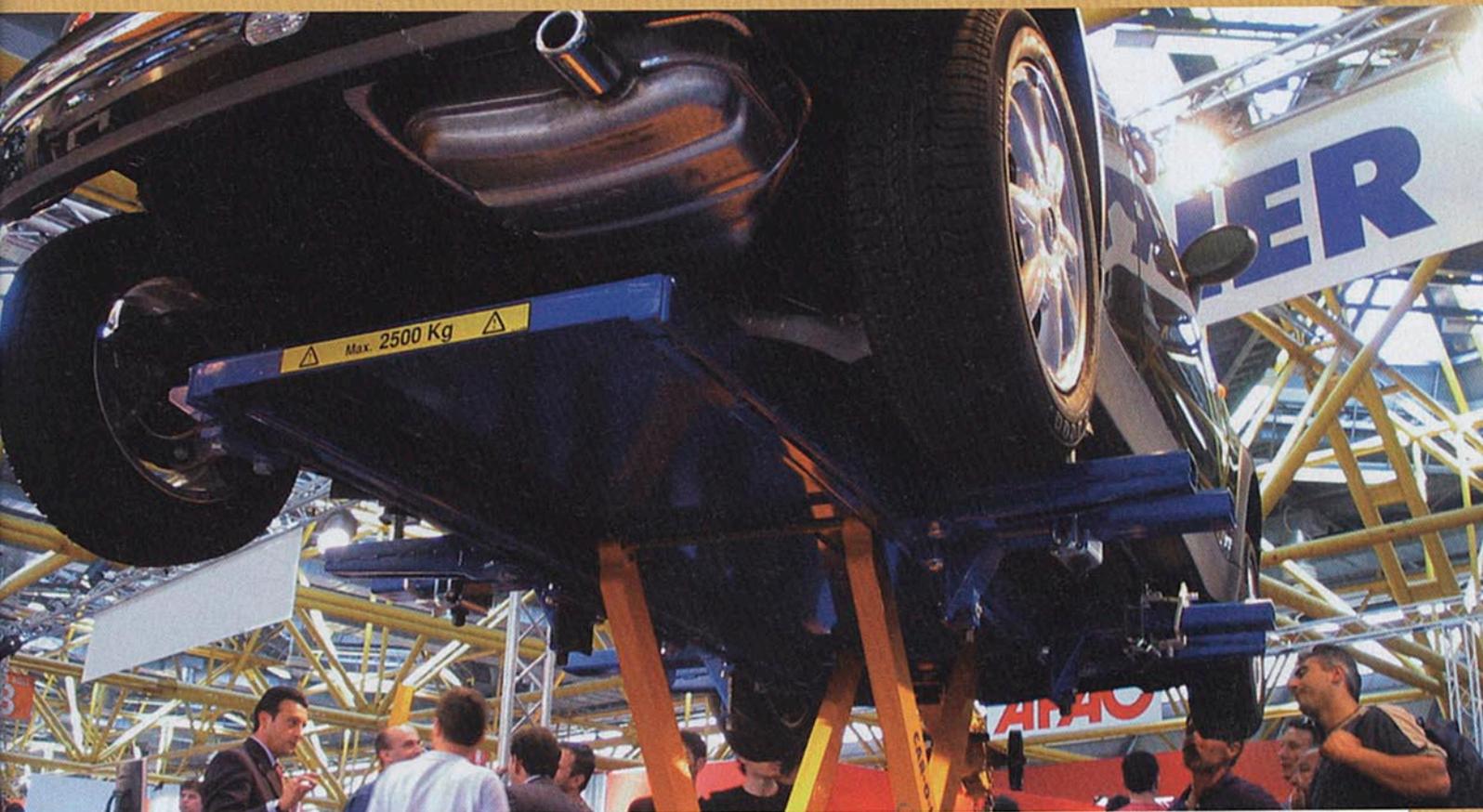


auto**pro**



Speciale
autopromotec

AutoPro
è presente
al Padiglione 28
stand B 15



Autopromotec 2005 «apre» per la prima volta al settore dei ricambi.

