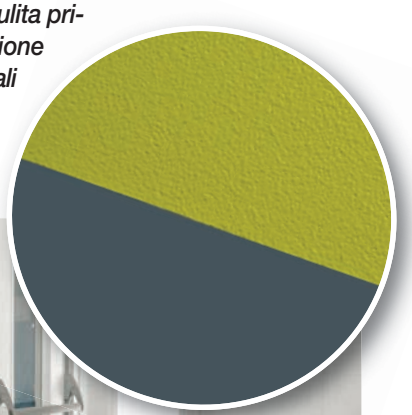


@dambrosio_detailingtech

piegate anche per stendere i prodotti sottoscocca e antirombo.

Per conoscere più da vicino tutte le caratteristiche di "Raptor" e vedere come si usa siamo andati al centro tecnico Axalta di Cavenago Brianza (MB). L'esempio fotografico in queste pagine si riferisce all'applicazione su un supporto in metallo. Si ringrazia per la collaborazione Giuseppe Fontana, training specialist di Axalta. ◄

■ *Il tecnico ha regolato la pressione per ottenere la finitura desiderata* (foto 4) *e ha iniziato ad applicare il prodotto da una distanza superiore ai 50 cm, con un movimento ampio* (foto 5)*. In questo caso sono stati applicati due strati: prima del secondo è sempre necessario un intervallo di 60 minuti per l'asciugatura all'aria. Prima di maneggiare il prodotto finito è necessario aspettare almeno 24 ore; per usare il mezzo verniciato bisogna invece attendere 2/3 giorni (7 per ottenere l'effetto anti-graffio). Dopo la catalisi si consiglia di usare il prodotto entro un'ora. La pistola deve essere pulita prima che "Raptor" si secchi completamente. L'applicazione deve essere fatta in cabina o in zona ventilata, con occhiali protettivi e maschera di verniciatura. Nella* foto 6 *tutti i prodotti della linea "Raptor". A fianco la superficie prima e dopo la spruzzatura. In apertura: il lavoro finito.*





4



5



6



Carlo Crocelli e Claudio Sestili
RC TOP CAR – S.R.L. (RM)
CSN Collision Network

CSN COLLISION

VUOI FARE LA DIFFERENZA?

UNA SOLA VOCE DA TUTTI I NOSTRI LICENZIATARI!

"Se vuoi cambiare davvero ed in meglio il mondo della Autoriparazione in Italia, unisciti al Network CSN Collision.
Continua a far crescere il valore della tua azienda e del tuo Brand, ed entra a far parte del Gruppo che ti può dare da subito tanti vantaggi e diventiamo insieme il 1° Network italiano per livello di Eccellenza".

ENTRA ORA NEL NETWORK E MIGLIORIAMO INSIEME IL SETTORE DELL'AUTORIPARAZIONE ANCHE IN ITALIA.

Visita welcome.csn.it per maggiori informazioni.

ALLA **CONQUISTA** DEL MERCATO

Il 2023 per il produttore di vernici Mipa Italia è iniziato con l'ingresso in famiglia di nuovi rivenditori. L'obiettivo è di consolidare queste partnership, ma anche di accrescere la capillarità del marchio. Ce lo ha spiegato l'AD, che ha annunciato il rafforzamento della squadra e l'investimento in una sede per il Centro-Sud.



di Elena Laffi

Se il 2022 è stato un anno molto positivo per il marchio tedesco di vernici con filiale italiana a Egna (BZ), il 2023 si annuncia assai promettente, grazie alle nuove partnership che l'azienda ha stretto con alcuni importanti rivenditori italiani, che inizieranno a concretizzarsi proprio in questi mesi. C'è quella con Cassani che, a partire da quest'anno, propone la linea di prodotti Mipa in Lombardia - dove è operativo da anni grazie alle sedi di Rozzano (MI) e Bergamo - oltre che in Emilia Romagna, regione nella quale si è creata - proprio grazie a Mipa - un'opportunità di espansione che il titolare, Cesare Cassani, cercava da tempo. Qui è stata aperta il 2 gennaio 2023 una nuova sede (a Reggio Emilia), con personale tecnico e commerciale dedicato.

Sempre nel Nord Italia, Mipa ha stretto una partnership con Autocolor di Verona, che ha iniziato da gennaio a distribuire i prodotti del marchio tedesco nelle proprie aree di competenza, affiancandoli all'offerta completa dedicata alla carrozzeria. Un risultato importante per Roberto Bergamini, titolare e fondatore dell'azienda.

Infine, a Roma, è iniziata la collaborazione con il Gruppo Camerini, distributore storico con oltre sessant'anni di esperienza nel settore del car refinish e diversi punti ven-



A sinistra: Martin Gschnell, amministratore delegato di Mipa Italia. In questa pagina la sede della filiale italiana del produttore tedesco a Egna (Bolzano).

dita nella Capitale, a Castel Gandolfo e a Latina. Tra i loro clienti c'è RC Top Car, importante carrozzeria romana il cui processo produttivo è organizzato e strutturato per lavorare su oltre 15.000 auto all'anno, che utilizza ora anche i prodotti del marchio tedesco, rappresentando - di fatto - un ottimo "testimonial" della qualità e delle prestazioni del ciclo Mipa.

Una grossa soddisfazione per Martin Gschnell, amministratore delegato di Mipa Italia, che ha commentato così: «Abbiamo chiuso il 2022 con un +37% sul 2021 che - a sua volta - era stato un anno positivo. La conquista di questi importanti clienti dimostra il lavoro fatto in questi ultimi due anni, nei quali abbiamo convinto una cinquantina di rivenditori a diventare nostri partner *(Mipa Italia è operativa dal gennaio 2020, Gschnell distribuisce in Italia i prodotti del marchio dal 2005, ndr)*. Oggi siamo presenti in quasi tutte le regioni, ma continuiamo a operare per diventare ancora più capillari. Non siamo più considerati una piccola azienda, né dai distributori né dai nostri competitor».

■ *Si può dire che il mercato in questi ultimi tempi sia particolarmente favorevole per aziende come la vostra?*

> *Ciò che ci distingue è il valore che diamo alle relazioni con i nostri partner. Li ascoltiamo e manteniamo quello che promettiamo.*

«Si può dire. Per difendere i propri territori sempre più distributori scelgono oggi di non essere più monomarca, ma di affiancare una seconda linea di prodotti vernicianti. Questa tendenza ci ha aperto la strada per conoscere molti imprenditori, far provare loro i nostri prodotti e convincerli della qualità».

■ *Quali sono i vostri punti di forza?*

«Abbiamo un catalogo molto ricco che, oltre al tintometro, include un'ampia gamma di stucchi, fondi, trasparenti e comprende anche i prodotti UV. Quanto a qualità e scelta siamo comparabili ai marchi premium delle multinazionali di vernici. Riguardo agli strumenti di ricerca colore offriamo più opzioni: in controtendenza rispetto ai tempi, l'azienda offre color box aggiornati, pur disponendo anche di spettrofotometro, software e database di formule. Ciò che ci distingue, però, è il valore che diamo alle relazioni, anche personali, con i nostri partner. Siamo cresciuti andando incontro ai clienti: li ascoltiamo e manteniamo quello che promettiamo».

■ *Quali progetti avete per il 2023?*

«Nei primi mesi dell'anno lavoreremo al consolidamento delle partnership con i nuovi rivenditori. Per supportarli e fornire un servizio ancora più accurato, stiamo anche rafforzando la nostra squadra, nell'area sia tecnica sia commerciale.

Stiamo inoltre cercando un capannone nell'area di Roma, strategica per il Centro-Sud, per disporre sia di un magazzino sia di un centro tecnico di proprietà anche in quella zona *(entrambi sono già presenti nel quartier generale di Egna)*.

Ospitare rivenditori e carrozzieri da noi è importante, sia per mostrare i prodotti sia per creare un rapporto. Vogliamo investire ancora di più negli incontri».

Le aziende sono fatte di persone. E su queste ultime è focalizzata Mipa Italia anche nel 2023. ◄

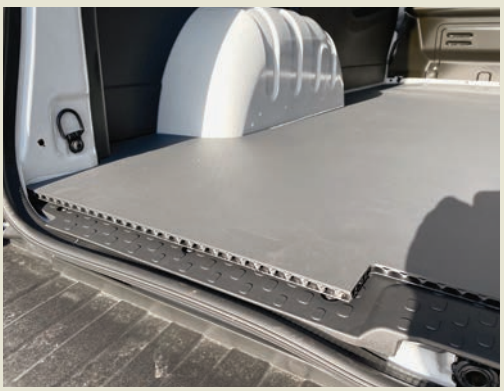
TVL SECURITY Serrature a prova di effrazione per i Transit di Ford

Per evitare la brutta sorpresa di un furto o una manomissione del furgone da parte dei ladri, l'inglese TVL Security propone alcuni pacchetti di sicurezza che integrano al cilindro anti-scassinamento "Replock" da lei brevettato per la porta del conducente alcuni prodotti supplementari che elenchiamo di seguito. "SlamHandle" offre solide protezioni per chiusure in acciaio inox sui portelloni di carico posteriori e laterali, impedendo ai ladri di forare il meccanismo per accedere al veicolo; inoltre, i portelloni laterali e posteriori si chiudono automaticamente. "HookLock" è stato progettato per ritardare l'entrata, una soluzione ideale per chi lascia attrezzatura di valore a bordo del furgone durante la notte o per un lungo periodo di tempo. Tra le caratteristiche figurano una protezione per i cavi elettrici delle porte anteriori, serrature di sicurezza sulle porte del conducente e dei passeggeri nonché chiavistelli a gancio sui portelloni laterali e posteriori. "ArmourShell", infine, offre gli stessi vantaggi dell'opzione "HookLock" con l'aggiunta del deterrente visivo di serrature semi-automatiche esterne sui portelloni laterali e posteriori, dotate di inserti anti-foratura e di un bullone di chiusura in acciaio temprato. ◀



Grazie a una collaborazione con Ford, i nuovi Transit e Transit Custom montano in primo impianto la soluzione "Replock": il cilindro sostituisce la serratura del produttore originale ed è complementare all'infrastruttura di sicurezza esistente, incluso il sistema di chiusura da remoto. I tre pacchetti di sicurezza citati nel testo possono essere aggiunti, per incrementare la protezione.

SILOR Componenti in polipropilene in nome della leggerezza



Nome noto nel mondo degli allestimenti di veicoli commerciali, Silor opera con questa ragione sociale dal 2001, ma ha iniziato l'attività nel 1959, anno di fondazione della Falegnameria Furlotti, in origine bottega artigianale specializzata nella lavorazione del legno divenuta poi allestitore di primo impianto per la nascitura Iveco Spa, nello stabilimento di Suzzara (MN). Oggi conta tre sedi operative in Italia (anche a Codisotto di Luzzara, RE, e Val di Sangro, CH) e una nel Nord Africa (Ben Arous, Tunisia), per un totale di 40 dipendenti e 5 milioni di euro di fatturato. Nel 2021 ha allestito 9.000 veicoli e spedito 1.100 kit. Guardando al futuro, Silor sta ampliando la gamma con prodotti compatibili con le esigenze derivanti dalle nuove motorizzazioni elettriche, fondamentalmente per "alleggerire" le trasformazioni. Tra questi ci sono pianali e fiancate in polipropilene, con caratteristiche simili al legno, ma con un peso nettamente inferiore (-45%). Per questi articoli, riciclabili e ricavati da materiale di recupero, è stata creata una nuova linea sotto il nome di "e-Silor" e cambiato il colore al camaleonte, simbolo dell'azienda, scelto perché - come questo animale - anche Silor si adatta a un contesto che cambia. ◀

NEW CAMPER Cassetto removibile

Trasformazione personalizzata su richiesta del cliente su Volkswagen Transporter T6 con tetto a soffietto "Reimo" e assetto delle sospensioni VB-AirSuspension anteriori e posteriori per New Camper (Castellarano, RE). L'allestimento è removibile per permettere al cliente - un biker molto sportivo - di usare il veicolo anche come solo mezzo di trasporto quotidiano. Adibito a cassetto estraibile, l'allestimento prevede un lavandino e un piano cottura, gestito da una batteria supplementare di 100Ah, sedili girevoli e un tavolino. Le gomme adottano cerchi maggiorati. ◀





AUTOLACK

Mipa 2K-HS-Express-Klarlack CX 4

Il successo più rapido

Mipa 2K-Express-Klarlack CX 4 è una vernice trasparente acrilica di alta qualità per verniciature veloci ed efficaci grazie alla nuova tecnologia Express.

HS quality <420 g/ltr. LOW-VOC-SYSTEM

- Applicazione facile e sicura
- Essiccazione estremamente rapida
- Lucidabile dopo solo 10 minuti/60°C o 20 minuti /40°C
- Eccellente resistenza agli agenti atmosferici
- Eccellente brillantezza
- Utilizzabile con i catalizzatori Mipa 2K-HS-Expresshärter HX 4





mipa

Professional Coating Systems

MIPA Italia Srl – Via Isola di Sopra, 32 – 39044 Egna (BZ) – Tel. 0471/863130
info@mipa-paints.it – www.mipa.paints.it

KOSTER PUBLISHING
L'EDICOLA DIGITALE

**Le nostre riviste sono ora disponibili anche on-line.
Vai sul sito www.koster.it, seleziona la pubblicazione di tuo interesse, acquista in tutta sicurezza e scarica subito il Pdf.**



Il Giornale della Logistica



Il Gommone e la Nautica per Tutti



BellAuto Carrozzeria, Tecnica e Styling



EuroElectric News



Agriparts - Il Giornale del Rivenditore Agricolo



Il Giornale dei Veicoli Commerciali & Allestimenti Speciali

Tutta l'informazione che cerchi a portata di click!
www.koster.it

Koster PUBLISHING
Via Liberazione, 1 - 20068 Peschiera Borromeo (Milano)
Tel. 02/55305067 - Fax 02/55305068 - e-mail: koster@koster.it

Stanno aumentando in Italia - in numero e in dimensioni - le reti indipendenti che aggregano gli autoriparatori. Un fenomeno strettamente correlato alle necessità, da una parte, degli imprenditori di fare fronte comune davanti a un mercato più complesso, dall'altra di quelle dei grandi committenti (Assicurazioni, Flotte, Aziende, altro) di avere interlocutori unici per il ripristino dei veicoli.



