

**Attualità** Car Carrozzeria **Summit 2025**



# Navigare il **FUTURO** della carrozzeria

Con gli interventi di Marc Aguetz e le due tavole rotonde che vi raccontiamo in questa seconda puntata su Car Carrozzeria Summit entriamo in punta di piedi nel futuro della carrozzeria con i trend, i numeri e le nuove tecnologie

Luca **Bertollo**

**E**ccoci alla seconda parte del resoconto sul Car Carrozzeria Summit dello scorso 13 novembre dall'intrigante titolo "Guidare il passato, navigare il futuro. Intelligenza umana e intelligenza artificiale nell'automotive". In questa puntata entriamo più nel merito del lavoro delle carrozzerie italiane; non a caso, la prima relazione di cui vi riassumiamo i contenuti

parla del mercato della carrozzeria e delle sue future evoluzioni.

## **MARC AGUETAZZ E I SUOI NUMERI**

Marc Aguetz, Country Manager GiPA Italia, è una presenza ormai "storica" al Car Carrozzeria Summit ed ha presentato, introdotto da Maria Ranieri, la relazione "Da multi-service a mobility provider: nuovi

business in carrozzeria". Relazione suddivisa in due parti, la prima più generale, la seconda in collaborazione con Arval sul mercato dei veicoli usati. Primo dato: il parco circolante in Italia non cresce più. Oggi sono circa 33 mln di veicoli con tendenza a decrescere lentamente e con un notevole invecchiamento. La proiezione al 2041 prevede un circolante al livello del 2013/14 con circa 31,6

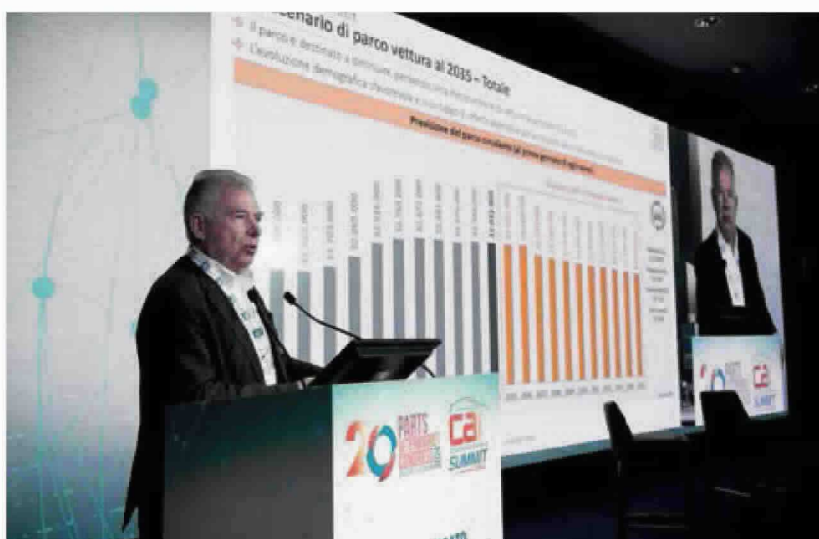


**Maria Ranieri**, Direttore Automotive DBInformation

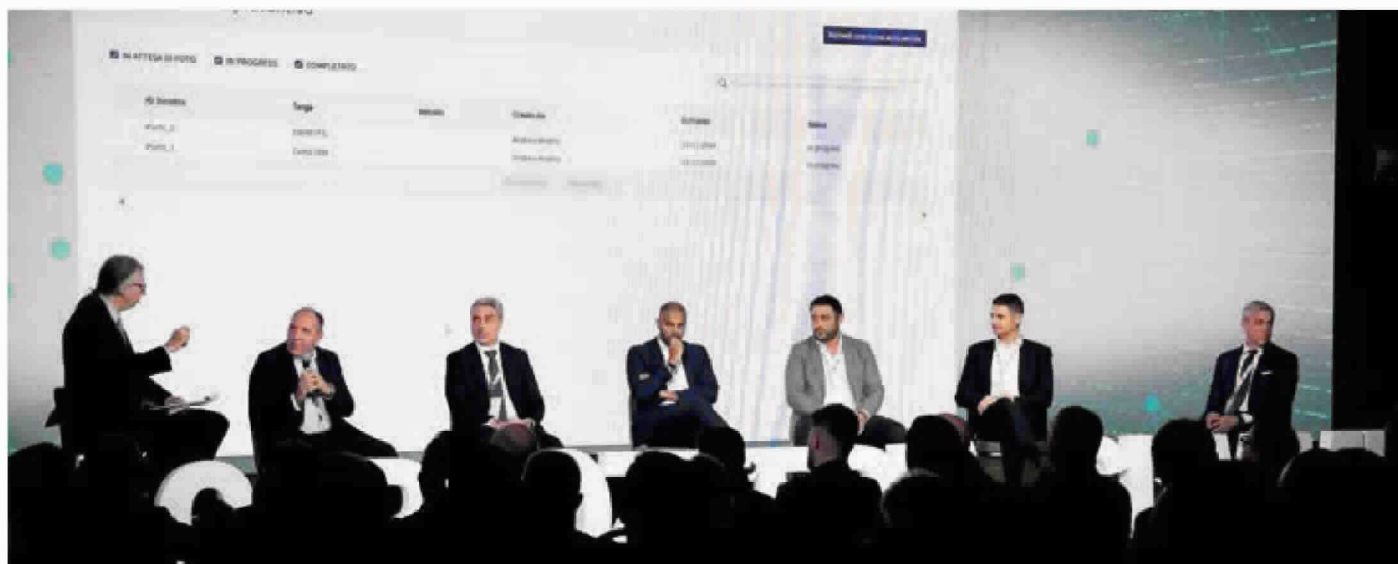
all'incidentalità, dal 2019 si registra un aumento complessivo degli incidenti (conteggiando anche quelli più marginali), sia quelli dichiarati che quelli non dichiarati. Il calo della percorrenza durante la pandemia ha aumentato il numero di incidenti. Naturalmente gli incidenti diventano fatturato per la carrozzeria solo se vengono riparati. Nel 2020 il numero di quelli riparati era il 49% del totale, nel 2023 il 72%: nel dettaglio il 93% quelli dichiarati e successivamente riparati e il 46% quelli non dichiarati, un dato comunque in crescita. Dal 2021 al 2023 aumentano gli interventi in carrozzeria del 47%. Importante notare che ben il 71% delle riparazioni pari a 2,3 mln di interventi è avvenuto dopo incidenti dichiarati alle Compagnie di assicurazione, quindi con il loro contributo per i costi. Andando ad analizzare il comportamento per fasce di età delle vetture, si nota la crescita costante della propensione alla riparazione: per le auto fino a 4 anni di età si passa dal 64% del 2020 al 77% del 2023 (+13%) e si sale progressivamente fino ai mezzi oltre i 15 anni di età che passano dal 36 al 65% (+29%); prezzo del nuovo, dell'usato, incertezza tecnologica, elevata disponibilità di ricambi di carrozzeria per le auto oltre i 10 anni di età rendono conveniente riparare ciò che prima non lo era. Altri dati interessanti illustrati da Aguettaz sono quelli relativi all'evoluzione dell'universo dei riparatori sul territorio, evidenziando anche la realtà multiservice: dal 2013 al 2024 si registra uno spostamento dalle officine OES, quelle delle reti dei costruttori, a quelle indipendenti; meno vetture vendute e quindi minore numero di concessionari e disinvestimento da parte delle Case automobilistiche sulle proprie reti di riparatori autorizzati. Il trend 2019-2030 prevede un calo di circa il 42% per le strutture OES, del 25% per

