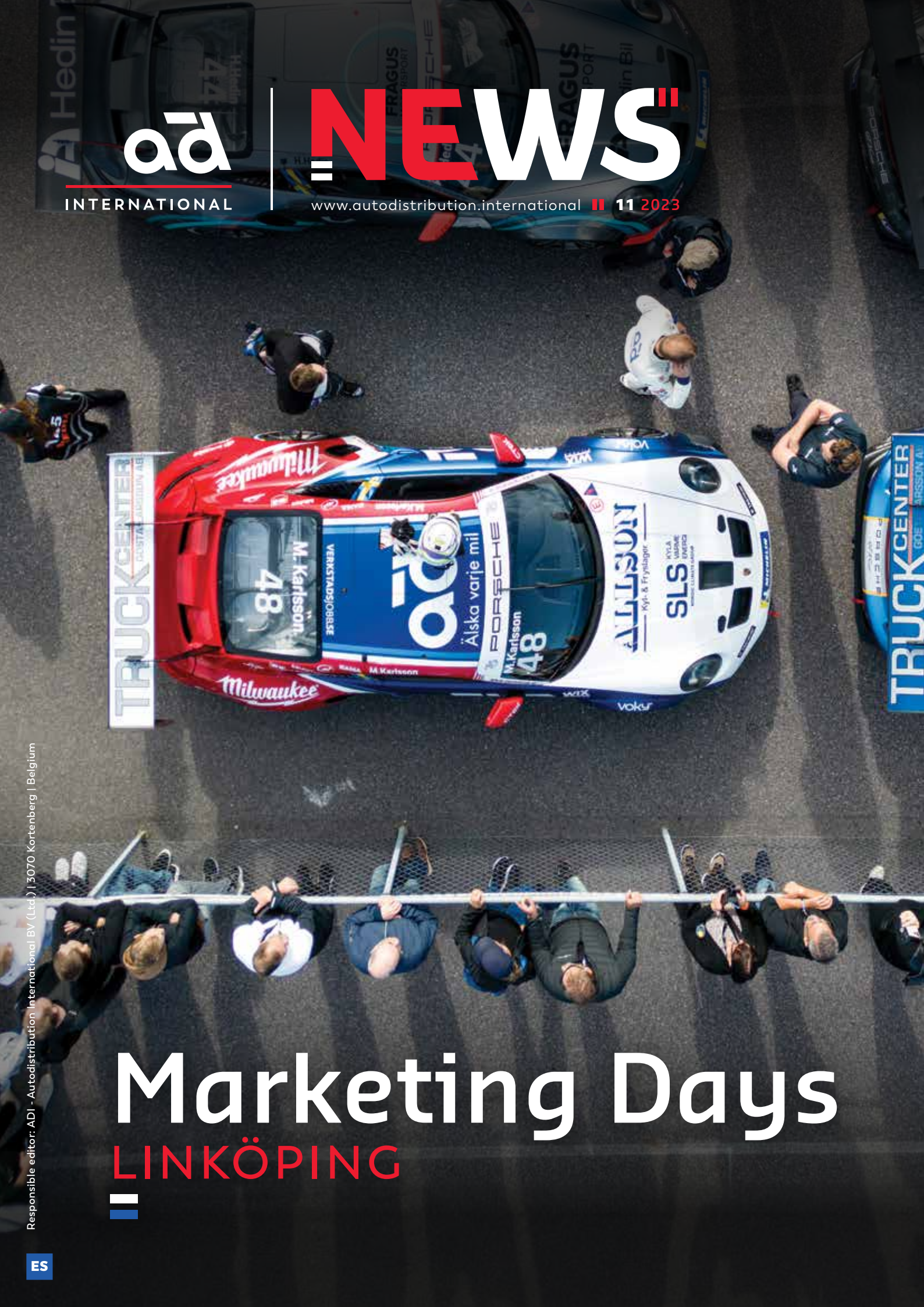
ad INTERNATIONAL NEWS
www.autodistribution.international 11 2023



Marketing Days
LINKÖPING

Responsible editor: ADI - Autodistribution International BV (Ltd.) | 3070 Kortenberg | Belgium

ES

ADI en todos los frentes

Nos complace presentarles este nuevo boletín, que refleja el dinamismo de ADI y sus miembros.

Unas excepcionales Jornadas de Marketing organizadas en Suecia con nuestros colegas de AD Suecia nos permitieron combinar profesionalidad, cordialidad y pasión por el automóvil con nuestros proveedores asociados.