LA TELA DEL CARROZZIERE

di Gianluca Calvani

Negli ultimi tempi sta crescendo in Italia il numero di network indipendenti che interessano i carrozzieri. Si differenziano dai consorzi o dai gruppi di acquisto territoriali in quanto annoverano aderenti in tutto il Paese. Si distinguono anche da altri progetti "commerciali", presenti da anni, in quanto non sono legati a un singolo marchio o a un'azienda, ma sono a loro volta società che cercano di stringere accordi per avere migliori condizioni per l'acquisto di prodotti, servizi e formazione. Il mercato sembra essere di particolare attrattività anche per strutture che sono nate oltreoceano diversi anni fa *(il riferimento è al canadese CSN Collision, nel nostro Paese dal 2022)*. Tipicamente questi gruppi si pongono in concorrenza tra di loro, pur non chiedendo specificatamente un'e-

→



sclusiva al carrozziere. Ovviamente l'obiettivo è avere il maggior numero di partecipanti, per essere più rappresentativi. Pare non ci sia alcuna controindicazione, invece, riguardo all'eventuale appartenenza degli aderenti ai citati network "commerciali", tra i quali ricordiamo, per esempio, quelli dei produttori di vernici per il car refinish o delle aziende del mondo dei ricambi.

Prima di esprimersi su valutazioni circa il valore e i vantaggi che un potenziale associato può trovare nei network indipendenti, è utile comprendere alcuni temi di fondo che sostengono un trend di mercato così marcato. Storicamente nel nostro Paese ci sono sempre stati numerosi tentativi nati sul solco dell'associazionismo, per lo più di carattere localistico, capaci di raccogliere un numero ristretto di accoliti. La finalità era spesso legata a migliorare le condizioni di acquisto di ricambi e prodotti di consumo, oltre che mirare a una certa rappresentatività.

L'esito del percorso di consolidamento di questi esperimenti è stato, per la maggior parte dei casi, segnato da una certa stagnazione e stanchezza: dopo i primi entusiasmi la prova del tempo è stata spesso un esame difficile da superare.

SPINTE AD ADERIRE

E' evidente che i moderni network costruiscono la loro attrattività sulle medesime basi del recente passato, riscontrando un terreno ancora più fertile a causa della competizione innescata dalla forza incrementale di clienti di grandi dimensioni, capaci di spostare e canalizzare rilevanti masse di riparazioni, decretando la fortuna di una carrozzeria a scapito di altre. In sintesi le motivazioni a favore di essere parte di un network sono:

- la **convenienza economica negli acquisti**, mettendo a fattor comune i volumi esprimibili da un gruppo rispetto ai singoli;
- il **maggiore potere negoziale** rispetto ad Assicurazioni e grandi clienti, stabilendo una sorta di coordinamento nella definizione delle prestazioni e delle tariffe di manodopera;
- la **crescita imprenditoriale**, sfruttando la condivisione di "best practice" ed esperienze maturate da qualche outsider appartenente al gruppo;
- la **rappresentanza sociale** nei confronti del pubblico e, in generale, di al-

Prima di aderire a un network è bene valutare gli impegni richiesti, i costi e i benefici attesi, in modo da realizzare una scelta ponderata da sottoporre a giudizio ogni sei mesi.



Si stima che circa un carrozziere su due faccia parte di una rete, di un'associazione o di un consorzio, anche locale.



Autoriparatore al centro della catena del valore

(La vision dei network)



tri operatori esterni al gruppo stesso.

Oggi si rilevano almeno altri due elementi aggiuntivi che fanno la differenza e che rappresentano la scommessa di longevità delle nuove aggregazioni.

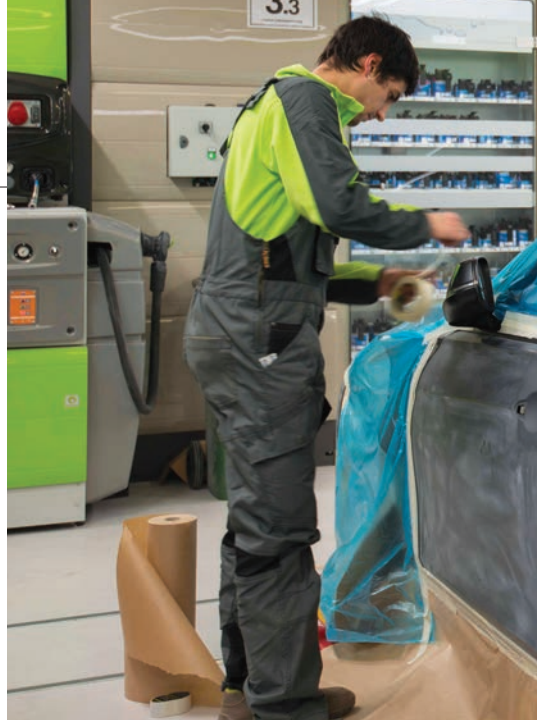
● Prima di tutto la forza di un nuovo network si misura sulla **capacità di sottoscrivere contratti quadro** con aziende, gruppi di concessionarie e altri grandi player di mercato (per l'acquisto di ricambi, formazione e, in alcuni casi, anche canalizzazione del lavoro).

● In secondo luogo una discriminante importante è l'attitudine a **offrire visibilità**, ovvero ottenere un riconoscimento del proprio brand e, di conseguenza, valorizzare il posizionamento di ogni singolo associato che si può fregiare di un logo, di una *vision*, di un sito Internet moderno dove far riconoscere il proprio valore, anche come riflesso di quello del network che lo alimenta.

L'IMPORTANZA DEL CARROZZIERE

Da un punto di vista strategico la carrozzeria è considerata da alcuni network come **l'anello di una catena del valore**, dove interpretano il proprio ruolo diverse aziende che da sempre hanno interesse nel settore, come le Assicurazioni, le Flotte e i fornitori di prodotti e ricambi. Per questi soggetti è sempre più importante avere un interlocutore unico al quale rivolgersi, per esempio per la fatturazione centralizzata.

Negli ultimi anni, inoltre, la carrozzeria rappresenta anche uno **snodo di comunicazione** verso il cliente automobilista, per esempio, per costruttori automobilistici e concessionari, per →



i quali è un canale per generare margine, considerato che le vendite dei nuovi veicoli incontrano momenti di incertezza. Infine, i fornitori di servizi finanziari si affacciano al mondo dell'autoriparazione, non foss'altro per il valore intrinseco, sempre più alto, di interventi manutentivi o di ripristino.

PRO E CONTRO

Vale la pena far parte di uno o più network, per un carrozziere? Vista la natura e le aree a cui tali società intendono fornire risposte - ovvero servizi, canalizzazione del lavoro e intervento nel processo di acquisto di beni e servizi prima gestiti direttamente dall'artigiano - possiamo riconoscere motivazioni sia favorevoli sia contrarie.

Tra le prime si annoverano la riduzione dei costi per approvvigionamenti, ipotizzando che siano disponibili e applicabili **contratti quadro di acquisto** che non implichino problemi di reperibilità o forti restrizioni.

Ai carrozzieri può interessare la **canalizzazione delle riparazioni** proposta da alcuni di questi network: si consiglia di verificare le condizioni economiche e di margine sottoposte.

In alcuni casi, inoltre, il network dispone di esperti e fornitori in grado di individuare miglioramenti operativi capaci di perfezionare le performance del carrozziere, attraverso la **standardizzazione di alcuni processi**.

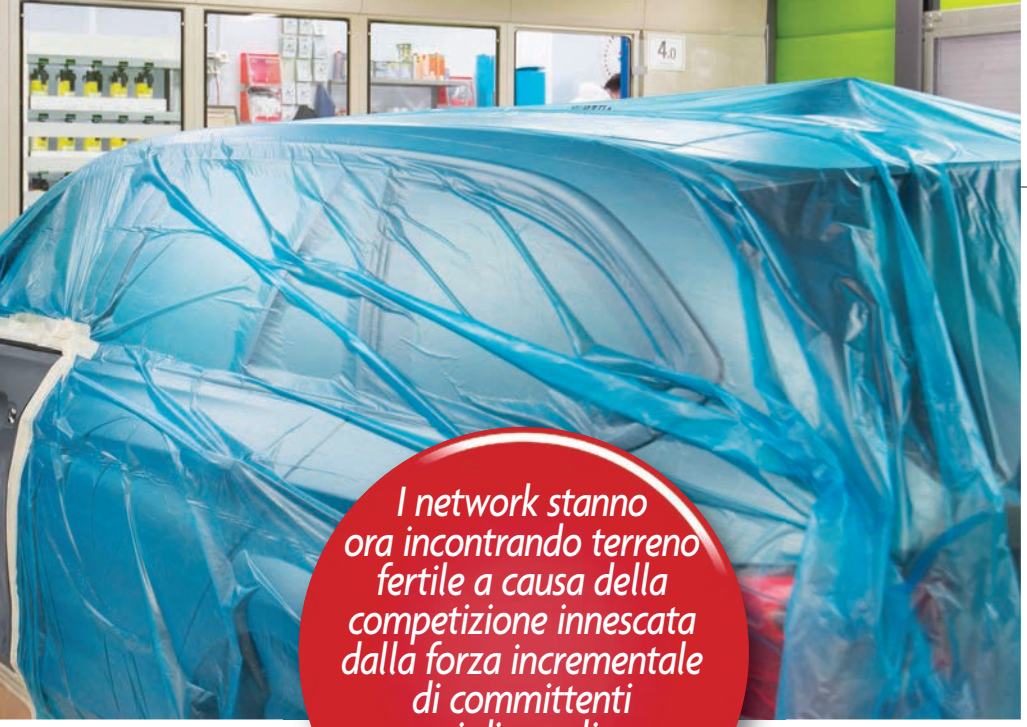
Infine, tipicamente queste reti possono proporre **formazione continua**, tramite corsi finalizzati ad accrescere le competenze degli aderenti, o servizi per accrescere immagine e pubblicità, con **loghi ben identificabili**, in grado di garantire una certa visibilità sul territorio di riferimento.

Per completezza elenchiamo anche alcuni elementi critici, in modo che l'imprenditore carrozziere possa valutare al meglio la scelta. In primis ci sono **i costi di accesso**, per pagare le strutture e i servizi offerti. Commissioni, penali all'uscita o quote di ingresso rappresentano elementi del prezzo per appartenere al network.

L'imprenditore, inoltre, non deve mai credere che la sola adesione porti

Per i network più innovativi la carrozzeria è l'anello di una catena del valore dove interpretano il proprio ruolo le Assicurazioni, le Flotte e i fornitori di prodotti e ricambi.



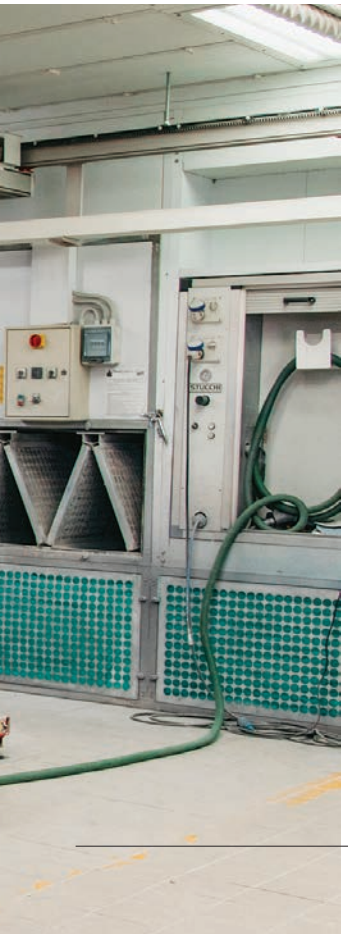


I network stanno ora incontrando terreno fertile a causa della competizione innescata dalla forza incrementale di committenti capaci di canalizzare rilevanti masse di riparazioni.

lavoro: è necessario continuare a operare una **ricerca attiva**, non delegando mai l'area commerciale a terzi. La competizione e la capacità di pianificare investimenti sono da sempre gli ingredienti del successo di lungo periodo di una carrozzeria. Inoltre bisogna tenere conto che questi network sono naturalmente **interessati più al business** che a proporre le istanze della categoria carrozziere in sedi politiche, quindi difficilmente promuovono investimenti per realizzare una vera e propria lobby. Infine esiste il rischio di fascinazione iniziale, come una sorta di sindrome da luna di miele, per cui all'inizio il percorso è costellato di promesse che potrebbero infrangersi alle prime divergenze di opinioni fra i gestori del network e gli artigiani che ne fanno parte.

In conclusione si può evidenziare che la tendenza alla proliferazione dei network sia già partita da anni in Europa e prima ancora negli USA. Le motivazioni della loro crescita sono pressoché simili a quelle indicate per il mercato italiano e, al momento, non sembra esserci segnali di rallentamento. L'importante è valutare, con freddezza, gli impegni richiesti, i costi e misurare i benefici attesi, in modo da realizzare una scelta ponderata ed equilibrata, da sottoporre a giudizio almeno ogni sei mesi. ◄

Identikit e obiettivi per il 2023 di alcuni dei network indipendenti nazionali presenti in Italia sono raccontati nelle pagine successive dalle parole degli stessi promotori.







L'UNIVERSITA' DEGLI AUTORIPARATORI

Partita nel 2018 con 26 carrozzerie, oggi Auto 180 ne raggruppa 94 e ambisce a raddoppiare il numero di adesioni per una copertura ottimale del territorio nazionale. Il nome rivela gli intenti della società: nel mondo automotive dove molti parlano di visione a 360°, la scelta è di rappresentarne una porzione importante.

«*I soci di Auto 180* - esordisce il project manager della SpA, Fabio Porro - *hanno deciso di operare insieme nell'ambito di un modello che mette il carrozziere al centro in un mercato nel quale, altrimenti, rischia di diventare un conto-terzista. L'obiettivo non è canalizzare lavoro, ma avvalorare il ruolo dell'autoriparatore. Per farlo dobbiamo in primo luogo garantire al cliente finale - l'automobilista - la sicurezza stradale: il focus, quindi, è costruire un percorso di accrescimento professionale mediante l'investimento in tecniche riparative certificate e nella formazione continua. Vogliamo rappresentare l'università della carrozzeria, cioè fornire più strumenti alle aziende per crescere e restare protagonisti del mercato*».

