

Quattro giornate all'insegna della  
condivisione delle attività di un 2016  
ricco di novità, ma anche dello stare  
insieme in un ambiente davvero unico:  
la Sicilia occidentale. Scopriamolo...



# IL POKER D'ASSI

**U**n'attenta e nutrita platea ha fatto da cornice alla consueta assemblea degli associati del Consorzio Asso Ricambi, dal 29 settembre al 2 ottobre presso il Baglio Basile Hotel, una maestosa dimora di fine Ottocento in quel di Petrosino, un punto strategico della provincia di Trapani a poca distanza dalle suggestive saline di Marsala e dalla splendida città di Erice. Un meeting che si è dimostrato, ancora una volta, un appuntamento fondamentale per gli associati, utile a condividere le attività in corso ed a pianificare progetti futuri.

Numerosi gli argomenti all'ordine del giorno, con particolare focus sull'andamento dei risultati commerciali realizzati con i fornitori consortili e sulle novità relative allo sviluppo tecnologico e informatico avviate dal Consorzio da oltre un anno.

Questo evento è stato anche l'occasione per i diversi fornitori consortili presenti, di dialogare con gli associati in un'ampia area che Asso Ricambi ha allestito con dei desk espositivi personalizzati. Il confronto tra gli operatori è sempre utile per la crescita professionale e per "ascoltare" e "valutare" le indicazioni e le strategie delle aziende che operano costantemente su questo mercato. Anche il 2016 si conferma per Asso Ricambi un anno molto positivo: il numero degli associati è in costante crescita come il fatturato di acquisto realizzato con i fornitori a pannello consortile che quest'anno si prevede supererà i

€ 90.000.000,00, con una consistente crescita rispetto al 2015. Aumentano le iniziative commerciali consortili tese a fornire maggiore competitività alle aziende associate e il Programma Officine Asso Service, che continua a raccogliere ampio consenso da parte delle officine e che ha portato il team di Asso Ricambi - con i suoi partner - ad effettuare numerose serate di presentazione del programma ed oltre 80 giornate formative solo nel 2016.

Ma quest'anno l'Assemblea generale è stata anche l'occasione per un'analisi dell'evoluzione del mercato utile a comprendere la giusta strada da intraprendere e generare delle interessanti riflessioni sul futuro del Consorzio.

Per introdurre queste importanti tematiche, la paro-



## DOMANDE AI SOCI

1. Come vede il futuro dell'aftermarket italiano?
2. Quali sono le qualità del Consorzio Asso Ricambi?

### AUTOFORNITURE ORVIETO

#### VINCENZO SBORRA, UNO DEI SOCI DELL'AZIENDA

1. Mi piace pensare sempre in positivo. In questi ultimi anni le immatricolazioni sono diminuite, il parco circolante vetture si è "invecchiato" e questo ha fatto sì che l'età media dei mezzi si sia allungata, con la necessità di una manutenzione più frequente. Tutto questo ci fa ben sperare. Anche se ci fosse una netta ripresa nella vendita di auto nuove, ci sarà sempre la necessità di ricambi equivalenti in quanto meno costosi rispetto agli originali perché la domanda dei clienti, in primis, è quella di richiedere qualità al giusto prezzo.

2. Sicuramente molteplici. A mio parere, ogni Ricambista dovrebbe far parte di un gruppo consortile volto a migliorare la propria organizzazione aziendale, l'erogazione di servizi verso i propri clienti, la scelta del giusto fornitore, le condizioni contrattuali con gli stessi, il confronto fra associati, la possibilità di corsi d'aggiornamento per i propri collaboratori e per i clienti, avere la disponibilità di poter fornire ai propri clienti strumenti di lavoro indispensabili come cataloghi, attrezzatura diagnostica e banche dati da consultare. Tutti questi aspetti sono caratteristiche del Nostro Consorzio. Mi preme altresì, oltre agli aspetti commerciali, aggiungere quelli che sono gli aspetti "moralì" del Consorzio che negli anni è divenuto una "grande famiglia", dove rispetto e trasparenza hanno la meglio su tutto. Un gruppo in grado di far crescere sia le realtà più piccole che quelle più grandi, perché coinvolte in un unico obbiettivo comune, quello di crescere insieme e migliorarsi ogni giorno di più.

### AUTORICAMBI CANCELLO ANGELO | MICHELE CANCELLO

1. Questa domanda, a mio avviso, è la più difficile. Per risponderle le faccio una fotografia del mercato secondo il mio punto di vista: abbiamo dei nuovi "concorrenti" che sono grossisti (ma non i soliti, che ormai abbiamo digerito, ma dei colossi con una disponibilità finanziaria enorme) e Internet. Il primo andrà a colpire le officine più strutturate e con un fatturato importante ed andrà a cannibalizzare il nostro margine sulle officine; il secondo farà lo stesso lavoro ma con prevalenza privato, ed in seguito officine/carrozzerie. Questo esulando che in qualsiasi caso il mercato cambierà visto che il circolante si muterà enormemente con la tecnologia. Perciò:

- a. entro un paio d'anni saremo aggrediti da questi due nuovi competitor ed avremo una contrazione delle vendite;
  - b. poi entro 4/5 anni subiremo una mutazione delle vendite - cambierà il parco circolante - e diminuiranno i consumi e si venderanno più servizi che ricambi.
2. Forte aggregazione, diversità tra i soci (che porta a riflessioni e confronti per crescere), non essere dipendenti da una azienda (indipendenti), uno staff direttivo che si miscela bene tra le aziende fornitrici e ricambisti.



### NEWPARTS | NICOLINO MILENATI, AMMINISTRATORE

1. Secondo il mio punto di vista il futuro dell'aftermarket in Italia ha ancora margini di crescita dovuti sia dal parco circolante (numero di veicoli, età media e varietà di marchi) sia alla possibilità per l'utente di acquistare i ricambi on line. Questa crescita va comunque rincorsa con determinazione e non va assolutamente considerata come qualcosa che ci verrà addosso comunque.

2. La qualità principale del Consorzio Asso Ricambi è la dinamicità nell'operare a 360° nel settore dell'aftermarket: coinvolgimento fornitori/ricambisti; potere di acquisto; fidelizzazione officine attraverso Asso Service; consulenza commerciale, fiscale, amministrativa e legale; marketing.



la è stata data a Stefano Colombo di GIPA che ha mostrato da un lato la flessione del mercato (-3,00%) e dall'altro un incremento degli investimenti e del numero di addetti, dovuto essenzialmente alla nuova configurazione del settore che sta vedendo crescere maggiormente i grandi attori della distribuzione a discapito delle piccole realtà. Ed è in questo contesto che entrano in azione i Consorzi a cui oggi sempre più ricambisti decidono di unirsi per migliorare la propria organizzazione, godere di condizioni di acquisto privilegiate ed usufruire di vari servizi da offrire alle officine clienti.

La parola è passata poi a Nicola Giardino, giornalista esperto di automotive, che ha mostrato alla platea alcuni interessanti dati sull'andamento della produzione delle auto nel Mondo e in Italia dal 1999 al 2015 analizzando i numeri della crisi dell'auto italiana - che dal 2007 al 2015 ha perso 1,1 milioni di immatricolazioni - e le sue inevitabili conseguenze. In primis la concentrazione della rete dei concessionari ma anche i cambiamenti della mobilità stessa, sempre più orientata al noleggio a lungo termine ed alle flotte aziendali rispetto al possesso dell'auto.



► **DOMANDE AI SOCI****CARAUTO | ANDREA CAMURATI**

**1.** Il settore dell'aftermarket è diventato decisamente più complicato e più complesso nelle sue varie attività: scelta dei prodotti e dei fornitori; valutazione condizioni di acquisto; identificazione del codice corretto; posizionamento prezzi; gestione dei preventivi; servizi verso le officine (informazioni tecniche, formazione, ecc.); assistenza post-vendita; gestione delle reti officine, delle flotte e la gestione amministrativa e finanziaria. Per gestire tutte queste attività bisogna essere degli operatori organizzati e per questo motivo mai come in quest'ultimo periodo c'è una selezione importante in tutta la catena distributiva. Sicuramente appartenere ad un gruppo di acquisto ed affrontare e condividere queste complessità con altri colleghi ricambisti è fondamentale per non rimanere isolati. Credo che il settore

dell'aftermarket potrà dare ancora grosse soddisfazioni a chi sarà organizzato e preparato ad affrontare le sfide future.

**2.** Oggi possiamo affermare che il Consorzio Asso Ricambi è il primo Consorzio di ricambisti a livello nazionale per numero di associati e per fatturato. La qualità migliore del nostro Consorzio sono gli associati che vi hanno aderito, un gruppo unito che ha grande entusiasmo e che vuole condividere le esperienze quotidiane per affrontare al meglio questo mercato. Grazie all'ottimo lavoro svolto da tutto lo staff del Consorzio possiamo avere la possibilità di collaborare con i più importanti fornitori a livello nazionale



ed internazionale, acquistare a condizioni importanti, avere delle promozioni dedicate a livello consortile, essere assistiti nelle scelte degli acquisti, avere assistenza e supporto tecnico e informatico. Inoltre abbiamo un importante

progetto officine "Asso Service" che nell'ultimo periodo sta avendo un grande sviluppo e che permette agli associati di fidelizzare le officine più importanti della loro zona fornendo agli autoriparatori servizi quali formazione professionale, supporto tecnico e informazione, immagine e comunicazione e servizi e convenzioni.

**DOMANDE AI FORNITORI**

- A. Quali sono le motivazioni che vi hanno fatto scegliere il Consorzio Asso Ricambi?**  
**B. Potete esprimere un giudizio sui risultati raggiunti con il Consorzio nel 2016?**

**ERA | LUISELLA DELMASTRO, RESPONSABILE VENDITE ITALIA**

- A.** La Era ha scelto ormai da anni di collaborare con Asso Ricambi in quanto si tratta di un Consorzio composto da un importante (e ormai numeroso) gruppo di ricambisti ben dislocati sul territorio nazionale. Considerato che ERA, come livello distributivo, si rivolge al ricambista, ha trovato nel Consorzio Asso Ricambi un partner ideale. I vivaci rapporti commerciali hanno permesso di sviluppare nell'ultimo decennio un'importante collaborazione che ha portato alla comune crescita.
- B.** Siamo abbastanza soddisfatti dei risultati raggiunti con il Consorzio nell'anno in corso tenendo anche presente l'attuale situazione di mercato.

**FTS | MARIANGELA VIGLINO, RESPONSABILE DIVISIONE TURBOCOMPRESSORI**

- A.** La collaborazione tra Asso Ricambi e FTS è ormai consolidata da lunga data. Il Consorzio Asso Ricambi è composto da ricambisti con strutture e personale adeguate a trattare i ricambi specializzati come il turbocompressore in modo efficace su tutto il territorio nazionale anche grazie alla rete di officine Asso Service.
- B.** Nel 2016 i risultati raggiunti col Consorzio Asso Ricambi sono molto positivi grazie a diverse iniziative intraprese nell'arco dell'anno quali attività di marketing, pubblicità, formazione attraverso corsi tecnici e affiancamento alla forza vendita degli associati.

Giardino ha concluso la sua analisi con delle interessanti riflessioni sul futuro. Se da un lato la riparazione diventerà sempre più complessa e le nuove tecnologie potrebbero favorire le reti autorizzate a danno della distribuzione indipendente è anche vero che nei prossimi 10 anni dal mercato non scompariranno improvvisamente oltre 31 milioni di auto circolanti e ci sarà pertanto a lungo spazio per capire i cambiamenti e adattarsi. La rete OES non potrà ad ogni modo dare assistenza al 100% dei veicoli. Quello che realmente avverrà sarà la migrazione verso le reti ufficiali delle operazioni più complesse mentre le operazioni più semplici di manutenzione rimarranno nelle mani degli indipendenti. Nei prossimi 20 anni sia la rete OES che quella IAM subiranno grandi cambiamenti ma il servizio diventerà sempre più importante per vendere ricambi e fidelizzare i clienti.

Quali sono le motivazioni che vi hanno fatto scegliere il Consorzio Asso Ricambi? Il Consorzio si sta muovendo su più fronti per non farsi trovare impreparato al nuovo contesto che inevitabilmente si prospetterà nel prossimo futuro.

Innanzitutto proponendo a tutte le aziende consorziate il Programma officine Asso Service ma soprattutto presentando un importante progetto di integrazione informatica, con lo sviluppo dell'e-procurement ANYcat. Questa piattaforma rende visibili in tempo reale le informazioni su disponibilità prodotto, quantità e prezzi dei fornitori consortili aderenti al progetto, rendendo in tal modo più efficace il sistema di approvvigionamento dei soci. 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

## DOMANDE AI FORNITORI

### FRIGAIR | ANTONIO DESILVESTRO, DIRETTORE COMMERCIALE

**A.** La Frigair a settembre ha festeggiato il suo venticinquesimo anniversario. Da oltre vent'anni, oltre ai radiatori, propone anche una gamma di ricambi per impianti di aria condizionata. Per distribuire questi prodotti inizialmente abbiamo dovuto rivolgerci a ricambisti specializzati operanti prevalentemente nel settore dei ricambi elettrici per auto e successivamente a tutti i ricambisti, in quanto i nostri clienti di riferimento del settore termico, tutti distributori regionali, non erano sensibili a questo prodotto e disponibili a trattarlo. Ciò ha portato ad allacciare rapporti di collaborazione con molti ricambisti e nel tempo con i consorzi che si stavano formando. Tra questi Asso Ricambi è senza dubbio uno dei partner più presenti

e attenti sul mercato, pronto a dare seguito a tutte le iniziative promozionali che mettiamo in campo e a suggerirne altre. La collaborazione, che dura ormai da anni, ha portato ad incrementi di vendita sicuramente superiori alla media e soprattutto ad aumentare anno dopo anno il numero dei soci attivi. Grazie allo spirito di gruppo, molto presente nell'ambito dei soci, al coinvolgimento continuo degli stessi da parte del Consorzio, il trend è sempre stato positivo, anche in anni di crisi del settore.

