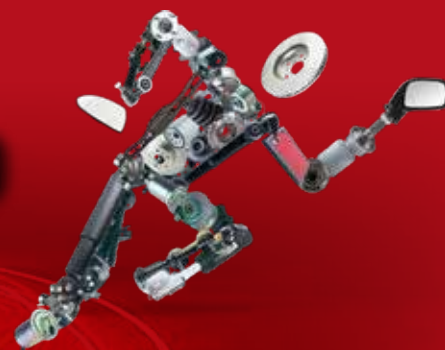




FORMAZIONE, INNOVAZIONE E RETI ALL'8° AUTOMOTIVE CAMPUS

La filiera si incontra per costruire il futuro dell'autoriparazione



Due giorni di dialogo tra aziende, tecnici e operatori per ridisegnare l'automotive italiano tra innovazione, competenze e nuovi modelli di business.

Due giorni intensi con tavole rotonde e confronti diretti tra produttori, distributori, costruttori e operatori dell'autoriparazione: l'8ª edizione dell'Automotive Campus, svoltasi il 22 e 23 ottobre 2025 a Pero si è confermata come una vera piattaforma nazionale dove la fi-

liera automotive si incontra per capire dove sta andando e quali competenze serviranno per arrivarci. Organizzato dalla nostra casa editrice, l'edizione 2025 dell'Automotive Campus ha rimesso al centro un obiettivo preciso: ridisegnare il futuro dell'automotive. E lo ha fatto aprendo il dialogo tra mondi

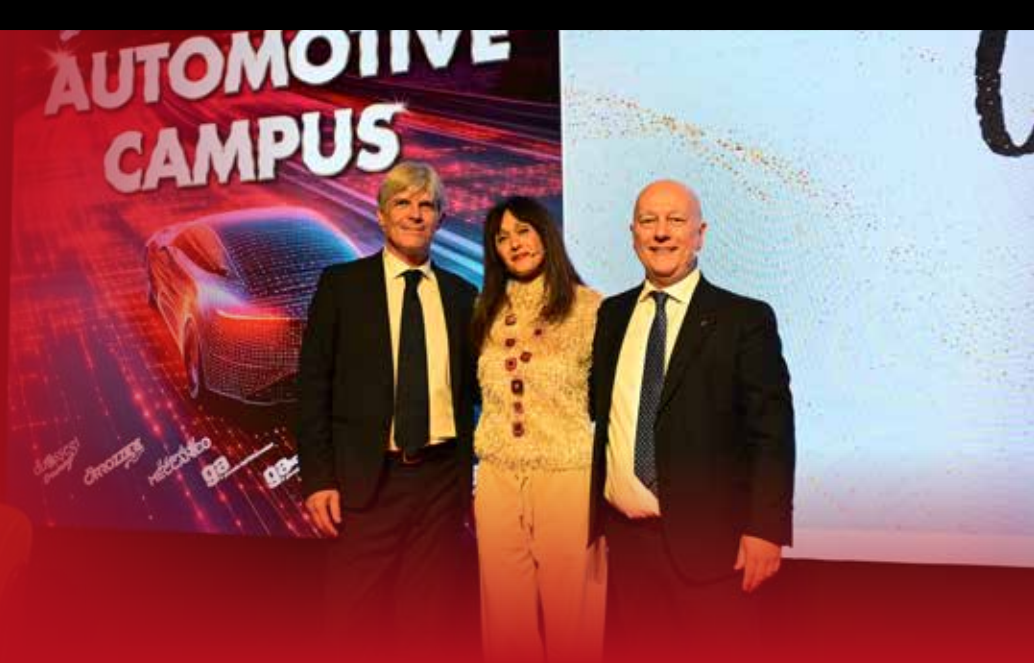


che spesso viaggiano in parallelo - officine meccaniche, carrozzerie, costruttori, assicurazioni, flotte, istituti tecnici, aziende dell'aftermarket e startup - creando uno spazio in cui tecnologia, formazione e nuove professioni non sono concetti astratti, ma temi concreti, messi sul tavolo da chi vive la trasformazione ogni giorno. Dalla diagnosi avanzata all'elettrificazione, dalla digitalizzazione dei processi alle competenze richieste alle nuove generazioni, passando per logistica, ricambi, intelligenza artificiale e gestione del sinistro: il Campus ha raccolto, discusso e messo in relazione i cambiamenti che oggi stanno ridisegnando l'intero ecosistema automotive italiano.