Nel 2022 sono stati ben quattordici i corsi manageriali e tecnici, realizzati in collaborazione con i fornitori di Auto 180: Axalta e Basf (vernici), Spanesi e Polin-AC (attrezzature), Gys e Snap-on Equipment - Car-o-liner e Blackhawk (saldatura), Texa e Mahle BrainBee (autodiagnosi e riparazioni auto ibride ed elettriche). Alla formazione sono state affiancate alcune attività con enti e istituzioni (come Ania, Aniasa, CUNA) su obiettivi comuni. Ricordiamo l'im-



A sinistra Fabio Porro, project manager di Auto 180. Qui a fianco il presidente, Lorenzo Porta (al centro), con i componenti del CdA: Stefano Scala, Angelo Crippa, Alessandro Rizzuto e Roberto Roldo.

pegno nella creazione della carta d'identità dei veicoli, che ne documenti tutta la storia, sinistri inclusi. Nell'ambito Auto 180 lavora al fine di dichiarare anche la conformità alla circolazione dei mezzi: ciò significa che tutte le riparazioni devono essere svolte secondo le prescrizioni del costruttore. Per dare maggiore concretezza a tutti questi progetti, inoltre, la Società ha iniziato a collaborare con il Politecnico di Torino, invitando i soci a seguire il processo di "Asseverazione" elaborato dall'ente terzo Standard & Testing (spin-off dello stesso Politecnico) che porta a una qualificazione tramite un attestato certificante il rispetto della legge, la qualità professionale, l'efficienza, l'organizzazione e l'equilibrio finanziario dell'impresa.

«Il bilancio del 2022 è positivo - aggiunge Porro - *con un aumento di fatturato della società, ma soprattutto con un ampiamento dei servizi resi alla rete. I progetti da qui al 2025 sono correlati alla digitalizzazione delle aziende e dei processi lavorativi sull'auto (penso ai software che evidenziano il costo di tutti i prodotti impiegati per una riparazione), alla sicurezza stradale (lavorare in conformità, Auto 180 fa parte anche della commissione interna a CUNA - Commissione tecnica di unificazione nell'autoveicolo, per la creazione di norme tecniche su assistenza tecnica e circolazione) e all'ambiente (mediante anche l'impiego di prodotti "carbon neutral" e progetti di economia circolare, in fase di test). L'obiettivo è approcciare tutti i provider, con una proposta differente».*

> *Il nostro modello mette il carrozziere al centro in un mercato nel quale, altrimenti, rischia di diventare un contoterzista. L'obiettivo è avvalorare il ruolo dell'autoriparatore.*

Ad oggi Auto 180 ha stipulato accordi con tre flotte - AutoSystem, Program e LeasePlan - che ne condividono il percorso; inoltre ha relazioni con molte Compagnie. *(E.Laffi)* ◄



LA CENTRALITA' E' UN PUNTO DI FORZA

Gli interessi della società coincidono con quelli degli affiliati. Tant'è che, oltre alle carrozzerie in franchising, nella rete ne sono presenti 16 di proprietà (con il brand AutoSicura). In tutto all'inizio dell'anno erano - dunque - oltre quattro centinaia le aziende di autoriparazione componenti Carsafe, ma nelle intenzioni del management si punta a raggiungere 600 centri entro la metà del 2023, salvaguardando le esclusive di zona. Per tutti, audit periodici per certificare la qualità della rete tramite vari Kpi (key performance indicator, quali il liquidato medio, il tempo di fermo tecnico, la soddisfazione dei clienti).

Obiettivo principale per l'anno in corso è quello di riuscire a incrementare il numero di convenzioni sia di Compagnie di assicurazione (la società è già partner di quasi tutte le principali) sia di Società di Noleggio, come ci ha spiegato l'amministratore delegato Simone Mucciante.

Società controllata al 100% dalla holding operativa e di investimento A21, nata dalla volontà di imprenditori esperti nel settore automotive e assicurativo, CarSafe è oggi il network con il maggiore fatturato in Italia. Operativo dal 1° gennaio 2021, conta 405 imprese affiliate sul territorio nazionale, alcune in soft franchising, altre di proprietà.

«Siamo positivi - dice - *perché stiamo vivendo un momento di mercato in cui i grandi committenti non vogliono più gestire direttamente i rapporti con le singole carrozzerie convenzionate, ma preferiscono rivolgersi a interlocutori come noi in grado di centralizzare tutte le attività legate alla riparazione dei mezzi.*

Abbiamo già stretto accordi con alcuni di essi nel 2022 e contiamo di accrescere nel 2023 numero e intensità delle convenzioni. Diamo valore aggiunto alle Assicurazioni e alle Società di noleggio alleggerendo tutte

Nella foto a destra, Simone Mucciante, amministratore delegato di CarSafe. Sotto: uno degli incotri organizzati dalla società sul territorio nazionale nel corso del 2022.





> *Abbiamo riportato il business grandine - e la giusta marginalità di questo lavoro - all'interno delle carrozzerie. Nel 2023 vogliamo raggiungere lo stesso risultato sul fronte dei cristalli.*

le attività burocratiche di gestione del network, per esempio con la fatturazione centralizzata, con il numero unico di assistenza per tutta l'Italia o con il servizio Authority».

CarSafe ha acquisito nel 2022 un importante studio peritale nel settore, cioè Gema; l'AD Michele Cristiano è entrato nel board di CarSafe portando tutta la competenza.

«Un sinistro canalizzato tramite noi, per i nostri committenti - prosegue Mucciante - *ha un valore economico maggiore, proprio in virtù dei servizi resi. Supportiamo i nostri affiliati che vedono nell'indotto di lavoro un plus nell'essere parte di CarSafe, che - rappresentando tante imprese - ha un potere contrattuale più forte».*

Oltre all'aumento delle convenzioni, la società si sta impegnando per accrescere le tariffe con le quali lavora la rete (variano in base alle singole Compagnie) e i volumi di lavoro. CarSafe ha, infatti, investito in un call center volto a indirizzare gli automobilisti coinvolti in un sinistro presso le strutture convenzionate: nel 2022 sono state circa 70.000 le telefonate (il 20% dei contatti ha portato a una canalizzazione verso la rete); l'obiettivo è di raddoppiarle. Inoltre ha già organizzato incontri con gli agenti delle Compagnie dei singoli territori per ribadire la disponibilità del network di occuparsi delle riparazioni dei loro assicurati: un'attività che proseguirà nell'anno in corso.

Un'altra peculiarità sottolineata da Mucciante riguarda la centrale di acquisto ricambi, grazie alla quale CarSafe fornisce ai carrozzieri qualsiasi componente con uno sconto maggiorato di almeno 5 punti percentuali. E non è tutto. *«Grazie ad alcuni accordi* - aggiunge l'AD - *abbiamo centrato l'obiettivo di riportare il business grandine - e la giusta marginalità di questo lavoro - all'interno delle carrozzerie. Nel 2023 vogliamo fare la stessa cosa con i cristalli, la cui riparazione e sostituzione oggi prevede spesso la calibrazione di dispositivi Adas, sulla quale i nostri carrozzieri sono sempre più preparati e informati». (E. Laffi)*

PARTNER E' LA PAROLA CHIAVE



E' la versione italiana del network nato in Canada vent'anni fa e presente dal 2020 anche negli Stati Uniti. Creato nel 2022, CSN Collision Italia segna l'approdo del marchio in Europa: ha già raggiunto quota 40 aderenti, coinvolgendo imprenditori di primo livello, intenzionati a guidare il mercato.

Attualmente non è certo il più grande circuito presente in Italia, anche perché è l'ultimo arrivato, ma il general manager, Roberto Sticca, si è impegnato nel far conoscere il progetto a tutti gli addetti ai lavori, partecipando a incontri, eventi e fiere. Il tutto è culminato nella prima convention nazionale, svoltasi in ottobre. Una delegazione di aderenti e simpatizzanti *(nella foto a corredo con Ryan Bruno, presidente di CSN Collision Group)* ha anche presenziato alla ventesima conferenza internazionale di CSN Collision Group a Nashville (USA), a fine novembre.

Guardando al futuro l'obiettivo di CSN Collision Italia per il 2023 è di raddoppiare il numero di aderenti, per rendere il network ancora più appetibile per aziende, Compagnie di assicurazione e Società di noleggio. Partner è la parola chiave, come ha spiegato Roberto Sticca.

«L'idea di CSN Collision è quella di non porsi in contrapposizione, ma lavorare insieme agli altri player del mercato in modo propositivo, in un modello "win win" per tutti gli operatori coinvolti. Non prospettiamo franchising né promettiamo lavoro. Partiamo al contrario dal presupposto che le strutture alle quali ci rivolgiamo sono le migliori, che il know-how riparativo è appannaggio dei carrozzieri e che a noi spetta solo il compito di valorizzare tutte le eccellenze locali che i nostri centri rappresentano».





Nell'altra pagina Roberto Sticca, general manager di CSN Collision Italia. A sinistra la delegazione di aderenti e simpatizzanti che ha partecipato alla conferenza internazionale del network in USA, insieme a Ryan Bruno, presidente di CSN Collision Group.

In quest'ottica il lavoro per il 2023 sarà orientato all'ottimizzazione dei processi e all'incremento della produttività - che si continuerà a promuovere con il coinvolgimento attivo dei propri partner tecnici -, al supporto nella ricerca e formazione del personale, all'organizzazione di gruppi di acquisto, oltre che alla creazione di una "dashboard" con indicatori in tempo reale sull'andamento delle aziende in termini economici e di servizi erogati.



Contestualmente continueranno gli incontri con le Assicurazioni per raccogliere i loro punti di vista e iniziare a implementare i primi accordi di collaborazione; verranno inoltre ulteriormente descritti i requisiti minimi certificabili per appartenere al network e si lavorerà sulla "customer journey", cioè sul miglioramento dell'esperienza del cliente. In tale ambito è stato attivato un progetto pilota presso Ambra Car Service di Brescia, che sfrutta l'intelligenza artificiale per automatizzare la stima del danno, condividendo i dati in tempo reale con Assicurazione e assicurato.

Quanto alla formazione, il tema della mancanza di personale in carrozzeria è particolarmente sentito. Per questo è stata varata la "CSN Collision Academy", vale a dire una scuola itinerante, volta a creare nuove figure professionali da inserire presso le aziende dei vari territori.

Sempre per rispondere a una delle principali esigenze dei "Licenziatari" (così vengono chiamati gli aderenti al network) e in generale del mercato, CSN Collision Italia ha comunicato a gennaio l'importante accordo concluso con Betag Innovation *(in un evento presso Autocenter Arese, a Milano)*. Si tratta di una società di formazione di carrozzeria, di rilevanza mondiale, che collabora con le più importanti Case costruttrici e Assicurazioni. L'obiettivo è portare un approccio alla riparazione certificato, standardizzato, efficace ed ecosostenibile, che possa diventare un riferimento in Italia.

Qui Betag Innovation opererà in esclusiva con CSN Collision, per portare valore innanzitutto ai suoi "Licenziatari" e successivamente ad altri carrozzieri che vogliono rafforzarsi e prepararsi alla evoluzione del mercato dell'autoriparazione. *(E.Laffi)* ◄

« Non prospettiamo franchising né promettiamo lavoro. A noi spetta il compito di valorizzare tutte le eccellenze locali che i nostri centri rappresentano. »



ARVAL Roadshow per rafforzare la relazione con la rete preferenziale

Circa **1.500 Arval Premium Center e Arval Center** convolti in **9 tappe** che hanno toccato altrettante città in tutta Italia. Sono questi i numeri del **roadshow** organizzato dalla direzione Aftermarket Networks di Arval Italia e **dedicato ai riparatori della rete preferenziale**. Iniziato il 17 novembre a Padova, è terminato a Bologna il 21 dicembre, dopo aver toccato Roma, Catania, Torino, Milano, Napoli, Bari e Ancona. Le foto a corredo si riferiscono alla serata del **6 dicembre**, ospitata **presso il Museo Storico Alfa Romeo di Arese (MI).** Il tradizionale evento è finalizzato a rafforzare la relazione di Arval con i partner del mondo della riparazione, che condividono con la casa madre la visione del futuro, l'approccio sul mercato, la volontà di aggiornarsi e consolidare la propria posizione in un contesto in rapida trasformazione. Il roadshow è stato quindi l'occasione per tracciare un **bilancio del 2022** delle attività che hanno riguardato il Network Arval, raccontate da Marco Mosaici, che per dieci anni - fino al 31 dicembre 2022 - è stato direttore Aftermarket Networks di Arval Italia e che ora continua il suo percorso professionale all'interno della Direzione Remarketing della società, nel ruolo di Sales Director B2B.
Il manager ha parlato delle iniziative legate all'impegno dei riparatori a supporto di una **mobilità sempre più sostenibile**, del **processo di certificazione** degli Arval Premium Center (le strutture multicenter) e degli Arval Center (gli specialisti), dell'ampliamento del business di alcuni imprenditori che hanno integrato



In apertura: un gruppo di imprenditori appartenenti alla rete preferenziale di autoriparatori di Arval Italia ha consegnato a Marco Mosaici (anche sotto a sinistra) - nel corso della tappa milanese - un ricordo per ringraziarlo del lavoro svolto come direttore del network negli ultimi dieci anni. Dal 1° gennaio 2023 l'incarico è passato a Efrem Bresolin (sotto a destra).







all'interno dei loro centri la **vendita dell'usato certificato** Arval AutoSelect. Il meeting ha poi offerto ai presenti una **panoramica del mercato automotive e aftermarket**, grazie all'intervento di Marc Aguettaz, Country Manager GiPA Italia *(primo a destra nella foto a fianco),* che ha partecipato anche alla **tavola rotonda** che è seguita. A quest'ultima hanno preso parte *(da destra a sinistra)*: Piergiorgio Beccari, Presidente di ADIRA (Associazione Distributori Indipendenti Ricambi Autoveicoli), Walter Vergani, Industry Insurance and Repair Manager di Quattroruote Professional, Massimo Pellegrino, Responsabile Gruppo ANFIA Aftermarket (Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica) e gli imprenditori Paolo La Vitola e Alberto Lozza, titolari rispettivamente di Autocenter Arese e Lozza.

