Mahle crede nell'Italia e, dopo aver acquisito l'80% dell'innovativa azienda parmigiana Brain Bee, ha deciso di investire nel nostro Paese tra i 10 e gli 11 milioni di euro per costruire la nuova sede di Mahle Service Solution. Il 1° marzo è iniziata ufficialmente la costruzione dell'impianto di produzione e il 10 aprile si è svolta la prima conferenza stampa, promossa dal responsabile pubbliche relazioni e comunicazione **Christopher Rimmele** e a cui hanno partecipato il responsabile vendite EMEA **Joachim Schneeweiss** e il CEO e fondatore di BrainBee **Carlo Rocchi**, con il responsabile post vendita **Andrea Lupi** e gli area manager **Celso Cavazzini** e **Roberto Lapina**.

Il matrimonio si preannuncia perfetto: la tecnologia e la precisione tedesche e lo stile, l'inventiva e la creatività italiane, insieme per creare il polo dell'eccellenza del garage equipment. A Parma sorgerà infatti la sede della divisione aftermarket di Mahle, un gruppo da 12,8 miliardi di euro di fatturato annuo, che si trova nella top20 dei fornitori mondiali automotive. Mahle divide il business in quattro divisioni: sistemi motori e componenti, filtri e periferiche per motori, gestione termica e, quella con sede a Parma, aftermarket. Quest'ultima divisione pesa per quasi un miliardo di euro, per la precisione 956 milioni, nel turnover complessivo di Mahle, e raggiunge oltre 140 clienti di primo equipaggiamento.

La strategia dual brand: Mahle e Brain Bee

La strategia commerciale del gruppo sarà 'dual brand', in modo da sfruttare la visibilità e la reputazione che il marchio italiano Brain Bee si è creato negli anni, dandogli la possibilità di entrare anche in tutti i mercati dove il marchio Mahle è già affermato. *"Il garage equipment mantiene entrambi i marchi, che coesistono su canali distributivi diversi, ma con apparecchiature molto simili e con la stessa rete commerciale interna",* spiega **Carlo Rocchi, CEO di Brain Bee**. *"Tramite l'acquisizione di Brain Bee da parte di Mahle e l'apertura della Service Solution, realizziamo concretamente un passaggio molto importante per tutto il settore, perché passiamo dal proporre componenti a offrire soluzioni".*

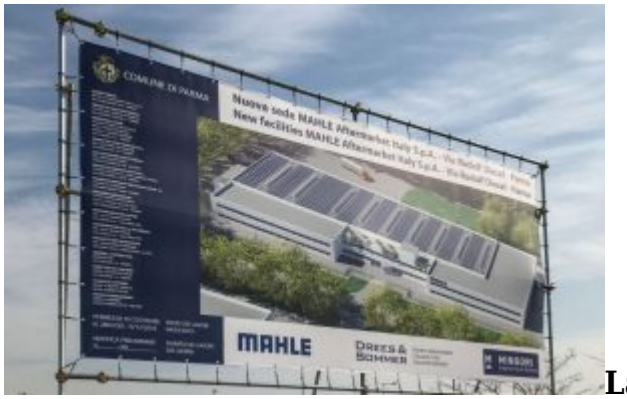
Di fatto la nuova società offre pacchetti completi e integrati, che partono dalla diagnosi e arrivano a ricambi e componenti. *"Entriamo fin dall'inizio nella supply chain dell'autoriparatore, già prima che abbia bisogno del ricambio"*, spiega Rocchi. *"La strategia è accompagnare il meccanico, fin dall'inizio, in un percorso guidato, con una modalità che è sempre più predittiva. Grazie agli strumenti di diagnosi riusciamo infatti a individuare con anticipo quali sono i componenti che dovrà sostituire".*

Grazie a questa logica predittiva, il mercato del ricambio riesce ad avere una pianificazione estremamente efficace e tutti gli strumenti di diagnosi vanno ad integrarsi perfettamente con le ulteriori offerte del gruppo, dalla manutenzione degli impianti di aria condizionata al cambio olio, al gonfiaggio con azoto e alla calibrazione dei sistemi di assistenza alla guida.

