

Negli ultimi due mesi, TecAlliance ha organizzato i TecDoc Product Days in sette importanti città europee: Parigi, Copenaghen, Madrid, Milano, Colonia, Birmingham e Varsavia. Questi eventi hanno riunito oltre 260 professionisti dell'aftermarket e sono stati una piattaforma dinamica per la collaborazione e lo scambio di idee. Questa serie di incontri ha sottolineato il nostro impegno nell'affrontare le opportunità e le sfide in continua evoluzione nel mercato dell'aftermarket automobilistico.

La terza puntata del podcast TecTalk, registrato dal vivo presso lo stand TecAlliance all'Automechanika di Francoforte, ha come ospiti due dirigenti di Mann+Hummel, Hasmeet Kaur e Cedric Dackam, che hanno discusso sui nuovi approcci della Mann+Hummel all'aftermarket automobilistico. Entrambi portano una prospettiva molto particolare: Kaur è diventato di recente presidente del settore trasporti. Dackam, con oltre 20 anni di esperienza in Mann+Hummel, è Presidente e Direttore Generale per l'Aftermarket automobilistico.

Kaur e Dackam hanno spiegato come la nuova strategia dell'azienda per la divisione trasporti sfrutti le sinergie tra l'aftermarket automobilistico e l'attività OE di Mann+Hummel per adottare un approccio olistico all'intero ciclo di vita di un veicolo. Questo approccio è particolarmente rilevante in un contesto aftermarket in cui gli OEM integrano sempre più fasi della catena del valore.

Kaur ha sottolineato l'importanza della centralità del cliente come fulcro della trasformazione di Mann+Hummel, evidenziando tre aspetti principali che guidano questa attenzione: convenienza attraverso un ampio portafoglio e soluzioni incentrate sul cliente, affidabilità attraverso forti standard operativi e competitività attraverso la digitalizzazione e l'intelligenza artificiale.

*"In questo percorso di trasformazione, dobbiamo mettere un focus costante sul cliente. La digitalizzazione e l'intelligenza artificiale ci saranno fondamentali nel consentirci di ottenere maggiori risultati utilizzando le stesse risorse",* afferma Kaur.

Dackam ha invece posto l'accento sulla strategia di crescita globale di Mann+Hummel, in particolare in regioni come l'Asia-Pacifico, il Medio Oriente e l'Africa, dove il numero crescente di autovetture sta segnalando opportunità per il mercato dei ricambi. Inoltre, spiega la promessa dell'azienda di fornire prodotti di filtrazione sostenibili e ad alte prestazioni e soluzioni di assistenza complete che soddisfino le esigenze dei clienti di tutto il mondo.

I due dirigenti hanno anche toccato i trend che stanno plasmando il futuro dell'aftermarket,

come il potenziale dell'intelligenza artificiale per elaborare dati complessi, consentendo previsioni e migliorando l'efficienza operativa.

Hanno sottolineato quanto sia importante per Mann+Hummel continuare a sviluppare prodotti e servizi innovativi e hanno ribadito l'impegno dell'azienda per la sostenibilità e la vicinanza al cliente attraverso iniziative come i programmi di fidelizzazione e la formazione per le officine.

L'intera conversazione con Christian Müller, Vicepresidente Corporate Strategy & Marketing, è registrata nell'episodio 3 della nuova stagione di TecTalk: