

ROADSHOW

Il Consorzio Asso Ricambi ha organizzato nel mese di luglio una serie di eventi itineranti per incontrare i propri associati ed aggiornarli sulle attività commerciali, di servizio e sullo sviluppo degli strumenti informatici

a cura della Redazione

L'anno 2015 ha ormai compiuto il fatidico "giro di boa" e il Consorzio Asso Ricambi, nell'ottica di mantenersi costantemente in contatto con i propri associati, ha ritenuto opportuno incontrarli per un rapido aggiornamento sulle attività commerciali e di servizio oltre che sullo sviluppo degli strumenti informatici. A questo scopo Asso Ricambi ha organizzato a luglio un roadshow in 5 tappe nelle seguenti città:

- 02 luglio 2015: Milazzo (ME)
- 07 luglio 2015: Milano
- 08 luglio 2015: Firenze
- 09 luglio 2015: Roma
- 10 luglio 2015: Bari

"L'organizzazione di riunioni d'area si dimostra come sempre una scelta vincente e strategica" - afferma Giampiero Pizza, Direttore Generale del Consorzio - "perché ci

consente di incontrare gli associati in gruppi più raccolti e di conseguenza aumentare il livello di interazione delle riunioni rispetto alle assemblee generali. Durante questi incontri infatti riusciamo a dialogare più intensamente con gli associati, ascoltare le loro problematiche e recepire importanti suggerimenti per migliorare l'attività del Consorzio e il rapporto con i fornitori consortili".

All'ordine del giorno degli incontri:

- un aggiornamento sulla situazione commerciale del Consorzio per condividere l'andamento dei fatturati, monitorare il raggiungimento degli obiettivi, presentare gli accordi con i nuovi partner ed ascoltare i bisogni degli associati;
- una veloce panoramica delle novità riguardanti il programma Officine Asso Service;
- un approfondimento sullo sviluppo di nuovi strumenti informatici a disposizione degli associati.

La parola ad alcuni associati.

TAPPA SICILIA 2 LUGLIO 2015

D.R.E.S. DI BARBANTE S.R.L. | GIUSEPPE BARBANTE

Come vede il futuro dell'aftermarket italiano?

Il futuro dell'aftermarket italiano sarà sempre più competitivo. Il mercato va bene ma sarà sempre più difficile soddisfare gli autoriparatori in tempi rapidi, richieste che diventano sempre più esigenti a causa della concorrenza spietata e molte volte non leale. Sicuramente siamo contenti di svolgere un lavoro che per i prossimi 10/15 anni non dovrebbe essere stravolto.

Nei prossimi mesi su quali attività si concentrerà per rendere sempre più performante la sua azienda?

Ottimizzeremo al meglio le posizioni di magazzino, potenziemo ulteriormente la copertura di zona attraverso figure alta-



Da sinistra Giuseppe e Paolo Barbante



mente professionali per dare valore aggiunto alle normali attività di vendita che si trasformeranno sempre di più in attività di consulenza. Inoltre aumenteremo i servizi attraverso il nostro portale www.dres.it.

C.R. RICAMBI S.R.L. | ROSARIO TROVATO

Come vede il futuro dell'aftermarket italiano?

Il futuro di certo non sarà semplice, le sempre maggiori importazioni (spesso a discapito della qualità), la difficoltà nel riscuotere i crediti, di certo non sono segnali positivi. D'altra parte non abbiamo scelta, abbiamo dovuto adeguarci, e come noi anche il mercato dell'aftermarket si è evoluto in tal senso, andando sempre alla ricerca di prodotti validi da poter offrire sul mercato, perché ormai sappiamo bene che l'utente finale difficilmente si reca presso le concessionarie per la normale manutenzione, ma si affida alle officine che riescono a conciliare nel miglior modo sia la qualità che i prezzi.

Nei prossimi mesi su quali attività si concentrerà per rendere sempre più performante la sua azienda?

Siamo costantemente attenti ad innovare, studiando nuove opportunità e mettendo in gioco la nostra esperienza e le nostre competenze per poterci difendere dagli attacchi della concorrenza, e di certo anche se siamo grati per la vostra attenzione nei confronti della nostra azienda, preferiamo non scoprire le nostre carte e metterci da subito al lavoro con il massimo impegno per raggiungere i nostri obiettivi. Nell'ultimo periodo stiamo impiegando molte risorse per rendere il nostro e-commerce sempre più aggiornato e ricco di informazioni.



