

**CARTELLA STAMPA****Versione short**

- ❖ AsConAuto in sintesi (1) – 2.393 battute p. 2
- ❖ AsConAuto in sintesi (2) – 5.299 battute p. 3

**Versione long**

- ❖ AsConAuto: il Consorzio dei Consorzi p. 5
  - ❖ La struttura di AsConAuto p. 6
  - ❖ Le origini dell'Associazione p. 7
  - ❖ Il mercato dei ricambi p. 8
  - ❖ Aftermarket in Italia ed Europa p. 11
  - ❖ Perché nasce AsConAuto? p. 13
  - ❖ Valori etici dell'Associazione p. 14
  - ❖ La strategia p. 15
  - ❖ I Partner p. 16
  - ❖ La struttura dei Consorzi p. 18
  - ❖ I servizi garantiti dai Consorzi p. 19
  - ❖ I vantaggi competitivi offerti p. 22
  - ❖ Il brand Sistema AsConAuto p. 23
  - ❖ AsConAuto Logistica: il braccio logistico dell'Associazione p. 25
  - ❖ Due importanti traguardi: STAR e Trofeo GIPA p. 26
  - ❖ Visibilità oltre confini p. 27
  - ❖ I Leader di riferimento p. 28,29,30
- Il Consiglio Direttivo dell'Associazione:
- Paolo Strabello, Stefano Mor, Giovanni Leone
- Le Relazioni Internazionali e Corporate: p. 31,32,33
- Dario Campagna, Paolo Strabello, Rinaldo Rinaudo
- I vertici di AsConAuto srl: p. 33
- Dario Campagna, Rinaldo Rinaudo
- La Direzione di AsConAuto Logistica Scrl: p. 34
- Dario Soncina, Dario Campagna
- ❖ AsConAuto Informa: strumento di dialogo ed informazione p. 35
  - ❖ Ufficio Comunicazione: i contatti p. 36

*Contenuti aggiornati al 20 Dicembre 2010*

## **AsConAuto in sintesi (1) – 2.393 battute spazi inclusi**

AsConAuto è l'Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Auto più grande d'Europa, nata nel 2001 con l'intento di incrementare l'offerta di servizi e la vendita di Ricambi Originali alle Officine e Carrozzerie attive sullo stesso territorio.

AsConAuto riunisce 14 Consorzi distribuiti su oltre 30 province italiane per un totale di circa 700 Concessionari e può contare su più di 10.000 Autoriparatori (Officine, Carrozzerie ed Elettrauto) operanti su tutto il territorio nazionale.

Nel gennaio 2007 viene lanciato "Sistema", il nuovo marchio di qualità della Rete AsConAuto, nato con il fine di creare un'identità comune e riconoscibile nel mondo dell'autoriparazione ed offrire all'Automobilista la garanzia e l'efficacia di una vasta gamma di servizi ad alto livello qualitativo.

Nel 2008 AsConAuto perfeziona la membership con STAR (Standards for Technology in Automotive Retail – [www.starstandard.org](http://www.starstandard.org)), considerata la principale organizzazione per la standardizzazione informatica dell'automobile, nata nel 2001 negli USA con lo scopo di semplificare l'infrastruttura dei sistemi informativi delle Concessionarie.

Nel 2009, vengono raggiunti due importanti traguardi:

- nell'ambito di Autopromotec, AsConAuto si aggiudica "Trofeo dell'Eccellenza" GIPA (Groupement Inter Professionnel de l'Automobile) per la "Strategia Post Vendita OES (Original Equipment Service)";
- nasce AsConAuto Logistica Scrl, una struttura che raccoglie la complessa eredità della gestione dei flussi logistici che qualificano AsConAuto come la realtà consortile Automotive più innovativa ed efficace degli ultimi anni. L'intento di AsConAuto Logistica è quello di rendere sempre più efficiente l'attività di distribuzione e razionalizzazione dei centri di costo dei singoli Consorzi attraverso sinergie nei diversi settori: dalla gestione del parco veicoli, del personale, all'acquisto del carburante sino ad arrivare alle coperture assicurative.

AsConAuto Associazione, per lo svolgimento delle attività che contraddistinguono la propria operatività, si avvale di un altro soggetto giuridico appositamente creato e denominato AsConAuto Srl, diretta emanazione dell'Associazione stessa, che garantisce lo svolgimento di tutte quelle operazioni che, per la Legge italiana, un'Associazione senza scopo di lucro non può effettuare.

**Organigrammi a pag. 6**

### **AsConAuto Ufficio Comunicazione**

[www.asconauto.it](http://www.asconauto.it) • [www.sistemasconauto.it](http://www.sistemasconauto.it)  
Tel. 011 2730357 • [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it)

WINNER OF



MEMBER OF



## AsConAuto in sintesi (2) – 5.299 battute spazi inclusi

AsConAuto è l'Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Auto più grande d'Europa, nata nel 2001 con l'intento di incrementare l'offerta di servizi e la vendita di Ricambi Originali alle Officine e Carrozzerie attive sullo stesso territorio.

L'origine che ha portato alla costituzione di una realtà organizzativa così importante risale alla metà degli anni '90, quando un gruppo di lungimiranti imprenditori ha compreso che la cooperazione tra Concessionari di marche diverse, ma operanti sullo stesso territorio, avrebbe permesso di offrire, a costi contenuti, un efficiente servizio di distribuzione Ricambi Originali ad Officine e Carrozzerie, ottimizzando in questo modo le risorse già esistenti e raggiungendo sinergicamente obiettivi comuni. Da subito, quindi, si è colta l'importanza strategica ed economica propria della commercializzazione dei Ricambi Originali nell'ambito dell'area del post-vendita, aspetto ulteriormente evidenziato anche dalla molteplicità di trasformazioni in atto, che hanno coinvolto, e tuttora condizionano, le scelte di tutti i protagonisti del mercato tra cui Case Automobilistiche, Produttori e Distributori, aggregazioni tra Operatori Indipendenti, ecc.

In un contesto così delineato, a fronte di un radicato monopolio commerciale detenuto dai vari Ricambisti, l'unica valida risposta possibile è sembrata quella di armonizzare la competizione tra Concessionari di marche diverse, operanti sullo stesso territorio, promuovendo allo stesso tempo collaborazioni integrate ed efficaci per ottenere migliori risultati a costi più contenuti.

AsConAuto di conseguenza raccoglie quei Consorzi composti da tutte quelle Concessionarie che si sono date proprio l'obiettivo di gestire con maggiore efficacia ed efficienza le vendite di Ricambi Originali verso Officine e Carrozzerie Indipendenti. In base a questi aspetti primari, le scelte strategiche che muovono questa Associazione si possono sintetizzare individuando le seguenti linee guida:

- creare sinergie tra i Consorzi;
- garantire, ad ogni territorio di competenza, la presenza del maggior numero possibile di Marchi Automobilistici;
- stabilire un saldo rapporto diretto con la Rete di Autofficine servite commercialmente;
- produrre servizi in grado di ottimizzare le risorse già esistenti presso ogni Concessionaria;
- organizzare e promuovere campagne congiunte così da non disperdere le risorse disponibili.

Allo scopo di implementare tali strategie, AsConAuto coordina attività come:

1. il SERVIZIO LOGISTICO che consente di distribuire quotidianamente i Ricambi Originali alle Officine che fanno parte della Rete;
2. la RETE INCASSI che permette l'emissione di un documento bancario unificato nei confronti delle Officine per l'incasso di quanto dovuto ai singoli Concessionari;
3. l'APPORTO COMMERCIALE, contributo indispensabile per studiare, realizzare e seguire attività commerciali individuali o collettive atte ad incrementare l'attività dei Ricambi Originali verso le Officine affiliate.

Nel gennaio 2007 viene lanciato "[Sistema](#)", il nuovo marchio di qualità della Rete AsConAuto, nato con il fine di creare un'identità comune e riconoscibile nel mondo dell'autoriparazione ed offrire all'Automobilista la garanzia e l'efficacia di una vasta gamma di servizi ad alto livello qualitativo. Nell'Ottobre 2009 nasce AsConAuto Logistica Scrl con l'intento di rendere sempre più efficiente l'attività di distribuzione e razionalizzazione dei centri di costo dei singoli Consorzi

### AsConAuto Ufficio Comunicazione

www.asconauto.it • www.sistemascconauto.it  
Tel. 011 2730357 • comunicazione@asconauto.it



attraverso sinergie nei diversi settori: dalla gestione del parco veicoli, del personale, all'acquisto del carburante sino ad arrivare alle coperture assicurative.

Dall'ottobre 2009 l'Associazione riunisce, 14 Consorzi distribuiti su oltre 30 province italiane per un totale di circa 700 Concessionari e può contare su più di 10.000 Autoriparatori (Officine, Carrozzerie ed elettrauto) operanti su tutto il territorio nazionale.

E' importante sottolineare come tutti i Consorzi associati siano strutturati ed organizzati su base territoriale. Ciò ha consentito di definire 35 distretti geografici di competenza diversi, distribuiti principalmente nelle regioni del Nord e del Centro Italia ovvero Piemonte, Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Toscana e Marche. L'ambito operativo di riferimento è sempre il comprensorio provinciale, o una sua parte nel caso di aree molto estese e/o con densità di popolazione particolarmente elevata. Tale focalizzazione geografica persegue la realizzazione di una vera e propria Rete sul territorio, che soddisfi contemporaneamente due principi fondamentali: la capillarità nella distribuzione dei Ricambi Originali e l'eterogeneità nell'acquisizione dei Marchi. Di certo questo è il tipico caso in cui si può dire, senza tema di smentita, che l'UNIONE FA LA FORZA.

AsConAuto, dal 2008, è associata STAR (Standards for Technology in Automotive Retail – [www.starstandard.org](http://www.starstandard.org)), considerata la principale organizzazione per la standardizzazione informatica dell'automobile, nata nel 2001 negli USA con lo scopo di semplificare l'infrastruttura dei sistemi informativi delle Concessionarie.

Nel 2009, nell'ambito di Autopromotec, AsConAuto si aggiudica "Trofeo dell'Eccellenza" GIPA (Groupement Inter Professionnel de l'Automobile) per la "Strategia Post Vendita OES (Original Equipment Service)";

**Organigrammi a pag. 6**

**AsConAuto Ufficio Comunicazione**

[www.asconauto.it](http://www.asconauto.it) • [www.sistemasconauto.it](http://www.sistemasconauto.it)  
Tel. 011 2730357 • [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it)

WINNER OF



MEMBER OF



## AsConAuto: il Consorzio dei Consorzi

AsConAuto è un progetto in continuo divenire, sia per la sua oggettiva complessità sia per la particolarità delle sue caratteristiche e dei suoi contenuti, prerogative queste che l'hanno portata a diventare l'Associazione di Consorzi più grande d'Europa. Iniziativa, intraprendenza e perspicacia sono i principali ingredienti che molte persone hanno condiviso sin dal 2001, anno d'esordio dell'Associazione, avendo come unico obiettivo quello di porre basi solide e definitive al progressivo miglioramento del proprio business tramite una visione alternativa dell'area strategica Automotive. Quindi un'esperienza imprenditoriale in continua evoluzione, che già da alcuni anni sta crescendo con ottimi risultati, ed il cui unico ed inequivocabile riferimento è appunto AsConAuto, Associazione senza fini di lucro.

Tutto trova origine da un semplice presupposto, e cioè che nel settore Automotive ed in particolare nell'ambito del post vendita, la costante sinergia ed integrazione tra soggetti imprenditoriali specializzati è sinonimo di sviluppo operativo e di miglioramento costante della qualità del servizio al consumatore finale (Automobilista). Questo nuovo approccio risulta ampiamente praticabile ed efficace soprattutto grazie alle grandi trasformazioni cui sono state sottoposte, e lo sono tuttora, le regole comunitarie di funzionamento del mercato Automobilistico. Un mercato in cui la vendita di un'auto rappresenta ormai l'input ad un ampio ciclo di vita del generico ma essenziale servizio di assistenza al consumatore finale.

Un servizio che si scompone in molteplici aspetti e contenuti, come ad esempio la disponibilità di ricambi, la velocità degli interventi tecnici, l'efficacia delle riparazioni: lavorare per ottimizzare alcune di queste articolazioni fondamentali del complessivo servizio post vendita, significa incidere positivamente in modo decisivo nei confronti di un settore sempre più commercialmente difficile, ma con ancora grandi potenzialità di sviluppo.

Ma AsConAuto può essere considerata anche un fenomeno di carattere organizzativo basato sulla serietà delle persone, sulla solidità, sulla concretezza dei loro intenti e che mira funzionalmente a trasformare le singole e preziose esperienze commerciali e tecniche in un valore espresso e tangibile per tutti, operatori e consumatori. Infatti nel 2008 AsConAuto perfeziona la membership con STAR (Standards for Technology in Automotive Retail – [www.starstandard.org](http://www.starstandard.org)), considerata la principale organizzazione per la standardizzazione informatica dell'automobile, nata nel 2001 negli USA con lo scopo di semplificare l'infrastruttura dei sistemi informativi delle Concessionarie. Nel 2009, invece, vengono raggiunti due importanti traguardi:

- AsConAuto si aggiudica "Trofeo dell'Eccellenza" GIPA (Groupement Inter Professionnel de l'Automobile) per la "Strategia Post Vendita OES (Original Equipment Service)";
- nasce AsConAuto Logistica Scrl, una struttura che raccoglie la complessa eredità della gestione dei flussi logistici che qualificano AsConAuto come la realtà consortile Automotive più innovativa ed efficace degli ultimi anni.

