Codice abbonamento: 122943

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Il presidente Fabrizio Guidi

AsConAuto col vento in poppa: nel 2017 fa +13,9%

AsConAuto conferma, anche alla chiusura dell'esercizio 2017, la propria ricetta vincente e registra un nuovo positivo traguardo raggiunto con **quasi 578 milioni di euro netti** di **volume d'affari** contabilizzato nel 2017. Il sistema AsConAuto consolida così la **crescita** su base nazionale e mantiene il proprio standard di segno più a 2 cifre: **+13,9 per cento**, rispetto all'anno precedente. Tutti i **Consorzi** della rete associativa, inoltre, presentano risultati **economici positivi**.

Un "sistema" che funziona

AsConAuto 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 davvero capillare permette l'uso dei **ricambi originali** sull'intero territorio italiano. La messa in opera di un **sistema commerciale** e **distributivo** ottimizzato, localizzato in modo speciale nelle Regioni del centro-nord Italia, snellisce la filiera distributiva e assicura recupero di margini di **redditività** nel modello a rete ottimizzato per i **19.509** autoriparatori oggi serviti. Il livello di efficienza raggiunto dalla filiera distributiva è in grado di garantire un recupero dei margini di redditività attraverso il modello a rete. La formula ideata dall'associazione si è rivelata idonea per permettere una **crescita costante** agli aderenti alla rete associativa, malgrado la forte crisi del settore automotive tra il 2009 e il 2015 che ha provocato la chiusura del 40% della rete dei concessionari (stima AsConAuto).

Una realtà tutta italiana, quella di AsConAuto, in crescita continua e che testimonia la capacità dell'Associazione di porsi come snodo centrale dei rapporti imprenditoriali tra chi vende automobili e chi si prende cura della vettura nella fase post-vendita, come officine, elettrauto e carrozzieri. La **formula** è originale. **Servizi diversificati**, **innovazione** e ricerca di **partnership** garantiscono uno sviluppo efficace al progetto associativo e assicurano all'Associazione il primato europeo nel settore, rendendolo un modello da seguire.

In rete il 60% delle concessionarie

Fabrizio Guidi, presidente di AsConAuto, sottolinea con soddisfazione il nuovo ottimo risultato economico del sistema ideato e messo a punto dall'Associazione: "L'Associazione in poco più di 15 anni di attività è stata in grado di mettere in rete il 60% delle concessionarie italiane, attuando un proprio, originale progetto a supporto del mercato. **Stiamo facendo fronte in modo efficace ai notevoli cambiamenti in corso**. Abbiamo cercato subito di facilitare la comunicazione tra **concessionari e autoriparatori** per l'acquisto e la vendita dei ricambi originali e oggi lo facciamo anche attraverso Integra: **unica piattaforma realizzata su licenza Star della NADA**, che mette in comunicazione la piattaforma gestionale dell'officina e quella delle concessionarie. Inoltre, abbiamo aggiunto un decodificatore che fa vedere gli spaccati dei ricambi in modo da permettere di fare ordini senza rischio di errore. Tutta l'attività interna di AsConAuto, verso i nostri affiliati e verso i nostri soci, si basa **sulla comunicazione digitale e l'integrazione delle nuove tecnologie nella nostra quotidiana attività ci fornisce una strumentazione indispensabile a supporto dello sviluppo**. La riflessione in comune sulle possibili sinergie e sui risparmi realizzabili, il parlare di numeri, di previsioni e di risultati – rileva Guidi – ci ha permesso di ampliare la gamma di offerte di strumenti a disposizione, in modo da fidelizzare la clientela degli autoriparatori clienti. Il progetto associativo agisce anche su aree collegate alle tematiche differenti del mercato del lavoro emerse nel **mondo automotive**. E un nuovo contratto, creato per le particolari necessità del nostro comparto, è una risorsa originale che l'Associazione, dallo scorso anno, ha potuto mettere a disposizione degli associati AsConAuto, ma anche di chi ne intenda fare uso nel mercato specifico".

Leave a Reply

Your email address will not be publishedRequired fields are marked*

Comment

Search

PIÙ LETTI

I nostri focus
Musl la
May 26, 2017 11

I nostri focus
F- Pace
March 1, 2017 6

Video Fuorigiri
Pugr di
March 9, 2017 6

Opinioni
Mila viab
August 8, 2017 5

I nostri focus
Bren nel
December 11, 2017 4

Editoriale
La filier
March 30, 2017 3

#FORUM AutoMotive®
la mobilità a motore guarda avanti

autologia®
Il blog dell'auto per chi la guida, chi ci lavora e chi la racconta

ARTICOLI RECENTI

AsConAuto col vento in poppa: nel 2017 fa +13,9%
January 30, 2018 0

L'auto tedesca e...
January 30, 2018 0

Guidare d'inverno: la sicurezza dipende dalle gomme
January 30, 2018 0

Codice abbonamento: 122943

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.