



► 9 aprile 2017

Il presidente Boiani:” La sicurezza DOC in strada. Anche nei ricambi”

motori.ilgiornale.it/il-presidente-boiani-la-sicurezza-doc-in-strada-anche-nei-ricambi/



Giorgio Boiani presidente DOC Ricambi Originali

Tutti per uno, uno per tutti. L'incipit che abbiamo scelto è assolutamente Doc, nel caso specifico. Perché di DOC, cioè del Consorzio Ricambi Originali, che opera nelle province di Lecco, Como, Sondrio e Monza-Brianza, vogliamo tracciarvi l'identikit, in questa intervista che il presidente Giorgio Boiani consegna in esclusiva a Fuorigiri. Dalle parole energizzanti e professionalmente contagiose di Boiani esce quella che potremmo definire una sintesi dell'efficienza. La sintesi di un'organizzazione che, nell'ambito più allargato di AsConAuto, l'Associazione Nazionale Consorzi Concessionari d'Auto, consegna ogni giorno, due volte al giorno, ricambi originali a riparatori e carrozzieri regalando così sicurezza a chi si mette al volante e, più in generale, a tutta la filiera dell'automotive italiano che, con AsConAuto ha intrapreso sinergie di successo

Parole supportate da numeri sorprendenti, presidente Boiani...

“Certamente. Oltre dieci anni fa quando è nata DOC il nostro raggio d'azione era limitato alla provincia di Lecco, avevamo 12 concessionari in rete, 250 clienti, tre furgoni, con un fatturato di tre milioni di euro. Oggi DOC si articola in un board di presidenza con un Cda, di cui fanno parte dieci consiglieri, abbiamo 85 concessionari per 1350 clienti, tra carrozzerie e officine, un capo consorzio, un vice capo consorzio, 20 autisti su 20 furgoni, 10 promotori commerciali, e sviluppiamo un fatturato di 53 milioni di euro”

DOC punta di diamante di un'associazione come AsConAuto di cui lei è VicePresidente...

“Noi di DOC, pur con il nostro comprensibile e sano campanilismo ci sentiamo orgogliosamente figli di AsConAuto che, grazie ai suoi associati, fa moltiplicare questi numeri : 21 Consorzi, 891 concessionari, 300 furgoni, circa 19 mila riparatori, più di 500 milioni di euro di fatturato. Ogni singolo consorzio gestisce in autonomia il suo territorio però l'obiettivo è comune: in buona sostanza per vendere più ricambi ed essere più presenti sul territorio ci sono organizzazioni terze che sono i consorzi per cui il socio è il concessionario che delega questa attività al suo consorzio. Sono alcuni dei vantaggi che hanno portato alcuni dealer a quadruplicare, in questi anni, il fatturato”

Ci racconta una giornata tipo di chi lavora a DOC, per comprendere meglio il Consorzio?

“Il carrozziere o il meccanico hanno un’agenda che, per singolo marchio, indica quale è il concessionario che lo rappresenta. Ogni mattina il riparatore ordina al magazziniere della concessionaria i ricambi che gli servono. La nostra logistica, cioè i nostri furgoni compiono due volte al giorno il giro di servizio: ritirano dai concessionari i ricambi ordinati e li consegnano ai meccanici o ai carrozzieri. Che quindi devono solo ordinare e non si muovono dall’officina”

Un sistema efficiente e una rete professionale che si traduce anche in sinergie?

“Tutti insieme possiamo ritenerci gruppo d’acquisto e diventiamo quindi interessanti. Un’attrattiva per i partner dell’automotive che può permettere di fare accordi quadro. Ma le nostre modalità di sistema coinvolgendo riparatori, carrozzieri e meccanici, schiudono opportunità che il singolo non potrebbe mai avere. Penso a Würth per le minuterie, a Mobil per i lubrificanti o anche a finanziarie come Findomestic, giusto per farle alcuni esempi di partnership”

Ricambi sempre e rigorosamente originali, perché?

Noi intermediamo solo ricambi originali, venduti dalla case automobilistiche attraverso i concessionari perché la contraffazione oltre a inquinare il mercato, crea problemi all’automobilista. Il rapporto tra ricambi originali e sicurezza è strettissimo. Promuovere i ricambi originali significa promuovere qualità. Non solo qualità tecnica, ma anche imprenditoriale”

Alla luce di questo vostro codice di condotta etica, quali progetti per il futuro?

“Il progetto macro di spostare lentamente il nostro focus sulle esigenze del riparatore per non limitarci ai ricambi. A DOC abbiamo già da tempo avviato corsi di formazione e itinerari di specializzazione per diventare mecatronici, ma anche contest incentivanti per far vivere ai nostri clienti momenti ludici. Non ci sentiamo i primi della classe ma mi lasci dire che DOC ha tracciato sentieri pionieristici, che poi sono stati intrapresi anche da altri. E questo non può che farci piacere”

I Furgoni DOC



I promoter



Davide Blatti, Capoconsorzio



Furgone DOC