

EDBS

MAGAZINE

#01

6	AUTOMOTIVE DEALER DAY 2021	
8	ACADEMY	14 AMBRA CAR SERVICE SRL
	18 C'È GRANDINE E GRANDINE	
20	ITALSERVICE SRL	26 UNA NUOVA CASA ONLINE
	28 OUR METHOD IN THE WORLD	
	30 I VALORI DELLO SPORT	

Nel 1977 ho iniziato la mia lunga avventura con Ballsystem. Sono stato e sono un artigiano, meglio dire un battilastra, nell'anima, nella mente, nel cuore. Non ho mai smesso di pensare in questo modo perché mi ha consentito di alzarmi ogni giorno con entusiasmo e di non perdere mai l'orientamento. Sono trascorsi oltre quarant'anni e la passione per il mondo delle auto è rimasta intatta, diciamo che non ha avuto ammaccature, giusto per restare in tema. Una passione, anzi, che si moltiplica, con i cambiamenti e le criticità, che per me significano uno stimolo all'innovazione.

Novità quindi. Parte così un nuovo progetto, quello di **BS Magazine**, una finestra sul nostro mondo e un occhio rivolto a dare visibilità al nostro settore e ai nostri stakeholder. E' la prima di tante novità che ci attendono per il futuro, con una nuova casa online appena nata e un nuovo quartier generale per Ballsystem che presto nascerà a Perugia per offrire ai nostri clienti nuovi spazi e servizi aumentati.

Le **sfide**. Sono molteplici quelle che dovremo affrontare, consapevoli che la più grande è rappresentata dal contributo che ciascuna impresa deve necessariamente dare al **pianeta** per evitarne la rovina.

La scelta di sostenibilità d'altronde è insita nel nostro Dna, nel nostro metodo, quando subito abbiamo scelto un approccio virtuoso, ad emissioni zero, da strutturare ed esportare in un settore considerato ad alto impatto ambientale.

Non nutro molti dubbi su quali siano i **fattori** determinanti per vincere le sfide del futuro e il Covid19 ce lo ha insegnato sin troppo bene. **L'unione** fa la forza ed è l'unico modo che abbiamo per sentirci più potenti e meno soli in un mondo che va così veloce e che quotidianamente ci presenta il conto dei nostri errori.

Non a caso abbiamo fatto leva sul concetto di **The Human Machine**. Il nostro capitale umano resta il nostro patrimonio più grande, con la tecnologia ad impreziosirlo, rappresentando uno strumento e mai un fine. I nostri collaboratori, i nostri tecnici, i nostri dipendenti, il nostro network, i nostri partners, i nostri fornitori, le nostre collaborazioni sul territorio, noi ci sentiamo **ognuno** di loro, in una guerra quotidiana che si può vincere solo tutti insieme.

Apriamoci all'**innovazione**, al **cambiamento e alla tecnologia**, controllandola, senza mai subirla. Crediamo sempre di più nella **formazione**, interna ed esterna, costante e sfidante, per rinnovarci professionalmente e umanamente. Facciamo della **sostenibilità** un punto fermo nel nostro modo di vivere, per essere un valore aggiunto per il nostro pianeta e non un peso. Cerchiamo di essere **dinamici**, per essere sempre allenati alle novità e alla velocità di questo mondo in continuo movimento. Mettiamo, soprattutto, sempre l'**uomo**, il suo estro e le sue capacità al centro, perché siamo noi che possiamo fare la differenza nella nostra vita e in quella degli altri.

In Ballsystem è così che intendiamo affrontare le prossime battaglie. Non ci tireremo mai indietro, anzi, oggi più che mai facciamo un passo avanti stringendoci per mano con chiunque voglia farlo insieme a noi.

FRANCESCO MOTTOLA
President and Founder Ballsystem



Automotive Dealer Day 2021

Tre giorni di confronto, incontri e condivisione in occasione dell'Automotive Dealer Day 2021, l'evento di Quintegia che riunisce il mondo dell'automotive italiano ed europeo, tornato in presenza per questa edizione.





“ Siamo tornati all’ADD dopo due anni di lockdown, smart working, teleconferenze forzate, ed è l’occasione per riaffermare la proposta di valore di Ballsystem, una proposta multiservice, quindi non solo l’autoriparazione di auto grandinate, ma sempre più eterogenea e compatibile con le diverse esigenze del mercato.

Un’offerta rivolta a tutti gli operatori del settore automotive, quindi flotte a lungo e breve termine, concessionari, assicurazioni, case automobilistiche, retail. Lo facciamo grazie ad una rete consolidata di 200 strutture sul territorio nazionale e non solo in Italia ma anche all’estero con cantieristica in diverse zone d’Europa. Grandi prospettive per la Ballsystem su cui fondiamo la nostra visione e la nostra proposta per il futuro ”.



Fabio Marcucci,
Resp. commerciale Ballsystem

Il programma dell’evento, con un’agenda e relatori di spicco internazionale, ha offerto un focus su alcuni argomenti di grande attualità come digitalizzazione, elettrificazione, sostenibilità e il passaggio tra prodotto e servizio. Argomenti cari a Ballsystem, presente in qualità di Silver Sponsor dell’evento con uno stand dedicato in cui il management dell’azienda ha ricevuto la visita da parte di importanti players e partners del settore.

Il responsabile commerciale Fabio Marcucci ha invece parlato della visione e della proposta di valore di Ballsystem, sempre più ricca, trasversale, digitale e fatta di multiservice, quindi non soltanto di ripristino di veicoli grandinati, ma anche meccatronica, carrozzeria, cristalli e molto altro. Una proposta che si rivolge a diversi operatori del settore automotive e che vanta la consapevolezza di una rete consolidata di 200 strutture su tutto il territorio nazionale.



BS ACADEMY PER LA FORMAZIONE

Ballsystem ritiene la formazione una vera e propria mission dell'azienda, nonché una delle leve più importanti del cambiamento e del progresso. Per questo sviluppa nella propria sede corsi di formazione, teorici e pratici, rivolti al proprio personale e al personale facente parte del proprio network. Così Ballsystem punta a tenere costantemente aggiornata la propria rete Greenpartner, per garantire eccellenza dei processi e know-how sempre in linea con i trend più recenti. Conclusa la formazione tecnica in Accademia BS, il corsista consegue il certificato con validità legale.

La collaborazione con enti istituzionali e scuole professionali certifica la qualità e la trasversalità di BS nel mondo della formazione, ufficialmente titolata agenzia formativa accreditata per la Regione Umbria. In futuro l'Accademia avrà un ruolo ancora più centrale perché l'idea è quella di un'ulteriore differenziazione di corsi per tecnici, periti, authority. Ballsystem è attivo nella condivisione con i propri partners di percorso formativi che permettano di conseguire diplomi professionali riconosciuti affinché sia più facile e specifica l'entrata per i giovani nel mondo del lavoro.





← 720 ore di formazione erogate ogni anno

↓ 310 persone formate ogni anno



↑ 2008: anno di attivazione dell'Accademia



Carlo Mottola,
Direttore Tecnico e Academy Ballsystem

INTERVISTA

Vincenzo Giordano, Allievo Ballsystem Academy



Come nasce la tua vocazione per il settore automobilistico?

Non sono un figlio d'arte come si suol dire e non ho ereditato una passione di famiglia. L'amore per l'attrezzatura, per i martelli, mi ha spinto sin da piccolo ad avvicinarmi al mondo della riparazione. Sono così diventato un battilastra e la lattoneria è la mia vita. Su questa grande passione ho fondato a Palermo un'azienda, composta da ragazzi giovani (15 operativi più 4 negli uffici) e che si è diversificata nel tempo a livello di servizi. Non mi sento solo il titolare di un'azienda ma principalmente continuo a sentirmi un tecnico, un battilastra appunto.

Quanto ritieni importante la formazione nella professione?

È fondamentale perché senza formazione si resta indietro. La competenza tecnica è necessaria per restare al passo con le novità, con le metodologie, con le attrezzature che cambiano, così come le esigenze dei clienti. Senza formazione è impossibile crescere.

Cos'è che più ti piace della professione del tecnico PDR?

Senza dubbio la manualità, soprattutto per chi viene dal mondo della lattoneria (in cui comunque poi si interviene in un secondo momento con la verniciatura) ti colpisce proprio questo elemento. Gli attrezzi sembrano sempre uguali, seppur di diverse misure, ma la riparazione a freddo è davvero un mix tra artigianalità, manualità e tecnica. Personalmente dedicavo già da tempo un po' di momenti liberi su questo tipo di riparazione ma venire qui mi ha consentito di capire meglio le tecniche di utilizzo delle leve e come va gestita una lamiera.

Qual è il tuo sogno nel cruscotto?

Far crescere la mia azienda, che per me è una famiglia, e chissà ampliare con altri punti sul territorio. Sono innamorato della mia azienda e questo amore cerco di trasmetterlo quotidianamente ai ragazzi che lavorano con me. Senza amore non puoi fare il nostro lavoro. Sarò il primo a creare un corso per battilastra, forse anche per la voglia di tramandare la passione per questo mestiere.

Il primo impatto con la realtà Ballsystem e cosa ti è piaciuto di più?

L'impatto è stato molto positivo. Il contatto con Carlo Mottola e Flavio Iavarone mi ha dato molto, mi ha trasmesso quella tranquillità e positività, quella voglia di non smettere di accrescere le mie competenze. Le aspettative che avevo si sono avverate e quindi appuntamento al prossimo step.

DOPPIA

Flavio Iavarone, Formatore Ballsystem Academy



Cosa cerchi in un allievo della Ballsystem Academy?

Cerco in primis di cogliere entusiasmo e passione per il lavoro, perché sono la base imprescindibile per fare questa professione. Poi entrano in gioco abnegazione, energia e voglia di condividere con il gruppo di lavoro e i risultati ottenuti. Fare gruppo è molto importante e ci si confronta con gli altri partecipanti e con i formatori per apprendere e crescere.

Quali competenze vengono acquisite al termine dell'Accademia?

Puntiamo a condividere con i partecipanti il nostro know-how, che permetterà al futuro tecnico di riparare danni da grandine e danni da circolazione. La capacità di individuare i danni, il corretto posizionamento per la riparazione, la velocità e la qualità dell'intervento sono alcuni degli argomenti più importanti che affrontiamo durante le sessioni formative.

Cosa differenzia Ballsystem e il suo metodo da altre aziende del settore?

Ci differenziamo per tempi rapidi, costi più contenuti e sicuramente per la qualità della riparazione. Abbiamo un team di professionisti molto preparati, che mettono sempre al primo posto la qualità dell'intervento. Nel nostro settore conta molto la manualità, diciamo l'artigianalità nel modo di operare.

Fai parte della famiglia Ballsystem da una vita. Quali sono i ricordi più belli e che ruoli pensi possa avere nel domani?

Sono cresciuto con l'azienda e insieme all'azienda. Sono felice di aver accresciuto le mie deleghe nel tempo e oggi, oltre ad essere tecnico riparatore, sono responsabile di un'area importante dell'Accademia, con il privilegio di formare ragazzi e condividere con loro le mie esperienze e la mia grande passione per la professione. Ho vissuto momenti bellissimi e non potrò mai dimenticare la riparazione della mia prima auto grandinata, oltre 20 anni fa.

Quanto è importante la formazione nel settore automobilistico, soprattutto al giorno d'oggi?

Non è solo importante, ma direi necessario e imprescindibile. Formazione, disciplina, allenamento. Con l'esperienza maturata puoi raggiungere traguardi importanti. Questo vale soprattutto per noi tecnici PDR. Lavorare, "allenarsi" costantemente, farlo tutti i giorni, provando a raggiungere livelli sempre più alti di qualità, velocità, precisione.

Cosa diresti ad una persona che vuole diventare tecnico specializzato in PDR?

Pazienza tantissima, entusiasmo ancor di più. Non è un lavoro semplice, ci si deve sentire come dei piccoli sarti applicati al mondo della riparazione auto. Noi in Ballsystem siamo innamorati del nostro lavoro e puntiamo all'eccellenza, questo è ciò che vogliamo infondere a chi prende parte alle nostre sessioni formative. La parola metodo è la sintesi del nostro DNA ed è la somma di passione e tecnica.

Ambra Car Service: esperienza e qualità



Intervista a Luca Gazzoli, CEO di Ambra Car Service

Buongiorno Sig. Gazzoli e grazie per la disponibilità. Vogliamo partire dalla formazione, un concetto che il Covid19 ha fortemente messo all'attenzione di tutti. Quanto conta la formazione nel mondo delle carrozzerie e come voi cercate di arricchire il bagaglio dei vostri tecnici sulla base dei molteplici sviluppi, soprattutto tecnologici, del settore?

Formazione e informazione per noi sono fondamentali. Abbiamo la fortuna di collaborare con partner molto preparati che ci supportano costantemente. La nostra azienda spende più di 3000 ore all'anno per la formazione e questo ci permette di essere sempre aggiornati su prodotti e strumenti di lavoro. Inoltre, seguiamo corsi su come migliorare la comunicazione ed i processi all'interno del nostro gruppo.

Quale il Suo personale consiglio alla nuova generazione di giovani che vuole affacciarsi al mondo dell'auto-riparazione?

Ai giovani consiglio di intraprendere questa avventura con una sana dose di voglia di fare bene questo lavoro mettendosi in gioco senza guardare troppo alla forma della struttura ma concentrandosi sulla capacità di offrire un servizio di alta qualità con persone capaci e motivate e che si sentano stimolate e parte di un progetto a lungo termine. In questo modo ci vorrà forse più tempo ma costruirebbero basi solide su cui far sorgere la loro azienda e il loro sviluppo. Importante non avere fretta, in questo lavoro come in altri ci vuole tempo ma alla fine il risultato arriva e pure le soddisfazioni personali.

Ambra Car Service non ama definirsi un semplice "riparatore di automobili" bensì "fornitore di multipli servizi per automobili". Si può mantenere lo stesso standard di qualità anche ampliando il ventaglio dei propri servizi per il cliente? Quale secondo Lei il vero punto di forza della Vostra realtà?

L'unico modo per gestire volumi importanti e diversi tipi di servizio è avere delle procedure chiare e definite che non permettano la libera interpretazione. Dal punto di vista del cliente inizialmente questo modo di operare potrebbe risultare un po' rigido ma a tendere permette di ottenere risultati molto positivi in termini di qualità e soddisfazione. Di punti di forza ne abbiamo sicuramente un paio: il primo risulta essere quello del processo di formazione interna attraverso il quale riusciamo negli anni a costruire collaboratori preparati e capaci di risolvere quasi tutti i problemi legati all'auto. Il secondo è la passione che ci mettiamo ad innovare e ad anticipare i trend di mercato. Cerchiamo di trovare sempre soluzioni che semplifichino il lavoro e il contatto con il cliente.



“ La tecnologia non ci spaventa ma ci affascina. Sono convinto che debba essere uno strumento per semplificare la vita di tutti i giorni e non bisogna avere paura che prenda il sopravvento. Questa deve essere governata da persone capaci e anche nel nostro settore credo che assisteremo a cambiamenti di figure ”.

Impossibile oggi non fare squadra per vincere le sfide di domani. Lo chiede il nostro pianeta e lo chiede anche il contesto del mercato. Cosa La rende più soddisfatto del gioco di squadra tra Carrozzeria Ambra e Ballsystem e quale visione condividete per il futuro?

La spaventa un mondo in cui la tecnologia sembra stia prendendo il sopravvento su tutto? Anche nel vostro settore, l'uomo resterà il vero elemento che fa la differenza e come le aziende devono attrezzarsi per rimanere al passo con i cambiamenti negli aspetti tecnici e gestionali?

Con ballsystem abbiamo fin da subito condiviso gli stessi valori riguardo al modo di lavorare e su come gestire i clienti senza mai andare in conflitto. Per il futuro abbiamo invece l'obiettivo di riuscire a consolidare le relazioni che abbiamo instaurato in questi anni con i partner cercando di garantire sempre livelli alti di qualità, tempi di riparazione brevi e massima soddisfazione dei clienti.

La tecnologia non ci spaventa ma ci affascina. Sono convinto che debba essere uno strumento per semplificare la vita di tutti i giorni e non bisogna avere paura che prenda il sopravvento. Questa deve essere governata da persone capaci e anche nel nostro settore credo che assisteremo a cambiamenti di figure. Oggi ad esempio in un multiservice c'è bisogno di un informatico che gestisca tutta la parte IT dell'azienda e che configuri e aggiorni tutti gli strumenti di diagnosi per poter operare su auto nuove.



Grazie per la bella chiacchierata e Le lasciamo rivolgere un saluto e un auspicio ai lettori di BS Magazine in un momento storico così sfidante per tutti.

Il cambiamento in corso è talmente ampio e veloce che è difficile prevedere quali modelli di business saranno di successo, quali competenze saranno necessarie e definire come dotare le persone di queste competenze. La complessità di questa trasformazione pone una nuova sfida per le aziende del nostro settore. Fronteggiare l'enorme disallineamento tra competenze richieste e disponibili, la forte competizione e la difficoltà di formare e riqualificare il personale in tempi brevi. Solo le aziende composte da persone capaci e veloci riusciranno ad innovarsi per anticipare o reagire al cambiamento.

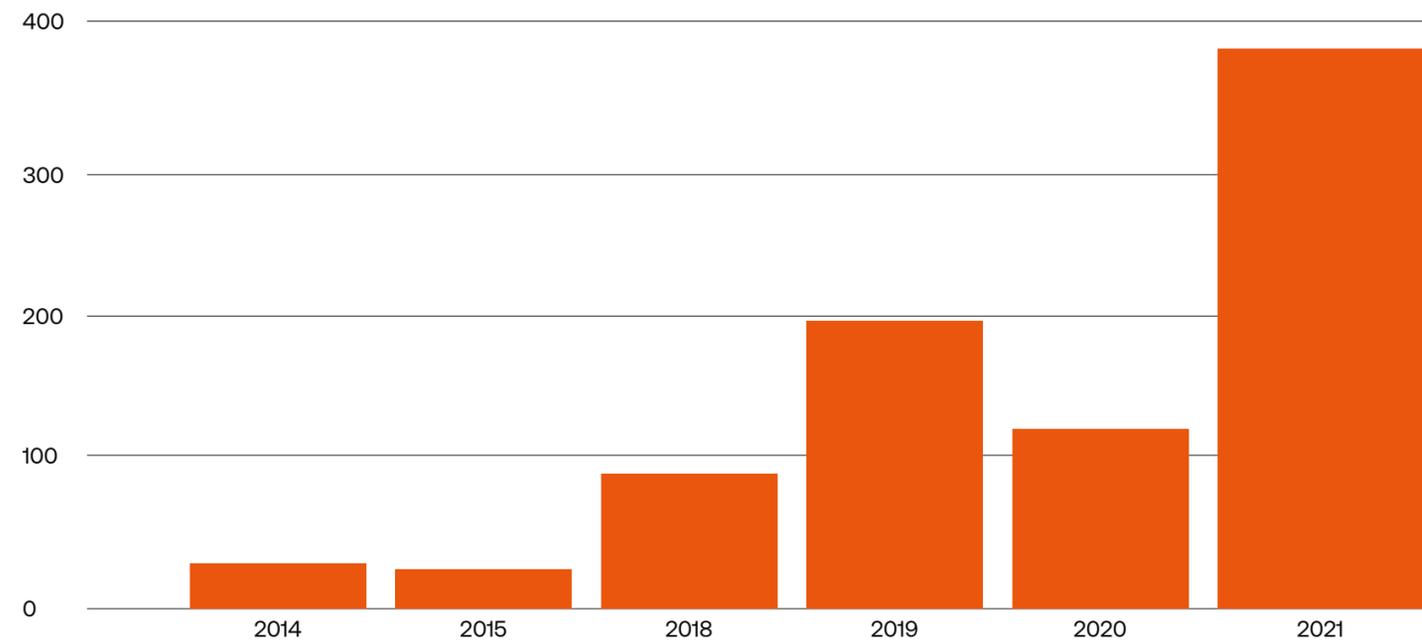
C'è grandine e grandine: cambiano gli scenari

Le violente grandinate che si sono abbattute recentemente (Parma, Modena, Torino), unitamente ad altri importanti eventi climatici registrati negli ultimi anni, lanciano un campanello d'allarme sui futuri scenari climatici mondiali. Più o meno tutti abbiamo negli occhi le scene sulla A1 con gli automobilisti attoniti e impauriti di fronte a chicchi di gradine grandi come palle da tennis (al 2° o 3° posto

per dimensioni negli ultimi 15 anni). Triplicano le grandinate in Italia nel 2021, con 11 tempeste di ghiaccio al giorno dall'inizio dell'estate rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. I dati forniti da ESWD sulle grandinate sono inequivocabili e si riferiscono in particolare alla zona settentrionale dell'Italia.



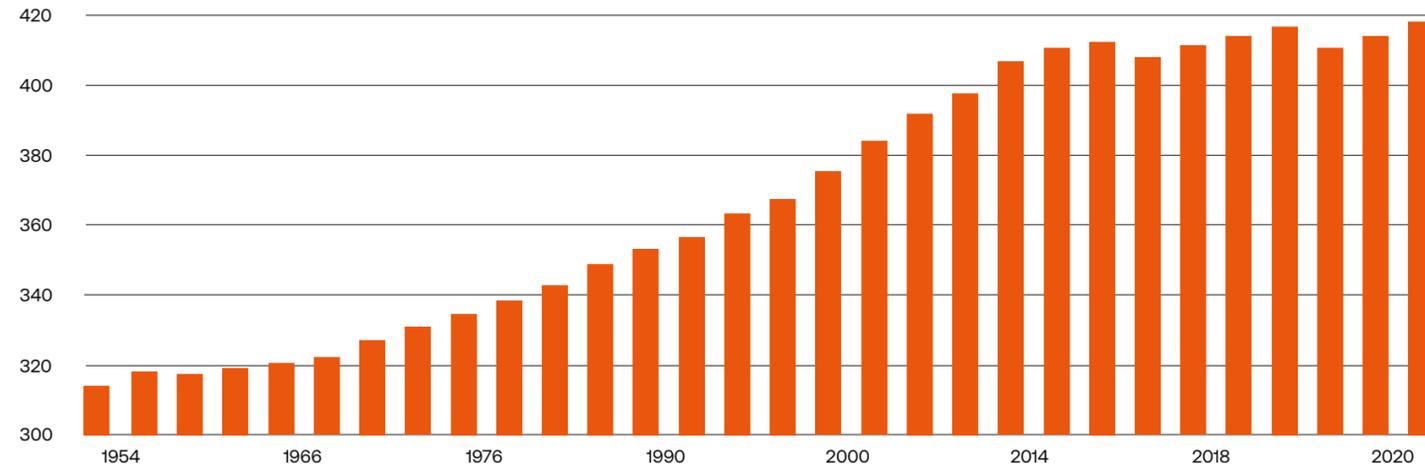
Panoramica degli eventi grandine negli ultimi anni



← L'estate 2021 ha fatto registrare il maggior numero di eventi grandine dell'ultimo decennio, con un record negativo di **386 eventi** con un aumento geometrico rispetto ai 31 del 2012 o ai 27 del 2015.

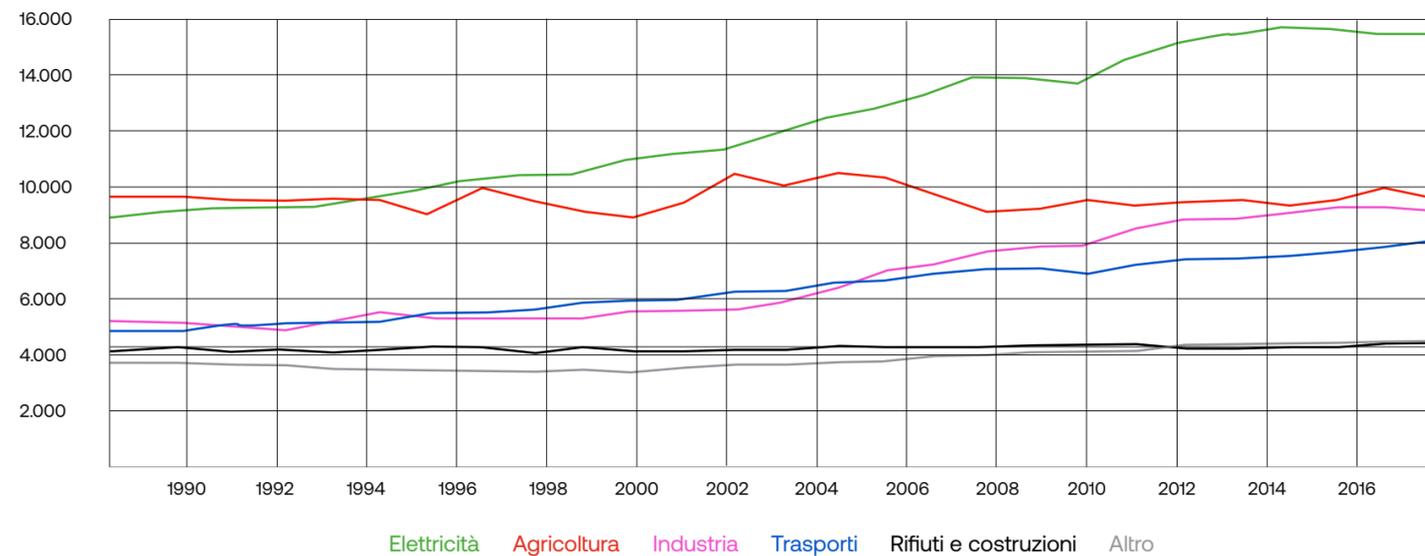
C'è un filo sottile tra Covid19 e crisi climatica. Esattamente come la pandemia ha fatto emergere il bisogno di condividere il problema per tentare di attenuarlo o ridurlo, nello stesso modo nasce l'urgenza di gestione condivisa dell'emergenza climatica per evitare il punto di non ritorno, sperando di non averlo già raggiunto. I dati sono sotto gli occhi di tutti: Negli ultimi 30 anni sono stati rilasciati in atmosfera più gas serra di quelli prodotti in tutta la storia precedente, provocando un innalzamento delle temperature medie di circa 1°C e una crescente instabilità del clima.

Il numero degli eventi grandine dal 1954 a oggi

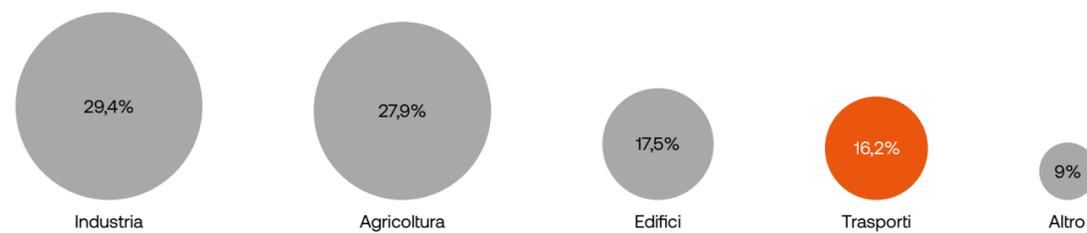


Fonte: LAB 24 IL SOLE 24 ORE Parti per milione (ppm) di CO₂ presenti nell'atmosfera terrestre

Emissioni di gas serra per settore nel mondo

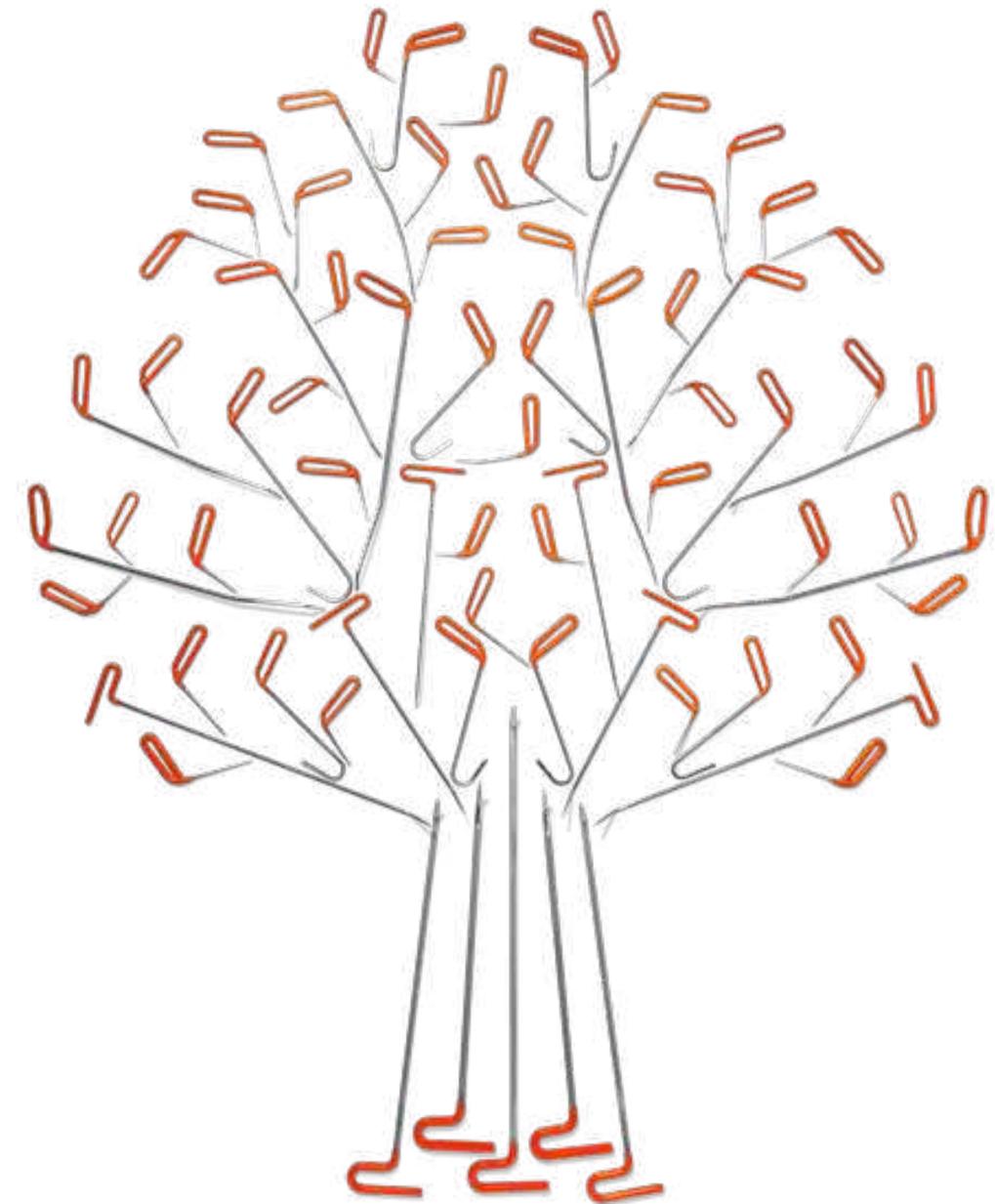


Le emissioni di CO₂ nei trasporti



Parola chiave: sostenibilità

Un mondo sostenibile è una strada obbligata nella scelta di tutti i giorni e l'aiuto della tecnologia sarà determinante nel supportare questo necessario percorso. Innovare quindi resta un'esigenza fondamentale per vincere le sfide commerciali del futuro ma declinarla con la tutela dell'ambiente sarà ancor più prioritario, attraverso una strategia concreta di contenimento delle emissioni dannose per l'ambiente.



L'albero delle Leve di Ballsystem raffigura il dna green dell'azienda. Ballsystem si basa su un metodo brevettato completamente ad Emissioni Zero, utilizzando per la riparazione leve, tirabolli e punteruoli che non hanno bisogno di energia elettrica per entrare in funzione.

BS Greenpartner: Italservice srl

Intervista con Domenico e Ilaria Tammaro, titolari di Italservice srl

Buongiorno e grazie per la disponibilità. Il nuovo Magazine BS intende raccontare il mondo Ballsystem, i suoi partners e stakeholder e più in generale fare un punto sul mondo automotive. La vostra realtà nasce nel 1967. Si sente il peso della responsabilità di portare avanti un duro lavoro e una grande passione di famiglia? Quali sono i valori che non avete mai smesso di perseverare?

Ampliare i servizi sembra essere un minimo comun denominatore per tutto il mondo delle carrozzerie. Voi come avete affrontato nel tempo questo aspetto e quali sono le linee guida per il futuro?

Resilienza può essere la parola con cui riassumere per tante realtà l'ultimo anno e mezzo. Come avete affrontato le criticità e modificato i processi durante la pandemia?

Buongiorno, ringrazio voi per l'opportunità datami nell'esprimere un parere sul mondo Ballsystem che ho molto a cuore. Credo che lavorare in famiglia e l'aver formato una squadra giovane e motivata ci solleva da fatto di dover sentire il peso del lavoro, a volte duro, ma che viene affrontato con molta passione e determinazione. La famiglia, la passione e la voglia di migliorarci sono da sempre i capisaldi ai quali facciamo riferimento. Nell'evolversi del mercato e della domanda restare fedeli alla piccola realtà, dalla quale tutto è nato, secondo me, è fondamentale per sviluppare ed avere un visione chiara del futuro.

Nati nel 1967 come carrozzeria abbiamo iniziato l'evoluzione nel 1992 progettando un'officina meccanica che rispondesse alle esigenze del momento e che partita nel 1994 non ha mai smesso di evolversi in servizi e tecnologie, cercando di rimanere sempre al passo con il progresso, veloce ed eterogeneo, del mondo delle autovetture, una formula vincente che cerchiamo sempre di alimentare ed evolvere sempre in meglio.

Resilienza credo sia una parola che ha accomunato il mondo intero in questi ultimi due anni, difficili e tristi. Durante la pandemia ci siamo concentrati nell'assistenza alle realtà che come noi hanno continuato a fornire i propri servizi essenziali. La solidità e la coesione del gruppo, i nostri tecnici che ci hanno supportato ed aiutato, siamo riusciti ad essere operativi anche nelle difficoltà del momento che stavamo attraversando senza mai perdere di vista l'obiettivo.



Siete uno dei greenpartner più longevo del network Ballsystem. Siete tra le poche realtà in Toscana ad avere la riparazione a freddo nel novero dei vostri servizi, che fornisce al cliente l'opportunità di risparmiare tempo e soldi, senza intaccare la qualità. Parliamo nello specifico della formazione, uno dei veri plus della partnership con l'accademia BS. Come cercate di arricchire il bagaglio professionale dei vostri tecnici sulla base dei molteplici sviluppi, soprattutto tecnologici, del settore? E qual è il Suo personale consiglio alla nuova generazione di giovani che vuole affacciarsi al mondo dell'autoriparazione?

Oggi più che mai è necessario far squadra e contaminarsi positivamente con altre realtà. Cosa La rende più soddisfatto del gioco di squadra tra la Italservice e Ballsystem e quale visione condividete per il futuro?

Permettetemi di fare un doveroso e sentito ringraziamento alla Famiglia Mottola per avermi fatto sempre sentire parte di una famiglia che mi ha dato molte possibilità di crescita. Mi riempie di orgoglio essere una delle poche realtà di questo settore così longeve, risultato di impegno e lavoro che negli anni ci ha ripagato degli sforzi e delle energie investite nella riparazione a freddo, permettendo ai clienti di risparmiare nelle riparazioni senza compromettere la qualità e la salvaguardia dell'ambiente. Il futuro corre e scorre velocemente, noi cerchiamo ogni giorno di stare al passo con tutti questi cambiamenti, investiamo in un team giovane formato e disposto a crescere ed essere sempre all'altezza della tecnologia che muta e si evolve. Il mio personale consiglio ai giovani è quello di seguire e fare tesoro della "vecchia generazione" forse meno tecnologici ma più artigiani, consiglio loro di far tesoro di quell'esperienza e fonderla con la tecnologia che ci circonda cercando di completare la loro formazione sotto ogni aspetto.

La collaborazione con Ballsystem è ormai consolidata e importante per la nostra azienda, abbiamo intrapreso un cammino insieme anni fa e a tutt'oggi continuiamo ad avere una collaborazione positiva e fruttuosa, sotto molti punti di vista. La visione che condividiamo per il futuro è quella di una crescita continuativa e positiva e guardando indietro agli anni trascorsi risulta essere una visione quasi naturale nella sua evoluzione.



La tecnologia è un tema dominante negli attuali scenari. Teme che l'affinarsi della tecnologia possa comportare un tale perfezionismo sulle auto da diminuire sensibilmente il lavoro per le carrozzerie? Oppure solo si tratterà per le carrozzerie di guardare al futuro con un occhio diverso, familiarizzare sempre di più con tematiche elettroniche, digitali e innovative?

Grazie per la bella chiacchierata e Le lasciamo rivolgere un saluto e se vuole un auspicio per il futuro ai lettori di BS Magazine

Nonostante la tecnologia sia un tema dominante negli attuali scenari non credo che tale perfezionismo possa diminuire il lavoro per le carrozzerie, starà a noi rispondere alle richieste del mercato familiarizzando con le nuove tematiche elettroniche, innovandoci e crescendo con costanza e dedizione.

Ringrazio Voi per l'opportunità datami di poter esprimere il mio pensiero su questa bella realtà con la quale collaboriamo da anni. Ai lettori rivolgo un caro saluto e auguro a tutti noi di poter sviluppare sempre più queste tecnologie che, non solo, ci permettono di risparmiare economicamente ma che sostengono anche un ambiente più sano e green.



Una nuova casa online: nasce ballsystem.it

Ballsystem allarga la propria presenza online grazie al nuovo sito internet www.ballsystem.it, realizzato in collaborazione con l'azienda Studiogusto. La nuova casa online di Ballsystem ha un approccio B2C, con un linguaggio semplice e diretto, volto a fornire informazioni relative ai servizi di riparazione auto BS e alle carrozzerie partner BS in tutto il territorio nazionale, grazie ad una mappa sempre consultabile. Sono stati creati all'interno del contenitore diversi touch point che consentono al cliente di poter entrare in contatto diretto con BS per

ottenere un appuntamento e richiedere informazioni. Facilmente si potranno raggiungere le piattaforme social ufficiali all'interno delle quali poter accedere alle nostre gallerie fotografiche e contattarci privatamente per ricevere una risposta veloce e immediata dai nostri operatori. Resta attivo il sito internet www.ballsystemgroup.it come punto di riferimento per un racconto globale del mondo Ballsystem e dei suoi servizi B2B.

“ Noi del team Marketing, abbiamo cercato di rendere più semplice e lineare l'esperienza dei nostri utenti nel mondo Ballsystem, soprattutto in riferimento a quei servizi B2C, che l'azienda fornisce ai clienti per la riparazione auto. È un ulteriore tassello della visione futura e digitale dell'azienda, sempre più customer oriented. È stato un anno di cambiamenti molto importanti e il nuovo sito internet era certamente uno dei nostri obiettivi principali, da noi definita una nuova “casa” online.

Come qualsiasi casa cercheremo di viverla pienamente per capire come implementarla e migliorarla nel tempo e saranno i nostri stessi clienti ad aiutarci per fare le scelte migliori. Le novità per il 2021 non sono finite perché a breve presenteremo un nuovo importante progetto. Ringraziamo Studiogusto per averci supportato, con cui abbiamo già avuto dei riconoscimenti con il sito ballsystemgroup.it, che continuerà a raccontare Ballsystem a 360 gradi ”.



Emanuele Mottola,
Marketing Manager Ballsystem



VISITA IL SITO



Our method in the world



Una parte significativa del business Ballsystem si svolge fuori dai confini italiani. L'azienda ha aperto diversi cantieri nel corso degli anni, riparando grandi flotte di veicoli grandinati in tanti paesi come Polonia, Spagna, Romania, Germania, Francia, Austria.

Vincenzo Mottola,
PDR Project Manager

ECG, l'Associazione della logistica europea dei veicoli, è la voce dell'industria della logistica dei veicoli finiti in Europa dal 1997. ECG rappresenta gli interessi di oltre 130 aziende e partner membri, dalle PMI a conduzione familiare alle multinazionali, ed è il principale sostenitore del settore europeo della logistica dei veicoli. L'ECG rappresenta tutti i modi di trasporto a livello dell'UE: stradale, ferroviario, marittimo e fluviale. I membri ECG forniscono servizi di trasporto, distribuzione, stoccaggio, preparazione e post-produzione a produttori, importatori, società di autonoleggio e operatori di leasing di veicoli in tutta l'Unione Europea, nonché in Norvegia, Svizzera, Regno Unito, Turchia, Russia, Ucraina e oltre. Possiedono o gestiscono più di 380 navi per il trasporto di auto, 14.900 vagoni ferroviari appositamente costruiti, 28 chiatte fluviali e più di 27.000 autocarri. La logistica del veicolo finito si riferisce a tutte le attività che si svolgono dopo che un nuovo veicolo lascia la fabbrica fino al momento in cui raggiunge il cliente. Le principali attività coinvolte in questo processo comprendono lo stoccaggio, le modifiche post-produzione e/o le ispezioni pre-consegna e la consegna del veicolo al concessionario. La logistica dei veicoli finiti è un settore altamente specializzato dell'industria dei trasporti con stoccaggio, officine e trasporti meticolosi e dedicati. Sono inoltre necessari autisti esperti per garantire una consegna regolare senza danni al prodotto. I membri ECG rappresentano l'80-85% del settore dei veicoli finiti in Europa. ECG ha anche numerose organizzazioni partner che sono fornitori del settore e includono produttori di rimorchi, società IT e società di ispezione. In qualità di importante datore di lavoro, il settore della logistica dei veicoli finiti svolge un ruolo importante nel contribuire al successo economico dell'Unione europea. I membri di ECG hanno un fatturato aggregato di circa 23 miliardi di euro e il loro impatto economico sulle aziende associate al settore è stimato in 60 miliardi di euro. Più di 145.000 europei sono impiegati direttamente nell'industria della logistica dei veicoli e altri 300.000 sono impiegati indirettamente in questo settore.



↑ Emanuele Mottola (Marketing Manager Ballsystem), Sergio Bertani (Presidente Gruppo Bertani) e Mario Giagnoni (Head of OEMs & Compounds) in occasione dell'ECG 2021

Cantieristica nazionale ed internazionale negli ultimi anni



Ballsystem è presente inoltre per molti dei più importanti eventi della filiera automotive, in cui vengono accreditati leaders di diversi settori. Ballsystem ha preso parte all'ECG Conference 2021, dal titolo Beyond Covid – a green new world: scenarios, strategies & funding, che si è svolto a Bruxelles il 14-15 ottobre 2021. Presenti in rappresentanza di Ballsystem, in qualità di partner dell'evento, Emanuele Mottola, Marketing Manager e Mario Giagnoni, Head of OEMs & Compounds.

L'IMPEGNO DI BALLSYSTEM NELLO SPORT

Lo sport rappresenta al meglio molti dei valori di Ballsystem: metodo, allenamento, spirito di squadra. Non a caso l'azienda esalta il concetto di Human Machine, in cui sono le persone, insieme, a comporre quella macchina perfetta in grado di fare la differenza.





Un forte legame con il territorio umbro e di Perugia, che ospita il quartier generale BS

Siamo al fianco di tante realtà sportive del territorio, dal calcio, alla pallavolo, al padel, senza dimenticare la passione per le auto. Ballsystem crede nello sport come punto di riferimento nella dinamica sociale e soprattutto per i ragazzi come strumento di crescita e arricchimento umano, etico e culturale.

Lo sport rappresenta al meglio molti dei valori di Ballsystem: metodo, allenamento, spirito di squadra. D'altronde Ballsystem si può riassumere nel concetto di "Human Machine" in cui sono gli essere umani, con la loro coesione e volontà, a fare la differenza. Siamo al fianco di realtà mediaticamente più importanti ma accompagniamo da sempre anche altri sport e altre realtà, per dare il nostro piccolo contributo nel territorio umbro, sede del nostro quartier generale. La pallavolo, il calcio, il padel, senza dimenticare, anche per deformazione professionale, la passione per il mondo delle auto. Crediamo nello sport come punto di riferimento nella dinamica sociale, soprattutto per i ragazzi, quale strumento formativo da un punto di vista fisico e sportivo ma anche etico e culturale.



Il connubio con l'AC Perugia Calcio

Migliaia di appassionati per i colori biancorossi, uno stadio storico e straordinario che pulsa d'amore per i colori biancorossi. L'A.C. Perugia Calcio vanta una storia ultracentenaria, ricca di tradizione che si fonde con quella della città. Da oltre 4 anni siamo partner del Grifo e anche per la stagione 21/22 siamo Official Training Sponsor del Club. Ballsystem ammira il percorso Football Academy sviluppato dal Perugia Calcio ormai da anni e che oggi vanta una rete di oltre cento realtà sportive affiliate, esattamente come Ballsystem da anni rinnova e allarga la propria rete commerciale su tutto il territorio nazionale e non solo, consapevole che solo la condivisione di valori e criticità possano fare da base per un network solido e durevole. Il marchio Ballsystem è stato presente sulle maglie della scuola calcio del Perugia per esaltare la propria convinzione nei giovani, nella loro formazione, nello sviluppo di un metodo per crescere. Inoltre, il marchio è presente anche quest'anno sul materiale d'allenamento della prima squadra per insistere sull'importanza dell'etica del lavoro, dell'allenamento quotidiano e del metodo, come base e motore di qualsiasi successo.



SIR Safety eccellenza umbra in Italia e nel Mondo

Ballsystem è fiero di far parte della grande famiglia della Sir Safety, eccellenza assoluta della pallavolo italiana e mondiale. I risultati sportivi sono certamente fondamentali ma ciò che più rispecchia i valori BS sono lo spirito di gruppo e la coesione sviluppata in tanti anni, senza cui sarebbe stato impossibile raggiungere traguardi così prestigiosi. Sono cambiati in dieci anni molti giocatori, allenatori ma la società è stata in grado di forgiare valori univoci e riconosciuti da qualsiasi professionista abbia la fortuna di vestire i colori dei Block Devils.

Senso di appartenenza, riconoscimento e condivisione del lavoro come unico strumento per raggiungere gli obiettivi sono concetti indispensabili del mondo Ballsystem, in cui ogni singolo tassello della squadra è imprescindibile per raggiungere il risultato finale. Il marchio Ballsystem è stato presente in una fascia indossata sul braccio di alcuni giocatori, quasi a voler rappresentare la convinzione che quel marchio sia scolpito come un tatuaggio sulla pelle.

SPONSOR UFFICIALE





Ballsystem Magazine
è un progetto di Ballsystem S.p.a.

Creative Direction
● studiogusto (www.studiogusto.com)

Contents
Ufficio Marketing Ballsystem
(Emanuele Mottola, Alessia Ridolfi, Marco Santoboni)

Stampato da
Grafox (Perugia)

Data di pubblicazione
Novembre 2021

BS Magazine è una rivista periodica gratuita di informazione e approfondimento del settore automotive e dell'azienda Ballsystem Spa, consultabile online sul sito ballsystemgroup.it e ballsystem.it.



BALLSYSTEM

BALLSYSTEM

ballsystemgroup.it