ora c'è la rete

di Elena Laffi

È UN PERIODO DI GRANDE FERMENTO PER ASSORICAMBI, CHE SI STA IMPEGNANDO PER CRESCERE E FAR CRESCERE I PROPRI ASSOCIATI E I LORO CLIENTI. IL PASSO PIÙ RECENTE È DAVVERO FONDAMENTALE: LA NASCITA DELLA RETE OFFICINE ASSO SERVICE

Fin dal 1993, quando contribuì alla nascita del consorzio Assoricambi in qualità di socio fondatore, la società di distribuzione palermitana Dres non ha mai lesinato energie per promuoverne l'attività; lo testimonia, tra l'altro, la presenza nel consiglio direttivo di Giuseppe Barbante, figlio di quel Paolo che è stato il fondatore di Dres.

"Alla base del nostro impegno c'è anche la volontà di contribuire alla crescita professionale dei nostri clienti, le officine, in un'ottica di vera partnership. Occorre rendersi conto che soltanto utilizzando strumenti e modalità operative moderne è possibile mantenere competitività e indipendenza dalle Case automobilistiche." Queste parole di Giuseppe Barbante hanno trovato piena espressione lo scorso 20 aprile, quando Palermo ha ospitato il battesimo del progetto di rete officine Asso Service a una quarantina di clienti legati a Dres. Si è trattato del primo di una serie di meeting che vedranno come protagonisti altri distributori soci di Assoricambi, su tutto il territorio nazionale.

Il progetto Asso Service è una pedina fondamentale per un consorzio che sta vivendo profondi cambiamenti, quali il trasferimento della sede da Torino a Milano e il contemporaneo arrivo di Diego Belmonte in qualità di direttore commerciale. E proprio a Palermo, durante la presentazione ufficiale, Belmonte ha ribadito il concetto che Barbante ci aveva già espresso a quattr'occhi poche ore prima: "l'obiettivo

Al meeting palermitano si intravedono sul palco, da sinistra, Giuseppe Barbante, Giampiero Pizza (presidente del Consorzio, seminascosto) e Diego Belmonte (direttore commerciale). Per l'occasione, la società Dres ha dato risalto all'evento premiando con targhe ricordo i clienti più affezionati

Paolo Barbante, fondatore della società di distribuzione palermitana Dres, nel suo ufficio con due dei figli che lavorano in azienda. Uno è Giuseppe, consigliere di Assoricambi

principale del consorzio e delle aziende a esso collegate è ben chiaro: mantenere l'indipendenza e accrescere la competitività". Un concetto fortemente condiviso e che non lascia spazio a interpretazioni, ma resta ora la parte più difficile: metterlo in pratica. Vediamo come si sta muovendo Assoricambi per riuscirci.

Il progetto Asso Service

A Palermo sono intervenuti anche Giampiero Pizza, il presidente di Assoricambi, e rappresentanti di aziende fornitrici di servizi che contribuiranno alla riuscita del progetto Asso Service. Si trattava di Alberto Dester, socio della società di formazione Group Automotive T&D e di Lorena Castagnetti, responsabile commerciale dell'azienda produttrice di apparecchiature di diagnosi Tecnomotor. Formazione e aggiornamento delle officine sono i punti cardine del progetto, e quindi si è deciso di porre molta attenzione nella scelta dei partner. I responsabili del consorzio concordano: "iniziamo adesso a proporci in un mercato dove le reti officina sono già molte. Abbiamo quindi la consapevolezza di doverci confrontare con operatori presenti già da tempo sul territorio, ma questo fatto comporta anche dei vantaggi: la possibilità di fare tesoro delle esperienze altrui e, quindi, di operare a ragion veduta. È così che abbiamo agito nella scelta dei partner che garantiranno il miglioramento e il progresso delle officine associate: verificandone con attenzione la professionalità e il valore."

Ecco quindi che la formazione sarà erogata da persone con una lunga esperienza specifica. I corsi saranno di carattere gestionale, commerciale e tecnico, e verrà posta una forte attenzione sui casi reali, sulle applicazioni pratiche e sulla diagnostica; al proposito, l'accordo con Tecnomotor prevede la fornitura di apparecchi a condizioni particolari e soprattutto un'attività di supporto nella loro scelta e nella progettazione dell'ambiente di lavoro. Le informazioni tecniche necessarie ormai per ogni riparazione avranno invece come fonte il software Autodata, che spazia dai dati puramente tecnici a quelli che servono per realizzare preventivi professionali e tagliandi conformi alle richieste delle Case.

Ovviamente, gli autoriparatori che entreranno a far parte della rete di Assoricambi usufruiranno di iniziative che ne accresceranno la visibilità presso gli automobilisti: targa identificativa, abbigliamento da lavoro dedicato, inserimento dei loro nominativi e indirizzi sul sito www.assoricambi.it, e fra breve anche all'indirizzo specifico www.assoservice.net, oltre alla realizzazione di materiale informativo dedicato. Le opportunità offerte agli aderenti ad Asso Service non finiscono qui e cresceranno ulteriormente nel futuro, ma è ancor più importante capire cosa viene richiesto agli autoriparatori. Secondo Pizza e Barbante, "due cose soprattutto. Innanzitutto una certa "fedeltà" commerciale al ricambista che propone il progetto Asso Service; vera partnership, insomma. Poi, la volontà di mettersi in gioco per crescere professionalmente, come del resto stiamo facendo noi, sia a livello di consorzio sia nell'attività delle singole aziende associate".

Nel frattempo, è già stato compiuto un altro passo avanti nella promozione della rete officine Asso Service presso gli operatori: la presenza con uno stand ad Autopromotec.

Assoricambi: la struttura

Il Consorzio è nato nel 1993 e conta oggi 53 aziende di distribuzione, che occupano circa 300 addetti e con una superficie di magazzino pari a 75.000 m². I primi contatti con le officine messi in atto dai distributori Assoricambi hanno dato origine a circa 600 adesioni al programma Asso Service.