**B.** Anche nel 2016, che ormai sta finendo, registreremo un incremento di fatturati vicino al 20%, per la soddisfazione nostra, di Asso Ricambi e di tutti i soci che acquistano direttamente da noi. Sappiamo che il gruppo



sta pianificando ulteriori iniziative per favorire l'attività dei propri soci, crediamo che, velocizzare e rendere sicura la ricerca del prodotto, garantirne la reperibilità, ridurre i tempi di consegna, siano tutte soluzioni gradite al socio, soluzioni che favoriranno ulteriormente il rapporto con il fornitore scelto dal gruppo. Queste scelte, unite a tutta una serie di suggerimenti di natura organizzativa, oltre ad aiutare il socio nella sua attività creeranno una maggiore omogeneità facilitando in tal modo l'attività del Gruppo.

### MOTUL ITALIA | ANDREA FEHR, DIRETTORE COMMERCIALE



**A.** Motul ha scelto il Consorzio Asso Ricambi perché la nostra offerta sul segmento auto ha come interlocutore primario il ricambista strutturato, quello capace di coinvolgere il proprio network di officine nella proposizione dei prodotti e dei servizi innovativi sui quali Motul oggi, nel panorama della lubrificazione, non ha eguali. Un ricambista che non aspetta la domanda dalla propria clientela, ma che la sa anticipare. Dentro il Consorzio Asso Ricambi sono molti i soci che hanno queste caratteristiche, e che sono in grado di

saper valorizzare adeguatamente la nostra proposta. Al di là dei "lubrificantisti", figure che hanno ancora un loro ruolo nel mercato domestico, e di cui neanche noi possiamo fare a meno, riteniamo che il ricambista con una forte connotazione anche tecnica, oltre che commerciale, abbia ampi margini di crescita nel mercato dei lubrificanti.

**B.** Siamo contenti perché sempre più soci di qualità ci stanno seguendo, abbiamo quasi raddoppiato i volumi e i fatturati rispetto all'anno passato, andando forse anche al di là delle aspettative più rosee. Perché non siamo alla ricerca di clienti che ci equiparino a un qualsiasi altro lubrificante. Ci impegniamo affinché un nuovo cliente "sposi" la nostra bandiera e si appassioni al nostro marchio e a quello che c'è dietro, che nel nostro caso è un mondo fatto di sport, passione e eccellenza.

### SKF INDUSTRIE | ANDREA PIZZI, HD PRODUCTS - BUYING GROUP MANAGEMENT BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

**A.** La partnership con un'organizzazione capillare come Asso Ricambi supportata dall'ausilio della nostra rete distributiva, ci ha consentito di veicolare il valore complessivo della gamma e del brand SKF Aftermarket e nello stesso tempo di migliorare la sinergia con tutta la filiera distributiva. Inoltre siamo convinti

che l'accordo ci porterà a comunicare ai soci con maggiore efficacia, le informazioni sui prodotti ed i contenuti tecnici dei kit SKF, oltre a supportare la rete Asso Service. Non ultima l'esigenza di molti soci associati di completare con un marchio di primo livello, l'offerta di kit giunti e cuscinetti ruota, kit distribuzione mo-

tore, ed altri componenti di qualità.

**B.** Con la partenza di alcuni importanti soci e l'adesione all'accordo della nostra rete distributiva nel corso del 2016, abbiamo iniziato a capitalizzare importanti risultati, sia in termini di fatturato che di nuovi prodotti SKF trattati dai soci Asso Ricambi.

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, possono appoggiarsi alla piattaforma anche per attivare o creare - con un investimento minimo - una sezione per l'e-commerce B2B rivolta alle officine. Per finire, l'Assemblea è stata anche l'occasione per presentare i risultati di un importante sondaggio svolto presso la rete degli associati con la collaborazione del Business Engineer Antonio De Vitis, incentrato sull'a-

nalisi delle principali funzioni delle aziende associate. Le informazioni relative a questa indagine saranno approfondite nel corso del road show, che si svolgerà in diverse tappe nei mesi di novembre e dicembre, quando il Consorzio incontrerà gli associati per supportarli a prendere maggiore confidenza con i punti di debolezza emersi dalla ricerca, per poterli di conseguenza trasformare in aree di miglioramento.