



Concessionari italiani, il pensiero di fine anno AsConAuto: nelle parole del presidente Guidi

-
- Colloquio telefonico tra Biden e Putin sulla crisi in Ucraina
- Napoli, la decisione di Victor Osimhen sulla Coppa d'Africa
- Il brindisi di Capodanno con gli Extraliscio: il concerto sul sito di Repubblica
- Occhiaie: i rimedi naturali per attenuare la colorazione scura
- Covid, oltre 126 mila nuovi casi e 156 decessi
- Covid-19 – Patenti e fogli rosa, ecco le nuove scadenze
- Ricerca: pubblicato il nuovo regolamento per i dottorati
- Pnrr, Mef invia a Ue richiesta per 24 miliardi prima rata
- L'ex tronista Giorgia Lucini svela: "Con Federico Loschi è finita, mancanze gravi"
- Se gli Skunk Hair saranno la più grande tendenza capelli del 2022
- Quarantena e Super Green Pass, il testo del decreto in Gazzetta Ufficiale
- Coppa Italia donne, Conegliano, Chieri e Novara alle F4 di Roma
- GFVip, Lulù Selassie lite furiosa con Sophie Codegoni: «Hai fatto passare Jessica per troi*!»
- Le figlie bellissime di Luisa Ranieri e Luca Zingaretti sono la copia carbone di un amore gigante
- Torta speziata con frutta secca senza glutine
- Qual è la dieta ideale per la salute e per l'ambiente?
- Honda Civic Type R, "manifesto" di una Casa che ama le scelte estreme
- Omicron: -70% rischio di ricovero con 2 dosi vaccino mRNA
- Covid, Italia diventa zona ad alto rischio per la Germania
- Un Posto al Sole Cancellata la Puntata del 31 dicembre 2021: Ecco quando tornerà in onda la Soap
- Capelli che si spezzano e non crescono: cause e rimedi
- Telefonata Biden-Putin conclusa dopo 50 minuti
- Ipotesi rinvio Supercoppa, Juve e Inter valutano
- Gigi D'Alessio positivo al Covid: salta il veglione di Capodanno su Rai Uno
- Perché tutti stanno parlando di Don't Look Up
- La porchetta più buona d'Italia è a Messina: il New York Times incorona lo chef siciliano Giuseppe Oriti
- E tanto tuonò che Stellantis fece piovere Abarth da collezione: la 1000 SP su base
- Alfa 4C in vendita [200K]
- Omicron: da linfociti T protezione al 70-80% contro variante
- Putin: Nord Stream 2 stabilizzerà prezzi gas in Europa



- Love is in the Air Anticipazioni 31 dicembre 2021: Eda in bilico, Serkan le volta le spalle?
- Xbox Game Pass: già 31 titoli confermati al day-one nel 2022
- Ugo Mattei: "Sui bus faremo come Rosa Parks in Alabama, non si esibisce il Pass"
- Effetto capienza al 50%, Inter-Juve di Supercoppa verso il rinvio
- Sarah Ferguson: "Ero io la migliore amica di Lady Diana" e sull'ex marito... –
- INTERVISTA ESCLUSIVA
- Fishburger di salmone al lime e pepe rosa
- Covid, nel Lazio basterà un tampone rapido positivo per essere considerati malati.
- Addio alla conferma del molecolare
- Promozione Mercedes Classe C SW, perché conviene e perché no
- Covid: Aifa autorizza antivirali molnupiravir e remdesivir
- Air Italy, sindacati: governo fermi l'invio delle lettere di licenziamento
- Uomini e Donne, Ida Platano prende provvedimenti legali? "Avete rotto la mi***ia"
- Acconciature per capelli lunghi: tecniche semplici e massima resa
- Abrignani: "Sul Covid scelte giuste per non bloccare il Paese. Ora avanti con l'obbligo vaccinale"
- TCR Europe | Nel 2022 punti anche in Q1 e niente scarti in gara
- Patti Smith compie 75 anni: auguri alla sacerdotessa del rock
- Come iniziare a praticare la mindfulness
- Pasta con pomodorini e tapenade
- Trapianto multiorgano a Pinerolo, donna salva sette vite



Per fine anno, a commento del 2021, arriva la voce di Fabrizio Guidi, presidente AsConAuto: *"Il dealer, nostro socio, è un imprenditore che non delega il proprio business, è molto attento a tutte le marginalità, è, e sarà sempre più, capace di presidiare il proprio territorio, curandosi delle persone che sono dietro i "lead" perché sono le persone a contare. In particolare cura il service e la sua marginalità che sono essenziali per garantire la propria attività. La nostra rete, che è ben radicata sul territorio di pertinenza, garantisce un'assistenza professionale a ogni livello di intervento e si assicura così la fidelizzazione dei clienti"*.