È così che a pieno titolo AsConAuto va intesa come il "Consorzio dei Consorzi", dato che raduna in sé ben quindici Consorzi i quali raccolgono complessivamente un notevole numero di Concessionari d'auto italiani...circa settecento, il 14% circa di tutti quelli presenti sul territorio nazionale. Non solo: riunendo così tante aziende, l'Associazione rappresenta lo snodo centrale dei rapporti imprenditoriali tra chi l'automobile la vende e chi invece dell'auto si prende cura, come Officine, elettrauto e carrozzieri. In pratica, i numerosi Concessionari che compongono la struttura di AsConAuto hanno deciso di consorziarsi tra loro per meglio incidere nei basilari rapporti operativi (logistici, commerciali, finanziari) con chi dell'assistenza di qualità all'Automobilista ne ha fatto una ragione professionale e di vita. AsConAuto Associazione, per

### AsConAuto Ufficio Comunicazione

[www.asconauto.it](http://www.asconauto.it) • [www.sistemascconauto.it](http://www.sistemascconauto.it)  
Tel. 011 2730357 • [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it)

WINNER OF



MEMBER OF

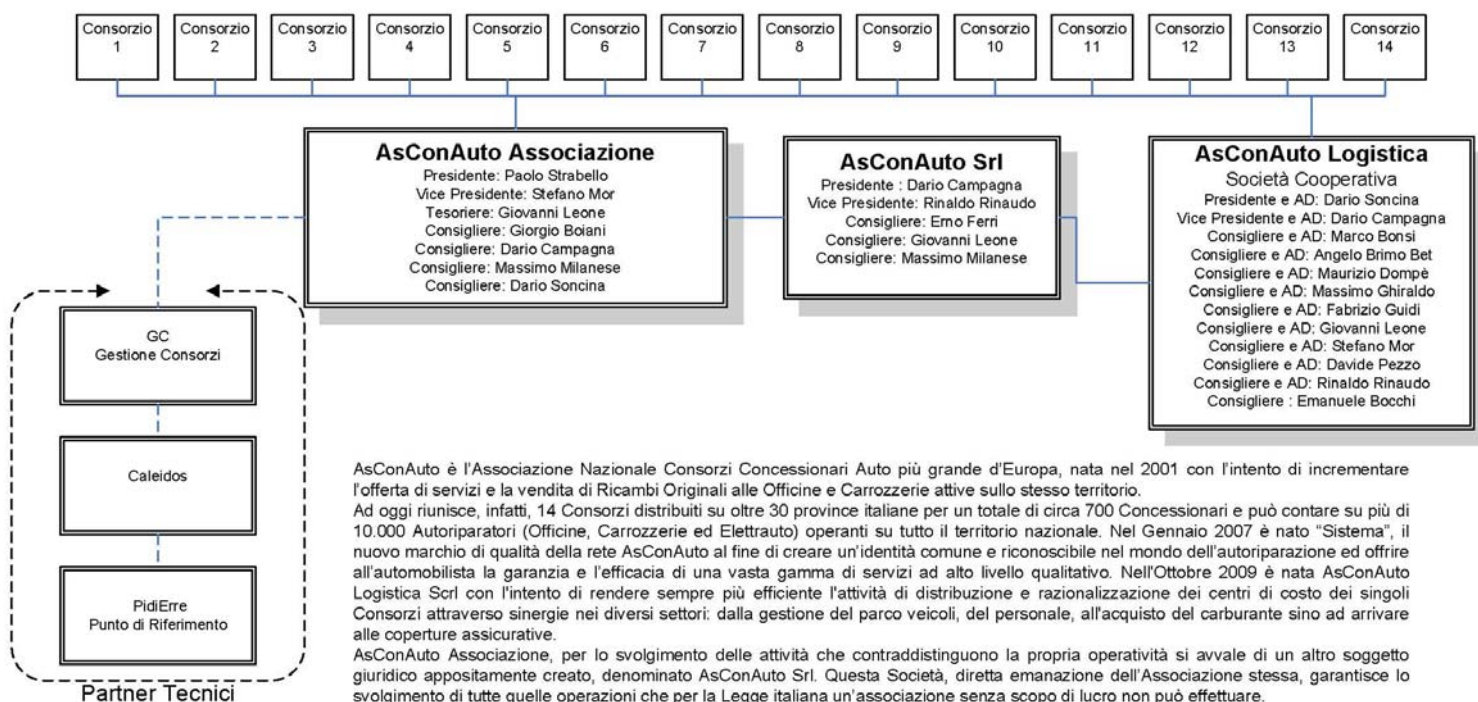


lo svolgimento delle attività che contraddistinguono la propria operatività si avvale di un altro soggetto giuridico appositamente creato e denominato AsConAuto Srl, diretta emanazione dell'Associazione stessa, garantisce lo svolgimento di tutte quelle operazioni che, per la Legge italiana, un'Associazione senza scopo di lucro non può effettuare.

La sfida è da tempo iniziata, e sino ad oggi AsConAuto è testimone della bontà della propria idea e dell'efficacia del proprio lavoro, attraverso un'attenta verifica dei risultati che denunciano, anno dopo anno, una sua costante espansione.

## La struttura di AsConAuto

Circa 700 Concessionari



AsConAuto è l'Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Auto più grande d'Europa, nata nel 2001 con l'intento di incrementare l'offerta di servizi e la vendita di Ricambi Originali alle Officine e Carrozzerie attive sullo stesso territorio. Ad oggi riunisce, infatti, 14 Consorzi distribuiti su oltre 30 province italiane per un totale di circa 700 Concessionari e può contare su più di 10.000 Autoriparatori (Officine, Carrozzerie ed Elettrauto) operanti su tutto il territorio nazionale. Nel Gennaio 2007 è nato "Sistema", il nuovo marchio di qualità della rete AsConAuto al fine di creare un'identità comune e riconoscibile nel mondo dell'autoriparazione ed offrire all'automobilista la garanzia e l'efficacia di una vasta gamma di servizi ad alto livello qualitativo. Nell'Ottobre 2009 è nata AsConAuto Logistica Srl con l'intento di rendere sempre più efficiente l'attività di distribuzione e razionalizzazione dei centri di costo dei singoli Consorzi attraverso sinergie nei diversi settori: dalla gestione del parco veicoli, del personale, all'acquisto del carburante sino ad arrivare alle coperture assicurative.

AsConAuto Associazione, per lo svolgimento delle attività che contraddistinguono la propria operatività si avvale di un altro soggetto giuridico appositamente creato, denominato AsConAuto Srl. Questa Società, diretta emanazione dell'Associazione stessa, garantisce lo svolgimento di tutte quelle operazioni che per la Legge italiana un'associazione senza scopo di lucro non può effettuare.

Aggiornato a Giugno 2010

\***Gestione Consorzi (GC)**: società di consulenza che si occupa di affiancare, nella gestione, molti Consorzi affiliati ad AsConAuto. GC è Partner dell'Associazione sin dal 2001.

\*\* **Caleidos**: agenzia pubblicitaria specializzata nella comunicazione integrata, nella comunicazione ai giovani e nel marketing non convenzionale, Partner di AsConAuto dal 2006.

\*\*\* **PidiErre** (Punto di Riferimento srl): agenzia specializzata nella comunicazione d'impresa e marketing relazionale off e online, Partner di AsConAuto dal 2006.

### AsConAuto Ufficio Comunicazione

www.asconauto.it • www.sistemascconauto.it  
Tel. 011 2730357 • comunicazione@asconauto.it

WINNER OF



MEMBER OF



## Le origini dell'Associazione

Tutto nasce alla metà degli anni '90: un gruppo di imprenditori lungimiranti comprende che la cooperazione tra Concessionari di marche diverse, ma operanti sullo stesso territorio, avrebbe permesso di offrire a costi contenuti un efficiente servizio di distribuzione Ricambi Originali ad Officine e Carrozzerie, ottimizzando le risorse già esistenti e raggiungendo sinergicamente obiettivi comuni. Attraverso la raccolta di molteplici informazioni sulla situazione generale del settore dei ricambi, e grazie ad un'indagine preliminare approfondita, si è cercato di capire quali fossero le principali esigenze e necessità di Autoriparatori e carrozzieri. Questa è l'idea pilota che ha dato vita al primo dei Consorzi di Concessionari auto per la vendita dei ricambi.

Il primo Consorzio nasce il 1° aprile 1994 dall'iniziativa di un gruppo di 6 Concessionari dell'area di Rimini. Il suo obiettivo prioritario è quello di recuperare parte della quota di mercato occupata dai Ricambisti, incrementando l'attività di servizio e la vendita di ricambi originali nei confronti di Officine e Carrozzerie presenti sul territorio.

Nel 1994 tale Consorzio fornisce i propri servizi a 47 Clienti per un fatturato vicino al milione di euro. Solo tre anni dopo lo stesso può contare su 29 Concessionari per 140 Clienti e su un fatturato di quasi 4 milioni di euro. Nel 2000 il numero di Concessionari raggiunge quota 70 (in rappresentanza di 34 differenti marchi) e serve oltre 700 Clienti.

Alla realtà evolutasi nella provincia di Rimini ne sono poi seguite altre, che hanno fatto tesoro dell'esperienza maturata.

Nel 1995 a Mantova, grazie al lavoro di 13 soci fondatori, nasce il secondo Consorzio che diventa operativo solo nel 1996. Nel 1999, poi, vede la luce a Brescia il terzo, con 14 soci, mentre a Cuneo si sviluppa il quarto grazie all'operato di 15 soci: questi sono i Consorzi storici che fondano l'Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Auto - AsConAuto. Ad oggi se ne contano 14 e, dalla tabella qui di seguito, è possibile visionare quella che è stata l'evoluzione del fenomeno:

ANNO	CONSORZIO	CONCESSIONARI (SEDI)
1994	1	6
1995	1	13
1996	2	37
1997	2	49
1998	2	52
1999	4	125
2000	7	216
2001	10	226
2002	10	350
2003	10	474
2004	12	530
2005	12	692
2006	12	819
2008	13	998
2010	14	940

### AsConAuto Ufficio Comunicazione

[www.asconauto.it](http://www.asconauto.it) • [www.sistemascconauto.it](http://www.sistemascconauto.it)  
Tel. 011 2730357 • [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it)

WINNER OF



MEMBER OF



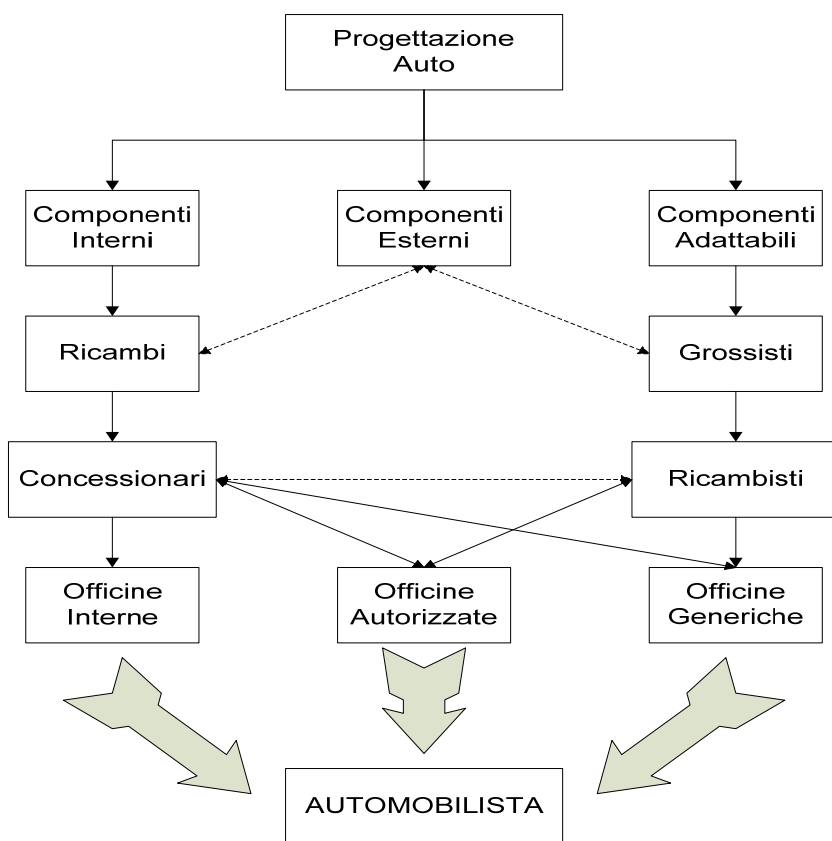
## Il mercato dei ricambi

Le dinamiche che contraddistinguono il mercato dei ricambi sono fortemente connesse all'intero mondo del post vendita, data la complementarietà tra l'attività di assistenza e la vendita di ricambi.

L'aumento di competitività nella vendita di autovetture, infatti, non solo ha portato ad una conseguente riduzione dei margini di redditività per le Case Automobilistiche, ma ha sviluppato progressivamente un maggior grado di attenzione da parte loro verso l'area del post vendita. In particolare molti Concessionari hanno cominciato a capire che la vendita di ricambi all'esterno poteva garantire ampi margini di profitto, anche se per diverse ragioni storiche i riparatori indipendenti continuano ad acquistare tradizionalmente la maggior parte dei ricambi da Distributori locali (i cosiddetti Ricambisti).

### *Dalla fabbrica al banco dell'Officina*

Prima di analizzare i cambiamenti che hanno interessato la grande filiera dei ricambi, vediamo più nel dettaglio i principali soggetti coinvolti nel lungo viaggio dalla produzione del componente in sé al servizio offerto al consumatore finale (Automobilista):



Sin dalla sua progettazione, qualsiasi modello Automobilistico è un perfetto insieme di migliaia di pezzi e componenti, ciascuno dei quali viene scrupolosamente disegnato per garantire il massimo in termini di efficienza e robustezza ed il minimo in termini di costi di realizzazione.

I "pezzi" che compongono una vettura possono essere prodotti internamente, negli stessi stabilimenti del marchio, oppure appaltati esternamente; quest'ultima è una tendenza sempre più diffusa tra le Case Automobilistiche, che indicano, di fatto, alle aziende partner quali siano le specifiche per la realizzazione di ciascun componente.

Una volta assemblato il tutto dalla Casa, poi, la distribuzione dei pezzi di ricambio si gioca su due canali diversi: canale istituzionale resta quello che transita per i Concessionari ed il loro magazzino ricambi, il quale oltre a servire le Officine generiche e quelle autorizzate rifornisce anche l'Officina interna; canale alternativo risulta quello costituito dalla filiera, che parte dall'azienda partner che realizza il componente conto terzi e lo vende autonomamente ai Grossisti, i quali a loro volta hanno come Clienti-tipo i Ricambisti al dettaglio, magazzino cui accedono, infine, (in base anche alle esigenze contingenti) sia le Officine generiche sia quelle autorizzate. Ed è qui che si snoda la questione della vendita o meno dei *ricambi originali*.

Solitamente il "ricambista" è un professionista che vive dell'attività ricambi, con la flessibilità e l'autonomia di un commerciante indipendente. Questa indipendenza, però, non è sempre garanzia di originalità, ecco perché si parla spesso di *ricambi adattabili* per le linee di prodotto più diffuse e commercializzate.

Come dice il nome stesso, infatti, si tratta di pezzi che si adattano al modello originale; e come tali, quindi, hanno prezzi minori proprio perché non devono supportare i costi relativi allo studio, alla progettazione e alla sperimentazione propri di un ricambio "doc".

E' pur vero, però, che i limiti di un ricambio adattabile sono legati non solo alla mancanza di un listino ufficiale imposto, ma anche a livelli di qualità più bassi e precari nel tempo. Nonostante tutto, l'Automobilista sceglie di sacrificare spesso la qualità a fronte di un risparmio sul prezzo.

### *Il mercato dei ricambi in Italia*

Prima della grande motorizzazione di massa, le reti dei Concessionari di marche differenti erano totalmente prese dalla loro attività principale di vendita di auto, ragion per cui hanno quasi sempre dedicato scarso interesse nei confronti del post vendita ed in particolare del mondo dei ricambi.

E' così che intorno agli anni '60 sono nati i primi Ricambisti e che dagli anni '70 in poi si sono talmente sviluppati sul territorio da occupare e monopolizzare totalmente il mercato nazionale.

In un primo tempo il ricambista si riforniva quasi esclusivamente tramite i Concessionari, che fungevano in qualche modo da Grossisti. Progressivamente i Ricambisti hanno raggiunto canali sempre più alternativi, riuscendo a scavalcare persino le reti delle Case Automobilistiche; diventando, di fatto, gli unici fornitori per le Officine esterne, hanno conquistato un regime di controllo quasi completo del mercato. Oggi i Concessionari delle differenti marche sono relegati, quindi, ad una funzione marginale e comunque subordinata al potere dei Ricambisti locali.

Considerando, infatti, il diagramma delle vendite, riportato qui di seguito, il mercato dei Ricambisti opera quasi esclusivamente sulla fascia A dell'alta movimentazione: acquistando tutta la componentistica, ricambi originali e adattabili direttamente dai Produttori o dagli stessi Concessionari disposti a rinunciare *in toto* al proprio margine di profitto, guadagnano così il settore della grande vendita.