Un'edizione che ha mostrato una filiera viva, desiderosa di confrontarsi e di collaborare, consapevole che il futuro non si attende: si costruisce, insieme.

GIOVANI, DISTRIBUZIONE E NUOVE COMPETENZE

Il pomeriggio inaugurale si è aperto con la Speed Interview & Recruiting Session, che ha coinvolto 120 studenti provenienti da sei istituti tecnici e 19 aziende tra sponsor e partner del Programma GM-EDU. Un'iniziativa che testimonia l'impegno concreto nel creare ponti tra scuola e impresa, valorizzando le competenze tecniche di verniciatura, diagnosi e gestione digitale dell'officina.



Dopo l'introduzione di Giuseppe Polari, Gaetano Cesarano e Alesia Cecchetti, l'evento è entrato nel vivo con l'intervento dell'euro-parlamentare Pierfrancesco Maran, collegato da Bruxelles, che ha affrontato temi cruciali come

la concorrenza internazionale e la transizione equa verso l'elettrico. Maran ha sottolineato l'importanza di una politica industriale europea capace di proteggere le PMI e i lavoratori durante il cambiamento tecnologico, evidenziando come la sostenibilità debba essere accompagnata da "una giustizia sociale e produttiva".

La prima tavola rotonda, dedicata al ruolo dei distributori di vernici, ha visto confrontarsi protagonisti di peso: Andrea Forbice (Cassani Spa), Armando Tognela (Tognela Group), Andrea Bottan (Ivicolours), Cristian Marini (Car Color, Colomauto e Sprint Color) e Gianluca Straudi (Straudi). Il dibattito ha esplorato le sfide legate al ricambio generazionale, alla trasparenza dei processi, alla robotizzazione



CAMPUS AFTERMARKET





vi di efficienza. SINISTRI, ASSICURAZIONI E NUOVI PROCESSI: UNA FILIERA CHE CAMBIA ASSETTO

Il secondo giorno si è aperto con un'analisi di Nicola Morzenti (Roland Berger) sullo stato dell'arte dell'aftermarket e l'intervento dell'europarlamentare Silvia Sardone, che ha rilanciato il tema del "mix tecnologico del futuro" tra elettrico, ibrido e idrogeno. Il concetto di sostenibilità è stato declinato da Christian Gherardi (DI.

delle riparazioni e al valore della formazione come leva competitiva. Ne è emersa un'immagine di un settore in piena evoluzione, che deve coniugare velocità operativa e centralità delle persone.

Spazio poi alle assicurazioni con Rossella Sebastiani (ANIA) e Silvia Pansini (Gruppo ITAS) che hanno condiviso dati e riflessioni sui sinistri e sui nuovi modelli antifrode nel corso di un intervento dal titolo "Sinistri e autoriparazione in un mercato che evolve". Michele De Stefano (FIR) ha invece ricordato come il concetto di "rigenerato" stia diventando sinonimo di sostenibilità, e non più solo di riparazione: "Rigenerare significa allungare il ciclo di vita dei componenti e ridurre gli sprechi, offrendo qualità e rispetto per l'ambiente."

Alfonso Grimaldi (Stellantis) ha poi illustrato l'evoluzione dei modelli di distribuzione nel settore automotive, analizzando come le nuove tecnologie, i cambiamenti nelle abitudini dei consumatori e la trasformazione digitale stiano ridefinendo il rapporto tra costruttori, concessionari e mercato. L'intervento ha offerto una panoramica sulle strategie adottate da Stellantis per rendere la rete distributiva più efficiente, sostenibile e orientata



al cliente.