Al posto di Marco Mosaici, dal 1° gennaio 2023 c'è Efrem Bresolin. Il manager vanta un'esperienza ventennale in Arval, nel corso della quale ha ricoperto ruoli in vari ambiti, dall'area commerciale Corporate a quella Retail, fino all'incarico di Direttore Indirect, in cui ha contribuito al consolidamento della rete di agenti di Arval sul territorio, al rafforzamento delle relazioni con i dealer e allo sviluppo di partnership con le Case costruttrici. ◄

CALIBRAZIONI... MOBILI

Per intervenire sugli Adas oggi l'autoriparatore ha due possibilità: investire sull'attrezzatura e la formazione necessarie o appoggiarsi a un concessionario. Recentemente alcuni imprenditori hanno deciso di offrire una terza alternativa, a domicilio, grazie a un van attrezzato. Un roadshow per proporla in tutta Italia.



di Elena Laffi

Sempre più vetture montano dispositivi di assistenza alla guida e, in prospettiva, il numero salirà ulteriormente. Come noto la calibrazione degli Adas è indispensabile ogniqualvolta si sostituisce il componente sul quale questi sistemi sono installati. Essendo il loro funzionamento legato alla conoscenza dell'assetto dell'auto, anche modifiche del livello sull'asse anteriore o posteriore necessitano di una ri-taratura. Infine, devono essere ricalibrati ogni volta venga eseguito un aggiornamento rilevante della centralina.

Per effettuare l'operazione oggi l'autoriparatore ha due possibilità: acquistare l'attrezzatura necessaria e formare addetti allo scopo oppure portare la vettura dal concessionario. Recentemente è stato realizzato un progetto che si propone come una "terza via", fornendo a domicilio - grazie a un'officina mobile attrezzata e a personale tecnico specializzato, sempre aggiornato - il servizio di calibrazione, rilasciando poi un documento d'intervento che garantisce la qualità del lavoro e la sicurezza del veicolo.

Il progetto si chiama Adaslab; il brand appartiene alla società AutoAcademy, start-up creata da tre soci *(sopra)* in tempo di pandemia per venire incontro alle nuove esigenze legate al mondo dell'auto. Ideatore e direttore tecnico è Maurizio Corsano, già titolare a Firenze della Immediauto - carrozzeria specializzata nelle riparazioni rapide (da 4 a 12 ore), applicate a varie tipologie di danno, non solo lievi - e di un centro di sostituzione e riparazione dei vetri.

«L'idea - *racconta* - è nata sul campo. Parlando con i colleghi, abbiamo colto un bisogno di supporto tecnico riguardante i sistemi di assistenza al-



In apertura i fondatori di Adaslab: Mario Lippolis (direttore commerciale), Maurizio Corsano (direttore tecnico, anche qui a destra con Salvatore Gravina, direttore operativo) e Alessandro Cosi, AD. Sopra: tappa del roadshow di presentazione, a Firenze.





la guida e ci siamo mossi di conseguenza. L'investimento nella calibrazione degli Adas, infatti, non è per tutti: chi lo fa deve sostenere un certo numero di interventi per ammortizzare i costi delle attrezzature, degli aggiornamenti software e dell'istruzione degli addetti. Di contro portare la vettura riparata presso un concessionario presenta varie difficoltà logistiche, che includono i tempi dello spostamento, i rischi annessi e personale che deve uscire, oltre alla tempistica di presa/riconsegna dell'auto che si allunga in base alla disponibilità del centro cui ci si appoggia. Noi rappresentiamo la terza alternativa. Non ci siamo preoccupati, inoltre, di fornire al carrozziere solo la calibrazione, bensì un servizio completo, che include un report di avvenuto intervento, che l'artigiano può allegare alla scheda di lavorazione del veicolo e condividere eventualmente con la Compagnia di assicurazione o la Società di noleggio in caso di sinistro canalizzato».

Partner tecnologico è Hella Gutmann, che ha fornito l'attrezzatura e il supporto tecnico. Il gestionale che consente di creare il fascicolo d'intervento che "blinda" al suo interno la storia della lavorazione è stato invece realizzato in collaborazione con una software house.

«E' un processo virtuoso - *ha aggiunto Salvatore Gravina, direttore operativo e referente per lo sviluppo delle partnership e del network di Adaslab* - altamento tecnologico, 4.0, che tutela non soltanto la filiera intervenuta nella riparazione dell'autoveicolo, liberandola da ogni responsabilità, ma anche l'automobilista».

Un'officina mobile è già operativa su Firenze e provincia, ma l'obiettivo è di allargarsi in tutta Italia. Per questo è stato organizzato un roadshow. La prima tappa si è svolta a fine 2022 proprio nel capoluogo toscano, in collaborazione con Bellini Systems e Würth, ma altre ne seguiranno quest'anno, a Milano, Torino, Bologna, Roma e Bari.

«Durante l'evento - *ha detto, concludendo, Gravina* - ci siamo soffermati anche su come i carrozzieri possono rendere remunerativa l'attività di calibrazione: i nostri prezzi sono competitivi e l'imprenditore può decidere in autonomia come rivendere il servizio al cliente. Chi fosse interessato a collaborare con noi (singolo imprenditore, partita Iva, rete d'impresa, eccetera), infine, può contattarci e diventare parte del nostro team».

Il progetto è agli albori, ma l'idea c'è. E la voglia di crescere anche. ◄



VIAGGIO NELL'**AFTERMARKET LUSITANO**

L'automotive portoghese vanta da sempre una naturale vocazione all'esportazione. Com'è strutturato il settore e quali sfide sta affrontando? Per conoscerne numeri e tendenze abbiamo interpellato i referenti di DPAI, divisione relativa al post-vendita indipendente di ACAP - Automobile Association of Portugal, e di AFIA - Associazione nazionale dei produttori per l'industria automobilistica.

Il settore automotive portoghese è composto da circa 29.000 aziende, per un totale di 34 miliardi di fatturato annuo e circa 160.000 lavoratori coinvolti. Si tratta di una componente essenziale per il Paese: rappresenta quasi il 20% delle entrate statali in tasse. La fonte di queste informazioni è ACAP - Automobile Association of Portugal, un'associazione con più di 110 anni di storia (è stata fondata nel 1910). ACAP funziona come una federazione, in quanto rappresenta e riunisce il mondo dell'Industria Automobilistica, dei Concessionari, del Motociclismo, delle Macchine Agricole, delle Macchine Industriali, dei Caravan e Camper e dell'IAM, cioè dell'Aftermarket Indipendente (tramite la divisione relativa al post-vendita DPAI). ACAP offre ai propri membri un supporto personalizzato e illimitato in tutte le aree del business automobilistico, inclusa la formazione e la produzione di statistiche, studi di mercato e report sulle tendenze del settore. Fanno parte dell'offerta per i soci anche la promozione di incontri informativi, convegni e forum su vari temi di attualità. Entrando nel dettaglio, la divisione DPAI (aftermarket) comprende aziende di varie dimensioni nei segmenti seguenti: Componentistica Auto, Pneumatici - entrambi con i comitati esecutivi dei produttori e dei distributori - e Servizi di Mobilità, con la rappresentanza di tutte le officine organizzate in rete. La DPAI è anche impegnata nel supporto gestionale e nella produzione di dati di mercato utili a qualificare e a rendere più competitive le aziende associate.



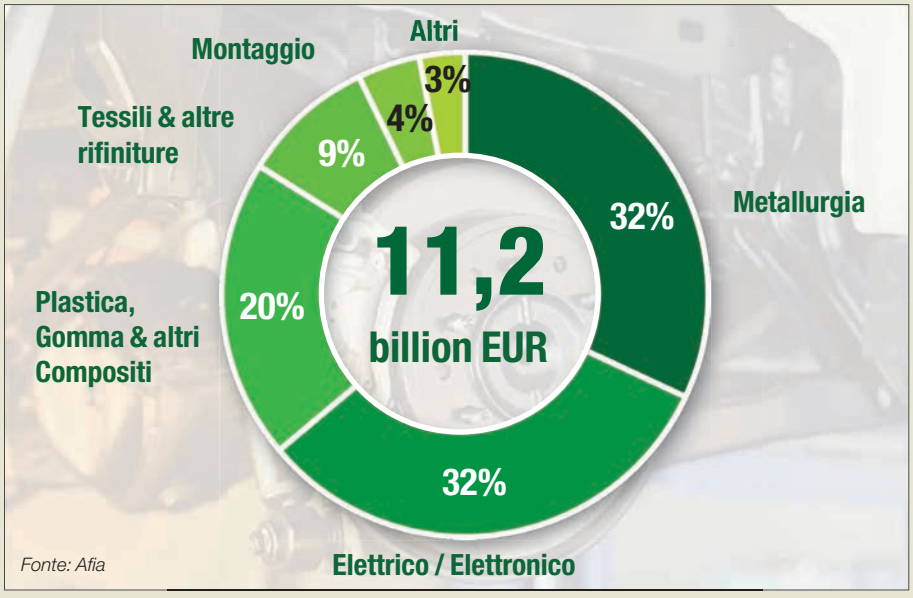
José Couto è dal 2019 Presidente del CdA di AFIA - Associazione dei produttori portoghesi per l'industria automobilistica e membro del CdA di CLEPA - European Association of Automotive Suppliers. Lunga l'esperienza in diversi settori industriali e in varie associazioni. A livello regionale come dirigente del Consiglio aziendale per la regione centrale del Portogallo e a livello nazionale come membro del consiglio di CIP - Confederazione portoghese delle imprese.



Joaquim Candeias è Amministratore Delegato di Ferdinand Bilstein Portugal, S.A., società del Gruppo Bilstein con sede in Germania. Dal 2015 è anche membro del Consiglio di FIGIEFA - European Federation of the Automotive Aftermarket Distributors - e di ACAP - Automobile Association of Portugal. Attualmente sta completando il suo terzo mandato fino al 2024. Dal 2009 è presidente della DPAI, Division of Independent Parts and Accessories di ACAP.

Le varie anime della componentistica auto

(Fatturato per attività, Portogallo, 2021)



Fonte: Afia

IL POST-VENDITA

«L'attuale parco auto portoghese - *spiega Joaquim Candeias, presidente di DPAI* - conta 5.410.000 unità. L'anno scorso le autovetture vendute nei primi 10 mesi sono state di 132.226, con una crescita del 2,6% da gennaio a ottobre 2022, rispetto allo stesso periodo del 2021. A occuparsi di questi mezzi attualmente ci sono 18.534 imprese, tra autoriparatori, carrozzerie e gommisti. E' sempre più comune in Portogallo che le aziende offrano una varietà di servizi, diventando centri multiservizio specializzati. Fatto cento i carrozzieri, solo il 5% sono autorizzati».

A Candeias chiediamo come sta andando il mercato del post-vendita e quali sono le sfide che sta affrontando.

«Il settore - *spiega il presidente di DPAI* - sta già sperimentando la concentrazione delle aziende per acquisizione, sia da parte di fondi di investimento sia da parte dei grandi player in Europa. Questa è una tendenza che continuerà nei prossimi anni. L'aftermarket portoghese non mostra una crescita dei volumi nel 2022, nonostante un aumento visibile del fatturato, in ragione dell'inflazione che sfiora il 10%. A causa di quest'ultima, il vantaggio del margine lordo delle società portoghesi nel 2022 è un fatto concreto.

Le sfide da affrontare - *aggiunge, concludendo* - sono innumerevoli: il libero accesso ai dati e alle funzioni del veicolo, gli aggiornamenti relativi al "MVBER" Block Exemption Regulation *(Regolamento che da quasi vent'anni protegge gli operatori dell'aftermarket dalla concorrenza delle Case automobilistiche e di tutta la loro rete ufficiale)*, la sicurezza informatica e la sostenibilità sono temi che influenzeranno molto il futuro del-

→



l'IAM (aftermarket indipendente) in Portogallo. L'affiliazione di DPAI a FIGIEFA - Automotive Aftermarket Distributors le consente di monitorare tutta la normativa che viene discussa a livello europeo, con impatto sulle aziende del settore, partecipando a tavoli di lavoro finalizzati a trasformare queste difficoltà in opportunità per i suoi membri. L'IAM portoghese si è evoluto nell'ultimo decennio, con migliori pratiche e una maggiore apertura alle nuove sfide. Questo è uno degli obiettivi principali di ACAP/DPAI: supportare i suoi membri nella necessaria e adeguata trasformazione per la continuità delle loro attività, in modo sano e redditizio».

LA COMPONENTISTICA

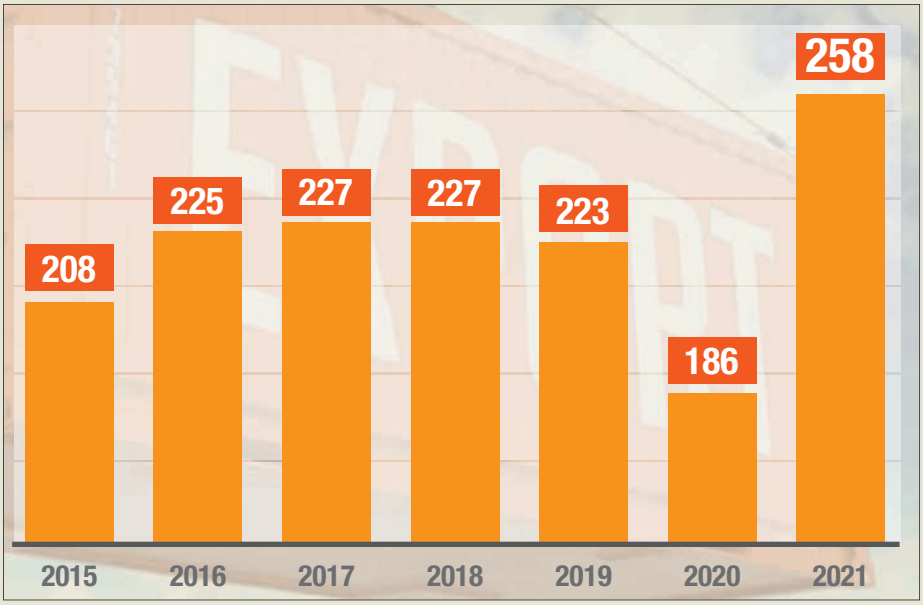
Anche l'industria portoghese delle attrezzature e dei componenti automobilistici detiene una posizione chiave nel panorama industriale nazionale, in quanto contribuisce in modo significativo all'economia per dimensione, interazione con altri settori, attività di esportazione e creazione di posti di lavoro. Ne abbiamo parlato con José Couto, dal 2019 presidente del consiglio di amministrazione di AFIA - Associazione dei produttori portoghesi per l'industria automobilistica, parte dal 1979 di CLEPA - Associazione europea dei fornitori automotive (del cui CdA Couto è membro). In sintesi il comparto rappresentato da AFIA:

- aggrega circa 350 aziende, che rappresentano lo 0,9% delle imprese del settore manifatturiero;
- contribuisce al 5,3% del PIL con 11,2 miliardi di euro di fatturato:
- genera 2,7 miliardi di euro di valore aggiunto lordo (VAL), pari all'11,1% del VAL totale del settore industriale;
- esporta l'80% circa della sua produzione, pari a 9,5 miliardi di euro, il 14,9% delle esportazioni di beni commerciabili.

