

**RICAMBI AUTO, 2018 TOP PER ASCONAUTO CON 655 MLN EURO**

Guidi, 'Crescita 13,35% volume affari, nuova sfida la logistica' L'Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Auto ha chiuso lo scorso anno in netta crescita, con un volume d'affari che ha raggiunto 655 milioni di euro. I risultati del 2018, sono stati diffusi oggi. Nel commentarli, Fabrizio Guidi presidente di **AsConAuto**, ha evidenziato: "L'incremento del +13,35 per cento al 2017 ci conforta nel nostro lavoro quotidiano di confronto e di riflessione in comune sulle possibili sinergie e sui risparmi realizzabili. Parlare di numeri, previsioni e risultati ha permesso all'Associazione negli anni di potenziare la gamma di offerte e di creare strumenti idonei a fidelizzare la clientela degli autoriparatori clienti".

Oggi **AsConAuto** riunisce 922 concessionarie, più del 60 per cento di quelle operative in Italia, con 1.734 sedi operative, 88 marchi rappresentati, aggregati in 22 consorzi organizzati su base territoriale in 83 province e in 16 Regioni e conta 20.710 autoriparatori. Alla base delle sue attività c'è la realizzazione di una gestione delle vendite di ricambi originali, efficace ed efficiente, attraverso un processo di ottimizzazione delle risorse, e un innovativo servizio di distribuzione a officine e carrozzerie indipendenti. Dalla nascita nel 2001 ha distribuito ricambi originali per un valore netto superiore ai 5 miliardi di euro ed è in grado di garantire una soglia d'insolvenza nella riscossione delle fatture che si approssima allo zero. Diffusa in maniera capillare su tutto il territorio nazionale, dispone di 113 promoter, 315 furgoni per la logistica e 414 persone a sostegno del sistema. "Tutta

l'attività interna di **AsConAuto**, verso i propri affiliati e soci - spiega Guidi -, si basa ormai sulla comunicazione digitale. Le nuove tecnologie integrate a supporto dell'attività quotidiana si sono dimostrate una risorsa importante per sostenere lo sviluppo del nostro progetto e per fare fronte in modo efficace alla velocità del cambiamento imposto dal mercato che avrà la necessità di 'auto senza pensieri', sia nella gestione sia nell'utilizzo. L'uso dell'auto e la sua manutenzione richiederanno attenzioni differenti e servizi originali e l'Associazione fa ricorso alla innovazione per sostenere il suo progetto di sviluppo nel tempo. La facilitazione della comunicazione tra concessionari e autoriparatori per acquisto e vendita dei ricambi originali avviene attraverso varie strumentazioni e operazioni innovative come la piattaforma proprietaria Integra. BeeTip, invece, è un nuovo sistema proprietario di tracciatura ricambi in tempo reale, disponibile per tutte le sedi e integrato su tutta la rete distributiva. Il progetto PLS documenta la volontà dell'Associazione di affrontare fattivamente le nuove sfide della logistica, attraverso la creazione di una rete di magazzini di prossimità per le varie concessionarie: la prima iniziativa potrebbe vedere la luce nel 2019".

Sulle iniziative in corso, Guidi spiega: "Oggi l'Associazione interviene anche con progetti formativi specifici e mirati per sostenere la professionalità nei servizi post-vendita ed essere in grado di fare fronte alle mutate esigenze e comportamenti della clientela. Insomma, il nostro lavoro di ricerca e di messa a punto di risorse adeguate per fare fronte al cambiamento prosegue con tenacia nella ferma volontà di dare risposte per sostenere lo sviluppo del nostro business: una voce ragguardevole del comparto automotive per entità di posti di lavoro e risultati sviluppati e, voglio rilevare, risultato ottenuto senza sostegni da parte del mondo politico ma con le sole nostre forze e il nostro impegno, sia personale che economico".

Infine, per quello che riguarda le prospettive future, per **AsConAuto** si confermano orizzonti positivi. "Confidiamo di continuare la nostra attività con pari successo - chiarisce Guidi -, anche nel 2019, infatti, seppure si sia aperto con una diminuzione del 7,6% nelle autovetture vendute nel mese di gennaio. Sapremo superare anche la nuova difficile congiuntura con concretezza e con spirito di squadra, potenziando le innovazioni già in uso e creando nuove iniziative e alleanze, in conformità al mutamento turbinoso del mercato".