In anteprima le proposte di case auto e componentisti. E una guida alle tante novità presenti in fiera

di Gaetano Derosa
e Giorgio Spolverini

Con i ricambi si chiude il cerchio

Ormai è tutto pronto per il grande giorno: il 18 maggio la ventesima edizione di Autopromotec apre i battenti con quasi 1100 espositori in un'area complessiva di 110 mila metri quadrati. Si tratta di un'edizione importante, destinata a superare i numeri da record registrati due anni fa. Assieme ai grossi nomi dell'attrezzatura e del pneumatico, Promotec (l'ente organizzatore for-

mato dalle associazioni dei costruttori di autoattrezzature e dei ricostruttori di gomme) «apre» infatti per la prima volta alla ricambisti-

ca nazionale e internazionale, chiudendo così il cerchio dell'aftermarket automobilistico. Che siano ricambi piuttosto che autoattrezza- ▶

La tavola rotonda di AutoPro

«Informazioni tecniche e concorrenza nel settore auto: punti di vista a confronto»: questo è il tema della tavola rotonda di apertura organizzata da AutoPro il 18 maggio alle 10.30 nella Nuova Sala Congressi, pad. 21-22. Ulteriori informazioni a pagina 20.

ture, le aziende espositrici presentano un nutrito numero di novità, molte delle quali illustrate nelle pagine seguenti. Un grande fervore che denota il momento positivo del settore. E Autopromotec, con i suoi numeri importanti, ne è il testimone principale.

Dedicato a Paola

Paola Vecchi Macchiavelli, instancabile organizzatrice di Autopromotec dal 1973, è scomparsa da poco per una grave e improvvisa malattia. La sua ultima scommessa però l'ha vinta: fare della manifestazione la più grande fiera italiana dell'aftermarket automobilistico, un evento capace di accogliere al suo interno tutti i settori. A Paola, al suo calore e al suo impegno, rivolgiamo un pensiero di affetto. Ci mancherà.

Che cosa propongono case e componentisti

Oltre ad attrezzature e ricambi, anche programmi di formazione, assistenza e sviluppo reti

Stand imponenti, dove non manca proprio nulla: le grandi case automobilistiche e distributrici di ricambi che quest'anno a Bologna partecipano in maniera massiccia hanno «esagerato». Veri e propri atelier autoriparativi che mostrano in tutto il loro splendore come potrebbe essere un'officina efficiente e ben organizzata. Autogerma, Citroën Aftermarket, Fiat Aftersales e General Motors per le case auto; Delphi, Magneti Marelli, Rhiag, Robert Bosch e Valeo per componentisti e ricambisti: tutti

hanno un obiettivo chiaro, quello di conquistare il controllo della distribuzione e la fiducia degli autoriparatori per convincerli ad entrare a far parte della propria cerchia di officine o network. Per capire meglio con quali «armi» intendono convincere e affiliare i potenziali clienti, abbiamo posto loro due domande:

1 Autopromotec è una manifestazione che si rivolge direttamente alle officine. Per tradizione la maggioranza dei visitatori è costituita da autoriparatori (e grossisti del settore

attrezzature), più che da ricambisti e distributori di ricambi. Nonostante ciò la vostra azienda sarà presente come espositore nella nuova sezione ricambi. Perché? Quali sono le vostre aspettative?

2 Quale messaggio intendete rivolgere agli autoriparatori che decideranno di visitare il vostro stand? Con quali progetti, programmi e idee cercherete di catturare direttamente l'interesse dei riparatori (anche se poi saranno proposti attraverso i vostri rivenditori)? ▶

 autopromotec

21^a Biennale Internazionale
di Attrezzature e Prodotti per
l'Assistenza ai Mezzi di Trasporto

21st International Biennial Exhibition
of Equipment and Products for
the Transportation Industry

Valido anche per la tavola rotonda «Informazione tecnica e libero mercato: punti di vista a confronto», organizzato in collaborazione con **auto**pro****