«Il settore - *racconta José Couto* - è fortemente orientato alla ricerca e sviluppo di soluzioni innovative, data la necessità di mantenere la propria competitività globale. Tra il 2015 e il 2021 in questo comparto sono stati investiti 5 miliardi di euro, pari al 16,6% di tutte le spese in conto capitale del-

Aumenta l'export* verso l'Italia

(2015-2021, milioni di euro)



** airbag, autoradio, apparecchi elettrici di illuminazione o segnalazione, componenti del motore, set di cavi (per esempio di accensione), serrature, parti per accensione elettrica o apparecchiature di avviamento, radiatori, relè, indicatori di velocità per veicoli, volanti, piantoni e scatole sterzo, pneumatici fili e cavi, altre parti e accessori.*
Fonte: Afia



I NUMERI DELL'ASSISTENZA

5.410.000
Il parco circolante auto

18.534
Le imprese di autoriparazione (officine + carrozzeria + gommisti)

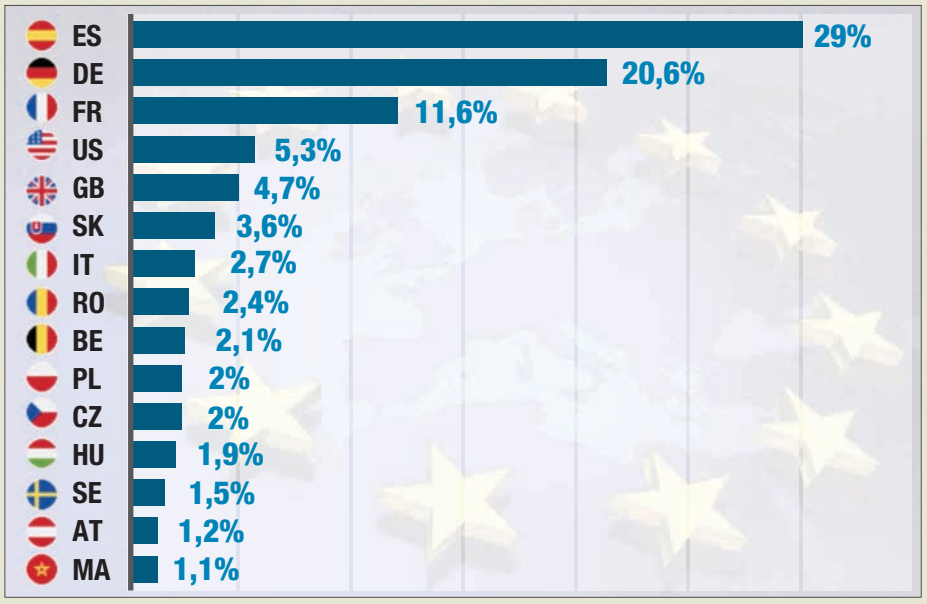
95%
La percentuale di quelle indipendenti (non autorizzate dalle Case auto)

44.249
Gli incidenti nel 2021 (-12% sul 2019, pre-Covid)

Fonte: ACAP/DPAI

Destinazione Europa per l'88,3% delle esportazioni*

(Export per Nazioni in %, 2021)



*America: 6,8%; Asia & Oceania 2,5%, Africa & Middle East 2,4% - Fonte: Afia

l'industria manifatturiera. E non è tutto. Crea costantemente nuovi posti di lavoro stabili e ben retribuiti, in tutto il Paese: tra il 2015 e il 2019 sono stati 14.000, per un ammontare complessivo di 62.000, oltre il 9% del totale industria. La retribuzione è superiore del 17% alla media nazionale».

L'EXPORT

L'industria della componentistica per autoveicoli è un settore fortemente orientato all'esportazione, con vendite estere che rappresentano oltre l'80% del fatturato. Nel 2021 il valore dell'export ammontava a 9,5 miliardi di euro, +9,6% sul 2020. Il primo Paese di destinazione è la Spagna (29,0%); l'Italia è al settimo posto (con il 2,7%, si veda tabella sopra). Le aziende esportano principalmente propulsori, sottoscocca, telai, parti esterne e interne oltre che componenti elettrici ed elettronici.

«Fino a settembre del 2022 - *aggiunge il presidente di Afia* - le esportazioni sono state superiori del 4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, avvicinandosi ai valori raggiunti nel 2019, prima del Covid. In particolare, rileviamo che stiamo aumentando le consegne in Europa, dove di fatto non c'è crescita».

In futuro il settore dovrà affrontare sfide significative. «L'elettrificazione o altre motorizzazioni altenative - *spiega José Couto* - sono solo una delle criticità. I nostri obiettivi sono rimanere sulla strada della competitività, riuscire a fidelizzare i clienti e rafforzare la nostra presenza sui mercati internazionali. E' essenziale investire in efficienza operativa e in tecnologia per promuovere la specializzazione rispetto ad altri Paesi. Per affrontare queste sfide e massimizzare i benefici le aziende, le pubbliche amministrazioni, le agenzie, le università e tutti gli attori devono cooperare, promuovendo la ricerca e lo sviluppo (razionalizzando le attività di gestione, aumentando l'efficacia dei fondi utilizzati e implementando il processo di trasferimento della tecnologia alla fabbrica). Devono, inoltre, migliorare la competitività dei costi con misure relative alla flessibilità del lavoro, alla logistica, alla stabilità dei prezzi dell'energia, eccetera e supportare i processi di internazionalizzazione delle imprese, sia attraverso l'export sia in multisede. Infine, i player coinvolti devono garantire finanziamenti attraverso un migliore accesso al credito bancario e meccanismi di sovvenzione alternativi».

Tra il 2015 e il 2021 i fornitori automobilistici portoghesi hanno aumentato la loro attività del 4,2% annuo, il che si confronta positivamente con il calo del 4,4% della produzione automobilistica in Europa, segno della competitività e della resilienza dell'industria lusitana dei componenti automobilistici.

«Il 98% delle auto prodotte in Europa - *chiosa José Couto* - ha componenti fabbricati in Portogallo». ◄

SOLUZIONI A VALORE AGGIUNTO

Esempio di eccellenza tra le aziende portoghesi di soluzioni per la carrozzeria, Indasa è uno dei principali marchi europei di abrasivi. Oltre il 90% della produzione è destinato all'estero, fattore che rende il Gruppo un esportatore celebrato nell'economia nazionale. Le parole di Andrew Tindall, direttore commerciale, che ha anticipato anche alcuni piani per l'Italia, dove ha sede una filiale diretta.

Quartier generale ad Aveiro, in Portogallo, Indasa S.A. è uno dei principali produttori europei di abrasivi tecnologici ad alte prestazioni, grazie ai quali da oltre quarant'anni si pone all'avanguardia nel comparto dei sistemi di levigatura a secco. La società vanta una presenza considerevole a livello globale, un'ampia penetrazione del mercato e un ottimo riconoscimento del marchio. La sede - il cuore dell'azienda - ospita lo stabilimento produttivo, il magazzino centrale e il personale dedicato alla produzione, alla distribuzione e alle vendite. In ultimo, ma non per importanza, qui c'è una struttura dedicata alla formazione: la Indasa Academy. Fondamentale per l'azienda, infatti, è l'impegno nel fornire ai clienti un "pacchetto" di prodotti e servizi che siano di valore e di ispirazione.

«Oltre il 90% della nostra produzione - *racconta Andrew Tindall, direttore commerciale* - è destinato all'estero, fattore che rende il Gruppo Indasa un esportatore celebrato nell'economia nazionale portoghese. E' vitale per i nostri obiettivi commerciali incontrare i principali attori del mercato. Per questo partecipiamo abitualmente alle più importanti fiere di settore: solo nel 2022 siamo stati in otto kermesse internazionali, tra le quali l'Autopromotec Bologna, il Sema di Las Vegas e Automechanika Dubai».



CHI E' ANDREW TINDALL

Direttore commerciale del Gruppo Indasa, nel quale lavora da 33 anni, Andrew Tindall fa parte del consiglio di amministrazione dal 2018, dopo 4 anni come direttore vendite e marketing per l'Europa, essendo stato responsabile delle società affiliate dell'azienda in tutto il Vecchio Continente. Negli anni precedenti ha ricoperto vari ruoli nel mercato nazionale del Regno Unito, da Territory Account Manager a Managing Director. Padre di due figlie e nonno del piccolo Max, è uno sportivo, accanito tifoso del Chelsea e appassionato ciclista, con un amore particolare per le biciclette Pinarello italiane. ◄





■ *Perché avete deciso di investire in una filiale diretta in Italia?*

«Siamo sul mercato italiano da diversi anni. Tuttavia nel 2019 abbiamo avuto l'opportunità di creare una nostra società affiliata portando a otto il numero delle presenze dirette nel mondo *(le altre sono in Spagna, UK, Francia, Germania, Polonia, Brasile, USA)*.

Guidati dal direttore commerciale, Alberto Ferrero, siamo ora padroni del nostro destino e felici di fornire anche in Italia soluzioni innovative. Stiamo crescendo molto bene, quindi nutriamo il desiderio di diventare un marchio rivelante per tutti gli attori. Ci siamo già trasferiti in una sede più grande (a Grugliasco, TO) dove presto apriremo anche una Indasa Academy, che sarà operativa a partire da febbraio».

■ *Il mercato della carrozzeria è in evoluzione. Come fate a tenere il passo?*

«Negli anni l'industria dell'autoriparazione ha offerto a Indasa l'opportunità di sviluppare soluzioni specifiche per il mercato, a valore aggiunto per il cliente carrozziere, al quale interessano non solo i materiali ad alte prestazioni, ma anche il supporto tecnico. Nell'ultimo biennio abbiamo aumentato le risorse sul campo in risposta alla crescente esigenza dei carrozzieri di adottare processi di lavoro standardizzati e ottimali per la riparazione conforme dei veicoli.

Al giorno d'oggi gli incidenti sono in calo, grazie a veicoli più affidabili e sicuri. E' cambiato l'approccio del consumatore riguardo alla frequenza e alla modalità di acquisto delle auto nuove. E' nato, inoltre, un nuovo modello industriale per l'autoriparazione.

Negli ultimi due anni abbiamo aumentato le nostre risorse sul campo per incontrare l'esigenza dei carrozzieri di adottare processi di lavoro standardizzati e ottimali per la riparazione conforme dei veicoli.



■ *In alto la sede di Indasa ad Aveiro, in Portogallo. In Italia la filiale è a Torino (Grugliasco). Sopra la combinazione sinergica dei prodotti del marchio portoghese con quelli dell'americana Evercoat, di cui il Gruppo è distributore per l'Europa dal 2021.*

Noi lavoriamo ormai da diversi anni con i principali gruppi di carrozzieri e di gestione delle flotte. Questa cooperazione sta portando enormi benefici allo sviluppo continuo delle aziende che, come la nostra, differenziano la loro proposta in un mercato estremamente competitivo. Per esempio il nostro programma per le carrozzerie "Process to profit" offre una soluzione basata sull'identificazione delle migliori pratiche volte a garantire la massima efficienza, produttività e, quindi, redditività. Un approccio molto diverso dai processi di levigatura a umido utilizzati nel 1979, quando abbiamo iniziato il nostro "viaggio"».

■ *Cosa devono avere i prodotti per incontrare esigenze degli utilizzatori?*

«Il nostro reparto di ricerca svolge un ruolo cruciale nello sviluppo continuo di materiali abrasivi avanzati e ad alte performance. Per i nostri prodotti vengono utilizzate solo materie prime di altissima qualità e grani minerali conformi FEPA, che forniscono costanza di prestazioni ed efficienza a

→

tutta la gamma di grane abrasive.

Indasa mette a disposizione tutte le competenze per offrire sistemi completi per il trattamento, la preparazione e la finitura delle superfici, in diversi settori: dall'automotive alla nautica fino ai compositi, alla lavorazione del legno e all'artigianato decorativo. Come organizzazione ci confrontiamo regolarmente riguardo alle tendenze del mercato, in modo aperto. Il prossimo anno realizzeremo una serie di progetti come risultato del duro lavoro svolto negli ultimi mesi».

■ *Quali qualità distinguono il vostro prodotto dalla concorrenza?*

«Siamo esposti a un mercato sempre più tecnologicamente consapevole, che si evolve quasi settimanalmente. L'esperienza del cliente è fondamentale come fattore trainante per un processo di riparazione più efficiente ed economico. Come Indasa il nostro compito è quello di garantire che i prodotti del marchio e tutta la catena di fornitura continuino ad aggiungere valore alla nostra proposta. Consideriamo, per esempio, l'abrasivo premium "Rhynogrip HT Ultravent", ovvero un sistema avanzato di carteggiatura con azione abrasiva rapida e potenziata e con la soluzione antipolvere brevettata: il suo impiego migliora l'efficienza nel rispetto del budget. Utilizzato in combinazione con le innovazioni di prodotto hi-tech fornite da Evercoat *(marchio di ITW Evercoat, produttore americano di stucchi, fondi e paste di finitura, di cui Indasa è dal 2021 distributore ufficiale per l'Europa)* è possibile raggiungere un nuovo riferimento sul tema della redditività delle carrozzerie».



■ *Nella sede di Aveiro, oltre agli stabilimenti produttivi e al magazzino centrale ci sono anche una Academy dedicata alla formazione e i laboratori di Ricerca & Sviluppo.*

■ *Quanto è importante la formazione per Indasa?*

«Il focus di Indasa sulla formazione, sul supporto tecnico e sullo sviluppo delle abilità individuali è innegabile. Abbiamo varato "Academy" in tutto il Gruppo, con rappresentanti tecnici che elevano le competenze della forza lavoro, che a sua volta ottimizza i rapporti tra costi e manodopera. Offriamo programmi strutturati per insegnare i processi di preparazione più efficaci, proponendo quelle che a nostro parere sono le "best practices".

Spesso i carrozzieri interpretano in modo personale l'utilizzo del prodotto: questo approccio rischia di minare le prestazioni, e quindi la qualità della riparazione ottenuta. Ridurre al minimo tale rischio accresce la qualità della finitura della vernice, secondo il motto: "Buona la prima, ogni volta"».