#### **AsConAuto Ufficio Comunicazione**

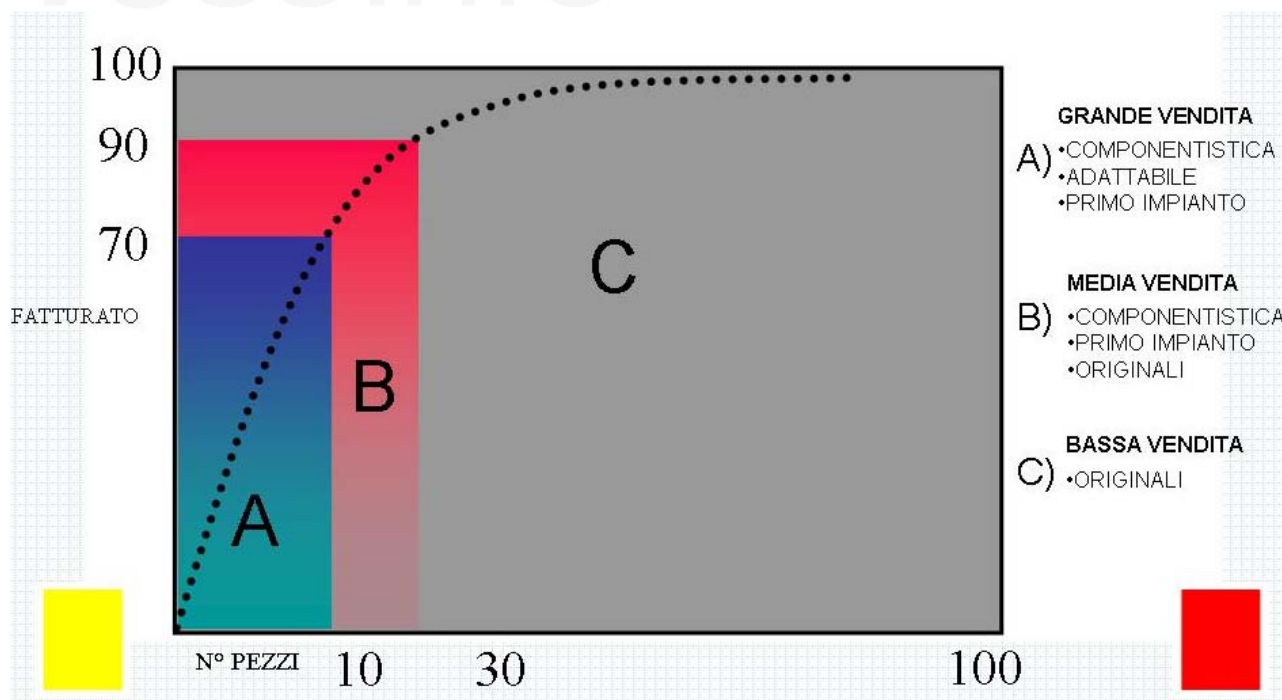
[www.asconauto.it](http://www.asconauto.it) • [www.sistemasconauto.it](http://www.sistemasconauto.it)  
Tel. 011 2730357 • [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it)

WINNER OF



MEMBER OF





Per le altre fasce di ricambi (primo impianto ed originali), invece, il ricambista si approvvigiona di volta in volta a livello locale presso il miglior Concessionario offerente. Ciò significa che sul Concessionario gravano tutti i costi relativi allo stoccaggio della bassa e media movimentazione, nonché la mancata vendita dell'alta, se non tramite la propria Officina interna o le reti autorizzate. Per i Concessionari si è reso necessario, quindi, attuare una svolta nel proprio business per potersi far spazio nel mercato dei ricambi, attualmente monopolizzato dai Distributori locali.

Di conseguenza, le Case Automobilistiche e i Produttori di ricambi negli ultimi tempi stanno riponendo una sempre maggiore attenzione all'after market, al suo business ed alle sue problematiche, perseguendo i seguenti obiettivi:

- mantenere o incrementare le proprie quote di mercato nella vendita di ricambi;
- aumentare la fidelizzazione;
- migliorare quantitativamente la propria offerta.

Inoltre, il paese in cui dovrebbero verificarsi i maggiori cambiamenti è proprio l'Italia, in cui il numero di riparatori indipendenti si ridurrà a causa di diversi fattori contingenti come la rapida evoluzione tecnologica connessa alla necessità di porre mano ad investimenti sempre più significativi, o il considerevole aumento del periodo di garanzia offerto dalle Case Automobilistiche.

Per questo nel prossimo quinquennio il numero complessivo degli Autoriparatori in Italia subirà una flessione del 44% circa, anche se in ogni caso la quantità si manterrà comunque sensibilmente maggiore (+56% circa) rispetto ad importanti nazioni come Francia e Germania.

In questo quadro generale s'innesta l'attuale evoluzione delle reti distributive di ricambi. Nello specifico ambito esistono due realtà ben delineate e cioè le reti autorizzate (per i ricambi originali) e la filiera indipendente (in genere per i ricambi non originali).

Nel primo caso, in pratica, ci si riferisce ai Concessionari e alle loro Officine. Nel caso dei cosiddetti Ricambisti, si sta verificando una certa rifondazione della Rete distributiva, che si realizza soprattutto attraverso una aggregazione e crescita degli operatori attivi ed i cui più espliciti segnali hanno origine dal mercato internazionale piuttosto che da quello nazionale.

Per questo, in Italia si stanno varando nuove soluzioni organizzative anche a titolo sperimentale proprio come i Consorzi tra Concessionari, promossi con l'intenzione di produrre maggiore efficienza ed efficacia nel commercio di ricambi originali verso Officine, elettrauto e Carrozzerie indipendenti.

E qui si delinea AsConAuto, un fenomeno in tutto e per tutto italiano, particolarmente localizzato nelle regioni del centro-nord, e che raccoglie alcune delle più importanti sfide che il settore propone, come lo snellimento complessivo della filiera distributiva, la maggiore competitività del mercato con la parallela contrazione dei margini (il tutto favorito anche dalle nuove regolamentazioni europee relative alla produzione e commercializzazione di ricambi), l'utilizzo di sofisticati sistemi informativi in grado di migliorare la visibilità complessiva all'interno della filiera distributiva ed infine le sempre più pressanti esigenze logistiche rappresentate dal rapporto tra entità dei costi, livello di servizio e capillarità dei trasporti.

Inoltre, in questo mercato così caratterizzato, AsConAuto è sino ad oggi omnicomprensiva di tutte le esperienze consortili al riguardo e di conseguenza rappresenta davvero un polo imprenditoriale con una vocazione all'innovazione straordinariamente elevato.

## Aftermarket in Italia ed Europa

Il mercato dei ricambi, strettamente connesso all'intero mondo dell'aftermarket - sia per quanto riguarda l'assistenza sia la vendita - è una realtà in continuo divenire essendo caratterizzata, oggi più che mai, da un sempre maggior numero di aziende che si differenziano per il tipo di approccio commerciale, di servizi offerti alla Clientela e per il numero di dipendenti.

L'importanza strategica ed economica del post-vendita è ravvisabile anche nella molteplicità delle trasformazioni in atto, che vedono coinvolti diversi soggetti tra cui Case Automobilistiche, Produttori e Distributori di ricambi, catene in franchising, aggregazioni tra operatori indipendenti, ecc.

Gli aspetti peculiari della filiera dei ricambi possono essere così riassunti:

- progressiva esternalizzazione nell'attività di sviluppo e progettazione da parte delle Case Automobilistiche verso i Produttori di ricambi;
- fenomeni di acquisizioni, espansione e fusioni che hanno creato colossi della componentistica in grado di influire fortemente sulle scelte strategiche ed economiche delle Case Automobilistiche;
- creazione e sviluppo di gruppi di distribuzione di ricambi con una dimensione internazionale sempre più rilevante;
- strategie sempre più aggressive dei Produttori e Distributori di ricambi verso l'attività di assistenza attraverso la creazione di reti di soft franchising e di fast fit con lo scopo di mantenere e/o incrementare la propria quota di mercato.

Questi aspetti hanno avuto un diverso impatto nei vari paesi, creando delle differenze importanti nelle strutture dei singoli mercati.

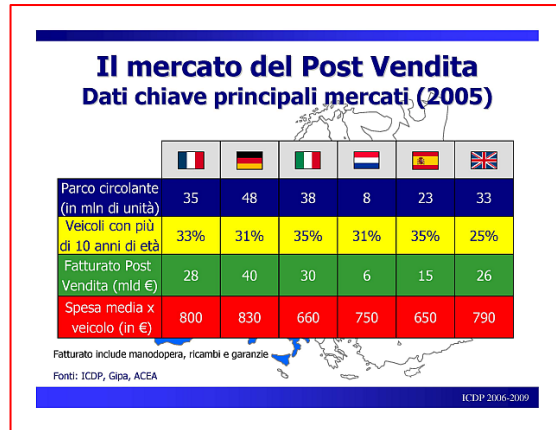
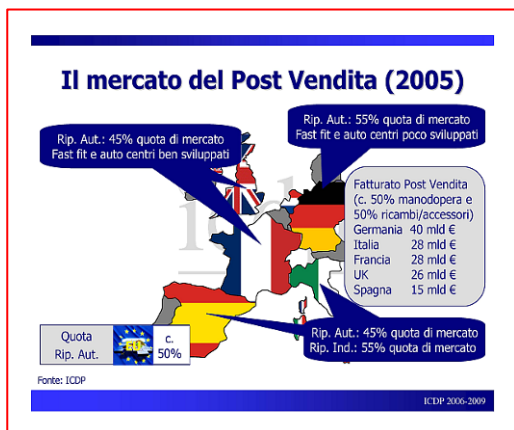
In alcune realtà europee (soprattutto in Francia, Inghilterra e Germania) si è già verificato un certo consolidamento che ha portato ad una costante crescita di grandi gruppi internazionali specializzati nella distribuzione di ricambi.

In **Francia**, il mercato del post vendita è caratterizzato dalla presenza di soggetti estremamente diversi tra loro: reti ufficiali, fast fit, auto-centri, catene in soft franchising, grande distribuzione,

stazioni di servizio, ecc. L'elevata competizione tra questi soggetti ha indirettamente favorito la presenza, divenuta sempre più significativa, di grandi gruppi internazionali di acquisto e distribuzione ricambi (come ad esempio AutoDistribution, 3G, Cecauro, Temot, ecc.), che negli ultimi anni hanno incrementato le proprie quote di mercato.

Il mercato dell'assistenza in **Germania** è fortemente presidiato dalle reti autorizzate, che complessivamente hanno una quota di mercato che si aggira attorno al 55%, il canale indipendente e le reti in soft franchising valgono circa un terzo del mercato complessivo (35%), mentre quello dei fast fit e altri operatori è ancora poco sviluppato (rappresenta circa il 10% del mercato complessivo). L'elevata quota di mercato delle reti autorizzate è direttamente connessa alla numerosità dei Concessionari nel mercato tedesco (oltre 15.000 quelli autorizzati alla vendita di ricambi).

Il mercato dei ricambi in **Inghilterra**, infine, è caratterizzato da un'elevata competizione tra i diversi canali. Le reti autorizzate, nonostante l'esiguo numero di operatori, detengono una quota di mercato pari a circa il 40%, con un aumento importante negli ultimi anni dovuto alla crescente presenza dei dealer group per i quali la vendita di ricambi ha assunto una maggiore rilevanza. Inoltre, la diffusa presenza dei centri di distribuzione locali appartenenti alle varie Case Automobilistiche ha favorito il business per i Concessionari grazie alla maggiore efficienza dell'intero sistema (in particolare per i ridotti tempi di consegna e l'elevato livello di disponibilità). Risulta particolarmente rilevante la quota del canale indipendente (pari a circa il 35%), che include una percentuale significativa di reti in franchising che fanno capo a realtà indipendenti, ossia non legate né alle Case Automobilistiche né ai Produttori di ricambi. Nelle figure che seguono sono presenti alcuni dei più importanti "colossi" delle reti europee di distribuzione ricambi.



In altri paesi, tra cui *in primis* l'**Italia**, il mercato dell'after sale risulta ancora piuttosto frammentato con la presenza di molti Ricambisti locali indipendenti, ed è proprio in Italia che si sono sviluppati importanti fenomeni di associazionismo. Da una parte abbiamo la creazione di Consorzi tra Concessionari per la distribuzione e vendita di ricambi originali alle Officine e Carrozzerie indipendenti, dall'altra la creazione di analoghi Consorzi da parte dei riparatori indipendenti per l'acquisto e la distribuzione di ricambi. Si tratta di due esperienze opposte che stanno producendo dei risultati interessanti e che, in entrambi i casi, contribuiscono alla crisi dei Distributori locali.

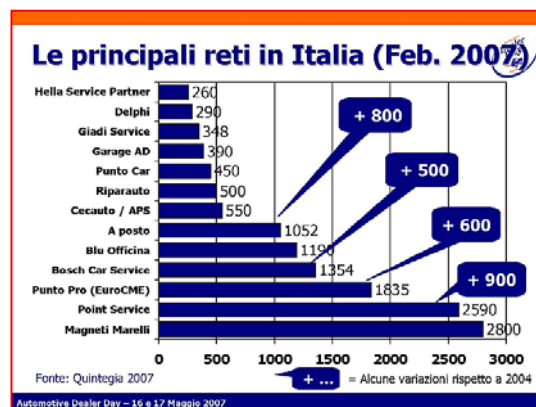
Il mercato italiano dei ricambi, infatti, è caratterizzato da oltre 8.000 Distributori indipendenti locali, la cui ragione d'essere è strettamente collegata alla numerosità di riparatori indipendenti presenti in tutto il territorio. Tuttavia il loro numero è in forte contrazione (erano oltre 10.000 nel

2000) per effetto della diminuzione del numero di riparatori indipendenti e per il generale aumento della competitività, che ha favorito lo sviluppo di realtà di maggiori dimensioni. Tra queste organizzazioni possiamo citare AD (Auto Distribution) Italia (controllata dalla casa-madre francese), Bosh Car Service, Point Service e Cecauro, tutte con un fatturato ben superiore ai 100 milioni di Euro e tutte in forte crescita (a molte di queste realtà fanno capo delle catene in soft franchising).

Per quanto riguarda la suddivisione del mercato, complessivamente le reti autorizzate dovrebbero detenere una quota pari a circa il 44% (mediamente oltre il 20% dei ricambi acquistati dai Concessionari viene venduto ai riparatori e alle Carrozzerie indipendenti), a fronte del 51% rappresentato dal canale indipendente (che include le reti in soft franchising) e del 5% che fa capo ai fast fit e ad altri operatori (gommisti, specialisti nella riparazione dei cristalli, ecc.).

Per quanto riguarda le reti autorizzate, la nascita e lo sviluppo di Consorzi di dimensioni assai ampie, come dimostrano i numeri di AsConAuto (14 Consorzi per circa 700 Concessionari, per un totale di 940 sedi operative, oltre 10.000 Clienti ed un fatturato nel 2009 di quasi 300 milioni di euro), lascia presagire una diminuzione del numero di Distributori indipendenti locali per effetto del costante aumento della concorrenza e dello sviluppo dei grandi gruppi di acquisto e distribuzione.

Nella tabella che segue è possibile visualizzare le principali reti europee attive nel campo della distribuzione dei ricambi presenti nel nostro paese.



E' facile prevedere come, dopo il lancio del nuovo brand "Sistema AsConAuto", avvenuto a gennaio 2007, l'Associazione di Consorzi, con la sua Rete di oltre 10.000 Clienti tra Officine, Autoriparatori e Carrozzerie affiliate, sia destinata a diventare la più grande Rete di assistenza in Italia, in grado di competere con quelle europee presenti e radicate da tempo nel nostro territorio.

