

Hella Italia, società di Forvia Hella, il fornitore automotive internazionale appartenente a Forvia Group, ha organizzato il 9 aprile scorso nell'elegante cornice dell'hotel Park Hyatt in Galleria Vittorio Emanuele II di Milano, il primo evento dedicato al marchio Hella Gutmann.

In presenza di un prestigioso parterre composto dai principali distributori e gruppi di acquisto dell'automotive aftermarket, diversi sono stati gli interventi che hanno presentato Forvia Hella ed Hella Gutmann. Focus particolare sulle specificità di Hella Gutmann e le sue più recenti innovazioni tecnologiche, così come sui servizi digitali a disposizione della filiera e le attività di marketing digitale a supporto del marchio.

L'evento ha sottolineato il posizionamento strategico di Forvia nel panorama automotive internazionale grazie a un portfolio prodotti ampio, di alta qualità e perfettamente in linea con i più recenti trend della mobilità, quali elettrificazione, guida autonoma e Big Data. Al centro degli interventi, l'analisi degli attuali processi di officina e la visione di Hella Gutmann dell'officina connessa per vincere le sfide offerte dalla nuova mobilità e di come i suoi prodotti tecnologici possano rendere il lavoro in officina più rapido, remunerativo e orientato al futuro. Questo grazie anche all'uso di Intelligenza artificiale e dei milioni di dati raccolti dalla sua fondazione relativi ai principali parametri diagnostici e di calibrazione.

A fare gli onori di casa è stato Alberto Serra, Amministratore Delegato della realtà italiana HELLA SpA, che ha colto l'occasione per festeggiare insieme ai suoi ospiti i 125 anni del marchio HELLA, ripercorrendone le tappe più importanti, quali ad esempio il proiettore ad acetilene "System HELLA" presentato nel 1908, l'acquisizione di Gutmann del 2008, la quotazione in Borsa del 2014 e l'acquisizione da parte di Faurecia che ha portato poi le due aziende ad operare congiuntamente con il marchio FORVIA.

Serra ha poi ceduto la parola a Ismael Carmena, Vicepresidente HELLA Aftermarket per Americhe e Sud Europa. Il manager spagnolo ha fornito alcuni dati chiave relativi a Forvia Hella, player che si posiziona al settimo posto in termini di fatturato nel panorama dei fornitori dell'industria automotive. Il suo intervento si è poi focalizzato sui principali cambiamenti in atto nel mercato auto a livello tecnologico e normativo, oltre che per la presenza di nuovi player OEM e di rinnovate modalità di acquisto delle vetture.

"Le nuove tendenze della mobilità avranno un forte impatto sull'aftermarket e sulla scelta dei relativi fornitori", commenta Carmena. "FORVIA è già ora ben posizionata nell'affrontare le nuove sfide della mobilità quali elettrificazione, guida automatizzata e digitalizzazione, con una presenza ben bilanciata nelle diverse regioni del globo e le sei divisioni in ognuna delle quali è tra i leader di mercato, se non il principale".



L'intervento di Carmena si è concluso con la presentazione della divisione Lifecycle Solutions che include l'after-market indipendente, le soluzioni per l'officina e il SOE (Special Original Equipment) dedicato allo sviluppo di prodotti per il Primo Equipaggiamento di veicoli speciali. Lifecycle Solutions, con i suoi 4.000 dipendenti, otto centri di R&S e sei siti produttivi si posiziona tra i principali player del mercato con una delle più vaste gamme a disposizione dei professionisti dell'automotive.

La parola è passata nuovamente ad Alberto Serra che ha presentato HELLA SpA, società in grado di offrire un portfolio molto articolato di prodotti prevalentemente di provenienza OE, perfettamente bilanciati tra necessità attuali e trend futuri dell'automotive. Una società riconosciuta per la sua reputazione e affidabilità che rappresenta la terza Sales Company a livello mondiale per i prodotti Hella Gutmann e che è in grado di assicurare ai propri partner distributivi prodotti certificati di elevata qualità, con un approccio fast-to-market.

Adnan Cemal, Amministratore Delegato di Hella Gutmann, ha presentato l'azienda che si distingue per la forte connotazione tecnologica, con prodotti sviluppati e realizzati nella

quasi totalità internamente. Hella Gutmann offre un portfolio molto articolato che include attrezzature d'officina, quali strumentazione di diagnosi, per la calibrazione degli ADAS, per le emissioni e centrafari. Ma non solo, l'azienda può vantare una serie unica sul mercato di servizi a disposizione delle officine per velocizzare e semplificare la quoti-diana attività, oltre a software e a una mole impressionante di milioni di dati messi a disposizione degli operatori. Cemal ha poi analizzato gli attuali processi in officina, inefficienti per i lunghi tempi di esecuzione legati ai diversi passaggi e che prevedono la stampa di molti documenti, per poi passare alla visione Hella Gutmann di un'officina con processi connessi, dove la digitalizzazione sarà il vero punto di svolta, a vantaggio di velocità e qualità del lavoro.

