



DISTRIBUZIONE

Consorzio Asso Ricambi

Uniti per andare lontano

Asso Ricambi ha intenzione di incrementare il numero di associati in alcune aree e dare nuovo slancio al programma officine, oltre a rafforzare i legami con i fornitori strategici. Si stanno inoltre valutando possibili alleanze a livello internazionale

di Andrea Martinelli e Maria Ranieri

Dopo aver tirato le somme dell'anno appena concluso, il Consorzio Asso Ricambi ha già ingranato la marcia per raggiungere gli obiettivi 2015. Tra le priorità il rilancio "forte" del programma officine, unito all'allargamento della base consortile con l'inserimento di nuovi soci ricambisti in alcune aree che ad oggi non risultano adeguatamente coperte. Il Consorzio è inoltre deciso a rafforzare i legami con i fornitori strategici e a inserirne di nuovi per gestire linee di prodotto non sufficientemente coperte. Novità anche sul fronte tecnologico, dove si prevede di utilizzare la piattaforma ANYcat anche per funzioni di e-procurement e commercio elettronico B2B. In questi mesi il team del Consorzio

si è inoltre arricchito di una nuova risorsa: Enrico Pavone, proveniente dal mondo delle Case auto, seguirà e coordinerà sul territorio il programma officine, rapportandosi direttamente con i ricambisti associati e con gli autoriparatori affiliati. Asso Ricambi si prepara infine all'appuntamento di maggio con Autopromotec (Padiglione 16, Stand E6), con un grande stand che informerà i visitatori su tutta la progettualità del Gruppo.

2014 in crescita

Il 2014 è stato un anno positivo per il Consorzio. Il numero degli associati è aumentato - 5 nuove aziende si sono unite al Gruppo - così come il fatturato realizzato con i fornitori consortili, che nel 2014 ha raggiunto i 73



Giampiero Pizza,
Direttore Generale
di Asso Ricambi

Enrico Pavone seguirà e coordinerà sul territorio il progetto officine Asso Service, rapportandosi direttamente con ricambisti associati e autoriparatori affiliati



milioni di euro, con una crescita di circa il 17,50% rispetto all'anno precedente. Attualmente i soci del Consorzio sono 66, a cui si aggiungono 17 affiliati che diventeranno a loro volta associati dopo un periodo di "familiarizzazione" di uno o due anni. "Siamo soddisfatti dei risultati ottenuti - spiega il Direttore Generale di Asso Ricambi, Giampiero Pizza - L'ingresso dei nuovi soci ha contribuito a incrementare la massa critica del Consorzio, ma anche a 'perimetro costante' c'è stata una significativa crescita di oltre il 6,50%. Fare parte di un gruppo, condividendo esperienze, opportunità e informazioni, è sempre più fondamentale per un ricambista che vuole competere sul mercato. Una massima recita: 'Se vuoi andare veloce vai da solo, se vuoi andare lontano vai in gruppo', ed è proprio questo il messaggio che vogliamo lanciare ai ricambisti".

Espansione territoriale e programma officine

Tra gli obiettivi prioritari del Consorzio c'è quello di inserire nuovi associati in alcune aree che non sono adeguatamente coperte. Tra le regioni scoperte ci sono il Trentino Alto Adige, il Friuli Venezia Giulia e la Basilicata, mentre si punta ad una maggiore copertura di Sicilia, Calabria, Campania, Emilia Roma-

gna e Veneto. L'obiettivo, in queste regioni, è di avere un ricambista di riferimento per provincia, così da coprire capillarmente il territorio. Altro punto cardine della strategia Asso Ricambi è dare nuovo slancio al programma officine. Il primo obiettivo del 2015 è dunque quello di affiliare nuove officine, tramite i ricambisti associati, allo scopo di avere una copertura territoriale capillare. Attualmente le officine che fanno parte del Network Asso Service sono 416 e la volontà è di arrivare a quota 600 entro fine anno. "Abbiamo definito per le officine un'affiliazione più "leggera" - spiega Pizza - Ci siamo infatti resi conto che la voglia di aderire c'è, ma che bisogna evitare di appesantire gli autoriparatori con investimenti onerosi che vanno magari a sovrapporsi con spese già fatte in passato, come ad esempio gestionali e software. Chiederemo