### Perché nasce AsConAuto?

L'importanza strategica ed economica attribuita in quest'ultimi anni all'area del post-vendita è quindi palesemente ravvisabile nella molteplicità di trasformazioni in atto, che hanno coinvolto tutti i protagonisti tra cui Case Automobilistiche, Produttori e Distributori, aggregazioni tra operatori indipendenti, ecc. Nel sempre più agguerrito campo della commercializzazione dell'auto e dei servizi collegati, l'unica soluzione possibile per arginare il monopolio dei Ricambisti e ridurre la competizione tra Concessionari di marche diverse, operanti sullo stesso territorio, sembra dunque quella di realizzare *collaborazioni sinergiche*, che possano portare a maggiori risultati con costi più contenuti.

Tra le nuove forme organizzative che si stanno sperimentando nel mercato dei ricambi, vi sono appunto i *ConSORZI tra i Concessionari*, come la stessa Associazione Nazionale ConSORZI Concessionari Auto AsConAuto, nata il 7 settembre 2001 proprio con l'obiettivo di gestire con maggiore efficienza ed efficacia la vendita di *ricambi originali* verso Officine e Carrozzerie indipendenti. Realtà simili sono ad oggi un *fenomeno tipicamente italiano* e circoscritto alle regioni del Nord, perché solo nel nostro Paese, costituito prevalentemente da piccole e medie imprese, si sono venute a creare le condizioni culturali ed economiche favorevoli all'aggregazione tra imprese.

AsConAuto, infatti, opera strategicamente su realtà locali come Piemonte, Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Toscana e Marche, creando una *vera e propria Rete di cooperazione tra Concessionari di marche diverse attivi sullo stesso territorio*. Questa perfetta macchina operativa, se da un lato garantisce una fornitura completa di prodotti ed una serie di valori aggiunti ad Officine e Carrozzerie, dall'altro offre ampie garanzie di qualità ed originalità nei ricambi venduti al Cliente, che può rivolgersi così in piena fiducia ad una struttura che non sia più esclusivamente quella del ricambista.

### **Valori etici dell'Associazione**

AsConAuto nasce dalla necessità di mettere in comune le esperienze maturate, le forze, le sinergie, cogliendo l'attenzione dei media, l'interesse delle Case ed il rispetto dei concorrenti, vivendo sulla collaborazione di tutti i Concessionari, che amano il proprio lavoro e che lo vogliono veder crescere e sviluppare sul proprio territorio.

Come Associazione ha l'obiettivo di fare emergere il valore etico di rispetto delle regole, di qualità dei ricambi utilizzati, di adeguata e completa gestione del Cliente.

Il Consorzio, fornendo i ricambi originali e la consulenza diretta della casa costruttrice rassicura l'Automobilista nei confronti del meccanico o del carrozziere generico.

Inoltre, il consumatore ha la garanzia che esistano e siano state sottoscritte da parte dei consorziati precise regole deontologiche, oltre ad una "Carta dei diritti del Cliente".

Ogni Officina, coinvolta nelle attività del Consorzio, per essere immediatamente riconoscibile, espone l'adesivo dello stesso e dichiara di usare ricambi originali. Il meccanico rimane un generico, ma non è più abbandonato a se stesso, bensì è assistito e si distingue. Diventa un generico "di qualità", comunicando al Cliente che, non solo ha la possibilità di avere gli originali, ma anche (e questa è la cosa più importante) di essere assistito al pari di un convenzionato. Inoltre, ha sicuramente un valore aggiunto rispetto ad un indipendente non consorziato. Migliaia di Autoriparatori in tutta Italia sono così contraddistinti da un "marchio di qualità", che trasmette al Cliente l'appartenenza ad un'Associazione forte, caratterizzata dalla serietà, dalla professionalità e dal rispetto di regole ben sottoscritte sia nei confronti degli altri soci del Consorzio, sia nei confronti dell'Automobilista. Questa politica aziendale non vuole far altro che attrarre, rassicurare e fidelizzare il Cliente finale, che, rivolgendosi alla Rete dei ConSORZI AsConAuto, può trovare professionalità e mantenere la propria auto in perfetta sicurezza utilizzando ricambi originali.

AsConAuto assegna così al consumatore un ruolo nuovo e importante, inserendolo al centro delle attenzioni dell'impresa. Per di più, dal momento che un buon servizio offerto può incidere fortemente sul profitto aziendale, il vantaggio competitivo dell'azienda risiede, quindi, nella capacità di soddisfare appieno i bisogni dei consumatori, non più legati soltanto agli attributi intrinseci di un prodotto, bensì connessi alla moralità, all'emozionalità ed alla soddisfazione etica propria di ciascun individuo.

### **AsConAuto Ufficio Comunicazione**

[www.asconauto.it](http://www.asconauto.it) • [www.sistemascconauto.it](http://www.sistemascconauto.it)  
Tel. 011 2730357 • [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it)

WINNER OF



MEMBER OF



# PressInfo

Tutto questo a fronte delle nuove aspettative da parte del Cliente finale: il nuovo consumatore, infatti, non solo è divenuto più esigente, selettivo e competente, ma è anche in cerca di esperienze più che di prodotti, di emozioni e sensazioni più che di valori d'uso. Le nuove tendenze del marketing (relazionale, estetico, tribale) prendono avvio proprio da questa nuova realtà. Il rischio, per chi produce e vende, è quello di non saper cogliere le straordinarie opportunità che la nuova centralità del consumatore offre.

Instaurando una relazione di questo tipo, AsConAuto non può prescindere dal fatto che l'atto di consumare non va più inteso solo dal punto di vista strettamente economico, bensì va analizzato soprattutto dal punto di vista emozionale ed etico.

Obiettivo prioritario dell'Associazione, quindi, è puntare alla "human satisfaction" come garanzia di innovazione, per posizionarsi in maniera propositiva verso l'Automobilista, instaurare una relazione di lungo periodo con i consumatori e conquistare in questo modo fiducia e fedeltà.

## La strategia

Per capire la linea strategica sulla quale si muove l'intera attività di AsConAuto è necessario identificare due chiavi di lettura fondamentali: gli specifici obiettivi che ne hanno determinato la crescita e lo sviluppo e il posizionamento strategico sul territorio.

### Le linee strategiche

AsConAuto nasce con l'obiettivo precipuo di gestire con maggiore efficacia ed efficienza le vendite di ricambi verso Officine e Carrozzerie indipendenti. Gli obiettivi strategici che muovono questa organizzazione possono essere sintetizzati in queste essenziali linee guida:

- creare sinergie tra i Consorzi;
- recuperare parte della quota di mercato dei ricambi che i Concessionari vendono ai Ricambisti per venderla alle Autofficine;
- produrre servizi in grado di ottimizzare le risorse già esistenti presso ogni Concessionaria;
- organizzare e promuovere campagne congiunte così da non disperdere le risorse disponibili;
- determinare una copertura di marchi significativa per le zone di competenza di ciascun Consorzio.

Per il pieno raggiungimento dei sopraccitati obiettivi, AsConAuto attua strategie volte all'incentivazione e alla comunicazione interna, che si espletano in due importanti iniziative: **Tour Incontri** e la rivista aziendale "**AsConAuto Informa**".

Per quanto riguarda **Tour Incontri**, AsConAuto organizza, tre volte all'anno, un viaggio premio destinato ai Concessionari e agli Autoriparatori selezionati sulla base di criteri che vanno dal tasso d'incremento delle vendite di ricambi originali al raggiungimento di livelli qualitativi sempre più alti nell'erogazione dei servizi al Cliente finale e nella gestione dei processi aziendali. Si crea in questo modo un'occasione d'incontro, di confronto e di scambio di opinioni che permette a due realtà così dissimili tra loro, non solo di venire a conoscenza delle rispettive dinamiche operative ma anche di rapportarsi direttamente con AsConAuto.

Il luogo in cui ogni mese Tour Incontri trova spazio, tra gli altri argomenti, con report dei viaggi trascorsi e scambi di idee su quelli a venire, è **AsConAuto Informa**, il mensile a carattere informativo ideato nel 2003 e concepito per connotarsi come importante strumento di comunicazione interna: la sua redazione prevede alcune pagine locali a seconda della provincia in cui viene distribuito e le notizie che lo compongono costituiscono un'importante fonte di aggiornamento per tutta la Rete consortile.

#### AsConAuto Ufficio Comunicazione

www.asconauto.it • www.sistemascconauto.it  
Tel. 011 2730357 • comunicazione@asconauto.it

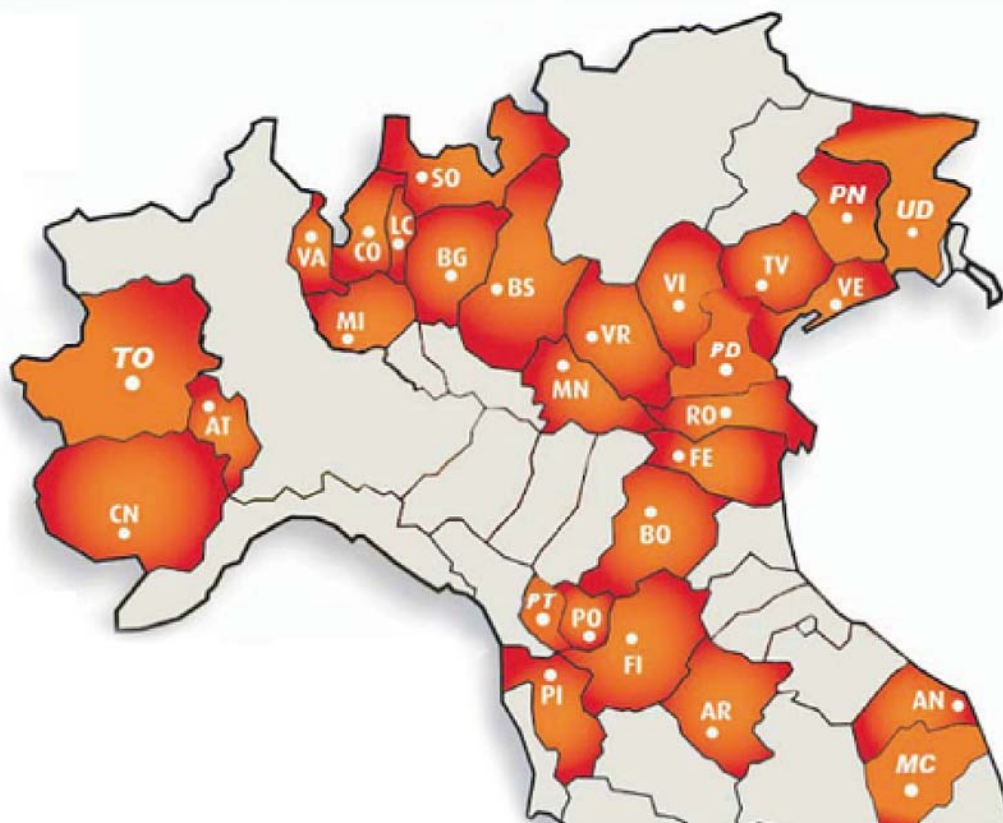


## Dove

I Consorzi sono organizzati su base territoriale e operano su 35 aree geografiche distribuite nelle regioni del Nord e del Centro: Piemonte, Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Toscana e Marche. La zona ideale, nella maggior parte dei casi – come si nota dalla cartina sottostante – rispecchia la realtà di una provincia, o di una sua parte nel caso di aree molto ampie o con densità elevate.

Il tutto nell'ottica di realizzare una vera e propria Rete sul territorio che segua due principi fondamentali: capillarità nella distribuzione dei ricambi ed eterogeneità nell'acquisizione dei marchi.

Una scelta strategica, dunque, quella della territorialità, attentamente pianificata: l'esclusione delle grandi aree urbane, infatti, è stata determinata dalla già massiccia presenza di Ricambisti e dalle oggettive difficoltà logistiche, che andrebbero ad inficiare l'efficienza del servizio offerto da AsConAuto. Nelle restanti parti d'Italia è il mercato stesso a giustificare il mancato intervento dell'Associazione, in quanto opportune ricerche hanno rilevato la mancanza di interesse da parte dei Concessionari di zona a creare Consorzio, nonché la scarsa rilevanza di Ricambisti strutturati al Sud.



## I Partner

Di seguito, l'elenco completo dei Consorzi facenti parte di AsConAuto: 14 Consorzi per circa 700 Concessionari, per un totale di 940 sedi operative e oltre 10.000 Clienti. Numeri che evidenziano in maniera sintetica ma efficace la complessità e l'importanza di questa realtà associativa italiana.

### AsConAuto Ufficio Comunicazione

[www.asconauto.it](http://www.asconauto.it) • [www.sistemascconauto.it](http://www.sistemascconauto.it)  
Tel. 011 2730357 • [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it)

