

ADD VERONA

AUTOMOTO.IT

INTERVISTA AL PRESIDENTE ASCONAUTO FABRIZIO GUIDI

AsConAuto porta la sua voce tra i dealer, a Verona, anticipando il prossimo evento di Brescia, dedicato al post-vendita

Tradizionale presenza all'Automotive Dealer Day è quella di un workshop promosso anche da quelli di AsConAuto, da poco uniti a Federauto. L'occasione è stata utile anche presentare il Service Day 2019, che prosegue il percorso avviato con successo lo scorso anno - oltre 2.500 partecipanti ne hanno confermato la efficacia: "ci sentiamo a casa nostra" è stato il commento più ascoltato. Se Verona è per i dealer, Brescia diventa luogo dedicato di riferimento e confronto per approfondire ed elaborare tematiche collegate al mondo del post-vendita e della distribuzione dei ricambi originali.

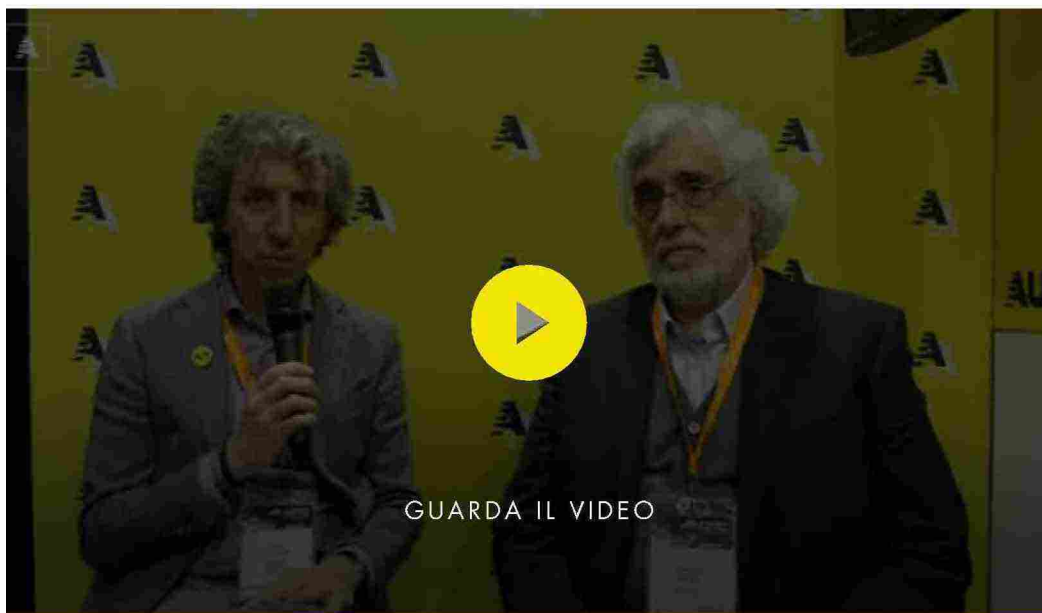
Fabrizio Guidi, presidente di AsConAuto, rileva orgogliosamente: "la capacità della nostra Associazione di realizzare un progetto voluto, costruito e pagato dai Concessionari Italiani, che ha superato la crisi del settore. Oggi abbiamo una sola logistica: proprietà di 22 Consorzi e del 70 per cento dei Concessionari italiani ri-

copre mille e ottocento magazzini in 16 regioni e 83 province. Il nostro progetto associativo ha cavalcato la mutazione in corso con successi costanti e ha saputo affrontare una forte riduzione della rete ufficiale, la concentrazione dei mandati, lo sviluppo di grandi gruppi, i cambiamenti di politica di alcune case sui ricambi, il peso crescente delle flotte. Una revisione culturale è avviata, Insieme alle case automobilistiche, per la qualità che è sicurezza: Il "nostro tagliando" è il ricambio originale. Bisogna aumentare il percorso formativo, potenziare processi, dotazioni, costo delle attrezzature, standard del servizio fornito ai clienti, alle flotte, alle assicurazioni, così come agli autoriparatori".

Allo stand di Automoto.it in quel di Verona, il presidente Guidi parla anche di situazione di mercato in generale, visibile nel nostro video,

AUTOMOTO.IT

ADD VERONA



poi sottolinea: "Il futuro sarà ancora più complicato, con meno marginalità al post-vendita dei Concessionari: ma la marginalità che dà il service è essenziale, così come il controllo gestione e la fidelizzazione clienti. Un risultato economico 2018 ancora in positivo a due cifre: + 13,5 per cento, rispetto all'anno precedente, dimostra qualità ed efficacia del progetto **AsConAuto** grazie a una contenuta Incidenza dei costi (4/5%), alla marginalità (Consorti vs Ricambisti) che è quattro volte maggiore e a una soglia d'insolvenza davvero da record (<0,60%) in funzione della efficacia della Rete incassi associativa, ideata e messa a punto negli anni. Il nostro progetto si perfeziona e si sviluppa nella logica della proposta di condividere i magazzini ricambi dei Concessionari intesi come PLACCA DEI RICAMBI ORIGINALI:

ottimizzare l'uso degli spazi, rendere più efficiente la gestione dello stoccaggio e la movimentazione dei ricambi dei dealer. Così come aree di stoccaggio vetture per condividere servizi di preparazione, servizi di carrozzeria e servizi di meccanica. Economie di scala e rapidità di adeguamento al mercato che cambia sono alla base dello sviluppo crescente del nostro progetto, ma la chiave di volta resta la nostra capacità di fare squadra.

Una capacità che nasce dal confronto costante e aperto in Associazione sulle dinamiche che mutano, ma soprattutto dal nostro lavoro quotidiano nel presidiare il territorio, grazie alla nostra rete, con professionalità: il ricambio originale diviene per tutti, ma soprattutto per i clienti, garanzia di qualità e sicurezza". **A**