



IL ROAD SHOW DI ASSO RICAMBI

Si è da poco conclusa l'attività di Asso Ricambi che ha visto l'organizzazione di riunioni territoriali di aggiornamento con gli associati sulle attività commerciali e di servizio

a cura della Redazione

Per poter essere sempre competitivi e offrire i migliori servizi è necessario conoscere il mercato vivendolo a 360 gradi. Chi condivide da sempre questa filosofia è il Consorzio Asso Ricambi che organizza molte attività, tra cui il "consueto" Road Show che si svolge periodicamente (l'ultimo ha avuto luogo nei mesi di novembre e dicembre scorsi) e che coinvolge i propri associati per un aggiornamento sulle attività commerciali e di servizio oltre che sullo sviluppo degli strumenti informatici.

Un tour in sei tappe organizzate:

- TORINO - martedì 22 novembre
- MILANO - mercoledì 23 novembre
- BOLOGNA - giovedì 24 novembre
- ROMA - martedì 29 novembre
- CASERTA - mercoledì 30 novembre
- BARI - giovedì 1 dicembre

"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:

- aggiornamenti sulla situazione commerciale del Consorzio per condividere una panoramica generale del mercato e l'andamento dei fatturati, monitorare il raggiungimento degli obiettivi ed ascoltare i bisogni degli associati;
- sessione di formazione pratica sull'e-procurement ANYcat, la nuova piattaforma informatica che migliora il sistema di approvvigionamento dei soci presso i fornitori consortili aderenti al progetto;
- approfondimenti sulle "best practices aziendali", volti al miglioramento dei processi aziendali in 5 macroaree di attività: organizzazione generale, logistica, acquisti, vendite, amministrazione;
- stato dell'arte del programma Asso Service e novità 2017.

Qui di seguito abbiamo raccolto qualche commento degli associati sulle attività svolte durante questo Road Show. Asso Ricambi dà appuntamento ai propri associati per la consueta Assemblea che si svolgerà a fine febbraio 2017.

DOMANDE AGLI ASSOCIATI:

1. Dopo il Road Show che si è appena concluso, quali sono i valori che pensa di aver fatto propri grazie all'appartenenza al Consorzio Asso Ricambi?
2. Che cosa pensa di poter garantire, con il nuovo anno, al Consorzio?

TAPPA DI TORINO - 22 NOVEMBRE

Innocenzo Tortorelli - Grugliasco Ricambi Sas



Da sinistra Innocenzo Tortorelli, Eleonora Tortorelli e Pietro Tortorelli

1. A mio avviso, il Road Show organizzato dal Consorzio Asso Ricambi è stato molto interessante ed utile. Sicuramente ci è servito come occasione di confronto con altri associati. Durante questi incontri si valutano gli scenari futuri e si ragiona sulle modalità migliori per lo sviluppo delle nostre aziende da un punto di vista commerciale e di offerta di servizi ai nostri clienti autoriparatori.

2. Ci impegniamo a portare avanti e sviluppare la nostra attività, garantendo la nostra appartenenza al Consorzio con l'aumento della fidelizzazione verso i fornitori consortili e la promozione dei servizi alle officine.

Dario Buschino - Cicli Lucchini Srl

1. Il Road Show ci ha permesso di accedere a servizi che singolarmente non avremmo potuto sviluppare. Inoltre, è stata un'occasione di confronto con colleghi con cui condividere idee future inerenti il nostro settore. Sicuramente il concetto che abbiamo fatto nostro è che c'è sempre da imparare e, proprio per questo, è utile confrontarsi per raccogliere informazioni importanti.

2. Ci auguriamo di poter garantire continuità per il futuro, puntando sulla crescita della nostra azienda insieme al Consorzio.



Dario Buschino

TAPPA DI MILANO - 23 NOVEMBRE

Davide Maerna - Autoricambi Maerna Luigi Snc



Davide Maerna

1. Le attività 2016 di Asso Ricambi sono state sempre soddisfacenti e, grazie alla fiducia che nutriamo per i vertici del Consorzio ed al continuo confronto e dialogo, siamo consapevoli di poter arrivare lontano.