Carat afinó su marca de empleador y lanzó una campaña de contratación masiva a través de las redes sociales y sitios especializados en línea. El atractivo de nuestras profesiones y la búsqueda de nuevos talentos concierne a toda nuestra profesión, y ADI y sus miembros han lanzado varias iniciativas en este ámbito. Nuestros socios proveedores también participan en vídeos difundidos en YouTube.

AD Auto Total, en plena expansión, organizó con éxito su Business Show, que atrajo a 44.000 visitantes, y está integrando progresivamente su nuevo almacén central Romenergo de 36.000 m² en Bucarest.

Como miembro para Bélgica y los Países Bajos, Doyen organizó en Cerdeña la mayor conferencia de clientes de su historia (más de 1.500 personas).

Por último, en una ceremonia excepcional, Josep Bosch, nuestro Presidente de Honor, recibió de la revista AUTOPOS un homenaje por toda su carrera en el sector de la posventa.

Más allá de estos hechos destacados, ADI sigue apoyando el trabajo del equipo de la FIGIEFA en la defensa de la reparación y la distribución independientes: la adopción de una Ley de Datos y la perspectiva de una adaptación específica al sector del automóvil son una victoria para nuestra profesión.

También hay que destacar la sentencia muy favorable obtenida en el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas por nuestros colegas de Carglass Alemania y ATU sobre el acceso a los datos de los vehículos del grupo FCA. Puede leer más sobre esta victoria en este número.

Por último, aunque 2023 aún no ha terminado, estamos viviendo un año de crecimiento: Los miembros de ADI están obteniendo buenos resultados, muchos de ellos ganando cuota de mercado. Ante la perspectiva del envejecimiento del parque automovilístico en toda Europa, estamos bien posicionados para proseguir nuestro desarrollo, aprovechar todas las oportunidades y mirar hacia 2024 con confianza.

Con un poco de antelación, les deseo a todos unas felices fiestas... y... ¡feliz lectura!

Stéphane Antiglio
ADI PRESIDENT

> **“Estamos bien posicionados para proseguir nuestro desarrollo, aprovechar todas las oportunidades y mirar hacia 2024 con confianza.”**

INTERNATIONAL

Esta revista se distribuye a todos los miembros de relaciones comerciales y distribuidores del grupo ADI.

Contenido

04
Jornadas de Marketing de ADI
LINKÖPING

08
Caso judicial Sentencia del TJCE
UN HITO PARA LA COMPETENCIA LEAL EN EL MERCADO DE RECAMBIOS DE AUTOMOCIÓN

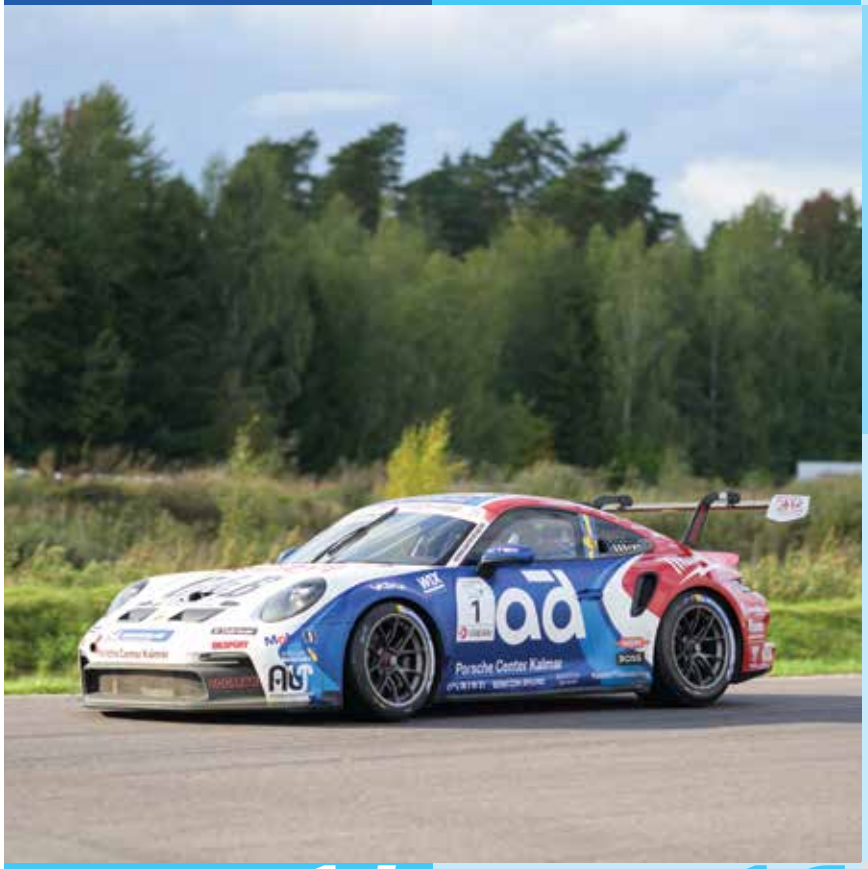
10
Doyen une las redes
PARA DAR FORMA AL FUTURO DE LA POSVENTA INDEPENDIENTE

