Claudio Di Giacomo, amministratore delegato di inSIAMO, rappresentante di Rhiag all'interno del Consorzio.

inSIAMO: innovare per crescere insieme

Con l'obiettivo di fare squadra per affrontare un futuro di sfide, il Consorzio inSIAMO si conferma un laboratorio di idee per la creazione di nuove soluzioni dedicate ai ricambisti e a tutta la filiera aftermarket. Ne parliamo con l'amministratore delegato di inSIAMO e con i soci consiglieri.

Lo scorso anno si è concluso con la decisione unanime dei soci del Consorzio inSIAMO a favore del prolungamento delle attività fino al 2050: un segnale importante che dimostra quanto sia apprezzato il lavoro svolto in questi anni e quanto si senta la necessità dei servizi erogati per affrontare al meglio il mercato futuro.
Con Claudio Di Giacomo, amministratore delegato di inSIAMO, rappresentante di Rhiag all'interno del Consorzio, abbiamo cercato di capire meglio le ragioni di questa scelta e del successo di questa realtà.

Partiamo dall'inizio: chi è inSIAMO e quali obiettivi si pone?

Il Consorzio è nato nel 2005 e oggi conta 115 soci, tutti ricambisti che si distinguono per un approccio particolarmente orientato all'innovazione e alla formazione professionale. È una realtà che si caratterizza per una visione orientata al futuro per cogliere le opportunità e crescere insieme come una squadra.
Per questo motivo le attività del Consorzio si concentrano sui servizi, per creare le basi e dare gli strumenti necessari affinché ciascuno dei soci possa migliorare le proprie performance innanzitutto a livello gestionale e organizzativo.
Non siamo un gruppo d'acquisto, ma il nostro interesse è quello di affrontare il cambiamento del mercato con gli strumenti più adeguati per avere successo. Mi piace definire inSIAMO come un laboratorio di idee, dove i soci, guidati dai consiglieri d'area, hanno un ruolo attivo nel raccogliere ed esprimere le proprie necessità per trasformarle in servizi concreti grazie all'apporto di una struttura organizzata come Rhiag. La nostra azienda, infatti, può mettere a disposizione del Consorzio quelle competenze e quelle soluzioni che i singoli soci non avrebbero la forza di mettere in campo da soli e questo è un modo per fare squadra.
Il consiglio direttivo è composto da cinque consiglieri Rhiag e quattro consiglieri ricambisti che danno voce alle diverse aree di competenza territoriale: Giulio Fabretti (Autoricambi Fabretti) per il nord-est, Gennaro De Luca (Autoricambi Palmacci) per il

centro Italia, Matteo Morelli (Ricambi srl) per il sud e le isole e, infine, per l'area nord-ovest Eric Toro (AZ Ricambi).

Che differenze ci sono tra i soci del Consorzio inSIAMO e gli altri clienti Rhiag? Di quali vantaggi beneficiano i soci del Consorzio?

Non ci sono specifici obblighi di acquisto verso Rhiag per aderire e far parte del Consorzio, ma da sempre i soci sono tra i principali clienti di Rhiag anche perchè è attraverso questa partnership che si ottiene la massima efficacia dei servizi offerti.
Mi spiego meglio.
CI sono dei servizi legati ad esempio alla logistica integrata che a un ricambista che acquista solo pochi prodotti da Rhiag di fatto non servono o non portano valore aggiunto.
Il Consorzio non ha dunque un criterio di adesione selettivo, ma tendenzialmente i soci sono realtà strutturate, spesso con più punti vendita sul territorio, che magari hanno aperto anche grazie allo sviluppo che hanno avuto entrando a far parte del Consorzio.
I soci inSIAMO hanno dunque mentalità imprenditoriale e voglia di crescere e condividere un progetto.
La progettualità del Consorzio non è di carattere commerciale, ma su attività che portano alla crescita e allo sviluppo dei soci, con un mutuo beneficio.

Ci spiega meglio il concetto di logistica integrata di cui beneficiano i soci?