La diretta TV su Canale Italia con ABS Motori ha segnato un momento di grande visibilità: la tavola rotonda "Analisi moderna del veicolo" ha riunito i principali produttori di strumenti diagnostici con Roberto Rossi (TEXA), Manuel Turchetto (Launch Italy), Antonio Cofano (Topdon), Santiago Malbran (Repairify), Peter Riolo (Mahle) e Stefano Canali (MotorD.A.T.A.). Il tema caldo è stato quello dell'interoperabilità dei dati, della cybersecurity e dell'AI nella diagnosi predittiva.

Al termine della tavola rotonda Roberto Sanvito, Amministratore Delegato di BASF Coatings, ha illustrato le priorità strategiche collegate al suo nuovo ruolo e le prospettive di sviluppo di BASF nel settore automotive, con particolare attenzione all'innovazione e alla

sostenibilità.

A seguire Anna Minci (A.M.G. Software) ha mostrato come l'intelligenza artificiale stia rivoluzionando processi e strumenti nel mondo automotive, migliorando l'efficienza operativa e la qualità delle decisioni. L'intervento ha evidenziato applicazioni concrete dell'AI nei sistemi software e nelle analisi dei dati, mettendo in luce il potenziale di queste tecnologie per supportare aziende e professionisti del settore.

Subito dopo una sessione è stato il momento di una strategica dedicata alla gestione del magazzino, con Luca Bonalumi (Quattroruote Professional), Ciro De Pasquale (Proger), Michele Scacchetti (Modula) e Alessandro Monzeglio (IDIR): automazione, logistica predittiva e tracciabilità dei ricambi come chia-

PA. Sport) e Alessandro Ligabò (QRicambi), che hanno offerto due visioni complementari: quella del ricambio rigenerato come risorsa ambientale e quella della digitalizzazione dei magazzini come leva di competitività.

Con la prima tavola rotonda "IAM & OEM & Alternativo", il Campus ha affrontato il tema della coesistenza tra filiere parallele. Da Francesco Marangio (VBD Parts) a Roberto Scarabel (AsConAuto), da Enrico Succo (Groupauto Italia) a Diego Fiorenzoli (Omoda-Jacoo), passando per Davide Ghioni (Telos Group), tutti hanno convenuto sulla necessità di collaborazione tra costruttori e indipendenti per garantire trasparenza e qualità nel post-vendita.

Altro momento di rilievo, il dialogo tra Italo Baruffaldi (BCZ) e Paolo





no detti favorevoli alla possibilità di sinergie tra reti diverse. Un'idea che fino a pochi anni fa sarebbe sembrata impossibile, ma che oggi appare indispensabile per creare massa critica e rappresentatività.

UN SETTORE CONSAPEVOLE DELLE PROPRIE SFIDE

L'8° Automotive Campus ha mostrato un settore vivo, determinato e consapevole delle proprie sfide. L'intelligenza artificiale non sostituirà i tecnici e le reti non soffocheranno la libertà delle singole imprese, ma l'innovazione aumenterà la centralità degli autoriparatori che dovranno essere dotati di competenze tecniche, digitali e gestionali. Come ricordato in chiusura da Giuseppe Polari, direttore responsabile della nostra rivista, il cambiamento corre veloce, ma deve essere sempre guidato dalle

tore della carrozzeria con Simone Mucciante (CarSafe), Lorenzo Porta (Auto180), Alessandro Payra (Carrozzerie DOC), Roberto Sticca (CSN Collision) e Benedetto Brogelli (Car Clinic).