WINNER OF



MEMBER OF

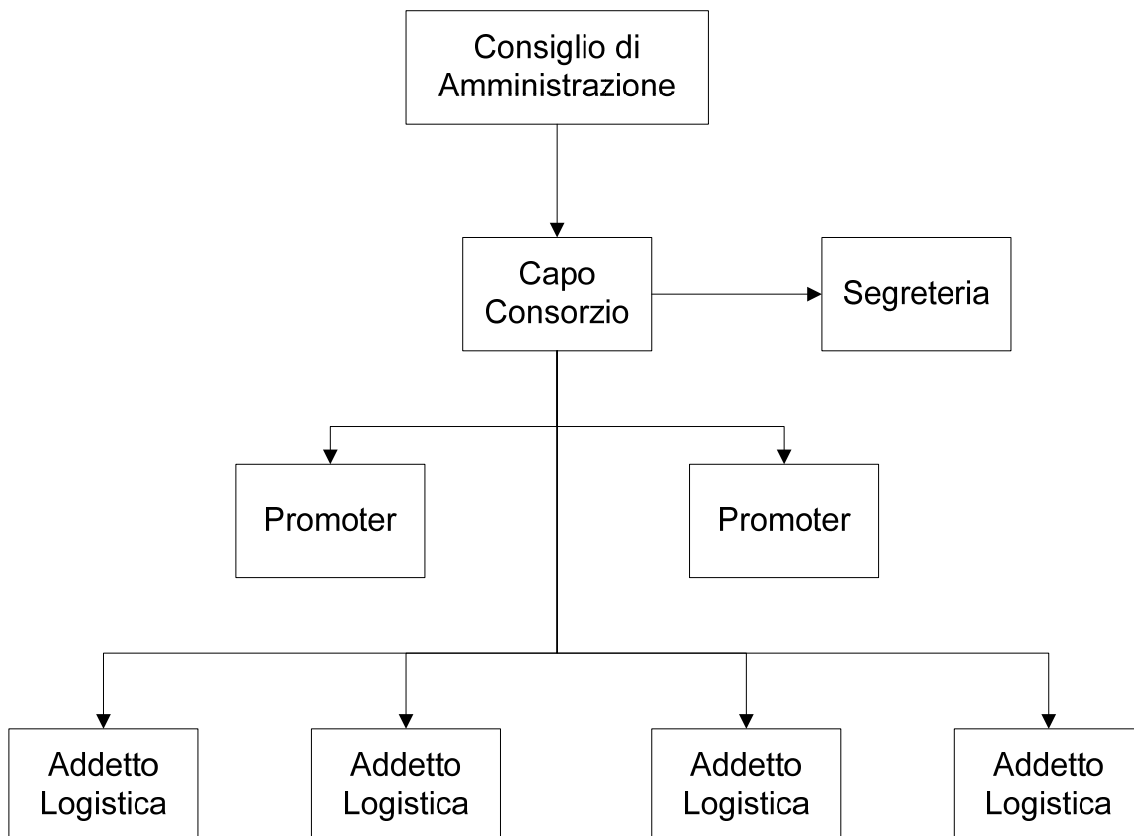


CONSORZI E PROVINCE		PRESIDENTE	CONCESSIONARI	AUTORIPARATORI AFFILIATI	FURGONI ADDETTI ALLA LOGISTICA	PROMOTER	INDIRIZZI
<b>CDRT</b> Firenze/Prato/Arezzo Empoli/Pisa		Giovanni Leone	82	892	21	7	VIA PRATESE, 166 50145 FIRENZE FI
<b>GRO</b> Ferrara/Rovigo Bologna		Ermes Costa Sergio Morini (Delegato AsConAuto)	26	430	7	3	VIA TRAVERSAGNO, 28 44100 FERRARA RE
<b>DOC Brescia-Bergamo</b> Brescia/Bergamo		Dario Soncina	75	1962	37	14	VIA DANTE, 13 25016 GHEDI BS
<b>DOC Mantova</b> Mantova/Verona Vicenza		Davide Pezzo	61	1045	16	7	VIA EINSTEIN 6/D - 6/E - 46030 SAN GIORGIO DI MANTOVA MN
<b>DOC Ricambi Originali</b> Lecco/Como/Sondrio/Monza e Brienza		Giorgio Boiani Lorenzo Cogliati (Delegato AsConAuto)	79	1171	18	9	VIA 2 GIUGNO, 15 20040 BRIOSCO MB
<b>DROM</b> Ancona		Maurizio Dornpè Maurizio Agostinelli (Delegato AsConAuto)	20	447	5	2	VIA 1° MAGGIO, 142/B 60131 ANCONA AN
<b>GRO</b> Cuneo/Asti		Rinaldo Rinaudo	37	549	9	3	VIA AVOGADRO, 32 12100 CUNEO CN
<b>ROE</b> Venezia/Treviso		Massimo Milanese	41	483	9	2	VIA A. GRAMSCI 30/A 30023 CONCORDIA SAGITTARIA VE
<b>UCAV</b> Varese/Milano Nord		Dario Campagna	45	574	14	4	VIA TARABARA, 8 21041 ALBIZZATE VA
<b>MIRO</b> Milano		Stefano Mor	30	515	6	2	C.SO DI P. NUOVA, 34 - 20121 MILANO MI
<b>DOC Ricambi Originali</b> Pistoia		Fabrizio Guidi	20	326	3	1	VIA U. FOSCOLO, 16 - 51100 PISTOIA PT
<b>DOC Ricambi Originali</b> Padova		Ferdinando Stimamiglio	18	374	4	2	VIA DELLA RICERCA SCIENTIFICA, 9 - 35127 PADOVA PD
<b>SINCRO</b> Macerata/Torino		Marco Bonsi	32	623	10	17	VIA CRIMEA, 7 47900 RIMINI RN
<b>CEDRO</b> Pordenone/Udine		Giovanni Muzzati	23	363	4	6	VIA CASARSA, 100 62012 CIVITANOVA M. MACERATA

## La struttura dei Consorzi

Il Consorzio è un contratto o una società tra più Concessionari in rappresentanza di diversi marchi presenti in una determinata area e rappresenta un'importante evoluzione nel panorama italiano della distribuzione dei ricambi. Il suo fine ultimo è quello di coordinare lo svolgimento di alcune attività (logistiche, amministrative e promozionali) legate alla vendita di ricambi ad Officine e Carrozzerie affiliate, e quindi di garantire una serie di servizi per conto dei propri Concessionari associati, e di aumentare la Rete dei Clienti (essenzialmente Officine e Carrozzerie). L'organizzazione del magazzino e la gestione dei processi di acquisto rimane prerogativa del Concessionario.

Trattandosi di una società di servizi, l'organizzazione è quanto più essenziale possibile per snellire e favorire i flussi di comunicazione ed operativi interni. Di seguito l'organigramma aziendale tipico di un Consorzio:



Come si può notare dallo schema, le figure facenti parte dell'organizzazione di un Consorzio sono:

- **Consiglio di Amministrazione Aziendale:** composto da un massimo di sette membri, nominati dai soci, ossia da tutti i Concessionari facenti parte del Consorzio. Il CDA nomina tra i suoi componenti un Presidente e si raduna tutte le volte che quest'ultimo lo ritenga necessario o quando sia fatta richiesta scritta da almeno 5 dei suoi componenti.
- **Capo Consorzio:** è la figura di legame tra AsConAuto e la gestione quotidiana, operativa delle realtà consortili, fa capo al Presidente di Consorzio. I Capi di ciascun Consorzio si riuniscono periodicamente per affrontare argomenti comuni. La figura del Capo Consorzio è essenziale, dunque, per l'organizzazione e la gestione delle reti dei Concessionari, dei Clienti e del personale delle realtà consortili, inoltre, si occupa della logistica e delle attività commerciali.
- **Promoter:** da un punto di vista organizzativo, dipende direttamente dal Capo Consorzio e può essere meglio definito come "problem solver". I promoter sono coloro che si muovono sul territorio di competenza, favorendo il dialogo tra Concessionari ed Officine e risolvendo problemi economici ed organizzativi.
- **Addetto logistico:** è la figura operativa dell'organizzazione in quanto si occupa del trasporto dei ricambi.

E' importante notare come nel suddetto organigramma non figurino in modo evidente le divisioni manageriali e amministrative deputate alla costituzione, all'avviamento e al perfetto funzionamento nel tempo dei singoli Consorzi e conseguentemente delle loro attività. Tali funzioni non vengono espletate direttamente dai Consorzi, proprio perché la loro forma giuridica di società di servizi non prevede tali competenze, ma vengono affidate alla consulenza di una società indipendente ed esterna (GC, Gestione Consorzi), che si occupa di affiancare nella gestione molti Consorzi affiliati ad AsConAuto.

La scelta di delegare tali funzioni a terzi, dunque, non solo consente di contenere i costi e ottimizzare il coordinamento della Rete, ma mette anche a disposizione dei Consorzi aderenti:

- tutte le esperienze realizzate e le soluzioni personalizzate più adeguate alla singola realtà territoriale;
- la centralizzazione del management;
- le funzioni di marketing necessarie;
- l'amministrazione della rete incassi;
- la consulenza commerciale costante;
- la formazione teorico pratica del personale addetto.

### **I servizi garantiti dai Consorzi**

Come già visto, obiettivo principale dei Consorzi è la gestione della distribuzione e l'incremento dell'attività di vendita dei ricambi dei Concessionari, tramite lo scambio diretto con Officine e Carrozzerie indicati dai Concessionari stessi.

Per svolgere tali attività, AsConAuto eroga una serie di servizi articolati nelle seguenti funzioni:

1. **il SERVIZIO LOGISTICO:** consente di distribuire quotidianamente i ricambi alle Officine che fanno parte della Rete;
2. **la RETE INCASSI:** permette l'emissione di un documento bancario unificato nei confronti delle Officine, per l'incasso di quanto dovuto ai singoli Concessionari;
3. **l'APPORTO COMMERCIALE:** indispensabile per studiare, realizzare e seguire attività commerciali individuali o collettive atte ad incrementare l'attività ricambi verso le Officine.

# PressInfo

## *Servizio logistico*

Affinché il servizio logistico sia funzionale, così come già accennato in precedenza, il primo elemento indispensabile è la cooperazione tra Concessionari di marchi diversi operanti sullo stesso territorio.

Infatti, dalle diverse esperienze effettuate è emerso che, affinché il Consorzio possa essere considerato una realtà significativa, risulta necessario che i Concessionari associati rappresentino complessivamente almeno il 60% dei marchi presenti in quella determinata area. In questo modo, infatti, si può garantire l'efficienza del Consorzio che gestisce e organizza vari furgoni per servire zone diverse, ottimizzando qualità e tempi di consegna e assicurando agli Autoriparatori la possibilità di venire riforniti della totalità dei prodotti.

L'altro elemento fondamentale è l'identificazione dei beneficiari dei servizi in quanto occorre realizzare una Rete. Ogni Concessionario è buon conoscitore delle Officine operanti sul territorio; mettendo insieme tali conoscenze è possibile realizzare in tempi brevi reti efficienti.

La conoscenza diretta e preventiva delle Officine da parte dei Concessionari, permette di garantirne la qualità, l'affidabilità e soprattutto la solvibilità.

L'attività di distribuzione dei ricambi avviene tramite furgoni che ritirano i ricambi presso i Concessionari e provvedono poi a consegnare il materiale alle Officine.

Il servizio è organizzato attraverso tempistiche e sequenze ben precise:

- l'ordine del ricambio originale è effettuato dall'Autoriparatore affiliato, entro un orario predefinito, direttamente al magazzino del Concessionario rappresentante della marca richiesta e competente per territorio, a cui è collegato (operazione eseguita telefonicamente);
- i furgoni che fanno capo al Consorzio ritirano, ad orari predeterminati, i pezzi ordinati dagli Autoriparatori ai Concessionari;
- in seguito, terminato il giro di ritiro, tutti i furgoni si incontrano al medesimo orario in un luogo prefissato e qui, in funzione delle diverse zone di consegna, smistano e scambiano i materiali raccolti in precedenza dai Concessionari;
- infine viene consegnata la merce agli Autoriparatori (anche in questo caso ad ogni furgone è assegnata una zona per consegnare i ricambi ordinati).

Nei Consorzi più grandi tali operazioni possono avvenire anche due volte al giorno dato l'elevato volume di scambi (conseguentemente cresce l'efficienza del sistema), in altri casi si verifica uno scambio di materiali anche tra furgoni appartenenti a Consorzi diversi.

Mediamente ciascun addetto logistico gestisce le operazioni tra 5 Concessionari (raccolta ricambi) e circa 60 Clienti (consegna a Officine), mentre il numero di furgoni è proporzionale alla potenzialità della zona.

## *Servizio di rete incassi*

La rete incassi è un servizio fornito direttamente dal Consorzio con lo scopo di migliorare i rapporti esistenti tra Concessionario e Officina.

Con cadenza mensile, ciascun Consorzio prepara per ogni Officina un estratto conto contenente la sintesi di tutte le fatture emesse da ciascun Concessionario, consentendo così di generare il "conto" in un'unica ricevuta bancaria senza spese con cui l'Officina paga tutto ciò che ha comprato da tutti i Concessionari dei Consorzi nel mese precedente.

La fruibilità di questo servizio deriva dal fatto che, essendo il Consorzio una Rete chiusa e radicata territorialmente, i soggetti si conoscono tutti personalmente. Far parte della Rete di vendita, dunque, dà automaticamente credito all'Officina nei confronti del Concessionario.

Questo sistema di incassi unificato presenta diversi vantaggi che possono essere così riassunti.

### **AsConAuto Ufficio Comunicazione**

[www.asconauto.it](http://www.asconauto.it) • [www.sistemascconauto.it](http://www.sistemascconauto.it)  
Tel. 011 2730357 • [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it)

WINNER OF



MEMBER OF



# PressInfo

Per l'Autoriparatore:

- avere sempre sotto controllo il rapporto complessivo con i Concessionari;
- semplificare gli aspetti contabili e bancari facendo sempre riferimento ad un estratto conto;
- pagare in un'unica soluzione tutti gli acquisti senza aggravio di spese bancarie.

Per il Concessionario:

- mantenere un controllo costante del rapporto con il Cliente;
- facilitare le procedure di insolvenza (in quanto filtrate preventivamente dal Consorzio);
- disporre di informazioni finanziarie incrociate e preventive, soprattutto relativamente alla solvibilità del Cliente;
- ricevere informazioni statistiche dettagliate;
- semplificare le procedure di incasso e registrazione.

## Servizio commerciale

Oltre alla concentrazione dei pagamenti e alla Rete logistica, nella costituzione di una struttura organizzativa così dinamica è indispensabile avere il supporto degli addetti commerciali, per legare l'Officina al Concessionario con un rapporto quotidiano e affidabile.

L'assistenza commerciale e tecnica dei Consorzi ruota da un lato attorno alla figura del magazziniere (che è e deve restare l'unico reale punto di riferimento del Cliente) e dall'altro del promoter, che svolge il ruolo fondamentale di promuovere il servizio di distribuzione sul proprio territorio ed analizzare l'evolversi delle esigenze delle Officine, visitandole periodicamente e assistendole in caso di bisogno. Se l'Officina ha un problema, qualunque esso sia, la sua prima interfaccia è il promoter.

Oltre a ciò, meccanici e carrozzieri possono altresì avvalersi delle iniziative commerciali che le Case Automobilistiche mettono a disposizione, vale a dire promozioni, sconti ed offerte speciali. Ad ogni affiliato della Rete viene anche consegnata una griglia preparata *ad hoc* contenente gli sconti base riservati a ciascuno a seconda del gruppo di cui fa parte.

Su tale griglia sono indicate chiaramente le condizioni di acquisto per gli ordini programmati (approvvigionamento stock mensili o quindicinali), giornalieri (normale fabbisogno giornaliero) e urgenti (ordini effettuati alla casa per materiale non disponibile presso il Concessionario).

### AsConAuto Ufficio Comunicazione

[www.asconauto.it](http://www.asconauto.it) • [www.sistemasconauto.it](http://www.sistemasconauto.it)  
Tel. 011 2730357 • [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it)



## I vantaggi competitivi offerti

Il differenziale competitivo più evidente di AsConAuto risiede proprio nella grande sinergia tra Concessionari e nell'efficiente Rete di distribuzione costituita. Essa si basa sulla qualità dei servizi offerti ad Officine e Carrozzerie affiliate e permette di soddisfare le seguenti esigenze:

- consegna celere a domicilio di qualsiasi ricambio di ogni marca (compresi quelli più difficili da reperire o di minor valore);
- ricambi originali garantiti;
- professionalità, assistenza tecnica e consulenza dello specialista della stessa casa Automobilistica;
- rapporto diretto con il personale esperto del magazzino ricambi di ogni Concessionario;
- rapporto commerciale diretto con il Concessionario;
- credito per gli acquisti;
- prezzi concordati, sconti e condizioni di pagamento chiare;
- aggiornamento in tempo reale delle promozioni fatte dai Concessionari su determinati pezzi di ricambio.

Una collaborazione interamente rivolta a stabilire le condizioni migliori affinché tutti i soggetti coinvolti possano usufruire di opportunità di sviluppo e crescita.

A questo proposito, la Rete ha attivato una serie di convenzioni e accordi (in tutto circa dodici) con altre grandi aziende, studiate per fidelizzare Officine e Carrozzerie e far risparmiare anche i Concessionari.

Tra le più significative, un nuovo servizio logistico che collega in modo trasversale tutti i Concessionari di tutti i Consorzi della Rete tramite un corriere espresso convenzionato.

Si tratta di un servizio di consegna che si aggiunge a quello delle singole realtà consortili, ideato sia per ridurre i tempi di consegna dei ricambi a bassa e bassissima movimentazione, o di quelli obsoleti, ad Officine e Carrozzerie della Rete, sia per aumentare il turnover dei ricambi. Il nuovo servizio è offerto, a costi nulli, per Officine e Carrozzerie, dal momento che la forza dei numeri dell'Associazione consente da un lato di ottenere tariffe di trasporto molto vantaggiose da parte del corriere e dall'altro di avere una ripartizione dei costi estremamente ampia.

