

Autopromotec per Bosch è stata una fiera molto importante, sia perché l'azienda ha presentato prodotti nuovi in quasi tutti i settori in cui è presente, sia perché ha esposto diversi concetti che riguardano e riguarderanno da vicino le officine, dimostrando una capacità di innovazione fuori dal comune.

“Lo stand Bosch è sempre stato affollato di persone interessate a tutte le nostre novità, che sono davvero tante: una su tutte, il dispositivo Ergo Control, che con l'eliminazione del pedale per stallonare il pneumatico cambierà il modo di operare dell'officina, semplificando le operazioni di smontaggio/rimontaggio pneumatici, rendendole anche meno faticose e più sicure” ha affermato Alberto Bernini, Direttore Aftermarket di Bosch Italia.



#### Il TPA200

Altri prodotti che hanno destato grande interesse sono stati quelli del segmento diagnostico: il tester TPMS TPA 200 fornisce informazioni sulla pressione attuale dei pneumatici, sullo stato della batteria, sul numero ID e, infine, programma un'intera serie di sensori universali, ad esempio dopo la riparazione di un pneumatico o durante la preparazione di un set gomme. I gommisti che vogliono dotarsi di strumenti ancora più performanti, possono acquistare i nuovi DCU 100/DCU 220, dei tablet PC o unità di controllo diagnostico (DCU), sviluppate da Bosch per rispondere alle più disparate esigenze dell'officina.

Con un pacchetto che comprende i moduli di diagnostica KTS 540 e 525, Bosch offre all'officina una soluzione completa ed economica per gli interventi di diagnosi, assistenza e riparazione.

“Bosch è un interlocutore totale che può offrire tutto il possibile alle officine: dallo smontagomme fino all'elettronica, passando per le attrezzature e i ricambi. Utilizzando prodotti Bosch si sfrutta l'immagine di un marchio molto forte, che è garanzia di qualità ed è forse uno dei pochissimi brand altamente riconosciuti nell'aftermarket.

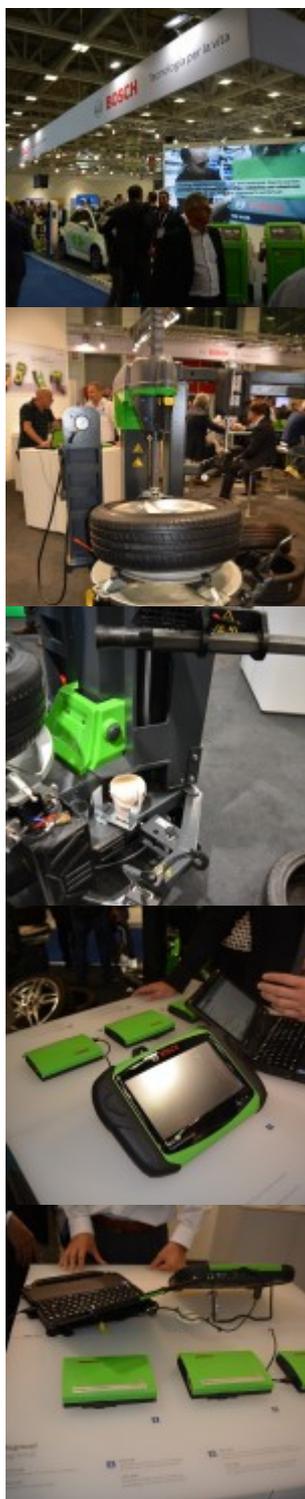
Ma non è tutto: il vero punto di forza di Bosch è la formazione, che è composta da moduli che permettono alle officine e ai gommisti di specializzarsi uno step alla volta, scegliendo il settore di interesse a partire, per esempio nel caso dei gommisti, da quello frenante.”

Bosch, come tante altre aziende, non ha dubbi: il gommista deve avvicinarsi alla meccanica leggera, formandosi e affidandosi ad un partner che può accompagnare il professionista in questa crescita. Una caratteristica di Bosch che potrebbe risultare vincente nell'offerta di questi moduli è proprio la flessibilità: sono, infatti, offerti percorsi diversi a chi ha esigenze

diverse. Modulo su modulo, il traguardo finale, naturalmente non obbligatorio, è Bosch Car Service, il più grande network di officine d'auto-riparazione indipendente, che conta nel mondo circa 16.500 officine dislocate in 150 nazioni e di cui oltre 1.300 in Italia. Bosch Car Service è in grado di intervenire non solo per riparazioni, ma anche per operazioni di manutenzione periodica e straordinaria. "All'estero, dove i network sono molto più strutturati che in Italia, abbiamo ottenuto un successo incredibile. In generale, ci sono grandi opportunità per chi le sa cogliere: quando si è in difficoltà, stare fermi significa tornare indietro. Bisogna reagire, cambiare, rispondere al mercato. Farlo passo dopo passo aiuta a non investire subito cifre considerevoli, dandosi il tempo per capire, conoscere, imparare e crescere" ha continuato Bernini.

Guardando al futuro, le officine entreranno in rete e saranno continuamente connesse con i propri clienti: "Il crescente utilizzo della rete ha modificato l'attività dell'officina per quanto riguarda i ricambi, l'attrezzatura e i servizi auto correlati. L'officina del futuro conosce lo "stato di salute" dei veicoli dei propri clienti, e se necessario, consiglia al proprietario di intervenire sul veicolo ancora prima che un componente si guasti. Inoltre, la connessione facilita la pianificazione del lavoro: guasti e inattività possono essere evitati, le riparazioni possono essere programmate, i pezzi di ricambio necessari ordinati per tempo e ridotti i tempi di attesa. Tutto ciò porta un vantaggio competitivo soprattutto per i veicoli commerciali. "Arriviamo anche a parlare di realtà aumentata, in cui l'addetto punta la telecamera del tablet PC sul vano motore e le informazioni rilevanti, come l'attrezzatura necessaria e le istruzioni per la riparazione, vengono visualizzate in un'immagine reale (testi descrittivi, oggetti tridimensionali, foto o video). Grazie a tutti questi prodotti e servizi, sosteniamo oggi, come nel futuro, lo sviluppo delle attività delle officine."





- Per leggere questo e molti altri articoli sul dopo-fiera sfoglia online o scarica in

formato pdf lo speciale [\*\*"focus on Autopromtec Review"\*\*](#)



© riproduzione riservata  
pubblicato il 21 / 08 / 2015