mln di veicoli: questo a causa del calo demografico, del prezzo delle vetture e dell'incertezza tecnologica. Una proiezione al 2035 prevede il 6,5% di vetture elettriche, principalmente mild e full hybrid, nel parco circolante, che ha una dinamica

molto più lenta rispetto a quella delle vendite. Le tecnologie tradizionali (benzina, diesel, gas) dovrebbero coprire ancora i 2/3 delle vetture, con impatto sulle riparazioni meccaniche e, grazie ai nuovi design, anche sulle carrozzerie. In relazione



**Marc Aguettaz**, Country Manager GiPA Italia

La **prima** tavola rotonda

quelle IAM e, con esclusione delle stazioni di servizio in forte diminuzione e i centri auto e fast-fitters poco rilevanti numericamente, un calo generale del 13%. Il fenomeno multiservice coinvolge le reti dei costruttori, in primo luogo le officine autorizzate, e le officine multimarca: in questo settore le carrozzerie sono rimaste stabili (circa 10.000) negli ultimi anni. Una nuova gestione di aggregatori si affaccia: i produttori di ricambi, vernici, pneumatici, lubrificanti fornivano supporto a officine e carrozzerie: oggi nuovi operatori si stanno avvicinando.

Per quanto riguarda i concessionari, da rilevare il numero dei siti (3.115 nel 2013, 2.326 nel 2024 con previsione di 1.900 per il 2030), le ragioni sociali (1.800 nel 2013, 100 nel 2024, con previsione di 600 per il 2030) e i mandati (3.800 nel 2013, 3.600 nel 2024, con previsione di 4.000 per il 2030). In futuro le officine indipendenti saranno sicuramente chiamate a svolgere attività in precedenza prerogativa delle reti dei costruttori.

### **MERCATO AUTO USATE**

Per quanto riguarda il mercato dell'usato oggi solo il 33% delle vetture passa dai concessionari, il 33% passa da privato a privato, gli specialisti dell'usato intervengono per il 12% e il rimanente 22% vie-

ne gestito in qualche modo dalle stesse officine, un altro protagonista importante. In relazione alle vetture acquistate negli ultimi 24 mesi, da sottolineare che quelle di 3-4 e 5-6 anni di età che rappresentano il 22% del parco circolante costituiscono il 38% delle auto acquistate di seconda mano: questo a dimostrazione del notevole bacino di clientela dell'usato per quelle fasce di età.

Sul processo decisionale di scelta della vettura di seconda mano Aguetz ha continuato ricordando che il 4% degli acquirenti ha delegato l'acquisto, il 42% ha chiesto aiuto o consigli e il 54% ha scelto autonomamente la propria vettura.

