



# Facciamo il punto

Condividere informazioni e strumenti, ottimizzare le risorse, migliorare la qualità del proprio lavoro. Asso Ricambi offre ai propri associati l'opportunità di crescere nel tempo 'cavalcando' il cambiamento

di Maria Ranieri e Maruska Scotuzzi

**È** stato uno dei primi consorzi a nascere, nel 1993, con progetti concreti: comprare a prezzi vantaggiosi ricambi dai principali fornitori. Nel tempo si è ampliato, diventando un gruppo nell'ambito dell'automotive indipendente.

Così, a distanza di quasi un ventennio, mutati aspetti congiunturali, modalità operative, esigenze degli operatori rimangono ben chiari gli obiettivi: offrire ai propri associati - 65 quest'anno dislocati su tutto il territorio nazionale - opportunità commerciali e logistiche, aperture e sinergie, condivisione di politiche trasparenti in un mercato in continua e repentina trasformazione.

Non solo, anche organigrammi definiti, con cariche rinnovate a cadenze precise. E apertura ad associare nuove realtà, a condizione che queste siano in linea con i principi che guidano il consorzio. I risultati raggiunti nei primi sei mesi del 2012 sono positivi e nuove richieste continuano a pervenire, grazie anche alla capacità del gruppo di supportare i propri interlocutori nel 'presidio' del territorio di riferimento e di sviluppare conoscenze e applicazioni nelle più moderne tecnologie informatiche per renderli competitivi.

Per saperne di più ne parliamo con Giampiero Pizza, direttore, e Italo Fumagalli, neopresidente, in carica fino al prossimo anno.



Da sinistra Giampiero Pizza e Italo Fumagalli, rispettivamente direttore e neopresidente del Consorzio Asso Ricambi



### Opportunità da cogliere

“Se il 2011 si è concluso con buoni risultati grazie alle performance e alla crescita di tutti gli associati il 2012 ha già registrato, nei primi sei mesi, un incremento del 8% a parità di soci e fornitori 2011/2012 ed un incremento superiore al 20% comprendendo nuovi soci e nuovi fornitori entrati nel 2012 - spiega Pizza - Asso Ricambi continua a crescere e, grazie all'unità dell'organizzazione e alla capacità di interloquire con i fornitori nazionali e internazionali, la sua presenza si fa più capillare sul territorio nazionale”.

Ma vediamo più da vicino quali sono i vantaggi offerti dal consorzio. “Certamente - sottolinea Pizza - fare parte di Asso Ricambi significa beneficiare di migliori condizioni d'acquisto. Senza trascurare i vantaggi logistici. Grazie a specifici accordi stipulati con i vari fornitori, non è più necessario impegnarsi in acquisti che vanno oltre le specifiche esigenze dei ricambisti e questo consente l'ottimizzazione delle scorte evitando la loro obsolescenza. Appartenere al gruppo consente, inoltre, di migliorare la qualità del proprio lavoro e crescere mantenendo il passo anche con l'evoluzione tecnologica”. Non solo business, dunque, ma professionalità qualifica-

ta. In questo senso il consorzio si impegna costantemente per offrire servizi utili, innovativi e sempre a condizioni competitive. Tra i tanti, certamente il supporto tecnico/informativo: dall'AssoTecService al TecDoc Web Shop, dai programmi gestionali ai cataloghi multimediali fino alle newsletter informative. “Recentemente - sottolinea Pizza - è stata stipulata una convenzione con Sofinn per l'utilizzo di Inforicambi. La partnership ha permesso agli associati di accedere alla banca dati Inforicambi, che nello specifico è stata arricchita con funzioni personalizzate, il tutto a condizioni agevolate”. “La professionalità passa, anche, attraverso la formazione, importante strumento a disposizione dei ricambisti - precisa Italo Fumagalli - per migliorare

**Attualmente  
il Consorzio Asso Ricambi  
conta 65 presenze  
al proprio interno, di cui  
55 aziende associate  
e 10 affiliate**

la propria gestione interna, che sentiamo doveroso garantire e assicurare in modo puntuale e sempre al passo con le esigenze di un comparto che cambia”.