Andrea Lupi e Joachim Schneeweiss presentano il sistema di calibrazione Adas digitale

Un fornitore ideale anche per il gommista

Il nome della nuova società di Parma, Mahle Service Solution, dichiara subito la volontà di offrire soluzioni ai problemi. *"Per tutte le officine, ma forse ancor più per i gommisti, le soluzioni devono essere semplici, realizzabili e, soprattutto, devono dare un vantaggio concreto in termini di efficienza"*, aggiunge, in un italiano fluente, **Schneeweiss**, direttore vendite EMEA della business unit, in azienda da fine 2017 e con anni di esperienza in Bosch. Un esempio può essere il nuovo sistema di calibrazione digitale Adas, che, secondo Schneeweiss è una strumentazione ideale proprio per l'officina del gommista: *"Quando si cambia la dimensione delle gomme, è necessario ricalibrare i sistemi elettronici dell'auto, che oggi in Italia sono presenti solo nel 5% del parco auto, ma che stanno aumentando fortemente e progressivamente nel primo impianto. Per i gommisti è una novità, ma è sufficiente un po' di formazione e, senza investimenti enormi, ci si può attrezzare per offrire un servizio con una marginalità interessante, soprattutto per un professionista che in questi anni, da un lato, ha visto ridursi il proprio margine e, dall'altro, concentra tutta l'attività in pochi mesi all'anno."*, spiega Schneeweiss. *"Il servizio di calibrazione ADAS, ma anche quello di manutenzione dell'impianto dell'aria condizionata, possono quindi essere opportunità molto interessanti e profittevoli proprio per i gommisti."*



La nuova sede

"A Parma triplicheremo gli uffici e qui concentreremo l'impegno e la responsabilità per lo sviluppo futuro del garage equipment, investendo in tecnologia e ottimizzazione della produzione, per non appesantire il magazzino e lavorare just in time", ha detto Rocchi presentando l'investimento di 10-11 milioni di euro che Mahle ha stanziato in Italia.

La nuova sede sorgerà a due chilometri dall'autostrada e il design è stato affidato ad una società d'eccellenza, che curerà in particolare l'area uffici, studiati per mettere al centro la persona e un modernissimo concetto di condivisione del pensiero e scambio delle idee. Sì quindi a uffici open space e aree comuni per confrontarsi e facilitare lo scambio di informazioni. *"Non vogliamo limitare lo spazio per non limitare la mente"*, spiega Rocchi.

La nuova sede di Mahle Service Solutions sarà costruita su un'area di 15.000 metri quadrati, espandendo massicciamente la divisione di attrezzature per officine e unendo le tre precedenti unità di Mahle Aftermarket Italia presenti a Parma in un'unica sede. Sono previsti 300 metri quadrati per la ricerca e lo sviluppo tecnico e 3.500 metri quadrati per la produzione e la logistica. Su 100 metri quadrati saranno allestiti sale per corsi di formazione e strutture per prove automobilistiche, un auditorium e un lounge bar in stile italiano di 136 metri quadrati.

Parma è storicamente la "Silicon Valley" italiana per le attrezzature dell'officina. Il nuovo Centro Mahle Service Solution non solo svilupperà e produrrà le più moderne attrezzature per officine da destinare ai clienti in Europa, Medio Oriente e Africa, ma avrà anche un raggio di azione più esteso. Sarà infatti il fondamento per le piattaforme di prodotto globali e per una varietà di soluzioni di officina.

Il trasferimento nella nuova sede è già programmato per il primo trimestre del 2020, anno in cui il Gruppo Mahle celebrerà il suo centesimo anniversario e anno in cui Carlo Rocchi dovrebbe cedere il 20% di Brain Bee che ancora detiene. Di sicuro possiamo dire che il suo obiettivo lo ha raggiunto: ***"Quando ho deciso di cedere le quote, mi interessava un partner industriale, non un partner finanziario, perché per me era fondamentale trovare un gruppo che volesse dare continuità al business e fosse interessato a svilupparlo ulteriormente in Italia".***

© riproduzione riservata
pubblicato il 6 / 05 / 2019