



Dall'esperienza

Il Consorzio Assoricambi lancia il "Manuale per il ricambista di successo" edizione 2023: uno strumento per fare crescere le aziende associate, da cui trarre idee e pratiche vincenti per il lavoro quotidiano e il business

di **Manuela Battaglino**

Con una conferenza stampa che ha riunito a metà luglio a Milano stampa specializzata e generalista, analisti e principali attori del mondo automotive, Asso Ricambi ha voluto presentare in grande stile il risultato di un progetto fortemente sostenuto dal Direttivo che ben rappresenta lo spirito del Consorzio, innovativo e attento alla contemporaneità. Il "Manuale per il ricambista di successo" edizione 2023 è, più che mai, il prodotto di un lavoro di squadra realizzato grazie al contributo attivo di 107 aziende associate per individuare e raccogliere in maniera strutturata e organica le best practices attivate dai ricambisti. L'analisi svolta presso gli associati - supportata dai consulenti di Asso Ricambi, l'ingegnere gestionale

Antonio De Vitis ed Enrica Vincenti, psicologa del lavoro - aggiorna i risultati dello studio pubblicato nel 2016 dal Consorzio con importanti sviluppi e novità presentate e approfondite durante l'incontro milanese.

Fare cultura del settore

A inaugurare la conferenza e moderare la tavola rotonda che ha visto la partecipazione del Presidente di Asso Ricambi Andrea Camurati, del Direttore Generale Giampiero Pizza e dei due consulenti De Vitis e Vincenti, Umberto Seletto di AntiCrisiDay e Interauto News. Seletto ha ricordato i presupposti che hanno portato alla pubblicazione del manuale, sollecitato dalla consapevolezza che "la cultura genera cultura,



alla prassi

il sapere fare passi per il sapere e la cultura d'impresa deve fornire contenuti di valore al mercato". A queste certezze si è accompagnata la naturale attitudine di Asso Ricambi a "puntare all'eccellenza, mettere in circolo idee, progettualità e azioni virtuose", modalità che ne esprimono i valori guida: "Conoscere, crescere, condividere".

Il Manuale nel dettaglio

Partiamo dallo studio alla base del "Manuale per il ricambista di successo", un'attività suddivisa in due fasi principali: la formulazione e l'analisi di un questionario compilabile a distanza, rivolto a tutti gli associati, quindi le interviste online e di persona rivolte a un numero selezionato di aziende associate, scelte in base alle rispettive aree di

eccellenza. Il questionario iniziale ha fornito una fotografia dello stato dell'arte delle aziende. Da questa sono stati ricavati valori medi e un quadro di riferimento con il quale ogni associato ha potuto confrontarsi. Le risposte al questionario hanno fatto emergere le prime indicazioni qualitative e quantitative sull'efficacia di alcune best practices. Le interviste online e l'analisi dei processi on site, invece, hanno permesso di dettagliare le singole best practices individuate, fornendo così un compendio strutturato per aree funzionali. Nel dettaglio, il Manuale presenta 3 capitoli principali. Il primo, "Quadro di riferimento", riporta dati generali relativi alla struttura organizzativa delle aziende e dati macroeconomici: associati definiti per fascia di fatturato, media dei punti vendita per

singola azienda, numero totale di risorse medio, fatturato medio sviluppato per risorsa... Quindi si passa ai dati relativi alle funzioni logistiche: dal ricevimento merci allo stoccaggio, dal prelievo all'allestimento ordini alla distribuzione, focus sulla tecnologia dei codici a barre. Seguono i dati relativi alle funzioni dell'area acquisti e pricing, con informazioni qualitative su organizzazione, numero di risorse e politiche di acquisto e pricing degli associati. Poi la sezione dedicata alle vendite, con l'analisi dei dati da un punto di vista organizzativo e delle modalità con cui il fatturato viene sviluppato. Infine, le sezioni dedicate ad amministrazione, contabilità, controllo di gestione e al tema della digitalizzazione, ormai di cruciale importanza per lo sviluppo di ogni azienda, con dati e informazioni sui sistemi gestionali adottati, la presenza di siti web e social, di e-commerce... Il secondo capitolo è focalizzato sulle best practices diffuse tra associati, strutturate per aree operative. Approfondita, rispetto alla prima edizione del 2016, la gestione delle risorse umane grazie al contributo di Enrica Vincenti. In sostanza, il Manuale fornisce il modello funzionale di un'azienda ideale, risultato dell'applicazione delle migliori pratiche individuate nelle aziende analizzate. Per raggiungere questo standard elevato, senza errori di percorso e lentezze, il suggerimento è adottare una politica dei "piccoli passi", affrontando e risolvendo le difficoltà una alla volta e "allenando" gradualmente le risorse alle nuove procedure per superare possibili resistenze iniziali. Infine, il terzo capitolo: un'appendice con la check list