2. Per il prossimo anno ci impegniamo al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati.

Alessandro Bisoni - Autoricambi Sant'Angelo Snc



Alessandro Bisoni

1. Sicuramente questo evento ci ha permesso di acquisire valide informazioni sia dai soci che dai relatori presenti per comprendere meglio qual è l'andamento attuale del mercato. Inoltre, abbiamo avuto modo di conoscere diverse realtà come la nostra, cosa molto utile perché credo ci sia sempre qualcosa da imparare dal confronto con gli altri, è uno scambio che porta benefici reciproci per proseguire nel nostro lavoro con un rinnovato stimolo. Ho trovato molto interessanti gli interventi dei relatori, che ci hanno fornito informazioni e soluzioni preziose per le nostre attività.

2. Cerchiamo innanzitutto di portare avanti il nostro lavoro in maniera efficiente e soddisfacente, per noi stessi, per i nostri clienti ed anche per il Consorzio, un importante alleato che aiuta i soci aderenti a crescere professionalmente. Puntiamo al continuo miglioramento e sicuramente all'incremento del nostro fatturato.

TAPPA DI BOLOGNA - 24 NOVEMBRE

Fabio Berselli - Emporio della Batteria Srl



Fabio Berselli

1. Analizzando il percorso fatto fino ad oggi e confrontandoci anche con gli altri associati, penso che i valori più importanti all'interno del Consorzio siano la trasparenza, l'unità dell'organizzazione, la crescita costante e la continua ricerca di strategie per metterci nelle condizioni di lavorare al meglio, cercando di essere al servizio - e non essere servitori - dell'officina meccanica indipendente.

2. Grazie all'aiuto del Consorzio, che ci segue e ci stimola ogni giorno a differenziarci in questo mondo dell'aftermarket dove "tutti vendono a tutti", i nostri obiettivi per il 2017 saranno di creare sempre più sinergia tra noi associati e le richieste di Asso Ricambi che ci aiutano a crescere; di affiliare nuove officine Asso Service per rimanere al passo con i tempi e di cercare di avere delle solide fondamenta per non farci travolgere dagli eventi.

Gianluca Bacchilega - RTF Srl

1. A conclusione di ogni incontro consortile, posso affermare che ne esco sempre arricchito professionalmente, portandomi a casa poi qualcosa che cerco di mettere in pratica. Appartenere ad un Consorzio come Asso Ricambi è un valore aggiunto, in quanto il tanto lavoro svolto dalla direzione e dallo staff viene discusso e assimilato da tutti noi soci durante le assemblee, ma poi viene messo in pratica con un forte coinvolgimento e senso di appartenenza, ottenendo ottimi risultati come singole aziende, ma soprattutto come gruppo. Credo proprio che sia questo legame così saldo fra i soci il "valore aggiunto" del Consorzio Asso Ricambi.

2. Il nuovo anno si presenta pieno di sfide che da un lato possono spaventare, ma dall'altro, se sapremo coglierle in positivo, potranno regalarci nuove soddisfazioni. Di sicuro cercherò di garantire, come ho sempre fatto, la mia lealtà nei confronti del direttivo, portando in dote tutto il contributo possibile come azienda associata.

TAPPA DI ROMA - 29 NOVEMBRE

Marzia Vona - Vona Autoricambi Srl



Marzia Vona

1. La mia società è entrata a far parte del Consorzio da marzo 2016. Abbiamo da sempre avuto la convinzione che "l'unione fa la forza" e che "per andare lontano bisogna essere insieme". Solo così si riesce ad avere maggiore forza contrattuale con i fornitori per essere sempre più competitivi sul mercato. Negli incontri consortili, il confronto con altri ricambisti ci permette di conoscere il mercato in maniera più completa. Ognuno, con la propria esperienza legata alle dinamiche territoriali, offre spunto agli altri per affrontare meglio le problematiche del settore che negli ultimi anni è molto cambiato. In un mercato in cui la concorrenza di ogni tipo fa da padrona, in cui le dinamiche del prezzo sembrano predominare, ci si può differenziare dalla massa degli offerenti solo con la professionalità e la competenza che si offrono ai propri clienti.

2. Il nuovo anno ci vede proiettati verso una maggiore fidelizzazione della clientela e soprattutto degli autoriparatori indipendenti, con i quali si vuole avviare il Programma Officine Asso Service per garantire loro un alto livello di professionalità attraverso un supporto tecnico e informativo oltre che di immagine e comunicazione.

Enrico Menei - Autoricambi Menei

1. Sono molto soddisfatto dell'organizzazione poiché il Consorzio è sempre aggiornato e all'avanguardia, in linea con gli sviluppi del mercato. È la prima volta che partecipo ad un evento di questo tipo e devo dire che sono rimasto molto colpito in positivo, sia dall'organizzazione che dai contenuti.

