



## ALTERNATIVA SRL

Un progetto alternativo per il mondo dell'automobile. Un nuovo orizzonte per le risorse umane.

Una giostra colorata che gira sulle note di Notti Magiche: è l'immagine scelta da:

Lucia Sergianni, professionista nel settore dell'automotive, per raccontare la sua Accademia, un progetto formativo maturato durante la sua pluriennale esperienza nel settore e realizzato all'interno di Alternativa srl, la sua azienda da qualche anno attiva nel campo dell'autonoleggio. L'abbiamo incontrata presso la nostra sede di Genova

### **D: Partiamo con ordine. Perché nasce Alternativa srl?**

R: La mia esperienza nel settore dell'automotive è incominciata quando avevo poco più di 18 anni e altri progetti per la testa: il mio sogno era di fare l'avvocato e di occuparmi dei cosiddetti ragazzi difficili.. Invece, grazie a mio fratello che già lavorava nel settore ho incominciato anch'io a muovere i primi passi fino a diventare una delle poche donne (o la prima donna?) ai vertici di un'azienda leader. Successivamente ho lavorato tre anni nell'azienda di famiglia, il Gruppo Sergianni spa, gomito a gomito con mio fratello Pino. Dalla voglia di dare continuità alla mia esperienza e di costruire qualcosa per i miei figli, ma anche per realizzare quei sogni che ancora erano rimasti nel cassetto ho preso la decisione di rimettermi in discussione e di dare vita ad un nuovo e ambizioso progetto. Il primo passo è stata la creazione di Alternativa srl, la mia azienda che è già operativa nel settore delle auto usate, che nella sua mission si propone di investire sulla formazione dei giovani, per inserire nel mercato dell'Automotive nuove risorse preparate e competenti, capaci di fare fronte ai cambiamenti in atto nel settore dell'usato.

### **D: Che evoluzioni presenta il mercato delle automotive?**

R: Nell'ottobre 2002 è stata introdotta dal Commissario Monti una nuova regolamentazione europea che ha stravolto i pilastri su cui poggiava la distribuzione dell'auto nei paesi dell'Unione: ogni concessionario aveva una zona delimitata e in esclusiva, entro la quale solo lui disponeva dei prodotti della casa. Una vera forma esclusiva del suo operato verso la casa madre dove nell'organizzazione della distribuzione dominavano i caratteri territoriali dell'accordo. Con il nuovo contratto di Monti, cade qualsiasi riferimento territoriale e di esclusiva: il nuovo territorio diventa l'Unione Europea. Ciò significa che il mercato sta diventando più competitivo ed elastico dando spazio alla libera circolazione dei prodotti prima bloccati dalle esclusive incrociate.

Quei concessionari che ancora non hanno compreso la portata di tale cambiamento saranno presto esclusi dal mercato. Per questo motivo diventa necessario e strategico innovare le proprie strutture organizzative attraverso la settorializzazione e la specializzazione. Il mondo dell'Automotive sarà sempre più caratterizzato dalla distinzione tra produttori; concessionari; commercianti; noleggiatori; produttori e produttori di servizi legati alle automobili.

In questo scenario anche l'usato acquista maggior importanza e diventa necessario preparare persone a vendere l'usato nello stesso modo in cui si vende il nuovo.



Lucia e Pino Sergianni

**D: Che legame c'è tra queste trasformazioni e il Progetto formativo che lei propone?**

R: la realtà del mondo lavorativo è in continua evoluzione: flessibilità e preparazione diventano le condizioni necessarie per essere inseriti nelle aziende del settore. Molto spesso i giovani si avvicinano al settore dell'Automotive o perché ereditano dai padri l'attività, o per caso, non trovando altri sbocchi lavorativi, oppure per conoscenze nell'ambiente. I cambiamenti nel mercato a cui ho fatto riferimento impongono a questo settore di non potersi più permettere di essere approssimativo nel scegliere le risorse da impiegare nell'attività, soprattutto nel contatto diretto con i clienti. È necessaria una preparazione mirata, che non lasci spazio all'improvvisazione e alle incertezze. I giovani che si affacciano al mestiere devono essere istruiti al meglio, devono avere una conoscenza completa del prodotto. Spesso mi è capitato di vedere sul campo che molti venditori si avvicinano al cliente nel modo sbagliato, non andandogli incontro nel momento in cui si presenta nel parcheggio, non ascoltando le sue esigenze, non interagendo con lui. Io credo che la cortesia, l'ascolto siano aspetti scontati. Io non voglio insegnare ai ragazzi come avvicinarsi ai clienti. Questo deve fare già parte del loro background, altrimenti hanno sbagliato mestiere. Io voglio dare loro una marcia in più: vorrei che si appassionassero al lavoro, pronti ad alzarsi al mattino presto motivati e entusiasti, con la voglia di imparare, di migliorare, di conoscere. Una cosa che ripeto spesso è che per farsi le ossa in questo mestiere sarebbe necessario eliminare le scrivanie e partire dalla base, cioè dal vivere il prodotto direttamente facendone esperienza con i sensi: lavare le auto, per esempio permette di rapportarsi al prodotto, di sentirne la consistenza, assaporarne l'odore... Il mio progetto è finalizzato a preparare giovani motivati alla conoscenza del prodotto-l'auto-in tutti i suoi aspetti per essere in grado di interagire con il cliente facendosi interpreti delle sue reali esigenze. Il cliente prima di tutto.

