

Come e quando è nato il vostro Consorzio?

L'idea del Consorzio Asso Ricambi nasce nel 1992, quando alcuni ricambisti specializzati nell'ambito dei ricambi elettrici prendono coscienza di un'evoluzione in atto sul mercato e decidono di allargare la gamma dei prodotti. Dalla lungimiranza di tali ricambisti, prende forma un gruppo dove proporre progetti e realizzare programmi di sviluppo commerciale nell'aftermarket.

Ci può indicare com'è l'organizzazione di Asso Ricambi?

Asso Ricambi è costituito con la formula giuridica del Consorzio. Ogni due anni l'assemblea dei Soci rinnova le cariche sociali, eleggendo i membri del Consiglio Direttivo, che a loro volta, eleggeranno al suo interno il Presidente. Nell'ultima Assemblea degli Associati, tenutasi a Milano il 26/27 Febbraio scorsi, è stato rinnovato il Consiglio Direttivo di 7 componenti. La gestione del Consorzio è affidata al Direttore Generale Giampiero Pizzi, che coordina un team di sette collaboratori.

Che cosa chiedete ai soci per poter essere parte integrante di Asso Ricambi?

Da sempre chiediamo ai nostri associati responsabilità, partecipazione ed identificazione. Crescere come azienda e come gruppo significa farsi parte attiva di questo processo, valorizzare il proprio lavoro, utilizzare le risorse del Consorzio perché solo chi starà al passo avrà un ruolo fondamentale in questo mercato. Il segreto è quello di essere dinamici, fare delle scelte, aderire con proattività alle iniziative del Consorzio, tenendo presente che solo chi riuscirà a fare davvero squadra, sopravviverà in questo mercato così dinamico.

Rapporto con i fornitori: quali sono i criteri per la scelta del partner?

La scelta dei giusti fornitori da inserire a pannello consortile è uno dei fattori critici di successo per il Consorzio. Dedichiamo un grande impegno nell'offrire ai nostri associati le migliori opportunità di acquisto, rispetto alla media del mercato. Valutiamo collaborazioni con fornitori premium, in grado di fornire ai nostri soci strumenti ed informazioni per operare efficacemente ed efficientemente nel mercato. L'attuale configurazione del pannello fornitori, incentrata principalmente sulle linee elettro-meccaniche, si arricchirà con l'ingresso di nuove linee di prodotto, quali ricambi di carrozzeria, accessori e prodotti chimici, ecc..

Quali sono i servizi che offrite ai vostri associati?

Gli associati Asso Ricambi hanno accesso ad un'ampia gamma di servizi, nello specifico:

- Assistenza agli acquisti e iniziative promozionali dedicate;
- Ricerche di mercato e analisi di settore;
- Supporto Comunicazione e Immagine con attività di pubblicità e promozione
- Supporto tecnico, cataloghi e banche dati;
- Meeting tecnico-commerciali;
- Realizzazione manuali delle Best Practices
- Programma REVO - Ricambisti Evoluti: affiancamento degli associati su formazione, immagine, marketing e informatica per consentire un miglioramento in termini di imprenditorialità
- "E-pro": l'innovativo sistema informatico che rende più efficace l'approvvigionamento dei soci

Lo scopo del Consorzio è quello di intercettare continuamente i bisogni e le esigenze dei soci e fornire loro opportune risposte.

Aspetto e-commerce: che cosa state facendo come Consorzio?

Asso Ricambi dal 2017 ha reso disponibile ai propri associati la piattaforma di e-procurement "ANYcat E-PRO", un sistema centralizzato dotato di un motore di ricerca che permette, con

un'unica funzione, di interrogare simultaneamente i sistemi e-commerce dei fornitori consortili. L'applicazione consente di semplificare i processi di acquisto degli associati visualizzando in tempo reale le informazioni di prezzo, le offerte e la disponibilità dei prodotti.

Questa innovativa piattaforma è stata premiata da GiPA Italia - in occasione dell'edizione 2017 di Autopromotec - con il Trofeo dell'Eccellenza, nella categoria "Guidare la filiera distributiva nell'era digitale".

Quali sono gli obiettivi che vi siete posti per quest'anno e quali sono i progetti per il futuro?

Anche per quest'anno, in linea con la "mission" di preparare il terreno per gli sviluppi attuali e futuri del mercato, sia nelle relazioni con i fornitori, che verso gli autoriparatori clienti dei nostri associati, miglioreremo la performance globale del Consorzio al servizio dei soci, attraverso una struttura consortile efficace ed efficiente. Uno dei nostri obiettivi principali resta quello di fornire ai soci informazioni e strumenti per migliorare i propri processi organizzativi, dalle fasi di acquisto fino alla vendita (supporti marketing, gestionali e informativi). Parallelamente, verranno messe in campo ulteriori modalità di acquisto centralizzato per migliorare sempre di più le attuali condizioni d'approvvigionamento.

Due parole sul network Asso Service

Fin dalla sua nascita, il programma dedicato agli autoriparatori del Consorzio Asso Ricambi ha voluto puntare sulla qualità dei servizi offerti agli autoriparatori e alla loro formazione costante. Il Programma Officine Asso Service si articola su formazione professionale, con l'offerta di corsi tecnici, di formazione gestionale e relazione con il cliente; supporto tecnico, tramite supporti cartacei, multimediali, banche dati e call center dedicati; strumenti di immagine e comunicazione coordinata per l'officina; servizi e convenzioni vari (consulenza legale, assistenza stradale ecc). Il Programma Officine è da sempre un nostro punto di forza. Così come il Consorzio si pone l'obiettivo di assistere nei modi più efficaci e innovativi i propri ricambisti associati, con Asso Service i nostri associati cercano di fidelizzare le officine più dinamiche e intraprendenti, offrendo loro, servizi di qualità, per risultare affidabili e performanti con l'automobilista. Il futuro, per i ricambisti come per gli autoriparatori, passa dalla qualità. E questa è la nostra strada.

In un mercato in continuo cambiamento, come vede il futuro del settore? Saranno più i costruttori auto il nemico numero uno dell'aftermarket o la concorrenza tra attori che riduce i margini?

La concorrenza per l'aftermarket non può che essere salutare, perché genera competitività, stimola a far meglio. In tal senso ritengo che, se improntata su eticità e lealtà, non può che portare a dei benefici, realizzando un'offerta di maggiore qualità e valenza. Certo, la minaccia dei costruttori che cercano di presidiare maggiormente l'aftermarket è concreta, e proprio per questo reputo cruciale la capacità delle aziende del settore di puntare sul rinnovamento, che passa dalla capacità di realizzare nuovi output, migliorare le competenze in azienda scegliendo personale qualificato e coerente con i cambiamenti in atto e ammodernare strumenti e processi organizzativi. Il futuro del settore è, a mio avviso, un processo di selezione sempre più marcato a favore delle aziende virtuose, ovvero quelle che stanno puntando su investimenti, patrimonializzazione e innovazione tecnologica.