L'87% degli interpellati voleva comperare un'automobile usata, il 13% era orientato inizialmente sul nuovo e, a causa dei tempi lunghi di consegna, ha scelto infine l'usato. Il 41% ha dichiarato di avere acquistato un'auto diversa da quella inizialmente desiderata a causa di prezzi più convenienti derivanti da altre proposte. Le informazioni più richieste sul passato della vettura riguardano nell'ordine il chilometraggio, la manutenzione e gli eventuali incidenti, seguiti da notizie sui precedenti proprietari. La maggior parte degli acquirenti continua a preferire il canale fisico per gli acquisti della vettura (66%), il 27% se-

gue una modalità mista online-fisico e il 7% dichiara di rivolgersi solo alla rete. Fra i servizi acquistati con la vettura, Aguetz ha poi snoccolato le percentuali relative a coloro che hanno comprato l'auto con meno di 6 anni da un professionista. Polizza assicurativa: il 63% non l'ha stipulata: il 41% perché l'aveva già, il 21% non ne aveva bisogno, il 18% non l'ha considerata conveniente. Il 9% non è stato informato al riguardo dai venditori: un dato di riflessione sicuramente utile per questi ultimi. Permuta dell'auto: il 59% non ne ha usufruito; di costoro il 56% perché non c'erano auto da permutare, il 17% non ne ha avuto bisogno, l'8% non lo ha ritenuto conveniente. Servizio di finanziamento/leasing: il 56% non ne ha usufruito al momento dell'acquisto; di costoro il 60% ha dichiarato di non averne bisogno e il 29% non lo ha considerato conveniente. Servizio di estensione di garanzia: il 68% non ne ha usufruito; di costoro il 24% non lo ha ritenuto conveniente, il 22% non ne ha avuto bisogno, il 20% non ha ricevuto informazioni dal venditore. Pacchetto di manutenzione: il 75% non ne ha usufruito; di costoro il 30% non ne ha avuto bisogno, il 22% non lo ha ritenuto conveniente, il 18% non ha ricevuto informazioni dal venditore. Infine, il secondo treno di gomme:



**Walter Vergani**, Market & Product Manager B.U. Autoriparativa - Assicurativa Quattroruote Professional

ben l'89% non ne ha usufruito, un servizio quindi che con la diffusione delle gomme 4 stagioni è in forte riduzione; di questa percentuale il 34% non ne ha avuto bisogno, il 22% non ha ricevuto informazioni dal venditore e il 7% possedeva già un secondo treno. .

### LA PRIMA TAVOLA ROTONDA

Renato Dainotto, dopo la pausa, ha introdotto gli ospiti della prima tavola rotonda "L'automazione del colore, la robotica e gli sviluppi dell'IA per la carrozzeria": Walter Vergani, Market & Product Manager B.U. Autoriparativa-Assicurativa Quattroruote Professional; Alessio Pieroni, Product Manager Machines Automotive Aftermarket EMEA, Norton Saint-Gobain; Giuseppe De Pietro, Automotive Refinish Director Italy & Malta PPG; Riccardo Sarandrea, Business Development Manager Italia Automotive VR Premium Akzo-Nobel; Daniele Testa, International Key Account Manager OEM & FLI Axalta Italia; Anil Milli, Providers Deputy Director Mawdy, Genyio.

### WALTER VERGANI

Senza troppi giri di parole Dainotto ha esordito chiedendo a Vergani un

esempio concreto di come l'Intelligenza Artificiale (IA) entri nel mondo dell'autoriparazione. Parlare di IA significa parlare anzitutto di Image Recognition, la tecnologia che sta rivoluzionando il processo di valutazione del danno: Vergani ha portato all'attenzione dei presenti alcuni esempi concreti. Grazie al supporto di slide molto chiare è partito dal primo step che consiste nel caricare le immagini del sinistro su una specifica piattaforma di elaborazione, il massimo della tecnologia attuale, che oggi gestisce quasi 2 milioni di sinistri l'anno in tutto il mondo, con un rating di Image Recognition superiore a Microsoft e Google. La risposta ad alcune semplici domande relative alla condizione del veicolo (per esempio esplosione dell'airbag, difficoltà a girare il volante, chilometraggio del veicolo) consente una migliore classificazione del sinistro anche se, pure in presenza di una procedura guidata, l'IA del sistema conduce ad un'affidabilità totale della descrizione dell'evento calcolando probabilisticamente la precisione finale della descrizione medesima. L'IA, ha sottolineato Vergani, ha rivoluzionato la precisione dell'individuazione dei piccoli sinistri che in Italia sono per l'80% lievi, cioè sotto i 1.000 euro. Una volta caricate tutte le immagini di un sinistro - il pacchetto completo che verrebbe inviato all'assicurazione sulla base di quanto a nostra disposizione - l'IA effettua un processo dei dati inviati che richiede alcuni minuti di elaborazione per produrre il preventivo di riparazione. Alla fine, questo viene fornito nel formato ANIA elaborato da qualsiasi carrozzeria o perito: pezzi di ricambio, tempistica, gravità del danno, tutto elaborato dall'IA e altamente affidabile.

### ANIL MILLI

Anil Milli è intervenuto sull'ingegnerizzazione dei processi di un'impresa come Genyio, joint venture di Vittoria Servizi, società di Vittoria Assicurazioni, e Mapfre Asistencia, Compagnia spagnola oggi divenuta