**D: Ci spieghi meglio come intende realizzare il progetto dell'Accademia.**

R: Il progetto dell'Accademia nasce per preparare e "costruire" risorse umane da avvicinare al mondo dell'automotive in maniera consapevole e coerente con le necessità delle aziende moderne. Le risorse sono al centro di questo progetto per contribuire alla loro crescita professionale. Il punto di partenza è permettere a

ciascuno di acquisire conoscenze e sperimentarle in prima persona: coordinare la consulenza, la formazione, l'esperienza pratica sul campo con quella teorica sono le chiavi per fare emergere le potenzialità dei singoli e coadiuvare le aziende e i clienti nella scelta delle risorse umane più valide. La conoscenza e il rispetto per la cultura aziendale del settore permetteranno di seguire le persone in tutte le fasi previste dalla formazione (seminari e workshop; discussioni in aula e lavori di gruppo; esercitazioni e simulazioni di vendita; esperienze pratiche e verifica sul campo; stage presso Aziende concessionarie e operatori del settore) accompagnando i ragazzi in un vero percorso di crescita e cambiamento. I ragazzi parteciperanno a dei colloqui di selezione e a degli assessment di gruppo; solo in un secondo momento potranno seguire corsi di approfondimento su misura e altre opportunità alternative messe a disposizione dalla nostra rete di professionisti. La valutazione delle competenze e delle conoscenze attese verrà infine effettuata per garantire a tutti i partecipanti l'efficacia e la coerenza del percorso intrapreso con le reali necessità delle aziende. Al termine sarà previsto un coaching per coloro che saranno di fatto inseriti in azienda ed eventualmente degli stage.

**D: Ha già predisposto una team di collaboratori che si occuperanno della Formazione?**

R: Sono sincera nel dire che io non ho il carattere giusto per sedermi dietro ad un tavolo e fare da mentore ai ragazzi. Ho ritenuto importante scegliere un team di professionisti già inseriti da tempo in diversi settori del mondo automobilistico nella vendita, nel noleggio nella formazione, nella consulenza organizzativa e tecnica. Ma oltre alle loro doti professionali riconosciute ed indiscusse ho puntato sulla loro capacità di trasferire ai giovani le loro conoscenze e la loro passione per il mestiere. Alcuni nomi? Renata Albergotti, donna elegante e di classe laureata alla Bocconi e con esperienza maturata nell'azienda di famiglia nel campo amministrativo. Aurora Di Pietro, una altra donna di classe esperta in formazione, cresciuta professionalmente in una casa automobilistica di alto livello. Poi Mario Artale, oggi in pensione, ma a mio avviso una delle persone più preparate nel settore. E infine persone scelte all'interno di STIMA S.r.l., una società conosciuta nel campo delle perizie e della gestione dei sinistri e dei guasti che tiene da anni corsi presso le aziende per

formare il personale tecnico amministrativo. Intendo anche avvalermi della partecipazione di Testimonial d'eccezione che hanno già dato la loro disponibilità ad incontrare i ragazzi e raccontare loro la loro storia professionale.

**D: Un sogno che si realizza allora?**

Ho scelto un'immagine precisa per simboleggiare questa mia avventura: una giostra colorata. È un'immagine legata all'infanzia, alla voglia di giocare, di essere spensierati. È così che io vivo il lavoro: come un gioco, un'occasione per mettersi continuamente alla prova, per imparare. Io vorrei trasferire questa mia visione ai giovani: la vita ci pone continuamente delle sfide che dobbiamo essere pronti a raccogliere. Ma per farlo dobbiamo essere preparati, dobbiamo metterci il cuore. Ecco perché la colonna sonora dell'Accademia è Notti magiche, la canzone che ha accompagnato i mondiali di calcio. I ragazzi devono essere pronti ad entrare in campo, a giocare la loro partita con grinta, passione ed energia, consapevoli di fare parte di una squadra che saprà sostenerli sempre. Ma per fare questo devono prepararsi, con serietà ed impegno.