Camurati: "Le finalità principali del Manuale sono due: fornire valori medi di riferimento con i quali ogni associato può confrontarsi e analizzare le best practices per aree funzionali"



delle best practices e relativo test di riscontro di quelle già implementate e da implementare.

Confronto a quattro

Dopo l'introduzione di Seletto, voce agli ospiti della tavola rotonda. Nel primo giro di interventi, il Presidente Camurati ha ribadito come la Direzione Commerciale e il Direttivo si chiedano ogni giorno come essere d'aiuto agli associati, 112 aziende distribuite sull'intera penisola, molto diverse tra di loro per dimensioni, area geografica, organizzazione. Il compito di Asso Ricambi è fornire loro nuove opportunità e il Manuale vuole facilitare la divulgazione delle informazioni, delle strategie, delle aree di eccellenza presenti all'interno del Consorzio, replicabili e condivisibili da tutti i soci. Le finalità principali del Manuale, ha sottolineato Camurati, sono due: fornire valori medi di riferimento con i quali ogni associato può confrontarsi e analizzare le best practices per aree funzionali. L'apporto di Enrica Vincenti, poi, ha consentito di approfondire il tema interessante e strategico della gestione del personale. La parola è passata quindi al Direttore Generale, Pizza, che ha ricordato come il Manuale abbia

visto la sua nascita nel 2016 quando, designato nel suo attuale ruolo, dopo avere verificato come ogni associato seguisse le proprie prassi su acquisti, promozioni, gestione pensò a cosa si potesse fare per mettere a disposizione di tutti l'esperienza dei soci talentuosi. Si delineò allora un percorso che già prevedeva la collaborazione dell'ingegner De Vitis e il coinvolgimento dei 90 associati al Consorzio dell'epoca, che parteciparono tutti. Furono strutturati questionari ad hoc, verificando poi le risposte con visite mirate ad alcune aziende: un lavoro complesso e impegnativo. La prima edizione del Manuale rappresenta dunque la prima pietra di un edificio che negli anni si è sempre più costruito. Il resto è storia: dopo una fase più concentrata sulle opportunità commerciali e di mercato, l'esigenza di una nuova propositività portò allo sviluppo di progetti di sviluppo sostanziali come i programmi di formazione, non solo tecnica ma anche manageriale, a supporto della professionalità imprenditoriale del ricambista. Oggi questo percorso prosegue e segue le evoluzioni della tecnologia e Pizza ne ha anticipato una delle prossime tappe: un inedito modello di identificazione dei ricambi attraverso l'IA, il progetto Carolina - Car(parts) online - che

permette di individuare un ricambio e poi interagire col gestionale per fare un preventivo. È stato quindi l'ingegner De Vitis a illustrare al pubblico come è strutturato il Manuale, partendo dagli obiettivi: individuare e raccogliere in maniera strutturata le migliori pratiche adottate all'interno delle aziende associate e spronare le stesse ad adottare le best practices individuate. Come? Sollecitando un processo di "piena coscienza" dei soci. Da qui, la definizione di un quadro generale di riferimento ottenuto con il questionario online con il quale ogni singolo socio potesse confrontarsi, prendendo consapevolezza delle proprie eventuali inefficienze. La seconda fase ha previsto poi l'analisi delle pratiche migliori riscontrate nelle aziende dei singoli soci. Il risultato finale di tutto ciò è fondamentalmente un Manuale che descrive un'azienda ideale che, adottando l'insieme delle pratiche descritte, esprima il massimo dell'efficienza sul mercato attuale. Enrica Vincenti ha poi focalizzato l'attenzione del pubblico sulla questione critica se sia "più utile imparare dalle best practices o dalle situazioni critiche", sottolineando che "se è vero che sbagliando si impara, quando si ha successo si impara ancora di più". Sbagliando, infatti, è possibile analizzare



