

 Questo sito utilizza cookie per analisi, contenuti personalizzati e pubblicità. Continuando a navigare questo sito, accetti tale utilizzo. [Scopri di più](#)

[Notizie](#) [Meteo](#) [Intrattenimento](#) [Sport](#) [Money](#) [Lifestyle](#) [Altro >](#)

 [motori](#)

cerca nel Web

## AsConAuto, Innovazione: rete digitale ma soprattutto persone che operano in comune

 Automoto.it | 7 ore fa | Omar Fumagalli



Parlando di **aftermarket** e servizi per la mobilità su strada, è fondamentale che gli operatori siano efficienti e pronti nel garantire al cliente la qualità al prezzo giusto. Tutti sappiamo che attrezzature e personale devono essere sempre aggiornati al livello crescente di sofisticazione e digitalizzazione dei veicoli. Anche su queste dinamiche si è sviluppato un progetto originale - quello di **AsConAuto** - a opera di un gruppo di imprenditori italiani, focalizzato sulla necessità di fare sistema, utilizzando in modo innovativo le tecnologie e creando un nuovo modello di business nel mercato. Vincente, in anni di criticità, tanto da conseguire **risultati economici in crescita costante** e innescare l'ampliamento del sistema associativo. Questo modello, promosso con la società Gestione Consorzi, ha permesso ad **AsConAuto** di mantenere una visione trasversale e imparziale, favorendone lo sviluppo esponenziale cui abbiamo assistito negli anni.

La consistenza del mercato italiano del ricambio per le sole vetture vale circa **18 miliardi di euro, compresi gli pneumatici** e come valore a cliente finale (cioè quanto spendono complessivamente tutti gli automobilisti, esclusa la manodopera). Il totale del fatturato imputabile al mercato del post-vendita è pari a circa **30 miliardi di euro**: un dato che risulta stabile negli ultimi 2-3 anni. Per quanto riguarda la percentuale del ricambio originale e di quella dei vari equivalenti di qualità corrispondente all'interno del totale con esclusione degli pneumatici, la quota dei ricambi originali dovrebbe essere intorno al 30 per cento, 2017 (Fonte Dati Quintegia-2018).

**Fabrizio Guidi**, presidente **AsConAuto** rileva: *"Tutto il nostro operare mette Internet al centro e Integra, nostro programma proprietario, ne è testimonianza: gli autoriparatori gestiscono tutta la fase degli ordini senza prendere contatto con il magazzino e hanno a disposizione anche il decodificatore dei ricambi, indipendentemente dal programma del loro gestionale e da quello che utilizza il concessionario. Le concessionarie moderne sanno bene che il futuro appartiene ai servizi che si basano su strumenti e tecniche innovative, al punto da definirli irrinunciabili. **AsConAuto** da sempre promuove lo sviluppo di servizi originali, utilizzando in modo innovativo le tecnologie rese disponibili. Le nostre strutture, per quanto grandi, potranno sopravvivere solo se saranno dinamiche, flessibili e capaci di gestire il cambiamento in atto, grazie all'uso di strumenti che abbattano i costi, ma aumentino il contatto con il cliente. Vogliamo creare una collaborazione tra Case e concessionari nella quale si riducano le pesantzze burocratiche. Il ricambio originale può agire come collante perché qualità, sicurezza e garanzia che derivano dall'utilizzare il ricambio originale si fanno apprezzare e sono garanzia di sviluppo"*.

Aggiunge Guidi: *"Il successo del business associativo offerto ai nostri soci concessionari così da supportare un lavoro, sempre più complesso e che si svolge in un mercato globale in mutazione permanente, è confermato dai risultati economici di **AsConAuto** del primo semestre che mantiene un livello di crescita a 2 cifre: **+14,15 per cento rispetto al 2017** e supera nel 2018 oltre 317 milioni di euro di volume d'affari. Ma il successo del nostro progetto nasce dal confronto costante e trasparente tra le persone che fanno parte della nostra rete e dalla volontà di lavorare insieme allo sviluppo di un progetto comune, nel quale ognuno, in autonomia, può ritrovarsi a sviluppare il proprio business all'interno di un sistema che lo supporta nel lavoro quotidiano: una quadra vincente, quella associativa e sempre alla ricerca di nuove formule"*.



**AsConAuto** aggrega **Consorzi**, organizzati su base territoriale, formati dalle concessionarie nell'obiettivo di realizzare una gestione delle vendite di ricambi originali per officine e carrozzerie indipendenti. La creazione di sistemi specializzati, ha permesso al sistema associativo livelli di servizio ottimizzati e risultati economici di rilievo e in crescita continua. Inoltre, l'utilizzo del ricambio originale è anche la migliore garanzia contro la diffusione di ricambi **contraffatti**, che hanno una pericolosa contiguità con il mondo della truffa e rappresentano un vero e proprio "attentato" alla sicurezza degli automobilisti.

Ogni consorzio si muove in autonomia nel rispetto delle abitudini locali e con l'obiettivo di dare valore alla distribuzione dei ricambi originali. Ogni consorzio è una somma di concessionari d'auto, imprenditori che operano insieme con l'obiettivo d'incrementare offerta di servizi e vendita di ricambi originali alle officine e carrozzerie attive sul territorio. **Formazione tecnica, eventi** locali e, soprattutto, il contatto personale attraverso una rete di promotori commerciali sviluppano rapporti di qualità, fidelizzazione e fiducia.

La diffusione capillare dell'uso dei ricambi originali sul territorio e la capacità di mettere in opera negli anni un sistema commerciale e distributivo ottimizzato, localizzato in modo capillare in tutta Italia, snelliscono la filiera distributiva e garantiscono il recupero dei margini di **redditività** nel modello a rete. L'Associazione è stata in grado, così, di assicurare una crescita costante al sistema, nonostante la forte crisi tra il 2009 e il 2015, del settore automotive che ha visto chiudere circa il 40 per cento dei concessionari (stima **AsConAuto**). **AsConAuto** nel primo semestre dell'anno mantiene un livello di crescita a 2 cifre: +14,15 per cento rispetto al 2017 e supera nel 2018 oltre 317 milioni di euro di volume d'affari contabilizzato. Altro dato da rilevare è che la rete incassi, messa a punto e realizzata dall'Associazione, è in grado di garantire una soglia d'insolvenza nella riscossione delle fatture prossima allo zero.

[Vai alla Home page MSN](#)

#### ALTRO DA AUTOMOTO.IT

**AUTOMOTO**  
WWW.AUTOMOTO.IT  
AUTO USATE DI QUALITÀ  
CON GARANZIE UFFICIALI  
CERCA ORA ►



**AsConAuto** Innovazione: rete digitale ma soprattutto persone che operano in comune



[Automoto.it](#)



RG Nathalie, ecco la sportiva elettrica a metanolo



[Automoto.it](#)



Crash test, la prima volta di un'auto a idrogeno: 5 stelle alla Hyundai Nexu [Video]



[Automoto.it](#)