

Secondo gli ultimi dati dell'Osservatorio di mercato IAM del Politecnico di Torino, l'aftermarket indipendente negli ultimi 5 anni è cresciuto mediamente del 4,77 per cento annuo. E le prospettive per il prossimo biennio tendono a confermare questo trend positivo. Un settore in continuo sviluppo e cambiamento che sarà al centro dell'evento "Numeri, prospettive e soluzioni per il settore aftermarket" in programma giovedì 28 aprile alle ore 10:30 presso il Grand Hotel Salerno.

L'iniziativa, organizzata da Aftermarket LAB (primo laboratorio permanente di idee e soluzioni per il comparto dell'autoriparazione) in collaborazione con il Politecnico di Torino, Confartigianato Imprese e Sofinn Italia, vuol essere un importante momento di approfondimento su dati attuali e prospettive future su cui si muoverà il settore dell'aftermarket.

I partecipanti (produttori, distributori, ricambisti di auto e truck, autoriparatori ed altri operatori del campo automotive) avranno la possibilità di confrontarsi con esperti e professionisti su soluzioni innovative al fine di aumentare la competitività delle proprie aziende. Ricco e qualificato il parterre di interventi che animerà la convegnistica in programma per l'intera giornata. I lavori saranno inaugurati alle ore 11.00 con la presentazione dell'Aftermarket LAB a cura di Raffaele Improta, direttore commerciale di Sofinn Italia. Alle 12.00, poi, Enrico Quintavalle, responsabile Ufficio Studi di Confartigianato Imprese, relazionerà sul tema "Analisi e prospettive del settore autoriparazione in Italia". Nel pomeriggio (ore 15.00), si calerà la lente analitica su un'altra fondamentale tematica "Per competere ci vogliono i numeri...ma anche qualche intuizione!" esaminata da Silvano Guelfi, responsabile scientifico dell'Osservatorio di Mercato IAM Politecnico di Torino - Digep Strategia e Finanza. Infine spazio alle considerazioni finali che raccoglieranno i vari spunti emersi dall'incontro.

"Il settore aftermarket - spiega Improta - vive una continua evoluzione. Non è possibile lasciarsi trovare impreparati. Diventa, dunque, sempre più essenziale e necessario far crescere la competitività delle aziende per non rimanere fuori dalle logiche che regolano il business di settore". "Da qui - conclude - l'idea di realizzare una rete di professionalità in grado di incentivare, con idee, soluzioni, attività, iniziative, lo sviluppo di chi opera nella filiera dell'autoricambio".