

PAROLA D'ORDINE: CRESCITA!

a cura della Redazione

L'assemblea romana di Asso Ricambi ha dato modo ai soci e fornitori di conoscere, anche con i numeri, l'andamento di un Consorzio in continua crescita. Abbiamo chiesto ad alcuni degli attori del Gruppo di raccontarci che cosa pensano dell'attività svolta da questa significativa realtà

Lo abbiamo sempre detto che stare da soli può essere una scelta discutibile. Bisogna conoscere il mercato, le strategie dei concorrenti, le esigenze della clientela etc... informazioni che oggi un gruppo può fornire. E lo può fare anche in tempi brevi. Asso Ricambi, per esempio, è un Consorzio attivo su più fronti: sia verso i propri associati, sia verso i propri fornitori. Una scelta che ha dato i suoi frutti grazie anche al lavoro fatto da tutta la squadra del consorzio coordinata da Giampiero Pizzi, direttore generale, da Italo Fumagalli, presidente e da un Consiglio Direttivo sempre presente. Un team che ha saputo infondere fiducia e fornire risultati tangibili a tutti gli associati. Incontrarsi, si diceva, serve per capire quale strada prendere e, se la direzione presa è quella giusta. Proprio a fine febbraio, presso l'Hotel Holiday Inn Aurelia di Roma, si è tenuta la consueta Assemblea Asso Ricambi; un momento fondamentale della vita consortile, utile a verificare ed a render conto delle attività dell'anno da poco terminato e a pianificare quelle future.

I dati esposti agli associati hanno confermato un 2015 che si è concluso con soddisfacenti risultati grazie alle significative performance dei singoli associati. Il Con-



Il Direttore e il Consiglio Direttivo Asso Ricambi

sorzio ha realizzato nel 2015 un fatturato di quasi 83 milioni di euro con una crescita, a parità di perimetro soci e fornitori, superiore alla crescita media del mercato IAM (+8,8%). Se a ciò aggiungiamo l'ingresso di nuovi soci e fornitori, la crescita è addirittura a due cifre (+14,5%).

Significativa la crescita anche della quota trattante generale, ovvero della percentuale di acquisti che gli associati convergono presso i fornitori consortili. "Certamente è stato possibile raggiungere questi risultati





Premiazione per le migliori performance raggiunte con Asso Service nel 2015

- afferma Giampiero Pizza, Direttore Generale di Asso Ricambi - anche grazie all'incremento delle iniziative commerciali consortili tese a fornire maggiori opportunità e competitività alle aziende associate".

Si parla di crescita anche in riferimento al numero degli associati: "Dopo i quattro ricambisti che si sono uniti al gruppo nel 2015 - prosegue Giampiero Pizza - diamo il benvenuto a partire dal 1° gennaio 2016 all'azienda Vona Autoricambi S.r.l. di Isola del Liri (FR) che è entrata a fare parte della squadra Asso Ricambi potenziando la copertura territoriale del Lazio. Sono previsti inoltre nuovi ingressi nei prossimi mesi".

La crescita di Asso Ricambi è strettamente correlata anche alla capacità di interloquire con i principali player del mercato e di stringere accordi di collaborazione strategici per i propri ricambisti. Continua Giampiero Pizza: "In quest'ottica manteniamo sempre aperto il dialogo con nuovi potenziali fornitori che possano arricchire e completare l'offerta proposta ai nostri soci nel pannello fornitori consortile".

Per il Consorzio crescita significa anche innovazione sul fronte tecnologico, in particolar modo facendo riferimento alla collaborazione con il partner informatico Enginet S.r.l. ed allo sviluppo della piattaforma ANYcat - parte dell'ecosistema di soluzioni cloud Motorplan ed utilizzata oggi da oltre 60 associati.