Inoltre, per snellire i processi operativi ed essere sempre più competitivi, AsConAuto ha anche creato uno spazio dedicato ad ogni Officina sul sito [www.asconauto.it](http://www.asconauto.it). Presentati come semplice vetrina per le aziende della Rete, ma celanti un progetto di comunicazione più ampio, questi siti internet, offerti gratuitamente alle Officine e Carrozzerie associate, fungono da supporto ad un'Area Riservata utile ad accedere in tempo reale ad opportunità e strumenti di lavoro di AsConAuto. Oggi le Officine possono visionare ed attivare tutte le convenzioni nonché ricevere comunicazioni riservate. Anche i Concessionari hanno la propria Area Riservata sul Sito AsConAuto per interagire on line con la rete Incassi, visualizzare le comunicazioni di AsConAuto e del Consorzio, favorire il passaggio diretto di informazioni ed attivare le convenzioni studiate da AsConAuto per far risparmiare i soci.

Va ad aggiungersi a questa efficiente macchina organizzativa, come anello di congiunzione tra gli Autoriparatori, l'accordo PartsPartner ([www.partspartner.it](http://www.partspartner.it)), siglato ad inizio marzo 2007 e promosso da 14 marchi Automobilistici, con l'obiettivo di incentivare la vendita dei ricambi originali attraverso la Rete di Concessionarie ed implementare il livello di efficienza nel servizio agli Automobilisti.

### AsConAuto Ufficio Comunicazione

[www.asconauto.it](http://www.asconauto.it) • [www.sistemascconauto.it](http://www.sistemascconauto.it)  
Tel. 011 2730357 • [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it)

WINNER OF



MEMBER OF



# PressInfo

Gli Autoriparatori appartenenti alla Rete di AsConAuto e aderenti a PartsPartner possono reperire su un portale internet, in modo semplice ed intuitivo, tutti i ricambi accedendo direttamente ai cataloghi delle Case Automobilistiche aderenti al progetto, identificando i pezzi e verificandone in tempo reale prezzi e disponibilità. Questo nuovo strumento, unito all'ampia gamma di servizi normalmente erogati dai Consorzi di AsConAuto, permette di offrire alla Rete di Autoriparatori aderenti un valore aggiunto in termini di efficienza, favorendo lo snellimento dei processi di ordini ricambi e dando la possibilità di individuare immediatamente sia i pezzi necessari alla riparazione sia il loro prezzo. Tutto questo consente di rafforzare l'immagine professionale dell'Autoriparatore nei confronti dell'Automobilista che potrà, quasi in tempo reale, conoscere il costo della riparazione ed il tempo necessario per la stessa. Far parte di un Network rappresenta oggi, per Officine e Carrozzerie, un vantaggio che risulta ancora maggiore nel caso d'appartenenza ad una Rete che unisca e caratterizzi gli associati rendendoli immediatamente riconoscibili dai Clienti esterni (Automobilisti). Proprio con lo scopo di creare quest'immagine forte e di elevata professionalità, si è sviluppata l'idea commerciale del brand "Sistema AsConAuto".

## Il brand Sistema AsConAuto

Nato a gennaio del 2007 Sistema AsConAuto è la punta dell'iceberg, la sintesi di tutta l'esperienza e di tutto il valore che sino ad oggi centinaia di persone coinvolte nella galassia AsConAuto hanno prodotto. Ma è anche un punto di partenza che sancisce l'inizio di un rapporto tra operatori di settore e proprietari d'auto, maturo e consapevole, pronto a ricercare ed implementare continui miglioramenti.

Questo brand, più che una semplice etichetta identificativa, rappresenta un vero e proprio movimento d'azione che, nel diretto interesse dell'Automobilista, razionalizza tutte le dinamiche operative del comparto post vendita. Non si tratta solo di dare colori o comunque connotazioni d'immagine ad un certo numero di autofficine, elettrauto e carrozzieri.

La presenza e l'evidenza del brand Sistema comunicano invece l'esistenza e la possibilità di avvalersi di persone serie che offrono servizi affidabili generando rapporti di assoluta fiducia con i propri Clienti. Una Rete di operatori specializzati il cui principale valore è l'etica del rispetto delle regole che vengono garantite al consumatore finale. Ma proprio perché Sistema AsConAuto trova origine sin dalle fondamenta di una così particolare ed articolata presenza associativa, esso qualifica praticamente tutta la filiera di servizi inerenti la commercializzazione e l'assistenza di un'auto. Un'ulteriore caratteristica, insita nell'ideazione e nella creazione di questo marchio, è la sua importantissima valenza territoriale.

Il brand riconosce, premia e stimola il rapporto dell'operatore con il proprio territorio. Perché un servizio è tale solo se è anche in grado di assimilare in sé e risolvere tutte le esigenze specifiche dettate dall'ambiente di cui il proprio Cliente fa parte.

Ma come entrare a far parte della Rete Sistema? Condizione necessaria e sufficiente, è appartenere innanzitutto alla Rete AsConAuto, sinonimo da quasi 10 anni di qualità, affidabilità e garanzia di consulenza e assistenza per ogni tipo di imprevisto connesso al mondo dell'autoriparazione.

In quanto associati AsConAuto, quindi, gli Autoriparatori affiliati alla Rete Sistema possono avvalersi innanzitutto dei servizi offerti dai Consorzi AsConAuto:

1. **il SERVIZIO LOGISTICO**
2. **la RETE INCASSI**
3. **l'APPORTO COMMERCIALE**

**AsConAuto Ufficio Comunicazione**  
[www.asconauto.it](http://www.asconauto.it) • [www.sistemascconauto.it](http://www.sistemascconauto.it)  
 Tel. 011 2730357 • [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it)



Inoltre, i Punti Sistema AsConAuto, godono di vantaggi e convenzioni che permettono loro di fidelizzare la Clientela attraverso i seguenti servizi:

- **Massima visibilità:** entrando nel Sistema si riceve il materiale per personalizzare l'Officina. Oltre all'insegna personalizzata, il pacchetto base include una targa da muro, i poster, le penne ed i blocchi con il logo.
- **Tute personalizzate con il logo Sistema** e sempre lorde grazie al servizio tute che prevede, dietro il versamento di un piccolo canone mensile, il noleggio e il lavaggio delle stesse. Basta lavaggi in casa degli indumenti da lavoro e indumenti sicuri per tutti i vostri dipendenti.
- **Formazione commerciale:** dedicati agli affiliati Sistema, i corsi di formazione manageriale e commerciale, aiutano ad affilare le armi per diventare sempre più protagonisti del mercato.
- **Formazione tecnica:** i corsi di formazione AsConAuto sono aperti a tutti gli affiliati della Rete di Autoriparatori affiliati AsConAuto.
- **Info Tecnica:** l'asso nella manica! Non basta avere in mano il giusto ricambio per risolvere ogni problema. Oggi ogni modello di auto ha i suoi piccoli segreti e un'elettronica complessa. Per questo Sistema AsConAuto ha attivato il servizio di consulenza tecnica telefonica tramite il Call Center Sistema che è attivo dalle 9 alle 12.00 e dalle 14.30 alle 17.00 tutti i giorni lavorativi dal lunedì al venerdì.
- **Servizio mobilità:** con una spesa annuale molto contenuta i punti Sistema possono offrire ai propri Clienti il servizio Mobilità per garantire loro viaggi no problem. In caso di veicolo in panne o di esaurimento del carburante i Clienti dei punti Sistema non dovranno fare altro che chiamare il numero verde per ricevere soccorso 24 ore su 24.
- **Memory Cliente:** i Clienti delle Officine Sistema che attivano questo servizio ricevono un sms che gli ricorda le principali scadenze amministrative e non: dalla revisione dell'auto, la scadenza dell'assicurazione, fino a date appositamente segnalate. Una memoria virtuale per non scordare nulla.
- **Finanziamenti Findomestic** che permettono il finanziamento delle riparazioni per i Clienti.
- **Taratura strumenti:** Sistema AsConAuto ha firmato un accordo con un Consorzio specializzato nella taratura delle strumentazioni professionali. Questo permette di lavorare in qualità mantenendo in piena efficienza ogni tipologia di attrezzatura e apparecchiatura elettronica per l'Officina ed un controllo costante dei mezzi di lavoro.
- **Telefonia mobile:** dal primo gennaio 2008 sono attive le tariffe di telefonia mobile studiate in collaborazione tra TIM e Sistema AsConAuto; la convenienza è assicurata.
- **Cancelleria Misco:** Sistema e la Misco hanno stipulato un accordo. Per gli affiliati, a prezzi speciali, tutti i prodotti del catalogo Misco, aggiornato mensilmente. L'offerta è completa: dalla matita al PC per soddisfare tutte le esigenze. Per i punti Sistema le migliori offerte e le ultime novità, con aggiornamenti quotidiani di prezzi e prodotti a catalogo. Il brand Sistema, oltre a dare riconoscibilità agli Autoriparatori consorziati che vi aderiscono, offre loro la possibilità di erogare un pacchetto di servizi di qualità superiore, volto alla piena soddisfazione dei Clienti al volante.

## **AsConAuto Logistica: il braccio logistico dell'Associazione**

AsConAuto Logistica nasce il 1° Ottobre 2009, frutto di un progetto di implementazione che ha dato vita così ad una delle iniziative più significative di un mercato automotive che per un suo roseo futuro richiede soluzioni funzionali come questa. AsConAuto Logistica è una società cooperativa che riunisce in un'unica struttura tutte le componenti logistiche dei vari consorzi ricambi aderenti ad AsConAuto per gestirle centralmente. Quindi è stato reso reale il passaggio da una visione classica della logistica, che si occupa principalmente dell'ottimizzazione dei flussi di beni ed informazioni all'interno dell'impresa, ad una visione di logistica integrata che mira a costruire ed ottimizzare i legami ed il coordinamento tra fornitori, Clienti e distribuzione. La logistica assume così un ruolo sempre più centrale, ed il suo obiettivo diventa quello di governare tutte le fasi del processo di assistenza diretta agli Automobilisti. La singola azienda (Concessionaria o Officina che sia) diventa parte di una Rete di entità organizzative che integrano i propri processi operativi per fornire servizi e informazioni che creano valore per i loro Clienti.

AsConAuto Logistica si struttura come una modernissima realtà operativa, che raccoglie e valorizza know how maturato nella gestione e commercializzazione dei ricambi auto, raccolto e sviluppato in anni di esperienza dai 14 Consorzi che compongono AsConAuto, riorganizzandone le risorse e focalizzando impegnativi obiettivi. Così l'area strategica d'affari automotive potrà contare su un nuovo soggetto imprenditoriale di grande importanza per il significato innovativo delle modalità e delle logiche con cui eroga i suoi servizi. Per meglio inquadrare le potenzialità e la complessità della struttura organizzativa di AsConAuto Logistica, niente di meglio che proporre alcuni numeri che dimostrano la sua forza e validità. Al fine di movimentare, con la massima capillarità e velocità possibile, un numero medio annuo di 315.000 codici prodotto tutti appartenenti all'ambito merceologico dei ricambi Automobilistici, questa nuova entità AsConAuto potrà contare su un organico di circa 264 persone, tra cui 71 saranno Promoter, e potrà avvalersi di ben 178 moderni furgoni. Con queste dedicate risorse, verranno serviti i 14 Consorzi associati, sparsi in un'area geografica coperta da oltre 32 province italiane, principalmente comprese nel centro-nord del nostro Paese.

A livello nazionale si tratta di un Network unico e poderoso sia per dimensioni fisiche, sia per numero di soggetti coinvolti e sia per articolazione distributiva, che AsConAuto Logistica gestirà grazie ad un modello organizzativo originale e che fa delle proprie origini di grande specializzazione la sua vera cultura e forza trainante. AsConAuto Logistica coprirà circa 636.000 chilometri ogni mese, a cui si aggiungeranno altri 180.000 chilometri percorsi dai Promoter al fine di garantire il miglior servizio possibile nello spirito del più classico miglioramento continuo. Ai vertici di [AsConAuto Logistica](#), due figure storiche dell'Associazione: Dario Soncina che sino a Febbraio 2010 ha ricoperto l'incarico di Presidente dell'Associazione - passando il testimone a Paolo Strabello - e Dario Campagna.

### **Ulteriori approfondimenti:**

#### **Comunicati Stampa**

Visualizza e scarica il comunicato n° 43/2009 [cliccando qui >>>](#)

Visualizza e scarica il comunicato n° 46/2009 [cliccando qui >>>](#)

#### **Rassegna stampa**

Visualizza e scarica l'articolo comparso su Autopro nel numero Dicembre 2009/Gennaio 2010 [cliccando qui >>>](#)

Visualizza e scarica l'articolo comparso sul numero di Dicembre 2009 di AsConAuto Informa [cliccando qui >>>](#)

#### **AsConAuto Ufficio Comunicazione**

www.asconauto.it • www.sistemascconauto.it  
Tel. 011 2730357 • comunicazione@asconauto.it



## Due importanti traguardi: STAR e Trofeo GIPA

### **STAR ed AsConAuto: partnership di primaria importanza**

Nel 2008 AsConAuto ha perfezionato una membership con STAR (Standards for Technology in Automotive Retail – [www.starstandard.org](http://www.starstandard.org)), considerata la principale organizzazione per la standardizzazione informatica dell'automobile, nata nel 2001 negli USA con lo scopo di semplificare l'infrastruttura dei sistemi informativi delle Concessionarie.

STAR è un'organizzazione no profit della quale fanno parte la potente Associazione dei Concessionari americani (NADA - [www.nada.org](http://www.nada.org) - alla quale anche AsConAuto è associata), le più importanti Case Automobilistiche e di veicoli industriali che vendono negli USA, le aziende mondiali che sviluppano sistemi gestionali per i Concessionari auto-motoristici, l'Associazione dei costruttori di motociclette e molte altre associazioni e operatori, americani, canadesi e australiani. STAR è stata fondata proprio per definire e promuovere degli standard informatici comuni tra Case Automobilistiche e Concessionari: in passato, se un Concessionario voleva rappresentare più Case Automobilistiche, doveva dotarsi, infatti, di altrettanti sistemi informatici, spesso incompatibili tra loro. AsConAuto è entrata in STAR con un'ottica di membership, per estendere gli standard anche al mondo dell'autoriparazione e alla complessa realtà europea. In questo modo AsConAuto intende ottenere dei vantaggi sia per i propri associati che per le Officine e Carrozzerie partner, introducendo nuove possibilità di comunicazione standard (quindi maggiore semplicità e minori costi) e sfruttando le migliori tecnologie informatiche oggi disponibili, basate sugli standard internet.

### **Trofeo GIPA per la "Strategia Post Vendita OES" ad AsConAuto**

Nel 2009, nell'ambito di Autopromotec, si è svolta la cerimonia di premiazione del Trofeo GIPA (Groupement Inter Professionnel de l'Automobile), dove AsConAuto si è aggiudicata il "Trofeo dell'Eccellenza" per la "Strategia Post Vendita OES (Original Equipment Service)".

