



IL ROAD SHOW DI ASSO RICAMBI

Nelle prime settimane del 2018 il Consorzio ha organizzato un road show per incontrare i propri associati dislocati sul territorio italiano

a cura della Redazione

7 tappe, 87 aziende, oltre 140 partecipanti, molti argomenti in agenda e tanti spunti di riflessione. Il 2018 è iniziato alla grande per il Consorzio Asso Ricambi, con un viaggio lungo la penisola per incontrare da vicino i propri soci, tirare le somme dell'anno appena trascorso e condividere i nuovi progetti.

“Responsabilità, partecipazione e identificazione. Queste le parole chiave - afferma Adele De Paulis, Presidente del Consorzio - già individuate nel corso della convention di Jesolo dello scorso ottobre e che

I NUMERI DEL CONSORZIO ASSORICAMBI

ANNO DI FONDAZIONE 1993
RICAMBISTI ASSOCIATI 98
OFFICINE ASSO SERVICE 830

LE TAPPE DEL ROAD SHOW

BARI	martedì 23 gennaio
SALERNO	mercoledì 24 gennaio
ROMA	giovedì 25 gennaio
ORISTANO	venerdì 26 gennaio
TORINO	martedì 30 gennaio
MILANO	mercoledì 31 gennaio
BOLOGNA	giovedì 1 febbraio

ci accompagneranno per tutto il 2018, un anno che auspichiamo ricco di opportunità per i nostri associati, grazie ai numerosi programmi che stiamo mettendo a disposizione”.

Tra i progetti è importante ricordare il World Café organizzato a Jesolo ad ottobre. Un meeting interattivo, una conversazione informale davanti ad un caffè, un punto di partenza per analizzare nuovi modelli di business e sviluppare le nuove strategie del “Ricambista 2.0”.

Altra novità di grande interesse è Asso Academy, il programma di formazione aziendale che fornirà strumenti, metodologie e consulenze in grado di favorire e supportare la crescita manageriale e dei dipendenti delle aziende associate.

Durante le tappe di questo road show sono stati con-



TAPPA BARI | MARTEDÌ 23 GENNAIO



TAPPA SALERNO | MERCOLEDÌ 24 GENNAIO



TAPPA ROMA | GIOVEDÌ 25 GENNAIO

segnati i manuali sulle Best Practices, frutto di un importante lavoro di studio dei processi aziendali degli associati commissionato dal Consorzio e volto a delineare i tratti di un'azienda "ideale", somma di tutte le migliori pratiche ritrovate presso i consorziati analizzati. Infine è stato presentato lo stato dell'arte di Asso Service e le novità per il 2018. Il programma officine del Consorzio è in forte espansione, conta ad oggi oltre 830 autoriparatori aderenti (l'obiettivo di



Giampiero Pizza

LA PAROLA A GIAMPIERO PIZZA | DIRETTORE GENERALE

Come vede il futuro del nostro settore?

"Quando soffia il vento del cambiamento alcuni costruiscono muri, altri mulini a vento." Parto da questo celebre aforisma che ritengo molto significativo se contestualizzato nell'ambito dell'aftermarket italiano. Senza dubbio il cambiamento nel nostro settore è già in atto. La strada tracciata vede protagoniste le alimentazioni ibride, a discapito dei motori diesel che hanno ormai gli anni contati. La benzina continuerà ad avere spazio, ma è l'elettrico la grande sfida del futuro. Questi cambiamenti ci coinvolgeranno da qui ai prossimi anni e la filiera dovrà sapersi adattare. Gli interventi di manutenzione si trasformeranno e potrà sopravvivere solo chi saprà cogliere queste mutazioni come una nuova opportunità.

Analizzando i dati di autorevoli società di ricerche di mercato, emerge la necessità di muoversi verso politiche di fidelizzazione del parco auto più anziano, intercettando nel contempo le esigenze di assistenza che giungono e giungeranno dalle automobili di nuova generazione.

In questo assetto, ritengo che il ricambista in grado di adattarsi al cambiamento e di cogliere le opportunità offerte dall'aggregazione consortile, ricoprirà ancora un ruolo fondamentale come collegamento tra il fornitore e l'autoriparatore. Concludo con un ultimo aforisma molto chiaro: "da soci si va veloci, ma insieme si va lontano".

Quali sono le principali indicazioni ricavate da questi incontri itineranti?

Gli incontri organizzati con il Road Show sono un'opportunità in cui il Consorzio - avvicinandosi ai soci nel loro territorio - ascolta e si racconta. Da queste riunioni è emerso che attraverso il confronto, il dialogo e lo scambio di opinioni, possiamo attuare il cambiamento, il miglioramento, e quindi la crescita del Consorzio e degli associati.

Nel corso di questi incontri itineranti abbiamo avuto l'occasione di analizzare in profondità i numerosi spunti emersi in occasione del "World Café" organizzato con gli associati durante l'ultima convention di ottobre. Si tratta di un meeting interattivo, una conversazione informale davanti ad un caffè, un punto di partenza per analizzare nuovi modelli di business e sviluppare le nuove strategie del "Ricambista 2.0".