Rosario Trovato

TAPPA MILANO 7 LUGLIO 2015

IL RICAMBISTA S.R.L. | STEFANO GOBETTI

Come vede il futuro dell'aftermarket italiano?

Nel complesso il futuro dell'aftermarket italiano non può che essere florido. Il contesto generale mostra un parco auto in costante invecchiamento, fornendo così una solida base sulla quale lavorare. I problemi potranno riguardare la struttura del mercato. Assistiamo a grandi cambiamenti, distributori che vendono alle officine o viceversa ricambisti che crescono al punto di ottenere condizioni di acquisto da distributore. Forse la famosa "catena lunga" del mercato aftermarket italiano è in procinto di accorciarsi. Per realtà di medie dimensioni come la nostra l'attenzione deve essere alta e anche la partecipazione a un Consorzio come Asso Ricambi si inquadra in questo contesto.



Stefano Gobetti



Rispetto ai suoi concorrenti diretti in cosa pensa di essere più performante?

Riguardo alla differenziazione rispetto alla concorrenza cerchiamo di puntare principalmente su due aspetti: la qualità dei prodotti distribuiti e la precisione nell'individuazione del ricambio corretto.

C.D.R. AUTO S.R.L. | MARIO MOLINARI

Come vede il futuro dell'aftermarket italiano?

Vedo una situazione molto complessa, in un mercato che si fa sempre più difficile e selettivo per tutti gli attori della filiera fornitori: distributori - ricambisti - autoriparatori. Nonostante tutto però, credo che ci siano e si debbano cercare nuove opportunità che, solo la capacità di trasformarci e di svestirci dall'individualismo che ci ha

sempre caratterizzato, potrà farci cogliere. Coalizzarsi, organizzarsi, collaborare e non solo, per ottenere vantaggi economici e per far crescere la nostra capacità di risposta ad un mercato che non può e non deve fare a meno di noi.

Nei prossimi mesi su quali attività si concentrerà per rendere sempre più performante la sua azienda?

Oltre alle attività tradizionali quali la ricerca di qualità nel servizio e nella logistica, punteremo molto sulla formazione interna, investiremo sulla crescita tecnologica e commerciale (corsi, e-commerce, internet, diagnosi) dei nostri autoriparatori, cercando di creare una struttura sempre più organizzata e interattiva in grado di affrontare le esigenze di un mercato sempre in evoluzione.



Mario Molinari

TAPPA FIRENZE 8 LUGLIO 2015

C.A.F. CONSORZIO AUTOFFICINE FIORENTINE SOC. COOP. | STEFANO FAINI

Come vede il futuro dell'aftermarket italiano?

Penso che il settore dell'aftermarket, in cui operiamo, sia uno dei pochi che ha davanti un futuro roseo.



Rispetto ai suoi concorrenti diretti in cosa pensa di essere più performante?

Pensiamo che il nostro servizio consegne sia più performante, in quanto ci avvaliamo di una efficiente squadra di fattorini.

Nei prossimi mesi su quali attività si concentrerà per rendere sempre più performante la sua azienda?

Nei prossimi mesi ci concentreremo, come abbiamo fatto da fine 2014, nello sviluppo del settore commercio ricambi scooter/moto, che ha reso la nostra azienda sempre più presente e performante a Firenze.



Stefano Faini

CASA DEL CONTACHILOMETRI SNC | MORENO BOLLONI

Come vede il futuro dell'aftermarket italiano?

E' iniziata una rivoluzione dal punto di vista commerciale, con una filiera troppo lunga che si deve accorciare come già avvenuto negli altri paesi europei. Tutto ciò porterà dei cambiamenti sia dal punto di vista logistico che mentale. In tutto questo Asso Ricambi ha in

serbo dei programmi importanti per poter affrontare al meglio le situazioni future.

Nei prossimi mesi su quali attività si concentrerà per rendere sempre più performante la sua azienda?

Cercheremo di rendere più snello il nostro magazzino, abbassando le scorte e allungando la gamma dei

prodotti. Insieme ai nostri fornitori individueremo degli articoli fast-movers, da proporre a condizioni interessanti. Inoltre stiamo sviluppando un e-commerce rivolto all'installatore per metterlo in grado di fare preventivazione e ordini senza perdita di tempo. Tutto questo è molto ambizioso, ma noi ce la metteremo tutta!



Moreno Bolloni

TAPPA ROMA 9 LUGLIO 2015

SCIARRA ALBERTO S.R.L. | ANTONIO SCIARRA



Antonio Sciarra

Come vede il futuro dell'aftermarket italiano?