GIPA Italia ha istituito i "Trofei dell'Eccellenza" nel 1997, l'appuntamento di rilievo per tutti i protagonisti del post-vendita, giunto nel 2009 alla sua 10ª edizione. Lo scopo dei "Trofei dell'Eccellenza" è quello di premiare le realtà più dinamiche che si sono maggiormente distinte (nei precedenti 2 anni) per qualità di prodotti, innovazione tecnologica, servizio alla Clientela, logistica, strategia, comunicazione ed attitudini commerciali.

Il Trofeo GIPA dell'Eccellenza per la categoria "Strategia Post Vendita OES" è stato assegnato ad AsConAuto da Marc Aguetz, Amministratore di GIPA Italia, con la seguente motivazione: "perché le buone idee sono sempre le più semplici e, poiché tra l'idea e l'azione ci vogliono la forza ed il coraggio degli uomini, il successo di una strategia nuova non è mai scontato".

Questo premio è la conferma che la strategia di AsConAuto, di associare tra loro Concessionari di marchi diversi che, pur essendo competitor di fatto, lavorano insieme con l'obiettivo comune di distribuire ricambi originali soddisfacendo al meglio le esigenze degli Automobilisti, si è dimostrata vincente.

#### **AsConAuto Ufficio Comunicazione**

[www.asconauto.it](http://www.asconauto.it) • [www.sistemasconauto.it](http://www.sistemasconauto.it)  
Tel. 011 2730357 • [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it)



## Visibilità oltre confini

[AsConAuto](#), dal 2007, si qualifica come un importante riferimento della [NADA Convention](#) per la delegazione italiana, riunita sotto l'egida comune di [Italy@NADA](#), composta da [AsConAuto](#), partner tecnico, [Quintegia](#) e "[Con Noi al Nada](#)" ([InterAuto News](#), [Federauto](#) e [Mobil 1](#)). [Per ulteriori approfondimenti, cliccare qui >>>](#)

Nel **2010 AsConAuto è riuscita a raccogliere su di sé l'interesse internazionale** che conferma la grandissima attenzione degli Operatori del Post Vendita sulle attività svolte dai Consorzi aderenti all'Associazione. AsConAuto ha partecipato a due importanti Convegni:

- il **2 dicembre**, a Bruxelles, alla seconda edizione della **Conferenza CLEPA** (l'Associazione Europea dei Produttori di Componentistica Automotive), che ha collocato [AsConAuto](#) tra le principali fonti di esperienza da cui far attingere gli addetti ai lavori convenuti nella capitale belga per aggiornarsi ed informarsi sui trend del Post-Vendita. Fanno parte di [CLEPA](#) (riconosciuta come l'interlocutore naturale dal Consiglio Europeo di Istituzioni, delle Nazioni Unite e delle realtà associative nazionali di costruttori d'auto tra cui ACEA, JAMA, MEMA, ecc.) 80 tra i più importanti fornitori di componenti, sistemi e moduli della filiera dell'Aftermarket Automotive, oltre a 28 Associazioni nazionali di categoria e di settore, rappresentando globalmente un fatturato annuo di 300 miliardi di Euro, con più di 3.000 aziende che impiegano oltre tre milioni di persone. [Per ulteriori approfondimenti, cliccare qui >>>](#)
- dal **9 all'11 settembre**, alla tre giorni del **XX Congresso Fenabrave** (Federazione Nazionale delle aziende della distribuzione "de Veículos Automotores"), il contest a tema dell'America del Sud dedicato alla distribuzione automobili, veicoli commerciali leggeri, camion, bus, rimorchi, macchine agricole, trattori e motocicli. La manifestazione è stata organizzata dalla Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores, che riunisce 42 associazioni di marca e oltre 6.000 Concessionari e che per l'occasione ha raccolto a San Paolo, sede del congresso, un sorprendente numero di Operatori. [Per ulteriori approfondimenti, cliccare qui >>>](#)

### AsConAuto Ufficio Comunicazione

[www.asconauto.it](http://www.asconauto.it) • [www.sistemasconauto.it](http://www.sistemasconauto.it)  
Tel. 011 2730357 • [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it)

WINNER OF



MEMBER OF



## I Leader di riferimento: il Consiglio Direttivo dell'Associazione

Il 2 febbraio 2010 sono stati designati i nuovi vertici istituzionali di AsConAuto, l'Associazione di Consorzi Automotive più grande d'Europa. Le cariche sono state assegnate a: Paolo Strabello, Presidente; Stefano Mor, Vice Presidente; Giovanni Leone, Tesoriere.

## Il Presidente di AsConAuto Associazione

### Paolo Strabello



### Ricopre il ruolo di Presidente della Associazione dal Febbraio 2010.

Paolo Strabello nasce a Verona nel 1963, spostato e con un figlio adolescente, è un imprenditore che si è formato ed ha sviluppato le proprie prerogative professionali, sin dall'inizio della propria carriera, nella Concessionaria paterna, **AUTOTEAM** SpA di Legnago nel veronese.

Un lungo e duro percorso affrontato da diciottenne, partito dai compiti più semplici ma al tempo stesso più faticosi, occupando posizioni di volta in volta diverse nelle varie funzioni aziendali, passando poi alla gestione delle attività più complesse sino ad arrivare dopo molto tempo alle responsabilità del vertice della struttura.

Un cammino che gli ha consentito di conoscere a fondo ogni aspetto della realtà operativa tipica delle reti vendita Automotive, le strategie più efficaci ad esse connesse ed in generale, di interpretare al meglio tutto il mondo dell'auto dal produttore al Cliente finale.

Paolo Strabello è a capo della sua Concessionaria che conta ben 45 persone in organico e, con il suo autorevole stile direzionale è stato in grado di pilotare con successo le proprie risorse anche attraverso i periodi peggiori per l'economia nazionale ed internazionale, ponendo sempre grande attenzione alle dinamiche di Bilancio. Particolare cura, quella per i numeri, che non ha escluso però altri principi su cui Paolo Strabello ha costruito il proprio brillante curriculum professionale: costantemente presenti i valori che riportano alle peculiarità dell'associazionismo artefice delle migliori sinergie (prova ne sia la sua attiva presenza nei CdA dei Consorzi DOC e CRO), sino all'importanza della continua generazione di nuove idee e progetti come strumenti di promozione del progresso e della conquista di risultati sempre più stimolanti e prestigiosi.

In totale sintonia è il carattere dell'uomo, molto energico e determinato, che una volta identificati i propri traguardi impegna tutto sé stesso nel loro raggiungimento. Una specifica predisposizione personale che trova ulteriore riscontro nella vocazione del Presidente di AsConAuto a competere a livello sportivo, in passato in gare rallystiche oggi in quelle su pista. Vera e genuina passione per l'agonismo quindi, come perfetta corrispondenza al suo profilo di imprenditore ogni giorno impegnato nel misurarsi in modo trasparente e leale con un mercato in continua evoluzione. Nonostante quest'indole proattiva, Paolo Strabello preferisce comunque, prima di agire, comprendere in tutti i suoi aspetti determinanti la situazione che gli si prospetta: *"La mia presidenza è partita dai grandi risultati ottenuti dai miei predecessori, per cui prima di qualsiasi decisione sarà fondamentale per me comprendere appieno tutte le complesse caratteristiche organizzative ed istituzionali dell'Associazione. Inoltre, continuando sul tracciato già intrapreso, è mia intenzione fare tesoro di tutti i contributi che le varie parti componenti AsConAuto vorranno mettere a disposizione, con l'unico obiettivo di offrire un sempre più significativo valore aggiunto ad ogni Associato"*.

#### AsConAuto Ufficio Comunicazione

www.asconauto.it • www.sistemascconauto.it  
Tel. 011 2730357 • comunicazione@asconauto.it

WINNER OF



MEMBER OF



## Il Vice Presidente di AsConAuto Associazione Stefano Mor



**Stefano Mor, classe 1976. Uno tra i più giovani rappresentanti del Consiglio Direttivo di AsConAuto: è, infatti, dal febbraio 2010 Vice Presidente dell'Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Auto, dal 2008 Presidente di MIRO (Consorzio AsConAuto che opera sul territorio milanese) e dal 2004 Service Manager per il Gruppo Sagam SpA (Concessionario di Milano per i marchi Volkswagen e Audi).**

La sua esperienza nel settore Automotive inizia molto presto e, precisamente, all'età di 19 anni, quando esordisce, maturando di giorno in giorno la passione e l'interesse per la professione. Dalla gavetta, quindi, Stefano "parte" come Venditore per il Concessionario OPEL Maurizio Sala di Brescia. Ma sviluppare ulteriori attitudini e competenze era il suo intento e, negli anni successivi, si occupa di consulenza aziendale nel ramo della finanza agevolata, collaborando

con importanti aziende del settore siderurgico per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale e internazionalizzazione delle imprese italiane, oltre che nel reperimento e nella gestione dei fondi messi a disposizione del F.S.E.

Dopo una significativa esperienza maturata con Volkswagen Group Italia Spa, per cui dal 2001, è stato consulente per la riorganizzazione dei processi legati al reparto del Post Vendita presso alcuni fra i più importanti Dealer della Rete italiana, all'età di 27 anni (nel 2004), il gruppo Sagam gli affida la riorganizzazione del Reparto Service.

Nel 2008, spinto dalla necessità di implementare la vendita esterna dei ricambi originali venendo a conoscenza dei successi ottenuti dai numerosi Consorzi attivi su altre provincie, Stefano Mor promuove l'idea della creazione del Consorzio ricambi di Milano. Grazie alla collaborazione con uno dei Partner strategici di AsConAuto, Gestione Consorzi, riesce a coinvolgere alcuni fra i più importanti Dealer del territorio Milanese e diventare parte attiva durante la nascita di MIRO (Milano Ricambi Originali Scarl), sfidando la teoria per la quale i Consorzi non avrebbero potuto avere successo sulle grandi città.

*"Il mio obiettivo è che AsConAuto consenta di differenziare ulteriormente il livello di servizio offerto dai Consorzi associati, fornendo ai Clienti servizi logistici sempre più efficienti ed unici nel proprio genere e, contestualmente, un adeguato supporto anche ai Dealer per migliorare in modo concreto le proprie performance di vendita. Quando osserviamo gli scenari del mercato in cui le nostre Aziende si muovono, non dobbiamo, infatti, dimenticare che i Concorrenti non sono rappresentati solo dalle società che distribuiscono il nostro stesso marchio. Dobbiamo quindi sfruttare il territorio con grande capacità e mestiere, sviluppando sensibilmente la vendita di ricambi originali attraverso la creazione di sinergie sempre più efficaci e difficilmente replicabili".*

### AsConAuto Ufficio Comunicazione

www.asconauto.it • www.sistemascconauto.it  
Tel. 011 2730357 • comunicazione@asconauto.it

WINNER OF



MEMBER OF



# PressInfo

Ma la tenacia e l'intraprendenza di Stefano si rivelano non solo nell'ambito professionale, ma anche nelle sue passioni personali, che segue e coltiva da sempre. La sua predisposizione per i motori e la velocità, non derivano solo dalle preziose esperienze lavorative, bensì dalla passione trasmessa dalla madre che, negli anni '80 era un pilota tra le più importanti a livello italiano: un amore per la velocità quello di Mor che egli declina anche sulle due ruote. Oggi, però, abbandonate le piste, preferisce dedicarsi alla sua BMW con cui adora viaggiare durante i momenti liberi. In ambito sportivo, si dedica da anni anche al nuoto, ancora oggi uno dei suoi svaghi preferiti tra cui anche la musica americana R&B degli anni '70, colonna sonora della vita di un professionista in continua evoluzione!

## Il Tesoriere di AsConAuto Associazione Giovanni Leone



**Il Tesoriere di AsConAuto Associazione Giovanni Leone ricopre il ruolo di Tesoriere dal Febbraio 2010, è anche Consigliere di AsConAuto srl, Vicepresidente del Consorzio CDRT (Consorzio Distribuzione Ricambi Toscana), Socio della Concessionaria Leone Srl che commercializza Ferrari e Maserati per tutta la Toscana.**

Giovanni Leone, classe 1958, fiorentino, sposato con 3 figli, dopo gli studi di ragioneria entra nel mondo della commercializzazione di auto e servizi impegnandosi a soli 19 anni nell'azienda di famiglia. Un'esperienza ormai trentennale, che ha consentito a Giovanni Leone di sviluppare uno specifico know how vivendo i grandi cambiamenti del mercato automotive come operatore protagonista del settore. Ottimista di carattere, affronta il lavoro con impegno e dedizione, ponendo sempre la cura del cliente al centro della propria attività. *"L'attenzione al particolare fa davvero la differenza"*, dichiara. Tra i fondatori del Consorzio CDRT di cui è Presidente, ritiene che fare parte di AsConAuto sia il modo

migliore per *"Dare valore ai contatti e alle sinergie che si creano, sfruttando al meglio le opportunità di crescita che nascono dal confronto con altri operatori del settore"*. Nel suo tempo libero *"Poco, per la verità, ma lavorare mi piace"* gioca a tennis e ama molto cucinare per la sua famiglia e per gli amici.

### AsConAuto Ufficio Comunicazione

www.asconauto.it • www.sistemasconauto.it  
Tel. 011 2730357 • comunicazione@asconauto.it

WINNER OF



MEMBER OF



# PressInfo

## I Leader di riferimento: le Relazioni Internazionali e Corporate

Dario Campagna, Paolo Strabello, Rinaldo Rinaudo.

### Dario Campagna

**Presidente di [AsConAuto](#) Srl, Consigliere di [AsConAuto](#) Associazione, Vice Presidente di [AsConAuto](#) Logistica, Presidente del Consorzio Ucav Ricambi di Varese e Presidente della Concessionaria Daihatsu DAG Motors di Varese.**

Classe 1960, nato a Busto Arsizio e cresciuto a Gallarate, oggi è sposato, con due figlie e vive a Solbiate Arno. Il suo esordio nel settore automotive risale ai primi anni Ottanta, quando, incomincia la sua gavetta presso la rappresentativa Ford di Gallarate che estende al giovane e brillante Campagna l'opportunità di "farsi le ossa" per un anno, acquisendo i primi rudimenti della distribuzione e gli aspetti strutturali di una Concessionaria. Dopo uno stop forzato per la leva militare (allora obbligatoria) nel Corpo degli Alpini, Dario non devia il suo corso professionale che si trasforma quindi in carriera. Dal novembre '83 al gennaio '85, occupa la posizione di Venditore presso la Opel Vecchini di Arsago Seprio, carpando le basi dell'arte dell'assistenza al Cliente: dalle relazioni alla classificazione delle varie tipologie di consumatori, sino a giungere alla fidelizzazione degli stessi. Nel 1985, ecco l'occasione di implementare le expertise acquisite: la Concessionaria Volvo di Busto Arsizio lo assume e forgia le sue naturali attitudini gestionali e operative.



