



AsConAuto: un progetto comune con 20 anni alle spalle e costituito da imprenditori italiani

AsConAuto, voluta, costruita e finanziata dall'80% dei concessionari italiani, ha saputo dimostrare una forza e una progettualità capaci di superare la crisi del settore. Un primato costruito con tenacia ed investimenti da imprenditori italiani che lavorano insieme allo sviluppo di un progetto comune da 20 anni. Fabrizio Guidi, presidente di AsConAuto, sostiene che il dealer 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, creandosi delle persone che sono dietro i lead perché sono le persone a contare. Inoltre, Guidi afferma che il dealer cura il service e la sua marginalità che sono essenziali per garantire la propria attività. L'uso del ricambio originale è un servizio alla rete ufficiale italiana che al 90% ha sempre dimostrato fedeltà al consumo di ricambio originale. Il fatturato è cresciuto di oltre il 120% negli ultimi 10 anni "Un collante tra case auto, 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: sono impegnate nel management & back office (72), promoter (121), addetti logistici (333)", ha detto il presidente. Una unica logistica nazionale di proprietà dell'80% delle concessionarie italiane assicura un servizio professionale a 1849 magazzini presenti 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. Oggi ci sono 400 furgoni sulle strade che garantiscono una copertura nazionale. Prima della nascita di AsConAuto nel 2001, l'approvvigionamento del ricambio era individuale per 20.000 autoriparatori, perciò ogni giorno 20.000 mezzi erano sulle strade con 200.000 km percorsi e i relativi consumi. 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 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. "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 carenza 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", ha spiegato Fabrizio Guidi. Continuando a sviluppare il business e giocando di più la carta dei rapporti umani, della collaborazione,



del presidio sul territorio, della qualità professionale espressa dal sistema, il presidente di AsConAuto è convinto che il settore riuscirà ad affrontare tutte le sfide del mercato globale e a far sentire la voce a beneficio di tutti coloro che hanno creduto e investito in questo grande progetto che ha visto la collaborazione ogni giorno per 20 anni. Rate this post Motorionline.com è stato selezionato dal nuovo servizio di Google News, se vuoi essere sempre aggiornato sulle nostre notizie Seguici qui Fabrizio Guidi ha parlato anche della volontà di molte case auto di trasformare le concessionarie in agenzie

di Alessio Salome

31 Dicembre, 2021

AsConAuto , voluta, costruita e finanziata dall'80% dei concessionari italiani, ha saputo dimostrare una forza e una progettualità capaci di superare la crisi del settore. Un primato costruito con tenacia ed investimenti da imprenditori italiani che lavorano insieme allo sviluppo di un progetto comune da 20 anni

Fabrizio Guidi , presidente di AsConAuto, sostiene che il dealer 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, creandosi delle persone che sono dietro i lead perché sono le persone a contare.

Inoltre, Guidi afferma che il dealer cura il service e la sua marginalità che sono essenziali per garantire la propria attività . L'uso del ricambio originale è un servizio alla rete ufficiale italiana che al 90% ha sempre dimostrato fedeltà al consumo di ricambio originale.

Il fatturato è cresciuto di oltre il 120% negli ultimi 10 anni

“ Un collante tra case auto, 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: sono impegnate nel management & back office (72), promoter (121), addetti logistici (333) ”, ha detto il presidente.

Una unica logistica nazionale di proprietà dell'80% delle concessionarie italiane assicura un servizio professionale a 1849 magazzini presenti 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.

Oggi ci sono 400 furgoni sulle strade che garantiscono una copertura nazionale

Prima della nascita di AsConAuto nel 2001, l'approvvigionamento del ricambio era individuale per 20.000 autoriparatori, perciò ogni giorno 20.000 mezzi erano sulle strade con 200.000 km percorsi e i relativi consumi.

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 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.

“ 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 carenza 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”, ha spiegato Fabrizio Guidi.

Continuando a sviluppare il business e giocando di più la carta dei rapporti umani, della collaborazione, del presidio sul territorio, della qualità professionale espressa dal sistema, il presidente di AsConAuto è convinto che il settore riuscirà ad affrontare tutte le sfide del mercato globale e a far sentire la voce a beneficio di tutti coloro che hanno creduto e investito in questo grande progetto che ha visto la collaborazione ogni giorno per 20 anni.

Lascia un commento

Articoli correlati

Completati nuovi lavori nell'AsConAuto Campus

Servono 100.000 euro per realizzare un nuovo Campus scuola