■ *Avete fatto investimenti recenti*?

«Nel corso della sua storia, Indasa ha investito molto nell'ambito della produzione e conversione dei prodotti. Nel 2019 l'azienda ha avviato il progetto più rilevante che è continuato a pieno ritmo durante la pandemia e che l'ha portata ad avere oggi uno degli impianti più avanzati al mondo, del quale siamo orgogliosi. Guardando al futuro l'investimento incontra il nostro impegno a fare il meglio che possiamo in un settore frenetico e tecnologicamente avanzato. Durante il 2023 abbiamo pianificato una serie di lanci di prodotti che contribuiranno a supportare questa nostra ambizione».

■ *Quali sono le sfide di oggi?*

«Le richieste di un settore dinamico come quello della carrozzeria ci pongono sfide continue in termini sia di sviluppo del prodotto sia di esigenze degli operatori. La crisi delle competenze è una minaccia reale. Creare per la prossima generazione le opportunità per entrare in questo mercato è fondamentale. Lo deve fare il nostro sistema educativo, non solo nelle scuole, ma anche attraverso le aziende, che portano innovazione, ma hanno pure il compito di formare e istruire i propri team». ◄



INTEC SLEM Tanti prodotti per incontrare le esigenze dei carrozzieri

Fondi, primer, stucchi, trasparenti. Numerosi sono i prodotti della gamma Intec Slem. L'azienda (Sant'Ilario D'Enza, RE) lavora costantemente sul loro sviluppo per venire incontro alle esigenze dei clienti carrozzieri. In questa sede ci soffermiamo su **"FA40", fondo acrilico 4:1 HS, e "FA51", primer ad asciugatura rapida 5:1 HS.** Il primo *(foto a destra)* è un fondo bicomponente alto solido a base di resine acriliche. Si tratta di un prodotto tecnicamente avanzato, caratterizzato da buon potere riempitivo, rapidità di essiccazione ed agevole carteggiabilità. Può essere riverniciato con tutti gli smalti per carrozzeria mono e bi-componenti. Disponibile anche in versione grigio, grigio scuro, bianco e nero.



Il laboratorio di Ricerca e Sviluppo di Intec Slem lavora incessantemente allo studio di nuovi prodotti per semplificare il lavoro dei carrozzieri. In questa pagina alcune applicazioni.



Il secondo *(foto a sinistra)* è un fondo bicomponente alto solido extra rapido a base di resine acriliche. Si può carteggiare dopo soli 50 minuti a 20°C con conseguente elevato risparmio di tempo ed energia. Adatto sia per lavorazioni su pezzi nuovi sia per riparazioni, è dotato di grande potere riempitivo ed isolante, nonché di resistenza al calo per la preparazione di finiture di alta qualità. E' possibile riverniciare il prodotto con tutti gli smalti e con basi opache ad acqua e a solvente. ◄

GYS La workstation che riconosce il rivetto più giusto

Dotata di un'interfaccia intelligente per la scelta delle matrici e delle funzionalità sinergiche in base al rivetto da posare (autoperforante, Flow-Form, pieno, eccetera), la **stazione "Gyspress 10T PP Control"** è pensata per ogni esigenza di riparazione (sforzo massimo di 10 t, facilmente regolabile e con una elevata precisione: +/- 3,3%). Il **sistema "push-pull"** facilita l'estrazione dei punzoni dopo la foratura delle lamiere. Inoltre, le **funzioni di tracciabilità** soddisfano le richieste dei produttori più esigenti (citiamo - per esempio - il Gruppo Volkswagen, Mercedes-Benz, BMW, Tesla, Ferrari, Ford, Jaguar/Land Rover, General Motors), restituendo su PC i rapporti registrati, per una rapida consultazione. Un sensore di pressione idraulica integrato nella rivettatrice assicura che le forze di regolazione richieste siano effettivamente raggiunte. La workstation è dotata di un **braccio a "C" orientabile a 360°** intorno all'asse della rivettatrice; altri bracci - facilmente intercambiabili - consentono l'accesso sui veicoli in tutte le situazioni. ◀





MEWA Tappetino antiscivolo e assorbi liquidi

In presenza di olio per terra, si corre il rischio di scivolare. I tappetini **"Multi-tex"** *di Mewa* **assorbono tutti i liquidi**, *così il pavimento rimane pulito e aumenta notevolmente la sicurezza sul lavoro. Possono essere semplicemente posizionati nelle aree più a rischio di gocciolamento, come per esempio sotto un'auto in officina. Grazie alla loro particolare struttura la superficie si mantiene relativamente asciutta; uno speciale strato interno assorbe in modo omogeneo fino a tre litri di liquidi. I prodotti vengono forniti ai clienti con il noto* **sistema completo di servizi Mewa**: *vengono poi ritirati dopo l'uso, lavati e, infine, riconsegnati all'utente.* ◀



PALINI VERNICI I benefici del processo di verniciatura “Eco Air”

Grazie a prodotti ad alto contenuto tecnologico, a un sistema di ricerca colore efficace e a processi di essiccazione all’aria, la linea Palinal di Palini Vernici permette di ridurre gli sprechi e i costi energetici garantendo un risultato qualitativo di primo livello. Entrando nel dettaglio **il sistema “Eco-Air”** è stato ideato per **ridurre al minimo l’uso della cabina** senza perdere **velocità** d’esecuzione della riparazione.
Il ciclo si compone con il fondo “100F7035 1K Water-Based Filler” bagnato su bagnato sovra-verniciabile dopo solo cinque minuti con la base “Hydropal” in applicazione in continuo “High Performance”. Se la riparazione richiede un fondo riempitivo, rapido e con un buon potere anticorrosivo è possibile utilizzare “873.SP77 Speed Filler”, carteggiabile dopo soli venti minuti di essiccazione all’aria. La verniciatura si chiude con il trasparente “223.0550 Uhs Superfast Clear 2:1” ad alte prestazione ed essiccazione all’aria, che permette di maneggiare il pezzo dopo soli quindici minuti e liberare la cabina per una nuova lavorazione. Notevoli i **riflessi positivi anche in ambito ambientale e di protezione della salute** per l’operatore, con VOC di prodotto contenuti e un utilizzo energetico quasi nullo. ◄



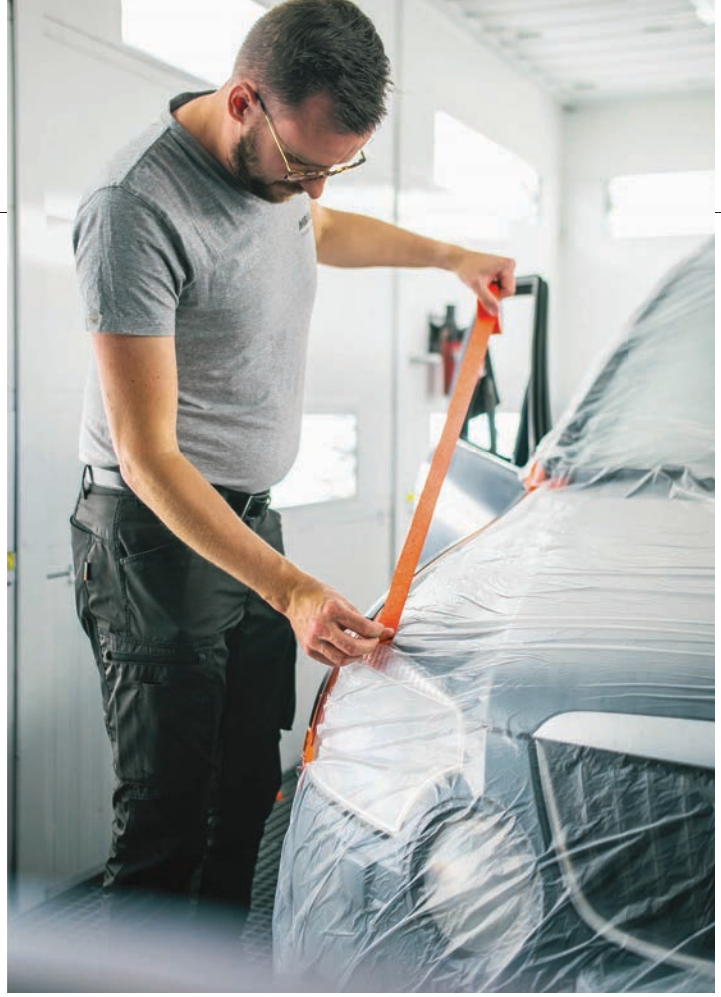


MIRKA Dal carrello ai nastri di mascheratura fino ai DPI

Negli ultimi mesi la finlandese Mirka (in Italia a Corridonia, MC) ha lanciato una serie di nuove soluzioni dedicate al mondo della carrozzeria, tra le quali il **carrello "Modular".** In quest'ultimo è possibile raccogliere tutti gli utensili e gli accessori di cui si necessita, mantenendoli in ordine e a portata di mano per i propri cicli di lavoro, a beneficio dell'efficienza. "Modular" può essere configurato con differenti componenti, innestabili separatamente, per creare un carrello perfettamente adatto alle singole esigenze. In alternativa, sono disponibili sei versioni preallestite: dalla "Basic" alla "Premium Plus". Il braccio con supporti reggi-tubi, i cassetti e la parete porta-attrezzi permettono di organizzare in maniera sicura utensili, abrasivi, accessori e altri strumenti. "Modular" è anche dotato di un piano di lavoro gommato e di uno spazio dedicato all'aspiratore Mirka; può essere equipaggiato sia con prese elettriche sia con connettori per l'aria compressa. Nuovo pure **il nastro per mascheratura "Orange Line"**, facile e veloce da applicare grazie alla sua adattabilità ai profili, anche irregolari. Utilizzabile su tutti i tipi di vernice, può essere impiegato per superfici metalliche e plastiche. Resiste all'utilizzo in forno a novanta gradi per trenta minuti, copre perfettamente le parti e si rimuove senza lasciare residui. Numerose sono, infine, le novità nel mondo







dei dispositivi di protezione individuali. La **semimaschera "T"** è molto leggera grazie al facciale sottile ed ergonomico in elastomero termoplastico, disponibile in due taglie. Il sistema di aggancio e sgancio delle cinghie, rapido e intuitivo, permette di abbassare la maschera con semplicità, senza rimuovere la testiera. Il pratico aggancio a baionetta consente di montare velocemente i filtri e avere un feedback di chiusura. E' possibile scegliere tra filtri "A2P3 R" (Classe 2), per una protezione da gas, polveri, vapori organici, e filtri "ABEK1P3 R" (Classe 1), che proteggono da gas, polveri, vapori organici e inorganici, acidi, ammoniaca e suoi derivati. Le **mascherine FFP2** Mirka restano efficaci per tempi più lunghi grazie alla speciale membrana in nanofibre, che blocca in maniera meccanica anche le più sottili particelle di polvere, aerosol e virus (le tradizionali FFP2, al contrario, filtrano l'aria grazie alla carica elettrostatica, ma la naturale umidità del respiro ne riduce l'efficacia già trenta minuti dopo averle indossate). Gli **occhiali protettivi** Mirka hanno la montatura in policarbonato sottile, ultra-leggera e resistente e offrono grande qualità ottica senza disturbi. Le lenti sono trattate per offrire una protezione dai raggi UV, oltre che dall'appannamento e dai graffi. Sono disponibili in quattro versioni, tra cui una che offre protezione anche dai raggi generati dalle operazioni di saldatura e una indossabile sopra agli occhiali da vista. In ultimo, **i guanti** Mirka sono disponibili in varie taglie e in due linee: quelli per assemblaggio, in nylon e senza cuciture, sono pensati per i lavori di montaggio e smontaggio; quelli anti-taglio (Livello di sicurezza D) sono invece realizzati con fibre di acciaio e polietilene ad alte prestazioni, per evitare tagli e perforazioni accidentali. ◀

All'interno dell'offerta della finlandese Mirka il nastro "Orange Line" maschera con precisione e si adatta perfettamente ad ogni tipo di profilo, anche sulle superfici irregolari.

SPIES HECKER Finitura opaca originale easy

Tra le novità di Spies Hecker c'è il nuovo **"Permacron Matt Clear System"** *che si compone di due prodotti:* **"Permacron Matt System Clear Coat 8185"** *e "***Permacron Semi-Gloss System Clear Coat 8170".** *Formulati per l'uso in combinazione con le basi opache "Permahyd 280/285" e "Permahyd Hi-TEC 480", oltre alla base opaca "Permacron 293/295" o sulle finiture originali, i prodotti si combinano per ottenere* **finiture opache OEM** *di alta qualità con tutti i livelli di brillantezza in modo rapido e semplice. Utilizzano una tecnologia con pigmenti opachi di dimensioni notevolmente ridotte in grado di produrre un effetto molto meno grigio o lattiginoso, assicurando così una finitura omogenea, uniforme e priva di aloni. Con lo spettrofotometro "Color Dialog Phoenix" i verniciatori possono identificare la formula corretta della tinta opaca e quindi trovare il livello di brillantezza corrispondente in modo molto veloce e facile grazie a "Phoenix", l'avanzato software di gestione digitale del colore.* ◀





FINIXA Riduci, riutilizza e ricicla con il "Green Paint System"



I prodotti della belga Finixa si distinguono per la grande attenzione all'ecosostenibilità, condivisa dal distributore Aleant.

