

## L'UNIONE FA LA FORZA. INCONTRO CON IL CONSORZIO ASSORICAMBI

*"E' sempre importante porsi grandi traguardi. Ma per raggiungerli è necessario poter contare su grandi partner"*

Il Consorzio Assoricambi rappresenta oggi una delle principali organizzazioni dell'aftermarket, raggruppando numerose aziende su tutto il territorio nazionale. Gli associati oltre agli acquisti, contribuiscono a sviluppare il programma rete di officine Asso Service, un progetto che si propone di migliorare la qualità e la competitività degli autoriparatori che ne fanno parte. Assoricambi può anche contare su grandi partner tra i più importanti fornitori e produttori mondiali di componentistica per auto e partner per il supporto informatico, per le informazioni tecniche e la tagliandistica, per la formazione e per il controllo logistico.

Questo mese abbiamo intervistato il dott. Diego Belmonte direttore commerciale del Consorzio.

**RTA** Dott. Belmonte ci può raccontare come si sviluppa il consorzio Assoricambi, prima come gruppo di acquisto e poi come vero e proprio consorzio di servizi?

**D.B.** Il Consorzio Assoricambi nasce ufficialmente nel 1993 da un gruppo di operatori che cercavano condizioni più vantaggiose di acquisto dei pezzi di ricambio. E' naturale che presentandosi da soli questi soci avevano poca speranza di avere delle condizioni particolari. Questo ha fatto sì che le Società aderenti si potessero presentare insieme come grup-

po di fronte ad alcuni fornitori importanti ottenendo delle condizioni di acquisto migliori. Questo tipo di attività è ancora molto attiva e sta funzionando bene poiché fondamentalmente Assoricambi è un gruppo d'acquisto sempre in crescita. Dopo 14 anni di attività Assoricambi annovera 57 aziende associate, 76 punti vendita, circa 32 grandi fornitori di primo livello.

E' ovvio che da allora il mercato è cambiato, da qualche tempo ci si è resi conto che il mercato non si rivolge soltanto al prodotto, ma il successo oggi si ottiene fornendo prodotti e servizi. Il Consorzio Assoricambi ha pertanto raccolto questa sfida decidendo di attivare tutta una serie di servizi a supporto della vendita dei prodotti in modo tale da completare l'offerta per i propri clienti.

**RTA** E' la spinta a completare l'offerta con i servizi per l'autoriparatore che favorisce la nascita del progetto rete di officine Asso Service?

**D.B.** Infatti è proprio così che è nato il network Asso Service. Asso Service si prefigge di dare tutta una serie di servizi a supporto degli autoriparatori non sostituendosi a loro ma aiutandoli nella loro attività quotidiana. Per fare alcuni esempi abbiamo firmato un accordo con una società per la formazione che si chiama Group Automotive T&D, che ci ha permesso di offrire alle officine che hanno aderito al progetto un ricco



Diego Belmonte, direttore commerciale  
del Consorzio Assoricambi

catalogo formativo con corsi strutturati su diversi livelli. Sappiamo tutti infatti che la crescente tecnologia nell'automotive rende determinante il ruolo della formazione tecnica, come elemento essenziale al miglioramento della competitività e professionalità dell'officina. Ma la formazione non è il solo servizio: abbiamo infatti sviluppato un servizio di assistenza tecnica telefonica, accordi con Autronica-Gruppo E-T-A-I per quanto riguarda l'informazione tecnica e la tagliandistica certificata, accordi di collaborazione con la Tecnomotor per quanto riguarda la strumentazione diagnostica. Abbiamo, infine un servizio di consulenza legale fornito da Adiconsum, che permette di tutelare gli aderenti Asso

## L'UNIONE FA LA FORZA. INCONTRO CON IL CONSORZIO ASSORICAMBI

Service in merito ai diritti riconosciuti in capo all'automobilista dalla legislazione nazionale e comunitaria.

**RTA** **Grandi fornitori, ricambisti, autoriparatori...possiamo dire che l'unione fa la forza. Una forza che permette al consorzio Assoricambi di essere ben presente sul territorio nazionale e di continuare a crescere.**

**D.B.** Sì, in effetti la nostra forza è il fatto di lavorare insieme ad un obiettivo comune. Come dicevo prima, ad oggi abbiamo 57 aziende associate con 76 punti vendita e sviluppiamo un fatturato complessivo di oltre 130 milioni di euro. Stiamo sviluppando non solo il settore meccanico ed elettrico, ma anche quello della carrozzeria e dei veicoli industriali. I nostri fornitori sono di altissimo livello e quindi il nostro successo

passa anche attraverso i loro marchi. Inoltre abbiamo la fortuna di essere affiancati anche da quelli che chiamiamo fornitori-partner che, oltre a darci delle condizioni commerciali favorevoli, ci aiutano e ci sostengono sponsorizzando il programma delle officine Asso Service. Questo per noi è di grande soddisfazione perché insieme al fornitore, il Consorzio Assoricambi ha la forza di presentarsi all'autoriparatore indipendente con un pacchetto completo di prodotti e servizi supportandolo e aiutandolo a contrastare la forza delle case costruttrici.

