

FILIERA AUTOMOTIVE

ASSOLOMBARDA CONFINDUSTRIA MILANO MONZA E BRIANZA

Aspetti fondamentali della Filiera:

1. La Filiera deve essere una “**fabbrica di business**”, un luogo in cui venire a contatto con progetti, idee, occasioni, proposte di business, che interessino di volta in volta più imprese diverse;
2. **Aumentare il numero di aziende iscritte alla Filiera e soprattutto il numero di partecipanti attivi** ai lavori della filiera. Più si è, più occasioni si creano e più la Filiera può funzionare. E’ importante arrivare a contattare le aziende che fanno parte dell’associazione che non seguono attualmente i lavori della Filiera, meglio se con una telefonata diretta alla persona giusta.

La Filiera deve essere un luogo di concretezza e non di filosofia. L’ideale sarebbe riuscire a organizzare ogni due mesi un incontro con opportunità di business o una visita aziendale. Il business si può creare tra gli aderenti alla Filiera o tra la Filiera e soggetti terzi. L’output a tendere dovrebbe essere quello di riuscire a creare un sistema di prodotto /servizio della Filiera da offrire in maniera integrata ai buyer esterni. Fornire una vite da sola può essere molto difficile, ma se fornisco la vite assemblata alla sospensione collegata alla ruota, il prodotto ha più valore aggiunto e più probabilità di essere venduto.

Non è un lavoro facile, bisogna conoscersi, bisogna essere in tanti, bisogna fidarsi, ci vuole tempo e tante occasioni di incontri. Occorre uscire dalla logica del singolo ed entrare in un’ottica di alleanza.

Un primo passo in questo senso può essere quello di creare una **scheda di presentazione per ogni azienda partecipante alla Filiera**. Tale documento serve sia per conoscersi tra aziende della Filiera, sia per presentare la Filiera a soggetti esterni, in particolare buyer o sub-appaltatori di interesse. Tali schede verranno anche **linkate ai loghi presenti sul [sito di Assolombarda](#)**, in modo da creare da subito un portfolio di aziende navigabile anche sul web.

Di seguito alcune **proposte di attività** da portare avanti:

- 1) **Incontri con responsabili acquisti, responsabili di produzione e responsabili R&S** di importanti case automobilistiche e motociclistiche, di aziende operanti nel settore delle macchine agricole o nel settore delle biciclette.
- 2) **Contatto con i subfornitori / appaltatori / aziende operanti nei ricambi**, realtà meno note, soprattutto estere, anche grazie al supporto di altre associazioni come ANFIA o ANCMA.
- 3) Scambio continuo tra le aziende della Filiera in merito a **spunti e opportunità per la subfornitura**
- 4) **Proseguire l’attività in ambito Industry 4.0** sviluppata dal precedente coordinatore, sfruttando anche in questo caso l’opportunità di visite aziendali che possano fornire un esempio concreto di quanto discusso nei tavoli di lavoro.
- 5) **Riprendere il tema della mobilità elettrica**, approfondendo il tema dell’evoluzione delle vendite, delle tecnologie di processo e di prodotto.
- 6) **Condividere indicazioni sull’andamento delle materie prime nel settore**, grazie al supporto delle grandi imprese che hanno maggiori dati e una visione di più lungo periodo rispetto alle PMI.
- 7) **Far sì che la Filiera (e la struttura di Assolombarda) diventino un punto di riferimento per lo scambio di richieste di prodotti e servizi (lato domanda)**: la Filiera e la base associativa possono infatti essere un importante bacino per trovare nuovi fornitori di fiducia, anche se la richiesta non arriva direttamente dall’azienda che fa la segnalazione.