

ENTI & ASSOCIAZIONI

## AsConAuto continua la propria crescita a due cifre

7 febbraio 2018 - Aumenta il volume complessivo di affari nel mercato ricambi 2017, con risultati positivi per tutti i Consorzi e una chiusura a quasi 578 milioni netti. Sul piatto anche il nuovo CCNL



COMMENTI



Inverno è tempo di bilanci e **AsConAuto** (Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Auto) conferma anche alla chiusura dell'esercizio 2017 la propria ricetta vincente, con un nuovo traguardo raggiunto a quasi **578 milioni di euro** netti per volume d'affari. Il sistema **AsConAuto** consolida la crescita e mantiene il segno positivo a due cifre: **13,9%** su base annua. **Tutti i Consorzi** della rete associativa presentano risultati economici positivi, anche se variamente distribuiti. Già perché **AsConAuto** aggrega ventuno Consorzi su base territoriale formati dalle Concessionarie, nell'obiettivo di realizzare un'ottimale e moderna gestione delle vendite di ricambi originali, **per officine e carrozzerie indipendenti**. Una diffusione capillare, con 1.572 sedi operative, permette l'uso dei ricambi originali sull'intero territorio nazionale. E quando parliamo di ricambi originali pensiamo anche alla **sicurezza**, come ricorda il **presidente Fabrizio Guidi**, citando una difficile lotta alla contraffazione: "La presenza di ricambi a basso costo, di qualità scadente, inficia sia il mercato sia la sicurezza degli automobilisti, come sanno anche le Forze dell'Ordine con cui collaboriamo, ad esempio la Guardia di Finanza. La nostra è una **filiera garantita**, con pezzi che nascono dalla Casa madre, arrivano al concessionario e poi direttamente all'installatore, senza altri intermediari". Oltretutto, aggiungiamo noi, molte parti elettroniche evolute necessitano comunque di andare poi a finire presso la rete ufficiale del costruttore quando installate, per le necessarie ricodifiche.

Un sistema commerciale e distributivo ottimizzato, in particolare al centro e nord Italia, snellisce la filiera distributiva e assicura recupero di margini redditività nel modello a rete ottimizzato per i **19.509 autoriparatori** serviti, anche indipendenti dai marchi. La formula ideata dall'Associazione si è rivelata idonea a permettere una crescita costante, malgrado la crisi del settore tra il 2009 e il 2015, che ha provocato la chiusura del 40% della rete dei concessionari. Una **realtà tutta italiana**, quella di **AsConAuto**, in crescita continua e che testimonia la capacità dell'Associazione di porsi come snodo centrale dei rapporti tra chi vende auto e chi se ne prende cura nel post-vendita, come officine, elettrauto e carrozzieri, ai quali di recente si stanno aggiungendo le gestioni di **flotte** aziendali (es. Alphabet). La formula è originale. Servizi diversificati, innovazione e ricerca di partnership garantiscono uno sviluppo efficace e assicurano all'Associazione il primato europeo nel settore.



Il presidente di **AsConAuto** sottolinea con soddisfazione questo ottimo risultato economico: "L'Associazione in poco più di quindici anni 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 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** si basa sulla comunicazione digitale e l'integrazione delle nuove tecnologie ci fornisce una strumentazione indispensabile per lo sviluppo".

Dal 1996 a oggi sono stati distribuiti ricambi originali per un valore netto oltre i **quattro miliardi** di euro, con la rete incassi a una soglia d'insolvenza nella riscossione prossima allo zero. Ogni giorno lavorativo novantadue promoter e **259 furgoni** percorrono in chilometri oltre il giro completo dell'equatore. "La riflessione sulle possibili sinergie e sui risparmi realizzabili, il parlare di numeri, previsioni e risultati - rileva Guidi - ci ha permesso di ampliare la gamma 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 il **nuovo contratto**, creato per le particolari necessità del nostro comparto, è una risorsa originale che l'Associazione ha potuto mettere a disposizione degli associati, ma anche di chi ne intenda fare uso nel mercato specifico".



Il presidente  
AscCnAuto -  
Fabrizio Guidi

Proprio del nuovo **Contratto Nazionale di Lavoro dedicato all'automotive**, vi avevamo già parlato in occasione della sua **presentazione** lo scorso anno, all'**Automotive Dealer Day** di Verona. Operativo dalla scorsa primavera, sta iniziando a diffondersi soprattutto presso i cento operatori membri di **Ascodealer** o chi faccia nuove assunzioni, anche se a livello generale occorre ancora una maggiore informazione, come ci ricorda Guidi "Non tutti gli enti e le maggiori associazioni di categoria lo hanno accolto per quello di buono che ha; molti professionisti sono legati a quello del Commercio o dell'Industria e per motivi vari si creano inerzie, verso quanto invece è nato appositamente per l'automotive. Le differenze specifiche rispetto a quelli generici ci sono, in non meno di venticinque punti utili al nostro ambito di lavoro e la soddisfazione di chi lo abbia già adottato, per libera scelta, ne è una prova".