I relatori hanno affrontato un tema decisivo per gli anni a venire e che tocca tutti gli aspetti della

filiera incluso quello della meccanica. I rappresentanti delle principali realtà del settore hanno infatti analizzato il ruolo dei network, mettendo in evidenza come l'autonomia delle singole imprese resti un valore irrinunciabile, ma come la solitudine operativa rischi di essere fatale in un mercato domina-

to da volumi, standard, tecnologia e relazioni istituzionali. Un confronto concreto su modelli di franchising, partnership e consorzi, ma anche sulla necessità di fare rete tra reti, condividendo valori, standard e obiettivi comuni. E per la prima volta, in modo esplicito e pubblico, tutti i relatori si so-

IL FUTURO DELLE RETI DI CARROZZERIA

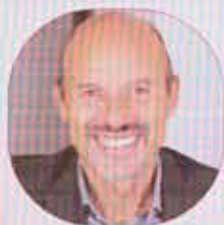
Dialogo tra operatori per migliorare l'efficienza del servizio e la soddisfazione del cliente



LORENZO PORTA
Presidente
Auto180



SIMONE MUCCIANTE
Presidente
CarSafe



ROBERTO STICCA
General Manager
CSN Collision



ALESSANDRO PAYRA
Direttore Generale
Carrozzerie DOC



BENEDETTO BROGELLI
Business Development
Director
Car Clinic



STEFANO CANALI - MOTORD.A.T.A.

Stefano Canali ha messo in evidenza come l'evoluzione tecnologica del settore richieda interventi formativi molto più intensi rispetto al passato. Durante la tavola rotonda, ha rimarcato che alcune officine stanno investendo seriamente per restare al passo, mentre altre sono ancora indietro e rischiano di non riuscire a sostenere l'aumento della complessità dei veicoli. MotorD.A.T.A. supporta questo percorso tramite una struttura in più divisioni: dalla progettazione e organizzazione dell'officina, alla fornitura di attrezzature avanzate, fino alla formazione tecnica dedicata.



ANTONIO COFANO - TOPDON ITALIA

Secondo Antonio Cofano molti auto-riparatori stanno vivendo una fase critica, poiché gran parte di loro ha iniziato a lavorare decenni fa e fatica a tenere il passo con l'accelerazione tecnologica del settore. Le auto stanno cambiando più velocemente di quanto la formazione tradizionale permetta di aggiornare le competenze. Per affrontare questa situazione, Topdon sta sviluppando un modello di assistenza continua basato sulla remotizzazione delle operazioni più delicate. Attraverso questo sistema, interventi critici possono essere eseguiti da remoto da tecnici specializzati, evitando fermi macchina e consentendo all'officina di completare il lavoro con maggiore sicurezza e rapidità.



SAMUELE ZANTI - LAUNCH ITALY

Per Samuele Zanti il futuro della diagnosi passerà anche dall'intelligenza artificiale, ma avverte che l'approccio dovrà essere prudente e basato su dati affidabili. Launch sta sviluppando soluzioni che utilizzano l'IA come supporto, soprattutto per la gestione degli ADAS, dei veicoli elettrici e dei sistemi di sicurezza avanzata. L'obiettivo, afferma, non è generare aspettative eccessive, ma fornire strumenti robusti e concretezza operativa a chi lavora quotidianamente sulle vetture, evitando interpretazioni fuorvianti dei dati e potenziali rischi.



ROBERTO ROSSI - TEXA

Roberto Rossi sottolinea come l'aumento della complessità dei sistemi elettronici abbia reso la diagnosi moderna molto più impegnativa rispetto al passato. Non si tratta più di individuare semplici guasti, ma di interpretare patologie elettroniche articolate che richiedono strumenti evoluti e aggiornamenti continui. TEXA sta inserendo algoritmi di intelligenza artificiale e nuovi livelli di supporto centrale all'interno del proprio software, così da fornire ai tecnici indicazioni immediate, guide operative e assistenza continua nella risoluzione delle problematiche più difficili.



ALESSANDRO MONZEGLIO - IDIR

All'Automotive Campus, Alessandro Monzeglio ha illustrato il percorso di rinnovamento logistico di IDIR, basato su un hub centrale altamente organizzato e una rete di filiali perfettamente interconnesse. Questo modello consente una gestione del magazzino più snella, rapida e ottimizzata, grazie anche alla collaborazione con partner specializzati in automazione: un elemento strategico indispensabile per portare efficienza e affidabilità nella distribuzione dei ricambi.