**RTA** **Per coloro che fossero interessati quali sono i parametri per entrare a far parte del consorzio?**

**D.B.** Fondamentalmente il Consorzio Assoricambi è un gruppo di colleghi che insieme, parlando e confrontandosi cercano di

capire quali possono essere gli sviluppi di questa attività, un confronto tra operatori indipendenti che sono ogni giorno condizionati più o meno dagli stessi problemi. Per il Consorzio una relazione onesta è importantissima, un'onestà intellettuale perché i singoli membri è vero che fanno parte di un gruppo che gode di particolari condizioni commerciali, ma è anche vero che fanno parte di un gruppo dove il singolo atteggiamento di un singolo associato può più o meno compromettere il valore dell'intera associazione. Per questo agli associati richiediamo delle doti umane oltre che doti imprenditoriali; la dote imprenditoriale, diciamo si accresce stando insieme. Questo per dire che l'accesso al Consorzio è aperto a tutte quelle persone che posseggono questi requisiti e che vogliono entrare in questo gruppo. In questi giorni stiamo valutando nuove opportunità di collaborazione con altri potenziali associati e stiamo contattando molti autoriparatori che si sono dimostrati intenzionati ad aderire al Consorzio. Un altro punto cardine è l'affidabilità, intesa anche come aziende sane: responsabili dei loro doveri per poter garantire ai nostri fornitori la massima affidabilità finanziaria ed economica. E' per questo che Assoricambi seleziona a monte le aziende che faranno parte del consorzio facendo uno screening di quelle che sono le attività economiche dell'azienda al quale segue un monitoraggio annuale finanziario ed economico. E questo ha dato i suoi frutti perché fino ad oggi non si sono verificate lamentele a riguardo.



## L'UNIONE FA LA FORZA. INCONTRO CON IL CONSORZIO ASSORICAMBI

**RTA** Per concludere, quest'anno avete deciso di partecipare nuovamente ad Autopromotec. Ci fa un breve bilancio di questa edizione?

**D.B.** Abbiamo iniziato nel 2005 a presentarci ad Autopromotec con un piccolo stand di 16 metri quadri scegliendo di metterci a fianco di alcuni dei nostri più grandi fornitori quali Valeo, Magneti Marelli, Arexons, Sogefi, Federal Mogul. Questo ci ha permesso di acquistare una grandissima visibilità nei confronti delle grandi aziende del settore e degli autoriparatori. Ad oggi il numero di officine che aderiscono al network ha superato le 270 unità. Il successo del 2005 ha portato ovviamente ad essere ancora più presenti durante questa edizione appena terminata, con uno stand di 64 metri quadri, posizionato sempre a fianco dei nostri più grandi fornitori nel padiglione 16 dov'erano concentrati i più grossi operatori dell'aftermarket. Devo dire che la partecipazione di quest'anno ci ha dato moltissime soddisfazioni, oltre a tutte le nostre aspettative. In questi giorni stiamo ricontattando tutta una serie di potenziali associati e di officine che ci hanno manifestato durante Autopromotec il loro interesse e penso che questo ci impegnerà per qualche mese in un tour italiano che ci consentirà di affinare le reciproche conoscenze. Le officine che si sono appropria-



te sono di natura diversa: da una parte le officine aderenti al programma Asso Service per le quali abbiamo organizzato un grandissimo evento a Rimini con la partecipazione di oltre 240 persone. Il primo grande evento organizzato da Assoricambi per le proprie officine che ha avuto molto successo e che ha visto la partecipazione anche di alcuni nostri fornitori-partner che hanno deciso di sponsorizzare l'evento. Dall'altra parte abbiamo avuto qualche centinaio di officine incuriosite dal sapere chi siamo, cosa facciamo e devo ammettere che non eravamo preparati a questo grande afflusso. Per tutto questo possiamo senza ombra di dubbio confermare il

bilancio assolutamente positivo di quest'edizione.

**RTA** Quali i prossimi obiettivi?

**D.B.** Gli obiettivi che il Consorzio Assoricambi si propone per i prossimi anni sono di rappresentare uno dei più importanti e numerosi gruppi di operatori indipendenti italiani, appoggiato da prestigiosi fornitori – partner di livello nazionale ed internazionale, con una rete di Autoriparatori Asso Service competente, di alta professionalità e capacità autoriparativa multimarche tale da proporsi agli automobilisti quale valida alternativa alle reti dei costruttori. ■