18 maggio 2005, h. 10.30, Nuova Sala Congressi, pad. 21-22

Business partner

invito omaggio / invitation card

Bologna-Italy 18-22 Maggio/May 2005

www.autopromotec.it



Autogerma



Fabio Ferretti,
 resp. Group Service

1 Nel 2003 abbiamo partecipato alla rassegna bolognese come Volkswagen, quest'anno però per la prima volta siamo presenti con tutti i marchi rappresentati da Autogerma. Siamo convinti che il contatto con gli operatori del settore dell'autoriparazione sia una importante *opportunità per promuovere* la qualità dei nostri prodotti. E anche se non sono clienti diretti, gli autoriparatori indipendenti acquistano però ricambi e accessori originali dalla nostra rete ufficiale.

2 Oltre a sottolineare l'elevata qualità e affidabilità dei ricambi e degli accesso-

ri originali, presentiamo le più recenti tecnologie nel settore dell'autodiagnosi e la nuova filosofia «Smart Repair», ovvero la possibilità di effettuare a costi particolarmente contenuti e velocemente le riparazioni sulla carrozzeria. Infine intendiamo far toccare con mano gli sviluppi dell'operazione «Stop&Go», una catena di assistenza rapida in franchising ideata dal gruppo Volkswagen e pensata per fornire un servizio adeguato ai clienti di vetture di tutte le marche con oltre 4 anni di vita che hanno abbandonato le reti ufficiali.

Citroën

1 Autopromotec 2005 è l'occasione per presentare in Italia Eurorepair, la nuova rete di officine per la manutenzione e riparazione di auto di tutte le marche. Tale marchio garantisce agli affiliati il supporto capillare di un network di distribuzione e assistenza con oltre 75 anni di esperienza nel settore

auto ed esclusivi servizi e strumenti di aggiornamento professionale per stare al passo coi tempi. Entrare a far parte di Eurorepair vuol dire tante cose: imagine, ovvero poter contare su un'articolata gamma di prodotti per «vestire» l'officina con campagne pubblicitarie create ad hoc e supporti per la promozione locale; professionalità, grazie agli aggiornamenti tecnici, al supporto per lo sviluppo commerciale, agli strumenti operativi per gestire e migliorare la qualità dei servizi offerti agli automobilisti; assistenza tecnica telefonica o via web tutto l'anno; facilità di approvvigiona-

mento e disponibilità di ricambi di qualità originale per tutte le marche e a prezzi competitivi; agevolazioni per l'acquisto di attrezzature, con sconti a partire dal 30%; semplicità e sicurezza nella gestione dei rifiuti, con assistenza legale, help desk telefonico e supporto operativo per risolvere lo smaltimento dei rifiuti a norma di legge.

2 Allo stand Eurorepair uno spazio-eventi è appositamente dedicato non solo alle presentazioni ufficiali delle novità, ma anche a una serie di incontri tenuti da esperti del settore sulle tematiche «calde» del mondo dei ricambi e dei servizi per la riparazione. Per quanto riguarda le «*isole tematiche*» sarà possibile approfondire la conoscenza dei servizi di Eurorepair, accedere a un «tavolo di ricambi» di qualità originale da toccare con mano, trovare «kit imagine» e «scatole» di presentazione delle proposte di formazione per una completa assistenza. ▶



Michele D'Ercole,
 direttore commercio
 ricambi e servizi

 autopromotec

invito omaggio / invitation card

Signor/Signora / Mr/Ms _____ Ditta / Company _____
 Via / Street _____ Città / City _____
 Paese / Country _____ E-mail _____

- | | | |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Agente-Rappresentante
Agent-Representative | <input type="checkbox"/> Elettrauto
Autoelectrician | <input type="checkbox"/> Ricostruttore di Pneumatici
Tyre Retreader |
| <input type="checkbox"/> Autoriparatore
Autorepairer | <input type="checkbox"/> Gommista
Tyre Dealer | <input type="checkbox"/> Rivenditore
Dealer |
| <input type="checkbox"/> Carrozziere
Body Repairer | <input type="checkbox"/> Importatore/Distributore
Importer/Dealer | <input type="checkbox"/> Stazione di Servizio
Service Station |
| <input type="checkbox"/> Concessionario Auto
Car Dealer | <input type="checkbox"/> Reti Assistenza
Car Services | <input type="checkbox"/> Trading Company |
| <input type="checkbox"/> Costruttore Autoattrezzature
Garage Equipment
Manufacturer | <input type="checkbox"/> Rettificatore di Motori
Engine Rebuilder | <input type="checkbox"/> Altro _____
Other _____ |
| | <input type="checkbox"/> Ricambi
Spare Parts | |