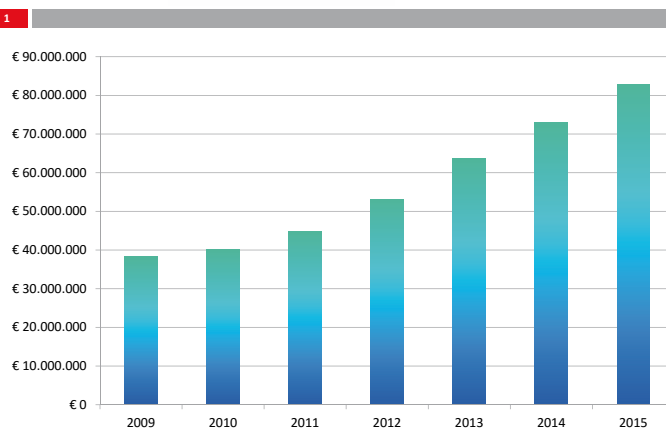
ANYcat integra la banca dati TecDoc con le tavole grafiche di Infocar Repair, fornendo un potente strumento che associa l'eshaustività di TecDoc sulla ricambistica aftermarket con le funzionalità, le grafiche e le informazioni riparative di Infocar Repair - Editoriale Domus - rendendo inoltre disponibile la ricerca per targa del veicolo. I ricambisti associati, oltre che per individuare facilmente il ricambio, si appoggiano alla piattaforma anche per attivare o creare - con un investimento minimo - una sezione per l'e-commerce B2B rivolta alle officine. Il Consorzio sta inoltre lavorando allo scopo di rendere disponibili alla visualizzazione in tempo

reale le informazioni su disponibilità prodotto, quantità e prezzi, trasformando a tutti gli effetti ANYcat in una piattaforma di e-procurement e rendendo in tal modo più efficace il sistema di approvvigionamento dei soci. Anche in tema di officine il Consorzio ha detto la sua. Lo scorso anno, infatti, è stato molto positivo sul fronte della crescita delle officine aderenti ad Asso Service, il programma costituito da Asso Ricambi per offrire agli autoriparatori supporto e servizi suddivisi in quattro grandi aree:

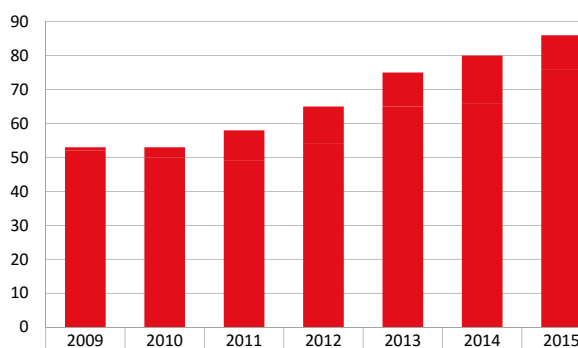
- Formazione professionale;
- Supporto tecnico e informazione;
- Immagine e comunicazione;
- Servizi e convenzioni.

"L'apprezzabile crescita degli autoriparatori aderenti al network registrata nel 2015 - afferma Enrico Pavone, Responsabile Sviluppo Rete Asso Service - è frutto di una ottimizzazione dei servizi esistenti e dell'introduzione di nuove proposte in funzione delle richieste recepite grazie alla costante collaborazione con i nostri ricambisti associati. Per il 2016 abbiamo intenzione di proseguire su questa strada, lavorando per incrementare le opportunità per gli autoriparatori aderenti e per aumentare la copertura territoriale".

Fatturato aggregato: andamento 2009-2015



Consortiati: andamento 2009-2015



CHE COSA HANNO DETTO ALCUNI ASSOCIATI

- 1) Che cosa pensa dell'attività di Asso Ricambi svolta lo scorso anno?
- 2) Come vede il mercato dell'aftermarket e che ruolo potrà avere il ricambista?

ZETALUX CARS SERVICE | NICOLA ZAMBON

Villanova di Camposampiero (PD)

1) L'andamento che il consorzio ha avuto in questi anni è stato estremamente positivo e soddisfacente, dimostrando una crescita costante. Far parte di Asso Ricambi ci ha permesso di avere delle opportunità che prima non avevamo, ma soprattutto ci ha permesso di avere un confronto con altri colleghi da cui prendere anche spunto per nuove iniziative.