12
500 Oportunidades profesionales
CARAT BUSCA TALENTOS EN TODA ALEMANIA

13
TCMATIC
HOMOLOGACIÓN AD INTERNACIONAL

14
Viaje a 2023 de AD Auto Total
CRECIMIENTO SÓLIDO Y ASOCIACIÓN PARA EL ÉXITO

16
Josep Bosch
UN REFERENTE EN EL MERCADO POSVENTA DE AUTOMOCIÓN



Para suscribirse o darse de baja, póngase en contacto con nosotros: ADI - Autodistribution International BV (Ltd.)
Leuvensesteenweg 272 | 3070 Kortenberg | Bélgica | +32 2 759 29 95 | news@adi.be

Jornadas de Marketing de ADI

LINKÖPING

Los días 22 y 23 de septiembre, AD International celebró con éxito sus jornadas anuales de marketing ADI en Linköping (Suecia). Este evento atrajo a cerca de 100 profesionales del marketing, en representación tanto de socios de AD como de expertos del sector.

El viernes, el público fue invitado a la gran carpa VIP con vistas a la parrilla de salida de la pista para la presentación del plan de marketing de ADI.

01

02

03

04

1. **Adam Källberg,** Director General de AD Sverige, se mostró encantado de dar la bienvenida a todos los socios y fabricantes de piezas de ADI en su país.
2. **Jenk Oz,** Director General de Thred Media, compartió sus ideas sobre la Generación Z.
3. **Antti Valtavaara,** Director General de AD Finlandia, presentó el sistema de gestión de garajes en línea “MyCar”.
4. **Charlie Ekenheim,** formador técnico de AD Sverige, que anteriormente dirigía su propio taller, aportó valiosas ideas a los participantes, detallando los retos a los que se enfrentaba cuando buscaba acceso a conocimientos técnicos.

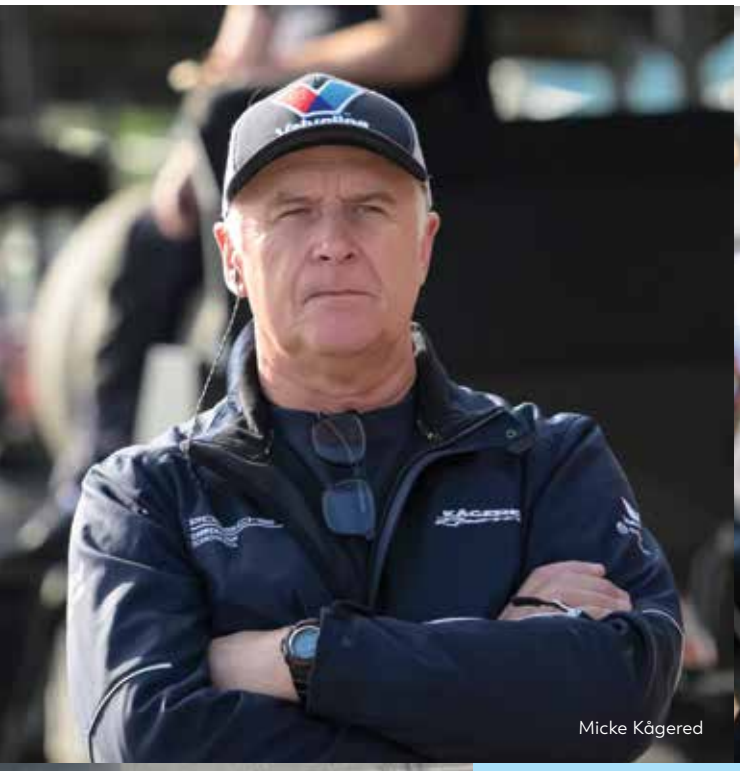
El plan de marketing se centró en tres pilares fundamentales:

1. **Personas**: Afrontar el reto de encontrar personas con las aptitudes adecuadas para trabajar en el sector de la posventa a todos los niveles. ADI se ha asociado con fabricantes de piezas de renombre como Bosch, Valeo y Gates, entre otros (próximamente se anunciarán otras colaboraciones). Juntos, están lanzando una serie de vídeos en las redes sociales destinados a persuadir a los jóvenes talentos para que consideren una carrera en el sector de la posventa. Estos vídeos plantean temas que resuenan entre los jóvenes, como los aspectos técnicos de los trabajos de taller, la sostenibilidad, etc. Como punto culminante, el evento contó con un discurso de apertura de Jenk Oz, un emprendedor de 18 años, fundador y CEO de Thred Media, que compartió ideas sobre la mentalidad de la Generación Z y estrategias para atraerlos.

2. **Nuevas tecnologías:** En el segundo pilar del plan de marketing, la atención se centró en el programa Eure!Car, que ofrece, entre otras cosas, asistencia técnica a talleres independientes mediante sesiones de formación en directo y en línea. Se presentaron las nuevas funciones añadidas al programa Eure!Car.

3. **Plan de medios:** La presentación también detalló el plan de medios de comunicación de ADI para el año 2024, ofreciendo una visión general de los eventos, herramientas y folletos que se desarrollarán a lo largo del año.

El escenario fue el circuito de carreras de Mantorp Park, coincidiendo con la Gran Final de la Porsche Carrera Cup. La elección del lugar era especialmente pertinente porque el socio sueco de ADI, AD Sverige, patrocina dos coches de carreras para el equipo Micke Kågered Racing. Estos coches, junto con el equipo de carreras, se están utilizando para visitar escuelas técnicas, promoviendo activamente las oportunidades profesionales en AD y en los talleres. Este esfuerzo se alinea perfectamente con el pilar "Personas" de la estrategia de ADI.



Micke Kågered

Los resultados de la Gran Final de la Porsche Carrera Cup Scandinavia:

- Porsche Carrera Cup Escandinavia: Lucas Sundahl del equipo Micke Kågered Racing consiguió un impresionante 2° puesto con 260 puntos, justo por detrás de Ola Nilsson con 263 puntos.
- En la categoría Pro-AM, Mikael Karlsson, del equipo Micke Kågered Racing, se hizo con el primer puesto con 268 puntos.
- El título de la Porsche Carrera Cup Team 2023 se lo llevó el equipo Micke Kågered " AD" Racing Team, asegurándose el primer puesto con 523 puntos.

Un logro notable, con dos de las tres primeras posiciones para Micke Kågered AD Racing. ¡Enhorabuena a todo el equipo!

Caso judicial Sentencia del TJCE

UN HITO PARA LA COMPETENCIA LEAL EN EL MERCADO DE RECAMBIOS DE AUTOMOCIÓN

FIGIEFA
Automotive Aftermarket Distributors

Desde su sede en Bruselas, la federación europea de distribuidores del mercado secundario de la automoción, FIGIEFA, supervisa y acompaña el desarrollo de la legislación europea e internacional que afecta al mercado secundario de la automoción. FIGIEFA representa los intereses de sus miembros ante las instituciones europeas e internacionales.

En una serie de artículos de este boletín informativo, FIGIEFA y ADI, que ayuda a la primera en distintos grupos de trabajo específicos, tienen la intención de ofrecerle una visión general ejecutiva de los temas clave que están destinados afectar al futuro terreno de juego del mercado secundario internacional.

En esta edición

Caso judicial Sentencia del TJCE
UN HITO PARA LA COMPETENCIA LEAL EN EL MERCADO DE RECAMBIOS DE AUTOMOCIÓN

European Commission

Bruselas, 20 de octubre de 2023. FIGIEFA acoge con satisfacción la reciente sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en el caso CarGlass/ATU contra Fiat Chrysler Automobiles (FCA) como un salto significativo hacia el fomento de la competencia leal en el sector de la posventa de automoción, lo que en última instancia beneficiará a los consumidores europeos.

El TJCE dictaminó que los fabricantes de vehículos no pueden imponer condiciones a los operadores independientes que no estén especificadas en el reglamento de homologación de tipo. CarGlass/ATU se había quejado de que FCA equipaba los vehículos con las llamadas "pasarelas seguras".

Estas "pasarelas seguras" se caracterizan por exigir a los talleres independientes y autorizados que

1. registrarse previamente en la FCA
2. iniciar sesión utilizando datos de conexión personales en un portal designado por la FCA,
3. adquirir una suscripción de pago para el uso de herramientas de diagnóstico multimarca
4. conectarse a dicho servidor para realizar operaciones de escritura, borrar códigos de error, efectuar recalibraciones y activar piezas del vehículo.

