

CONTATTO DIRETTO

A S.I.D.A.T._{Group} Magazine

IN QUESTO NUMERO:

**COREASSY: UNA NUOVA
OPPORTUNITÀ PER L'AFTERMARKET**

**OAP, ALTERNATORI
A SENSO UNICO**

Quadrimestrale
di informazione
aftermarket

1_2016

bevo LAURETANA perchè

condivido i suoi valori

f Segui la campagna #ragionidiunasceltaconsapevole

14
residuo fisso
in mg/l

1,0
sodio in mg/l

0,55
durezza in
gradi francesi



LAURETANA

L'acqua più leggera d'Europa

La scelta dell'acqua da bere ogni giorno ha un ruolo di primaria importanza nel benessere dell'organismo.

Le acque minerali non sono tutte uguali! Le ragioni per bere Lauretana sono i suoi valori unici, di prodotto e di brand: condividili ed entra nel mondo Lauretana, segui le nostre iniziative sui social e fai una scelta di consumo ragionata.

La tua preferenza sarà un gesto concreto di amorproprio, la garanzia di qualità nel bicchiere.

www.lauretana.com

consigliata a chi si vuole bene

Tabella comparativa	residuo fisso in mg/l	sodio in mg/l	durezza in °F
Lauretana >	14	1,0	0,55
Monte Rosa >	16,4	1,2	0,54
Sant'Anna di Vinadio >	43,2	1,2	3,3
Voss >	44	6	N.D.
Levissima >	80,2	1,9	5,8
Acqua Panna >	139	6,4	10,6
Fiuggi >	145	6,3	9
Rocchetta >	174,1	4,13	N.D.
Fiji >	210	18	N.D.
San Benedetto >	258	6	N.D.
Evian >	309	6,5	29,1
Vitasnella >	400	3,3	N.D.

Tabella comparativa: residuo fisso, sodio e durezza in gradi Francesi (°F) di alcune acque minerali. I dati sono in mg/l. I valori sono arrotondati al primo decimale. © 2015 SGI Società Generale dell'Immagine - Torino

1_2016

Sommario

WELCOME	
A contatto con Voi	4
PRODUCT	
Coreassy, una nuova opportunità per l'aftermarket	6
STORIES	
Formazione	8
WORKING	
La pompa elettrica del carburante	9
PRODUCT	
OAP, alternatori a senso unico	10
EVENTS	
Automechanika Istanbul	13
GROUP	
Sarat, Cati, Armando Ufficio & C., Ricauto, G Group, BCR	14
TRAVELLING	
Incentive	17
AFTERMARKET	
Accoglienza e tecnologia	18
PRODUCT	
Respiro facile alla guida	20
GROUP	
Una nuova dimensione WEB	22

"Contatto Diretto"

Periodicità:
quadrimestrale

Diffusione: nazionale

Direttore Responsabile:
Daniele Carli

Editore:
SGI srl - Torino

Redazione:
Giulia Fichera
SGI
e con la collaborazione di:
Stefano Sovena
Claudio Baratti

Progetto grafico e
impaginazione:
SGI Società Generale
dell'Immagine - Torino

Stampa:
La Terra Promessa
ONLUS - Novara

Chiuso in redazione il
3 maggio 2016

Periodico in attesa di registrazione
presso il Tribunale di Torino

CONTATTO DIRETTO

Per richieste,
informazioni e
segnalazioni,
scrivere a
magazine@sidatgroup.it



"CONTATTO DIRETTO" RAPPRESENTA L'INIZIO DI UNA NUOVA AVVENTURA NEL MONDO DELLA COMUNICAZIONE, UNA CONDIVISIONE DI ESPERIENZE, PROFESSIONALITÀ, OPPORTUNITÀ E NEWS LEGATE ALLA NOSTRA AZIENDA E, TRASVERSALMENTE, AL MONDO DELL'AUTOMOTIVE

A contatto con VOI

Giovanni Lorenzi
Amministratore Delegato
S.I.D.A.T. Group

Carissimi amici, è con grande piacere che inauguriamo oggi, insieme a tutti voi, il numero zero di "Contatto Diretto", il nuovo house organ S.I.D.A.T. Group.

"Contatto Diretto" rappresenta l'inizio di una nuova avventura nel mondo della comunicazione, una condivisione di espe-

rienze, professionalità, opportunità e news legate alla nostra azienda e, trasversalmente, al mondo dell'automotive che, speriamo, possa diventare un regolare punto di riferimento. Il nostro obiettivo è sfruttare questo utile e pratico strumento per creare ancor più integrazione, internamente ed esternamente all'azienda,



Con la nostra rivista e la sua diffusione capillare su scala nazionale, desideriamo essere in contatto diretto con tutta la filiera.



realizzando un giornale fatto dalle persone per le persone che, a 360°, fanno parte del Gruppo.

Per questo motivo desideriamo parlarvi e ascoltarvi dandovi, di volta in volta, il giusto spazio all'interno del magazine. Quale elemento imprescindibile di un'ampia rete organizzata e di una crescita continua e condivisa, diventerete uno dei focus di "Contatto Diretto". Inoltre, il vostro contributo in termini di potenziamento dei contenuti attraverso suggerimenti, idee e spunti potrà rappresentare un elemento essenziale per la crescita del nostro quadrimestrale realizzando un flusso comunicativo bidirezionale.

Riteniamo opportuno dedicare uno spazio importante alla rubrica eventi, all'interno della quale racconteremo tutti gli appuntamenti presenti, passati e futuri, in cui ci siamo incontrati e continueremo a incontrarci. Occasioni tangibili di incremento delle nostre relazioni

professionali produttive, partecipative e, perché no, complici e piacevoli.

"Contatto Diretto" sarà un'importante occasione per approfondire le nostre linee di prodotto: Alimentazione, Accensione, Iniezione, Aspirazione, Impianto Elettrico, Gestione Motore, Climatizzazione, Termico, Gestione Veicolo, Parti Diesel...

Desideriamo, inoltre, presentare le novità del settore e del mondo auto, costituendo un momento formativo e di continuo aggiornamento. Il nostro staff tecnico fornirà, inoltre, consigli utili a montaggio, manutenzione, funzionamento, gamma ecc. e sarà pronto a rispondere a tutte le vostre domande.

Riteniamo che la strada giusta a una cultura di crescita sia quella di essere in continuo movimento e, soprattutto, quella dello stimolo e della condivisione. Noi ci crediamo e siamo pronti a partire. E voi? Buona lettura e buon lavoro a tutti!

COREASSY

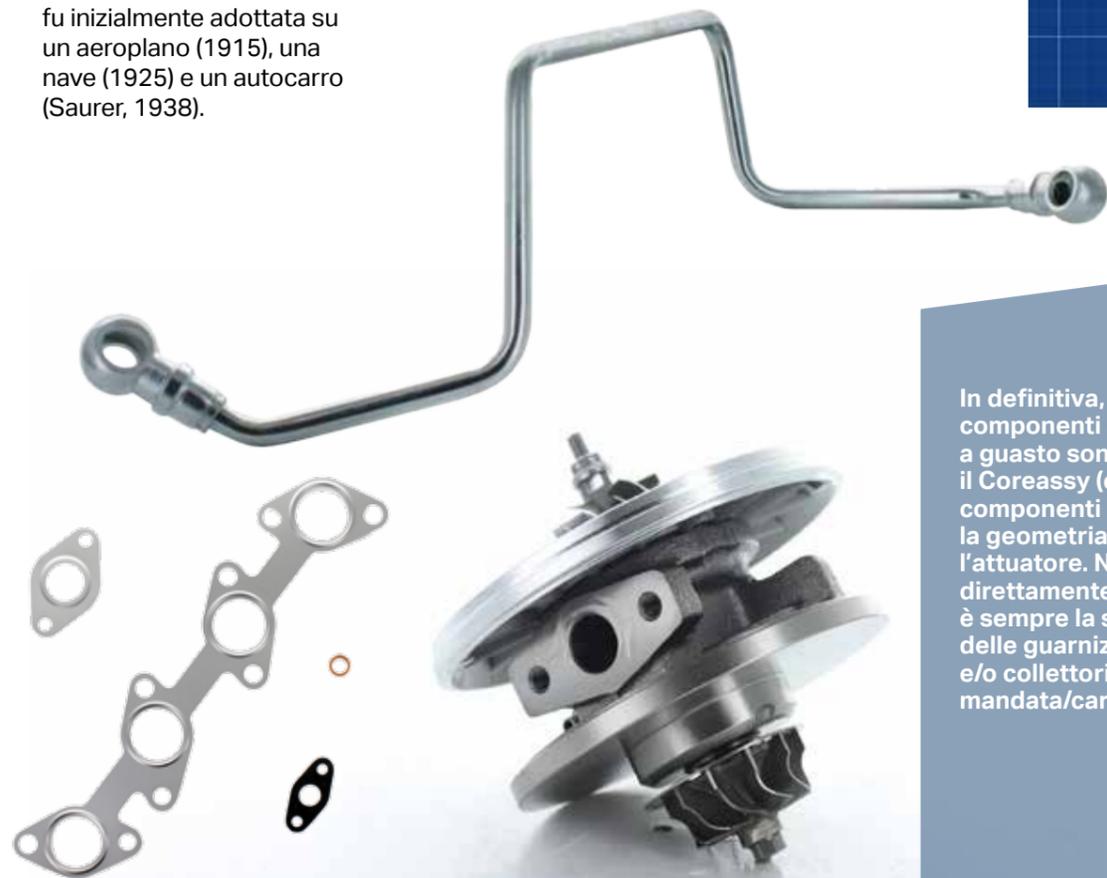
Una nuova opportunità per l'aftermarket

LA STORIA

Il 13 novembre 1905 l'ingegnere svizzero Alfred J. Büchi depositò il brevetto del primo turbocompressore. L'idea di Büchi fu quella di sfruttare l'energia dei gas di scarico per azionare una turbina e convogliare, in maniera forzata, l'aria ambiente nel motore. Questa straordinaria invenzione fu inizialmente adottata su un aeroplano (1915), una nave (1925) e un autocarro (Saurer, 1938).

La prima volta che gli americani utilizzarono tale sistema di sovralimentazione su una vettura, si trattava del 1962 su Chevrolet Corvair Monza e Oldsmobile Jetfire. Tuttavia, a causa della bassa affidabilità, dopo due anni il progetto venne abbandonato e fu solo a partire dal 1973 che si ritornò sul mercato, anche grazie all'impegno di May e Cosworth.

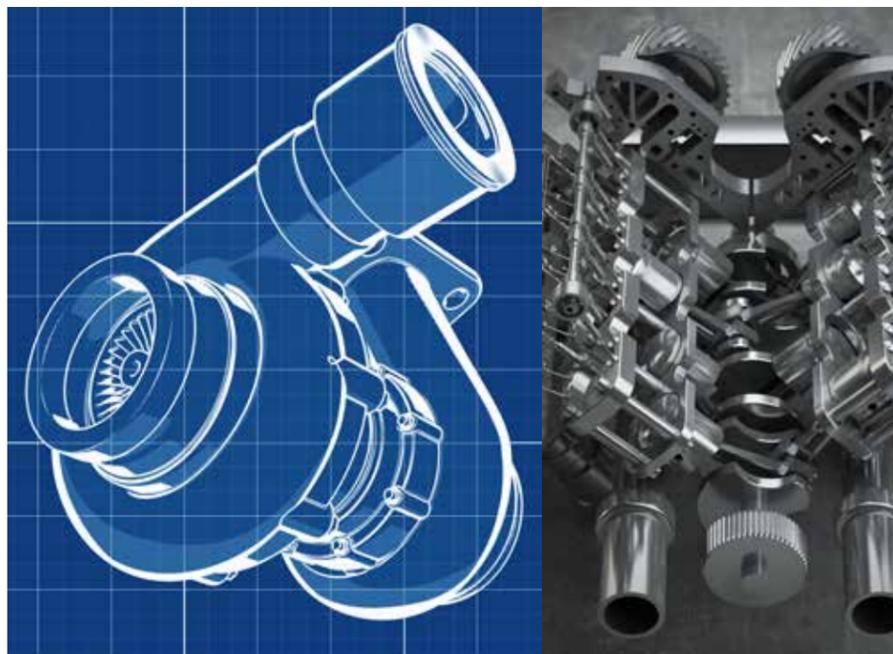
Oggi il settore del turbocompressore è uno tra i più floridi nel mondo dell'automotive.



In definitiva, le uniche componenti soggette a guasto sono in primis il Coreassy (e i suoi componenti interni), poi la geometria variabile e l'attuatore. Necessaria e direttamente collegata è sempre la sostituzione delle guarnizioni (turbo e/o collettori) e del tubo di mandata/carico olio.

TECHNIC BOX

Nel 90% dei casi, quando un turbocompressore si rompe, i carter non subiscono lesioni o le subiscono di minima entità e, adeguatamente puliti, possono essere tranquillamente recuperati.



IMPIEGO

I benefici sono molteplici, da un incremento rapporto aria/combustibile, a un miglior rendimento del motore con una riduzione dei consumi a parità di prestazioni.

Posto al termine della linea di scarico, è l'unione tra le due macchine termiche della Turbina (centripeta) e del Compressore (centrifugo).

Trasforma l'energia cinetica dei gas di scarico in energia meccanica, mette in moto il compressore, il quale comprime l'aria che viene inviata in aspirazione al fine aumentarne la pressione e di conseguenza la densità.

Ad oggi sono dotati di turbocompressore praticamente il 100% dei nuovi motori diesel a geometria variabile o

fissa; molti costruttori adottano sistemi bi-turbo anche su cilindrata contenute, e su alcuni modelli di Bmw sono disponibili anche versioni tri-turbo. Ciò testimonia la volontà da parte dei grandi gruppi di guardare al futuro riducendo cilindrata (anche per motivi di contenimento dei costi fiscali) e puntando con forza sulla sovralimentazione.

Circa l'80% dei nuovi motori benzina sono dotati di turbocompressori; le potenze specifiche hanno abbondantemente superato i 100cv/L, fino ad arrivare ai 190cv/L del 2,0l Mercedes AMG.

CONVENIENZA

Nel 2015 In Italia, l'alta percentuale di rottura dei turbo e la recessione economica del paese, hanno determinato una richiesta più consistente di sostituzioni turbo con un esborso economico inferiore all'originale. Si ritiene che, nei prossimi anni la crescita continuerà considerando l'alta percentuale di nuovi modelli di vettura dotati di turbocompressori e le elevatissime sollecitazioni dei piccoli propulsori. Secondo i dati relativi all'anno 2014 in Italia sono stati ricostruiti oltre

640.000 turbocompressori e il dato sarà in crescita nei prossimi anni. Nel 90% dei casi, quando un turbocompressore si rompe, i carter (Turbina e Compressore) o non subiscono lesioni o le subiscono di minima entità e, adeguatamente puliti, possono essere tranquillamente recuperati. In definitiva, le uniche componenti soggette a guasto sono in primis il Coreassy (e i suoi componenti interni), poi la geometria variabile e l'attuatore. Necessaria e direttamente collegata è sempre la sostituzione

delle guarnizioni (turbo e/o collettori) e del tubo di mandata/carico olio. Dotarsi, dunque, della componentistica necessaria ad una sostituzione risulta essere, in definitiva, una grande opportunità per tutta la filiera sia per motivazioni legate ad una necessità concreta da parte del cliente finale, sia perché ricostruire un turbo montando un nuovo Coreassy e tenendo conto anche di lavaggi e regolazione, richiede tempi abbastanza brevi che, solitamente, non raggiungono l'ora di manodopera.

Pur trattandosi di un prodotto ad alto contenuto tecnico, la sua sostituzione non necessita di particolari conoscenze ma di un'adeguata formazione a cura di uno staff tecnico e, naturalmente, di cura e attenzione. Il plus, infine, è anche quello di poter offrire un servizio più completo al cliente finale attraverso alcuni accorgimenti relativi all'aumento dei controlli, alla sostituzione dei componenti stanchi o logori o alla pulizia di condotti di pressione, circuito dell'olio e sistema di alimentazione.

Formazione



La pompa elettrica del carburante

Spesso è difficile per l'officina determinare la causa del guasto di un'anomalia di funzionamento o di un'avaria precoce. Se non sono state eliminate le cause alla base, danni o avarie si possono ripresentare già poco tempo dopo il montaggio di una nuova pompa. È dunque indispensabile un approccio olistico per effettuare la diagnosi.

La causa più frequente è la contaminazione del carburante con acqua o particelle più o meno grandi che possono causare:

- otturazione dei filtri
- diminuzione della portata
- rumorosità eccessiva
- funzionamento a secco della pompa
- bloccaggio del meccanismo di pompaggio

Altre cause possono risiedere in una cattiva qualità del carburante, nell'azione di forze esterne o in errori di scelta della pompa di alimentazione carburante. Occorre tener presente che non sempre le singole cause possono essere distinte e delimitate nettamente. Può, ad esempio, rientrare nella categoria "danni da impurità" la formazione di particelle di ruggine come conseguenza alla presenza di acqua nel carburante. Analogamente, una scarsa qualità del carburante, è

rappresentata da un contenuto di acqua eccessivo che può determinare corrosione e depositi.



Riportiamo un'immagine difficilmente visibile in officina.

Spesso è possibile individuare la causa per l'avaria di una pompa solo dopo l'apertura in quanto risulta perfettamente integra dall'esterno.



Corpo aperto di una pompa otturata da depositi e morchie di sedimenti.

Le possibili cause sono:

- penetrazione di particelle di ruggine o di calcare nel serbatoio carburante, provenienti dall'esterno (ad es. durante il rifornimento)
- invecchiamento del carburante per tempi di fermo prolungato (formazione di depositi)
- mancato rispetto degli intervalli di manutenzione (sostituzione filtri)
- scarsa qualità del carburante



Danni da fusione in seguito a funzionamento a secco.



La maggior parte delle pompe di alimentazione carburante moderne è attraversata dal carburante e quindi contemporaneamente lubrificata e raffreddata.

Se questo flusso attraverso la pompa è insufficiente, ad es. a causa dell'otturazione di un pre-filtro o del filtro a reticella in corrispondenza del raccordo di entrata di una pompa di alimentazione, sussiste il rischio del "funzionamento a secco" che causa rapidamente danni al meccanismo di pompaggio.

Da controlli effettuati su alcune pompe è emerso che l'utilizzo di biodiesel, specie se di scarsa qualità, può portare le seguenti anomalie di funzionamento, già dopo breve tempo:

- i depositi creano l'otturazione dei filtri con conseguente grippaggio del meccanismo di pompaggio
- i depositi sui commutatori determinano un effetto isolante
- corrosione di guarnizioni ed elementi di plastica
- usura delle spazzole di carbone (scintillio alle spazzole)
- corrosione delle parti metalliche



Vista sul supporto dei contatti striscianti.

Le spazzole di carbone si sono sciolte completamente e formano uno strato isolante tra spazzole e indotto.



Tipiche tracce di attrito lasciate da corpi estranei.



Cestello Pompa immersa (causa danneggiamento acqua nel carburante).

OAP, alternatori *a senso unico*

UNA OAP, OVERRUNNING ALTERNATOR PULLEY, È COSTITUITA DA UN MECCANISMO FRIZIONATO CHE PERMETTE LA TRASMISSIONE DELLA COPPIA MOTTRICE SOLTANTO IN UNA DIREZIONE. IL SUO SISTEMA DI SMORZAMENTO DISACCOPIA LA CINGHIA DALL'ALTERNATORE, ANNULLANDO EFFICACEMENTE LE VIBRAZIONI.

Le auto di oggi sono dotate di sistemi sempre più avanzati come ad esempio sedili riscaldati, condizionatore, bluetooth, lettore sms e altri accessori che richiedono una grande quantità di energia elettrica. Di conseguenza, le case automobilistiche impiegano alternatori estremamente performanti che, con l'usura, possono compromettere alcune componenti come ad esempio la trasmissione a cinghia.

Per ovviare a questo inconveniente, da qualche tempo, quasi tutti i modelli recenti di automobili sono dotati di Pulegge a Ruota Libera per Alternatore (OAP), usate solo nel comando ausiliario.

Le OAP, acronimo di Overrunning Alternator Pulley, sono ormai diventate delle componenti sempre più presenti nelle motorizzazioni diesel di ultima generazione e a benzina particolarmente performanti. Ogni volta che il motore decelera, ad esempio durante il cambio della marcia o lo spegnimento del motore, l'inerzia dell'alternatore crea una resistenza contro la cinghia Poly V. L'equipaggiamento di serie della Puleggia a Ruota Libera per Alternatore fa sì che l'alternatore giri liberamente quando la cinghia rallenta improvvisamente, impedendo a questa di slittare, riducendo le possibilità di usura e la rumorosità.

Serve, inoltre, a eliminare le vibrazioni generate nella trasmissione a cinghia dalla rotazione non uniforme dell'albero motore, consentendo anche la riduzione rapida del numero di giri del motore in caso di improvvise variazioni di carico.

Una OAP è costituita da un meccanismo frizionato che permette la trasmissione della coppia motrice soltanto in una direzione. Il suo sistema di smorzamento disaccoppia la cinghia dall'alternatore, annullando efficacemente le vibrazioni.

Le Pulegge a Ruota Libera per Alternatore sono l'elemento essenziale per assicurare un'usura inferiore della trasmissione degli

organi ausiliari, garantendo la corretta vita d'esercizio a pompa acqua, servosterzo, alternatore, compressore tendicinghia, cinghia Poly V. Come per altre componenti, la puleggia può guastarsi causando il non assorbimento delle vibrazioni e una scorretta trasmissione dell'energia all'alternatore. In caso di sostituzione è, dunque, importante montare componenti di qualità omologati al primo impianto, in grado di non compromettere la sicurezza del veicolo rischiando la rottura del componente e di altri organi ad esso collegati e fornire le garanzie necessarie al cliente.

LA NOSTRA
QUALITÀ
È NELL'ARIA



KRIOS è sinonimo di qualità dei ricambi e dei componenti nel settore del condizionamento veicolare, sia di primo impianto che aftermarket.

KRIOS si è specializzata nella distribuzione nazionale ed internazionale di compressori originali e ricambi specifici per ogni tipo di impianto di aria condizionata, diventando negli ultimi anni un leader di mercato nel settore automotive.

Ricerca, innovazione e design, applicati con passione e competenza al settore della climatizzazione per autoveicoli. Il Brand KRIOS è sempre al passo con i tempi e punta al massimo degli standard qualitativi.

Aggiornamento continuo e flessibilità commerciale fanno del Brand KRIOS un partner professionale e competitivo su cui fare assoluto affidamento.



10 BUONI MOTIVI PER SCEGLIERE KRIOS:

- ◆ Gamma completa compressori e ricambi A/C
- ◆ Disponibilità immediata dei ricambi a magazzino
- ◆ Prestigiosi Marchi in esclusiva
- ◆ Consegna in 24 ore in Italia e 48 ore in tutta Europa
- ◆ Spedizione in 3 ore dall'ordine
- ◆ Sito web, E-commerce
- ◆ Flessibilità commerciale
- ◆ Ricerca tecnologica
- ◆ Staff tecnico qualificato
- ◆ Formazione continua



Krios ac is a part of S.I.D.A.T. S.p.A.

Deloitte



Moncalieri (To) ITALIA

www.kriosac.it

Automechanika è la più grande fiera al mondo per il settore dell'aftermarket automobilistico aperta ai soli visitatori professionali. Anche per il 2016 S.I.D.A.T. Group sarà presente in 2 diverse aree geografiche.

La prima città ad ospitarci, dal 07 al 10 aprile, è stata Istanbul, primo centro industriale, finanziario e culturale della Turchia.

Istanbul, nota come la città più popolosa d'Europa (sesta nel mondo), è divisa dallo stretto del Bosforo e si estende nei due continenti dell'Europa e dell'Asia. Principalmente conosciuta per la sua architettura bizantina e ottomana, è nota per uno skyline simbolo di business dei quartieri finanziari di Maslak e Levent.

S.I.D.A.T. Group ha ritenuto strategico presenziare in un mercato tale in cui il business è in continua evoluzione e crescita; incontri con vecchi e nuovi stakeholder, accordi, connessioni, relazioni... la prossima tappa sarà Francoforte!

Automechanika Istanbul

SARAT

Sarat è uno dei protagonisti storici della distribuzione ligure nel settore ricambi, accessori per auto, ricambi truck, componenti per i settori industriale e marino. **Viene fondata nei primi anni '50, ed inizia la sua attività come concessionaria Pirelli, nel settore gomma e antivibranti.**

In pochi anni diviene una delle filiali Rhiag: unico importante gruppo di distribuzione nazionale presente in quegli anni, in Italia.

Dagli anni '90 in poi Sarat sigla diversi accordi di concessione con i più noti marchi di componenti del settore auto; **l'azienda, oggi, rappresenta oltre 40 marchi,** prevalentemente del comparto meccanico ed è associata a diversi gruppi di acquisto con i quali condivide progetti nel settore Aftermarket.



Nel 2008 viene aggiunta alla sede storica nel centro di Genova, una nuova sede nel distretto industriale di Genova/Bolzaneto.

Oggi Sarat può contare su **4.000 mq di magazzino e su un efficiente servizio di consegne multiplo giornaliero.**

L'azienda gestisce componenti per applicazioni industriali come filtrazione, idraulica e apparati elettrici; fornisce inoltre supporti, guarnizioni, sensori.

Con **più di 100.000 codici a stock** la struttura informatica di Sarat dialoga con un network piattaforme distributive di ricambi italiani ed europei per dare la possibilità di soddisfare qualsiasi tipo di richiesta.

L'azienda è certificata ISO 9001 a partire dal 2003, possiede inoltre, una policy etica interna basata sui principi della certificazione SA 8000.

Nel 1946 nasce la Repubblica italiana con la sua Costituente.

Nello stesso anno **a Torino nasce la Cati Gomma,** un'idea coraggiosa e una scelta di campo strategica e vincente.

In quegli anni difficili del dopoguerra, solo gli spiriti aperti e lungimiranti guardano oltre la povertà e le rovine lasciate dal conflitto. Nonostante il contesto negativo, Cati afferma la sua forza e le sue potenzialità di crescita e già **gli anni '60 vedono ormai Cati come un'azienda affermata in questo importantissimo settore.**

Nel 1975 inaugura a Moncalieri il suo primo, grande stabilimento. Su questa forte spinta innovativa inizia la storia moderna di Cati.

Attraverso una strategia di progressivo ampliamento delle linee di prodotto trattate, selezionate tra i più prestigiosi marchi italiani ed internazionali, Cati **ha sviluppato una**



crescente specializzazione nel campo della distribuzione delle parti di ricambio per autoveicoli sia a livello regionale che nazionale ed internazionale.

La Mission di Cati è da sempre insita nello spirito di rinnovamento che ha accompagnato la sua crescita.

La Cati, forse unica realtà del suo settore, dispone al proprio interno di un ufficio programmazione software. In questo modo è in grado di sviluppare continuamente la procedura informatica

adeguandola alle proprie specifiche esigenze ed aggiornarle in linea con tutte le opportunità di miglioramento e di crescita che la tecnologia informatica offre.

CATI

L'organizzazione dell'azienda è disegnata a totale supporto della funzione commerciale, **12 agenti coprono capillarmente la regione Piemonte, Valle D'Aosta, Lombardia, Emilia Romagna, e da alcuni mesi ormai Toscana** comunicando alla clientela le attività promozionali di incentivazione ed i progetti sempre finalizzati alla crescita in comune.



L'azienda **Officio nasce nel 1930,** fondata dal Cav. Gino Officio, **per la distribuzione in tutta la Lombardia delle batterie Elettra.**

Dal 1951 con l'entrata del figlio Armando, **inizia una fase di innovazione** e sviluppo di tutte le attività dell'azienda. Oltre al continuo impegno, nell'assunzione di nuove rappresentanze di prodotti di primaria importanza nel settore auto, **viene promosso il marchio Astra per alcune linee di prodotti.**

Negli anni successivi continua l'impegno per il consolidamento dei risultati raggiunti, **viene creata la società Armando Officio sas** ed entrano in azienda i figli Massimiliano e Rita, che iniziano a collaborare sia nel ramo amministrativo che commerciale dell'azienda.

L'azienda, oltre alla società **FIAMM** della quale è agente esclusivo per la Lombardia da oltre 60 anni, ha consolidato nel corso degli anni, **collaborazioni con altri marchi leader,** garantendo la distribuzione di una vasta gamma di prodotti sia nazionali che esteri che spaziano da componenti elettrici a meccanici. Tale ampliamento ha determinato, in primo luogo, **la necessità dell'acquisizione di una nuova struttura di oltre 4000 mq, per poter permettere lo stoccaggio di sempre più numerosi articoli, che ad oggi sono più di 90.000,** e in secondo luogo **l'apposito trasferimento logistico da Milano a Brugherio per essere in prossimità di raccordi stradali ed autostradali e poter effettuare**



consegne bigiornaliere sul territorio lombardo incluse Novara e Piacenza.

Nel 2009 la stessa **entra a far parte in qualità di socio nella società Group Auto s.c.a.r.l.** con lo scopo di rafforzare ed ampliare le linee dei prodotti trattati. **Seguono continue innovazioni tecnologiche,** nuovi sistemi informativi aziendali come E-commerce, atte all'ottimizzazione dei vari processi logistici e delle **vendite,** che sono affidate anche a sei agenti di commercio ed ad un **fidelity manager addetto allo sviluppo**

delle nuove opportunità collegate a Group Auto, come la possibilità di servire articoli atti alla riparazione e manutenzione dei veicoli appartenenti alle società di noleggio automobilistico come Arval e Saol.

Ricauto Spa opera dal 1987 nel settore della distribuzione dei ricambi auto.

In questi ultimi trent'anni, ha saputo costruire la leadership nel mercato dell'aftermarket, puntando su affidabilità, formazione e innovazione.

L'attuale sede, costruita nel 1996, dispone di una superficie di 2400 mq ed è ubicata a Padova, nella Zona Industriale Nord in prossimità dell'uscita Padova-Est dell'autostrada A4 Milano-Venezia.

La nostra gamma di prodotti comprende circa 70.000 riferimenti dei più importanti marchi del panorama internazionale, con costanti aggiornamenti e ampliamenti al fine di offrire ai nostri clienti la più ampia gamma possibile, senza mai rinunciare alla massima qualità.

L'innovazione è uno dei nostri tratti distintivi. Per questo motivo, **investiamo ogni anno risorse per offrire ai nostri clienti strumenti informatici avanzati e studiati in base alle loro necessità.** Il nostro E-commerce viene continuamente aggiornato, sfruttando anche le sinergie con i nostri partners.

Nel 1998, Ricauto è tra i fondatori del Gruppo GIADI, un consolidato Network nazionale che conta 13 Soci e 20 piattaforme distributive su tutto il territorio nazionale.

Nel 2005 nasce G-service, un moderno programma di networking progettato da Giadi per i negozi di ricambi e

per gli autoriparatori, attivo su tutto il territorio nazionale.

L'acquisizione di AD Italia da parte di Giadi nel 2013 segna una svolta nell'internazionalizzazione del gruppo.

RICAUTO





Il G Group è l'insegna controllata dalla Genfin, la holding del gruppo, sotto la cui egida agiscono tre delle realtà più importanti in Campania per la distribuzione di ricambi auto ed autocarro.

La storia del G Group inizia nel 1948 con la General Auto Srl, attualmente la più antica e rinomata azienda Campana nella distribuzione all'ingrosso di ricambi auto.

Il forte orientamento al mercato e la grande esperienza accumulata negli anni hanno consentito un grande successo di vendita in Campania prima, nelle regioni limitrofe poi.

Il conseguente ampliamento della gamma e dei marchi distribuiti nonché dei servizi offerti, ha fatto sì che nel 1989 nascesse la seconda società del Gruppo: General Parts Srl.



Posizionate prima nel cuore di Napoli e poi nella sua zona commerciale, nel 1996 le aziende trovano la loro sistemazione definitiva in Casalnuovo di Napoli: location perfetta per la grande raggiungibilità, l'estensione del magazzino e la comodità dell'ampia area piazzale.

A partire dal 1998 General Auto fonda, con le 10 più importanti aziende di distribuzione ricambi su tutto il territorio nazionale, il Giadi Group: attualmente il più importante gruppo di distribuzione italiano indipendente.

Nel 2008, in concomitanza con i festeggiamenti per i 60 anni di

attività, nasce l'accordo con Bosch, che viene attualmente distribuito dalla terza società di distribuzione del Gruppo: Global Service Car.

Oggi il G Group nella sua totalità è una realtà affermata nel panorama imprenditoriale meridionale (Campania, Calabria, Molise e Basilicata) che sempre più punta allo sviluppo ed all'integrazione con importanti organizzazioni italiane ed internazionali.

I nostri numeri:
- 3.500.000 ricambi venduti ogni anno

- 14.000 ricambi venduti al giorno
- oltre 160.000 articoli in magazzino
- più di 65 marchi trattati
- oltre 100 persone impiegate



B.C.R. SRL **AZ CAR SRL**



La B.C.R. SRL nasce nel 1997 dai due soci fondatori Gianfranco Caruso e Renato Manara, che anticipando l'evoluzione del mercato decisero di creare una struttura distributiva locale che potesse consentire alle aziende da loro trattate, fino a quel momento come agenti, di migliorare la penetrazione sul mercato con un maggior servizio offerto direttamente sul territorio.

Si è partiti inizialmente con pochi marchi, due su tutti

Vema e Malò (oramai diventati storici), che ancora oggi danno moltissime soddisfazioni riuscendo a mantenere un rapporto "familiare" con i titolari di queste importanti realtà italiane.

Da allora l'azienda è cresciuta anno dopo anno, con l'aggiunta di molti marchi di primissimo livello: alcuni ingressi importanti sono stati S.I.D.A.T., FISPA, UFI, REINZ, ADL-Blueprint, per poi

avvicinare negli ultimi anni importanti colossi mondiali come Federal Mogul e Bosch.

Un importante passo nella "storia" di BCR è avvenuto nel 2008 quando i due soci fondatori Manara e Caruso sono entrati a far parte della proprietà di Az car srl insieme all'attuale amministratore Sig. Marco Arigoni. Questa sinergia ha permesso all'azienda di crescere in maniera esponenziale.

L'AZ CAR SRL opera su una superficie di 3000 mq di magazzino e 600 mq di uffici, con 2 consegne al giorno serve oltre 450 clienti tra Lazio e Umbria, distribuendo oltre 60.000 articoli con un tasso di evasione ordini che si attesta intorno al 90%.

L'AZ CAR SRL si avvale di 5 agenti che garantiscono un'ampia e costante presenza sul territorio e di 1 ufficio commerciale con 4 addetti che svolgono un lavoro di continuo supporto ai clienti, 11 addetti al magazzino.



Incentive è sinonimo di viaggio e, dunque, di percorso; percorso che, anche quest'anno, abbiamo deciso di intraprendere insieme a tutti i nostri Clienti al fine di trascorrere delle piacevoli giornate insieme e far incontrare interessi e obiettivi comuni in un contesto di assoluto relax.

L'incentive S.I.D.A.T. Group sarà anche l'occasione per festeggiare, insieme a tutti Voi, la nascita del nostro Gruppo che quest'anno giunge al ventiseiesimo anniversario.

La fusione di competenze ed esperienze, derivanti dai settori della componentistica elettromeccanica, elettronica e della climatizzazione per autoveicoli, la nostra politica di qualità e la nostra attenzione all'erogazione del servizio ci hanno

permesso di raggiungere questo step significativo, simbolo di una realtà solida, affidabile e prospettica.

La località Punta Le Castella - Capo Rizzuto (KR) -, sarà la splendida cornice del viaggio incentive S.I.D.A.T. Group, organizzato presso "Le Castella Village - TH Resort", accogliente struttura 4 stelle che sorge su una terrazza naturale immersa nella macchia mediterranea, con posizione panoramica sulla baia.

Mare cristallino, sabbia finissima color tiziano, scogliere scoscese e selvagge, l'Area Marina Protetta "Capo Rizzuto" si estende per oltre 42 km di costa, coinvolgendo i due comuni di Crotona e dell'Isola di Capo Rizzuto.



Incentive

26th
ANNIVERSARY

Accoglienza e tecnologia sono i migliori alleati di ogni autoriparatore

Una buona accoglienza in officina, un sito aziendale chiaro e pratico e una costante attenzione alle nuove possibilità offerte dalla tecnologia possono fare la differenza: sono moltissimi gli accorgimenti che l'autoriparatore può adottare per affrontare al meglio le sfide del mercato e

offrire un ottimo servizio. La prima regola da tenere sempre in considerazione è che quanto più si sa di un cliente, meglio lo si può assistere. Esistono due diverse situazioni: il cliente che telefona e prenota un intervento, e chi invece si presenta in officina senza avvisare. Dopo aver regi-

strato la prenotazione, può essere utile tenere una lavagna su cui segnare chi arriverà, di che cosa ha bisogno e modello e targa dell'auto. Questo consente di salutare per nome il cliente, organizzare il lavoro ed evitare le lamentele di chi deve aspettare perché è arrivato prima o

in ritardo: la lavagna mostra chiaramente il numero e la programmazione degli appuntamenti. Meglio farsi trovare pronti con la scheda del preventivo, se si sa già cosa il cliente ha chiesto. Per chi invece non ha prenotato, tutte queste operazioni vanno fatte sul momen-

to. È importante avere una sala d'attesa, dove far accomodare i clienti mentre aspettano: basta un angolo tranquillo, con un divanetto oppure un paio di sedie comode e qualche rivista da sfogliare. L'attesa può anche trasformarsi da una seccatura in una buona occasione per esporre volantini e cataloghi con i prodotti offerti e informazioni sulla manutenzione dell'automobile. Può rivelarsi molto efficace anche lasciare a disposizione un'agenda dove raccogliere i dati del cliente, come e-mail, compleanno e il suo profilo nei social network. Può sembrare poco utile, ma non è così: qualche piccolo accorgimento può bastare per stabilire un legame con un cliente, che da occasionale si può trasformare in un affezionato. Sistemata l'accoglienza all'ingresso, ora non resta che pensare a quella sul web: molte aziende abbinano il classico sito istituzionale a una pagina Facebook, che permette di dialogare con i clienti

e conoscerne meglio problemi ed esigenze. Anche in questo caso però ci sono alcune regole da non dimenticare. Per presentarsi al meglio, sia con un sito che con un blog, non può mancare la sezione «Chi siamo», corredata da una fotografia e una breve ma puntuale descrizione della propria attività. Meglio concentrarsi sulle soluzioni agli automobilisti in difficoltà, con qualche buon consiglio sulla manutenzione e sulle scadenze da ricordare. Se si sceglie di tenere un vero e proprio blog aziendale, gli esperti raccomandano di pubblicare almeno un post a settimana. Meglio scegliere una comunicazione schietta, proprio come se si stesse parlando con qualcuno che capisce poco di meccanica, e cerca delle risposte chiare e semplici ai suoi problemi. Attenzione a gestire con cura anche la pagina Facebook: dopo aver creato un profilo con tutte le informazioni necessarie, come indirizzo e numero di telefono, che devono

sempre essere ben in evidenza, non bisogna aggiungere amici e familiari, ma preferire esclusivamente i clienti. Meglio pochi ma selezionati utenti, che una marea di profili che però non sono davvero interessati alla vostra attività: quando si vorranno proporre offerte promozionali o avvisare delle scadenze, si potrà essere sicuri di centrare l'obiettivo. La tecnologia, oltre a migliorare la comunicazione con la clientela, può rendere più facile anche il lavoro di tutti i giorni, ad esempio con un software di gestione, che consente di consultare con facilità la situazione della propria attività, avere una chiara visione degli appuntamenti, dei carichi di lavoro e della disponibilità delle auto sostitutive. Una delle ultime novità sono i programmi accessibili sia dal computer dell'officina che da casa: anche quando si lavora off-line, i dati vengono aggiornati e sincronizzati con le modifiche apportate. Tra gli aspetti più interessanti, c'è la

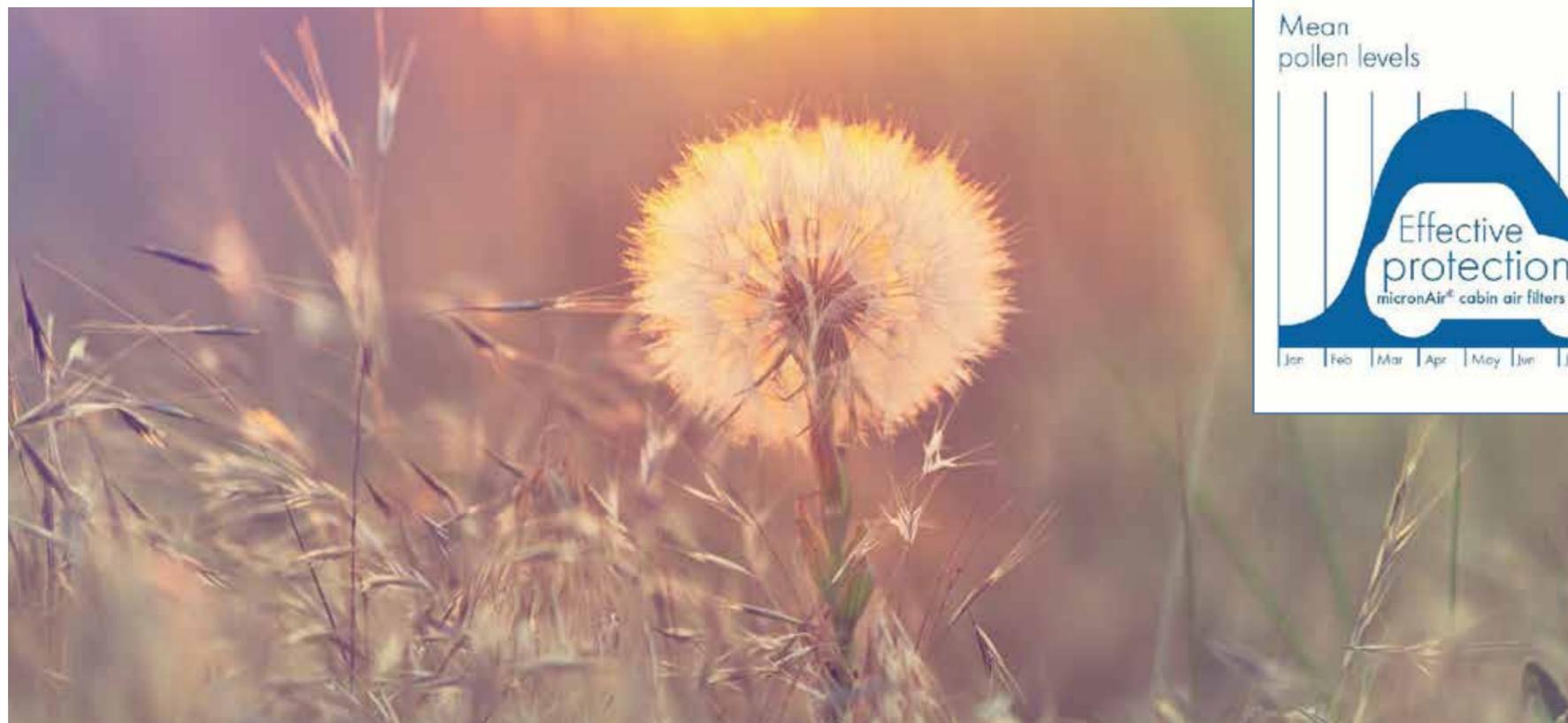
possibilità di affidare al programma la gestione dei ritorni in officina: grazie a un invio automatico per i richiami per controlli generici, trascorsi sei, nove o dodici mesi dall'ultima lavorazione il sistema invierà un avviso al cliente, via e-mail o sms. Impostando il programma, l'automobilista potrà anche essere avvisato per controlli specifici o comunicazioni di cortesia, come auguri di buon compleanno oppure una promemoria per la scadenza di bollo e assicurazione, oltre al ritiro delle gomme lasciate in deposito per il cambio stagione. Anche per quel che riguarda le informazioni sui ricambi, molti di questi software offrono la possibilità di consultare online tutte le banche dati: ricambi originali, aftermarket, comparazioni, listini, campagne richiamo e tagliandi.



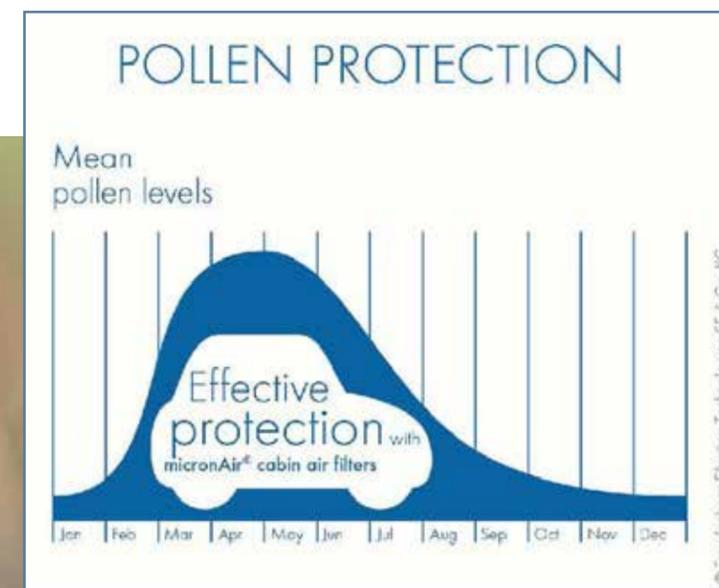
Un salottino dove far accomodare i clienti, un buon software di gestione e perché no, un sito aziendale chiaro e aggiornato: con qualche piccolo accorgimento, chi si presenta per la prima volta nella vostra autofficina potrà diventare un cliente affezionato. Ecco alcuni consigli per affrontare le nuove sfide del mercato.



Respiro facile alla guida



micronAir®



Protezione efficace dai pollini, con i filtri abitacolo micronAir®

Nel settore dell'aftermarket Indipendente Automobilistico, in Europa i filtri abitacolo micronAir® sono distribuiti in co-branding dall'azienda Corteco, sempre del Gruppo Freudenberg. In Italia il distributore nazionale è la S.I.D.A.T. S.p.A. www.sidatgroup.it

Inverni miti comportano che il polline inizi a disperdersi nell'aria prima del solito. Questo crea un disagio in particolare alle persone che soffrono di allergie respiratorie. Un filtro abitacolo di qualità in auto è quindi molto importante, a maggior ragione per gli allergici e gli asmatici. Alla guida in auto, chi soffre di allergie aumenta la percentuale di rischio incidenti fino a un 30% in più secondo l'AutomobilClub tedesco (AvD). I filtri abitacolo micronAir® offrono ai passeggeri in auto un'efficace protezione dai pollini.

Starnutire a 80 km/h: 25 metri di guida cieca
Starnuti, occhi lacrimanti e altri sintomi analoghi, alla guida dell'auto, portano a cadute di concentrazione, aumentando il rischio di incidenti, sia per gli automobilisti che per altre persone in strada. Durante un attacco di starnuti, gli automobilisti, andando ad una velocità di 80 km/h, guidano "ciechi" per circa 25 metri! Inoltre la concentrazione di polveri e pollini può diventare 6 volte più elevata nell'abitacolo, rispetto all'esterno del veicolo. La tecnologia delle microfibre dei filtri abitacolo micronAir® assicura una protezione affidabile all'interno dell'auto.

La sostituzione regolare è essenziale
Un filtro abitacolo offre protezione completa solo se viene sostituito periodicamente e in modo regolare. È raccomandata la sostituzione del filtro almeno una volta all'anno. Lo segnalano micronAir®, le Case Auto e organizzazioni come l'AutomobilClub tedesco e l'Associazione Allergie e Asma (DAAB Germania) che precisano una volta all'anno o ogni 10.000 km. Infatti il filtro abitacolo deve filtrare da 10 a 150 litri di aria (in ingresso all'interno dell'auto) ogni secondo. Le particelle che vengono trattenute e si depositano sulle fibre,

con il tempo intasano il filtro opponendosi al passaggio dell'aria. A questo proposito, un filtro ben funzionante è essenziale anche per il buon funzionamento del sistema di ventilazione aria di riscaldamento o condizionamento. I filtri abitacolo micronAir® progettati con l'auto stessa, sono la soluzione ottimale per questa funzione nel veicolo.

micronAir®: filtri particellari e combinati
La maggior parte delle auto in Europa è in origine equipaggiata con un filtro abitacolo. Un vantaggio per la maggior parte delle Case Auto è che

il filtro che installano di serie è micronAir®, che offre comfort avanzato e protezione della salute ai passeggeri. Sono disponibili due tipologie di prodotto. Il filtro Particellare micronAir® con il suo strato di microfibre ad alte prestazioni, offre protezione da pollini, polveri stradali, particelle da abrasione, fuliggine e polveri industriali. Il filtro Combinato micronAir® ha uno strato aggiuntivo di Carboni Attivi che assorbe gas di scarico pericolosi, come l'Ozono e il benzene, così come i cattivi odori.