QUATTORRUOTE
 auto**pro**

Timbro Espositore / Exhibitor's Official Stamp

Ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs 196/2003 (Codice in materia di protezione dei dati personali) informiamo che i dati da Voi forniti verranno utilizzati per le finalità istituzionali della nostra Società relative all'organizzazione della manifestazione fieristica Autopromotec. Potrete esercitare in qualsiasi momento i diritti di cui all'art. 7 del D. Lgs 196/2003 contattandoci all'indirizzo info@autopromotec.it. Titolare del trattamento dei dati è Promotec srl.

As per Section 13 of the Legislative Decree no. 196/2003 (personal data protection Code) the data provided will be processed only for our company purposes concerning the organisation of the exhibition Autopromotec. You can exercise your rights as per Section 7 of the Legislative Decree no. 196/2003 by contacting us to the e-mail address info@autopromotec.it. The data processor is Promotec srl.

Bologna 18-22 maggio 2005 Quartiere Fieristico - Orario: 9.00>18.00 - domenica: 9.00>16.00
Bologna-Italy 18-22 May 2005 Trade Fair Center - Opening Hours: 9 a.m.>6 p.m. - sunday: 9 a.m.>4 p.m.

Organizzazione/Organization:  **promotec** in collaborazione con/in cooperation with:  **BolognaFiere**

Via A.G. Ragazzi 9 - 40011 Anzola Emilia (BO) Italy - tel. +39 051 733000 r.a. - fax +39 051 733008 +39 051 731886 - www.autopromotec.it - info@autopromotec.it

Delphi



Patrizia Pocaterra,
responsabile marketing

1 Siamo tra i fornitori maggiormente diversificati al mondo di componenti e sistemi automotive. La società crea più di una applicazione al giorno e realizza mediamente un nuovo prodotto o processo alla settimana. Delphi ha nel proprio portafoglio prodotti non solo le attrezzature per la diagnosi. Ecco perché la nuova veste di Autopromotec ci consente di far conoscere meglio agli operatori quali sono le nostre linee di prodotto e di trarre vantaggio dalla notevole visibilità dell'evento.

2 Delphi è all'avanguardia per l'offerta di prodotti e servizi: ciò che verrà esposto è solo una piccola parte di quanto l'azienda produce e fornisce ai costruttori di veicoli in tutto il mondo. Ci soffermeremo in particolare sulla diagnosi multimarca senza fili che Delphi ha introdotto sin dal 2002 e sui servizi per il riparatore che vanno dall'assistenza tecnica, alla formazione, all'identificazione dei ricambi. In particolare, per ciò che concerne questi ultimi, Delphi Diesel Aftermarket darà rilievo, accanto ai prodotti originali, a quelli «all makes», a completamento della gamma. L'installatore e il distributore potranno così contare su un programma completo per quanto riguarda il diesel.

Fiat Aftersales



Benito De Filippis,
president

1 Fiat Auto dispone in Italia del più ampio network di officine che fra i marchi Fiat, Lancia e Alfa Romeo può contare su circa 5600 punti di assistenza in grado di provvedere alla riparazione delle autovetture di oltre 15 milioni di clienti.