© Moto.it

Crescita ventennale

*"L'uso del ricambio originale - da sempre nostro core business - è un servizio alla rete ufficiale italiana che, al 90%, ha sempre dimostrato fedeltà al consumo di ricambio originale. Un collante tra case, rete dei dealer indipendenti e mercato. Inoltre, è una identità per chi lo produce, per chi lo distribuisce, ma anche per chi lo installa e consiglia il cliente. Dalla nostra nascita, 20 anni fa, abbiamo superato molte difficoltà ma il mercato ha corrisposto al nostro impegno e il fatturato nei 10 anni dal 2010 al 2020 ha avuto una crescita pari a +123%, passando da € 334.136.637 nel 2010 a € **744.682.806 nel 2020**, in valore espresso a listino IVA esclusa.*

*Le nostre persone sono più di **500**: impegnate nel management & back office (72), promoter (121), addetti logistici (333). Una unica logistica nazionale di proprietà dell'80% dei concessionari italiani assicura un servizio professionale a 1.849 magazzini in 20 regioni e 102 province in modo rapido, economico, versatile e visibile grazie alla livrea*



identificativa con la grande A e con il richiamo alla sicurezza del ricambio originale.

Video: Gkn, il nuovo presidente Borgomeo incontra i lavoratori: "Non possiamo perdere un'azienda come questa con tutte le sue professionalità" (RepubblicaTV)

*Prima della nascita di AsConAuto nel 2001 l'approvvigionamento del ricambio era individuale per 20.000 autoriparatori (con una media stimata di 10 km sviluppati a giornata) perciò ogni giorno 20.000 mezzi erano sulle strade con 200.000 km percorsi e i relativi consumi, oltre ai fenomeni di inquinamento creati. Oggi la consegna avviene a domicilio del cliente con puntualità e servizi, così ogni giorno la copertura nazionale è assicurata da 400 furgoni sulle strade (solo mezzi nuovi, con 2/3 anni di vita) e una **riduzione a soli 80.000 Km fatti ogni giorno**. La logistica associativa è garantita da processi ottimizzati costantemente utilizzando le nuove tecnologie e insieme protegge e migliora l'ambiente con la riduzione dell'inquinamento".*

© Fornito da Automotoit

Futuro

*"È nostra volontà nel futuro ottimizzare sempre di più i nostri processi ma anche andare oltre e produrre un percorso di riparazione, che utilizzi ricambi originali e procedure di intervento originali in modo da garantire la maggiore sicurezza per il conducente, oltre a una aumentata salvaguardia del valore del mezzo. Nell'anno che si sta per concludere abbiamo dovuto fare i conti con la **carezza di prodotto e di ricambi**, con la lotta, insensata, contro i motori endotermici e la prioritaria spinta dei governi verso una mobilità elettrica, incapace di risolvere i problemi di inquinamento.*

*Una situazione che ha portato a rallentare ulteriormente il rinnovo del circolante italiano, uno dei più anziani del Vecchio Continente. Non solo. Molti concessionari, gli stessi che tanto hanno investito nel progetto AsConAuto, si chiedono quale sarà il loro futuro di fronte alla chiara volontà di numerosi brand di ridurre e sacrificare l'attuale rete, trasformando i mandati oggi in essere in contratti di agenzia. I concessionari italiani non ci stanno, sono imprenditori e vogliono restare tali, **non accettano di essere trasformati in qualcosa di diverso**. E noi in AsConAuto come rispondiamo? Con la forza dell'Associazione. È su questa che vogliamo fare leva per i prossimi 20 anni.*

Questi prossimi secondi 20 anni rischiano di partire in salita. Ma siamo convinti che, continuando a sviluppare i nostri business e giocando di più la carta dei rapporti umani, della collaborazione, del presidio sul territorio, della qualità professionale espressa dal nostro sistema riusciremo ad affrontare tutte le sfide del mercato globale e a far sentire la nostra voce a beneficio di tutti coloro che hanno creduto e investito in questo nostro grande progetto che ci ha visto collaborare ogni giorno, con metodo e visione, per 20 anni".

In collaborazione con Automoto.it

Microsoft e i suoi partner potrebbero ottenere una provvigione se acquisti qualcosa tramite collegamenti consigliati su questa pagina