Ed è lì che Dario matura le sue aspettative di crescita ed implementa quella voglia di affermarsi entro le proprie possibilità e predisposizioni. Nel 1988, infatti, assecondando il suo spirito imprenditoriale di allora, fa il grande passo: diventa Socio nel progetto Autoblu, la neonata Officina Autorizzata Volvo di San Vittore Olona, dando così quel moto di progressione continua al suo destino professionale: nel 1991, fonda con altri due Soci la DAG Motors, la stessa azienda che, in veste di Socio Unico, presiede ancora oggi con grande impegno e soddisfazione. Ma ampliare la propria vision imprenditoriale ed ottimizzare i costi fissi è competenza e materia tra le sue preferite: nel 2001, è tra i primi fondatori anche del Consorzio varesino UCAV Ricambi, diventandone poi Presidente. Attratto dalla mission di [AsConAuto](#), che nel 2001 nacque con lo scopo di incrementare l'offerta di servizi e la vendita di Ricambi Originali alle Officine e Carrozzerie attive su uno stesso territorio, ne diventa attore, tra i principali: dall'Aprile 2006 è Presidente di AsConAuto Srl, società che garantisce lo svolgimento delle operazioni amministrative e fiscali relative all'Associazione che gli delega, in contemporanea, anche la Tesoreria. Nel Gennaio 2007, insieme ad altri Leader di riferimento dell'Associazione, mette a punto la strategia ed il lancio sul mercato di "Sistema", il nuovo marchio di qualità della Rete AsConAuto al fine di creare un'identità comune e riconoscibile nel mondo dell'Autoriparazione ed offrire all'Automobilista la garanzia e l'efficacia di una vasta gamma di servizi ad alto livello qualitativo.

Nel 2009, la neo costituenda cooperativa AsConAuto Logistica Srl, lo chiama alla Vice Presidenza, nomina che Dario Campagna ricoprirà con soddisfazione limitando conseguentemente i suoi impegni in seno all'Associazione. Infatti, con l'insediamento del nuovo Consiglio Direttivo, dal febbraio 2010, Dario Campagna è Consigliere dei vertici di AsConAuto,

#### AsConAuto Ufficio Comunicazione

www.asconauto.it • www.sistemascconauto.it  
Tel. 011 2730357 • comunicazione@asconauto.it

WINNER OF



MEMBER OF



# PressInfo

posizione questa che gli ha consentito di rendere disponibile la sua esperienza tecnica, fiscale e legale maturata nelle realtà consortili a favore della fase di decollo di AsConAuto Logistica, struttura espressamente dedicata all'erogazione di servizi ai Consorzi del Network.

Dario si definisce esigente e molto attento ai dettagli: doti che applica anche nel suo lavoro quotidiano, oltre alla sua propensione alla comunicazione che hanno contribuito a collocarlo, dal 2007, tra le tre figure dell'Associazione dedicate alle Relazioni Corporate, assecondando la sua innata attitudine al dialogo e ai rapporti umani. Gli impegni manageriali non gli impediscono di dedicare del tempo a chi si trova in una condizione difficile, come le donne ammalate di tumore al seno. Dario Campagna, dal 2003 è nel Consiglio Direttivo, in qualità di Vicepresidente e Tesoriere, dell'Associazione C.A.O.S. Onlus (Centro Ascolto Operate al Seno), consapevole dell'importanza di offrire supporto concreto a chi si trova ad affrontare un così difficile percorso: *“Almeno un giorno alla settimana devo staccare completamente per ricaricarmi, prendendomi cura dei miei cari e dedicandomi ad attività come quella del volontariato. Far parte di un'associazione importate e attiva come C.A.O.S. mi riempie di soddisfazione ed energia”*. Attivo e dinamico, quando i numerosi impegni glielo consentono, si dedica, insieme alla famiglia, alla sua grande passione per la barca a vela che pratica spesso sul Lago Maggiore. La passione per la vela ha origini lontane: risale infatti, a quando Dario, tra il 1979 e il 1981, subito dopo aver lasciato il nuoto agonistico, si è dedicato all'insegnamento di questo sport presso diversi villaggi Valtur. E quando non riesce ad andare in barca a vela si diverte e si dedica all'altra sua grandissima passione: lo sci.

## **Paolo Strabello**

Vedi profilo a pagina 28

### **AsConAuto Ufficio Comunicazione**

www.asconauto.it • www.sistemasconauto.it  
Tel. 011 2730357 • comunicazione@asconauto.it

WINNER OF



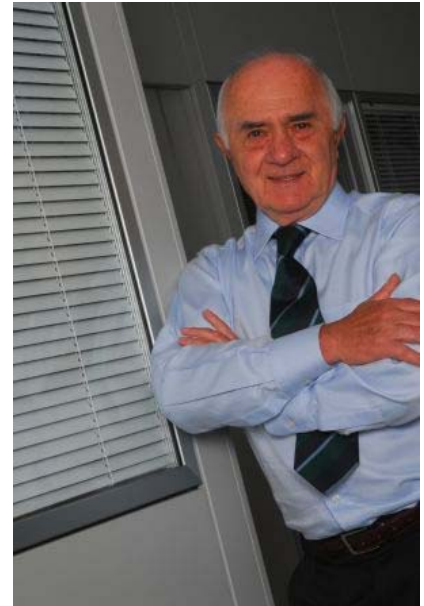
MEMBER OF



Segue da **I Leader di riferimento: le Relazioni Internazionali e Corporate**

## Rinaldo Rinaudo

**Vice Presidente di AsConAuto Srl, Socio fondatore e Presidente in carica del Consorzio GRO (Granda Ricambi Originali) di Cuneo, che insieme ai Consorzi DOC Brescia, VERO di Rimini e DOC di Mantova, costituì il nucleo originario da cui nacque AsConAuto, Rinaldo Rinaudo è un manager dalla provata esperienza nel settore Automotive e la sua conoscenza di questo specifico mercato è frutto dei diversi ruoli operativi e gestionali ricoperti nel corso di una lunga carriera.**



Sposato con Maria, Rinaldo Rinaudo, è Presidente della Cuneotre SpA, Concessionaria Peugeot, in cui il figlio, Pierandrea, è Amministratore Delegato. Dopo un percorso di studi umanistici, la sua attività lavorativa prende il via in tutt'altro settore seguendo una passione che lo accompagna da sempre. Negli anni '60, infatti, entra nel mondo dell'elettronica lavorando per una compagnia inglese, all'installazione e collaudo di apparecchiature per l'atterraggio strumentale in svariati aeroporti. Il brevetto di pilota privato, la licenza di radioperatore rilasciata dall'americana FCC (Federal Communications Commission), alcune pubblicazioni tecnico – divulgative sull'argomento e un'operatività a livello internazionale, sono gli elementi che contraddistinguono questa prima fase lavorativa di Rinaldo Rinaudo che, dopo qualche anno da "nomade" (come lui stesso dichiara) decide di abbandonare, cambiando completamente vita e settore di attività. Lo troviamo così, alla fine degli anni '60 in Rank Xerox a Milano e nei primi anni '70 in Chrysler Italia, prima come Area Manager in diverse regioni della penisola e poi direttamente impegnato nella sede centrale della Casa Automobilistica, a Torino prima e a Milano successivamente. Convinto sostenitore dell'importanza di una collaborazione fattiva tra soggetti che operano in uno stesso settore, partecipa con entusiasmo alla nascita di AsConAuto nel 2001, e da allora mette costantemente la sua esperienza e la sua profonda conoscenza del settore Automotive al servizio delle diverse attività e iniziative dell'Associazione, partecipando alle numerose commissioni di lavoro di cui spesso è anche promotore in prima persona.

*“Quando abbiamo iniziato a pensare di creare AsConAuto eravamo consapevoli che consorziarsi era l'unica soluzione possibile per affrontare il mercato in modo competitivo, e questo anche se una struttura così non era mai esistita prima. – racconta – Ci abbiamo creduto subito, e questo entusiasmo ci ha spinti ad impegnarci moltissimo sia nel mettere in atto un'organizzazione funzionale ed efficiente, sia nel ricercare altre realtà come le nostre con cui associarci. Il tempo ci sta dando ragione, e i numeri parlano chiaro: 14 Consorzi, 700 Concessionarie e una Rete di oltre 10000 Autoriparatori. Ma non siamo certo arrivati, anzi le potenzialità della nostra Associazione sono ancora enormi e sono convinto che, ancora una volta, il tempo e l'impegno ci premieranno con nuovi e importanti risultati”.*

## I vertici di AsConAuto srl

**Dario Campagna**, Presidente (vedi profilo a pagina 31); **Rinaldo Rinaudo**, Vice Presidente (vedi profilo nella presente pagina);

**AsConAuto Ufficio Comunicazione**

www.asconauto.it • www.sistemascconauto.it  
Tel. 011 2730357 • comunicazione@asconauto.it

WINNER OF



MEMBER OF



## La Direzione di AsConAuto Logistica Scrl:

Dario Soncina, Presidente; Dario Campagna, Vice Presidente.

## Il Presidente di AsConAuto Logistica Scrl

Dario Soncina



**Ricopre il ruolo di Presidente di AsConAuto Logistica Scrl dall'Ottobre 2009 ed è anche Presidente del Consorzio DOC Brescia Bergamo.**

Dario Soncina, classe 1962, è un imprenditore dalle brillanti capacità manageriali. Consigliere Delegato della Concessionaria Galuppi Auto di Leno (BS) è a capo del Consorzio DOC Brescia Bergamo che, insieme ai Consorzi VERO di Rimini, DOC di Mantova e GRO di Cuneo, costituì il nucleo originario da cui nacque, nel 2001, [AsConAuto](#). Infatti, Soncina è stato Presidente dell'Associazione sin dalla sua fondazione a tutto Febbraio 2010, data in cui ha passato il testimone per potersi dedicare ad [AsConAuto Logistica Scrl](#), nata nell'Ottobre 2009, con l'intento di rendere sempre più efficiente l'attività di distribuzione e razionalizzazione dei centri di costo dei singoli Consorzi attraverso sinergie nei diversi settori: dalla gestione del parco veicoli, del personale, all'acquisto del carburante sino ad arrivare alle coperture assicurative. Sposato, amante del suo lavoro, appassionato lettore di ogni libro che sappia stimolare la sua innata curiosità,

Dario Soncina si divide ogni giorno tra mille impegni, dichiarando di riuscire a “staccare” solo quando tra lui e l'ufficio ci sono oltre 150 km “Così non ti viene la tentazione di farci un salto”. Perito agrario, è proprio dalla commercializzazione di macchine agricole che prende il via il suo percorso lavorativo. Ben presto passa ad occuparsi anche dell'automobile ed amplia le sue attività ai servizi ad essa connessi grazie agli incarichi in seno al Consorzio DOC Brescia Bergamo e ad [AsConAuto](#), entrambe realtà alla cui nascita ha contribuito in modo decisivo. La volontà di creare sinergie e di stimolare, grazie ad un continuo confronto, la nascita e l'applicazione di nuove idee e soluzioni, sono gli elementi alla base della sua attività imprenditoriale che nel corso degli anni si è consolidata con un team di lavoro affiatato e professionalmente molto preparato. Nell'azienda per cui lavora, e nel Consorzio DOC Brescia Bergamo, Soncina applica con successo gli stessi elementi operativi che sono alla base delle attività di AsConAuto: forte spirito di collaborazione e condivisione, continuo studio della realtà del mercato e disponibilità massima nella cooperazione tra addetti ai lavori per offrire al cliente finale una gamma di servizi sempre di alta qualità. Come Presidente di [AsConAuto Logistica Scrl](#), Dario Soncina crede fermamente nel grande valore aggiunto offerto dai servizi che l'Associazione, attraverso la società cooperativa, mette a disposizione dei suoi affiliati ed è convinto che consorziarsi sia l'unica via per essere vincenti in un mercato così competitivo come quello dell'Automobile. “Lavorando insieme si possono realizzare progetti che da soli non si possono neanche immaginare. Pensiamo alla realtà di AsConAuto, in cui la forza sta proprio nell'aggregazione, nella condivisione di idee e di risorse. E per risorse non intendo solo quelle economiche, mi riferisco anche e soprattutto al tempo, così prezioso e così limitato per chi ha già un'attività impegnativa come quella di tutti gli associati. Invece, grazie all'Associazione si lavora tutti insieme, dividendo sforzi e impegni, e così le nuove attività e le proposte di ulteriori servizi al cliente possono prendere forma e svilupparsi più velocemente con risultati davvero positivi per tutti”.

**Il Vice Presidente di AsConAuto Logistica Scrl – Dario Campagna:** vedi profilo a pagina 31

### AsConAuto Ufficio Comunicazione

www.asconauto.it • www.sistemascconauto.it  
Tel. 011 2730357 • comunicazione@asconauto.it

WINNER OF



MEMBER OF



## AsConAuto Informa, strumento di dialogo e di informazione

“AsConAuto Informa” è l'House Organ di AsConAuto, l'Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Auto ed è dedicata agli Autoriparatori (Officine, Carrozzerie ed Elettrauto) e alle Concessionarie del Network. AsConAuto che sin dalla sua costituzione, nel 2001, crede nell'importanza della comunicazione e della totale condivisione di strategie e progetti, inaugura nel 2003 il proprio strumento di informazione e lo affida alla preziosa direzione di **Giuseppe Guzzardi**, esperto giornalista di economia, specializzato nelle filiere Automotive, logistica & trasporto.

L'attività della Rete, le notizie tecniche e pratiche di settore, le novità di prodotto e Automotive rappresentano solo alcuni degli argomenti che ogni mese aggiornano le pagine dell'edizione nazionale di “AsConAuto Informa”. A queste si aggiungono quelle locali che compongono un bouquet di 26 edizioni rivolte a diversi bacini di utenza, in base al territorio di competenza di ogni Consorzio, mantenendo così un filo diretto con le molteplici realtà che fanno parte della Rete AsConAuto, dando loro visibilità e focalizzando l'attenzione su temi di interesse locale, quali: classifiche aziendali, promozioni, pubblicità e notizie dal territorio.

Ad “AsConAuto Informa”, che quest'anno ha raggiunto quota 11.600 copie mensili stampate e diffuse, si affianca “AsConAuto Platinum”, nato sempre nel 2003 e riservato esclusivamente alle Concessionarie affiliate. Dal settembre 2009 entrambi i magazine sono divulgati anche via web e sfogliabili elettronicamente.



**AsConAuto Informa – versione sfogliabile online:** <http://asconautoinforma.asconauto.it/>

### AsConAuto Ufficio Comunicazione

www.asconauto.it • www.sistemasconauto.it  
Tel. 011 2730357 • comunicazione@asconauto.it

WINNER OF



MEMBER OF



## AsConAuto - Ufficio Comunicazione: i contatti

Tel.: 011.27.30.357 | Fax: 011.27.41.758

Punto di Riferimento srl (PidiErre), Via Canonico Tancredi, 19 – 10156 Torino

## Responsabile Pubbliche Relazioni AsConAuto

Ines Boccato Winchell | e-mail: [ines.boccato@asconauto.it](mailto:ines.boccato@asconauto.it) | mobile: +39. 335.6068556

## Responsabile Ufficio Stampa AsConAuto

Carolina Scrinzi | e-mail: [carolina.scrinzi@asconauto.it](mailto:carolina.scrinzi@asconauto.it) | mobile: +39. 349.2814722

## Coordinamento Pubbliche Relazioni ed Ufficio Stampa

Thomas Tartaglino | e-mail: [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it) | mobile: +39. 335.8476883

## AsConAuto – i siti web:

- ❖ <http://www.asconauto.it/>
- ❖ <http://www.sistemasconauto.it/>

## AsConAuto – l'area stampa online:

- ❖ <http://www.asconauto.it/Pressarea/>

## AsConAuto – l'area eventi online:

- ❖ <http://www.sistema-asconauto.it/eventi/index.htm>

### AsConAuto Ufficio Comunicazione

[www.asconauto.it](http://www.asconauto.it) • [www.sistemasconauto.it](http://www.sistemasconauto.it)  
Tel. 011 2730357 • [comunicazione@asconauto.it](mailto:comunicazione@asconauto.it)

WINNER OF



MEMBER OF