Nicola Zambon

2) Penso che ci sia ancora spazio per lavorare, rispettando il ruolo di tutti, vedendo i grossi distributori come alleati e non come nemici, offrendo loro la nostra esperienza con le officine, e rimanere quindi anello indispensabile nella distribuzione.

AUTELEKTRA | ADELE DE PAULIS

L'Aquila

1) Sono in Asso Ricambi dal 2014 un tempo relativamente breve rispetto ad altri soci, ma posso dire che sono molto soddisfatta della mia scelta. Ho trovato un gruppo coeso ed omogeneo e questa appartenenza mi ha dato modo di sviluppare al meglio la contrattualità con i migliori fornitori del settore e, quindi, aumentare la marginalità della mia azienda. La missione del consorzio è quella di stare sul mercato insieme, condividendo problematiche e progettando al meglio il futuro alla luce del radicale cambiamento in atto sul nostro settore. Ho trovato molto valido e in via di crescita il progetto Asso Service una buona opportunità da prospettare alla nostra clientela.



Adele De Paulis

2) Vedo un settore in continuo cambiamento: ormai ci si confronta con il mondo non più con il ricambista della nostra zona. Pertanto riusciremo ad essere attori principali soltanto dando prodotti di qualità, servizi sempre più competitivi e formazione. A questo proposito la nostra azienda eroga corsi di formazione da decenni; è da sempre un nostro punto di forza. Credo che l'attuale filiera resista ancora a vantaggio dei grandi distributori. Per quanto riguarda i ricambisti avranno vita lunga coloro che riusciranno a diventare un punto di riferimento per le officine con un'assistenza a "360 gradi".

EMPORIO DELL'AUTO | MASSIMO CONTI

Genova

1) Siamo in Asso ricambi dal gennaio 2011 e sono entusiasta della scelta che abbiamo fatto. Posso dire che è un gruppo fantastico che ti mette a proprio agio; si ha proprio la sensazione di fare parte di una squadra con la quale condividere obiettivi e attività. Durante le assemblee, infatti, oltre ai contenuti e ai numeri condividiamo, con gli altri associati, positività e negatività dei vari momenti accettando anche il confronto e qualche suggerimento.



Massimo Conti

2) Mi occupo di ricambi da otto anni e dico che il mercato è in continua trasformazione; un cambiamento che avviene a ritmi velocissimi. Prima c'era il rispetto della filiera e il cliente accettava il consiglio e l'indicazione del ricambista. Oggi non è più così è l'autoriparatore è difficile da fidelizzare, perché bisogna dargli sempre qualcosa in più rispetto a quello che offre il mercato. Noi siamo sempre attenti a questa strategia o, seguendo le indicazioni del Consorzio, offriamo servizio, prodotto e formazione. Proprio durante l'assemblea siamo stati premiati da Asso Service per l'attività che abbiamo fatto nei confronti delle nostre officine. Ritengo che se lavori onestamente e l'officina fa lo stesso il lavoro non mancherà mai.

M.EL.PI RICAMBI | GIOVANNI NAZZARENO

Foggia

1) Il nostro giudizio è molto positivo, perché il Consorzio attraverso la sua costante crescita, offre nuove opportunità di incremento dell'attività lavorativa. Tra i vari punti di crescita spiccano le officine Asso Service, le quali attraverso software e gestionali dedicati hanno potuto constatare un aumento di soddisfazione dei propri clienti ed una maggiore professionalità attraverso corsi specifici. Relativamente a questi ultimi la scorsa settimana è stato tenuto il primo corso Asso Service basato sulla certificazione elettrica e a breve si svolgerà un altro incentrato sull'ibrido.



Giovanni Nazzareno

2) La mia opinione sulle prospettive future del mercato, mi porta a pensare ad una costante diminuzione dei piccoli Ricambisti a favore di realtà più grandi e performanti con forza vendita attiva. Tenendo conto degli stravolgimenti che internet ha comportato sul mercato, il nostro obiettivo futuro sarà promuovere e attuare attività di B2B e B2C.

Concludo dicendo che, indipendentemente dai cambiamenti degli ultimi tempi, il riferimento principale per il cliente finale sarà comunque l'officina che, a sua volta si rivolgerà al Ricambista di fiducia.