



## A Venezia si chiude con un successo la prima tappa di AComeService

Innovazione, più digitale e nuovi accordi alla insegna della sicurezza per la rete nazionale di assistenza post-vendita AsConAuto. A Venezia si chiude con un successo di viva partecipazione ai lavori e alle fasi di networking la prima tappa di AComeService: iniziativa itinerante creata per gli operatori del mercato after-sales.

Fabrizio Guidi , presidente AsConAuto, sottolinea: “Siamo qui per riaffermare che i concessionari hanno un ruolo centrale all'interno del loro territorio. Con manifestazioni come queste vogliamo concentrarci sulle loro possibilità di fare business e di fare rete. Non dimentichiamo che il service pesa per il 10 per cento nel fatturato, ma vale ben il 30% della redditività”.

Venezia, Aprile . Presso il Terminal Passeggeri a Venezia, sabato 9 aprile parte un futuro di nuove opportunità proposte agli addetti ai lavori del mercato post-vendita dall'Associazione durante AComeService , una nuova iniziativa che prende l'avvio nel 2022. La prima tappa di un progetto itinerante di AsConAuto, organizzato in collaborazione con BtheOne, si chiude tra le manifestazioni di apprezzamento e di favore del folto pubblico presente di operatori (responsabili di officine autorizzate e indipendenti, carrozzerie, concessionarie, case auto e aziende specializzate).

Una giornata intensa, ricca di contenuti e di fasi di networking con 15 incontri e workshop distribuiti su tre sale, confezionati su misura per i protagonisti di una filiera che sta vivendo un momento di profondo rinnovamento ed è alla ricerca di indicazioni sulle strategie da attuare per il futuro.

Fabrizio Guidi , presidente AsConAuto e componente del Cda Federauto in apertura della giornata sottolinea: “Siamo qui per riaffermare che i concessionari hanno un ruolo centrale all'interno del loro territorio. Con manifestazioni come queste vogliamo concentrarci sulle loro possibilità di fare business e di fare rete. Non dimentichiamo che il service pesa per il 10 per cento nel fatturato, ma vale ben il 30% della redditività”. E sul tema della sicurezza rileva: “La sicurezza sarà il tema su cui ci concentreremo. Quella che offre chi ripara le vetture con i ricambi originali e le procedure di cui la nostra filiera si fa portatrice. A tutti gli effetti una filiera che vede i concessionari investire in formazione e standard. Nell'autoriparazione bisogna fare sempre di più i conti con tariffe di manodopera che si vorrebbero scontate: ma sulla sicurezza delle vetture e il diritto del conducente e sul conservarla originale non si può mediare. Mantenere originale la vettura è un diritto del proprietario e la sicurezza è quella che la nostra filiera offre. Il concessionario è un imprenditore che investe in strutture, servizi e formazione permanente del personale per offrire e mantenere originali le vetture del marchio che rappresenta. La nostra Rete ormai copre per intero la cartina geografica del Paese dando vita a un progetto unico in Europa. Oggi l'80% dei concessionari Italiani, attraverso l'Associazione, ha esteso il presidio del proprio territorio, garantendo l'accesso alla filiera del ricambio originale a oltre 23.000 autoriparatori. E l'Associazione ha avviato una serie di programmi dedicati agli associati, che vanno dal processo di attività formative di AsConAuto Academy fino ad Aria 24, il sistema di risposta telefonica automatizzata che garantisce la risposta al primo squillo e facilita il riparatore e il magazziniere a gestire l'ordine. Forti aspettative sono state riservate agli accordi definiti con Quattroruote Professional e con Mapfre. È nostra volontà ottimizzare sempre più i nostri processi ma anche andare oltre. Socializzando un percorso di riparazione, che utilizzi ricambi originali e procedure di intervento originali capaci di garantire la maggiore sicurezza per il conducente oltre a una aumentata salvaguardia del valore del mezzo. La



sicurezza è un diritto che va garantito. Oggi vi presentiamo la A di Asconauto che, già presente su oltre 500 mezzi in tutta Italia, abbiamo voluto come insegna che andrà a caratterizzare, in modo crescente, tutte le sedi degli Autoriparatori che dimostrano di credere nel nostro progetto”.

Adolfo De Stefani Cosentino , presidente di Federauto , commenta l'invito a “fare rete”:  
“In un quinquennio si è drasticamente ridotto nel nostro Paese il numero dei concessionari auto: da a 1.200. Il mercato si è diradato e i soggetti, che sono rimasti attivi, non sono solo i più solidi ma anche quelli più capaci di ripensare il loro lavoro. Noi crediamo nel fare Rete. Infatti, Federauto, in questi anni, è riuscita nell'intento aggregando direttamente la maggior parte dei Concessionari Italiani. Ma crediamo anche nel fare squadra, come quella rappresentata dalla completa sinergia fra Federauto e Asconauto. Perché è arrivato il momento di dire che occorre trasformare la competizione in cooperazione tra concessionari ”.