Proposti in Italia dalla Aleant di Rozzano (MI), i prodotti dell'azienda belga Finixa si distinguono per il loro approccio ecosostenibile.
Una new entry del catalogo è il sistema di verniciatura **"Green Paint System"**, il cui slogan è: ridurre (i consumi), riutilizzare (la tazza), riciclare (è prodotto con **materiali di recupero**, in particolare utilizza un **liner flessibile in PET ultrasottile**).
Per produrre quest'ultimo l'azienda utilizza un 40-50% di plastica in meno rispetto ai competitor.
Il PET (polietilene tereftalato) garantisce un attrito minimo con la vernice con conseguente **miglior flusso**, è molto resistente agli agenti chimici, è flessibile e collassa velocemente, quindi, non solo lascia meno residui di vernice nel liner e **riduce il peso dei rifiuti in plastica**, ma garantisce anche una perfetta corrispondenza cromatica in ogni momento. La tazza esterna riutilizzabile, invece, presenta dieci diversi rapporti di miscelazione nonché dimensioni di altezza e lunghezza ottimizzate per una misurazione più accurata.
Il sistema si completa con un coperchio leggero con filtro integrato e un tappo di chiusura che conserva facilmente la vernice rimanente.
Sono, infine, disponibili vari adattatori in base alla pistola utilizzata. ◀



STANDOX Trasparenti miscelabili per la giusta opacità

In caso di ripristino per ricreare le finiture opache proposte da molte Case automobilistiche sui nuovi modelli, Standox offre un sistema di **trasparenti opachi** *che comprende due prodotti miscelabili tra loro:* **"Standocryl 2K System Clear Super Matt K9150"** *e* **"Standocryl 2K System Clear Satin Gloss K9140"**. *Formulati con pigmenti all'avanguardia di dimensioni sensibilmente ridotte, i due prodotti - specifici per l'uso con le basi opache "Standoblue" o "Standohyd Plus", oltre alla base opaca "Standox" o con la finitura originale - consentono di ottenere la più ampia gamma possibile di livelli di brillantezza delle finiture OEM, dall'opaco (5GU) al semi-opaco (65GU). I carrozzieri possono identificare le tinte opache con lo spettrofotometro "Genius iQ" e individuare la formula corretta di abbinamento in modo rapido e semplice utilizzando "Standowin iQ", l'avanzato software digitale di gestione del colore del marchio. "Standocryl 2K System Clear Super Matt K9150" e "Standocryl 2K System Clear Satin Gloss K9140" garantiscono una solida applicazione su pannelli e verniciature totali.*
Non richiedono alcun additivo speciale per la plastica. ◀







WD 40 Grasso multiuso

La gamma "Specialist" della multinazionale americana WD-40 si arricchisce con l'ingresso dei nuovi **grassi multiuso con formula al solfonato di calcio ad alte prestazioni.** *Disponibili nei formati tubetto da 150 gr e cartuccia da 400 gr, garantiscono performance migliorate in condizioni estreme, come maggiore resistenza all'usura sotto carichi o pressioni elevate e alta protezione contro acqua, ruggine e corrosione, in particolare negli ambienti umidi o caldi. Il prodotto è particolarmente indicato per il trattamento di alberi cardanici, cuscinetti, guide, ingranaggi, cremagliere e giunti a sfera.* ◀



HELLA GUTMANN Diagnosi della batteria ad alta tensione

Cuore e componente più costoso di un veicolo BEV (Battery Electric Vehicle) è la batteria ad alta tensione agli ioni di Litio, da cui dipendono prestazioni, autonomia e valore totale del mezzo. Parte del sottoscocca dei veicoli elettrici, i pacchi batterie non sono facilmente sostituibili. Ne consegue l'importanza di conoscerne **lo stato di salute (SOH)**. A tal fine Hella Gutmann propone **due soluzioni di diagnosi.** La **"Basic"** effettua la lettura dei parametri interni del veicolo offrendo all'autoriparatore l'opportunità di pronunciarsi rapidamente sullo stato dell'unità di accumulo, come parte del service. I parametri definiti dai vari costruttori nel BMS (Battery Mangement System) - quali la tensione delle celle, le loro resistenze e l'SOH - forniscono informazioni utili a identificare celle a bassa tensione. Costituiscono, inoltre, un'ottima base per offrire consigli circa l'uso e il mantenimento del valore del veicolo. La diagnostica "Basic" si svolge in pochi minuti con i dispositivi di diagnosi "mega macs" con aggiornamento 67. La seconda soluzione - **"Pro"** - nasce, invece, dalla cooperazione con Battery Quick Check, joint venture tra TÜV Rheinland e Twaice Technologies. In questo caso la valutazione si basa su una serie di dati che permettono un'analisi oggettiva dello stato della batteria, consentendo di trarre conclusioni sul comportamento precedente di utilizzo. **Un certificato rilasciato dal TÜV Rheinland valuta la condizione della batteria ad alta tensione** in modo indipendente dal costruttore e rappresenta una base ineccepibile per perizie e indicazioni economiche sul veicolo. ◀





SOS SOCCORSO

Il "soccorso stradale" è quell'attività svolta da migliaia di operatori che, con i loro servizi, esercitano un ruolo importante - benché non sufficientemente valutato - nel contribuire a garantire in via prioritaria la fruibilità della rete viaria, la libera circolazione e salvaguardare la sicurezza stradale. Ad oggi, però, non esiste una precisa definizione normativa per svolgere legittimamente l'attività. Il quadro giuridico appare oggettivamente caotico e complesso. Confartigianato Imprese Autoriparazione ha lavorato alla proposta di una legislazione univoca, soprattutto con riferimento al ruolo del soccorritore stradale professionale - autoriparatore.

In un senso più ampio, il *"servizio di soccorso stradale riferito agli automobilisti in difficoltà per panne o incidente"* è l'attività svolta da più operatori con professionalità diverse (tecnici delle strade, vigili del fuoco, personale medico con ambulanze, organi di polizia, auto-riparatori con carri attrezzi) che, singolarmente o in concorso tra loro, intervengono sulle strade per portare aiuto nei casi suddetti.

Per il settore specifico, nel particolare, si tratta di: *"Attività complessa e variegata svolta con carro attrezzi da un soccorritore professionale autoriparatore e consistente nel fornire assistenza all'automobilista a seguito di un'avaria o di un sinistro che ha coinvolto il suo mezzo, con eventuale rimozione e traino del medesimo in luogo idoneo a ricoverarlo; nonché ad assicurare la salvaguardia della sicurezza stradale liberando la strada da ostacoli e/o pericoli che ingombrano la carreggiata costituiti da mezzi in avaria o incidentati e provve-*





dendo alla pulizia del manto stradale ogni qualvolta risulti necessaria".

In caso di panne o incidente, l'automobilista può chiamare il proprio soccorritore di fiducia, ma se non è presente o non è in grado di farlo, l'attivazione avviene da parte degli Enti proprietari e/o concessionari delle strade su richiesta degli organi di Polizia.

Dunque, da quanto esposto si capisce che un "soccorritore stradale" non possa essere "uno qualunque", ma debba essere un professionista che sia in grado di operare l'eventuale rimessa in strada dell'auto oppure - qualora ciò non fosse possibile - sappia recuperarla e condurla presso la propria autofficina o in un luogo indicato dal conducente; inoltre - nel caso sia necessario - deve saper rimuovere eventuali parti e residui solidi rimasti sull'asfalto, liquidi sversati e altro affinché sia ripristinata l'aderenza al manto stradale nonché resi sicura la circolazione e libero il transito.

> *L'attività di Soccorso Stradale, intesa come servizio pubblico, deve essere regolamentata al fine di garantire qualità a chi la richiede, fluidità della circolazione e sicurezza stradale durante la sua esecuzione.*



■ *Stante la situazione attuale, sarebbe auspicabile un quadro normativo che contribuisse a raggiungere un livello più elevato di qualificazione professionale dei soccorritori stradali. Sopra, uno degli incontri organizzati da Confartigianato Imprese Autoriparazione: da sinistra Ruggero Scagnetti, delegato nazionale per il soccorso stradale, e l'Avv. Paolo Malaguti.*

Di fatto, nonostante la materialità dell'azione sia sostanzialmente la stessa (portare aiuto in caso di incidente o avaria), il committente, le condizioni, le modalità e i luoghi in cui si svolge l'azione, caratterizzano l'applicazione di norme che delineano compiti e responsabilità diversi ai soggetti coinvolti. Per questo motivo Confartigianato Imprese Autoriparazione chiede che si definisca un quadro normativo per arrivare a una istituzionalizzazione dei requisiti indispensabili per esercitare l'attività del "soccorso-assistenza automobilistica stradale" e per identificare la figura del "soccorritore stradale professionale".

→

La legge in pillole

Una nuova disciplina per gli interventi in emergenza





CAOS NORMATIVO

Ad oggi non esiste una precisa definizione normativa del "soccorso stradale". Il quadro giuridico appare oggettivamente caotico e complesso, ovvero il risultato di anni di interventi di "maquillage legislativo" disarticolato e privo di un testo normativo unico, che ha determinato un'applicazione non omogenea a livello nazionale delle norme che disciplinano l'attività in questione. Per esempio, né il D.Lgs. 285 del 30 aprile 1992 - Codice della Strada né il relativo Regolamento di Esecuzione ed Attuazione (DPR 495 del 16 dicembre 1992) contengono una definizione chiara del soccorso stradale: esistono diversi articoli di dette leggi che larvatamente ne considerano alcuni aspetti, ma non è mai descritto in modo compiuto e inequivocabile.

Ci riferiamo, in particolare, all'art. 12 del Regolamento CDS con gli artt. 10 e 159, che stabiliscono come sono denominati i mezzi ("autoveicoli ad uso speciale per il soccorso stradale") che intervengono per rimuovere le macchine incidentate; l'art. 14 stabilisce la condotta che devono tenere gli enti proprietari delle strade; l'art. 161 impone di liberare la carreggiata al più presto per garantire il libero transito... Vi sono poi diverse pronunce della Corte di Cassazione e una vasta normativa di secondo livello (o sub-legislativa) come alcune circolari dei Ministeri dell'Interno e delle Infrastrutture, del Ministero dei Trasporti e altre disposizioni ancora.

Non abbiamo elencato i riferimenti al completo per non confondere le idee del lettore, ma si capisce bene che il risultato di tutto ciò è che, quotidianamente, molti dei soggetti gestori e/o organi di controllo interpretano le nor-

«Uniformare un quadro normativo significa riconoscere l'attività del soccorso stradale e le caratteristiche fondamentali della figura del soccorritore stradale (ruolo e responsabilità) sotto il profilo giuridico.»





SICUREZZA Un'esigenza che travalica i confini nazionali

A testimonianza dell'importanza attribuita al tema della sicurezza stradale, Confartigianato Nazionale Autoriparatori ha aderito da tempo alla "Carta Europea della Sicurezza Stradale". Istituita nel 2004 dalla direzione generale Trasporti della Commissione europea, si pone l'obiettivo di rendere prioritaria la sicurezza stradale attraverso progetti volti a promuovere un atteggiamento sicuro e responsabile lungo le nostre strade e autostrade. La Carta è aperta a ogni tipo di organizzazione (come istituzioni, privati, aziende, associazioni, autorità locali, istituti di ricerca, università e scuole) che desideri fare la differenza nella sicurezza stradale nell'ambito delle sue attività e che fosse interessata a contribuire, con idee e con azioni pratiche, a tale iniziativa. La Carta Europea della Sicurezza Stradale è molto di più di un documento politico: è un invito a intraprendere azioni concrete, a valutarne i risultati e a difendere costantemente la necessità di ridurre il numero di vittime degli incidenti stradali. Sono molti, infatti, i punti di contatto tra la sicurezza stradale e diversi altri soggetti fra cui gli autoriparatori. ◄

me in modo disomogeneo sul territorio e aziende prive dei requisiti richiesti svolgono l'attività in modo scorretto. Senza parlare, poi, della "giungla tariffaria" che trascende da qualsiasi corretta e trasparente applicazione.

UNIFICARE LE NORME

La situazione, in breve, è che le Imprese interessate, per poter operare sul mercato, devono rispondere a caratteristiche o a requisiti disposti a piacere da chi ritiene di avere il potere di chiederli. D'altro canto è possibile fissare in maniera inequivocabile, applicando le norme in vigore, quali debbano essere i requisiti per l'esercizio dell'attività del soccorso stradale professionale, chi deve fare cosa, l'applicazione di un tariffario condiviso e così via. Operare in maniera disomogenea, infatti, comporta un grave danno per le Imprese che operano correttamente in questo mondo e rende indispensabile regolamentare con chiarezza la figura professionale degli operatori e i requisiti necessari per svolgere l'attività del soccorso stradale. Definire tutto questo significa operare con estrema qualità, salvaguardare l'interesse degli utenti, garantire un servizio in modo consono all' importanza che riveste,

L'insieme delle leggi operanti contengono già gli elementi necessari a regolamentare in modo adeguato le attività di soccorso e assistenza agli automobilisti; tuttavia è indubbio che vi sia la necessità di dare una interpretazione organica, omogenea e meglio definita della materia specifica.

rispondere al meglio a un mercato sempre più globale ed esigente.

Alla luce di quanto espresso finora, Confartigianato Imprese Autoriparazione ha aperto un tavolo di lavoro cui partecipano alcuni dirigenti: Alberto Balduzzi per il Piemonte, Giancarlo Greggio per il Veneto, Antonio Malpeli per l'Emilia Romagna, Giancarlo Seri per la Toscana e Giuliano Taffner per il Trentino Alto Adige. Il "tavolo" si è posto l'obiettivo di configurare un quadro normativo che raccolga tutti quegli strumenti atti a identificare le leggi vigenti di livello primario e secondario, requisiti e nozioni che concorrono a disciplinare l'attività del soccorso stradale, nonché al riconoscimento della figura giuridica del soccorritore stradale professionale.

Si intende, inoltre, raccordare le eventuali nuove definizioni con le norme del Codice della Strada e del Regolamento di Esecuzione piuttosto che con alcuni D.M. o D.P.R., unificandole con le disposizioni e prescrizioni contenute in Circolari e Direttive Ministeriali che sulla materia sono state emanate dalla Pubblica Amministrazione ed in particolare dal Ministero dell'Interno.

Tutta la documentazione raccolta e vagliata è stata sottoposta allo Studio dell'avvocato Paolo Malaguti, dottore di ricerca in Diritto dei trasporti europeo, dello studio legale Malaguti & Partners di Verona, che ha provveduto, in prima battuta, alla stesura di un parere legale sul *"Soccorso stradale* →



professionale: razionalizzazione attuale quadro normativo per la migliore regolamentazione dell'attività".

■ *Oggi all'impresa che intenda svolgere l'attività di "soccorso stradale" vengono richiesti solo il possesso di un carro di soccorso, l'eventuale apertura SCIA comunale e l'iscrizione CCIAA.*

QUALI OBIETTIVI

Come già detto, gli obiettivi principali di questo complesso lavoro sono quelli di delineare un quadro normativo uniforme per l'accesso all'attività di soccorso stradale professionale, nonché di ipotizzare soluzioni normative che permettano anche alle Autorità competenti di poter svolgere una funzione di controllo e verifica dei requisiti necessari. Da questo presupposto Confartigianato Imprese Autoriparazione ha ripreso e definito l'insieme delle leggi, circolari, regolamenti, nozioni, procedure che configurano, regolamentano e istituzionalizzano l'insieme dei requisiti indispensabili per esercitare legittimamente l'attività del soccorso stradale e identificano la figura del soccorritore stradale professionale che è stata denominata: ***"disciplina dell'attività del soccorso stradale professionale"***.