Possiamo riassumere i principali spunti emersi in queste macro aree:

- **CAMBIO MINDSET:** emerge l'esigenza di cambiare mentalità, da commercianti ad imprenditori.
- **PASSAGGIO GENERAZIONALE:** occorre prepararsi a lasciar spazio alla nuova generazione per assicurare la continuità.
- **STRUMENTI DI MARKETING:** è importante comprendere l'opportunità di dedicare tempo e risorse alle attività di marketing strategico, comunicazione, gestione dei clienti e dei servizi.
- **STRUMENTI DIGITAL:** emerge la necessità di approfondire le conoscenze in campo digitale per sfruttare meglio le risorse del web per attrarre nuovi clienti.
- **ARE RETE:** occorre lavorare per colmare il bisogno degli associati di fare rete e generare nuove collaborazioni.
 - **PROCESSI ORGANIZZATIVI:** occorre realizzare dei corsi di formazione manageriali e per il personale dipendente, nei quali vengano illustrate maggiormente nel dettaglio le attività a valore aggiunto e quelle che invece distruggono valore. Avviare un progetto di standardizzazione, per tutti i soci del Consorzio, dei processi logistici-organizzativi, che non può prescindere dall'adozione comune dei medesimi strumenti informatici efficaci ed efficienti.
 - **RISORSE UMANE:** è necessario puntare sulle persone e sulla loro formazione, comprendere la necessità di inserire le giuste risorse in azienda.

LA PAROLA AD ADELE DE PAULIS | PRESIDENTE**Quali sono gli obiettivi per il 2018?**

“Partendo dalle tre parole chiave “responsabilità, partecipazione e identificazione”, che definiscono il rapporto tra gli associati ed il Consorzio, individuate nel corso della nostra convention dello scorso ottobre, stiamo lavorando su diversi fronti con l’obiettivo di promuovere ed attuare il programma Ricambisti 2.0., un nuovo modello di business per il Consorzio che prevede - a tendere - di uniformare le procedure e gli strumenti a disposizione dei nostri associati, come l’immagine, la formazione manageriale e del personale, le iniziative di marketing per il sell-out, la realizzazione di un e-commerce di gruppo, di software informatici comuni per migliorare il lavoro quotidiano ed una mini logistica centralizzata.

Appartenere ad un Consorzio come il vostro quali vantaggi assicura ai ricambisti associati?

Asso Ricambi è il primo Consorzio in Italia al servizio dei ricambisti nel mercato aftermarket. I punti di forza del gruppo sono la crescita costante, la capacità di dialogare con i principali fornitori nazionali e internazionali e la credibilità acquisita negli anni che spingono i ricambisti a voler entrare nel Consorzio. Asso Ricambi offre ai soci:

- servizi innovativi e all’avanguardia: la piattaforma di e-procurement “E-pro”, il programma di formazione Asso Academy, la rete di autoriparatori Asso Service;
- opportunità commerciali e logistiche;
- strategie e visioni raccogliendo e divulgando esperienze e conoscenze.

E alle officine?

Asso Ricambi è l’unica organizzazione di ricambisti, a carattere nazionale, che ha creato e sviluppato la propria rete di officine che conta ad oggi 830 autoriparatori aderenti e che raggiungerà entro la fine del 2018 il traguardo di 1.000 affiliazioni. Con l’offerta modulabile di Asso Service un autoriparatore ha l’opportunità di:

- entrare in una rete nazionale e beneficiare di un’immagine riconosciuta con comunicazioni e iniziative verso il cliente finale volte a catturare l’interesse dell’automobilista;
- ricevere periodicamente e gratuitamente supporti di comunicazione realizzati con un’immagine coordinata come ausilio di campagne promozionali di periodo;
- usufruire di un programma di formazione di alto livello per il mantenimento e lo sviluppo delle competenze;
- disporre di strumenti tecnologici - a prezzi concorrenziali - a supporto della propria attività, come: gestionali, banche dati, forum tecnico, assistenza tecnica telefonica, tessere di assistenza stradale;
- avvalersi della consulenza gratuita di un legale specializzato in problematiche relative all’attività di autoriparatore;
- condividere strategie e visioni raccogliendo e divulgando esperienze e conoscenze.



Adele De Paulis



TAPPA ORISTANO | VENERDÌ 26 GENNAIO



TAPPA MILANO | MERCOLEDÌ 31 GENNAIO



TAPPA BOLOGNA | GIOVEDÌ 1 FEBBRAIO

quest’anno è il raggiungimento delle 1.000 officine) ed ha erogato nel 2017 ben 138 corsi di formazione. Ogni riunione si è poi conclusa con una sessione di formazione pratica sulla piattaforma “E-pro”, l’innovativo sistema informatico che rende più efficace l’approvvigionamento dei soci. Unico nel suo genere nel settore dell’aftermarket, il sistema è dotato di un motore di ricerca che permette, con un’unica funzione, di interrogare simultaneamente gli e-commerce dei fornitori consortili. L’applicazione consente dunque di semplificare i processi di acquisto degli associati visualizzando in tempo reale la disponibilità, il prezzo e le offerte dei prodotti tra i vari fornitori consortili integrati nel sistema.

“Lo scorso 26/27 febbraio - afferma Giampiero Pizza, Direttore Generale del Consorzio - si è svolta la tradizionale Assemblea, dove abbiamo festeggiato, insieme a tutti i soci, l’importante traguardo dei 25 anni di fondazione del Consorzio”.