2. Ci impegneremo a seguire sempre al massimo il Consorzio e le sue attività per generare valore verso le officine ed i fornitori partner.



Enrico Menei

TAPPA DI CASERTA - 30 NOVEMBRE

Ciro Palma - Palma Ricambi Srl



Cirò Palma

1. L'appartenenza ad Asso Ricambi mi ha trasmesso il valore della 'condivisione' e, quindi, della crescita professionale insieme alle altre aziende associate. Condivisione che non vivo solo nei rapporti con gli altri titolari di aziende, ma che trasferisco anche all'interno dell'attività commerciale di famiglia attraverso la collaborazione, la fiducia e la stima reciproche tra datori e lavoratori; principi, questi, che si consolidano con incontri periodici da cui trarre spunto per migliorare e crescere insieme.

2. Al Consorzio penso di poter garantire la massima collaborazione che, del resto, ho sempre promesso e mantenuto.

Beniamino Guarino - Autoricambi Guarino & Diana Srl

1. Sono convinto nell'affermare che il Consorzio Asso Ricambi rappresenta un aggregato "sui generis" nel panorama aftermarket Italiano. Un gruppo di ricambisti, dislocati capillarmente in tutto il territorio nazionale che produ-

cono un fatturato d'acquisto importante e che collaborano, nel vero senso della parola, per sviluppare, promuovere ed implementare progetti di gruppo per un fine comune. Il mercato è in uno stato di metamorfosi a 360°. Da un lato il forte impatto della tecnologia sta stravolgendo l'approccio dell'autoriparatore verso l'automobile imponendo la necessità di formarsi ed affrontare dinamiche fino a qualche decennio fa forse impensabili, dall'altro l'invasione di nuovi attori settoriali nel mercato italiano, di struttura internazionale, ha amplificato la concorrenza a tal punto da creare incertezza, anche agli esperti del settore, sul futuro che ci aspetta. L'appartenenza ad un gruppo risulta, quindi, fondamentale. Il lavoro che lo staff Asso Ricambi svolge quotidianamente ne è la prova più limpida. Pertanto, i valori che ho fatto miei in tanti anni di appartenenza al Consorzio sono: unione, collaborazione, confronto e passione.

2. Gli strumenti che abbiamo a disposizione, grazie al lavoro consortile, sono molteplici, professionali e performanti, ragion per cui è necessario sfruttarli al meglio. Tra essi spicca il Programma Officine Asso Service, network di autoriparatori in netto sviluppo negli ultimi anni, che consente all'associato di fidelizzare le officine di riferimento, ma soprattutto di formarle e guidarle per le nuove sfide dell'imminente futuro. Il nostro obiettivo strategico per il 2017 sarà di sviluppare questo programma nel nostro territorio.



Beniamino Guarino

TAPPA DI BARI - 1 DICEMBRE

Giovanni Brienza - Iuccio Ricambi Snc

1. Senza dubbio ritengo che per la nostra azienda il valore del Consorzio sia di assoluta importanza. Infatti, sentirsi parte integrante di una solida e grande realtà come questa, prefiggersi e perseguire obiettivi comuni, ci consente di recitare un ruolo da protagonisti nel difficile scenario che rappresenta oggi il settore dell'Automotive. Ciò che per noi è fondamentale è proprio il sentirsi parte di un'equipe straordinaria e dinamica, che ti assiste e ti permette di operare al meglio nel mercato, offrendoti diverse opportunità.

2. Nel 2017 cercheremo di intensificare la collaborazione, ad esempio partiremo erogando alle nostre officine corsi di formazione professionali e contestualmente creeremo una rete di officine che condividano i nostri programmi e quelli del Consorzio, al fine di essere sempre più competitivi nel nostro settore.



Giovanni Brienza

Luigi Piserchia - Commercial Ricambi Sas



Luigi Piserchia

1. Il Road Show è stata un'occasione che ci ha fatto capire ancor di più l'importanza del confronto con tutti gli altri soci e dello scambio di idee. Incontri come questo sono molto utili e positivi per poter crescere insieme.

2. Siamo certi di poter garantire una continua collaborazione con l'impegno che ci contraddistingue e che abbiamo profuso in questi anni, rafforzando sempre più la partnership con i fornitori consortili.