Le nuove tecnologie sviluppate da Hella Gutmann per l'officina sono state l'oggetto dell'intervento di Michele Scupola, Garage Equipment Coordinator di Hella in Italia, che ha illustrato alla platea l'offerta completa dell'azienda in termini di dispositivi di diagnosi, attrezzature di prova e regolazione, soluzioni e servizi di assistenza, supporto e informazioni. Scupola si è poi soffermato sulle ultime novità di Hella Gutmann, quali mega macs X e Diagnosi Automatizzata (AD), macsRemote, SoH-Pro (State of Health), mega macs PC SE (Second Edition).

mega macs X è lo strumento di punta dell'offerta Hella Gutmann per la diagnosi multi-marca e una soluzione estremamente flessibile con funzionalità e licenze configurabili in base alle necessità dell'officina. Il modulo di diagnosi ospita l'intera intelligenza dello strumento e può interfacciarsi a qualsiasi visualizzatore quale un tablet, un notebook, un PC o il resistente tablet firmato Hella Gutmann.



mega macs X può funzionare in modalità “**diagnosi automatizzata**”, una vera rivoluzione per l’officina. La “Diagnosi Automatizzata” è infatti un sistema che impiega l’intelligenza artificiale e i big data, che si automigliora costantemente e che genera un risultato diagnostico validato statisticamente. La diagnosi automatizzata si basa su circa 2 miliardi di codici storici d’errore e su circa 5 milioni di soluzioni ai problemi registrati dal Call Center Tecnico di Hella Gutmann. Attualmente, l’AD è in grado di identificare un componente rotto in oltre l’80% delle principali casistiche di diagnosi, e velocizza la procedura di diagnosi del 70% rispetto alle modalità tradizionali.

macsRemote è un servizio pay-per-use di diagnosi da remoto, con tariffe chiare e trasparenti, che supporta le officine in qualsiasi intervento di riparazione, indipendentemente dalla marca o dal modello del veicolo, per oltre 70 marchi.

SOH è infine una soluzione, sviluppata con Battery Quick Check GmbH, una joint venture tra TÜV Rheinland e TWAICE Technologies GmbH, che consente la valutazione dello stato di salute di una batteria ad alta tensione. A differenza di altre soluzioni sul mercato, Hella Gutmann e i suoi partner non si basano solo sui parametri della batteria già esistenti nel

BMS, ma sollecitano il sistema via software tramite lo strumento di diagnosi e una wall box durante il processo di ricarica.

Mega macs PC SE si presenta, infine, rinnovato potendo oggi gestire i protocolli per la gestione di CAN FD e DoIP e Pass Thru, integrando anche la funzione multimarca di 'Cy-ber Security Management' (CSM) che consente agli utenti verificati di diagnosticare i veicoli protetti senza dover essere deviati ai portali dei Costruttori.

Ad Anita Salluce, Marketing & Product Management Coordinator di Hella in Italia, il compito di illustrare tutti gli strumenti digitali che l'azienda mette a disposizione sia dei partner distributivi sia delle officine. Nei servizi, Hella Partner World, un portale dove i clienti hanno la possibilità di effettuare ordini, di poterli tracciare e poter visionare tutte le promozioni e la documentazione di marketing. A questo si aggiunge Hella-academy, altro portale con video tutorial in italiano e complete istruzioni di montaggio delle attrezzature e per la configurazione degli strumenti. Senza dimenticare poi Hella Techworld, il portale dove ogni officina trova istruzioni specifiche per la riparazione di ogni veicolo, video tecnici, webinar e corsi di formazione che si affiancano a quelli organizzati in presenza presso la Hella Academy o i partner distributivi.

In un'azienda in cui la digitalizzazione gioca un ruolo sempre più preponderante, Salluce ha presentato anche le nuove clip della campagna sui social network "We got that", che ha già vinto diversi premi in Germania, una campagna che rafforza il concetto "HELLA è amica dell'officina indipendente e supporta i meccanici con la giusta soluzione per ogni sfida", come sottolinea la stessa Salluce.

La conclusione degli interventi è stata affidata ad Alberto Serra che ha voluto riassumere la filosofia ispiratrice dei prodotti e dei servizi che Hella Gutmann mette a disposizione delle officine. Una filosofia che, per i prodotti, può essere riassunta con le parole Integrazione, Digitalizzazione, Automazione e Accessibilità ai dati, in linea con i mega trend della mobilità e a beneficio di semplificazione ed efficienza del lavoro in officina. Lato servizi, qualità nel supporto, flessibilità e personalizzazione sono invece le caratteristiche che distinguono il Marchio e che lo rendono oggi uno dei player più affidabili innovativi del settore.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER



CAR SERVICE by
PNEUSNEWS

























© riproduzione riservata pubblicato il 18 / 04 / 2024