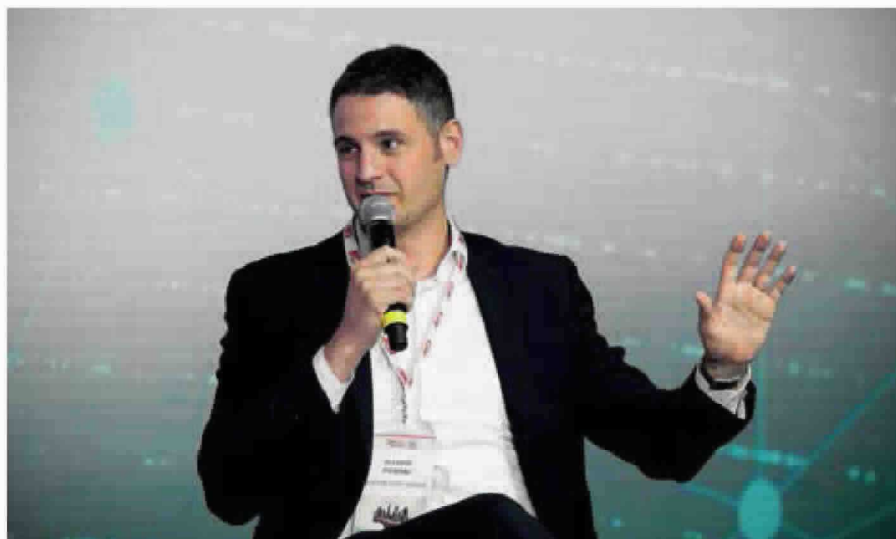
Mawdy. Genyio è attiva principalmente in due business: cristalli e grandine grazie all'acquisizione del 50% di SOS Grandine, ma si occupa anche degli ambiti specifici di Mawdy che sono meccanica e soccorso stradale. Milli ha sottolineato come sia molto complicata l'ingegnerizzazione del settore grandine: molto importante è procedere con la digitalizzazione dei processi. L'obiettivo finale è sempre la semplificazione dei processi stessi: una volta che questi sono rodati si può passare all'Intelligenza Artificiale, evoluzione a cui Genyio si sta dedicando con attenzione grazie alla solidità ed esperienza di soci come Vittoria Assicurazioni e Mapfre Asistencia.

### ALESSIO PIERONI

La parola è quindi passata ad Alessio Pieroni di Norton Saint-Gobain che ha risposto su cosa sia il "cobot" e se sostituirà gli addetti in carrozzeria. Domanda delicata alla quale Pieroni ha risposto nettamente: il cobot non sostituirà l'operatore in carrozzeria proprio per la sua natura di collaborative-robot, concepito cioè per interagire, collaborare con l'uomo e assisterlo in uno spazio di lavoro. Migliora i processi, ne migliora la qualità, ne velocizza i tempi, salvaguardando la salute e la sicurezza dell'operatore. Pieroni ha quindi



**Anil Milli**, Providers Deputy Director Mawdy, Genyio



**Alessio Pieroni**, Product Manager Machines Automotive Aftermarket EMEA Norton Saint-Gobain

presentato Isybot, l'azienda acquisita da Saint-Gobain costruttrice del cobot posizionato in sala: una macchina specificamente dedicata alla preparazione, uno strumento specifico per la carteggiatura programmabile in pochi secondi e utilizzabile con facilità dall'operatore: un ottimo assistente in carrozzeria. Primo cliente di Isybot è stato SNCF, le ferrovie dello Stato francesi, il cui sindacato dei lavoratori spinse per l'adozione del cobot a dimostrazione della sua utilità per l'attività e le condizioni di lavoro dei dipendenti. .

### GIUSEPPE DE PIETRO

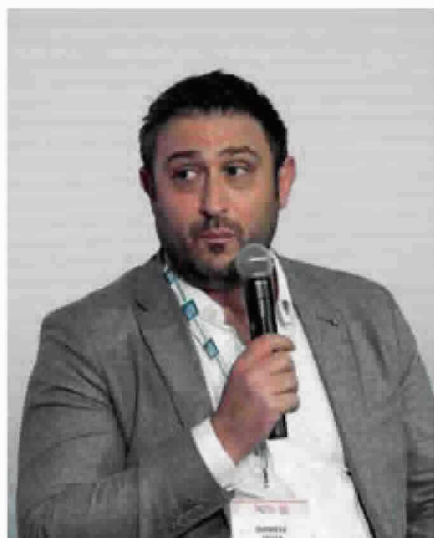
Dainotto ha poi passato il microfono a Giuseppe De Pietro di PPG per avere una dettagliata descrizione di PPG LINQ, l'innovativo ecosistema digitale del colore di PPG. De Pietro ha ricordato che PPG LINQ nasce dall'osservazione di quanto avviene da anni nel mondo delle carrozzerie. Il mercato delle carrozzerie è in crescita per molte strutture riparative: alcune hanno visto crescere il proprio business in modo molto importante negli ultimi 5 anni. A un'azienda di vernici oggi non basta più realizzare buoni prodotti e buoni cicli produttivi: è una condizione necessaria ma non più sufficiente per aiutare lo sviluppo del business di una carrozzeria. Prima del Covid,

PPG ha lanciato un nuovo progetto di digitalizzazione del mondo della carrozzeria partito dall'analisi dei "tempi morti", quelli che cioè non portano valore aggiunto nei processi di riparazione. È nato un percorso in questa direzione che l'azienda sta seguendo e continuerà a seguire in futuro. PPG è stata la prima azienda a lanciare un tintometro automatico nel 2019 che ha innanzitutto portato ad una riduzione degli sprechi, consentendo all'operatore di dedicarsi ad altre attività mentre la vernice viene dosata automaticamente. Il passo successivo è stato il lancio due anni

