

Riparazione a basso impatto ambientale

Con più di quarant'anni di esperienza alle spalle, Ballsystem è un'azienda innovativa che ha rivoluzionato il modo di pensare il ripristino dei danni auto alla carrozzeria, con un metodo basato su artigianalità, formazione, strumenti brevettati e sostenibilità

A CURA DELLA REDAZIONE

Tempo di lettura 5' 40"

BALLSYSTEM

Come azienda di servizi per l'automotive, Ballsystem ha scelto di occuparsi delle necessità di clienti e partner in maniera globale, assumendo il ruolo di interlocutore unico per tutte le esigenze di filiera. Semplifica gli aspetti logistici e tecnici di tutti i player: autonoleggi, case automobilistiche e assicurazioni, avvalendosi di un team di 42 tecnici specializzati, in grado di rappresentare la competenza del brand sul territorio.

Grazie all'osservatorio interno, inoltre, è in grado di prevedere gli eventi grandinigeni prima che accadano e ad offrire supporto alle aziende partner che si trovano nei territori colpiti. L'azienda nasce nel 1977 come impresa artigianale, nel 2005 diventa una Srl e nel 2010 una Spa. In un settore come quello dei levabolli, che per molti anni è stato dominato da broker che si affidavano a tecnici free-lance, Ballsystem ha fatto una scelta controcorrente: assumere presone.

Nel 2012 viene costituito anche il network Ballsystem, suddiviso in due sezioni: l'Area Point, costituita da carrozzerie convenzionate, presso cui viene canalizzato il lavoro, e i Centri Greenpartner, le strutture verso le quali Ballsystem trasferisce il proprio know how, formando un loro dipendente. Oggi in Italia sono 200 i centri convenzionati tra Point e Greenpartner e per ogni regione c'è un network manager che sviluppa ogni giorno nuovi accordi. Nel 2019 è stato aperto un hub su Milano, presso l'Autocenter Arese.



Anche in Polonia l'azienda sta sviluppando una rete attraverso un master franchising.

La redazione ha incontrato il Direttore Operativo, **Carlo Mottola**, e gli ha posto alcune domande circa i progetti futuri di questa azienda dinamica e in continua espansione...

Dopo un periodo di riduzione della circolazione auto, dovuta all'emergenza Coronavirus, come state affrontando la ripresa?

Il primo semestre del 2020 è andato molto bene: abbiamo registrato un fatturato più alto rispetto allo stesso periodo del 2019. Il nostro codice ATECO prevedeva che rimanessimo

aperti anche durante il lockdown, quindi ci siamo attrezzati: abbiamo messo in sicurezza il reparto tecnico e abbiamo attivato bisarche e servizi di pick-and-drop che hanno prelevato le vetture direttamente presso il domicilio dei driver, che in quel periodo non ne avevano bisogno, dato che lavoravano in smart working. Quindi le abbiamo portate presso il nostro quartier generale di Perugia, dove sono state riparate, sanificate e riconsegnate prima che riprendesse la circolazione. Il vantaggio è stato notevole anche per le aziende di noleggio nostre partner, che non hanno dovuto fornire le vetture sostitutive.



CARLO MOTTOLA

Il concetto di proprietà dell'auto sta cambiando, di conseguenza i clienti della riparazione sono sempre più spesso flotte ed assicurazioni, voi come vi rapportate con questi player? Quale procedura seguite per la gestione del sinistro?

Per tutti i clienti, siano assicurazioni, flotte o privati, seguiamo un protocollo standard che parte dal booking, prosegue con la pre-authority e la riparazione e, si conclude con la riconsegna e contestuale fatturazione centralizzata. Durante la fase Covid-19 ci siamo organizzati per fare come prima cosa l'igienizzazione, quindi l'intervento del tecnico Ballsystem per la riparazione e, prima di restituirla agli addetti della carrozzeria per il rimontaggio, l'auto veniva sanificata nuovamente. In questo modo abbiamo salvaguardato la salute sia dei nostri tecnici che dei clienti.

Parliamo di formazione, come è strutturata la vostra Accademia? Che tipo di percorso prevedete per i vostri tecnici leva-bolli prima dell'inserimento in azienda?

Nella nostra Accademia viene fatto un test di ingresso agli addetti che vengono inviati presso le carrozzerie convenzionate, dopodiché si inizia un iter di formazione di tre settimane, che si ripete ogni anno e si svolge presso il nostro quartier generale. Durante le prime lezioni si fa pratica su cofani e altri elementi della carrozzeria che sono stati sostituiti perché troppo danneggiati. Ma alla fine del corso il tecnico diventa l'esperto della riparazione a freddo all'interno della sua carrozzeria. Inoltre, viene dotato di un kit di attrezzature che comprende: lampada e leve da levabolli.

L'Accademia Ballsystem è in continuo collegamento con il nostro reparto di ricerca & sviluppo, per migliorare costantemente il kit di strumenti di lavoro che i Greenpartner ricevono in dotazione. Ha ottenuto l'accreditamento come Agenzia Formativa presso la Regione Umbria; tale accreditamento dà il diritto al rilascio di certificati professionali, con validità legale in tutta Europa, a tutti i tecnici che completano il percorso di formazione.

La tecnica a freddo non sempre è sufficiente per la riparazione, come risolvete in questo caso il problema?

Una volta i danni da grandine potevano essere riparati solo con la tecnica a freddo nell'80% dei casi. Oggi non è più così e disastri come quelli avvenuti quest'estate a Vicenza e Verona, hanno richiesto interventi di riparazione molto più impegnativi. Quando si verifica un evento di questa portata, non è possibile dare risposte immediate, quindi dobbiamo interagire con tutto il nostro network per veicolare le vetture dalle città maggiormente interessate dal fenomeno verso altre località lontane dell'evento, dove possono essere ripristinate in tempi ragionevoli.



L'eco-sostenibilità è un tema che riveste molta importanza in carrozzeria, in che modo la tecnica a freddo consente di effettuare riparazioni con un minor impatto ambientale?

Il motivo per cui abbiamo chiamato il nostro marchio Ballsystem Greenpartner è proprio la volontà di sottolineare il DNA ecologico. Il metodo Ballsystem è a Emissioni Zero poiché è completamente manuale e prevede solo l'uso di leve, levabolli e punteruoli che non hanno bisogno di energia elettrica per poter entrare in funzione. L'assenza della fase di verniciatura rende superflua anche l'installazione del forno di asciugatura e dell'impianto di filtraggio dell'aria in officina, limitando al massimo il consumo di energia e le emissioni di CO₂ nell'aria.

Le lampade usate per la rilevazione del danno e per l'ausilio del lavoro dei tecnici Ballsystem sono alimentate a batteria ricaricabile e sono a LED, una fonte luminosa di lunga durata più sostenibile per l'ambiente rispetto alle lampade fluorescenti.

Quali sono i progetti di Ballsystem per il 2021? Può anticiparci qualcosa...

Stiamo rifacendo la sede di Perugia, dove verrà sviluppata anche un'area per le riparazioni tradizionali. Ci siamo attivati con una bisarca di proprietà per dare supporto ai clienti nelle zone maggiormente colpite dagli eventi atmosferici. Abbiamo chiuso un accordo con General Expert per stipulare un maggior numero di convenzioni assicurative e, probabilmente, entro la fine del 2021 apriremo una seconda sede a Roma.