



AsConAuto, boom nel semestre. Ecco perché

AsConAuto, boom nel semestre. Ecco perché : Fabrizio Guidi, presidente di AsConAut Servizi diversificati, innovazione e ricerca di partnership garantiscono lo sviluppo efficace del progetto associativo e assicurano ad AsConAuto il primato europeo nel settore, facendone un modello da seguire. Non è dunque un caso che i risultati segnati da AsConAuto nel primo semestre 2017 siano nuovamente in crescita, a conferma della validità della strategia organizzativa realizzata dal presidente Fabrizio Guidi e dal suo team. Balzo a due cifre AsConAuto, tra gennaio e giugno, registra un +10,7% rispetto al 2016 e oltre 278 milioni di euro di volume d'affari contabilizzato. L'associazione aggrega consorzi, organizzati su base territoriale, formati dalle concessionarie nell'obiettivo di realizzare una gestione delle vendite di ricambi originali, efficace ed efficiente, per officine e carrozzerie indipendenti. Una diffusione capillare del uso dei ricambi originali sul territorio e la messa in opera di un sistema commerciale e distributivo ottimizzato, localizzato in modo speciale nelle Regioni del centro-nord Italia, snelliscono la filiera distributiva e garantiscono recupero dei margini di redditività nel modello a rete. L'associazione in questo modo assicura una crescita costante alla rete. Questo nonostante la forte crisi tra il 2009 e il 2015, del settore automotive che ha visto chiudere circa il 40% dei concessionari (stima AsConAuto). La garanzia del ricambio Doc La creazione di sistemi specializzati, adeguati a esigenze logistiche diversificate, in un processo continuo di valorizzazione delle risorse al servizio dell'automobilista e del mondo automotive, ha permesso al sistema AsConAuto livelli di servizio ottimizzati e risultati economici di rilievo. Ma l'utilizzo del ricambio originale è anche la migliore garanzia contro la diffusione di ricambi contraffatti, che non solo una pericolosa contiguità con il mondo della truffa, ma rappresentano un vero "attentato" alla sicurezza degli automobilisti. La chiave del successo Fabrizio Guidi, presidente di AsConAuto, spiega come l'associazione abbia visto giusto: "Abbiamo cercato subito di facilitare la comunicazione tra concessionari e autoriparatori per l'acquisto e la vendita dei ricambi originali e oggi lo facciamo, ancora meglio, attraverso l'integra: unica piattaforma realizzata su licenza Star della NADA, che mette in comunicazione la piattaforma gestionale dell'officina e quella delle concessionarie; ma non solo, abbiamo aggiunto un decodificatore che fa vedere gli spaccati dei ricambi per fare ordini senza rischio di errore. Tutta la attività interna di AsConAuto, verso i nostri affiliati e verso i nostri soci, si basa sulla comunicazione digitale. Nel futuro, dopo aver appena consegnato un'app che riguarda il mondo dei concessionari, ne lanceremo una per il mondo degli autoriparatori che darà la possibilità di conoscere i loro dati e le loro prestazioni nei consorzi e nella associazione. La utilizzazione delle nuove tecnologie a supporto dell'attività quotidiana è una risorsa importante per sostenere lo sviluppo e per fare fronte in modo efficace al cambiamento in corso. La riflessione in comune sulle possibili sinergie e sui risparmi realizzabili, il parlare di numeri, di previsioni e di risultati – sottolinea Guidi – ha permesso di ampliare la gamma di offerte e di strumenti a disposizione, nell'obiettivo di fidelizzare la clientela degli autoriparatori clienti. E il progetto associativo interviene anche su aree collegate alle nuove tematiche emerse nel mercato del lavoro. Un nuovo contratto, formulato proprio per il comparto automotive, è una nuova importante risorsa che l'associazione, da quest'anno, è in grado di mettere a disposizione degli associati AsConAuto, ma anche di chi ne voglia fare uso nel mercato specifico". Il "cuore" dell'associazione I 907 concessionari, soci dei 21 consorzi, che compongono la rete associativa sviluppano il fatturato per gli autoriparatori, che ormai sono 19.217 e anche il primo semestre 2017 ribadisce la crescita continua del volume d'affari che aumenta del 10,7% con un risultato che ha superato i 278 milioni di euro di ricambi originali fatturati. Dal 1996 a oggi sono stati distribuiti ricambi originali per un valore netto che oltrepassa i 4 miliardi di euro: un risultato fuori del comune. Altro dato da rilevare con soddisfazione è che la rete incassi, messa a punto e realizzata dall'Associazione, garantisce una soglia d'insolvenza nella riscossione delle fatture prossima allo zero. Ogni giorno lavorativo la squadra composta da 92 promotori e da 259 furgoni addetti alla logistica della rete associativa percorre in chilometri oltre il giro completo dell'Equatore, per garantire affidabilità e puntualità da parte della rete AsConAuto nel presidio capillare del servizio di ricambi originali sul territorio. La rete associativa interviene con una forza qualificata di circa 350 persone tra logistica e front-office a sostegno del sistema AsConAuto, ormai realtà

consolidata e diffusa capillarmente sul territorio: garanzia di affidabilità, competenza e professionalità.