Durante la giornata, Umberto Zappelloni , responsabile dell'inserito mobilità de Il Foglio, attiva il coinvolgimento dei partecipanti attraverso appassionanti interviste di approfondimento sulle esperienze di testimoni di eccellenza del mondo automotive.

Sly Soldano , fondatore dello Sly Garage Factory si rivela protagonista in “ L'uomo che guarda al passato ” e, in una visione poetica dell'auto, arriva a progettare e costruire Anomalya: una supercar assemblata in 10 esemplari. Una sportiva nostalgica, dato che l'elettronica è presente solo per la gestione del motore, mentre la guida è letteralmente nelle mani di chi guida. “Le hypercar moderne fanno il verso alle F1 e non tengono più chi guida al centro, ma la mia Anomalya ha come unico scopo divertire. È un vero giocattolo per adulti, che rispetto a quelli per i bimbi ha dimensioni, prestazioni e prezzi diversi. L'ho definita un'anomalia perché non è conforme a tutto ciò che ci raccontano delle auto. Le consegne saranno ultimate entro 24-30 mesi; le prime tre vetture stanno ultimando i collaudi su strada”.

La visione di un futuro alle porte, introdotta dal professor Sergio M. Savaresi , docente del Politecnico di Milano e alla guida del team vittorioso nella competizione internazionale per auto a guida autonoma, percorre un tema affascinante e ricco di implicazioni operative: “ L'uomo che vede il futuro. Si può vincere una gara di auto anche senza un pilota a bordo. I computer ci toglieranno il fascino del viaggio. Magari no!”. E il professor Savaresi osserva: “ Oggi si parla molto di guida autonoma, ma tecnicamente ci vorranno almeno 10 anni per vedere la guida autonoma di livello 5 (ovvero auto senza pedali e volante, in grado di fare in modo completamente autonomo qualunque percorso in strade aperte al traffico). Anche nel motorsport (dove il Politecnico di Milano si è aggiudicato a Las Vegas la prima gara della storia di autonomous-motorsport) competere con un pilota professionista è estremamente complesso. Guidare una macchina non è come giocare a scacchi, dove un computer può facilmente battere un uomo grazie alla sua capacità di memorizzare ed esplorare rapidamente un grande numero di possibili mosse. Guidare una macchina da corsa al limite, in un “testa-a-testa”, richiede un livello molto complesso e avanzato di algoritmi di intelligenza artificiale. Anche in questo caso, un pilota artificiale in grado di competere contro Hamilton o Leclerc probabilmente non lo vedremo prima di 8-10 anni. La sfida in pista “uomo contro intelligenza artificiale” è estremamente affascinante e le tecnologie che verranno sviluppate per raggiungere questo obiettivo avranno enormi ricadute sulla sicurezza delle auto autonome che circoleranno sulle strade pubbliche. È un obiettivo da raggiungere per passi, sapendo che la sfida è enorme. Un piccolo passo in questa direzione sarà esplorare la guida autonoma ad altissime velocità. A tal fine il team del Politecnico di Milano proverà, a fine Aprile, a superare il limite di 200mph (circa 320kmh) con una macchina con guida completamente autonoma, sulla pista di atterraggio della NASA a Cape Canaveral”.



Horacio Pagani , Founder & Chief Designer di Pagani Automobili, cioè “L'uomo che ha realizzato i suoi sogni ” afferma con passione: “ Ho sempre avuto Modena nel cuore, perché dall'Argentina ho capito che il denominatore comune delle auto sportive italiane è sempre stata questa città. E sono arrivato nella Motor Valley prima ancora che fosse definita con questo nome. La prima intervista da costruttore è stata con l'ingegner Carlo Chiti, poi avrei dovuto incontrare Enzo Ferrari, ma quel giorno non stava bene e mi fecero parlare con Mauro Forghieri: mi offrirono la possibilità di entrare nel team di Formula 1, ma io volevo disegnare auto. Loro avevano già Pininfarina, quindi quasi per caso firmai un contratto con Lamborghini come operaio di terzo livello. È stata una esperienza formativa, mi ha consentito di fare esperienza. Ma io avevo un mio progetto, credevo molto nei materiali compositi che stavano nascendo in quegli anni e cercai un finanziamento per acquistare la prima autoclave. Tutto è partito da lì”.

La seconda tappa di AComeService è prevista a Bari nel mese di Ottobre. Il presidente Fabrizio Guidi e Roberto Scarabel , vicepresidente dell'Associazione, in chiusura, hanno rinnovato l'invito a fare rete tra gli addetti ai lavori per costruire insieme nuove opportunità di sviluppo nel futuro. Insieme con Horacio Pagani , presente alla chiusura della giornata, hanno stimolato la platea a seguire i propri sogni. E la testimonianza finale di Horacio Pagani risuona come un messaggio e un monito ispiratore nell'uditorio e per la nuova rete associativa, che è attiva sul territorio nazionale: “ Ho realizzato il mio sogno e mi riconosco in quanto ha voluto dire questa manifestazione: se una persona spende tanto per una mia auto deve essere rispettata e devo sempre cercare di darle il massimo”.

Ultima modifica: 11 aprile 2022

In questo articolo