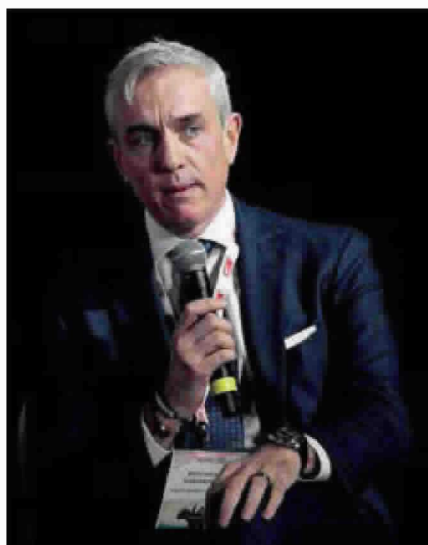
fa di un nuovo importante applicativo: la visualizzazione digitale del colore, che consente un ulteriore abbattimento dei tempi di lavorazione per quanto riguarda l'individuazione del colore corretto. Ma sono anche altri i costi legati a questa operazione che vengono ridotti; ad esempio l'eliminazione dei cartellini prova colore, che consente un ulteriore incremento della velocità delle operazioni. Sempre nell'ambito dell'ecosistema digitale del colore di PPG vanno ricordati i sensori che si possono posizionare all'interno della carrozzeria per la determinazione automatica dei tempi, più o meno rapidi a seconda delle necessità, del catalizzatore: vengono analizzate le condizioni ambientali, le caratteristiche dell'aria, la temperatura e il tasso di umidità. Dati "tecnici" che consigliano all'operatore il migliore prodotto da utilizzare a seconda delle condizioni dell'ambiente di lavoro nel preciso momento in cui viene effettuata la richiesta.

«Oggi - ha proseguito De Pietro rimarcando questo aspetto - il problema emergente con sempre maggiore rilevanza nelle carrozzerie è la carenza di manodopera specializzata. PPG sta operando in due modi diversi per affrontare la questione: prima di tutto supportando numerose scuole di formazione in tutta





**Daniele Testa**, International Key Account Manager OEM & FLI Axalta Italia



**Riccardo Sarandrea**, Business Development Manager Italia Automotive VR Premium AkzoNobel



**Francesco Cucca**, Sales Manager Performance Coatings Lechler

Italia e poi cercando di diventare maggiormente attrattiva per giovani che si vogliono avvicinare al mondo della carrozzeria, grazie anche al contenuto tecnologico della propria offerta come appunto l'ecosistema digitale PPG LINQ.

#### **DANIELE TESTA**

Daniele Testa di Axalta è intervenuto sull'argomento tintometro automatico: si può considerare un aiuto per tutti o solo per le carrozzerie più grandi? A decidere è sempre il mercato: il tintometro automatico ha meno senso nelle strutture con una produttività inferiore o minore numero di auto da gestire rispetto ad altre di maggiori dimensioni. È certamente un aiuto trasversale che supplisce al grosso problema attuale della carenza di manodopera qualificata e dell'elevato turnover del personale. Nelle grandi strutture dove l'approccio al lavoro è sempre meno artigianale questo strumento può migliorare in modo significativo l'attività lavorativa.

#### **RICCARDO SARANDREA**

Riccardo Sarandrea di AkzoNobel, sempre in tema di tintometro automatico, ha rimarcato come esso rappresenti un'opportunità per quelle strutture con volumi, ROI e

payback ragionevoli ma anche disciplina organizzativa e cultura aziendale dell'efficienza. «Il mercato italiano della carrozzeria - ha proseguito Sarandrea - è in fase di consolidamento, come altrove in Europa: nasceranno carrozzerie sempre più grandi su iniziativa di singoli, nasceranno consorzi, Gruppi industriali investiranno nel settore acquisendo strutture di grandi dimensioni o generando reti di carrozzerie. Nel medio termine nel mercato italiano crescerà quindi la platea per questa nuova tecnologia, probabilmente senza diventare predominante. AkzoNobel si caratterizza per un approccio "glocal" rispetto all'innovazione: partendo dalla realtà "globale", mettendo a fattor comune informazioni ed esperienze esterne si devono portare alle carrozzerie e colorifici del proprio mercato di riferimento, locale, le giuste soluzioni. Ed è ciò che da sempre sta facendo AkzoNobel con il programma Acoat Selected. L'azienda ha quindi omologato soluzioni globali, ed altre più mirate verso il mercato italiano. Perché l'installazione abbia successo - ha proseguito Sarandrea - bisogna preparare la carrozzeria, supportare la cultura aziendale in modo che innovazione e tradizione procedano insieme, tenendosi comunque lon-

tani da una totale dipendenza tecnologica perché una carrozzeria deve continuare a lavorare anche nel caso di inconvenienti "tecnologici"...».

#### **LA SECONDA TAVOLA ROTONDA**

Dopo la pausa pranzo, i lavori sono ripresi con la seconda tavola rotonda: "Ambiente, formazione e processi" alla quale hanno partecipato Alessandro Payra, Direttore Generale Procar, Francesco Cucca, Sales Manager Performance Coatings Lechler, l'avvocato Giulia Talamazzi, Associata allo studio legale Conte&Giacomini, Andrea Donegà, Direttore ENAIP Lecco, Monticello Brianza e Morbegno e Pietro Teofilatto, Direttore area fisco ed economia di Aniasa (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della Sharing mobility e dell'Automotive digital).