Entrando nel Consorzio il socio può entrare in una rete e in un automatismo nella gestione delle giacenze che ne agevola l'attività. Mettiamo a disposizione un collegamento informatico che permette di incrociare i dati del magazzino del singolo socio con quelli di Rhiag; in questo modo il gestionale del socio viene alimentato con parametri e algoritmi continuamente aggiornati così da permettere il riordino automatico dei prodotti, mantenendo la corretta copertura del magazzino.

I consiglieri di area inSIAMO

Nel contesto in cui stiamo operando, l'integrazione di filiera rappresenta la reale chiave di volta per creare valore aggiunto e proiettarci verso la realizzazione di servizi e soluzioni realmente innovative. Queste potrebbero essere legate all'incremento dell'efficienza ed efficacia nell'impiego delle risorse da parte degli attori coinvolti.

Gennaro De Luca per il centro Italia.

Servizi veramente esclusivi e innovativi possono fare la differenza in un mercato che si sta impoverendo nella guerra quotidiana sui prezzi. Importantissimo per svilupparli è un forte dialogo e partnership tra soci ricambisti e socio Rhiag.

Giulio Fabretti per il nord-est.

La partecipazione consente di essere parte attiva nell'avvio e nell'evoluzione di progetti che possono impattare positivamente sulle nostre aziende. Partecipare raggiungendo "massa critica" fa la differenza per la buona riuscita di un progetto.

Matteo Morelli per il sud e le isole.

Evoluzione del mercato ed evoluzione tecnologica impongono di investire tempo nella formazione manageriale, ma anche tecnica a supporto degli autoriparatori. Distinguersi dalla massa per fare la differenza.

Eric Toro per il nord-ovest.

Allo stesso tempo, in caso di un crollo delle vendite, il materiale viene riacquistato da Rhiag. In questo modo si azzerano i rischi per i soci e si tende a eliminare le giacenze inutili. Questo significa per il socio poter liberare risorse che, anzichè essere impegnate nel controllo degli stock, si possono dedicare alla vendita e al servizio dei clienti officine.

Quali sono le altre attività particolarmente apprezzate dai soci inSIAMO?

L'attività più apprezzata è quella della formazione, che negli anni è molto cresciuta e ci ha permesso di creare un vero catalogo corsi, in grado di coprire le esigenze dei ricambisti a 360 gradi. Si tratta di proposte molto concrete che aiutano i soci a imparare a gestire al meglio le loro attività.

Corsi e seminari si svolgono a livello locale, diventando di fatto anche delle vere e proprie consulenze personalizzate, che portano a dei "check-up" aziendali per una miglior gestione dell'attività.

Inoltre, dai singoli corsi nel tempo si sono creati veri e propri percorsi formativi su diverse tematiche che hanno portato nel 2021 alla nascita del Master inSIAMO. Forti dell'esperienza fatta nel 2020 a causa della pandemia, il Master vedrà numerose lezioni in aula virtuale, agevolando così la partecipazione dei soci più lontani. I corsi sono rivolti non solo ai titolari dell'azienda ma anche ai dipendenti, perché la crescita, l'organizzazione e l'ottimizzazione delle risorse riguarda tutti i collaboratori e solo così si possono avere risultati migliori a tutti i livelli.

Quali sono i nuovi progetti in via di realizzazione?

Uno dei progetti in corso di realizzazione è la creazione di un e-commerce B2B che possa integrare tutta la filiera fino all'officina passando attraverso i soci del Consorzio partendo da Rhiag.

Il Consorzio, per sua stessa natura e fine, è un catalizzatore di idee per la crescita profittevole di tutti i soci e siamo sempre all'opera per individuare nuove esigenze e offrire nuove soluzioni.

Nella realizzazione di tutti i progetti che andremo a intraprendere, un ruolo fondamentale è svolto dai consiglieri di zona, ai quali è affidato il compito di raccogliere le richieste e le esigenze espresse dai soci per riportarle a Rhiag e trovare insieme delle soluzioni efficaci e funzionali.