quindi solo di aderire ad un percorso di formazione professionale, di dotarsi di un set di abbigliamento personalizzato e fornire loro un kit di identificazione base, mentre altri strumenti verranno eventualmente proposti in futuro, in base alle singole esigenze". A supporto del network è stata inserita una figura dedicata, quella di Enrico Pavone, che dopo alcuni mesi di intensa formazione ha iniziato a seguire sul territorio ricambisti e autoriparatori, diventandone il riferimento diretto. Nel breve termine c'è inoltre l'intenzione di inserire un'ulteriore risorsa che avrà il compito di visitare periodicamente i soci per veicolare strategie e azioni commerciali, monitorare le performance di fatturato, fornire informazioni su accordi fornitori/condizioni e raccogliere i loro feedback, supportando in questo compito la Direzione commerciale.

Fornitori e alleanze strategiche

Al centro della strategia Asso Ricambi c'è anche il rafforzamento dei legami con i fornitori strategici. L'attuale panel è costituito da 54 fornitori, ma il Consorzio prevede di 'ritoccarlo' privilegiando quelli che offrono maggiore supporto e opportunità di crescita. Verranno inoltre aggiunti alcuni nuovi fornitori per le linee di prodotto che attualmente non sono adeguatamente coperte.

Attualmente le officine che fanno parte del network Asso Service sono 416 e la volontà è di arrivare a quota 600 entro fine anno



Il Consorzio, grazie a un proprio gestionale aggiornato su base mensile dai singoli fornitori, monitora mese per mese l'avanzamento progressivo su ogni singolo marchio/fornitore per avere costantemente il polso sul raggiungimento degli obiettivi e dei premi.



Per far fronte alla grande mole di dati ed avere sempre a disposizione informazioni utili alla verifica degli obiettivi prefissati, Asso Ricambi si è dotata da diversi anni di un proprio gestionale aggiornato su base mensile dai singoli fornitori, per monitorare mese per mese l'avanzamento progressivo per ogni socio su ogni singolo marchio/fornitore e per avere costantemente il polso sul raggiungimento degli obiettivi e dei premi.

La linea di batterie Asso Energy



Asso Ricambi sembra inoltre intenzionato a compiere nel medio periodo un altro passo fondamentale: l'ingresso in un Gruppo internazionale. "Qualcuno ci ha già strizzato l'occhio, ma intendiamo riservarci un po' di tempo per valutare quale alleanza è per noi più strategica - afferma Pizza - La cosa certa è che per rafforzarsi e crescere come massa critica, come è nostro obiettivo, è importante avere una solida organizzazione internazionale alle spalle".

Piattaforma e-procurement

Il Consorzio è al lavoro anche sul fronte informatico, con l'obiettivo di scalare tutte le potenzialità offerte dalla piattaforma ANYcat - parte dell'ecosistema di soluzioni cloud, Motorplan - e farla diventare un prezioso strumento di e-procurement. La piattaforma ANYcat, utilizzata al momento da 60 associati, integra la banca dati TecDoc con le tavole grafiche di Infocar Repair, fornendo un potente strumento che associa l'esattività di TecDoc sulla ricambistica aftermarket con le funzionalità, le grafiche e le informazioni riparative di Infocar Repair, rendendo inoltre disponibile la ricerca per targa del veicolo. I ricambisti associati, oltre che per individuare facilmente il ricambio, potranno appoggiarsi alla piattaforma anche per attivare o creare

- con un investimento minimo - una sezione per l'e-commerce B2B rivolta alle officine. Nei piani del Consorzio c'è inoltre l'intenzione 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.

Appuntamento ad Autopromotec

Asso Ricambi conferma infine la sua partecipazione all'Autopromotec di Bologna (Padiglione 16, Stand E6), dove il Consorzio sarà presente con uno stand di 132 mq caratterizzato da un layout 'open' che invita il visitatore ad entrare. Sotto i riflettori ci sarà una vettura sportiva che ha conseguito importanti risultati agonistici che, oltre al forte impatto visivo, potrà essere utilizzata anche per esercitazioni di diagnostica e interventi pratici. Gli autoriparatori in visita riceveranno inoltre dei coupon per iniziative promozionali e potranno inoltre partecipare a dei quiz per testare le proprie conoscenze tecniche su vari argomenti. I partecipanti più bravi e competenti riceveranno dei gadget messi a disposizione da Asso Ricambi e dai fornitori consortili. ■