Inoltre, l'accesso, per svolgere l'attività di soccorso stradale professionale, deve essere riconosciuto alle sole Imprese e soggetti che rispondono alle norme e alle direttive definite dalla suddetta disciplina, offrendo un quadro normativo atto a determinare quegli elementi necessari a regolamentare l'osservanza dei requisiti previsti per svolgere l'attività in modo armonizzato, organico ed omogeneo e per favorire una concorrenza leale. Tali requisiti risultano essenziali da un lato per assicurare la professionalità del soccorritore e, dall'altro, per consentire agli organi deputati al controllo la verifica oggettiva del possesso dei predetti requisiti (circostanza ad oggi insussistente).

Secondo Confartigianato Imprese Autoriparazione porre la questione dei requisiti significa individuare l'oggettività giuridica e descrivere le caratteristiche generali dell'impresa che svolge, o vuole svolgere, l'attività di soccorso stradale in ogni sua componente: organizzativa, strumentale e umana. Uniformare un quadro normativo significa, inoltre, riconoscere l'attività del soccorso stradale e le caratteristiche fondamentali della figura del soccorritore stradale professionale sotto il profilo giuridico, del suo ruolo e delle sue responsabilità, garantendo a tutti i soggetti interessati, in particolare alle autorità competenti (Enti proprietari delle strade, Comuni, Province, Regioni, ANAS, Concessionari autostradali, Prefetture, Tribunali, Procure e così via), la possibilità di verificare correttamente l'insieme dei criteri oggettivi di qualificazione delle imprese. L'attività di Soccorso Stradale Professionale, intesa come servizio pubblico essenziale, deve essere regolamentata al fine di garantire qualità a chi la richiede, fluidità della circolazione e sicurezza stradale durante la sua esecuzione.

In questi mesi Confartigianto Imprese Autoriparazione ha organizzato incontri sul territorio, sia in presenza sia in webinar, per informare i soccorritori - autoriparatori dei lavori in corso e sensibilizzarli sul problema. Il passo successivo è la presentazione al Ministero competente di un Decreto ministeriale e suo Regolamento sul tema. ◄

Testo a cura dei componenti del Tavolo di lavoro sul soccorso stradale professionale di Confartigianato.

servizio abbonamenti '23

Koster PUBLISHING



COME ABBONARSI

Compilando questo modulo ed inviandolo

Per fax al numero 02/55305068

Per posta, spedendolo in busta chiusa a:
Koster Publishing Spa - Via Liberazione, 1
20068 Peschiera Borromeo (Milano)

Collegandovi al nostro sito:
www.koster.it

***Sì**, desidero abbonarmi per un anno alle seguenti riviste:*

- ☐ ***BellAuto*** *Carrozzeria, Tecnica e Styling (8 fascicoli)* — *€ 50,00*
- ☐ ***AgriParts*** *Il Giornale del Rivenditore Agricolo (5 fascicoli)* — *€ 35,00*
- ☐ ***Euro Electric News*** *(15 fascicoli)* — *€ 130,00*
- ☐ ***Il Giornale dei Veicoli Commerciali*** *(5 fascicoli)* — *€ 35,00*
- ☐ ***Il Giornale della Logistica*** *(10 fascicoli)* — *€ 60,00*

L'abbonamento decorrerà dal primo numero raggiungibile

Per il pagamento:

☐ Ho versato l'importo a mezzo bollettino di c/c postale n. 42385203
(indicare sul retro la causale, per esempio "Abbonamento alla rivista...")

☐ Invio assegno bancario non trasferibile
n°_____
Banca _____ intestato a Koster Publishing SpA

☐ Ho effettuato bonifico bancario su Crédit Agricole Italia
IBAN IT64H0623020600000015022734

☐ Effettuo il versamento con Carta di Credito: Carta Si ☐ Visa ☐
N°_____ Scadenza _____
Codice di sicurezza *(codice a tre cifre stampato sul retro della carta)*_____

*Firma*_____

L'importo dell'abbonamento, in quanto strumento di lavoro, può essere detratto dalla dichiarazione dei redditi

Dati anagrafici e professionali*

Nome e Cognome

Azienda (eventuale)

Indirizzo

Cap Città Prov.

E-mail (facoltativo)

Si prega di scrivere in stampatello

☐ Acconsento al trattamento dei dati forniti ex D.LGS 196/03 e GDPR 679/16 come da informativa in calce e/o letta sul sito www.koster.it

Firma

* Informativa D.LGS n.196\03 (Codice Privacy) e del Regolamento Ue 2016\679. Attraverso il conferimento dei Suoi dati personali esprime il Suo specifico consenso al loro utilizzo per fornire i servizi da Lei richiesti e conferma di aver letto l'Informativa sul trattamento dei dati, pubblicata sul nostro sito alla pagina della Informativa GDPR. I dati che La riguardano verranno trattati con la massima riservatezza nel rispetto di quanto stabilito dal D.LGS n.196\03 (Codice Privacy) e dal Regolamento Ue 2016\679 (di seguito GDPR) e potranno essere utilizzati al fine di inviarle, senza alcun impegno, informazioni commerciali o promozionali. I suoi dati non saranno comunicati o diffusi a terzi, salvo che per l'espletamento del servizio richiesto. E' suo diritto chiederne la modifica e/o la cancellazione scrivendo all'attenzione del Responsabile Dati della Koster Publishing SpA (privacy@koster.it).

Aziende on-line

Il mondo della carrozzeria su Internet

WWW.STRAUDI.IT



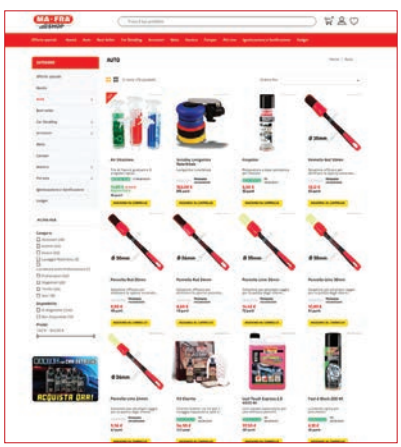
IL RIVENDITORE AVANZA A TUTTA VERNICE

Lo storico rivenditore di vernici e attrezzature per la carrozzeria (e non solo) del Nord-Est Straudi ha recentemente rinnovato il proprio sito web. Sede centrale a Bolzano, l'azienda ha nel tempo ampliato il proprio raggio d'azione *(dal 2022 è presente anche in Emilia Romagna grazie all'acquisizione di Colorgross Spa)* e oggi vanta filiali a Trento, Verona, Padova, Vicenza e Bologna.
Entrando nel dettaglio del sito, qui si possono scoprire la storia dell'azienda (sul mercato dal 1968), le attività di formazione svolte attraverso la "Straudi Academy" e tutti i servizi erogati ai clienti. Cliccando nella sezione "Carrozzeria" si entra nel nostro mondo, esplorando i partner del dealer, i prodotti offerti al carrozziere (smalti e vernici, trasparenti, fondi, stucchi, complementari e attrezzature) nonché le proposte pensate per l'autoriparatore. Tra i punti di forza, anche il supporto nella installazione, manutenzione ed eventuale riparazione di impianti e macchinari. Lingua: italiano. ◄

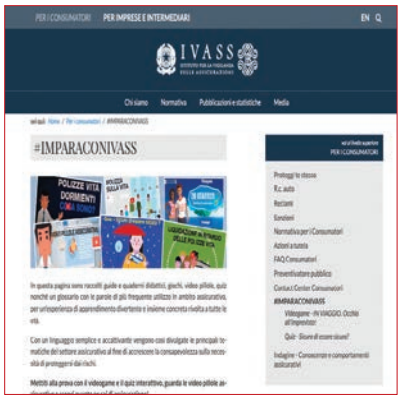
HTTPS://MAFRA.SHOP

DETERGENTI ON-LINE

Numerosi sono gli ambiti in cui si muove Ma-Fra (Baranzate, MI). Sul nuovo sito dedicato alla vendita dei prodotti tramite e-commerce ci sono articoli per auto, car detailing, moto, camper, nautica, pet line. Pensando alla carrozzeria si segnalano, in particolare, i prodotti per la pulizia degli esterni e degli interni dell'auto, quelli per l'igienizzazione e per il lavaggio nonché quelli per la lucidatura e per il car detailing (decontaminazione, finitura professionale, accessori, linea per la cura e la protezione dei fari). On-line si possono visionare i "best seller" e le offerte speciali, entrambi evidenziati anche nella home page. Interessante pure la pagina dedicata alle recensioni, dove i clienti sono invitati a lasciare un segno del proprio gradimento e un commento. E non è tutto. Sul sito si possono scoprire i programmi fedeltà (con la relativa scontistica) e tutte le novità. In ogni caso è sempre possibile iscriversi alla newsletter.
Lingua: italiano. ◄



WWW.IVASS.IT



GUIDE ASSICURATIVE IN PAROLE SEMPLICI

Dalla home page del sito dell'Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni (Ivass) - scegliendo, dal menù a tendina in alto, l'opzione "Per i consumatori" e, in seguito, sul bottone "#imparaconIvass" - si arriva a una pagina di servizio. Qui sono raccolti guide e quaderni didattici, giochi, video pillole, quiz nonché un glossario con le parole di più frequente utilizzo in ambito assicurativo, per un'esperienza di apprendimento rivolta a tutte le età. E' possibile scaricare le pubblicazioni che si desiderano - in formato Pdf - semplicemente cliccando sul titolo. Si segnala, inoltre, che recentemente sono stati aggiunti due nuovi volumi della collana "Guide: assicurative in parole semplici": "Difendiamoci dalle truffe" e "La responsabilità civile auto". Le iniziative di Educazione Assicurativa realizzate dall'Ivass si collocano nell'ambito della Strategia Nazionale coordinata e promossa dal Comitato di Educazione Finanziaria, Assicurativa e Previdenziale.
Lingue: italiano e inglese. ◄

RIVISTE PER SPECIALISTI

EuroElectric News



€ 150,00

Il Giornale dei Veicoli Commerciali



€ 35,00

BellAuto Carrozzeria, Tecnica, Styling



€ 50,00

Le nostre riviste,
pensate esclusivamente
per le sue esigenze
di informazione

AgriParts Il Giornale del Rivenditore Agricolo



€ 35,00

Il Giornale della Logistica



€ 60,00

Il Gommone e la nautica per tutti

(anche in edicola)



€ 50,00

Abbonarsi è facilissimo

Abbonarsi alle riviste della Koster Publishing S.p.A. è un investimento in informazione professionale specializzata: ogni pagina è pensata in funzione delle esigenze del nostro Lettore

SI, desidero abbonarmi a _____

Nome e Cognome _____

Ragione Sociale dell'azienda (eventuale) _____

_____

Via _____ n° _____

CAP _____ Località _____ Prov. _____

Dati facoltativi: e-mail _____ Fax _____

Per il pagamento:

☐ Ho versato l'importo a mezzo bollettino di c/c postale n. 42385203
(indicare sul retro la causale, per esempio "Abbonamento alla rivista...")

☐ Invio assegno bancario non trasferibile n° _____

Banca _____ intestato a Koster Publishing SpA

☐ Ho effettuato bonifico bancario su Credito Valtellinese IBAN IT64H0623020600000015022734

☐ Effettuo il versamento con Carta di Credito: Mastercard ☐ Visa ☐

N° _____ Scadenza _____

Codice di sicurezza *(codice a tre cifre stampato sul retro della carta)* _____

Firma _____

L'importo dell'abbonamento, in quanto strumento di lavoro, può essere detratto dalla dichiarazione dei redditi

☐ Acconsento al trattamento dei dati forniti ex D.LGS 196/03 e GDPR 679/16 come da informativa in calce e/o letta sul sito www.koster.it

Firma _____

Informativa D.LGS n.196\03 (Codice Privacy) e del Regolamento Ue 2016\679. Attraverso il conferimento dei Suoi dati personali esprime il Suo specifico consenso al loro utilizzo per fornire i servizi da Lei richiesti e conferma di aver letto l'Informativa sul trattamento dei dati, pubblicata sul nostro sito alla pagina della Informativa GDPR. I dati che La riguardano verranno trattati con la massima riservatezza nel rispetto di quanto stabilito dal D.LGS n.196\03 (Codice Privacy) e dal Regolamento Ue 2016\679 (di seguito GDPR) e potranno essere utilizzati al fine di inviarle, senza alcun impegno, informazioni commerciali o promozionali. I suoi dati non saranno comunicati o diffusi a terzi, salvo che per l'espletamento del servizio richiesto. E' suo diritto chiederne la modifica e/o la cancellazione scrivendo all'attenzione del Responsabile Dati della Koster Publishing SpA (privacy@koster.it).

Koster Publishing S.p.A.
Via Liberazione 1
20068 Peschiera Borromeo - Mi
Tel. 02 55305067 - Fax 02 55305068
www.koster.it - E-mail: diffusione@koster.it



Sparco® - Tunisia

Sparco® safari:

inizia l'avventura nell'habitat perfetto per efficienza energetica e sostenibilità.

USI ITALIA

Extraordinary USI.
Extraordinary Innovations.

Nell'appassionante viaggio tra i progetti realizzati da USI ITALIA, la tappa più recente porta a questo sito in Tunisia e agli impianti realizzati per Sparco®, azienda leader nella produzione di sedili da corsa e componenti in fibra di carbonio utilizzati nelle maggiori competizioni automobilistiche tra cui la Formula 1 e il Campionato Mondiale Rally: un habitat produttivo in cui la tecnologia USI consente di ridurre l'impatto sull'ambiente, con consumi energetici dimezzati e un controllo di gestione centralizzato ed interconnesso secondo i processi di Industria 4.0. Per Sparco® un modo nuovo per competere nella gara della massima efficienza e sostenibilità: per USI ITALIA un'altra prova del suo impegno nel traghettare i propri clienti verso il futuro, con soluzioni innovative, flessibili e ad altissima produttività.

Scopri le nostre soluzioni su **www.usiitalia.com**


Ohmni


Chronotech
Chronotech HE


Master
Energo


Cargo


Prof-X / Prof-XL
Synchro


Mixing Room

Via della Metallurgia, 14
37139 Verona

T. +39 045.8510388
F. +39 045.989496

www.usiitalia.com
info@usiitalia.com