#### **FRANCESCO CUCCA**

Si potrebbe pensare che l'ambiente con la carrozzeria debba andare poco d'accordo. Le aziende chimiche che collaborano con la carrozzeria invece stanno lavorando molto per ridurre la distanza che separa fra loro ambiente, chimica e carrozzeria. Dainotto ha coinvolto subito sul punto Francesco Cucca che, lavo-



La **seconda** tavola rotonda

randò per un'azienda produttrice di vernici, ha segnalato che la chimica aiuta il prodotto finito ad offrire soluzioni all'avanguardia dal punto di vista tecnologico; inoltre produttività ed efficienza per gli operatori che da ultimo le applicano nei processi di riparazione. Per quanto riguarda l'ambiente i produttori di vernici devono rispettare norme precise, anche non recenti. Ma bisogna fare un passo ulteriore. Nel consumatore finale, l'automobilista, colui che acquista servizi di autoriparazione, predomina senz'altro l'idea che autoriparazione e vernici non siano amiche dell'ambiente, contribuendo all'inquinamento. Per superare questa idea bisogna creare quella che Cucca definisce "identità sostenibile": insegnare processi di riparazione ecocompatibili agli operatori di settore e, attraverso l'adozione di comportamenti virtuosi in tutti i processi non solo produttivi all'interno di un'azienda, trasmettere questo concetto di sostenibilità al consuma-

tore. Alla trasparenza nella comunicazione e rapidità di esecuzione, primi criteri chiave di preferenza da parte del consumatore verso un'azienda di autoriparazione, Cucca ha auspicato che si possa aggiungere la maggiore identità ecosostenibile. La prospettiva di rivolgersi a fornitori ecosostenibili probabilmente si concretizzerà prima per i grandi player come Compagnie assicurative e società di noleggio. Una consapevolezza possibile anche per il consumatore comune, il singolo automobilista, una volta compresa l'importanza dei benefici per l'ambiente e per tutta la filiera produttiva derivanti da un approccio sostenibile.

#### **ALESSANDRO PAYRA**

Alessandro Payra è intervenuto su come Procar si stia muovendo nel supporto agli autoriparatori riguardo ad alcuni fattori determinanti: gestione di ricambi efficiente, ampia offerta di soluzioni, precisione nelle spedizioni e attenzione all'am-

biente. L'azienda si sta muovendo rapidamente in questa direzione. Il 99% dei clienti Procar sono flotte e il fermo tecnico in questo settore è di norma basso. Procar è cambiata molto negli ultimi due anni: ha modificato le procedure di distribuzione, ha fatto investimenti importanti nella digitalizzazione per aumentare la competitività e nella formazione del proprio personale per arrivare alla maggiore precisione possibile nell'identificazione dei ricambi, servizio in precedenza affidato ai partner esterni. L'authority interna consente di comunicare direttamente ai clienti i dati "spacchettati" dell'ordine: il ricambio aftermarket di qualità o il prodotto OE a seconda del contratto con ampia prevalenza del prodotto aftermarket equivalente all'originale. Gli 11 magazzini distribuiti su tutto il territorio nazionale garantiscono distribuzione capillare, velocità di spedizione e sostenibilità ambientale, in assenza di lunghi tragitti su gomma.

**PIETRO TEOFILATTO**

Dainotto ha poi coinvolto Pietro Teofilatto sul tema del rapporto fra noleggio e ambiente: le flotte sono sempre più "green", con paletti precisi definiti nell'ultima legge di bilancio. Teofilatto ha esordito con una dichiarazione esplicita indirizzata alla platea: le imprese di autonoleggio esistono grazie agli autoriparatori e alle aziende che vi ruotano attorno; una relazione fondamentale. Il settore gestisce oggi 1.400.000 tra auto e veicoli commerciali: tutti mezzi Euro 6 che rappresentano il 48% dell'ibrido e il 32% dell'elettrico immatricolato in Italia. Inoltre immette ogni anno 300.000 veicoli più sicuri e di minore impatto ambientale nel mercato dell'usato. Su circa 19 milioni di mezzi Euro 6, oggi 4.800.000 unità vengono dal noleggio. Il dirigente di Aniasa è stato molto critico riguardo alla legge di bilancio 2025, sottolineando due punti importanti. Primo: la mancanza degli ecoincentivi per la sostanziale scomparsa dell'"ecobonus", dato che per l'anno prossimo la stima lo prevede inferiore ai 200 mln di euro, una goccia rispetto ai numeri del parco circolante; secondo: l'aumento del "fringe benefit" sulle auto aziendali uso promiscuo: oltre a una breve descrizione "tecnica"



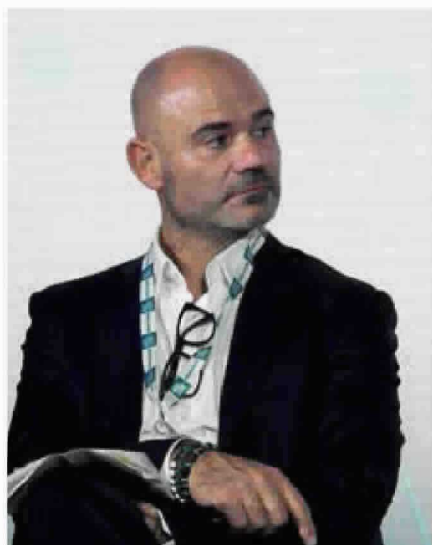
**Pietro Teofilatto**, Direttore area fisco ed economia di Aniasa

della tassazione prevista dalla nuova finanziaria in materia, Teofilatto ha segnalato molto concretamente che per l'utilizzo di una Panda il tutto comporterà un costo di 700 euro in più l'anno. Un poco comprensibile giro di vite che causerà una riduzione delle immatricolazioni da parte dei noleggiatori a lungo termine di circa il 15-20% (- 50/60.000 unità). In questo quadro negativo per il comparto Teofilatto ha segnalato, in relazione alla riforma fiscale 2025, la nota positiva rappresentata dal rie-

quilibrio della deducibilità dei costi incrementi l'utilizzo dell'auto (proprietà, leasing e noleggio). L'auspicio di Aniasa è che si possa procedere ad una revisione della misura del fringe benefit (che colpisce l'85% dei veicoli delle flotte di noleggio) e ad un aumento del fondo per l'automotive.