El TJUE juzgó que estos requisitos eran ilegales, ya que no se identifican como condiciones válidas de acceso en el Reglamento UE 2018/ 858 y, por lo tanto, restringirían el derecho legal y la capacidad de los operadores independientes para realizar reparaciones.

A medida que los vehículos integran características cada vez más sofisticadas, como ADAS, la capacidad de activar y calibrar dichos sistemas son esenciales y los derechos de los reparadores independientes para hacerlo deben ser protegidos.

Esta decisión trascendental se hace eco del compromiso inquebrantable de la FIGIEFA de establecer unas condiciones equitativas y garantizar un acceso a la información de diagnóstico, reparación y mantenimiento (RMI) y a los datos de los vehículos. Estos principios son fundamentales para mantener la competitividad de los servicios posventa que atienden a los 280 millones de vehículos que poseen los consumidores y las empresas de toda Europa.

Esta sentencia es resolutiva: los fabricantes de vehículos están vinculados por las limitaciones específicamente previstas en el Reglamento de homologación de tipo 2018/858 en relación con el acceso al DAB y a la información de reparación y mantenimiento. Los operadores independientes deben tener acceso al "flujo completo de datos de diagnóstico" a través del puerto OBD, que abarca la lectura y escritura de datos durante la parada y la lectura de datos cuando el vehículo está en movimiento.

Otro aspecto clave de la sentencia del TJUE es el reconocimiento de que el cumplimiento del Reglamento R155 de la CEPE sobre ciberseguridad (ahora con referencias cruzadas en el Reglamento general de seguridad 2019/2144 de la UE) no exime a los fabricantes de vehículos de sus obligaciones de RMI en virtud de la legislación. El Tribunal dictaminó que imponer una pasarela segura con condiciones que obstruyan los derechos de acceso de los operadores legítimos está prohibido.

FIGIEFA ha abogado constantemente por la ciberseguridad en los vehículos, apoyando medidas de protección prácticas y proporcionadas. La creación del SERMI es un testimonio del compromiso constructivo de la FIGIEFA y de los operadores independientes del mercado posventa, junto con los fabricantes de vehículos, para abordar las preocupaciones críticas de seguridad relacionadas con el acceso a la RMI relacionada con la seguridad (antirrobo).

La sentencia del TJCE aborda una faceta crucial de la competencia leal en el mercado posventa de la automoción. Por lo tanto, FIGIEFA insta a la Comisión a que finalice el marco jurídico y acelere su propuesta sobre la legislación de datos específica del sector, que debería incluir requisitos específicos para mantener la accesibilidad a los datos y funciones del puerto DAB. Esta propuesta debe lograr un equilibrio que permita a los fabricantes salvaguardar las funciones del vehículo críticas para la seguridad, al tiempo que garantiza un acceso efectivo para los operadores legítimos.

Es importante señalar que el asunto del TJCE se refiere exclusivamente a los casos de uso de reparación y mantenimiento. La legislación sectorial debe ampliar este ámbito para fomentar la innovación y el desarrollo de servicios en todo el panorama de la movilidad y los servicios de automoción. Aprovechar las oportunidades que ofrece la transición digital y ecológica exige que todos los participantes en el mercado tengan un acceso justo y seguro a los datos, funciones y recursos de los vehículos en virtud de la legislación propuesta.

Doyen une las redes

PARA DAR FORMA AL FUTURO DE LA POSVENTA INDEPENDIENTE

Doyen Auto reunió recientemente a sus redes y socios en la pintoresca Cerdeña para celebrar su esperada Convención Internacional. Este evento marcó un momento crucial, ya que reunió a todas las partes interesadas del grupo, desvelando su plan estratégico, "Move Up 2027", que sirve como respuesta concreta a la evolución del panorama del mercado posventa de la automoción. Los asistentes también tuvieron la oportunidad única de explorar una exposición comercial exclusiva, en la que participaron fabricantes de equipos líderes del sector que se movilizaron para afianzar la asociación en los años venideros.