FREUDENBERG FILTRATION TECHNOLOGIES È UNO DEI MAGGIORI PRODUTTORI AL MONDO DI SOLUZIONI TECNOLOGICHE AD ALTE PRESTAZIONI NELL'AMBITO DELLA FILTRAZIONE DELL'ARIA E DEI LIQUIDI, AD ALTA EFFICIENZA ENERGETICA. MIGLIORANDO L'EFFICIENZA DEI PROCESSI INDUSTRIALI, LA CONSERVAZIONE DELLE RISORSE E LA PROTEZIONE DELLE PERSONE E DELL'AMBIENTE, TALI SOLUZIONI CONTRIBUISCONO A MIGLIORARE LA QUALITÀ DELLA VITA.



Una nuova dimensione WEB

Novità in casa S.I.D.A.T. Group!

Come molti di voi avranno già avuto modo di vedere abbiamo vestito di nuovo i nostri siti di Gruppo, non solo nel layout grafico, anche e soprattutto nell'interfaccia di utilizzo decisamente più immediata e user-friendly. Ma entriamo più nel dettaglio.

Pur continuando ad essere un unico Gruppo, i siti di riferimento sono oggi diventati tre e sono suddivisi per brand S.I.D.A.T., FISPA e KRIOS.

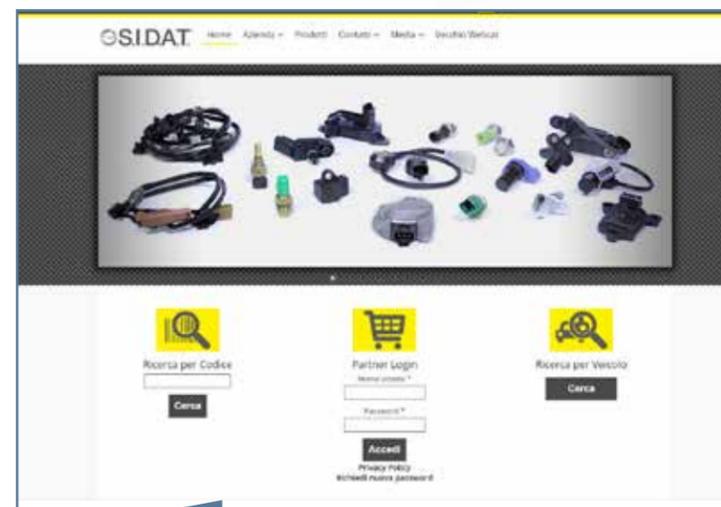
Le tre gradazioni rappresentative sono quelle dei colori primari e istituzionali di Gruppo; ogni sito web, anche per un maggior riconoscimento visivo, porta con sé il proprio riferimento, dunque giallo (simbolo di fiducia, sicurezza e apertura) per S.I.D.A.T., blu (rilassante ed equilibrato) per FISPA e rosso (positività ed energia) per KRIOS.

I siti suddividono i prodotti in relazione alla famiglia di appartenenza snellendo molto la navigazione e danno, inoltre, la possibi-

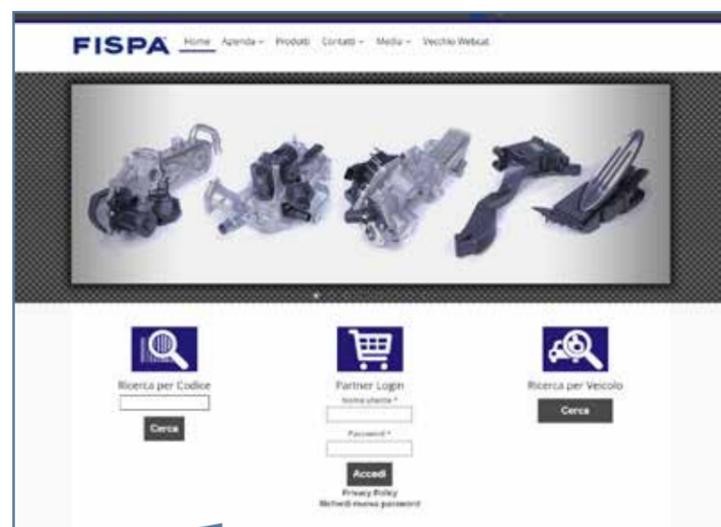
lità di effettuare ricerche in relazione a vettura o codice/riferenza. La ricerca per veicolo, inoltre, permette diverse opzioni in relazione alla tipologia di veicolo (auto/moto, autocarri e mezzi movimento terra), marca, anno, modello e versione. I siti informano, inoltre, circa le applicazioni e referenze legate a un dato codice, offrono la possibilità di visualizzare prodotti alternativi a quello ricercato, permettono di risalire dal codice di un turbo completo ai prodotti collegati (coreassy, geometrie variabili, kit guarnizioni e tubi mandata olio).

La grande novità è rappresentata anche dalla possibilità di zoomare i prodotti e visualizzare le immagini in modalità rotante e particolareggiata a 360°. Sarà, dunque, possibile, in relazione al codice, visionare un dato prodotto in maniera approfondita in tutte le sue parti. I nuovi siti/E-commerce sono responsive, dunque ottimizzati anche per tutti i dispositivi mobile, e offrono tre diverse modalità di acquisto, ovvero: "carrello" (i diversi prodotti vengono aggiunti in corso di navigazione), "ordina con file" (tramite caricamento di un file CSV o

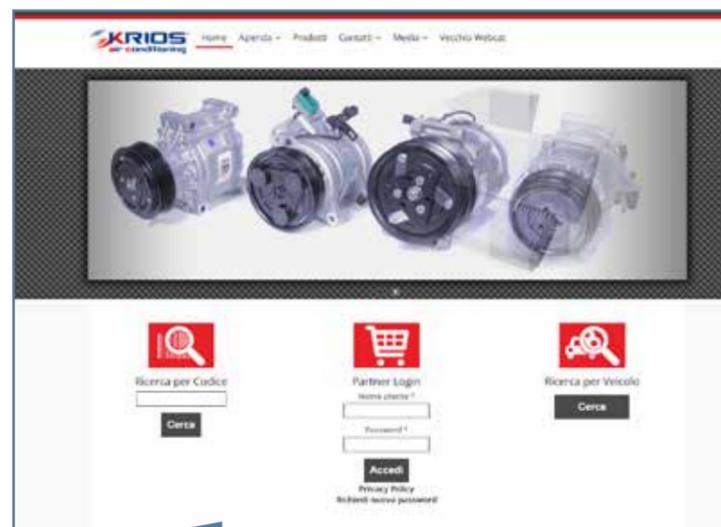
EXCEL con determinate caratteristiche di impaginazione. Consigliato per grandi quantità) e "ordine rapido" (se si conoscono già i codici di riferimento). Obiettivo del restyling è stato quello di dare il via a un'operazione di ristrutturazione dei vecchi sistemi per poterne velocizzare e snellire l'utilizzo da qualunque dispositivo, offrire agli utenti esperienze di acquisto più semplici e complete, dotare la piattaforma e di conseguenza i prodotti di info tecnico-commerciali importanti e aggiornate e, soprattutto, soddisfare i nostri clienti. Speriamo di essere sulla buona strada, voi cosa ne pensate?



www.sidatgroup.it



www.fispa.it



www.kriosac.it

more search
more
accesses
more
responsive
user-friendly

CONTATTO DIRETTO



S.I.D.A.T. Group

www.sidatgroup.it

www.fispa.it

www.kriosac.it