**ANDREA DONEGÀ**

Andrea Donegà è stato subito dopo coinvolto da Renato Dainotto per rispondere alla domanda delle domande del momento attuale che vivono le carrozzerie: com'è possibile che non si trovino giovani da avviare al lavoro in questo settore? Il direttore ENAIP Lecco, Monticello Brianza e Morbegno è partito da una considerazione generale: oggi il lavoro balza agli onori delle cronache quasi solamente in caso di incidenti o di lavoro nero e sconta il vizio antico di essere sbandierato come spauracchio per lo studente svegliato. Un altro pregiudizio diffuso riguarda le scuole come gli istituti tecnici e i centri di formazione professionale, come ENAIP, considerati una scelta di ripiego. Sono invece realtà dove si studia in modo diverso e s'impara "facendo", con molte ore di pratica e laboratorio che aiutano i ragazzi a coltivare e scoprire i propri talenti.



**Alessandro Payra**, Direttore Generale Procar



**Andrea Donegà**, Direttore ENAIP Lecco

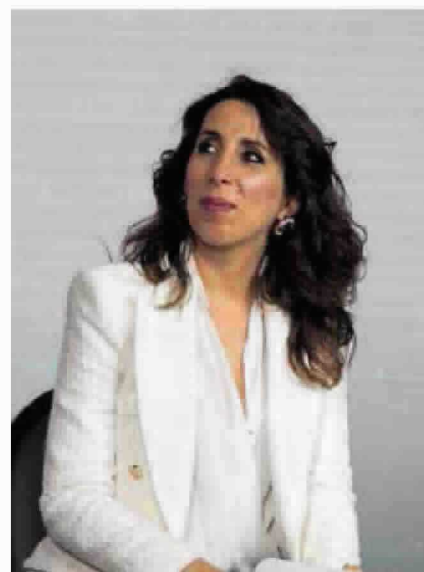


C'è inoltre da considerare la questione demografica, con una natalità sempre più in diminuzione e le nuove priorità dei giovani rispetto al lavoro, soprattutto dopo la pandemia.

Oltre al salario sono tenuti in grande considerazione dai ragazzi il tempo libero e la qualità della vita: le aziende hanno difficoltà ad essere attrattive, a trovare e trattenere i giovani, anche se l'innovazione tecnologica (pure in carrozzeria..) suscita in loro certamente interesse. «Il concetto di lavoro necessita di una nuova narrazione "positiva" - ha continuato Donegà - specie in relazione agli enormi mutamenti portati dalla tecnologia: le stesse carrozzerie stanno vivendo la trasformazione in termini di organizzazione e di ambiente di lavoro. ENAIP si sta impegnando a fare conoscere a giovani e famiglie che l'attività lavorativa nel mondo dell'autoriparazione sta cambiando profondamente e non è più solo sinonimo di lavoro duro e insalubre».

### GIULIA TALAMAZZI

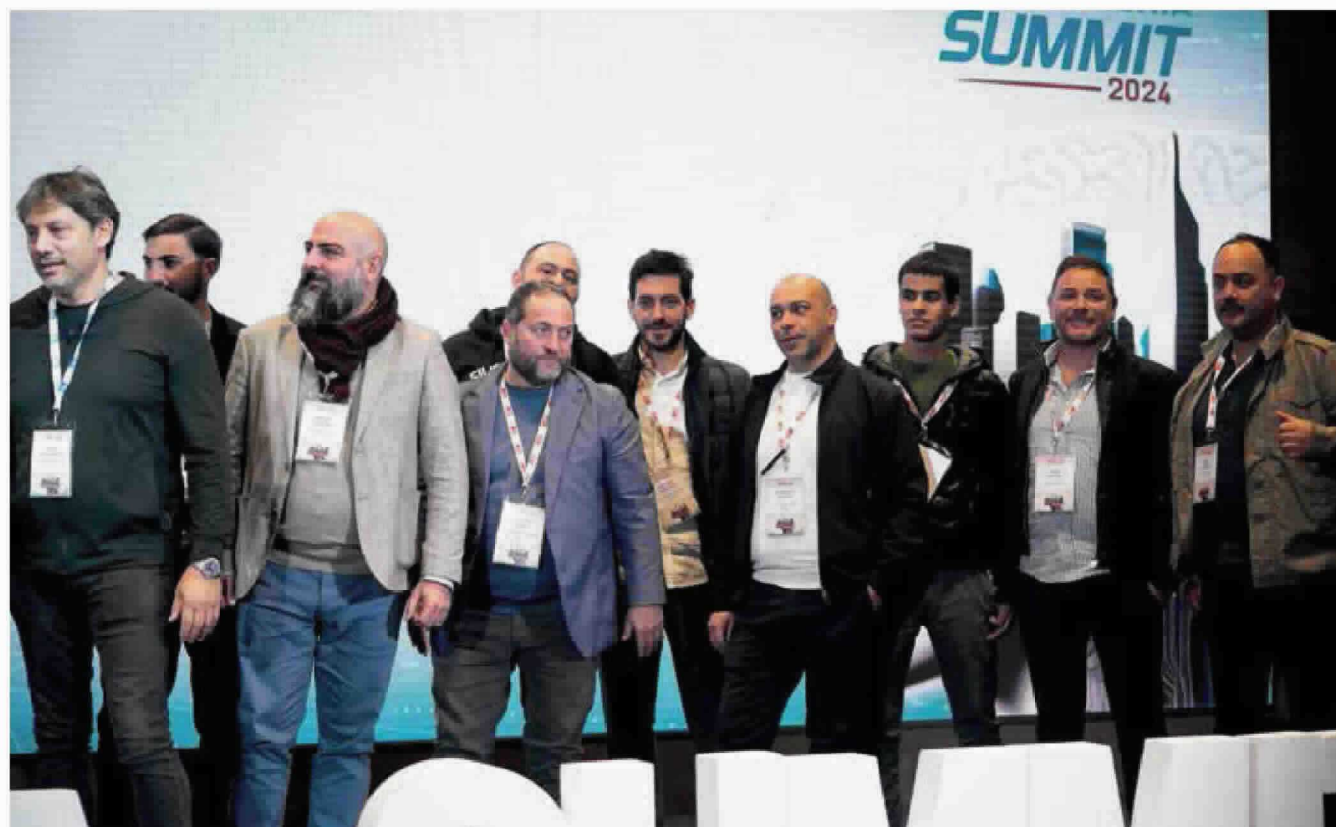
L'avvocato Giulia Talamazzi è quindi intervenuta sul tema degli aspetti legali dell'arrivo dell'IA nel mondo delle carrozzerie e più in generale nell'automotive. Il 1° agosto 2024 è entrato in vigore il regolamento europeo sull'IA rivolto a tutti i soggetti privati e pubblici, fornitori, produttori, importatori e utilizzatori che interagiscono con sistemi di intelligenza artificiale. L'art. 3 del regolamento definisce un sistema di IA quel "sistema automatizzato, progettato per funzionare con livelli di autonomia variabili e che deduce dall'input che riceve come generare output quali previsioni, contenuti, raccomandazioni o decisioni che possono influenzare ambienti fisici e virtuali". In sede europea l'approccio alla formulazione del regolamento è stato improntato al concetto di prevenzione (come avvenuto con il regolamento sulla privacy); i sistemi di IA sono stati suddivisi in 4 livelli di rischio: minimo, moderato, alto e inaccettabile, con



Avv. **Giulia Talamazzi**

aumento corrispondente di responsabilità e obblighi.

Con riferimento al settore automotive gli obblighi di rilievo immediato riguardano dapprima il "censimento", cioè una valutazione del proprio macchinario in rapporto





Appuntamento all'11 e 12 novembre 2025

all'IA e al livello di rischio a cui va assegnato per poi ottemperare agli obblighi che ne derivano. Un secondo obbligo è la verifica operativa sulla macchina: verifiche di conformità al momento dell'acqui-

sto e durante l'operatività dei sistemi di IA per verificarne il corretto funzionamento e in caso di necessità arrestarli in modo forzato. Altra importante verifica è quella relativa al risultato dell'azione di un siste-

ma di IA: ad esempio, una macchina che effettua la scansione di un veicolo incidentato andrà sempre controllata da parte dell'operatore che dovrà verificare, prima che il mezzo possa tornare in strada, la completa corrispondenza fra i risultati della scansione e la sua controverifica fattuale, pena la responsabilità del carrozziere in caso di nuovo sinistro del veicolo medesimo.

### APPUNTAMENTO ALL'ANNO PROSSIMO

Renato Dainotto, Maria Ranicri e Manuela Battaglino della redazione di Parts hanno in conclusione dei lavori calorosamente salutato e ringraziato il pubblico in platea e i partecipanti di questa 5ª edizione del Car Carrozzeria Summit, dando appuntamento al 12 novembre 2025 per la prossima edizione. Ad Autopromotec invece appuntamento con noi di Car Carrozzeria all'Innovation Village.

## INNOVATION VILLAGE L'INNOVAZIONE AL SERVIZIO DEL POST VENDITA



Innovation Village è il nuovo villaggio espositivo dedicato all'innovazione nel settore del post vendita auto e truck, che si svolgerà all'interno di Autopromotec 2025, la prestigiosa Biennale Internazionale delle Attrezzature e del Post Vendita Automobilistico. Organizzato e gestito da DBInformation, il villaggio offre un'esperienza espositiva unica con stand chiavi in mano, un'accogliente piazza per il networking, un'area workshop attrezzata per la presentazione di novità e un servizio di ristorazione esclusivo per espositori e visitatori.

### UN'OPPORTUNITÀ UNICA PER AZIENDE INNOVATIVE

Innovation Village è il luogo ideale per le aziende della componentistica, attrezzature, servizi di meccanica e carrozzeria che vogliono proporre le loro innovazioni di prodotto e servizio a un pubblico altamente specializzato. I vantaggi di Innovation Village:

- Incontrarsi in un ambiente progettato per il networking e lo scambio professionale.
- Comunicare attraverso workshop dedicati e visibilità sulle riviste di settore.
- Esporre in un contesto esclusivo, con soluzioni espositive curate e di forte impatto.

Con oltre 75.000 operatori professionali attesi, Innovation Village rappresenta un'opportunità imperdibile per le aziende che vogliono affermarsi nel mercato del post vendita automobilistico.

Quando?

Appuntamento dal 21 al 24 maggio 2025 a Bologna Fiera – Padiglione 22!