2 In una superficie di circa 300 m² mostriamo tutta la tecnologia che Fiat Auto mette al servizio della propria rete per poter soddisfare il cliente. Nella parte relativa all'officina si possono vedere e testare gli ultimi strumenti di diagnosi Examiner; l'area accanto è dedicata a tutti i tools informatici a disposizione delle officine della nostra rete di assistenza. Con «eService» si può gestire l'officina dalla prenotazione dell'intervento fino al «follow up» del cliente; inoltre questo sistema raccoglie tutte le informazioni necessarie per agire sull'auto con «eTech» (che è il motore di ricerca della documentazione tecnica) e con «Learn», relativa a quella assistenziale. Particolare attenzione è dedicata al lancio del servizio rapido per Alfa Romeo a disposizione da quest'estate: Pit Stop è il nome e ne fanno già parte una quarantina di concessionarie. La disponibilità di ricambi ricondizionati è un altro punto che vogliamo far conoscere ai visitatori. Per

fidelizzare la clientela ci sono prodotti opportunamente calibrati come le estensioni di garanzia, l'assistenza stradale e il tagliando sicuro. Ma, soprattutto, si segnala la nascita di un programma di manutenzione completa, ordinaria e straordinaria, veloce e senza costi aggiuntivi. La carta di credito gratuita «revolving» di Fiat, Alfa e Lancia permette ai possessori di usufruire di tassi agevolati presso la rete e di accumulare punti con i quali è possibile ottenere ulteriori sconti su eventuali interventi o sull'acquisto di un'auto nuova.

GM - AcDelco



Giuseppe Palmerini,
amm. delegato Seim

1 In anteprima europea la General Motors propone la nuova partnership con l'azienda italiana Seim di Perugia che grazie al marchio Aps e alle oltre ottocento affiliate lancia in Italia la distribuzione di prodotti AcDelco, il marchio Gm per l'aftermarket. Tra le due società è stato stipulato un accordo che si estende fino al 2015. Tramite la proposta AcDelco intendiamo offrire un programma di marketing e formazione per gli autoriparatori, i quali potranno disporre di pezzi di ricambio, servizi e assistenza tecnica di elevata qualità per l'utente finale.

2 AcDelco offre un programma completo basato su ricambi, immagine, formazione e assistenza. Batterie, pastiglie e dischi freno, candele, candele, ammortizzatori, filtri, liquidi e cinghie sono solo alcuni dei nostri prodotti che coprono circa l'85% del parco auto europeo. Anche se questi componenti verranno distribuiti esclusivamente tramite rivenditori autorizzati, il programma rappresenta lo stesso una valida proposta per gli autoriparatori, insieme con i servizi di formazione e assistenza già esistenti in Italia con il marchio Aps. Seim, partner ufficiale, con la propria capillare rete di distribuzione nazionale è in grado di distribuire prodotti AcDelco velocemente e in qualsiasi località.

Rgz M. Marelli



Giorgio Gamberini,
responsabile mercato
Italia ed export

1 Rgz Magneti Marelli aftermarket, oltre a gestire una delle più fitte reti di officine indipendenti, riveste un ruolo primario nella distribuzione dei ricambi, sia a livello nazionale, sia internazionale.

2 Il nostro stand è diviso in due settori: uno dedicato alle officine, per le quali siamo alla vigilia del lancio di una nuova proposta organica comprendente formazio-

ne, assistenza tecnica e visibilità; l'altro destinato alle nostre gamme di prodotto ricambi, completamente aggiornate e inserite nelle nuove politiche di vendita riservate alla rete Magneti Marelli. L'allestimento dello stand è impostato sul consolidamento della comunicazione con la nostra rete di vendita e assistenza. E dà l'opportunità di avvicinare chi desidera un supporto completo per riuscire nel settore dell'autoriparazione.

Rhiag



Paolo Vuillermin,
 resp. reti officine

1 Rhiag è presente ad Autopromotec con uno stand dedicato quasi completamente alla rete «A Posto» che conta oltre 700 officine multimarca affiliate dal 2000. Questo network è nato a completamento del progetto «3R» (Rhiag, Ricambista e Riparatore) per venire incontro alle esigenze dell'utente finale con una rete di distribuzione e riparazione molto efficiente. Uno spazio è poi dedicato ai ricambi di qualità originale o corrispondente distribuiti.