L'attività formativa è gestita da un team di professionisti operanti nel settore automobilistico. I corsi e l'attività di coaching in azienda prevedono didattica, dinamiche di gruppo, verifiche esperienziali, esercitazioni pratiche e test oltre a simulazioni e role playing. Non mancano, inoltre, incontri tecnico-commerciali con i fornitori per approfondire le conoscenze tecniche dei prodotti che si acquistano e che verranno forniti, successivamente, alle officine.

Asso Ricambi, grazie alle proprie ricerche di mercato e analisi di settore, fornisce poi costantemente aggiornamenti di dati e tendenze che aiutano e semplificano le scelte su acquisti, logistica, gestione di magazzino, vendite, sconti.

### I consorziati

In totale 65, di cui 55 associati e 10 affiliati. Questo il numero a oggi dei consorziati Asso Ricambi. A cui, naturalmente, va aggiunto quello di partner fornitori di servizi e prodotti. “In questi ultimi mesi sono 'entrati' anche Ufi Filters, Elie Sasson, Dicra, Denso”, tiene a precisare Italo Fumagalli. Dunque, la squadra si allarga e le sinergie sono sempre più forti. Occorre una precisazione. A partire dal 2009, all'interno del consorzio, si sono definite in modo chiaro le rispettive peculiarità dei diversi stati giuridici: associati e affiliati. “Prima di potersi associare occorre almeno un anno di affiliazione - chiarisce Pizza - Viene definito un business plan, l'affiliato partecipa alle assemblee (senza diritto di voto, che spetta invece all'associato) e alle diverse attività



DISTRIBUZIONE

## Consorzio Asso Ricambi



Prima di potersi associare un ricambista deve almeno fare un anno di affiliazione. Viene successivamente definito un business plan; l'affiliato partecipa alle assemblee (senza diritto di voto, che spetta invece all'associato) e alle diverse attività consortili, condivide i fornitori, si forma. Dunque si relaziona, cresce

consortili, condivide i fornitori, si forma. Dunque si relaziona, cresce... L'affiliazione è un momento di conoscenza reciproca. Soprattutto l'inserimento di un nuovo affiliato non si decide in termini astratti. È una scelta condivisa dagli associati e poggia su principi importanti: ci rivolgiamo ad aziende sane con voglia di crescere su un territorio non presidiato, che credono nel consorzio e nella possibilità di fare business e rete insieme. Siamo interessati a collaborare con operatori seri e lungimiranti che si sentono parte integrante del mercato e determinanti per il suo sviluppo". Detto questo, come si sostiene il consorzio? È Pizza a prendere la parola.

"Attraverso una quota fissa di adesione degli affiliati e degli associati. Gli associati partecipano, inoltre, ai costi di gestione stabiliti nel bilancio di previsione approvato annualmente dall'Assemblea (quest'ultima, organo del consorzio, elegge ogni due anni il Consiglio Direttivo al cui interno viene eletto a sua volta il presidente). Rimarca Pizza: "Se è vero che è previsto un fee di ingresso - peraltro non anticipato ma dedotto a fine anno - è altrettanto vero che ciascun consorziato viene remunerato attraverso i ristorni percepiti". La ripartizione dei ristorni avviene secondo quanto

**Asso Ricambi fornisce costantemente aggiornamenti di dati e tendenze che aiutano e semplificano le scelte su acquisti, logistica, gestione di magazzino, vendite, sconti...**

stabilito dal Regolamento del consorzio ed è, certamente, differente in percentuale a seconda dello stato giuridico (agli associati viene riconosciuto quasi integralmente il valore dei premi, mentre agli affiliati viene riconosciuto parzialmente, in virtù dei vantaggi immediati percepiti) e proporzionale al raggiungimento di un risultato od obiettivo predefinito. "Ma - insistono Pizza e Fumagalli - chi entra a fare parte del consorzio, oltre agli indubbi vantaggi economici, certamente non secondari, dovrà essere in grado di cogliere i numerosi 'asset' intangibili che Asso Ricambi è in grado di offrire e che permettono di sviluppare la propria attività e competere con le sfide future".

Un'immagine dell'ultima assemblea Asso Ricambi, che si è svolta a Roma lo scorso febbraio