Una reunión de 1.500 participantes de cuatro países

Del 28 de septiembre al 1 de octubre de 2023, Doyen Auto organizó su inédita Convención Internacional "Cerdeña 2023". Este acontecimiento histórico reunió por primera vez a todas sus redes, tanto de distribución como de reparación. Más de 1.500 personas de 4 países se congregaron en Cerdeña para forjar una visión colectiva del futuro. La convención se dedicó a abordar los próximos retos del sector de la reparación de automóviles, navegando a través de las innovaciones tecnológicas, las responsabilidades medioambientales y una era marcada por vehículos y usuarios cada vez más conectados.

Mostrar el atractivo del grupo a través de una feria exclusiva

Una de las actividades más destacadas de la convención fue la feria Doyen Expo, en la que 55 expositores demostraron su compromiso inquebrantable con Doyen y su confianza en el atractivo del grupo.

“ Move Up 2027 “

En el centro de este evento, Doyen Auto desveló su ambicioso plan estratégico “Move Up 2027”, que eleva la pericia hoy para triunfar mañana. Esta estrategia, decididamente optimista, multidimensional y basada en la acción, hace hincapié en los reparadores. El plan les dota de las herramientas necesarias para establecer y mantener negocios rentables, competitivos y duraderos en un panorama en constante cambio.

En “Move Up 2027”, los reparadores están a punto de convertirse:

1. **Expertos en Nuevas Tecnologías:** Serán capaces de realizar todas las operaciones en todo tipo de vehículos, gracias a una cartera de formación ampliada y al crecimiento del catálogo de Requal, la marca privada de Doyen.
2. **Expertos en comunicación:** Los reparadores perfeccionarán sus habilidades en la captación y fidelización de clientes, haciendo hincapié en estrategias de comunicación eficaces.
3. **Expertos en gestión:** Los propietarios de talleres de reparación evolucionarán hasta convertirse en líderes empresariales que mejoren la rentabilidad mediante el análisis de datos, la diversificación, la contratación y la participación activa en la transición hacia una movilidad sostenible.

Responsabilidad medioambiental

Doyen se tomó muy en serio la responsabilidad medioambiental durante la Convención Internacional. Al reunir en Cerdeña a profesionales de cuatro países europeos, la empresa reconoció su huella de carbono y se comprometió a compensarla. En un gesto notable, Doyen se comprometió a plantar 77.543 árboles en Francia y BeNeLux, contribuyendo a la reducción de emisiones.

Patrice Astor, Director General de Doyen Auto, resumió el evento afirmando: “La Convención Internacional Cerdeña 2023 fue excepcional, ya que reunió a nuestras redes de reparadores, distribuidores y socios. Juntos, compartimos una visión de movilidad asequible y sostenible, plasmada en nuestro plan estratégico 2027. Creemos que los reparadores son los motores del cambio, y ayudándoles a convertir los retos en oportunidades, avanzamos colectivamente. De este modo, hemos trazado un futuro deseable para el mercado independiente de la posventa.”

500 oportunidades profesionales

CARAT BUSCA TALENTOS EN TODA ALEMANIA

La demanda de profesionales cualificados en el sector de los recambios de automoción y vehículos industriales no cesa, por lo que CARAT, socio alemán de ADI, dedicó dos meses a hacer todo lo posible para atraer a empleados con talento al sector. La campaña de marketing de reclutamiento se extendió a través de varias plataformas de medios sociales y bolsas de trabajo de renombre en agosto/septiembre de 2023 para garantizar un amplio alcance.

La escasez de trabajadores cualificados es actualmente uno de los mayores retos a los que se enfrentan las empresas. La industria del automóvil tampoco se libra de ello. Para contrarrestarlo, el socio ADI, con sede en Mannheim, lanzó en agosto una campaña de marketing de personal en toda Alemania. Esta campaña pretendía atraer a los mejores talentos al grupo y a sus mayoristas de recambios afiliados y ofrecía a los candidatos la oportunidad de elegir su ubicación preferida entre 500 vacantes en toda Alemania.

Posteriormente, Iliriana Kuci, Directora de RRHH de CARAT, comentó el éxito de esta iniciativa: "Con un total de 800 solicitudes y la cobertura satisfactoria de varias vacantes, podemos echar la vista atrás a una campaña extremadamente exitosa."

La campaña de marketing de contratación puso de relieve la variedad de puestos que había, y en algunos casos sigue habiendo, disponibles en CARAT y sus mayoristas de recambios afiliados. Desde vendedores mayoristas hasta expertos en logística y aprendices, se anunciaba una amplia gama de oportunidades profesionales para profesionales de distintos niveles. El proceso de solicitud era tan sencillo como comprar por Internet: sin carta de presentación y con unos pocos clics. Los interesados tenían la oportunidad de conseguir el trabajo de sus sueños en cuestión de segundos.