2 Lo stand della rete «A Posto» riproduce un'officina della rete sia dal punto di vista della tecnica, sia dell'allestimento. Oltre a ricevere materiale informativo, le officine in visita allo stand possono capire meglio come funziona la rete attraverso alcune video-interviste ri-

lasciate da chi si è già affiliato. È possibile poi testare tutti i software e le banche dati e assistere a dei minicorsi di formazione. I principali punti che la nostra azienda vuole approfondire sono il franchising di servizio stipulato direttamente con le officine per la fornitura di ricambi e i servizi di cui può disporre l'officina aderente: per esempio un pacchetto di formazione tecnica, che contiene oltre trenta titoli che coprono tutte le piattaforme tecnologiche rispecchianti il circolante italiano, e un articolato programma di corsi marketing sull'accoglienza e gestione del cliente. Inoltre abbiamo siglato degli accordi di co-marketing con importanti aziende di utensileria (Usag), attrezzature (Omcn, Gartec) e diagnosi (Tecnotest) per consentire a chi aderisce di acquistare a prezzi competitivi il necessario per l'allestimento della propria officina. Nella stessa ottica è stata pensata la partnership con Vivid per la fornitura di dati tecnici e piani di manutenzione delle case auto. Per la gestione delle officine, il programma Go (Gestione officine) consente di effettuare preventivi, emettere fatture e gestire archivio clienti e magazzino.

Robert Bosch

1 Lo stand della Bosch offre ai visitatori una panoramica della vasta offerta indirizzata al settore dell'autoriparazione, e comprende attrezzature d'officina, ricambi, software di informazione tecnica, commerciale e di diagnosi, programmi di formazione e anche di crescita professionale. Come si può



Pietro Paolo Patat,
 direttore commerciale

vedere, la presenza di Bosch conferma l'approccio globale da noi definito «parts & bytes» a sostegno degli operatori.

2 Ad Autopromotec Bosch presenta importanti novità nel campo delle attrezzature per la diagnosi dei sistemi di un veicolo, per la verifica dell'assetto ruote, per la riparazione dei sistemi diesel e anche per la ricarica dei climatizzatori. Per quanto riguarda i programmi per l'officina, Bosch conferma la possibilità di percorrere due strade complementari: il network Bosch Car Service e il programma «Moduli». Il primo è una rete internazionale con oltre 11 mila aderenti in tutto il mondo, che in Italia si prefigge di ampliarsi per raggiungere quota 1500 officine polispecializzate e multimarca. Queste possono contare su una articolata carta dei diritti: diritto all'evoluzione tecnologica, alla promozione della propria azienda, all'utilizzo dell'immagine Bosch Car Service e del marchio Bosch; nonché, molto importante, il diritto a ricevere concreti supporti da parte dei migliori specialisti.

Il programma «Moduli» è invece indirizzato a tutte le officine che intendono crescere professionalmente e comprende tre distinti percorsi che permettono di diventare qualificati specialisti per

i sistemi elettronici e d'iniezione benzina e diesel, frenanti e di sicurezza.

Valeo Service



Luca Peuto, dir. comm.
 Service Italia

1 Valeo Service Italia «aprofitta» di Autopromotec per informare e comunicare ai visitatori gli sviluppi in termini sia di prodotto sia di offerta di servizi.

2 Nell'area esterna adiacente al nostro stand, un'auto predisposta e allestita con componenti e accessori Valeo permette di verificare sul campo l'affidabilità e l'efficienza dei nostri strumenti di diagnosi. Valeo ha capito che oggi il mercato richiede un'informazione sempre più tempestiva, efficace, affidabile e ad alto valore aggiunto: deriva da questo la scelta di presentare al mercato il nuovo portale di Valeo Service Italia. Questo strumento permetterà ai riparatori che navigano con internet di stabilire un contatto diretto con Valeo e di scoprire in modo più facile e veloce prodotti e servizi utili alla propria attività. Poi coinvolgerà in un rapporto più propositivo i nostri partner distributori, che nella parte a loro riservata avranno la possibilità di trasferire rapidamente i propri ordini e comunicare richieste e suggerimenti, per migliorare ulteriormente il nostro servizio. ▶