**D: Il sogno finisce qua?**

R: Mi ritengo una persona vulcanica, incapace di fermarmi: quello della formazione è un progetto che si sta concretizzando per dare ai giovani, anche ai molti stranieri che oramai si sono radicati nel nostro paese una concreta possibilità. Però il mio sguardo si allarga anche alla realtà delle aziende italiane del nostro settore, per lo più famigliari. La globalizzazione e le trasformazioni del mercato sono fattori critici per queste realtà che rischiano di scomparire. Il mio sogno è che partendo dalla formazione si creino le condizioni ideali per poter far crescere anche queste aziende, mantenendo un forte radicamento nella tradizione, ma con un occhio avanti capace di interpretare le nuove esigenze. Auspico la possibilità concreta di creare una sorta di marchio Italia, che aggregi queste aziende, sul modello di quello che ha fatto la Renault in Francia, per organizzare il settore in senso manageriale.

**La sfida è stata lanciata.**

# L' AUTO CHE VERRA'

## Gennaio 08

Suzuki Splash



## Febbraio 08

BMW Serie 1 coupè

## Marzo 08

Audi A3

## Aprile 08

Kia Picanto

Con un aspetto giovanile, ed un nome che lascia il segno, al prossimo Salone di Francoforte debutterà l'inedita compatta dal design europeo, disponibile in 3 motorizzazioni benzina e turbodiesel con emissioni CO2 inferiori ai 140 gr/km. Suzuki Splash, così si chiamerà la nuova "compatta", fresca ed eccitante di Suzuki Motor Corporation. Con una lunghezza totale di 3,7 metri ed una larghezza di 1,7 metri, offre un'ampia e confortevole abitabilità interna con sufficiente spazio per gli adulti. Il suo design moderno è stato concepito per conseguire un'aerodinamica molto efficace per raggiungere emissioni di CO2 ridotte. Sarà disponibile con due differenti motori a benzina: un 1.0 12V in configurazione 3 cilindri, con una potenza massima di 65 CV (48kW) seguito dal 4 cilindri 1.2 - 16 valvole, con una potenza massima di 86 CV (63kW).

Con queste motorizzazioni, un basso coefficiente di attrito ed un livello di coppia sostanzialmente costante a basse e medie velocità, aiutano ad assicurare buona guidabilità ad ogni regime di giri del motore, promuovendo l'economicità di consumi e livelli di emissioni limitati.

I clienti che preferiranno con ogni probabilità una motorizzazione diesel, potranno scegliere un collaudato 1.3 DDiS common-rail, 16 valvole, a cui aggiungere in optional il filtro anti-particolato, in grado di erogare una potenza massima di 75 CV (55kW).



Nell'ottica delle crescenti esigenze ambientali, le emissioni di tutti i tre modelli con cambio manuale a 5 marce si attestano tra i 120 gr/km ed i 140 gr/km.

I motori a benzina sono entrambi propulsori di nuova generazione sviluppati ex novo da Suzuki Motor Corporation. Il motore diesel verrà prodotto nello stabilimento Suzuki sotto la licenza di Fiat Group Automobili S.p.A.

In Europa, Suzuki mira ad un obiettivo annuale di vendita pari a 60.000 unità di Splash. Il nuovo modello è stato sviluppato da Suzuki Motor Corporation e verrà prodotto nello stabilimento ungherese Magyar Suzuki Corporation, dalle cui linee di produzione oggi escono Swift, SX4 ed Ignis. Suzuki incrementerà la capacità produttiva della sua fabbrica ungherese da 164.000 (risultato del 2006) a 300.000 unità (nel 2008).



## **Cosa ne pensate della modifica della centralina della dell'auto per aumentarne le prestazioni? È una pratica legale? È un'operazione consigliabile?**

parte seconda

### **I modi per riprogrammare?**

Per rimappare la ECU si possono seguire strade diverse. Quella più classica prevede la rimozione della memoria. La si riscrive nella stazione di lavoro, si risalda e poi si va a provare su strada (o al banco prova motore) verificando i risultati ottenuti di solito si impiegano anche strumenti di misura, come il rilevatore del valore lambda (la Sonda Lambda è un Sensore di ossigeno, adottato quasi esclusivamente sui motori benzina. È il sensore principale per il funzionamento del sistema di gestione. Permette adeguamenti della carburazione in tempi rapidissimi). Se qualcosa non va si smonta tutto di nuovo e si ricomincia l'intera procedura. La prassi, come si può intuire, è lunga, anche perché il preparatore ritocca più di una mappa. A conti fatti si riscrivono un centinaio di "caselle" ma si può arrivare anche ad un migliaio, se le mappe da ritoccare sono molte. Un altro modo per rimappare è quello "dell'emulazione in tempo reale", metodo più preciso, perché si riesce a "vedere", istante per istante, dove va a leggere la centralina. Le caselle "attivate" durante il funzionamento vengono "evidenziate" con un colore particolare dal software di modifica e quindi risultano facilmente individuabili. Per usare questo metodo si deve togliere la Eprom dalla centralina e collegare un computer portatile al suo posto. L'Eprom è la memoria non volatile a programmazione singola e cancellazione con lampada a raggi UVC. I software di elaborazione permettono al PC di simulare la memoria, mentre sul video si possono leggere le varie mappe durante il funzionamento del motore. Tutto ciò si modifica nel corso di una prova su strada (più raramente al banco prova motore). È intuitivo che questo metodo risulti più rapido e preciso, perché si procede ad oltranza finché non si è soddisfatti dei risultati ottenuti. Dopo avere individuato e riscritto le zone da modificare (mentre il propulsore continua a "girare" normalmente), il nuovo programma di rimappatura viene salvato sul PC e poi riscritto nel-

l'eprom prima di rimontarla al suo posto. Il vantaggio della rimappatura "in tempo reale" risiede nella possibilità di operare mentre il veicolo viaggia, sperimentando "all'istante" la bontà delle modifiche apportate. L'ultimo metodo di riprogrammazione è quello per "via seriale", con cui si modifica il software delle centraline microibride. In questo caso si può solo "scaricare e caricare" il programma attraverso la presa diagnosi, ma non si può intervenire in "tempo reale". La procedura ricalca quella per tentativi, esposta nel primo metodo. A tutt'oggi non è possibile lavorare con il motore in moto quando si dialoga per via seriale con la centralina (solo il quadro strumenti viene acceso). L'unico vantaggio di questo metodo consiste nel "non dover violare fisicamente la centralina elettronica", cioè l'hardware: dunque, niente saldature e giravite!

### **Le ECU più evolute.**

Alcune centraline non possono essere rimappate. Un po' a causa delle normative, ad esempio la "Euro 4", anche perché sono spesso corredate di mappe criptate, praticamente inviolabili. Esse riconoscono se sono state modificate anche verificando i codici una volta al secondo. Ma non è tutto. Nascono nuove famiglie di centraline che hanno solo alcune zone del programma modificabile ed altre no. In questo caso non si riesce ad intervenire nelle zone utili. Alcune centraline elettroniche dunque sono reputate "inviolabili", magari perché ancora non si conoscono i loro protocolli. In questo caso (se il modello è poco diffuso o se di recentissima produzione) si può tentare di sostituire la scheda elettronica all'interno con una che abbia una eprom mappabile, il problema è trovarne una con "l'attacco compatibile". Ammesso che ciò sia fattibile (è come sostituire l'intera centralina, o quasi), il prezzo della modifica diventa davvero elevato. Esistono poi vari tipi di centraline aggiuntive, alcune delle quali offrono il vantaggio di poter sfruttare le mappe elaborate solo quando si interviene su un interruttore dall'abitacolo. In ogni caso tali dispositivi si basano sul metodo di "intercettazione" dei segnali e dunque risultano "poco invasive". Sulle reali potenzialità di intervento è opportuno esaminare, caso per caso, la via più vantaggiosa da seguire per ottenere i risultati sperati.

### **Per concludere**

rispondendo alle domande iniziali: Cosa ne pensate della modifica della centralina per aumentare le prestazioni? Pensiamo che nessuno meglio degli ingegneri progettisti possa trovare il giusto compromesso tra consumo, prestazioni, usura, emissioni, affidabilità, durata ed economia di gestione di un motore. Qualcun altro potrà modificare un parametro (solitamente la potenza) ma sicuramente a scapito di uno o più degli altri. È una pratica legale? No. Qualsiasi modifica dei dati caratteristici di un veicolo comporta una difformità dalla omologazione, vietata dal Codice della Strada. È una operazione consigliabile? Non possiamo consigliare una pratica illegale.



Invia le tue domande a [autostima@gruppostima.it](mailto:autostima@gruppostima.it) e specifica se vuoi che il tuo nome sia pubblicato

### **CAMPAGNA ABBONAMENTI**

DIARIO DI BORDO (10 numeri) + l'inserto Auto e Stima (10 numeri) + una Carta Servizi CARTA 10 (1) viene distribuito in abbonamento al prezzo di [ ], 35 + 10 + 29 = 74 euro sconto 53 % = 39 euro. Inoltare richiesta a [autostima@gruppostima.it](mailto:autostima@gruppostima.it) o fax 06/23326305 con copia bonifico di euro 39 sul

conto corrente bancario IBAN: IT26 E056 9603 2100 0000 5020 X64.