Kuci expresa su convicción: "Estamos seguros de que seguiremos tomando medidas acertadas para contrarrestar la escasez de trabajadores cualificados en el futuro, y en beneficio de todo nuestro Grupo CARAT."

FOLLOW US!

AD International ha iniciado una campaña de employer branding en colaboración con algunos de sus principales proveedores. Los vídeos iniciales, protagonizados por Bosch y Valeo, pueden verse en el canal de YouTube de AD International. Permanezca atento a las próximas novedades.

TCMATIC

HOMOLOGACIÓN AD INTERNACIONAL

La empresa TCMATIC recibe la homologación por parte de Autodistribution International. “Llevamos años trabajando con varios socios de AD Internacional y la relación siempre ha sido muy buena, pero supone un paso agigantado para la empresa haber superado el proceso de homologación. Estamos muy agradecidos” explicaba Mónica Fuentes, directora de ventas de TCMATIC. Como expertos en el ámbito de sus productos, también son socios industriales de Eure!Car.

QUIÉN ES TCMATIC

TCMATIC es una empresa industrial experta en el servicio integral de reparación, refabricación y mantenimiento de cajas de cambio automáticas con una sólida base empresarial, que ha decidido apostar por la distribución como canal de venta y actualmente goza de una excelente posición en su mercado nacional en España. TCMATIC no ha dejado de crecer debido a la democratización del cambio automático en Europa. La empresa española ha estructurado su negocio en tres líneas de producto. Por un lado, el mantenimiento de cajas de cambio, por otro, todo lo relacionado con el producto reconstruido y, por último, el negocio de desguace, con todos los recambios propios. Pero la empresa no se limita a la venta de sus productos, sino que también ofrece una completa gama de servicios, desde asistencia técnica hasta formación profesional.

LÍNEA DE MANTENIMIENTO

TCMATIC dispone de una gama integral de productos propios que garantizan el mantenimiento del cambio automático en las mejores condiciones.

- **TCMATIC SERVICE KIT** que incluyen todo lo necesario para realizar el servicio de transmisión automática.
- Amplia gama de **ATFs HOMOLOGADOS** y específicos para cada tipo de caja de cambios.

- **Máquinas de cambio de ATF (Automatic cleaner exchanger).** Una de ellas es la ya conocida ACE18 y su último lanzamiento es la ACE23.01, una máquina sin precedentes en el mercado que supone un cambio contundente en aspectos de: diseño, software, datos y usabilidad (UX/UI).

  Esta máquina cuenta con el galardón German Design Award 2023 de “Excellent Product Design – Industry” que premia entre otras cosas: la ergonomía, grado de innovación, estética del producto, calidad técnica y las técnicas de fabricación y calidad.

LÍNEA DE PRODUCTO REFABRICADO

En esta línea comercializan: cambios automáticos, cuerpos de válvulas y mecatrónicas, convertidores de par... y este año también han comenzado a ser distribuidores oficiales de Borg Warner en España, Francia y Portugal con sus dobles embragues y acoplamientos tracción total.

tcmatic

Mónica Fuentes
Commercial Director

- **ES** + 34 948 854 079
  mfuentes@tcmatic.com
- **FR** + 33 973 050 894
- **M** +34 650 974 176

Viaje a 2023 de AD Auto Total

CRECIMIENTO SÓLIDO Y ASOCIACIÓN PARA EL ÉXITO

precisión y potencia. Más allá de la emoción (acrobacias alucinantes, derrapes de infarto y habilidades increíbles de campeones mundiales), el ATBS puso de relieve los avances revolucionarios en el sector de la reparación de automóviles presentados por más de 120 expositores, con conversaciones que invitaban a la reflexión, talleres prácticos y presentaciones que ofrecían una imagen vívida de un futuro en rápida evolución. Nuestras sólidas relaciones con más de 800 proveedores activos en la actualidad nos permitieron ofrecer lo mejor en productos de automoción de todo el mundo dentro de este evento.

La comunidad, la innovación y profesionalidad.

En 2023, continuamos con nuestra tradición de fomentar la comunidad automovilística, crear conexiones genuinas y celebrar la innovación y la experiencia de nuestra industria. Lo más destacado de nuestro año fue el Auto Total Business Show (ATBS), celebrado en junio en Bucarest, que atrajo a más de 44.000 entusiastas del automóvil y profesionales del sector, mostrando un emocionante espectáculo de velocidad,

Maximizar la eficacia para nosotros y nuestros clientes.

Inventamos formas de acercar a las personas a lo que desean. Colegas, clientes, socios, para ellos y para nosotros hemos sido y seguiremos siendo pioneros. Esta es la historia de nuestro centro logístico Romenergo: a partir de un antiguo edificio comunista abandonado, estamos dando forma al mayor centro logístico de piezas de recambio de Rumanía, en la zona sur de Bucarest. Romenergo cuenta con 36.000 m² y 4 plantas, 39 puertas seccionales con rampas de carga y 9 puertas drive-in. En estos momentos, el proyecto sigue en fase de puesta en marcha, con el hito de Go Live en el verano de 2024. Aunque no hemos cumplido nuestro hito inicial (puesta en marcha en 2023), trabajamos activamente junto con nuestro proveedor de servicios para mitigar el impacto de todos los últimos desafíos y explorar soluciones para mantener el proyecto en marcha: la pandemia tuvo un impacto significativo en varias industrias, afectando a las cadenas de suministro, la disponibilidad de mano de obra y las operaciones comerciales en general. Además, el conflicto en Ucrania ha añadido otra capa de complejidad a nuestro entorno exterior.

Mirando hacia atrás, creemos que dentro de cada reto y cambio importante hay oportunidades significativas. Hay, sin embargo, algunas cosas que no cambiarán pronto: el ladrillo más sólido que hemos puesto en los cimientos de este grupo, hace casi 30 años, es que todos hacemos algo que nos gusta, rodeados de BUENA gente. Está en el origen de todas las cosas, es la esencia que sigue siendo la génesis de nuestro quehacer diario, y definió maravillosamente nuestro viaje 2023 hasta ahora.

AD Auto Total Romania sigue liderando a nivel nacional como socio comercial de confianza. Nuestros recambios y accesorios para automóviles llegan a nuestros más de 17.000 clientes de forma rápida y segura. Disponemos de un sistema de distribución puntero, con la red de distribución más densa y ágil de Rumanía: flota propia con control total (+1000 vehículos que recorren +137.000 km diarios), 89 ubicaciones, 2 almacenes centrales en Rumanía, 2 en Hungría y 1 en Moldavia, un equipo excepcional de +1800 empleados y +17.000 clientes.

Josep Bosch,

UN REFERENTE DE LA POSVENTA DE AUTOMOCIÓN

Josep Bosch Sayols, presidente de AD Parts, es un referente de la posventa en España y Portugal. Su trayectoria profesional ha estado marcada por el éxito y la innovación, y su contribución al sector ha sido reconocida con premios como el Trócola de Honor 2023, otorgado recientemente por la revista del sector Autopos.

Nacido en Girona, de padres payeses de la Vall de Llèmena, en 1937. Estudió hasta los 13 años y se formó en comercio y contabilidad durante su juventud y otros cursos en dirección y administración de empresas en el '72. Inició su carrera profesional en el sector de la automoción en 1974, cuando fundó su propia empresa de distribución de recambios AD Bosch. En 1982, pilota la formación de un grupo de compras, GEDASA, el núcleo del actual AD Parts, nombre que se le otorga tras la entrada de la empresa en AD International. A día de hoy, AD Parts cuenta con 27 socios en España y Portugal.

Bajo el liderazgo de Josep Bosch, AD Parts se ha convertido en una empresa líder en el sector de la distribución de recambios independientes de automóviles. La empresa ha apostado por la innovación y la calidad, y ha desarrollado una amplia gama de productos y servicios para satisfacer las necesidades de los talleres de reparación. Además, se ha apostado por la formación de los talleres de la red AD: En el año 2000, se crea el Centro Técnico Grup Eina, que trabaja exclusivamente para AD y socios de ADI, y que sirve para el desarrollo del ya conocido Programa Millennium. Éste, agrupa distintos servicios para facilitar el día a día del taller, además de acompañarlo en su formación y especialización en los retos más actuales que presenta el sector.

"El futuro de la posventa es la colaboración", afirmó. "Los talleres de reparación tienen que trabajar juntos para ofrecer el mejor servicio a los clientes".

El reconocimiento con el Trócola de Honor es un merecido homenaje a una vida dedicada al sector de la posventa de la automoción. Su trayectoria profesional ha estado marcada por el éxito y la innovación, y su contribución al sector ha sido decisiva.

En la proyección que se mostró en la gala de los Premios Trócola, el homenajeado agradeció el reconocimiento y destacó la importancia de la colaboración entre los talleres de reparación para afrontar los retos del futuro.