CIRO DE PASQUALE - PROGER

Ciro De Pasquale ha sottolineato che l'introduzione di sistemi logistici automatizzati sta portando benefici tangibili alle aziende di distribuzione: maggiore precisione nella gestione delle scorte, ottimizzazione degli spazi, riduzione dei tempi di evasione e un miglioramento complessivo del livello di servizio. Trasformazioni che incidono direttamente sugli aspetti strategici dell'impresa, permettendo al business di essere più produttivo e competitivo.



LE VOCI DEI PROTAGONISTI

MICHELE SCACCHETTI - MODULA

Michele Scacchetti ha spiegato come i vantaggi dell'applicazione dei magazzini verticali nel settore siano da cercare nell'attenzione ad aspetti quali il recupero dello spazio, il miglioramento della gestione delle attività e nella velocità nella preparazione degli ordini. Scacchetti ha sottolineato come portare innovazione in questo settore significa dare una notevole spinta sull'acceleratore delle performance, il che si traduce sempre in un miglior servizio verso il cliente finale.



ROBERTO SCARABEL - ASCONAUTO

Roberto Scarabel ha sottolineato che l'invecchiamento del parco circolante sta determinando una domanda crescente di manutenzione, pur in un mercato che a livello economico resta stabile. Questa situazione richiede efficienza nelle consegne, coerenza tra distributori e installatori e attenzione alla marginalità, per evitare sprechi e micro-consegne poco sostenibili.



FRANCESCO MARANGIO - VBD PARTS

Per Francesco Marangio la crescita dei volumi dei ricambi rigenerati è strettamente legata all'invecchiamento del parco auto e alla ricerca di soluzioni con un miglior rapporto qualità-prezzo. Sottolinea però che si tratta di una filiera complessa: la gestione delle carcasse, la parte amministrativa legata al ricambio, il recupero logistico e il reinserimento del ricambio rigenerato richiedono processi molto precisi per essere sostenibili e competitivi. A suo avviso il rigenerato è destinato a diventare una quota stabile e significativa del mercato, a condizione che riparatori e utenti siano correttamente informati anche sui vantaggi legati a sostenibilità economica ed ambientale.



ENRICO SUCCO - GROUPOAUTO

Enrico Succo nota che molti operatori sottovalutano ancora l'impatto della digitalizzazione, mentre questa rappresenta un'opportunità enorme per migliorare la relazione con il cliente, ottimizzare i tempi e semplificare la gestione quotidiana dell'officina. Aggiungendo che l'intelligenza artificiale e gli strumenti digitali permetteranno alle officine di dedicare più tempo alla consulenza e al servizio, riducendo le attività ripetitive.



DAVIDE GHIONI - TELOS

Per Davide Ghioni risulta sempre più interessante confrontarsi con gli altri attori della filiera. L'integrazione dei diversi livelli del settore e degli interlocutori favorisce l'erogazione di un servizio sempre più a misura delle esigenze dell'officina, proprio per questo Ghioni trova fondamentale lavorare e confrontarsi con imprenditori di spessore che sono in grado di dare un'overview più ampia rispetto a quello che è il mondo specifico di Telos.



MARTIN FULCHINI - MAWDY

Martin Fulchini sottolinea che per Mawdy la priorità è collaborare con una filiera riparativa competente e affidabile. Ritiene fondamentale circondarsi di professionisti di valore e garantire totale trasparenza in ogni fase della gestione del sinistro. Per Fulchini la customer experience oggi è un elemento decisivo e momenti di confronto come l'Automotive Campus sono essenziali per far evolvere i processi e creare sinergie tra compagnie, tecnici e operatori della riparazione.





8° AUTOMOTIVE CAMPUS

Grazie per la vostra partecipazione!

SPONSOR PLATINUM



SPONSOR GOLD



SPONSOR SILVER



CON LA PARTECIPAZIONE DI:



INTERNATIONAL MEDIA PARTNER:



CON IL PATROCINIO DI:

