

# car

## CARROZZERIA

IL MENSILE DEL CARROZZIERE ITALIANO • WWW.CARROZZERIA.IT



IL MIGLIOR FABBRICANTE DI PARAURTI AFTER-MARKET IN EUROPA



Seguici su:  
@prascoleadereuropa  
#whyprasco

Prasco S.p.A. - Via Volpiano, 53 - 10040 Leini (TO) Italy  
Tel. +39 011 99 70 444 - info@prasco.net - www.prasco.net

**PRASCO**  
The body for your car

Colorificio Vincente

+ SERVIZI + VENDITE + CLIENTI



Sei un **Colorificio**? Inserisciti nel mondo delle **Auto Sostitutive** e **migliora la tua offerta** alle carrozzerie.



Inquadra il QR  
e scopri il progetto

NUMERO VERDE  
800 951 466

[www.sosautomotive.it](http://www.sosautomotive.it)

**MIRKA**

Nuova generazione di levigatrici elettriche  
**Mirka® DEROS II e DEOS II**



Motori brushless fino  
al 20% più potenti



Indicatori LED dei  
livelli di velocità



Le più compatte e  
leggere della categoria



Ergonomia eccellente,  
livelli minimi di  
rumorosità e vibrazioni



Connettività con  
app myMirka



Vasta gamma di  
modelli e orbite  
disponibili

## L'eccellenza a un livello superiore

Le levigatrici più leggere, compatte e innovative di sempre si rinnovano. Nasce la nuova generazione di utensili elettrici Mirka® DEROS II e DEOS II, con motori brushless fino al 20% più potenti delle precedenti versioni e nuovi indicatori LED per semplificare la regolazione della velocità. Mettitele alla prova.



[mirka.com/it-it/deros](http://mirka.com/it-it/deros)



[mirka.com/it-it/deos](http://mirka.com/it-it/deos)

# Il mondo gira al contrario? Oppure ci dicono che gira al **CONTRARIO?**



**N**ei giorni scorsi sono stato a una presentazione legata al mondo delle scuole professionali. Un mondo in affanno, al quale il mercato offrirebbe (uso il condizionale e poi vi spiego perché) un gran numero di posti di lavoro, ma dispone di poche risorse per preparare i giovani e la stessa materia prima, i giovani da plasmare. Perché nella scuola professionale molti giovani ci arrivano non per desiderio, ma perché ostracizzati dagli altri percorsi professionali. Non tutti, per carità, ma una gran bella fetta. Così scuole, professori e tutor fanno quello che possono e si affidano al “privato” per trovare risorse per migliorare l’insegnamento, o meglio, per cercare di tenere al passo con i tempi, le materie che insegnano. Poi, fuori c’è il mondo del lavoro: in tutte le vetrine delle attività ci sono cartelli con ricerca personale. Le pagine social dedicate alla carrozzeria sono piene di proposte di lavoro. Quindi c’è fame di giovani da inserire... anzi, ci sarebbe fame... perché poi molte offerte, anche qui non tutte, sono poco appetibili per remunerazione/carico di lavoro. Per non parlare della contrattualizzazione proposta, che definirei bizzarra... è rendere la cosa simpatica, ma divertente non è. E qui mi faccio una nuova domanda: possibile che il mondo giri veramente al contrario? La risposta è semplice: il lavoro c’è, ma gira poco denaro. Ci sono notizie che si vorrebbero leggere e notizie che vogliono farci leggere. Ecco, da anni la politica nazionale e quella europea ci raccontano quello che dobbiamo leggere. Persino come dobbiamo pensare. Il lavoro c’è, sono i giovani che non hanno voglia di lavorare. E così questo postulato è diventato un teorema, una convinzione di massa. A cui io non credo, perché di giovani che hanno voglia di fare ne incontro tanti e proprio in quelle vituperate scuole professionali. Poi la beffa... iniziata negli anni 40 quando la fantascienza ci ha fatto intuire un mondo in cui il lavoro manuale sarebbe passato ai robot mentre agli uomini sarebbe stato chiesto solo uno sforzo di intelligenza. Che mi perdonino Eando Binder e Isaac Asimov, ma quanto si sbagliavano! Oggi è l’intelligenza umana ad essere minacciata da quella artificiale. Una intelligenza che in realtà è una grande memoria collettiva in cui un processore può attingere per fare di tutto, oggi in maniera approssimativa, ma con zero fantasia (e qui la strada è ancora lunga). Ecco che ingegneri, matematici, fisici, giornalisti... servono sempre meno. Intanto mancano camerieri, verniciatori, cuochi, falegnami, fabbri e parrucchieri... E per tornare alla politica e alle istituzioni, ai genitori dei nostri ragazzi non offrono quello che desiderano (un futuro per i figli) ma come desiderare, e intanto il futuro si fa più incerto. Come si esce da questa impasse? Tornando con i piedi per terra, con più attenzione a come si evolve il mondo e con il rispetto delle parti. Del resto, ogni volta che nelle vostre carrozzerie si dimette una persona, fate i conti con tutto questo....

# La soluzione definitiva per le condizioni estreme.



A brand of BASF –  
We create chemistry

**Vi presentiamo la proposta Serie 100 per temperature estreme.**

La combinazione di temperatura estremamente elevata e bassa umidità può avere un enorme impatto sulla finitura di una superficie. L'innovativa soluzione è stata appositamente sviluppata con un nuovo legante, un distendente e un additivo per sfumature, utilizzati con basi Serie 100.

Con Serie 100 ottieni risultati perfetti, anche in condizioni estreme.

**Risultati  
perfetti  
anche a  
40 °C**



# Sommario

**12** Intervista - IVAT  
Parola a Nicolò Locatelli

**18** Intervista - Sata  
Parola a Gianluca Gabellini

**20** Intervista - Cierreffe  
Parola a Marco Pozzi

**26** Attualità - Riparazione a freddo  
La fiera dei levaboli

**28** Intervista - WLD Italia  
Parola a Massimo Pasqualin



**30** Intervista - Kansai Helios  
Parola a Gregor Vodlan

**32** Attualità - Enaip  
Creare la passione

**36** Attualità - #FORUMAutoMotive  
Più attenzione ai disabili

**40** Prodotto - iNova  
Attenzione alla salute

**42** Prodotto - Roberlo  
Cresce la gamma UV



# Fa caldo? AGILIS è la soluzione!

AGILIS Xtreme: la soluzione R-M più performante  
specifica per l'utilizzo in condizioni estreme.

Ottieni le massime prestazioni indipendentemente dalle condizioni climatiche.  
La formulazione avanzata dei prodotti AGILIS Xtreme consente una finitura di qualità eccellente  
anche in condizioni estreme, con temperature da 28 °C a 40 °C e un basso tasso di umidità, fino al 10%.

Risultati perfetti  
anche a

40°C

Questa immagine è destinata all'uso specifico nella campagna "R-M Hot'n Dry" e solo a scopo promozionale.  
Si prega di seguire le regole di sicurezza e le corrette linee guida per la protezione personale.

La semplicità  
della perfezione



# Sommario

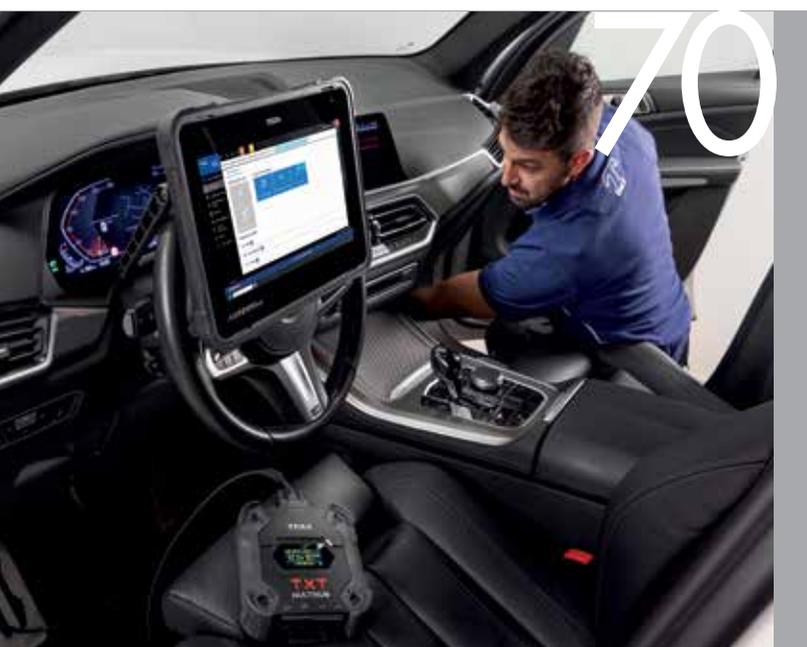
**44** Attualità - CSN Collision Italia  
I percorsi formativi

**68** Attualità - VBD Parts  
Debuttano le batterie

**70** Prodotto - TEXA  
La trilogia della diagnosi

**74** Attualità - Autostoriche  
Concorso Eleganza Villa Reale di Monza

**78** Prodotto - Gelson  
I fari tornano splendenti



## RUBRICHE

News	41
Legale	80

## Speciale Attrezzatura

- 50** 3M
- 52** OFFICINE MECCANICHE ANI
- 54** ANEST IWATA
- 56** MIRKA
- 58** SATA
- 60** CEMB
- 62** SSTAR
- 64** TELWIN
- 68** WLD ITALIA



# DOVE LA PRODUTTIVITÀ

# INCONTRA L'EFFICIENZA!



***Semplice da usare,  
risultati eccellenti.***

***La soluzione per l'autoriparazione.***



[www.ivatcoatings.com](http://www.ivatcoatings.com)



5<sup>a</sup> edizione

13 novembre

ROMA

A.Roma Lifestyle Hotel

# GUIDARE IL PASSATO, NAVIGARE IL FUTURO

## INTELLIGENZA UMANA E INTELLIGENZA ARTIFICIALE NELL'AUTOMOTIVE

**PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI** <https://www.carrozzeria.it/carsummit/>  
t. +39 02 81830 297/235 - cell. +39 347 6265520 [eventi.automotive@dbinformation.it](mailto:eventi.automotive@dbinformation.it)

### PLATINUM SPONSOR DINNER PARTY



### GOLD SPONSOR





# IL GRANDE EVENTO PER LA CARROZZERIA

A CURA DELLA RIVISTA CAR CARROZZERIA EDITA DA DBINFORMATION

## AREA ESPOSITIVA

### PLATINUM SPONSOR



### GOLD SPONSOR



### SILVER SPONSOR





# CAR

## CARROZZERIA SUMMIT

2024

5<sup>a</sup> edizione

13 novembre

ROMA

A.Roma Lifestyle Hotel

### Agenda dell'evento

12 NOVEMBRE

*Riservata agli sponsor e su invito*

Ore 19.30 Aperitivo

Ore 20.30 Cena di Gala

Ore 22.30 Open Bar

13 NOVEMBRE

Ore 9.00 Registrazione partecipanti e apertura Area Espositiva

**APERTURA CAR CARROZZERIA SUMMIT**

Ore 9.00 - 13.00 SESSIONE CONGRESSUALE MATTINO

Ore 13.00 - 14.00 Pranzo

Ore 14.00 - 16.30 SESSIONE CONGRESSUALE POMERIGGIO

Conclusione evento

## IL GRANDE EVENTO PER LA CARROZZERIA

A CURA DELLA RIVISTA CAR CARROZZERIA EDITA DA DBINFORMATION

### SPONSOR



### CON IL PATROCINIO DI



**PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI** <https://www.carrozzeria.it/carsummit/>  
t. +39 02 81830 297/235 - cell. +39 347 6265520 [eventi.automotive@dbinformation.it](mailto:eventi.automotive@dbinformation.it)

# SINNEK

# NN

# THE COLOR REVOLUTION

**SINNEK**, il marchio di vernici premium per la carrozzeria dedicato alla qualità, all'efficienza, alla tecnologia e al colore.

**Un prodotto sviluppato da specialisti** per specialisti in cerca di garanzia, sicurezza e massima redditività.

**SINNEK. THE COLOR REVOLUTION**



[www.sinnek.com](http://www.sinnek.com)

**SINNEK**  
THE COLOR REVOLUTION



**IVAT, nuova proprietà:  
PROFONDO**

**CAMBIAMENTO**

Un semplice cambio di proprietà per IVAT? Improvvisamente molti si sono chiesti chi fossero Nicolò Locatelli e Dario Pardi... e subito dopo il perché di questa operazione. Tutti si aspettavano il solito boccone di una multinazionale e invece... siamo all'inizio di profondi cambiamenti...non solo per IVAT, ma per il settore del refinish

Renato **Dainotto** - Foto **Photo-R**

**N**icolò Locatelli è giovane, “maledettamente” giovane. Ha un bel sorriso, un bel modo di fare, cordiale, educato ma anche sicuro di sé, ma soprattutto si percepisce subito “che ne sa”. Ti coinvolge non con l’affabulazione, ma con fatti concreti, numeri, tabelle e proiezioni. Quando ti snocciola il suo curriculum... che dire? Chapeau. Tuttavia, noi di *Car Carrozzeria* siamo abituati ad andare ben oltre, non ci fermiamo davanti a roboanti qualifiche professionali o “pesanti” biglietti da visita. Scaviamo, scaviamo alla ricerca dell’uomo che abbiamo davanti. Nicolò è un giovane imprenditore che sa come si fa impresa, come si sviluppa un’azienda e la si fa diventare grande. Lo ha fatto già tante volte. E già tutti questi “fa” la dicono lunga sulla sua esperienza. È anche molto dentro al mondo delle vernici, con una famiglia che è ancora impegnata nella distribuzione nell’area milanese. Lui stesso non nasconde questo amore e l’ambizione maturata da ragazzino di entrare in questo settore con una falcata pesante. Sogno che oggi è diventato realtà. Oggi la IVAT è sua e del suo socio. Oggi ha la possibilità di fare quello che un ragazzino sognava nel suo futuro, che da studente è diventato un progetto e dopo anni intensi di lavoro sui mercati internazionali è diventato la realtà di un imprenditore. Si potrebbe dire... beh, i sogni li hanno tutti. Esatto, tutti sognano, pochi realizzano: per questo poche righe sopra abbiamo scritto “chapeau”.

**Perché oggi un imprenditore decide di investire nel settore delle vernici, in particolare del car refinish, quando i grandi colossi multinazionali proseguono nella strategia delle acquisizioni?**

«Investire nel settore delle vernici partendo da un’azienda specializzata nel refinish credo sia un’ottima opportunità per diverse ragioni. In generale il settore del refinish è la Champions League del mondo del

colore, l’esperienza accumulata in 30 anni di attività in questa nicchia di mercato ci ha fatto acquisire competenze eccellenti che possono essere travasate in altre nicchie a valore aggiunto dove il colore e la qualità del prodotto fanno la differenza. Parlando del refinish, in questi anni il settore è diventato un semioligopolio gestito da grandi Gruppi che ne guidano dinamiche e prezzi. Un’azienda come IVAT, con un prodotto competitivo, offrendo soluzioni specializzate o servizi personalizzati che i grandi player potrebbero trascurare, può ricavarsi un’importante nicchia all’interno di queste dinamiche. Nei prossimi anni in IVAT punteremo su diversi aspetti che ci possono rendere il partner ideale per la distribuzione e il consumatore. Agilità: essendo più piccoli e flessibili, possiamo adattarci rapidamente alle esigenze del mercato e rispondere più prontamente ai cambiamenti delle richieste dei clienti, rappresentando per loro un vero partner con il quale condividere progetti e sviluppo. Specializzazione: ci concentreremo su prodotti e servizi altamente specializzati per soddisfare le esigenze dei clienti, offrendo soluzioni personalizzate che i grandi player potrebbero non offrire. Relazioni personalizzate: il cliente per noi non è un numero da massimizzare ma un imprenditore con il quale crescere. Con i nostri clienti sviluppiamo relazioni strette e personalizzate, offrendo un servizio clienti più individualizzato e reattivo fino alle produzioni in private label. Poi innovazione: avendo una struttura decisionale più snella, possiamo essere più agili nell’implementare nuove idee e innovazioni e portarle sul mercato. Questo aspetto, in un mondo dove la tecnologia sta acquisendo sempre maggiore importanza e sta eliminando molte delle barriere presenti in questo mercato, rappresenta uno degli aspetti più importanti del progetto. Infine, brand distintivo: svilupperemo un’immagine aziendale che si differenzia da quella dei concorrenti più grandi,



## SAPERNE DI PIÙ

“La servitizzazione del prodotto è uno dei trend che favorisce lo sviluppo del nostro settore e ci aiuteranno nei prossimi anni”. La servitizzazione è un concetto economico che si riferisce alla trasformazione di un’azienda dalla vendita di prodotti fisici alla fornitura di servizi correlati a tali prodotti. Piuttosto che concentrarsi esclusivamente sulla produzione e sulla vendita di beni tangibili, le aziende orientate alla servitizzazione offrono una gamma più ampia di servizi che aggiungono valore ai loro prodotti. Questo approccio si basa sull’idea che i consumatori non cercano solo di possedere un bene materiale, ma sono anche interessati agli esiti o ai benefici che possono ottenere utilizzandolo. Pertanto, le aziende che adottano la servitizzazione cercano di soddisfare le esigenze dei clienti offrendo non solo il prodotto stesso, ma anche una serie di servizi aggiuntivi che migliorano l’esperienza complessiva del cliente. La servitizzazione può portare a diversi vantaggi competitivi, tra cui maggiore fedeltà dei clienti, flussi di entrate più stabili e la differenziazione dai concorrenti che si limitano a offrire solo prodotti fisici.

I dipendenti di IVAT che Nicolò Locatelli considera **strategici per il suo progetto** e con cui ha chiesto di essere fotografato

contribuendo a creare fedeltà alla marca tra i clienti. Vogliamo che i nostri clienti si sentano parte del progetto, lavorando ogni giorno al nostro fianco per sviluppare il brand. Verranno lanciate numerose iniziative negli anni, che avranno lo scopo di creare l’identità IVAT. Lavoreremo affinché i nostri clienti si sentano parte di una comunità smart, moderna e vincente».

### Perché IVAT?

«Perché è una piattaforma di prodotto e di persone eccellenti che pochi hanno osservato con attenzione. In IVAT ho trovato competenze elevate, voglia di fare e consapevolezza di essere parte di un progetto dal grande potenziale. In questi quasi 40 anni di vita IVAT ha sviluppato le competenze ideali per scalare questo mercato se supportati da strategie dinamiche ed investimenti».

### Quali sono stati gli interventi immediati?

«Partiti da pochi mesi... quindi la cosa più importante è stata conoscere le persone, capire meglio le aree sulle quali intervenire, sistemare le strutture e “verificare” sul mercato, parlando con diversi player che le idee e le strategie fossero vincenti. È andata molto bene. Ora tocca a noi».

# Il partner ideale per la tua carrozzeria.

Soluzioni personalizzate per ogni tua esigenza.



## Soccorso Stradale

Interventi in tutta Italia H24.



## Call Center

Assistenza dedicata per la gestione di sinistri e riparazioni.



## Gestione delle Authority

Gestione dell'intero processo di riparazione del mezzo.



## Car Replacement

Auto di cortesia in loco per i nostri clienti.



## Gestione di Flotte

Società di Noleggio, Corporate, Privati



**EVERGREEN**  
MOBILITY SOLUTIONS

**Quali sono gli obiettivi a medio termine?**

«Consolidare il mercato esistente e continuare a crescere step by step, accelerando la velocità grazie a nuovi investimenti e risorse. Apriremo nuovi mercati dove le nostre competenze ce lo permetteranno e soprattutto nuove geografie europee ed extraeuropee dove non siamo ancora presenti».

**Tra 10 anni dove e come colloca IVAT nel mercato?**

«Spero e credo di avere realizzato il punto precedente. Vedo IVAT come un'azienda consolidata in diverse nicchie di mercato, un orgoglio industriale italiano capace di offrire ottimi prodotti e servizi ai propri stakeholder».

**Nella vostra strategia quanto è importante la qualità e quanto il prezzo?**

«Già dai nuovi prodotti che lanceremo nel corso del 2024 capirete la risposta. Nei prossimi mesi lanceremo un trasparente che sarà la vera risposta a questa domanda. Dimosteremo al mercato com'è possibile fare un prodotto con standard di eccellenza ad un prezzo che si discosta sempre da quel concetto di prezzi oligopolistici che caratterizzano il mercato dei grandi player».

**Distribuzione: cambierete il modello in stile multinazionali oppure investirete sulla rete di distributori indipendenti e autonomi?**

«Anche se ci tengo a precisare che non sono connessi/coINVOLTI, nasco in una famiglia di distributori. Mi è molto chiaro come sta evolvendo la distribuzione e credo sia un'opportunità importante per noi. L'oligopolio



Nicolò **Locatelli**, proprietario di IVAT

non guarda in faccia a nessuno nelle sue strategie e a tutti noi è chiaro il trend che hanno avviato nella distribuzione. Questa tendenza però è un'opportunità per pochi e una minaccia per molti. Degli 800 distributori circa che oggi contiamo in Italia, tanti andranno incontro a grosse delusioni provenienti dalle scelte dei grandi Gruppi, mentre IVAT sarà il partner ideale del distributore che vuole rimanere imprenditore, mantenendo il timone delle proprie scelte strategiche e finanziarie».

**Come vede il mercato in generale?**

«Vi risponderò tra un paio d'anni, quando avrò iniziato a modificarlo. La tecnologia lo cambierà molto. Le tecnologie nate negli ultimi 3/5 anni hanno la forza di abbattere importanti barriere presenti in questo settore, noi siamo pronti alla sfida. In generale, il trend di servitizzazione del prodotto che sta avvenendo in Occidente aumenterà l'attenzione del cittadino al bene, alla sua conservazione e valorizzazione e questo creerà nuove opportunità per tutta la filiera».

**L'automazione è così importante?****L'avete scelta subito...**

«Sì, a noi ha permesso di recuperare ore di coloristi che venivano perse in processi completamente automatizzabili. In laboratorio è stata un'innovazione che ha liberato molte risorse che prima venivano mal sfruttate. Credo che l'automazione sia un passaggio importante anche per la distribuzione perché permette di attivare nuovi business model che saranno il futuro del mercato, ma è importante che l'automazione nella distribuzione sia voluta, introdotta e gestita dal distributore-imprenditore. Nelle carrozzerie medio-grandi è ugualmente importante perché libera la risorsa oggi più preziosa e rara che tutti conosciamo bene... le ore di mano d'opera».

**Un messaggio ai carrozzieri per un futuro con IVAT?**

«Come storica azienda nel settore dei sistemi di verniciatura e dei prodotti per la carrozzeria, ci impegneremo nei prossimi anni ad offrirvi non solo prodotti di qualità ma anche soluzioni innovative e un supporto continuo per fare crescere la vostra attività. Scegliere IVAT significa affidarsi a un partner affidabile e competente, che comprende le esigenze e le sfide del vostro settore.

Siamo qui per fornirvi non solo prodotti ma anche consulenza personalizzata, formazione professionale e assistenza tecnica continua. Con IVAT avrete accesso a tecnologie all'avanguardia, strategie di marketing per distinguervi dalla concorrenza e soddisfare al meglio le esigenze dei vostri clienti. Non lasciate che il futuro vi sfugga di mano. Unitevi a IVAT e insieme faremo grandi cose. Contattateci oggi stesso per scoprire come possiamo aiutarvi a raggiungere nuovi livelli di successo nel vostro business».



## *Sblichiamo il Fermo Auto!*

Minimizza i fermi tecnici con la **fornitura ultraveloce DIRA** e migliora la tua performance nella gestione del **sinistro cristalli**.

Scopri di più su [dira.it](http://dira.it)

Partner  
ufficiali:



**Intervista** Marco **Pozzi**

# CIERREFFE

**Marco Pozzi**, Direttore  
Commerciale di Cierreffe

INTERGEA  
GRUPPO

Sp

MSGrafica

**NUOVO  
MANAGER,**  
grandi sfide future

# Abbiamo incontrato Marco Pozzi, Direttore Commerciale di Cierreffe, figura da poco entrata in azienda. Un uomo e un manager ben noto nell'automotive, che ha deciso di raccogliere una sfida importante come importanti sono il Gruppo Intergea e Cierreffe. Conosciamolo meglio

Renato **Dainotto** - Foto **Photo-R**

**Q**uando abbiamo incontrato Marco Pozzi, Direttore Commerciale di Cierreffe, era in azienda da poche settimane. Nonostante questa "freschezza" ci ha stupito per la padronanza dei temi e infatti non si è sottratto a nessuna domanda, dimostrando molta professionalità documentandosi sui temi che volevamo toccare. Una nuova figura in Cierreffe ma che conosce bene il settore e che sicuramente potrà dare un forte contributo ai tanti progetti già partiti e a quelli che ovviamente non ci hanno ancora svelato. In più è una persona schietta, e questo è davvero un pregio.

**Un nuovo incarico professionale in un settore che conosce molto bene. Una sfida in comfort zone, oppure...**

«Il mio percorso professionale parte, ormai qualche decennio fa, nei beni di largo consumo dove sono rimasto per ben 15 anni, dopodiché decisi di cambiare totalmen-

te settore approdando al mondo Automotive, dal quale non mi sono più staccato trovandolo dinamico, interessante e, seppur complesso, molto affascinante.

Qui, le esperienze più significative sono state quelle in Magneti Marelli nella divisione After Market dal 2006 al 2016 come responsabile commerciale per l'area centro/nord Italia e Bonaldi Motori, azienda del Gruppo Eurocar Italia/Porsche Holding Salisburgo, come responsabile della divisione ricambi, approcciando quindi il mercato OES. Poi, la vita offre sempre delle opportunità: attraverso Aurelio Pagani che conosco da diversi anni, mi è stata proposta questa opportunità che da subito ho valutato come estremamente interessante

sia per il ruolo, sia per l'importanza del gruppo Intergea del quale fa parte, sia per l'azienda in se stessa per la gestione di taglio manageriale, multibrand, Hub di riferimento Stellantis, oltre ad importanti progetti a breve e medio termine.

Quindi, se avessi mirato alla comfort zone, sicuramente sarei rimasto nel gruppo precedente, ma le nuove sfide, purché strutturate, da sempre mi attraggono».

**Ricambi e riparazione in carrozzeria, un mercato in evoluzione. Si affacciano nuovi competitor, quale la strategia per fidelizzare?**

«Certamente, un mercato in forte evoluzione, legato alla crescente necessità di adeguamento tecnologico, sia per quanto riguarda la gestione della propria attività che per quanto riguarda vetture sempre più complesse, con sistemi di sicurezza sempre più avanzati.

Questi fattori sono e devono essere ben chiari agli autoriparatori per strutturarsi ed inve-

stire, soprattutto in formazione. Inoltre la trasformazione verso la motorizzazione elettrica, anche se più lenta del previsto (le proiezioni parlano di un circolante nel 2030 composto ancora per l'85% da vetture con motore termico o ibrido), già oggi vede gli autoriparatori cimentarsi nella gestione di interventi su vetture BEV.

Quindi, investimenti per operazioni in totale sicurezza su vetture con nuove motorizzazioni, sulla comunicazione, sulla formazione e ricerca di personale qualificato, saranno gli elementi vincenti per il loro futuro. . Noi possiamo essere un supporto strategico in tutto questo già oggi per la formazione del personale e un aiuto concreto attraverso dei percorsi che possano aiutare il nostro

---

**Sviluppiamo il servizio a 360° e siamo rapidissimi nelle consegne che certifichiamo nel contratto, messo nero su bianco**

---

cliente nel trovare personale o magari qualificarlo ulteriormente».

**L'offerta Cierreffe è sempre stata molto "distintiva": un plus che aiuta a presidiare il mercato? Rappresenta un valore nella conquista di nuovi clienti?**

«Un valore fondamentale. In questa fase molto competitiva del mercato la nostra offerta ci distingue soprattutto nel servizio che sviluppiamo a 360°: innanzitutto di copertura del catalogo con un livello di servizio del 94%, che in parole semplici significa ogni 10 ricambi richiesti 9,4 sono disponibili a stock.

Siamo poi rapidi nelle consegne certificandolo anche nell'accordo commerciale che sottoscriviamo con i clienti: tre spedizioni giornaliere per Torino e prima cintura, due consegne giornaliere nelle aree territoriali che copriamo direttamente a livello commerciale: Piemonte, Liguria, Lombardia, Valle D'Aosta. Comunque anche dove non siamo in grado di garantire le due consegne, arriviamo con una consegna giornaliera.

Abbiamo 25 persone altamente qualificate al front office, con un grado di competenza elevata costruita negli anni, suddivisi per marchio, pronti a dare consulenza per preventivi e ordini. Disponiamo di una rete di 15 commerciali che coprono appunto quelle provincie sulle quali riusciamo a garantire la doppia consegna.

Il nostro back office poi, riconosciuto da tutti, oltre che estremamente efficiente soprattutto come un riferimento di mercato in termini di professionalità, aiuta a risolvere tutte quelle problematiche che in genere creano contrattempi con il cliente.

Tutti questi sono servizi molto apprezzati e per niente scontati, soprattutto per i nuovi clienti, quelli che si affacciano per la prima volta alla nostra realtà. Infine la garanzia di 5 anni su tutti i ricambi originali che distribuiamo (ovviamente eccetto parti di usura) è una cosa unica nel settore.

Per noi è una offerta importante, un servizio aggiuntivo che ci distingue sul mercato e sul quale stiamo investendo in comunicazione con una campagna pubblicitaria rinnovata, molto elegante e distintiva. La garanzia verrà anch'essa inserita nell'accordo sottoscritto con il cliente a tutela anche dell'utente finale».

**Il vostro portafoglio è molto ampio, tanti marchi.**



---

**La garanzia di 5 anni, unica nel settore, è una scelta importante: un servizio che ci distingue e su cui stiamo investendo**

---

**Ricordiamo ai lettori la vostra offerta complessiva?**

«Grande copertura costruita negli anni. Oggi rappresentiamo 32 marchi, 14 Stellantis più altri 18, gestiamo marchi coreani e giapponesi ed abbiamo inserito MG e BYD, fra poco OMODA e JAECOO (nuovo brand cinese). Sui nuovi marchi cinesi stiamo, IN PROSPETTIVA, investendo molto, anche attraverso DIVENTA che è la nuova JV

paritetica tra INTERGEA e AUTOTORINO, perché diventerà una necessità avere il prodotto. In portafoglio gestiamo anche i prodotti Würth e proseguiamo con uno storico accordo con Pirelli per i pneumatici oltre a delle collaborazioni con distributori di vernici».

# MOBIHEL®

When Performance Matters

Il nuovo concetto Refinish  
che ha cambiato la carrozzeria per sempre

**JustWYN, Just What You Need!**  
**Solo ciò che ti serve!**

Il concetto di Refinish rivoluzionario.  
Un sistema vincente:

- Tutte le basi sono da 0,2 lt, solo quelle ad alta rotazione sono da 0,5 lt o da 1 lt
- Investimento iniziale molto basso
- Gamma di colori completa
- Ottimizzazione del flusso di cassa
- Basi sempre nuove
- Tempo di appassimento rapido
- Eccellente opacità, facile sfumabilità
- Nessun tintometro agitatore
- Archivio formule aggiornato on line in tempo reale
- Color Box Expert con oltre 8000 carte colori in scala cromatica continuamente aggiornato
- Spettrofotometro X-Rite

Prova il nuovo concetto innovativo a 360°  
per carrozzerie efficienti e orientate al profitto.

**JustWYN**  
BY MOBIHEL® HYDRO



by **HELIOS** REFINISH

[www.mobihel-refinish.com/it](http://www.mobihel-refinish.com/it)

 HELIOS REFINISH

 HELIOS REFINISH

**KANSAI HELIOS Italy S.r.l. – Socio unico**; Branch Office: Corso Italia, 90/2; 34170 Gorizia, Italia

**T** +39 0423 755 043 **E** [info@kansai-helios.it](mailto:info@kansai-helios.it) **W** [www.kansai-helios.it](http://www.kansai-helios.it)

Part of 



---

**Il progetto del Network carrozzerie si sta sviluppando, abbiamo creato l'identity, un'immagine accattivante per rendere visibile la rete**

---

**Novità per il 2024? Avete in serbo qualcosa che si può anticipare?**

«Novità ne abbiamo tante. Prima dell'estate lanceremo il nuovo gestionale che, per i clienti, significa un B2B totalmente nuovo, moderno, funzionale e più fluido.

Una implementazione pensata per migliorare l'esperienza dei nostri clienti. Poi avremo delle novità per il settore carrozzeria con l'allargamento del catalogo su alcune linee di qualità equivalente: termico, illuminazione, tiranteria, illuminazione e paraurti. Prodotti che andranno a completamento della nostra offerta.

Abbiamo poi iniziato un processo di internazionalizzazione del gruppo, partito dalla Svizzera italiana e sul quale intensificheremo l'attività nel corso dell'anno».

**Come si sta evolvendo il vostro progetto di una rete di carrozzerie, soprattutto per quelle orfane del mandato Stellantis?**

«Il progetto si sta sviluppando, abbiamo creato l'identity, un'immagine accattivante per rendere visibile la rete. Daremo supporto con la formazione sia sul fronte della gestione finanziaria sia su quello tecnico, aiuteremo nelle certificazioni. Non da ultimo creeremo accordi con assicurazio-

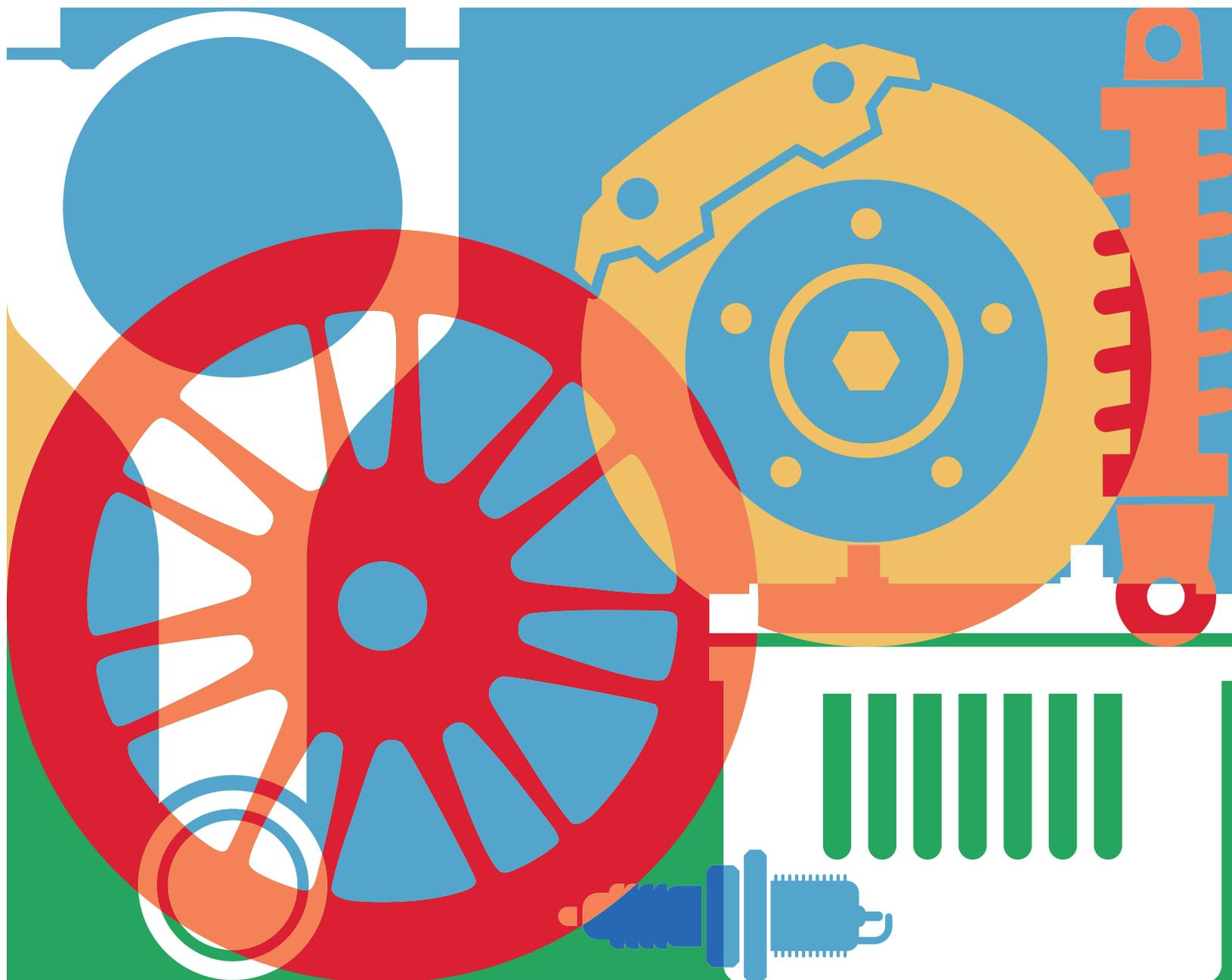
ni e flotte. Stiamo lavorando a un progetto per permettere alle carrozzerie del network di potere lavorare con i brand che rappresentiamo».

**2023, anno di profondi cambiamenti per la placca Stellantis: come è andato l'anno e la transizione di questa estate come l'avete gestita?**

«L'anno è andato bene pur con tutte le difficoltà del momento. La transizione della placca noi l'abbiamo vissuta all'inverso, eravamo già pronti, non abbiamo avuto blocchi. Non è cambiato nulla. Dal punto di vista commerciale l'anno è andato bene, con una crescita a doppia cifra. In questo 2023 con i cambiamenti Stellantis non abbiamo avuto problemi di servizio».

**2024: che previsioni avete?**

«Non è facile fare previsioni a lungo termine. In questo momento è meglio lavorare e analizzare il breve termine, di tre mesi in tre mesi. Bisogna capire in che direzione sta andando il consumo di massa. Negli ultimi 20 anni abbiamo visto che l'autoriparazione segue l'andamento del consumo. Se si vendono più scarpe si vendono più ricambi. Oggi dobbiamo vedere che impatto avrà nel lungo l'inflazione e la stretta sul credito al consumo».



# LA GAMMA PIÙ AMPIA, PRONTA PER LA CONSEGNA

**COMPLETEZZA DI GAMMA.** Concessionario ufficiale di oltre 30 marchi. Leader nella distribuzione di ricambi originali.

**EFFICIENZA E CAPILLARITÀ.** Fino a 3 consegne al giorno in nord Italia e consegna entro 24h su tutto il territorio Nazionale.

**PROFESSIONALITÀ.** Ordini veloci con il Portale B2B. Front Office al Top con operatori specializzati sui singoli brand.

**ESCLUSIVITÀ.** Siamo gli unici ad offrire 5 anni di garanzia sui ricambi originali indipendentemente dal chilometraggio.

011.8014980  
info@cierreffe.com  
www.cierreffe.com

CIERREFFE S.P.A. Via E. De Nicola, 26 10036 Settimo Torinese (TO)  
CIERREFFE LOMBARDIA S.R.L. Via San Francesco, 35 20826 Misinto (MB)

**CRF**  
UN MONDO DI RICAMBI E SERVIZI

# L'EVENTO per la carrozzeria



Tanti gli espositori e tanti i carrozzieri che abbiamo incontrato all'interno dell'area espositiva di Treviglio dove si è svolto DB Expo. Una bella iniziativa con ampi margini di crescita

Renato **Dainotto** - Foto **Photo-R**

**D**B Expo a Treviglio è stato un successo: per due giorni lo spazio eventi della città in provincia di Bergamo e a pochi minu-

ti da Milano è stato preso d'assalto da carrozzieri e autoriparatori incuriositi dai contenuti. DB Expo infatti prometteva una esperienza unica, un viaggio attraverso nuove

tecniche di lavoro e anteprime di prodotti innovativi.

## INNOVAZIONE E CARROZZERIA

Innovazione ad esempio è la tecnica di riparazione a freddo e in DB Expo erano presenti operatori nazionali ma soprattutto tante realtà straniere. In totale gli espositori sono stati 45 con realtà provenienti da Italia, Europa, Stati Uniti, Regno Unito e Sud America. Tanto interesse da parte degli operatori internazionali per la peculiarità del mercato della carrozzeria italiana, dove operano oltre 16mila imprese: quindi tanto interesse nel proporre i propri servizi di riparazione a freddo. Secondo l'ente fieristico i visitatori sono stati quasi 4mila: un numero impressionante.

## PROGRAMMA RICCO

Il programma dell'evento è stato strategico per attrarre il pubblico con una scaletta molto ricca per entrambe le giornate. Nella prima giornata dopo l'apertura dell'evento con le istituzioni locali sono andati in scena minicorsi e dimostrazioni: corso Lateral Tension, corso uso lampade con strisce, un approfondimento sulla fiscalità forfettaria e ordinaria, un incontro a tema detailing, carrozzeria e levabolli, tecniche di battitura lamiera brasiliane, nuove prospettive lavorative e riparazione plastica. Nella seconda giornata invece si è partiti con un approfondimento sul detailing, poi di nuovo un workshop sull'uso delle lampade nella tecnica PDR (Paintless Dent Repair), un miniconvegno sulle scuole di carrozzeria e il ricambio professionale. Presenti anche due realtà scolastiche come l'Enaip di Lecco e il CFP di Trescore. Spettacolare il campionato internazionale di Levabolli gestito dal team Nuovauto di cui Roger Keil è il CEO.

## UN PLAUSO

Bisogna riconoscere a Roberto Di Staso, Danilo Boezio e Roger Keil di avere saputo dare vita a un bell'evento, ricco di contenuti e apprezzato dal pubblico.



Grande affollamento presso gli **espositori** Tanto interesse anche per il **detailing**



Gli **organizzatori** di DB Expo 2024



VABER INDUSTRIALE S.p.A.  
 Strada San Mauro, 203 - 10156 Torino (Italy)  
 Tel. +39 011-273.44.32  
 info@vaber.it

# PRODOTTI PER LA CARROZZERIA

Advanced **Solutions** System

www.vaber.it

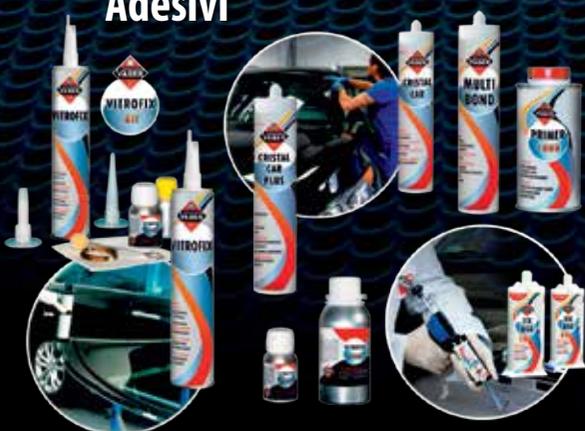


La linea Vaber Industriale per i professionisti della carrozzeria

## Sigillanti



## Adesivi



## Pellicole e nastri



## Insonorizzanti e protettivi



VABER è concessionario esclusivo in Italia dei prodotti AUTOMAGIC®

**AutoMagic**  
 Reconditioning Professional's #1 Choice®

# Dalla Cina con **FURORE...**

Sembra un film e in effetti è il film di Massimo Pasqualin, fondatore e anima di WLD Italia che nella nostra penisola rappresenta il colosso cinese di attrezzature per la carrozzeria. Pasqualin crede molto nel progetto e punta tanto sul rapporto di fiducia, perché è un uomo di carrozzeria

**M**assimo Pasqualin è un uomo che conosce il lavoro. Lo capisci quando gli stringi la mano e senti la callosità di chi non maneggia solo una penna o uno smartphone. Lui viene dal mondo dell'installazione delle cabine, ha una grande esperienza e crede nella qualità del servizio, ne parla ossessivamente. Una persona genuina che si è costruita nel costante impegno lavorativo, che vive con grande passione e serenità. Lo abbiamo incontrato a Verona nella sua sede ancora in fase di allestimento.

### **Come è nata la WLD Italia?**

«Prima di parlare della WLD Italia occorre fare un passo indietro nel tempo. Un balzo temporale fondamentale, che serve a far capire il vero valore dell'azienda. Io, infatti, nasco come tecnico installatore di attrezzature per la carrozzeria. Mi sono occupato di installazioni in Italia e in Europa: conoscendo l'inglese, poi, sono stato inviato spesso all'estero per il montaggio di cabine di produttori italiani. Infine la svolta. Camminando per Automechanika a Francoforte, nel 2010 ho notato lo stand WLD, un po' snobbato nel contesto del Salone. Cina o meno, mi sono incuriosito e fermato, ho capito subito che si trattava di prodotti completi e di qualità, con tutto il potenziale necessario per entrare sul nostro mercato e ho allacciato i rapporti. Approfondendo ho verificato che sussistevano tutti i requisiti di sicurezza e ambientali per poter operare in Italia e mi sono proposto quale rappresentante esclusivo. Così è nata WLD ITALIA. Loro progettano e realizzano gli impianti necessari, noi li vendiamo e li installiamo. Offriamo cabine, zone di preparazione e tutte le attrezzature che possono servire».

### **Non vorrei sembrare offensivo, ma spesso cinese viene visto come bassa qualità...**

«Niente di più generico e approssimativo. Uscendo dalla trappola degli stereotipi, applicabili a qualunque sistema economico, la Cina lavora e produce con standard qualitativamente alti e in crescita costante. WLD è un produttore con queste caratteristiche. Questa azienda è un colosso in grado di sostenere le richieste di mercato più esigenti. I nostri clienti se ne rendono conto immediatamente, all'accensione della cabina. WLD Italia, con sede a Verona è nata il 23 luglio 2023, in esclusiva per il nostro Paese e in soli sei mesi ha installato 20 cabine. La professionalità ci ripaga degli sforzi, la nostra competenza

è apprezzata. Nei primi mesi di quest'anno abbiamo già parecchie trattative in finalizzazione. Stiamo assumendo personale per mantenere il passo, per essere precisi ed efficaci. La qualità è basilare per raggiungere il risultato».

### **Il servizio post vendita come funziona?**

«Lo eroghiamo noi direttamente dalla nostra sede. Ci occupiamo degli interventi di garanzia, della risoluzione dei problemi, della manutenzione e degli aggiornamenti necessari. La mia grande esperienza in ogni settore è un valore aggiunto che molti ambiscono. La soddisfazione del cliente è la più efficace delle pubblicità, tranquillamente verificabile dall'apprezzamento riportato poi sui social».

### **Oltre a vendita e assistenza offrite altri servizi?**

«Un servizio centrale per l'interesse dei nostri acquirenti è la nostra collaborazione con la società Efikeyo snc, di Luca Marchioro e Antonella Dente, broker in campo energetico, che si occupa della consulenza a livello contrattuale per le forniture di gas, gpl ed elettricità, con locazione in tutta Italia, senza limite territoriale. Con possibilità di assistenza continuativa. In sinergia con il carrozziere coglie eventuali possibilità di risparmio. Stiamo, inoltre, per lanciare una grande novità per il mercato: il noleggio operativo della cabina. Con fasce temporali che vanno da un minimo di 3 mesi a salire. Così offriamo una grande flessibilità alle carrozzerie. La cabina arriva in regola con tutte le normative, la montiamo e la collaudiamo e poi la smontiamo a termine noleggio. Tutto veloce e senza carichi burocratici. Lo fa qualcun altro? Non credo proprio».

### **Per quali motivi un carrozziere dovrebbe scegliere WLD Italia?**

«Riassumiamo quanto detto. Primo la qualità del prodotto WLD, azienda molto seria ed importante.

Ricordiamoci il nostro servizio di installazione e manutenzione a cui teniamo in modo particolare. Infine perché siamo molto competitivi nei prezzi e seguiamo accuratamente ogni fase del lavoro. I nostri clienti possono contare su 5 anni di garanzia su ogni nostro impianto installato.

WLD Italia è fatta di gente del mestiere, gente tecnica anche tra i commerciali. Noi parliamo la lingua della carrozzeria. Vogliamo fiducia perché siamo seri e puntuali. Basta rompere il muro di pregiudizi rispetto ai prodotti cinesi».

---

**WLD Italia è fatta di gente del mestiere, gente tecnica anche tra i commerciali. Noi parliamo la lingua della carrozzeria, siamo seri e puntuali**

---



**Gregor Vodlan**, Direttore  
del segmento Car Refinish

# Modellando il futuro del **CAR REFINISH**

Innovazione, strategia e attenzione al mercato sono fondamentali nel Car Refinish: Kansai Helios è impegnata in questa direzione

a cura della **redazione**

**A**bbiamo avuto l'opportunità di avvicinarci alla visione e alle attività della Kansai Helios intervistando Gregor Vodlan, Direttore del segmento Car Refinish. Le sue risposte non solo forniscono approfondimenti sulle strategie e sulla visione del futuro dell'azienda, ma fanno anche luce sulle collaborazioni e sulle tendenze di mercato che stanno plasmando il futuro del settore.

### **Potrebbe spiegare la visione strategica del Gruppo Kansai Helios Refinish?**

«Il Car Refinish è uno dei business più grandi e strategicamente importanti all'interno del Gruppo Kansai Helios. Investiamo costantemente in ricerca e sviluppo per garantire che la nostra gamma di prodotti si arricchisca di nuovi prodotti che soddisfino i desideri e le esigenze dei nostri clienti. Al centro della nostra strategia c'è l'impegno per l'innovazione, la qualità e la sostenibilità fortemente supportato da Kansai Paint Japan. Siamo in continua evoluzione e garantiamo che i nostri prodotti non soltanto soddisfino gli utilizzatori, ma superino gli standard del settore. Helios Refinish è il marchio della divisione che raccoglie tutti i nostri marchi refinish e cioè Mobihel, Colomix e GraViHEL».

### **In che modo Kansai Helios contribuisce al miglioramento continuo e allo sviluppo del settore della verniciatura automobilistica?**

«Noi di Kansai Helios ci impegniamo a fare progredire il settore della rifinitura migliorando strumenti e servizi di supporto per fornire ai nostri clienti non solo una colorimetria fedele, ma anche soluzioni efficaci alle loro sfide quotidiane. Comprendiamo che nell'ambiente frenetico di oggi i clienti si aspettino risposte immediate e in tempo reale. Per soddisfare questa richiesta aggiorniamo continuamente la nostra piattaforma cloud, Helios Refinish Communicator, che fornisce una connessione continua tra noi e i nostri clienti».

### **Come affrontare le esigenze di formazione in evoluzione del personale delle carrozzerie nel contesto delle mutevoli dinamiche del settore?**

«Riconosciamo che il successo nel nostro settore non significa solo offrire i migliori prodotti e colori; si tratta anche di trasferire competenze e conoscenze all'utente finale. Ecco perché abbiamo sviluppato un programma di formazione completo volto a fornire ai nostri clienti le competenze di cui hanno bisogno. Abbiamo adattato i nostri metodi di

formazione offrendo tutorial virtuali accessibili attraverso la nostra piattaforma Helios Refinish Communicator, considerando i vincoli affrontati dal personale della carrozzeria, come il tempo limitato per gli spostamenti. Con l'aiuto dei nuovi media forniamo soluzioni di formazione su misura, garantendo che i nostri clienti rimangano informati e preparati per eccellere nel loro mestiere».

### **Quali sono gli attuali progetti di punta di Kansai Helios nel settore della carrozzeria?**

«Oltre a lavorare su una linea di prodotti completamente nuova che tenga conto dei requisiti più recenti e futuribili in termini di protezione ambientale e sostenibilità, presto offriremo una nuova linea di prodotti che completerà i nostri noti marchi con strumenti innovativi di alta qualità per le fasi di lavorazione (preparazione, scelta del colore, applicazione e finitura)».

### **Può spiegare la natura della vostra collaborazione con Kansai Paint?**

«La nostra partnership con Kansai Paint è una pietra angolare della nostra strategia. Si tratta di un rapporto bidirezionale in cui combiniamo la nostra esperienza nel mercato europeo con le loro capacità tecnologiche e la conoscenza dei produttori automotive OEM. Questa collaborazione sinergica non riguarda soltanto la condivisione delle risorse, ma anche l'allineamento delle nostre visioni per stabilire nuovi standard di settore che combinino il meglio di entrambi i mondi».

### **Quanto è importante il mercato italiano per il segmento refinish di Kansai Helios?**

«L'Italia non è solo un mercato, è un centro di innovazione e maestria nel settore automobilistico. La nostra presenza qui riflette il nostro impegno verso un mercato noto per i suoi elevati standard di qualità, design e prestazioni. La natura dinamica del mercato italiano ci fornisce preziose informazioni che ci spingono a migliorare costantemente la nostra offerta e ad adattare le nostre soluzioni alle esigenze uniche del mercato».

### **Quali sono le tendenze e gli sviluppi chiave che stanno attualmente plasmando il mercato del Car Refinish sia dal punto di vista tecnico che economico?**

«Il settore sta attraversando un cambiamento di paradigma verso la sostenibilità e l'efficienza. I prodotti a base acqua, i prodotti conformi ai VOC con VOC costantemente ridotti fanno parte da tempo di questa strategia. I progressi tecnologici consentono inoltre tempi di asciugatura più rapidi e un minore consumo di energia, in linea con gli obiettivi di sostenibilità globale. Tutte queste soluzioni offrono un'alternativa ecologica senza compromettere la qualità. Inoltre, la digitalizzazione della corrispondenza cromatica e dei processi applicativi sta rivoluzionando il modo in cui affrontiamo la rifinitura automobilistica, aumentando la precisione e la soddisfazione del cliente».





Foto di gruppo  
per i **partecipanti**  
alla visita

# Creare la PASSIONE

A scuola non basta insegnare a verniciare e carteggiare: per lavorare in carrozzeria serve anche tanta passione che va costruita, come abbiamo visto durante una gita scolastica dell'ENAIIP di Lecco al Museo Fratelli Cozzi dove la passione trasuda da ogni angolo

Renato **Dainotto** - Foto **Photo-R**

**M**arco Bassini, insieme ai colleghi docenti Diego Crippa e Federica Colombo, ha organizzato per i suoi studenti dell'ENAIIP di Lecco una visita al Museo Fratelli Cozzi di Legnano, che racconta la storia dell'Alfa Romeo ma so-

prattutto la passione che questo marchio ha saputo diffondere nel tempo e che ancora oggi riesce a contagiare i giovani. Una passione che travolse Pietro Cozzi. Passione, entusiasmo e intuito lo portano a collezionare oltre 60 auto della Casa del Biscione: tutti i modelli destinati alla vendita, dal 1950 al

2015. Insieme alle automobili molti sono anche i preziosi documenti, oggi custoditi nel Cozzi.LAB. Una passione trasmessa alla figlia Elisabetta Cozzi, che oggi gestisce con eleganza e amore questa collezione e che riesce a coinvolgere i visitatori grazie al suo fascino e alla sua competenza.



# RE THINK

## SOSTENIBILITÀ IN CARROZZERIA

Rivestimenti che aiutano a ridurre le emissioni di CO<sub>2</sub>e nel processo di riparazione. Strumenti di ricerca colore digitale che favoriscono risultati esatti già al primo tentativo, riducendo gli sprechi. Servizi a valore aggiunto che migliorano il luogo di lavoro, rendendo la carrozzeria più sostenibile dall'inizio alla fine del processo di riparazione e verniciatura. Visitate [sikkensvr.com/it/rethink](https://sikkensvr.com/it/rethink) per maggiori informazioni.

## IL MUSEO

Il Museo è un vero gioiello di stile e architettura ispirato alla storia e alla tradizione Alfa Romeo. Gabriele e Oscar Buratti sono stati gli artefici del design del Museo. Hanno saputo creare spazi differenti ma correlati tra loro e ben definiti da tre codici colore: il bianco dell'edificio che si staglia dall'area urbana mettendosi in mostra ma senza ostentare. Il rosso, intenso, come intensa è la passione Alfa Romeo: un rosso che abbraccia i visitatori dall'area accoglienza alla discesa nel Museo. Infine il nero, che sparisce allo sguardo del visitatore e lascia che siano le Alfa ad attrarre l'attenzione. Le automobili esposte, suddivise in berline, coupé e spider, rappresentano un patrimonio importante per la storia dell'automobile italiana. Tutta la produzione della Casa del Biscione dal 1950 al 2015. Sono disposte in uno spazio ispirato a una strada, a



A sinistra: **Elisabetta Cozzi** accoglie gli ospiti con eleganza e competenza

Sopra: i ragazzi durante la **visita**

un lungo rettilineo, l'ambiente naturale per una vettura.

## RAGAZZI ENTUSIASTI

I ragazzi hanno vissuto questa esperienza in una sorta di estasi dell'ammirazione. Ascoltavano con attenzione la presentazione di Elisabetta Cozzi. Hanno fatto

domande e poi infine, entrando nella nuova sezione del Museo da poco inaugurata, sono rimasti allibiti nel potere vedere da vicino come vengono riparate, restaurate e preparate le vetture nell'area tecnica, dove hanno anche partecipato a una minilezione sul tema Alfa Romeo e la sua tecnologia...

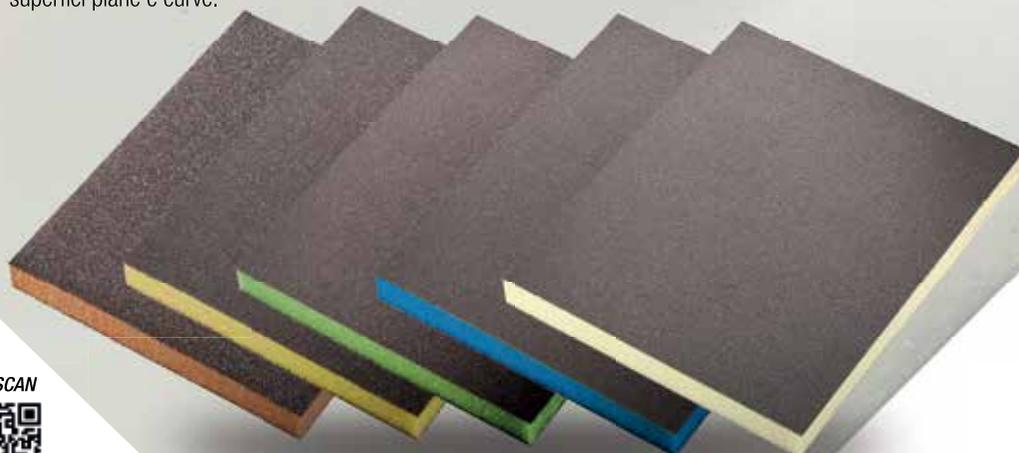
# INDASA

## RHYNOSPONGE

SPUGNA ABRASIVA A 2 LATI

*FINITURA PERFETTA, SEMPRE.*

Stucco, fondo o trasparente. Non importa quale sia l'applicazione: grazie al morbido supporto Rhynosponge ed al suo speciale trattamento anti intasamento, scoprirai quanto è facile ottenere la finitura perfetta su bordi, superfici piane e curve.



**FINITURA PERFETTA,  
IL NOSTRO MESTIERE.**

INDASA Italia s.r.l.

Strada del Portone 127/B | 10095 - Grugliasco (TO)  
Tel.: 011 427 8321 | FAX.: 011 427 8323

e-mail: [info@indasaitalia.it](mailto:info@indasaitalia.it)  
[indasa-abrasives.com](http://indasa-abrasives.com)

SCAN



PER SAPERNE DI PIÙ

# Metti al primo posto i tuoi clienti.



**CARSAFE**  
RIPARIAMO LA TUA AUTO



*Focalizzati sui tuoi clienti, CARSAFE si prende cura di tutto il resto.*

**CARSAFE** è un network di carrozzerie con **oltre 600 punti di assistenza in tutta Italia**. Adottiamo rigorosi criteri qualitativi per garantire la massima soddisfazione dei clienti e la qualità del lavoro. **Stiamo cercando carrozzerie di talento** che si uniscano a noi in questa missione. Entrare a far parte della nostra rete significa diventare un punto di riferimento per le riparazioni dei veicoli nel proprio territorio. Inoltre, gli accordi che abbiamo stretto con le **principali compagnie assicurative** e le flotte di noleggio svolgono un ruolo fondamentale per tutte le carrozzerie affiliate, aumentando il numero di veicoli da riparare. Altri importanti **vantaggi** che offriamo ai nostri affiliati includono l'accesso a **ricambi** di alta qualità con **prezzi competitivi** e tempi di consegna rapidi, oltre a un call center specializzato nella **canalizzazione dei sinistri**.

**PORTA LA TUA CARROZZERIA AL LIVELLO SUCCESSIVO. CONTATTACI OGGI STESSO PER ULTERIORI INFORMAZIONI SU COME DIVENTARE PARTE DEL NOSTRO NETWORK.**

# Disabilità e mobilità devono **STARE INSIEME**

Questo il primo tema trattato al #FORUMAutoMotive organizzato da Pierluigi Bonora. Con una tavola rotonda si è affrontato il tema, di grande attualità, con il contributo del ministro Alessandra Locatelli

a cura della redazione - Foto Photo-R



passi in avanti compiuti dal mondo della mobilità per includere le persone con disabilità e consentire loro di vivere con pienezza la propria passione per i motori: temi al centro della mattinata di lavori dell'evento #FORUMAutoMotive promosso dal giornalista Pierluigi Bonora. Prima di aprire i lavori, Bonora insieme alla giornalista Roberta

Pasero ha consegnato a Massimiliano Di Silvestre, Presidente e Amministratore Delegato di BMW Italia, il premio "Cuore & Motori 2024" di FORUMAutoMotive per il programma Specialmente con cui da anni il Gruppo automobilistico bavarese è impegnato a sostenere iniziative che puntano a favorire l'inclusione e la sostenibilità sociale in Italia.

## L'INTERVENTO DEL MINISTRO

In apertura dei dibattiti è intervenuta Alessandra Locatelli, ministro per le disabilità, che ha evidenziato: «Va oggi garantito il diritto allo spostamento, ma anche all'autonomia, per le persone con disabilità. Per questo è immaginabile che l'innovazione tecnologica lavori insieme alle istituzioni per assicurare tale diritto. Va superato il concetto di mero assistenzialismo attraverso la valorizzazione delle singole persone. C'è una proposta di legge, approvata alla Camera e che auspico presto venga calendarizzata. La mototerapia è una di queste attività. Porteremo l'inclusione come tema al G7».

## MOBILITÀ E DISABILITÀ

Il talk show, moderato dal giornalista Roberto Rasia Dal Polo, ha visto gli interventi atti alla sensibilizzazione verso i problemi causati dalla disabilità. Peppe Zagami, Presidente dell'Automobile Club Verbano, Cusio, Ossola, ha osservato: «Il nostro dovere è garantire mobilità a tutti. Ho la fortuna di arrivare da una famiglia rallystica, ma anche di avere una bambina disabile. Quando saliamo su un'auto sportiva lei sorride. Da quei sorrisi è partita l'idea di organizzare l'«Happy Rally Day», un evento nel quale 60 ragazzi trascorrono ore di spensieratezza. Altri enti stanno prendendo spunto da questa iniziativa. La prossima edizione sarà il 22-23 settembre a Domodossola». Gli ha fatto eco Alessandro Cadei, pilota di «Happy Rally Day», evento organizzato dallo stesso Automobile Club VCO: «Sono pilota disabile dopo un incidente di 15 anni fa. Ma sono testardo e ho voglia di fare e a 5

# COLORE AUTOMATIZZATO COME MAI PRIMA D'ORA

MACCHINA MISCELATRICE COMPLETAMENTE AUTOMATIZZATA

**Miscelazione del colore senza alcun intervento manuale, ad alta velocità e ad alta precisione con Axalta Irus Mix.**

Prima la miscelazione del colore poteva essere un "collo di bottiglia" per molte carrozzerie. Oggi non è più così. Con Axalta Irus Mix, la macchina di miscelazione utilizzabile senza l'ausilio delle mani, completamente automatizzata e più veloce sul mercato, puoi accelerare la produttività senza compromettere la precisione del colore. È talmente intuitiva e facile da usare che chiunque può utilizzarla, in modo da permettere ai verniciatori di svolgere attività più redditizie.

Scopri subito il prodotto:  
[refinish.axalta.eu/axalta-irus-mix-it](https://refinish.axalta.eu/axalta-irus-mix-it)





**Roberta Pasero, Pierluigi Bonora e Massimiliano Di Silvestre**, Presidente e AD di BMW Italia, con il premio "Cuore & Motori 2024" di FORUMAutoMotive

anni dall'incidente ho ripreso a correre in auto. Ogni giorno abbiamo a che fare con limiti mentali, nel 2024 un disabile può fare di tutto, bisogna solo avere mente aperta». Lorenzo Berlanda, organizzatore di AppassionAuto: «AppassionAuto è un raduno di auto fatto con il cuore che si svolge a Comano Terme, unica località nella quale si cura con efficacia la psoriasi. Si realizzano obiettivi straordinari solo se ci si mette la faccia e soprattutto il cuore. È importante fare capire che bisogna donare tempo a chi è meno fortunato, perché poi si scopre che si ottiene molto di più di quello che si dà». La parola è poi passata ad Angelo Colombo, imprenditore e organizzatore dell'evento "Mostra scambio": «Sono stato il primo volontario a offrire il corpo alla scienza per studiare la lesione. Dopo di me la ricerca ha iniziato a dare più possibilità ai traumatizzati. Nel 1989 mi hanno offerto una Fiat 600 trasformata, ho iniziato a partecipare a manifestazioni promuovendo la ricerca attraverso la nostra mostra scambio di Erba. Tutti gli utili vengono devoluti alla ricerca sulle lesioni spinali. Il motto è chi aiuta l'uomo aiuta sé stesso, nella vita è meglio aiutare che essere aiutati». Un'importante testimonianza è arrivata da Giu-



I partecipanti alla **tavola rotonda** sulla disabilità

lia Gros, istruttrice del progetto SciAbile: «Portiamo a sciare gratuitamente tutte le persone con ogni tipo di disabilità. Arrivano da tutto il mondo e cerchiamo di farlo con il sorriso. La sfera emozionale è molto importante in questo sport, SciAbile consente di avvicinarsi al mondo della neve. Molti non riescono a camminare, ma sciano. Nel 2023 siamo partiti con 20 ragazzi, adesso sono più di 250 ogni stagione». Giovanni Coletti, fondatore di "Casa Sebastiano", punto di arrivo di AppassionAuto, ha poi segnalato: «Ho due figlie autistiche e sono convinto che le imprese che gestisco devono donare per portare un bilancio sociale nei territori nei quali operano. Lanciamo un messaggio di sostegno a Casa Sebastiano con un modello riabilitativo innovativo in uno spazio tranquillo a 1.200 metri. E facciamo divertire i ragazzi con partecipazione a eventi sportivi. Ragazzi speciali che danno qualcosa che non si riesce a descrivere. L'autismo si combatte col sorriso, col sorriso gli facciamo fare cose apparentemente impossibili». Vanni Oddera, Pro Rider Freestyle Motocross e inventore della mototerapia, ha ricordato: «Ho capito nel 2009 che avrei dovuto fare tornare indietro qualcosa della fortuna che ho avuto correndo in moto. Il volontariato è bello, fare del bene è la cosa più rock & roll che ci sia. Tante persone che vogliono fare del bene devono avere le basi ed essere formate. Si potrebbero organizzare figure professionalizzate che possano entrare in ospedali e strutture e ciò darebbe un freno ad associazioni che promuovono iniziative



La **prima tavola rotonda**

senza costanza». Francesco Osquino, Vice Segretario Studi di Consulenza Unasca, ha affermato: «Il diritto non può dipendere solo da chi ha cuore, deve essere per tutti i cittadini e deve essere supportato da tutti. Abbiamo scoperto che i quiz possono essere un ostacolo per chi ha disabilità psichiche, ma non solo, sono incomprensibili anche da chi ha semplici difficoltà di apprendimento. Abbiamo chiesto di revisionare la formulazione dei quiz. L'autonomia sconfigge assistenzialismo e pietismo, dobbiamo pensare alle potenzialità delle persone». Salvatore Bellanca, Presidente di AC Agrigento, promotore di "5 ore in pista per la vita" è intervenuto parlando dell'evento promosso in Sicilia: «Organizziamo corsi su sicurezza stradale e mobilità, ma 8 anni fa ci siamo inventati "5 ore in pista per la vita". Un'amica disabile mi ha chiesto di fare un giro su una vera auto da corsa e da questa richiesta ho pensato di estendere il progetto a un pubblico più ampio. Iniziamo con nozioni di sicurezza stradale, di primo soccorso, poi facciamo provare in pista le auto». In chiusura di evento è intervenuto Nicolò Bellazzini, Brand Manager del Gruppo Sparco: «Siamo partner di molti piloti disabili e abbiamo esteso il campo con attività di ausilio tecnico per fare progredire la ricerca per tutte le patologie che affliggono disabili e che potranno essere risolte nel futuro. Stiamo sfruttando l'impresa di 3.000 km percorsi in handbike da un professore universitario con lesione al midollo per estrarre dati da fare elaborare a istituti scientifici».

**PALINAL**

High Technology Paint



# OGNI SECONDO CONTA.

TRASFORMA IL PROCESSO DI VERNICIATURA IN **PRESTAZIONE PURA.**

Scegli il nuovo fondo riempitivo 873.6005, la base HYDROPAL120 HP (applicazione in continuo) e il trasparente 223SPEED per un ciclo di verniciatura in soli 35 minuti.



minori costi energetici e di manodopera



maggiori guadagni



per tutti i tipi di riparazione



palinal.it

# Attenzione per la **SALUTE**

Nel mondo delle carrozzerie, la sicurezza e il benessere degli operatori sono priorità irrinunciabili. Innotec da sempre pone la salute delle persone e la tutela dell'ambiente al centro delle sue priorità

a cura della **redazione**



Il reparto Ricerca & Sviluppo dell'azienda si impegna costantemente nell'utilizzo di materie prime all'avanguardia per garantire prodotti sicuri ed efficienti. iNova, partner italiano di Innotec nel settore della mobilità, condivide appieno questi valori. Innotec dà la possibilità di optare per una vasta gamma di soluzioni nel pieno rispetto della salute delle persone.

## **SIGILLANTI INNOTEC**

Tra i prodotti essenziali per le carrozzerie, i sigillanti rivestono un ruolo fondamentale. iNova offre una selezione di tre sigillanti a base polimera, priva di solventi e isocianati, ognuno progettato per soddisfare specifiche esigenze di sigillatura: Adheseal, Spray-Seal e Safe Seal IQ. Approvati OEM, questi sigillanti ricreano sigillature e incollaggi originali,

garantendo al contempo qualità e sicurezza. Ogni prodotto è stato appositamente sviluppato per assicurare non solo un risultato professionale di alta qualità, ma anche per salvaguardare la salute degli operatori.

Adheseal è un adesivo sigillante per carrozzerie unico, che si distingue per la sua elasticità permanente, garantendo un'applicazione senza restringimenti, crepe o fessurazioni, con un'ottima aderenza su superfici sia asciutte che umide. Perfettamente verniciabile con tutti i sistemi di verniciatura. Spray-Seal è un sigillante spruzzabile privo di aromi che, grazie alla sua composizione unica e alle sue versatili opzioni di lavorazione, è perfettamente adatto a imitare le giunture e le strutture di sigillatura originali di fabbrica; è disponibile in due varianti, HS-m (High Solid) e LS-m (Low Solid).

Spray-Seal HS-m è consigliato per riprodurre sigillature di precisione, ad esempio sigillature di porte e sigillature spruzzate o stese su sovrapposizioni di lamiera, nella finitura originale di fabbrica, senza overspray.

Spray-Seal LS-m grazie alla sua proprietà fluida, è particolarmente adatto per ricreare le strutture originali sui lamierati nella zona della carrozzeria, ad esempio nel vano motore, sui pannelli posteriori, sul pavimento, sui passaruota, sui sottoporta, sui parafanghi, ecc.

Safe Seal IQ è un sigillante adesivo per parabrezza ad alto potere incollante, specialmente sviluppato per incollare i parabrezza nel settore automotive e mobilità, dove necessitano tempi di lavorazione lunghi, circa 15 minuti (*vedi scheda tecnica*).

Certificato TÜV e Crash Test FMVSS 212 (dopo soli 30 minuti).

# News

## Nuovo Pirelli 4 SEASON

Per i clienti che non amano il cambio gomme stagionale e non trovano confortevole la soluzione delle catene da neve e vogliono rispettare le norme del Codice, alla necessità ci sono le gomme quattro stagioni denominate anche all season. Tra queste è appena arrivato il Pirelli Cinturato All Season SF3, ultimo aggiornamento del quattro stagioni per vetture medie e compatte. Il nuovo prodotto, perfezionato grazie a tecniche di sviluppo virtuale, offre controllo in frenata nelle diverse situazioni climatiche. A partire dal bagnato, tanto che tutte le misure in gamma

hanno ottenuto la più alta classificazione sull'etichetta europea (classe "A") nel wet grip; sulla neve, come garantisce la marcatura 3PMSF, che identifica i pneumatici che hanno superato un percorso di test in condizioni invernali severe; sull'asciutto, dove presenta livelli di stabilità, comfort acustico e resistenza al rotolamento più vicini a quelli di un pneumatico estivo rispetto a uno invernale. Una versatilità confermata dai test Dekra, che eleggono il Pirelli Cinturato All Season SF3 il migliore nella sua categoria per la frenata combinata (la somma delle prestazioni su asciutto, bagnato e neve) e riconosciuta dall'ente TÜV SÜD, che gli ha assegnato il Performance Mark grazie alle prestazioni elevate nelle diverse situazioni di guida.



# Benvenuto in KMK

Dal produttore

Acquista ora! >

alla carrozzeria in un click!



## www.kmk-refinish.it

GUARDA I LAVORI DEI NOSTRI CLIENTI SU



## Usa il coupon sconto **MAGGIOCAR**

SCOPRI IL PREZZO:  
INQUADRA IL CODICE QR!

### 2605 - KIT UHS TOP CLEAR 7,5 Litri



Trasparente acrilico a due componenti UHS.

Contiene:

- trasparente 2605 5 litri
- catalizzatore velocità a scelta 2.5 litri



### 36038 - KIT ULTRA RAPID GREY PRIMER



Fondo acrilico rapido alto solido a due componenti 5:1 grigio chiaro.

Contiene:

- fondo 36038 3.8 litri
- catalizzatore 1 litro con velocità a scelta



### 1001 - STUCCO SOFT 2KG

Stucco universale flessibile per la riparazione di ogni tipo di supporto.



## Perchè scegliere **KMK Refinish?**



# Alta QUALITÀ

Usiamo solo materie prime di alta qualità



# Prezzi INCREDIBILI

Siamo il primo produttore che vende direttamente online, non ci sono quindi i rincari delle strutture commerciali classiche

# Spedizione RAPIDA

Entro 48h dall'ordine affidiamo il tuo acquisto a BRT

# Siamo PERSONE

Chiamaci, scrivici su whatsapp, via e-mail, su Facebook o su Instagram: ci piace prenderci cura dei nostri clienti

# Cresce la gamma **UV**

Roberlo amplia la gamma dei prodotti UV Halley con lo stucco UV20: il processo di stuccatura ora richiede solo 3 minuti, aumentando così l'efficienza e la produttività della carrozzeria

a cura della **redazione**



**Halley UV20** è il nuovo stucco a polimerizzazione UV di Roberlo



**H**alley UV20 è il nuovo stucco a polimerizzazione UV che si aggiunge ad Halley, la gamma UV di Roberlo, progettata per aumentare la produttività e l'efficienza in carrozzeria nelle riparazioni di piccole e medie dimensioni. Con lo stucco UV20 il carrozziere può avere un pezzo

lavorato e pronto per il fondo in meno di 3 minuti, ovvero una riduzione del 95% del tempo impiegato per le lavorazioni rispetto agli stucchi rapidi convenzionali.

### **SEMPLICITÀ ED EFFICIENZA**

Questa soluzione si distingue per la sua semplicità di utilizzo poiché, essendo 1K, è sempre pronto all'u-

Dall'alto: il tubetto permette di applicare lo **stucco direttamente sulla carrozzeria** o anche sulla spatola

**Halley UV20** aderisce su acciaio, alluminio, zincati e plastiche

so, senza la necessità di miscelare componenti ed evitando gli scarti generati nella miscelazione. Inoltre il formato a tubetto permette di applicare lo stucco direttamente sulla carrozzeria o anche sulla spatola e ha adesione su acciaio, alluminio, zincati e plastiche. Halley UV20 utilizza la tecnologia di polimerizzazione della luce ultravioletta generata da una lampada UV come Robled.

In un solo minuto di esposizione lo stucco è completamente pronto per la carteggiatura con un abrasivo P150 seguito da un P240. Il processo di stuccatura è pronto in 3 minuti, per continuare con il fondo.

### LA GAMMA HALLEY

Lo stucco UV20 viene aggiunto al fondo UV200 formando così la gamma Halley di Roberlo, progettata per aumentare la produttività e l'efficienza in carrozzeria nelle



Halley UV20 polimerizza con la **luce ultravioletta** in un solo minuto

riparazioni di piccole e medie dimensioni. L'utilizzo di entrambe le soluzioni Halley riduce i tempi di riparazione parziali di circa il 50% rispetto ai processi rapidi convenzionali. La gamma Halley fa parte delle

soluzioni Blutech, la linea che identifica i prodotti Roberlo che si distinguono per l'alto valore aggiunto che apportano in carrozzeria e sono perfettamente allineate al sistema di verniciatura all'acqua Blucrom.



**IBIS  
GLOBAL  
SUMMIT  
2024**

Sheraton Rhodes Resort, Greece  
21-23 May 2024

2024 GLOBAL THEME

**TRANSFORMING  
TOMORROW  
TOGETHER**

# JOIN US IN RHODES FOR OUR 2024 GLOBAL SUMMIT

IBIS' Global Summit returns in 2024 serving as a hub for profound discussions, innovative approaches to industry challenges and opportunities to network with top industry leaders.

Platinum Partners				Gold Partners				Silver Partners				Other Partners			



For enquiries & information on the limited tickets available, email: [emily@ibisworldwide.com](mailto:emily@ibisworldwide.com)  
To explore sponsorship opportunities, email [suzie@ibisworldwide.com](mailto:suzie@ibisworldwide.com)



# **INNOVAZIONE** **e formazione al servizio** **dell'autoriparatore**

L'autoriparazione è in rapida evoluzione: la qualità, l'innovazione e la sostenibilità giocano un ruolo chiave nel determinare il successo di una carrozzeria. CSN Collision ha lanciato una serie di iniziative formative mirate a rafforzare le competenze degli autoriparatori

a cura della **redazione**



## Affidabile. Efficiente. Vantaggioso.

Mipa WBC è sinonimo di lavorazioni rapide ed efficienti e di processi di lavoro produttivi dall'eccellente risultato estetico.

Massima qualità e risultati di verniciatura perfetti; Mipa WBC è uno dei più moderni ed efficaci sistemi di miscelazione di vernici che soddisfano le esigenze lavorative più elevate. In combinazione con gli strumenti Mipa di ricerca colore, l'individuazione della tonalità avviene in maniera rapida, semplice ed efficace.

# mipa

*Professional Coating Systems*

Mipa Italia S.r.l. · 32, Via Isola Di Sopra · 39044 Egna (BZ) · Tel.: 0471 863130  
info@mipa-paints.it · www.mipa-paints.it

## I CORSI DEL PRIMO SEMESTRE 2024

### Corso accettatore

Questo corso è progettato per creare una figura professionale capace di fare la differenza già dal primo contatto con il cliente. L'obiettivo è migliorare l'organizzazione del lavoro e le performance, rendendo la carrozzeria più attrattiva per assicurazioni e flotte. Una gestione efficace dell'accoglienza si traduce in una maggiore soddisfazione del cliente e in un'ottimizzazione dei processi lavorativi e conseguente incremento di marginalità.

### Riparare anziché sostituire

OPRS (Outer Panel Repair Specialist) punta a rivoluzionare il modo in cui le carrozzerie affrontano le riparazioni, privilegiando la riparazione dei componenti esistenti piuttosto che la loro sostituzione. Questo approccio non solo aumenta la produttività fino al 50%, ma promuove anche la sostenibilità e riduce i costi, formando lattonieri altamente qualificati e pronti a rispondere alle esigenze del mercato moderno.

### Preparazione e mascheratura

I corsi focalizzati su preparazione e mascheratura secondo i metodi Betag offrono una formazione specifica sulle tecniche più avanzate in questi ambiti cruciali del processo di riparazione. Questi moduli garantiscono che i tecnici siano in grado di eseguire lavori di alta qualità, efficienti e in linea con le aspettative dei clienti e degli standard dei costruttori.

### Gestione del sinistro e preventivazioni

Questi corsi, offerti in collaborazione con Inlunia, coprono aspetti fondamentali come la gestione dei sinistri e la stesura di preventivi per flotte e assicurazioni. Si tratta di competenze chiave per ottimizzare le interazioni con gli stakeholder chiave e migliorare la gestione operativa della carrozzeria.



La mission di CSN Collision e della CSN Collision Academy si fonda sulla convinzione che un'istruzione di qualità sia la chiave per affrontare le sfide presenti e future nel mondo delle autoriparazioni. Gli obiettivi sono molteplici e includono molti aspetti. Elevare la qualità delle riparazioni: attraverso corsi avanzati, si mira a garantire che tutte le riparazioni soddisfino o superino gli standard di sicurezza e qualità previsti dai costruttori originali (OEM). Promuovere l'innovazione: introducendo le ultime tecnologie e pratiche sostenibili, CSN Collision vuole assicurare che le carrozzerie affiliate siano all'avanguardia nel settore. Sostenibilità: i corsi enfatizzano l'importanza delle pratiche ecologiche, preparando le carrozzerie a

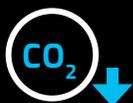


diventare leader nel mercato verde. Formazione continua: l'offerta formativa è progettata per supportare sia i nuovi ingressi nel settore sia i professionisti esperti, garantendo una crescita continua e l'adattabilità alle nuove sfide. Perché Affidarsi a CSN Collision? Per assicurazioni, flotte e Case costruttrici scegliere CSN Collision significa optare per un partner che garantisce non solo eccellenza nelle riparazioni ma anche impegno verso pratiche sostenibili e innovati-

ve. La formazione continua offerta dalla CSN Collision Academy assicura che ogni tecnico e professionista all'interno della rete CSN sia sempre al passo con le ultime novità del settore, garantendo servizi di riparazione all'avanguardia che rispondono alle esigenze di un mercato sempre più consapevole ed esigente. Per maggiori informazioni scansiona il QRcode, telefona a questo numero 0668974850 o scrivi a academy@csn-collision.it

# EFFICIENZA ILLIMITATA

**RIDUCI I COSTI E AUMENTA LA PRODUTTIVITÀ  
CON DEBEER REFINISH 8-347 FAST SURFACER:**



**Potenza  
dell'asciugatura ad aria**  
Riduci il tempo di  
essiccazione ad appena  
15-20 minuti



**Aumenta la produttività**  
Elimina i cicli di cottura,  
libera la cabina di  
verniciatura per altri lavori



**Controllo dei tempi**  
I tempi di essiccazione  
rapidi consentono  
di completare più  
lavori in meno tempo



**Rivestimento  
guida integrato**  
Elimina la necessità  
di un ulteriore  
rivestimento guida



**Sei pronto a portare  
la tua carrozzeria a  
un livello superiore?**



**DEBEER**  
REFINISH

**3M**

**TELWIN**  
JOIN THE INNOVATION



**SATA**  
German Engineering

**SIPAV**

**SISTAR**

**ANEST  
IWATA**



**MIRKA**

FOTO PHOTO-R

# L'ATTREZZATURA giusta per ogni LAVORAZIONE

Il coltellino svizzero è sinonimo di soluzione del problema. Celebrato dalla "fiction hollywoodiana" con la serie di MacGyver, scelto dalla NASA per gli equipaggi dello Space Shuttle sicuramente è presente in tante carrozzerie nel mondo. Tuttavia, in carrozzeria, non esiste un attrezzo universale per fare tutto. Ci sono attrezzature specifiche per ogni tipologia di lavorazione. Vince sempre la carrozzeria bene attrezzata che sa scegliere il prodotto migliore in base alle proprie capacità, necessità ed esigenze. Car Carrozzeria inizia da quest'anno con uno Speciale Attrezzature che speriamo nel tempo diventi per voi un appuntamento con le novità... Buona lettura...

a cura di Renato **Dainotto**

2024

**DGA**<sup>®</sup>  
SOLUTION CENTER

# car Dealer

*Il servizio pensato per gli autoriparatori che hanno una vetrina di auto annessa ed erogano un servizio di compravendita. Diventando Car Dealer avranno la possibilità di integrare al loro Business anche il servizio di Noleggio a Lungo Termine.*

I professionisti che entreranno a far parte di **DGA SOLUTION CENTER** potranno erogare il servizio di Noleggio a Lungo Termine con il supporto di DGA GROUP ITALIA, incrementando così le proprie entrate ed aumentando le opportunità. Il vantaggio del diventare **Car Dealer** risiede nella possibilità di diversificare il proprio Business senza richiedere i mandati agli innumerevoli Player e senza dover creare una struttura specializzata in un servizio di mobilità complesso e articolato.

*Entra in DGA SOLUTION CENTER per dare una marcia in più al tuo Business!*

Concessionario Segnalatore

info@dgasolutioncenter.it

www.dgasolutioncenter.it

# L'innovazione che **RIVOLUZIONA** la verniciatura in carrozzeria

**Leggera, facile da pulire, veloce nel passare da una verniciatura all'altra, la pistola 3M ha portato una ventata di novità in carrozzeria**

La pistola a spruzzo 3M rappresenta un'innovazione rivoluzionaria nel settore della verniciatura in carrozzeria. Questa potente e versatile pistola semplifica il processo di verniciatura, offre prestazioni e risultati di alta qualità e un'esperienza di verniciatura superiore. La sua compatibilità con i liner di verniciatura monouso 3M PPS 2.0 e la possibilità di scelta tra due tecnologie di ugelli, HVLP e Fine Finish, sono garanzia di finiture impeccabili su ogni superficie.

## **LEGGERA ED ERGONOMICA**

Questa soluzione è stata progettata per offrire prestazioni elevate e una distribuzione uniforme della vernice. La sua costruzione solida ma leggera (pesa circa 400 g), realizzata con materiali compositi, è sinonimo di una maggiore maneggevolezza e comfort durante il lavoro. Grazie alla sua ergonomia, i verniciatori possono così lavorare senza affaticarsi.

## **PPS 2.0: PRATICITÀ**

La compatibilità con i liner di verniciatura monouso 3M PPS 2.0 è un altro vantaggio significativo della pistola a spruzzo 3M. I liner monouso PPS 2.0 offrono, infatti, un sistema di chiusura ermetica che mantiene la vernice fresca e pulita durante il processo di spruzzatura. Questo elimina la necessità di pulire e riutilizzare le tradizionali tazze di verniciatura, semplificando il processo e riducendo il consumo di solventi.

## **DUE TIPOLOGIE DI UGELLI**

Inoltre, la pistola a spruzzo 3M permette ai verniciatori professionisti e ai carrozzieri di scegliere tra due tecnologie di ugelli: HVLP (High Volume Low Pressure) e Fine Finish, a seconda della necessità,



per ottenere sempre risultati ottimali in ogni situazione. Gli ugelli HVLP, impiegati principalmente per fondi e basi, sono studiati per un'eccellente atomizzazione della vernice, garantendo risultati uniformi e professionali. Assicurano finiture di alta qualità e minimi sprechi di vernice: trasferiscono, infatti, fino al 78% del materiale spruzzato. Gli ugelli Fine Finish (ad alto trasferimento) sono l'opzione ideale per la spruzzatura di trasparenti e alcuni tipi di basi opache. Questa tecnologia consente di ottenere una finitura liscia, senza difetti o imperfezioni.

## **SOSTENIBILITÀ**

Le prestazioni incontrano la sostenibilità: la pistola a spruzzo 3M è anche ecocompatibile, perché può contribuire a ridurre l'impatto ambientale del processo di verniciatura in carrozzeria. Gli ugelli a innesto rapido HVLP e Fine Finish permettono infatti di limitare il consumo di solventi e di minimizzare la dispersione di vernice. Questo non solo protegge l'ambiente, ma contribuisce ad abbattere gli sprechi dei materiali di verniciatura.



# La pistola a spruzzo *più efficiente.* Progettata per il verniciatore moderno.

Scopri il nuovo  
**Aerografo 3M™ ad alte prestazioni**

La nostra pistola a spruzzo progettata per fornire prestazioni al top, con la rivoluzionaria tecnologia degli ugelli intercambiabili che ti permette di risparmiare tempo. La pulizia sarà più rapida, i cambi più veloci e cicli di lavoro più brevi. Tutto il meglio di 3M, concentrato in una delle pistole a spruzzo più efficienti e leggere al mondo.



## Il modo *più intelligente* di spruzzare.



**Prestazioni  
precise e di  
alta qualità**



**Tempi di  
lavoro più  
rapidi**



**Si pulisce  
in pochi  
secondi**



**Uno degli  
aerografi più  
leggeri al mondo**



<http://go.3M.com/aerografo>

# Da 20 anni in CARROZZERIA

**ANI, azienda italiana, ha una gamma di aerografi di qualità e un impegno internazionale anche nel promuovere i propri prodotti con presenza a Automechanika e Autopromotec**

Prepararsi alla partecipazione ad un evento fieristico è sempre un grande stimolo. Se poi gli eventi sono due in pochi mesi ed entrambi di forte caratura internazionale, come Automechanika e Autopromotec, si capisce perché gli obiettivi di riconfermare ANI come storico protagonista nella produzione di attrezzature professionali per carrozzeria e di rilanciare la gamma con aggiornamenti tecnici e stilistici impegnino l'agenda aziendale già da diversi mesi.

## DAL 2004 IN CARROZZERIA

ANI, produttore italiano attivo dal 1962, offre già da oltre 20 anni una gamma di strumenti specifici per il mondo della carrozzeria professionale. La parte del leone in questa gamma è ben svolta dalla famiglia di aerografi professionali: con una produzione media di 800 aerografi al mese prodotti e spediti in tutto il mondo, ognuno testato individualmente a colore in cabina, il produttore di Chiampo si è guadagnato la fiducia di centinaia di distributori e migliaia di carrozzieri.

## TECNOLOGIA E RICERCA

Proprio in quest'ambito l'azienda è molto impegnata nello sviluppo tecnologico, sia con l'implementazione di nuovi progetti e soluzioni che nel perfezionamento ulteriore dei best sellers attuali, là dove si sono notati spazi di miglioramento. "There is always room at the top", ovvero verso l'alto c'è sempre spazio; era il motto di un politico americano e ANI lo fa proprio, spingendosi a migliorare ulteriormente anche i modelli già vincenti.



## GAMMA DI QUALITÀ

Tra queste ANI Skull: la serie speciale top di gamma proposta con grande successo negli ultimi due anni, che abbina funzionalità speciali ad un look aggressivo e riconoscibile, presto concluderà il suo ciclo: sulla stessa meccanica è in preparazione un nuovo restyling unico e accattivante da lanciare alla prossima fiera di Francoforte.

È già disponibile per la consegna invece la versione aggiornata di un altro prodotto peculiare di ANI: il termomanometro digitale click-on da utilizzare con gli aerografi professionali ANI. È stato raggiunto efficacemente l'obiettivo di incrementarne la durata e soprattutto la resistenza agli urti: la nuova versione, chiamata TMD2, offre oggi una funzionalità e un'affidabilità enormemente superiori alle precedenti.

## TERMOMANOMETRO

È già disponibile per la consegna invece la versione aggiornata di un altro prodotto peculiare di ANI: il termomanometro digitale click-on da utilizzare con gli aerografi professionali ANI. È stato raggiunto efficacemente l'obiettivo di incrementarne la durata e soprattutto la resistenza agli urti: la nuova versione, chiamata TMD2, offre oggi una funzionalità e un'affidabilità enormemente superiori alle precedenti.

## SVILUPPI NEL MARKETING

Un altro tema caldo è la riorganizzazione della comunicazione. Su questo terreno, sempre più cruciale per conservare una forte visibilità e riconoscibilità di marchio, è in corso un profondo processo di ristrutturazione del marketing. Su questo argomento però nessuno spoiling: anche queste curiosità saranno soddisfatte soltanto il prossimo settembre, a ridosso della prossima Automechanika.

MADE IN ITALY



**ANI**

PASSIONE STRAORDINARIA



## SPIN WASH

Sistema completo in INOX per il lavaggio di aerografi a sola aria compressa

- Nessun allacciamento elettrico/idraulico
- Spazzole rotanti pulisci-testina
- Nebulizza sia acqua che solvente

# Grande cura della **QUALITÀ**

**Anest Iwata lancia una nuova gamma di pistole dal design accattivante curato da Pininfarina e con la qualità tipica dei suoi prodotti, apprezzata da molti verniciatori**

Anest Iwata con orgoglio presenta la sua gamma di pistole per verniciatura di qualità premium per la linea carrozzeria: WS-400 Base Serie 2, LS-400 Base Serie 2 e WS-400 Clear Serie 2, disponibili nelle opzioni digitale e non digitale.

## **SERIE 2: SUCCEDA A SUPERNOVA**

La Serie 2, successore della rinomata gamma Supernova, è il risultato di un'attenta e approfondita analisi dei requisiti di mercato esistenti e futuri, con un'attenzione particolare alle ottimizzate prestazioni di atomizzazione e alla semplicità di utilizzo. Sviluppate in collaborazione con il rinomato studio di design Pininfarina, queste pistole per verniciatura offrono notevoli miglioramenti in ambito ergonomico e un design unico nel loro genere.

## **NUOVA TECNOLOGIA DI ATOMIZZAZIONE: SPLIT NOZZLE™ 2.0**

Lo Split Nozzle™ 2.0 rivoluziona il concetto di atomizzazione. Sviluppato per la gamma WS Base, Clear ed LS Base, consente di ottimizzare ogni singolo processo di finitura in ambito carrozzeria (fondi, trasparenti e applicazioni correlati alla tecnologia HVLP).



**LS-400**  
Base Serie 2

## **DPG-1: MANOMETRO DIGITALE**

Un manometro digitale compatto e facilmente removibile è stato integrato nell'impugnatura della pistola senza alterare le dimensioni e la forma originali



**WS-400**  
Base Serie 2

dell'impugnatura stessa, mantenendo il design ergonomico distintivo di Anest Iwata.

## **CORPO DELLA PISTOLA PROGETTATO DA PININFARINA**

Anest Iwata e Pininfarina hanno collaborato per perfezionare il design del corpo della pistola, rimanendo fedeli a quello originale delle WS ed LS. La Serie 2 presenta di conseguenza un corpo pistola più sagomato e leggero, che risulta in un'esperienza ergonomica ottimizzata.



**WS-400**  
Clear Serie 2

## **ANEST IWATA E I CANALI DI COMUNICAZIONE**

- Sito web Anest Iwata: [www.anest-iwata-coating.com](http://www.anest-iwata-coating.com)
- Canale YouTube Anest Iwata Serie 2: [https://www.youtube.com/channel/UCPOhCuA1\\_O4Hia7N8JWHFGg](https://www.youtube.com/channel/UCPOhCuA1_O4Hia7N8JWHFGg)
- Pagina Facebook Anest Iwata: <https://www.facebook.com/IWATAITALIA>
- Scrivi alla filiale locale Anest Iwata: <https://www.anest-iwata-coating.com/dealer/>



# WS400 LS400

*SERIES 2*

SERIE 2  
LA TRADIZIONE  
GIAPPONESE  
INCONTRA  
UNA VISIONE  
INNOVATIVA

designed by *pininfarina*

[www.anest-iwata-coating.com](http://www.anest-iwata-coating.com)



# La nuova generazione di levigatrici **ELETTRICHE**

**Più di dieci anni fa Mirka ha rivoluzionato il mercato lanciando le levigatrici elettriche più leggere e compatte di sempre. Quest'anno l'azienda lancia la seconda generazione di Mirka Deros e Deos**

Mirka aggiunge un ulteriore capitolo alla storia di successo dei suoi utensili elettrici: arrivano sul mercato le levigatrici elettriche Mirka Deros II e Deos II. Le nuove versioni ereditano le caratteristiche esclusive delle precedenti, offrendo in più alcune novità che migliorano ulteriormente l'esperienza d'uso dell'operatore. Nella scocca ergonomica e ultracompatta ora si trovano motori con una potenza fino al 20% superiore rispetto alle precedenti versioni, per affrontare con facilità anche le lavorazioni più impegnative. Il tutto mantenendo la comodità d'uso e i livelli minimi di vibrazioni e rumorosità che hanno reso celebri queste levigatrici. In più, le Mirka Deros II e Deos II sono dotate di una pulsantiera con indicatori Led di velocità, che consentono una regolazione più semplice durante le applicazioni.

## **MIRKA DEROS II**

La potenza della levigatrice rotorbitale Mirka Deros passa da 300 a 350 Watt per le versioni con platorello da 77 mm, arrivando ai 400 Watt di tutti gli altri modelli. Il nuovo motore consente di offrire velocità sempre costanti anche sotto sforzo ed è ancora più resistente. Gli step di velocità sono ora più semplici da regolare grazie agli indicatori Led presenti sulla pulsantiera. In più, Mirka ha aggiunto un'ulteriore versione alla propria gamma di levigatrici rotorbitali: la Deros II 750. Con platorello da 175 mm e orbita da 5 mm assicura lavorazioni rapide e finiture eccellenti nella levigatura di grandi superfici piane. È particolarmente utile per le riparazioni di furgoni, camion, bus e grandi mezzi di trasporto.



La nuova levigatrice Deros II 650 ha un motore da 400 W per fornire prestazioni costanti anche sotto carico. La scala di velocità va da 4.000 a 10.000 rpm per adattarsi a ogni tipo di applicazione



La levigatrice orbitale elettrica Mirka Deos II 70x198 mm è compatta come un tampone a mano, leggera, maneggevole e ancora più potente grazie al motore da 300 W

## **MIRKA DEOS II**

Anche le orbitali Mirka Deos II hanno un motore più potente del 20% in più rispetto alla precedente versione, passando da 250 Watt agli attuali 300. Come le Deros II, sono dotate della nuova pulsantiera con indicatori Led di velocità e pulsante on/off separato. Oltre alla 70x198 mm, la più usata in carrozzeria grazie alla compattezza e manovrabilità, sono riconfermate anche le tre misure esistenti: 75x100 mm, 81x133 mm e Delta 100x152x152 mm.

## **SEMPRE CONNESSE**

Deros II e Deos II sono dotate di connettività Bluetooth® e possono essere collegate all'app per dispositivi mobili myMirka. Grazie a quest'ultima è possibile controllare in tempo reale le prestazioni dell'utensile e tenere traccia della propria esposizione alle vibrazioni. Le nuove levigatrici Mirka sono progettate per la levigatura senza polvere, un concetto inventato da Mirka ormai più di vent'anni fa e che ha rivoluzionato il mondo della preparazione delle superfici. Combinate con gli aspiratori Mirka e gli abrasivi della gamma Abranet evitano la dispersione della polvere durante le applicazioni, garantendo così finiture migliori e ambienti di lavoro più sani.



La nuova Mirka Deros II 750 è dotata di un platorello da 175 mm per consentire una levigatura più rapida delle superfici più ampie

**CSN  
COLLISION**

## **VUOI FARE LA DIFFERENZA?**

**UNA SOLA VOCE DA TUTTI  
I NOSTRI LICENZIATARI!**

“Sei pronto a scrivere anche tu il futuro dell’Autoriparazione? Partiamo da una visione di mercato non solo locale ma anche internazionale, ed ambiamo a raggiungere nuovi orizzonti ispirati da una crescita professionale, etica e sostenibile. Non perdere l’occasione di fare la differenza: entra a far parte del Network CSN Collision Italia!”.

**ENTRA ORA NEL NETWORK E  
CAMBIAMO INSIEME ED IN MEGLIO IL  
MONDO DELL’AUTORIPARAZIONE  
ANCHE IN ITALIA.**

*Visita [welcome.csn.it](http://welcome.csn.it)  
per maggiori informazioni.*



*Paolo La Vitola  
Autocenter Arese S.r.l.  
CSN Collision Network*

# Precisione **TEDESCA**

**SATA è molto diffusa nelle carrozzerie italiane, apprezzata per la qualità e la precisione di costruzione dei suoi prodotti. Ecco una novità per applicare il trasparente**

La SATAjet X 5500 edizione Clear Coat introduce un nuovo e speciale ugello per l'applicazione di trasparente. La distribuzione ottimizzata del prodotto, combinata con una nebulizzazione più fine, consente di ottenere una copertura completa anche con uno strato di prodotto più sottile. Il nuovo design presenta un corpo pistola rosso con attacchi neri.

## I vantaggi in sintesi

- Ugello speciale per il trasparente basato sulla collaudata tecnologia degli ugelli "I".
- Nebulizzazione fine ed omogenea per una perfetta applicazione del trasparente.
- Copertura completa anche con uno strato di prodotto più sottile.
- La geometria ad "I" del getto dell'ugello consente un'applicazione controllata.

Lo speciale ugello per il trasparente è identificato dalla denominazione aggiuntiva "cc" (SATAjet X 5500 RP 1,3 cc). Per ulteriori informazioni, [www.sata.com/x5500-cc](http://www.sata.com/x5500-cc).

## TAZZA MULTIUSO RPS

Il sistema a tazze multiuso SATA RPS (Rapid Preparation System) offre quattro funzioni essenziali: mescolare, verniciare, rabboccare e conservare. La semplicità d'uso è il suo tratto distintivo, composto solamente da tre elementi: tazza, coperchio e filtro. Il sistema SATA RPS si adatta direttamente,



senza fastidiosi adattatori, alla pistola di verniciatura SATA tramite il connettore QCC (Quick Cup Connector). Grazie al breve canale della vernice e all'assenza di angoli e spigoli, si previene la formazione di depositi di materiale.

## Vantaggi

- Versatilità: permette di verniciare zone difficili come il battentacco laterale o i passaruota sopra la testa.
- Stabilità: il collegamento a vite tra la tazza e il coperchio assicura una solida tenuta anche in caso di contatto con ostacoli.
- Facilità d'uso: il coperchio può essere rimosso facilmente in caso di emergenza senza sporcare l'area di lavoro.
- Svuotamento agevole: la tazza può essere svitata con facilità, premendo sulla stessa per creare una depressione e svuotare il canale della vernice azionando il grilletto a leva.
- Flusso costante di materiale: garantisce risultati perfetti con facilità.
- Cambio rapido di colore: la pulizia è un'operazione secondaria, consentendo un cambio colore rapido.
- Varie dimensioni disponibili: tazze disponibili in 3 misure: 0,3 l, 0,6 l e 0,9 l.
- Variante UV disponibile: disponibile anche in variante UV da 0,6 l.

Per finiture impeccabili.

**SATA**

German Engineering



Credi che nulla possa battere una finitura superficiale perfetta? Noi condividiamo la stessa passione. Da anni, siamo i protagonisti nello sviluppo di pistole a spruzzo, sistemi di protezione respiratoria e accessori che soddisfano i più alti standard di qualità. Affidati ai nostri prodotti e lascia che i risultati parlino per noi.



INFO  
[www.sata.com](http://www.sata.com)

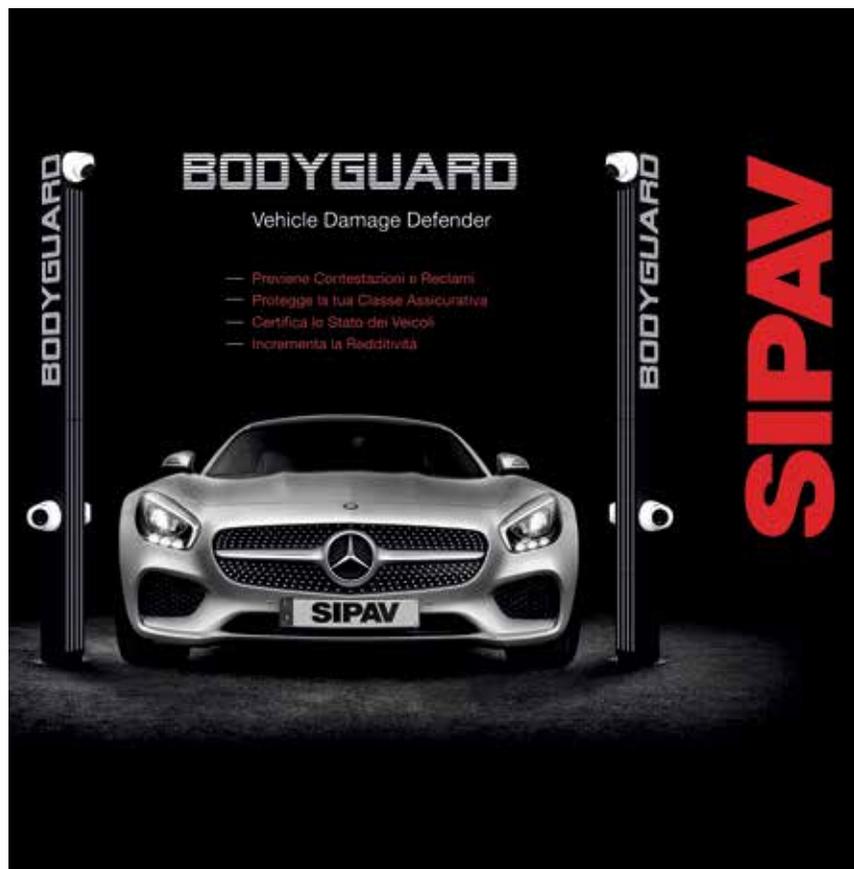
# La carrozzeria del FUTURO

**Sipav propone al carrozziere che guarda al futuro attrezzature che spiccano per la loro tecnologia. Come Bodyguard e Drivethru**

Non c'è niente di peggio di un cliente che reclama per un danno alla sua auto dopo averla lasciata nelle mani del carrozziere. Difficile uscire "bene" da una situazione come questa, che mette a rischio la credibilità e l'affidabilità della carrozzeria: oggi con il web le recensioni negative possono essere distruttive se non gestite con dati certi e prove dei fatti. Bodyguard, distribuito da Sipav, fa proprio questo: evita le possibili contestazioni e può fare ancora di più, può aiutare il carrozziere a incrementare il lavoro e il fatturato. Bodyguard è uno scanner ad alta definizione: l'auto passa nel portale e viene scansionata in tutta la carrozzeria evidenziando ogni danno. Le immagini possono essere usate come prova di un danno preesistente oppure come certificazione e verifica di un danno nuovo su una vettura sostitutiva. La scansione può essere usata per mostrare al cliente lo stato della vettura e proporre la riparazione di tutti i danni presenti, magari con una preventivazione personalizzata da condividere mentre l'auto è in carrozzeria. Bodyguard è l'aiuto invisibile per il carrozziere, è automatizzato, veloce ed efficiente.

## ASSETTO CON UN CLICK

Per la carrozzeria con servizio gomme che voglia massi-



**Bodyguard** è uno scanner al servizio del carrozziere



**Drivethru** svolge un'analisi dei pneumatici e dell'assetto completa e automatizzata

mizzare i benefici di questo servizio offerto al cliente CEMB propone Argos Drivethru che, posizionato nella zona di accettazione, individua in pochi secondi in tutti i veicoli in ingresso anomalie di assetto oppure usura gomme (completando la configurazione con Argos Tread in opzione) che quindi necessitano di regolazioni o nuovi pneumatici.

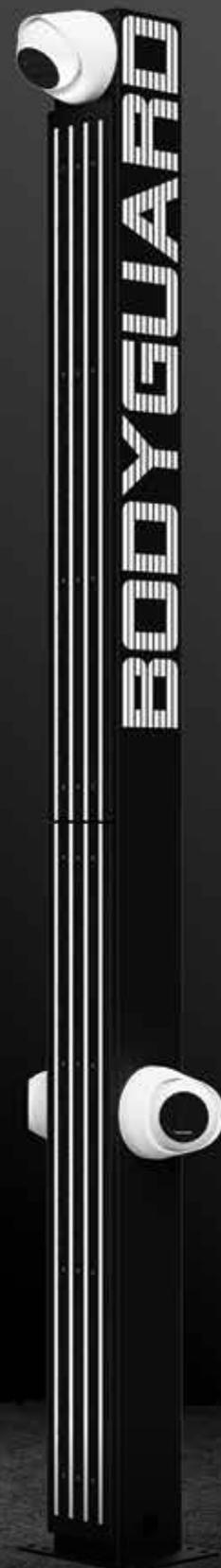
Argos Drivethru svolge un'analisi dell'allineamento completo, incluse convergenze parziali e centraggio del volante (misurazione dell'allineamento completamente automatizzata, senza agganci, bersagli o rilevatori), offrendo un servizio rapido, completo ed altamente professionale che consente di aumentare il grado di soddisfazione dei clienti e di fidelizzarli. In pochi secondi il sistema fornisce un report di diagnosi delle anomalie e dei sintomi ad esse collegati, è chiaro e di facile comprensione e potrà essere presentato ai clienti in forma cartacea oppure, grazie al pacchetto Click & Share in opzione, potrà essere inviato agli stessi via WhatsApp, SMS o e-mail. Su uno dei prossimi numeri di *Car Carrozzeria* verrà mostrato nel dettaglio il funzionamento dei dispositivi con un test tutto nostro.

# BODYGUARD

Vehicle Damage Defender

**Tutela la tua officina ed aumenta la redditività con BODYGUARD, il nuovo scanner per carrozzeria ad alta definizione by SIPAV:**

- Previeni le contestazioni ed i reclami dei clienti relativi a danni rilevati sull'auto già presenti al momento della consegna in officina
- Evita di attivare sinistri con l'assicurazione proteggendo così la tua classe "bonus-malus"
- Certifica lo stato dell'auto sostitutiva o della vettura a noleggio al momento della consegna e del ritiro
- Sfrutta il sistema per vendere servizi aggiuntivi: oggettivando al cliente eventuali danni, aumenta la redditività della tua officina efficientando la vendita di riparazioni, ricambi ed accessori.



**SIPAV**  
DISTRIBUTORE UFFICIALE PER L'ITALIA  
[www.sipav.com](http://www.sipav.com)

Via A. Nobel, 21  
42124 Sesso (Re)  
Tel. 0522.532.711  
[sipav@sipav.com](mailto:sipav@sipav.com)

**CONTATTACI**

per ulteriori informazioni su BODYGUARD  
e su tutti i prodotti della gamma CEMB!

# NINJA: una nuova era comincia!

**Sistar lancia una gamma di aerografi professionali per la carrozzeria moderna: ecco nel dettaglio tutti i modelli e tutte le caratteristiche**

Sistar ha recentemente introdotto a catalogo Ninja, una gamma di pistole a spruzzo studiata per garantire un'atomizzazione di alto livello con tutti i prodotti vernicianti. Hanno corpo cromato e cappello aria e ugello in acciaio inox. Tutte le pistole a spruzzo Ninja possono essere utilizzate con vernici a base acqua o base solvente. La pistola a spruzzo Ninja è fornita anche in un pratico kit compreso di manometro e valigetta. Per maggiori informazioni visitare il sito [www.sistar.it](http://www.sistar.it) o scrivere a [info@sistar.it](mailto:info@sistar.it). La gamma di pistole a spruzzo Ninja è composta da 3 modelli differenti: BA1 HVLP per basi opache, BT+ alto trasferimento per basi e trasparenti, PR1 alto trasferimento per fondi e primer.

## Caratteristiche tecniche

- Pressione: 1.1 bar
- Consumo aria: 270 l/min
- Attacco aria: 1/4"
- Peso: molto leggera, solo 365 g

## NINJA BA1 HVLP

Il cappello BA1 HVLP (ghiera blu) è stato studiato per basi opache che richiedono la tecnologia HVLP. Questa pistola è completamente anodizzata (sia interno



che esterno) per facilitare la pulizia dopo la verniciatura. Utilizzabile sia con vernici a solvente che a base acqua. Facile da usare, ergonomica, silenziosa ed efficiente. Disponibile con ugello Ø 1,3 mm.

## NINJA BT+ ALTO TRASFERIMENTO

Il cappello BT+ ad alto trasferimento (ghiera verde) è stato studiato per la spruzzatura di basi opache e trasparenti che richiedono una atomizzazione più fine e un overspray controllato. Anche questo modello è completamente anodizzato (sia all'interno che all'esterno) per l'utilizzo sia con vernici a base solvente che a base acqua. Disponibile con ugello Ø 1,3 mm o Ø 1,4 mm.



## NINJA PR1 ALTO TRASFERIMENTO

Il cappello PR1 (ghiera arancio) è ad alto trasferimento ed è studiato per spruzzare in modo uniforme fondi e primer. Completamente anodizzata (sia interno che esterno) anche questa pistola è adatta per l'utilizzo sia con vernici a base solvente che a base acqua. Disponibile con ugello Ø 1,6 mm o Ø 1,8 mm.



# TIFA GLI AZZURRI INSIEME A NOI!

Acquistando i prodotti

 **SISTAR e RIWAX<sup>®</sup>**  
time to shine

ogni 150€ avrai una

**Polo SISTAR**  
**Europei 2024**

in omaggio!



Scopri di più su [www.sistar.it](http://www.sistar.it)

 **SISTAR**  
Distributore ufficiale per l'Italia

 [info@sistar.it](mailto:info@sistar.it)

 (+39) 0362.367350

# La riparazione INTELLIGENTE

## La riparazione intelligente in carrozzeria (smart repair) di Telwin su acciaio ed alluminio punta a ridurre i costi e i tempi di oltre il 50%

Nel dinamico mondo delle carrozzerie, l'efficienza delle lavorazioni rappresenta un punto cruciale per garantire una risposta efficace alle crescenti esigenze del mercato. Telwin si è da sempre distinta nell'offerta di strumenti all'avanguardia per la riparazione in carrozzeria e negli ultimi anni il concetto di smart repair si è concretizzato in prodotti riconosciuti e premiati a livello mondiale, che permettono di elevare ulteriormente la qualità e la velocità delle riparazioni per un approccio che mira a ottimizzare i processi riducendo al contempo i costi operativi. Ecco che l'offerta dell'azienda italiana si compone di alcuni efficaci strumenti, la cui azione combinata porta a massimizzare l'efficienza delle lavorazioni: il carrello Smart Repair, lo spotter a batteria al litio Battery Puller e la torre di trazione T-Raction 250.

### UN CARRELLO, TANTE SOLUZIONI

Il carrello Smart Repair si distingue per la sua versatilità e capacità di gestire una vasta gamma di lavorazioni. Ideato per intervenire rapidamente e con precisione nel 95% delle casistiche, compresi i danni causati da grandine, questa stazione di lavoro è dotata di oltre 150 strumenti per diverse esigenze. Si presenta come un robusto carrello con 6 cassette accessoriate per operare sia con spotter che con la colla, offrendo una soluzione completa per i moderni processi di riparazione. Il carrello Smart Repair è equipaggiato per la raddrizzatura dei danni attraverso la colla, introducendo un metodo innovativo che elimina la necessità di sverniciare le superfici per lavorare. Nei primi cassetti sono presenti: ventose di vario tipo e forma da usare per la trazione delle ammaccature nelle diverse parti della carrozzeria; due tipi di colla speciale e di alta qualità; una pistola a caldo a batteria al litio ricaricabile con temperatura regolabile; martelli estrattori, un termometro digitale e altro ancora per offrire un approccio intelligente, che si traduce in risparmi immediati



**Battery Puller**,  
lo spotter a batteria al litio



**T-Raction 250**,  
l'innovativa torre  
di trazione con  
funzionamento  
ad aria  
compressa



Il set per la  
**raddrizzatura** dei  
danni attraverso la colla

di tempo e materiali. Non manca una serie di accessori tra cui una lampada Led cordless per rilevare ammaccature, vari tipi di tasselli in gomma, martelli di diverso genere e puntali. Questi accessori contribuiscono a garantire una riparazione di qualità sia con l'uso dello spotter che quello della colla su acciaio e alluminio, rispondendo alle aspettative elevate dei professionisti del settore.

### PULLER E TORRE DI TRAZIONE

Uno dei cassetti può essere integrato con l'inserimento di Battery Puller, lo spotter a batteria al litio brevettato con una potenza di 2.800 A, che offre le stesse prestazioni di uno spotter tradizionale con cavo ma con la libertà di un dispositivo senza fili. Questa tecnologia all'avanguardia consente al carrozziere di lavorare con maggiore praticità, in qualsiasi area della carrozzeria comprese le aree di preparazione. Infine grazie a T-Raction 250, l'innovativa torre di trazione con funzionamento ad aria compressa, la trazione può essere effettuata in maniera semplificata. T-Raction 250 è un sistema rapido per la raddrizzatura di lamierati esterni unico nel suo genere. Il suo principio di funzionamento si basa infatti sull'effetto ventosa, sviluppato attraverso l'uso dell'aria compressa, che ne assicura la perfetta adesione al pavimento senza bisogno di ulteriori punti di appoggio o fissaggio. Il sistema a paranco manuale è regolabile in altezza e permette di trazionare e raddrizzare i lamierati sottili, in acciaio e alluminio, fino a 250 kg attraverso l'utilizzo di rondelle asolate o sistemi a colla.

# racer 1

Lo stucco leggero Racer 1 si caratterizza per: essiccazione rapida, facile applicazione, elevata aderenza su molteplici supporti, alto potere riempitivo, risparmio di tempo nei processi di riparazione e finitura di alta qualità.



Roberlo Abrastuk srl  
Via Venezia, 109/a  
Z.I. Tezze di Piave  
31028 Vazzola (TV)  
Tel 0438 64381  
**ROBERLOABRASTUK.IT**



# La CABINA efficiente e competitiva

**WLD Italia offre prodotti avanzati e di qualità senza timori di confronto.  
In più, promette un servizio molto accurato**



**Marcello Neri**



WLD Italia è un'azienda che importa cabine di verniciatura per autocarrozeria direttamente dalla Casa madre WLD CINA, azienda fondata nel 2000, diventata in pochi anni tra i primi produttori di apparecchiature di alta qualità nel mercato mondiale. WLD Italia è gestita da Massimo Pasqualin, ex tecnico installatore specializzato, 25 anni di esperienza. WLD Italia investe costantemente in innovazione realizzando cabine forno per la verniciatura, dotate di avanzate tecnologie per l'automazione che consentono cicli di lavoro sofisticati. WLD, con le sue soluzioni moderne, soddisfa le esigenze dei clienti italiani ed europei, seguendoli dalla progettazione al collaudo, garantendo un servizio affidabile.

## **AZIENDA IN ESPANSIONE**

Marcello Neri ha fatto il suo ingresso in WLD Italia da poche settimane. Un volto conosciuto a livello naziona-

le ed oltre nel settore carrozzerie. Nel suo curriculum una trentennale esperienza sia come tecnico sia come consulente in tutto il mondo. Marcello affianca Massimo Pasqualin sul mercato Italiano (con decisi sviluppi oltre confine) nell'attività commerciale.

## **I PRODOTTI**

Nell'ampio catalogo sono presenti prodotti notevolmente affidabili, per prestazione, e concorrenziali per prezzo. Come la cabina modello GREEN e la cabina modello BLU. Sono entrambe molto pratiche, rapide da installare e collaudare.

Contattando il personale commerciale è possibile scoprire un costo di listino assolutamente interessante. La gamma è molto ampia e si possono realizzare strutture personalizzate. Con WLD è anche possibile attivare il noleggio operativo della cabina, un servizio unico al momento.

# PROMOZIONE DI PRIMAVERA

# PROMO MODELLO BLU 70



## CARATTERISTICHE TECNICHE:

- Misure mt.7 x 4 x 2,80 h interna utile
- Serranda tagliafuoco omologata Italia
- Basamento tutto grigliato
- Portata d'aria 32000 mch
- Potenza elettrica 25 kw
- Filtro a secco (per carboni + € 2.500)
- Luci a Led alte e su pareti
- Velocità d'aria 0.3 m/s
- Rispetta le normative CE vigenti

- BRUCIATORE A GASOLIO  
(PER GAS + € 1500 + IVA)
- RAMPA DI RISALITA ESTERNA

€ 30.000 + IVA installata  
TRASPORTO DA NOSTRA SEDE  
DA DEFINIRE



**SOLLEVATORE A FORBICE  
IN OMAGGIO**

**OFFERTA VALIDA FINO AL 21 GIUGNO 2024**

Oltre alle cabine in promozione con misure standard, sono disponibili anche cabine e zone personalizzate, totalmente configurabili secondo le vostre esigenze.

WLD ITALIA propone inoltre, forni e cabine di verniciatura per il comparto industriale.

**Possibilità di visionare gli impianti in opera, presso i nostri numerosi clienti.**



Per info e contatto:

Massimo: + 39 377-2430150 Marcello: +39 366-2700751

[www.wld-italia.com](http://www.wld-italia.com) [info@wld-italia.com](mailto:info@wld-italia.com)



# Una **SCOSSA** al mercato

Cresce la gamma del private label VBD Parts: dopo i prodotti chimici professionali arrivano anche le batterie. L'azienda presenta infatti una nuova linea di prodotti per le esigenze delle officine e delle carrozzerie

a cura della **redazione**

**A**meno di un anno dal lancio ufficiale dell'insegna e dal grande evento di inaugurazione di un innovativo polo logistico tuttora in espansione, il Distrito Hub con sede strategicamente posizionata alle porte di Brescia e alla confluenza delle principali arterie di traffico del Nord continua ad arricchire la propria offerta al mercato all'insegna della qualità e dell'affidabilità.

Accanto a servizi che spaziano dalla consegna degli ordini fino a 3 volte al giorno per le officine della rete VBD Parts Top Network, per arrivare alla consulenza tecnica e commerciale, un secondo pilastro della proposta targata VBD Parts non può che essere quello dei prodotti. Su questo punto VBD Parts ha scelto di intraprendere un percorso innovativo, affiancando ai prodotti Stellantis e ai ricambi IAM di qualità equivalente all'originale che costituiscono il nucleo originale della sua proposta anche una linea di prodotti a marchio VBD Parts. Il private label nasce dal desiderio di mettere a disposizione dei clienti materiali di qualità selezionata, sgravandoli dall'impegno di scegliere di volta in volta il fornitore più adeguato in base alla tipologia di prodotto o di ricambio. Grazie alla solidità dei rapporti di collaborazione con i fornitori, poi, i prodotti a marchio VBD Parts sono meno soggetti alle oscillazioni del mercato, permettono anzi di assicurare una disponibilità garantita anche per ordini con tempi di consegna molto stretti, con l'obiettivo di servire al meglio le esigenze della rete.

## **IL VIAGGIO VBD**

Il viaggio di VBD Parts nel mondo della produzione a marchio proprio ha avuto inizio con il lancio di una linea di prodotti chimici professionali frutto della collaborazione con Gen-Art, azienda riconosciuta per la sua leadership nel settore. Questa linea mette a disposizione otto pro-

dotti essenziali in officina, venduti singolarmente o in kit convenienza, tra cui formulazioni avanzate che si avvalgono anche di nanomateriali realizzati con nanotecnologie per migliorare manutenzione e trattamento dei veicoli. La linea di prodotti chimici professionali VBD Parts comprende soluzioni per la pulizia profonda di freni, frizioni e carburatori come il pulitore sgrassante senza acetone, ottimo anche per preparare le superfici alla verniciatura. L'innovativo sbloccante iniettori facilita la rimozione di incrostazioni, semplificando l'estrazione. Per la lubrificazione e la protezione contro usura e ossidazione, il grasso filante incolore è ideale. Il disossidante secco per circuiti elettrici garantisce connessioni affidabili e sicure. Infine, completano la gamma prodotti per la pulizia di cristalli e superfici, oltre a un silicone antiadesivo per plastica e alluminio. In questo contesto di continua espansione, da aprile VBD Parts distribuisce anche una nuova linea di batterie a marchio sviluppata in stretta collaborazione con Vipiemme, un produttore del suo territorio - la Lombardia - noto in tutta Italia e nel mondo per la qualità e l'affidabilità dei suoi prodotti. La partnership permette di combinare l'eccellenza produttiva di Vipiemme con una logistica impeccabile di una realtà specializzata come VBD Parts, per garantire consegne veloci e sicure alle officine e alle carrozzerie. La linea di batterie private label VBD Parts mette a disposizione soluzioni energetiche di alto livello per una vasta gamma di veicoli inclusi automobili, TIR e barche.

### **OBIETTIVO ACCUMULATORI**

La scelta di concentrarsi sulle batterie è stata guidata da una profonda adesione alle tendenze attuali e future del settore automotive: l'aumento del consumo di energia elettrica nei veicoli moderni, dovuto all'integrazione di un numero crescente di dispositivi elettronici e sistemi start-stop, pone infatti nuo-

ve sfide in termini di affidabilità e performance delle batterie che è bene affrontare con gli strumenti più adatti, per essere sempre al massimo dell'efficienza e dell'affidabilità. È in questo contesto che VBD Parts introduce tre tipologie di batterie, ognuna progettata per soddisfare specifiche esigenze e garantire la massima efficienza. Le batterie SLI ad acido libero emergono come la scelta ottimale per i veicoli tradizionali che non sono dotati di sistemi start-stop e che presentano una limitata necessità di utenze elettriche. Queste batterie sono progettate per offrire un'affidabilità di alto livello al giusto prezzo, essendo particolarmente indicate per le comuni operazioni di avviamento, illuminazione e accensione. Evoluzione delle batterie SLI, le batterie EFB si posizionano un gradino più in alto in termini di prestazioni. Caratterizzate da una maggiore resistenza ai cicli di carica e scarica, rappresentano la soluzione ideale per i veicoli equipaggiati con sistemi start-stop di base, a cui garantiscono una maggiore longevità e una resistenza superiore nel tempo. All'apice dell'offerta di VBD Parts, le batterie AGM sono pensate per i veicoli che hanno un'intensa domanda energetica, inclusi quelli con sistemi start-stop avanzati. Queste batterie si distinguono per la loro eccezionale resistenza ai cicli di scarica e per la possibilità di montaggio in diverse posizioni. Ciò le rende estremamente versatili e adatte a praticamente qualsiasi veicolo, oltre che capaci di fornire prestazioni di alto livello anche sui veicoli più esigenti. «Con l'introduzione delle batterie a marchio VBD Parts non solo ampliamo il nostro portafoglio prodotti, ma rafforziamo anche la nostra missione di essere il partner di riferimento per le officine - spiega Francesco Marangio, Managing Director di VBD Parts - Questa nuova linea è il risultato del nostro impegno di selezione dei partner più affidabi-



li per mettere a disposizione della nostra rete un catalogo di prodotti di sicura affidabilità e qualità. In questo modo solleviamo chi si occupa delle forniture dall'onere della scelta in un mercato sempre più affollato e caotico». Ma i vantaggi non finiscono qui, come spiega Matteo Paselli che di VBD Parts è Direttore Commerciale: «L'offerta di un catalogo sempre più ampio permette alle officine che scelgono la nostra logistica di avere un unico fornitore per tutte le loro esigenze, rendendo più semplici attività tanto importanti quanto complesse come la fatturazione e la gestione di eventuali resi. In un'ottica di rafforzamento del legame con la rete, poi, i prodotti a marchio ci permettono di introdurre delle dinamiche commerciali che possono andare a beneficio ulteriore di chi si affida a noi». A conferma di tutto questo, l'intenzione di VBD Parts è rafforzare ulteriormente lo sviluppo dei prodotti a marchio proprio con altri indispensabili per l'officina. Un'evoluzione da seguire con attenzione, anche attraverso il sito ufficiale del distributore e la sua vivace presenza sui social. L'espansione della gamma di prodotti a marchio VBD Parts riflette l'impegno dell'azienda verso innovazione e qualità, con l'obiettivo di diventare sempre di più un partner affidabile per le officine e le carrozzerie.



**Igino De Lotto**,  
Marketing Manager  
di TEXA, presenta  
i nuovi prodotti

# La **TRILOGIA** della diagnosi

Debuttano due nuovi tablet TEXA della linea AXONE: NEMO LIGHT e NEMO PLUS, che si affiancano ad AXONE VOICE. Tutti e tre sono versatili, potenti e robusti e vanno a comporre una gamma completa e moderna

Renato **Dainotto**

**T**EXA non solo è stata pioniera della diagnosi elettronica delle automobili, ma ha inventato questo importante strumento per la riparazione che oggi tutti i meccanici e i carrozzieri usano quotidianamente. Non solo: ha mostrato una tale tenacia nel settore che oggi offre una gamma di prodotti moderna e adatta a ogni esigenza. Perché da oltre 30 anni TEXA è sinonimo di diagnosi elettronica e la qualità dei suoi prodotti è tale che resistono nelle officine: vengono comprati i nuovi prodotti ma non vengono “rotamati” quelli precedenti... Dopo il lancio di Axone Voice, avvenuto nel 2022, ora la gamma si (ri) compone con due nuovi prodotti: Axone Nemo Plus e Axone Nemo Light, dando vita alla “trilogia della diagnosi”.

## **AXONE NEMO PLUS**

Axone Nemo Plus è il nuovo visualizzatore sviluppato da TEXA: è equipaggiato con il sistema operativo Windows 11 per un’operatività ottimizzata. Il processore Intel N100, la memoria RAM da 16 GB e lo storage

SSD da 250 GB garantiscono prestazioni elevate e una velocità di risposta immediata. Grazie al Wi-Fi di ultima generazione è possibile connettersi alla rete Internet aziendale per la consultazione dei contenuti online. Il modulo Bluetooth 5.3 offre la flessibilità di collegarsi in modo rapido alle interfacce veicolo TEXA. Attraverso la fotocamera integrata è molto

facile catturare in qualsiasi momento ogni singolo dettaglio delle operazioni di manutenzione, per realizzare report da consegnare ai clienti o foto tecniche da inviare in poco tempo all’assistenza. Axone Nemo Plus è dotato di un ampio display ultrawide da 11.6 pollici, ad alto contrasto e con una risoluzione 1.920x1.080 pixel. Questa soluzione offre un punto



**Axone Nemo Light:** compatto ma non fatevi ingannare, è molto potente ed efficiente



# IL PARTNER IDEALE PER LA TUA CARROZZERIA!

Quando si tratta di gestire criticità come le temibili grandinate di stagione, il team tecnico di Ballsystem rappresenta la risorsa ideale per ottimizzare il flusso di lavoro e ridurre al minimo i tempi di riparazione. Questo supporto si traduce in un notevole risparmio di risorse e nell'assicurazione di un servizio brevettato e di qualità.

Ballsystem è riconosciuto, ad oggi, come il partner ideale per ogni professionista del settore; scegliere la nostra expertise significa garantirsi, sempre, il supporto di cui si ha bisogno in ogni circostanza.

**BS**  
BALLSYSTEM

Numero Verde  
**800-109-006**  
www.ballsystem.it

Partner of  
**ECG**



Brevetto del Metodo Ballsystem rilasciato  
dal'UIBM - Ministero dello Sviluppo Economico

Da sinistra: **Axone Nemo Plus** è l'ideale per chi desidera un visualizzatore robusto e dotato di una pratica maniglia per appoggiarlo sul carterello, trasportarlo come una valigetta oppure fissarlo al volante

**Claudio Pavanello**,  
Communication  
Manager di TEXA, illustra  
la storia della diagnosi  
dell'azienda



di vista unico e completo sulle avanzate funzionalità diagnostiche del software IDC5. Lo schermo ampio garantisce una visualizzazione ottimale di schemi e dati tecnici, fornendo un supporto visivo completo per le attività di diagnosi e riparazione. Il touch screen reattivo consente una navigazione fluida tra le applicazioni, semplificando ulteriormente il lavoro. La scocca in magnesio, da sempre caratteristica dei visualizzatori Nemo, offre robustezza, leggerezza e un utilizzo facilitato anche negli ambienti di lavoro più difficili. Inoltre, la conformità allo standard militare MIL-STD 810G (Transit Drop Test) conferma la sua resistenza anche in condizioni estreme. Queste caratteristiche, unite alla progettazione attenta degli elementi interni, garantiscono un livello ottimale di dissipazione termica e consentono di gestire con successo sessioni diagnostiche complesse e prolungate. La maniglia ergonomica e regolabile di Axone Nemo Plus semplifica il suo trasporto, consentendo l'aggancio al volante del veicolo o l'appoggio su superfici irregolari, garantendo sempre un'ottima visibilità del monitor.

### **AXONE NEMO LIGHT**

Axone Nemo Light è stato progettato appositamente per l'ambiente severo dell'industria automobilistica, integrando funzionalità ottimali per rispondere alle sfide specifiche del settore. Con un design compatto e rinforzato, questo dispositivo

si distingue per la sua affidabilità e praticità, garantendo prestazioni ottimali in ogni situazione. Dotato di una tecnologia avanzata, Axone Nemo Light assicura prestazioni di alto livello, fondamentali per un utilizzo continuativo in officina. Il suo sistema operativo, Windows 11 Enterprise, è spinto da un processore Intel N100 Quad Core, e il tutto è visualizzato su un luminoso display da 10.1 pollici. Inoltre, possiede una memoria RAM da 8 GB, ottimale per gestire le performance del sistema di calcolo e una memoria da 250 GB, offrendo spazio sufficiente per archiviare dati e applicazioni. La connettività è garantita dai moduli Wi-Fi e Bluetooth 5.2, con un accesso rapido e affidabile alle reti e agli strumenti. Axone Nemo Light è stato progettato e costruito per soddisfare tutte le esigenze in qualsiasi contesto di utilizzo. La sua speciale scocca rinforzata di ultima generazione lo rende adatto a una vasta gamma di interventi, che spaziano dall'officina automobilistica al cantiere nautico, dalle attività di manutenzione sui mezzi off highway e pesanti fino alle due ruote. La sua dimensione compatta assicura praticità e mobilità in varie situazioni lavorative o contesti operativi. Non vi è alcuna limitazione, garantendo versatilità e affidabilità in ogni circostanza. Axone Nemo Light, proprio come i suoi "fratelli maggiori" Plus e Voice, possiede un potentissimo cuore operativo che gli permette di raggiungere velocità di calcolo superiori



Due prodotti **TEXA** del passato recente...

del 30% rispetto alla generazione precedente. Gli ambienti di diagnosi si caricano in un attimo e le funzionalità si avviano con un semplice tocco. Il processore, la potente batteria e il sistema operativo scelti per Axone Nemo Light lavorano insieme in modo da garantire un'ottima autonomia durante una giornata di lavoro. La loro sinergia non solo ottimizza le prestazioni del dispositivo, ma garantisce anche un funzionamento affidabile e duraturo in qualsiasi contesto. Grazie al display capacitivo multitouch ultrawide da 10.1 pollici ad alto contrasto e alla risoluzione di 1.920x1.200 pixel, Axone Nemo Light offre una straordinaria usabilità e un controllo dettagliato su tutte le operazioni da portare a termine. La chiarezza visiva e la ricchezza dei dettagli, inoltre, consentono di esaminare con precisione i dati e facilitano la navigazione attraverso le varie funzionalità, contribuendo a un processo di diagnosi sicuramente più efficiente e accurato.

Preparatevi sta per  
**grandinare**

**IRONCARE**  
network



**Ironcare network** è provider fiduciario delle principali compagnie assicurative, gestisce sinistri e ripristina veicoli danneggiati da **eventi grandinigeni**.

Grazie ad una rete di **Care Point** offre un'assistenza globale agli assicurati su tutto il territorio nazionale.

Con una **Centrale Operativa** innovativa risponde alle esigenze degli assicurati in modo rapido ed efficiente.

**Ironcare network** è **competenza, rapidità e professionalità**.



Scopri di più su  
[ironcare.it](https://www.ironcare.it)

**Chiamaci**

+39 0429 90014

**Seguici**

  @ironcarenetwork

**IRONCARE SRL**

Via G. di Vittorio, 10/A  
35045, Ospedaletto Euganeo (Padova)



La **Ferrari 275 GTB** del 1965 di Leonardo Freyrie vincitrice del primo Concorso di Eleganza Villa Reale di Monza

## Buona la **PRIMA**

Domenica 17 marzo il Parco di Monza ha ospitato il Concorso d'Eleganza Villa Reale. Pur essendo alla sua prima edizione, l'evento ha riscosso un grande successo di partecipanti e di pubblico. In giuria anche *Car Carrozzeria*, con Renato Dainotto

Simone **La Rocca**

**P**erché il Primo Concorso d'Eleganza Villa Reale di Monza ha avuto grande successo? Beh, perché costruito e messo in scena sotto la pulsione della passione; merito anche dell'entusiasmo messo in campo

dai soci del Rotary Club Monza Villa Reale, ideatori dell'iniziativa, e della competenza di Rossano Nicoletto, Presidente del Registro Italiano Veicoli Storici, che per l'occasione ha rivestito il triplo ruolo di responsabile della selezione delle

auto, della giuria e infine "mattatore" di giornata, sostituendosi al presentatore. Ecco le sue parole a caldo: «È stata una giornata strepitosa sotto tutti i punti di vista. Bel tempo, bellissime auto e un pubblico numerosissimo ed entusiasta. Il



livello della sfida è stato superlativo: sono giunti collezionisti da tutta Italia e perfino dalla Svizzera».

### Di cosa si occupa il RIVS?

«Siamo il terzo registro nazionale dedicato ai veicoli storici e al motorismo sportivo amatoriale, con oltre 230 club associati. Tutto è cominciato 25 anni fa da una mia iniziativa; c'era il desiderio di condividere una passione, ma anche di battersi perché ci sia pluralismo nel nostro settore, cosicché i collezionisti possano decidere liberamente a quale ente associarsi. Tuttora questo non è previsto a livello nazionale, ma solo locale, poiché le Regioni possono legiferare a livello autonomo e, se c'è la volontà politica, consentire il riconoscimento di più enti che garantiscano gli stessi diritti a livello normativo: circolazione, esenzione bollo, agevolazioni assicurative eccetera».

### Com'è nata l'idea di un Concours d'Elegance nella splendida cornice della Reggia di Monza?

«Massimo Missaglia del Rotary Club Monza Villa Reale mi ha contattato con l'idea di organizzare un raduno; grazie al coinvolgimento del RIVS si è cominciato a pensare più in grande ed è stato possibile raggiungere un grande numero di



Sopra: **Tonino Lamborghini** tra i grandi protagonisti

A fianco: **Andrea Levy**, organizzatore del MI.MO. e del Valentino a Torino premiato con la sua Dallara Stradale in versione gara



In alto da sinistra: **Leonardo Freyrie** riceve targa e coppa per la vittoria

L'arrivo delle **protagoniste** del concorso

Grande **successo di pubblico** per questo evento alla prima edizione

collezionisti, nomi prestigiosi e di spicco provenienti un po' da tutta Italia e non solo, amici del Registro che si erano già resi protagonisti delle precedenti edizioni di Stelle sul Liston».

### SOLIDARIETÀ

Il tutto si è svolto all'insegna della solidarietà, poiché il RIVS ha pre-

sentato il suo progetto più importante: Disabili Aiutano Disabili, che ha lo scopo di favorire la mobilità motoristica autonoma dei diversamente abili. Un'iniziativa lodata perfino dal consigliere regionale Alessandro Corbetta, da sempre attento alle attività del Registro, intervenuto durante la manifestazione a nome di Regione Lombardia.



In alto a sinistra: i ragazzi dell'**istituto professionale ENAIP** di Lecco, magistralmente guidati dal carrozziere e detailer brianzolo Marco Bassini e dai suoi colleghi detailer

In alto a destra: la **BMW Isetta** che ha riscosso grande successo

A lato: la **conferenza stampa** di presentazione in Regione Lombardia



## I RAGAZZI DELL'ENAIP

Belle e spontanee anche le collaborazioni nate sul territorio, come quella con i ragazzi dell'istituto professionale ENAIP di Lecco, magistralmente guidati dal carrozziere e detailer brianzolo Marco Bassini, i quali si sono amorevolmente presi cura delle 50 auto in gara con un servizio di easy detailing.

## LE PREMIAZIONI

Successivamente Tonino Lamborghini ha consegnato a Rossano Nicoletto una preziosa medaglia commemorativa in argento che ricorda il centenario della nascita di suo padre Ferruccio. Oltre al Best in Show, andato alla rossa Ferrari 275 GTB del 1965 di Leonardo Freyrie, la giuria ha assegnato 20

premi di categoria. Tra i vincitori segnaliamo la Fiat Torpedo 2.8 di Bacelliere, appartenuta a Re Vittorio Emanuele III; la Dallara Stradale di Andrea Levy, organizzatore del MI.MO. e del Valentino a Torino; la ISO Grifo 90 dell'Ing. Bonomelli, tributo a Marcello Gandini scomparso improvvisamente pochissimi giorni fa; la Pantera De Tomaso di Cesare Gualdoni, tributo a Tom Tjaarda; l'Alfa Romeo 2600 SZ di Roberto Lacchio; la Maserati Spyder GranSport 90° Anniversario di Piero Faraone, giunto da Teramo; una splendida e rarissima BMW Isetta 300 del collezionista foggiano Giuseppe Macchiarola. I miei personali ringraziamenti vanno a Massimo Missaglia del Rotary, che ha reso possibile tutto ciò, ai tanti collaboratori che hanno dato il loro contributo, dalla giuria fino all'ultimo dei ragazzi dello staff.



# car

## CARROZZERIA



NON PERDERE  
L'AGGIORNAMENTO  
PROFESSIONALE  
**PIÙ COMPLETO**

# ABBONATI!

CONTATTACI  
PER LA MIGLIOR OFFERTA  
A TE RISERVATA!

Tel. 02 81830661

[abbonamenti@dbinformation.it](mailto:abbonamenti@dbinformation.it)

**DBInformation**  
digital, business & publishing



# SPOT-ON SPRAY per fari SPLENDENTI

Quando ci sono i fari da ripristinare impegnare le attrezzature della carrozzeria crea tappi ai cicli produttivi. Per questo Gelson propone una soluzione che non richiede l'uso di aerografo e cabina. Per una finitura ottimale

Renato **Dainotto**

Le auto moderne hanno gruppi ottici sempre più complessi. Forme sempre più sinuose e necessità di ridurre il peso hanno portato all'abbandono del vetro per una copertura esterna in

policarbonato. Materiale resistente e che garantisce efficienza, ma soggetto all'energia usurante della luce solare. I raggi UV presenti nello spettro infatti tendono a fare ingiallire prima e opacizzare poi la

superficie trasparente. Gli effetti immediati sono una perdita di efficienza e un aspetto trascurato della vettura, e a lungo termine possono causare sanzioni in caso di controlli delle forze dell'ordine e bocciatura



Da sinistra: prima dell'applicazione **rimuovere opacità e ingiallimento** dalla superficie trasparente del faro con una carteggiatura delicata e una pulizia accurata

La bomboletta è pronta all'uso e può essere usata con una **pratica impugnatura** che facilita l'applicazione

Il faro perfettamente **protetto e lucido** dopo l'applicazione del trasparente che essicca a 20°C senza bisogno di riscaldamento

alla revisione. Faro opacizzato, faro da buttare? No, assolutamente no, basta un bel maquillage. Ovviamente tempi, costi e resa sono fondamentali per rendere questo intervento competitivo. Gelson propone una soluzione molto interessante perché porta a un risultato perfetto senza dovere impegnare aerografi (poi da pulire) e cabina da riscaldare. Con un prodotto molto pratico e facile da usare.

### IL CUORE DEL SISTEMA

Al centro della proposta Gelson un trasparente monocomponente acrilico termoplastico in grado di formare film con eccezionali caratteristiche di durezza, flessibilità e adesione, non ingiallente, studiato per la verniciatura di materiali plastici a base di policarbonato quali

lenti per fanaleria auto, vetri sintetici (purché in policarbonato), componentistica per nautica in plastica trasparente. La natura della sua resina garantisce un'ottima trasparenza, lucentezza e resistenza all'acqua, acidi, alcali e anche al calore. Ciò che distingue veramente Spot-On Spray dagli altri prodotti sul mercato è la sua facilità d'uso: Spot-On Spray è pronto all'uso e non richiede miscelazione.

### PREPARAZIONE

Prima della carteggiatura pulire la superficie con antisilicone all'acqua. Poi si procede con la carteggiatura con grane sempre più fini, come da istruzioni prodotto e infine non resta che pulire la superficie dai residui con antisilicone all'acqua.

### APPLICAZIONE

Per applicare basta agitare energicamente la bomboletta per 20 secondi e, poi, spruzzare una prima mano di prodotto, sfumandolo uniformemente sul supporto, ad una distanza di 10-15cm. Dopo soli 2 minuti è possibile effettuare un secondo passaggio a mano piena. L'essiccazione completa dello Spot-On Spray richiede circa 24 ore.

### SOLUZIONE COMPLETA E VERSATILE

In conclusione, Spot-On Spray non è solo un prodotto, ma una soluzione completa per il mantenimento e il ripristino delle superfici in policarbonato, non solo, grazie alla sua composizione innovativa, è in grado di riparare danni superficiali, quali graffi e segni di usura.



## RC Auto proprio per tutti!

Importanti novità in vigore in materia di polizza RCA, sia in ambito europeo sia in quello nazionale, sia in ambito normativo sia in quello giurisprudenziale. Tema: i veicoli non circolanti ma posseduti. Ne parliamo con il nostro avvocato

Avv. **Giulia Talamazzi** - Studio legale **Conte&Giacomini**



**Avvocato Talamazzi, nel 2021 avevamo parlato della sentenza con cui la Corte di Giustizia aveva circoscritto l'obbligo di RCA all'immatricolazione del veicolo e non alla sua circolazione. Ci può rinfrescare la memoria?**

«Certamente. Con la sentenza del 29 aprile 2021 C-383/19, la Corte UE era stata chiamata a interpretare l'articolo 3 della Direttiva europea 2009/103/CE avente ad oggetto la definizione di "veicolo". In conformità a quanto stabilito in

diverse altre pronunce, la Corte UE aveva confermato che l'obbligo di avere una polizza RCA doveva essere collegato alla mera possibilità di utilizzare un determinato veicolo e non alla effettiva volontà del proprietario di utilizzarlo realmente.

In buona sostanza, la Corte UE aveva stabilito che la RCA era obbligatoria ogniqualvolta un veicolo immatricolato in uno Stato membro non fosse stato ritirato dalla circolazione in conformità a quanto previsto dalla normativa nazionale applicabile. In tale ottica, si era giunti a considerare che l'obbligo di RCA riguardava sinanche quei veicoli che, ancorché destinati alla demolizione, erano comunque idonei alla circolazione non essendo bastevole, ai sensi della predetta direttiva europea, la sola intenzione di demolire il veicolo per privare quest'ultimo della sua qualità di "veicolo"».



### **È cambiato qualcosa, nel frattempo?**

«A livello normativo, sì. In ambito UE è stata emanata la Direttiva 2021/2118/UE recante modifiche della precitata Direttiva 2009/103/CE; in ambito nazionale, conseguentemente, è stato emanato il Decreto legislativo n. 184/2023 di recepimento della nuova direttiva. In forza di tale normativa i veicoli, anche se fermi in un'area privata non accessibile al pubblico (come, ad esempio, un garage) dovranno avere una copertura assicurativa per la responsabilità civile. È stato introdotto, in buona sostanza, il c.d. "rischio statico" sulla base del fatto che un veicolo deve essere, comunque, considerato appunto un rischio anche se non circolante e ricoverato in un garage privato; diventa rilevante, quindi, il pericolo del veicolo collegato alla sola custodia dello stesso, anche se non usato».

### **Come viene definito un "veicolo", quindi?**

«Restando in ambito nazionale, il precitato Decreto legislativo n. 184/2023 ha modificato la nozione di "veicolo" prevista nel codice delle assicurazioni private disponendo che, per veicolo, debba intendersi: "1) qualsiasi veicolo a motore azionato esclusivamente da una forza

meccanica che circola sul suolo ma non su rotaia, con: 1.1) una velocità di progetto massima superiore a 25 km/h; o 1.2) un peso netto massimo superiore a 25 kg e una velocità di progetto massima superiore a 14 km/h; 2) qualsiasi rimorchio destinato ad essere utilizzato con un veicolo di cui al numero 1), a prescindere che sia ad esso agganciato o meno; 3) i veicoli elettrici leggeri individuati con apposito decreto del Ministro delle Imprese e del Made in Italy e del Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, di concerto con il Ministro dell'Interno, da adottarsi entro il termine di novanta giorni dalla data di entrata in vigore della presente disposizione" (23/12/23, ndr)».

### **E con riferimento agli obblighi assicurativi cosa ci dice, avvocato?**

«Il precitato decreto legislativo prevede che i veicoli aventi i requisiti sopra individuati sono soggetti all'obbligo di assicurazione per la responsabilità civile verso i terzi prevista dall'articolo 2054 del Codice Civile, qualora utilizzati conformemente alla funzione del veicolo in quanto mezzo di trasporto al momento dell'incidente e, in ogni caso, a prescindere dalle caratteristiche del veicolo stesso, dal terreno su cui è utilizzato e dal fatto che

sia fermo oppure in movimento; con la precisazione che tale obbligo riguarda anche i veicoli utilizzati esclusivamente in zone il cui accesso è soggetto a restrizioni. Tale obbligo assicurativo non sussiste, invece, per i veicoli formalmente ritirati dalla circolazione nonché per quelli il cui uso è vietato, in via temporanea oppure permanente, in forza di una misura adottata da un'autorità competente conformemente alla normativa vigente».

### **Cosa si rischia se non si rispettano queste novità?**

«In base al decreto legislativo in commento, la violazione dell'obbligo assicurativo può comportare l'applicazione di una multa di € 866, con la decurtazione di cinque punti dalla patente, ma anche il sequestro del veicolo e il ritiro della carta di circolazione».

### **In conclusione, avvocato, come è consigliabile comportarsi?**

«Trattandosi di una nuova situazione di obbligatorietà, si consiglia di effettuare un'attenta analisi delle caratteristiche tecniche dei propri mezzi i quali, laddove rientranti nella nuova definizione di "veicolo", dovranno essere coperti da una polizza assicurativa di responsabilità civile».

#### DIRETTORE AREA AUTOMOTIVE

Maria **Ranieri**  
Tel. 02 81830.685  
maria.ranieri@dbinformation.it

#### REDAZIONE

Renato **Dainotto**  
Tel. 02 81830.615  
renato.dainotto@dbinformation.it

#### HANNO COLLABORATO

Luca **Bertollo**, Fabrizio **Cotza**, Federico  
**Lanfranchi**, Andrea **Martinello**,  
Simone **La Rocca**, Giulia **Talamazzi**

#### SEGRETERIA DI REDAZIONE

Eleonora **Montuori**  
eleonora.montuori@dbinformation.it

**DBInformation**  
digital, business & publishing

#### DBInformation SpA

Centro Direzionale Milano Fiori  
Strada 4, Palazzo A, Scala 2 - 20057 ASSAGO (MI)  
Fax Redazione: 02 81830.418 - Fax Pubblicità: 02 81830.405  
www.dbinformation.it - www.carrozzeria.it  
carrozzeria@dbinformation.it

#### PUBBLICITÀ RESPONSABILE COMMERCIALE

Luca **Di Munno**  
Tel. 02 81830.413 (luca.dimunno@dbinformation.it)

#### SEGRETERIA COMMERCIALE

Tel. 02 81830.624 (ordini@dbinformation.it)

#### UFFICIO TRAFFICO

Cristina **Poggioli**  
Tel. 02 81830619 (cristina.poggioli@dbinformation.it)

#### VENDITE INTERNAZIONALI

Veronica **Gregoretti**  
Tel. 02 81830.297 (veronica.gregoretti@dbinformation.it)

#### SERVIZIO ABBONAMENTI

abbonamenti@dbinformation.it - Tel. 02 81830.661

#### Tariffe abbonamento 2024

Italia: Spedizione ordinaria 47,00 euro - Spedizione contrassegno 51,50 euro - Estero: Spedizione ordinaria: 109,00 euro - Spedizione prioritaria Europa: 124,00 euro - Spedizione prioritaria Africa, America, Asia: 157,00 euro - Spedizione prioritaria Oceania: 177,00 euro. Gli abbonamenti possono essere sottoscritti anche versando il relativo importo sul c/c postale n° 33668666 intestato a DBInformation SpA - Centro Direzionale Milanofiori - Strada 4, Palazzo A, scala 2 - 20057 Assago - (MI). L'IVA sugli abbonamenti, nonché sulla vendita dei fascicoli separati, è assolta dall'Editore ai sensi dell'art. 74 primo comma lettera C del DPR 26/10/72 n. 633 e successive modificazioni ed integrazioni; pertanto non può essere rilasciata la fattura.

DBInformation è associato

**ANES** ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
EDITORIA DI SETTORE

Tiratura del presente numero: 6.000 copie  
Registrazione Tribunale di Milano n° 622 in data 03/09/1987 -  
Iscrizione al ROC n. 1136

Costo copia singola € 1,50 (presso l'editore, fiere e manifestazioni)

#### DIRETTORE RESPONSABILE

Francesco **Briglia**

Stampato da: GRAPHICSCALVE SPA

Località Ponte Formello 1/3/4 - 24020 Vilminore di Scalve (BG)

#### © COPYRIGHT DBINFORMATION - MILANO - ITALIA

Le rubriche e le notizie sono a cura della redazione. È vietata la riproduzione, anche parziale, di articoli, fotografie e disegni senza preventiva autorizzazione scritta.

**AI SENSI DELL'ART. 13 DEL REG. UE 2016/679, DBINFORMATION SPA** Centro Direzionale Milanofiori - Strada 4, Palazzo A, scala 2 - 20057 Assago - (MI), canale di contatto del responsabile della protezione dei dati [dpo@dbinformation.it](mailto:dpo@dbinformation.it), in qualità di Titolare del Trattamento, informa che il trattamento dei dati personali, comprensivo di dati anagrafici, dati di contatto, informazioni personali, immagini, sarà effettuato esclusivamente per le seguenti finalità: a) gestione amministrativa e contabile del rapporto; b) distribuzione e spedizione delle riviste; c) customer care; d) elaborazione dati, collazione notizie e relativa pubblicazione. Ai sensi dell'art. 6 del Reg. UE 679/2016, per il trattamento dei suoi dati per le finalità indicate lettere a), b), c) non è necessario il consenso in quanto effettuato per permettere la stipula di un contratto o di un servizio da lei richiesto. Per le finalità di cui alla lettera d) base giuridica è l'art. 6.1.e GDPR, 5.1.g. GDPR, art. 85 GDPR, artt. 135 ss D.lgs 196/03, ovvero attività giornalistica e di pubblica informazione. I dati potranno essere comunicati a soggetti in relazione ai quali la vigente normativa prevede l'obbligo di comunicazione, in ottemperanza a quanto prescritto dalla normativa in materia fiscale e contabile, a liberi professionisti e consulenti per finalità di gestione degli adempimenti fiscali/contabili, e ad altri professionisti per fini di studio e risoluzione di eventuali problemi giuridici relativi al rapporto, a collaboratori ed addetti alla stampa, nonché agli addetti al call center e customer care per la gestione degli abbonamenti e distribuzione, nel rispetto e limite delle finalità di cui alla presente informativa. Il trattamento sarà effettuato con strumenti cartacei ed elettronici, anche per la creazione di archivi cartacei e digitali, nel rispetto degli adeguati requisiti di sicurezza imposti dalla normativa di settore e del Codice deontologico relativo al trattamento dati per finalità giornalistica. Il periodo massimo di conservazione dei dati richiesti nel presente modulo è di 10 anni decorrenti dalla cessazione del rapporto contrattuale, salvo legittime cause di ritenzione ulteriore (es. gestione di contenzioso). Il periodo di conservazione per finalità giornalistiche è tendenzialmente illimitato, fatto salvo l'esercizio dei diritti in prosieguo indicati, in particolare il diritto all'oblio e alla deindicizzazione dei contenuti web allorché perdano del loro interesse attuale in pregiudizio di altri diritti costituzionalmente tutelati dell'interessato. È comunque vs. facoltà esercitare i diritti previsti dagli artt. 15/22 del Reg. UE 679/2016 (accesso; rettifica; cancellazione; limitazione; notifica; portabilità; opposizione, anche all'uso di processi decisionali automatizzati, nonché proporre reclamo all'autorità di controllo). Resta inteso che l'attività giornalistica prevede alcune limitazioni ai diritti elencati, in primis una limitazione del diritto all'accesso ove pregiudichi la segretezza delle fonti di informazione (art. 138 D.lgs 196/03). Per tutte le questioni relative al trattamento dei dati e all'esercizio dei citati diritti, lei potrà contattare il responsabile della protezione dei dati [dpo@dbinformation.it](mailto:dpo@dbinformation.it)

## Abbonarsi e sfogliare Car Carrozzeria è facile



**Telefonando al numero**  
**02 81830 661**



**Mandando un fax al numero**  
**02 81830 402**



**Via mail all'indirizzo**  
**abbonamenti@dbinformation.it**



**Su Internet al sito**  
**shop.dbinformation.it**

#### CAR CARROZZERIA TUTELA LA PRIVACY

Oltre all'aggiornamento professionale, il "sistema editoriale" di Car Carrozzeria vi permette di essere visibili agli utenti finali, i quali possono scegliere i vostri servizi e i vostri prodotti. Vogliamo però tutelare il vostro diritto alla Privacy: **leggete attentamente questa informativa!**

Offrire un servizio di comunicazione ampio e completo è uno dei principali obiettivi di DBInformation. In veste di editore leader, la società è impegnata in una costante opera di innovazione del proprio "sistema editoriale", il quale - negli anni - è andato ampliandosi per abbracciare nuovi media e nuovi metodi di erogazione dei contenuti.

Parte fondamentale di questo processo prevede l'affiancamento - alle riviste tradizionali - di nuove forme di comunicazione online e mobili che si declinano attraverso siti web, "apps", riviste digitali sfogliabili, newsletter, dem e così via. Tali forme garantiscono al lettore un aggiornamento costante ovunque si trovi e attraverso qualsiasi mezzo elettronico o tradizionale.

Non solo: DBInformation si è spinta oltre offrendo ai propri lettori qualcosa in più del classico aggiornamento professionale. Attraverso i siti web che fanno capo al proprio "sistema editoriale", DBInformation permette di entrare direttamente in contatto con gli utenti e i consumatori alla ricerca dei servizi o dei prodotti offerti dai lettori e dagli abbonati che hanno messo a disposizione i loro dati. A tale proposito - per ottemperare alle disposizioni di legge (Informativa art. 13, Regolamento UE 2016/679) - informiamo gli abbonati che i dati personali forniti alla stipula dalla sottoscrizione dell'abbonamento potrebbero essere utilizzati per concorrere alla formulazione di directory, repertori, indirizzari, servizi rivolti alla ricerca sul territorio di punti vendita, prodotti o servizi.

Nello specifico, i dati personali (cioè di persone fisiche) saranno trattati, con modalità prevalentemente elettroniche, da

DBInformation spa - titolare del trattamento  
Centro Direzionale Milano Fiori - Strada 4, Palazzo A, Scala 2 - 20057 ASSAGO (MI)

per:  
(1) l'invio della newsletter "Carrozzeria";  
(2) la formazione di un elenco categorico da diffondere al pubblico sul sito [www.carrozzeria.it](http://www.carrozzeria.it) a fini di libera consultazione degli utenti della rete Internet, fatto salvo il diritto di opposizione che è possibile esercitare secondo le modalità più oltre illustrate.

Gli incaricati preposti al trattamento sono gli addetti al marketing e servizio abbonamenti, ai sistemi informativi e di sicurezza dei dati e alla gestione dei siti Internet del titolare. Ai sensi dell'art. 7, Regolamento UE 2016/679 si possono esercitare i relativi diritti, fra cui consultare, modificare, cancellare i dati o opporsi al loro trattamento per motivi legittimi e per fini di invio di materiale promozionale, scrivendo al titolare all'indirizzo postale sopra indicato o inviando un'e-mail a: [infoprivacy@dbinformation.it](mailto:infoprivacy@dbinformation.it). Allo stesso modo è possibile richiedere l'elenco aggiornato e completo dei responsabili del trattamento.

CABINE INDUSTRIALI E IMPIANTI DI VERNICIATURA

# Transizione Industry 5.0

Investire nella sostenibilità

**FAM** ITALY

I R I D I U M

 RISPARMIO  
ENERGETICO

 RISPETTO PER  
L'AMBIENTE

 STESSA  
QUALITÀ

 +39 0575 590733

 commerciale@famsrl.eu

FAMSRL.EU



Azienda certificata  
UNI EN ISO 9001:2015  
Certificato Nr. 50 100 11724



# Prima di scegliere un prodotto, scegli la tua **Salute!**



Adheseal, Spray Seal e Safe Seal IQ:  
sigillanti Innotec **senza isocianati.**

**iNova**, partner italiano di Innotec, presenta una gamma di sigillanti a base polimerica, privi di solventi e isocianati, progettati per garantire risultati professionali senza compromettere la salute degli operatori. Scopri i nostri tre sigillanti essenziali: **Adheseal**, **Spray-Seal HS-M** e **LS-M**, e **Safe Seal IQ**. Approvati - OEM, questi sigillanti ricreano sigillature e incollaggi originali, garantendo una finitura impeccabile e sicura.



Sigillanti INNOTEK per Carrozzerie: il perfetto equilibrio tra Prestazioni e Sicurezza  
**Una scelta. Una promessa. Un impegno.**

**NOVA**®

[www.innotec-mobility.it](http://www.innotec-mobility.it)

Distributore Unico **Innotec Mobility Italia**



**MOBILITY ITALIA**