In futuro i ricambisti strutturati diventeranno attori principali della filiera, con volumi di vendita prossimi a quelli degli attuali distributori. Queste figure però garantiranno una capillare copertura sul territorio, in grado di servire gli autoriparatori grazie a più punti vendita e ad un servizio di consegne efficiente. Queste novità comporteranno dei costi ma ci si potrà interfacciare direttamente con i produttori di ricambi. Occorre operare anche un'ottimizzazione delle giacenze di magazzino: questo è possibile con una riduzione dei tempi di rotazione del medesimo grazie ad approvvigionamenti sempre più frequenti e rapidi. La catena distributiva subirà una vera rivoluzione: sopravviveranno i grossisti più strutturati che opereranno non più a livello regionale ma su territori più vasti. I ricambisti saranno caratterizzati da dimensioni maggiori e le officine caratterizzate da un'elevata professionalità.



prodotti e all'opportunità che ci viene offerta dai componentisti. Nel nostro caso, facendo parte del Consorzio Asso Ricambi, abbiamo programmato delle riunioni che promuoveranno il progetto "Asso Service". Con questa iniziativa contiamo di affiliare circa una trentina di officine. Il fatto di far parte di Asso Ricambi ci dà la possibilità di sviluppare le nostre idee, essendo parte di una grande organizzazione.

DE CAROLIS S.R.L. | MAURO DE CAROLIS

Rispetto ai suoi concorrenti diretti in cosa pensa di essere più performante?

La competenza è sicuramente la cosa in cui credo fermamente, oltre allo stare al passo con i tempi e fornire servizi e formazione tecnica alle officine. Saper fornire soluzioni rapide, supportare le vendite e dare qualità tecniche agli autoriparatori è sicuramente la base per poter eccellere in questo campo.

Nei prossimi mesi su quali attività si concentrerà per rendere sempre più performante la sua azienda?

Le attività vengono sviluppate in base alla stagionalità dei



Mauro de Carolis

Le attività vengono sviluppate in base alla stagionalità dei

prodotti e all'opportunità che ci viene offerta dai componentisti. Nel nostro caso, facendo parte del Consorzio Asso Ricambi, abbiamo programmato delle riunioni che promuoveranno il progetto "Asso Service". Con questa iniziativa contiamo di affiliare circa una trentina di officine. Il fatto di far parte di Asso Ricambi ci dà la possibilità di sviluppare le nostre idee, essendo parte di una grande organizzazione.

TAPPA BARI 10 LUGLIO 2015

L.G. SERVICE S.R.L. | GRAZIANO LUPO

Come vede il futuro dell'aftermarket italiano?

Analizzando i dati storici relativi alle immatricolazioni veicoli a motore, è facile trarre un'immediata considerazione: la situazione economica ha contratto notevolmente l'acquisto di nuovi veicoli contribuendo all'invecchiamento del parco circolante che, di conseguenza, richiede maggiore manutenzione e che si traduce di conseguenza in concreti benefici per il settore dell'aftermarket.

Nei prossimi mesi su quali attività si concentrerà per rendere sempre più performante la sua azienda?

Nei prossimi mesi, come in quelli precedenti, saremo impegnati in un continuo miglioramento della logistica in entrata e soprattutto in uscita. Ciò comporterà sicuramente degli investimenti in risorse



Graziano Lupo

tecnologiche e umane che troveranno però un ritorno in termini di incremento delle performance e soprattutto di riduzione degli sprechi. Al fine di migliorare il numero di servizi offerti, abbiamo di recente ampliato le nostre competenze nel campo dei cambi automatici e delle turbine.

GI.PA. S.R.L. | GIOVANBATTISTA PAPARELLA



Giovanbattista Paparella

Come vede il futuro dell'aftermarket italiano?

Il futuro dell'aftermarket italiano è vincolato sicuramente dal primo impianto e, ormai tendenzialmente rivolto all'acquisto di prodotti extraeuropei.

Rispetto ai suoi concorrenti diretti in cosa pensa di essere più performante?

Ritengo che la mia attività sia più performante nell'ambito della climatizzazione, oltre che nella vendita di accumulatori, alternatori e motorini.

Nei prossimi mesi su quali attività si concentrerà per rendere sempre più performante la sua azienda?

Nei prossimi mesi la mia attività si concentrerà nella vendita e nell'assistenza dei prodotti sopra indicati e nell'offrire maggiori servizi, quali ad esempio la consegna a domicilio, presso le officine.