Umberto Seletto presenta la tavola rotonda di Asso Ricambi. Ospiti, da sinistra: Antonio De Vitis, Enrica Vincenti, Andrea Camurati e Giampiero Pizza

INSIEME PREVEDIAMO UN FUTURO POSSIBILE,

TRANSACTION

NEXT GEN AFTERMARKET

PER DARE VITA AD UN NUOVO INIZIO.

In un mondo in **continua evoluzione**, è necessario agire per **esplorare tutti i possibili futuri** e prepararci al meglio al cambiamento.

Lavorando insieme con una strategia comune, possiamo dar vita ad un **nuovo inizio**.
Entra a far parte del **Consorzio Assoricambi** per scoprire come.

30
ANNIVERSARY

assoricambi.it
seguici su   


ASSORICAMBI
ASSOCIATI & INDIPENDENTI



Antonio De Vitis, ingegnere gestionale ed Enrica Vincenti, psicologa del lavoro, consulenti del Consorzio

di appartenenza e quindi suscita un grande sentimento di orgoglio. Anche perché esporsi e partecipare significa agire con coraggio, superare ritrosia e timori e quindi crescere. Vincenti ha anche ribadito un tema di particolare attualità: la qualità dell'ambiente di lavoro. Vivere bene il quotidiano, in un luogo stimolante dove potere crescere, è decisivo per il successo di un'azienda e ogni imprenditore deve essere sensibilizzato su questo punto e sullo stile della propria leadership. Il Manuale vuole essere un'ispirazione anche in questo, per garantire alle persone che lo leggeranno una prospettiva diversa, non banale e percorribile da tutti.

Obiettivo, il futuro

Se "Rewind the Future" è la sfida di Asso Ricambi dell'anno, il Manuale rappresenta un "ponte" ideale tra un presente da celebrare e un futuro da immaginare. "A Napoli, a febbraio, abbiamo festeggiato i nostri primi 20 anni, guardando dall'inizio pionieristico a quello che è oggi il Consorzio - ha dichiarato Pizza in chiusura della conferenza - E oggi manteniamo vivo il fuoco originario, guardando ai bisogni dei nostri soci e degli affiliati in generale, continuando a fare luce nel mondo dell'aftermarket, spesso giudicato come un settore quasi marginale". Il Consorzio conferma dunque il suo impegno nell'innovazione, non solo indirizzata a obiettivi economici e finanziari ma anche di formazione manageriale e di competenze allargate: "L'obiettivo è fare crescere in tutti la consapevolezza del proprio ruolo e del proprio peso nell'economia del settore".

Un concetto ribadito in chiusura della tavola rotonda da Camurati, che ha sottolineato l'attitudine di Asso Ricambi alla condivisione di progetti e informazioni, alla diffusione della cultura del settore e alla sua crescita: una tensione confermata da questa prima conferenza stampa, che inaugura una nuova e produttiva modalità di comunicazione del Consorzio. ■



*dati al 2022



cosa è andato storto e capitalizzare i migliori apprendimenti; quando invece si ha successo si accede a competenze, risorse e qualità altrimenti non raggiungibili. Le best practices, quindi, rappresentano un patrimonio immenso per tutti gli associati e il Manuale è uno strumento di

empowerment per diventare ancora più protagonisti della propria storia e del proprio contributo sul mercato. La condivisione, ha spiegato infine la psicologa, ha più implicazioni emotive: da un lato si collega con l'emozione di sentirsi appagati e soddisfatti, ma soprattutto gratifica il bisogno