**ASTI, 9 APRILE 2015**

**VERBALE 1 ^ RIUNIONE A.L.P. 2015**

A sei mesi dall’ultimo incontro a Torino, l’Associazione lavaggisti del Piemonte si è ritrovata presso l’Ascom di Asti, giovedì 9 aprile. Alla riunione hanno partecipato 11 associati (Agnelli, Gaido, Giorgini, Piovanotto, Di Carlo, Grasso, Murialdi, Colla, Franco, Allegretti, Inzirillo) più il sign. Antonio Moccia dell’autolavaggio Modena di Torino, sul quale riponiamo molta fiducia per “scardinare” la diffidenza torinese.

Come già anticipato nei giorni precedenti, il concetto portante della serata è stato l’innalzamento del gettone da 0,50 a 1 €, operazione già avviata da anni da tutti gli associati presenti. Purtroppo non sono intervenute persone che avrebbero potuto animare il dibattito su questo punto, ritenuto uno dei più importanti al fine di uniformarsi su un mercato che aspira a livellarsi verso l’alto. A tal proposito, l’incarico dei lavaggisti ALP sarà quello di diffondere a colleghi del settore il nostro prossimo incontro che intendiamo fissare entro fine giugno nella zona di Novara, allo scopo di farci conoscere e provare realmente a diventare “grandi”. Il tema del gettone e dei portali a basso prezzo vanno a costituire un muro ancora difficile da valicare, soprattutto nel circuito torinese: quello della mentalità, la chiave in grado di aprire le porte all’associazione.

Per offrire un buon servizio al cliente ottenendo dei profitti, non si può non prescindere dall’allineamento dei prezzi. In questo senso Luca Piovanotto propone la certificazione degli impianti: un attestazione del prodotto offerto. Come ha legittimamente sollevato Antonio Moccia, risulta sempre più arduo competere sul territorio quando fioccano strutture non a norma, che utilizzano prodotti scadenti, con dipendenti sottopagati. Pertanto l’unico percorso da seguire per emergere e dare risalto al settore, e di conseguenza all’Associazione, è quello della **diversificazione** mediante la CERTIFICAZIONE DI IMPIANTI, PRODOTTI, MATERIALI etc.. In un concetto:

**ISTITUZIONALIZZARE L’ALP**

Per quanto l’avviamento di questa pratica non avrebbe certo una strada semplice, diventa però fondamentale per distinguersi dal rischio di farsi risucchiare da concorrenze sleali in circolazione; e soprattutto rappresenta la via maestra per dar maggiore spessore alla categoria. In questa direzione, l’ALP non può che giocare un funzione determinante.

Ma prima di tentare di dare una svolta decisiva all’associazione, si rende utile e necessario operare tutti uniti al fine di modellare la mentalità di diversi colleghi indifferenti ai temi associativi. Non esistono nemici, bensì solo colleghi:. L’obiettivo comune è crescere, cercando di abbinare due ingredienti essenziali per questa attività: i risultati economici, e la soddisfazione di una clientela sempre più consapevole dei servizi offerti dagli impianti.

La buona parte degli associati presenti ha stabilito un criterio, al netto del rapporto qualità/prezzo, per competere in maniera proficua: 1€ = 100 secondi. Giorgini ed Agnelli reputano ancora prematura nell’area torinese questa soluzione, indicando nei 120-130 secondi la tempistica più adeguata, almeno inizialmente.

**ARTICOLO SULL’ALP**

Presto la nostra associazione potrà avvalersi di un’ottima vetrina. E’ stato contattato Massimo Cicalini, giornalista della rivista di settore “Area di Servizio” (grazie a Michele Murialdi). L’ausilio di un mezzo di informazione non può che giovare all’ALP.

**SERVIZI SALE, SPURGHI, ENERGIA, CORSI SICUREZZA**

In questo incontro primaverile non si sono toccati gli argomenti inerenti ai servizi convenzionati, in scadenza a fine giugno. In realtà sono pochi gli associati che ne hanno usufruito. Tuttavia resta una tematica sempre attuale quella di abbattere i costi degli impianti. Solo però aumentando il numero degli associati è possibile realmente risparmiare.

**NOVARA ARRIVIAMO!**

La riunione odierna di Asti è stata in qualche modo propedeutica a quella già programmata per metà/fine giugno. Perché la zona del novarese? Per avvicinare alcuni associati ALP che ancora non abbiamo avuto il piacere di conoscere personalmente, ed in particolar modo al fine di analizzare il territorio e diffondere idee ed obiettivi ai nuovi partecipanti e, si spera vivamente, associati!.

**COMMENTO FINALE DEL PRESIDENTE**

Mi scuso per l’assenza per motivi famigliari alla riunione del 8 aprile.

Ritengo opportuno sottolineare come sia sempre più difficile raggiungere l’obbiettivo della comunione di intenti tra i vari protagonisti del nostro settore.

Rimane sempre forte la poca attitudine dei colleghi reticenti, nel voler approfondire il discorso associativo.

Ciò permetterebbe un salto di qualità che per ora non c’è stato.

Ritengo utile, al fine pratico, che per smuovere questo “purgatorio” psicologico dei vari lavaggisti, alzare il livello di qualità e obbiettivi dell’ALP.

Il passo, a parer mio importante da dover tentare è quello del riconoscimento a livello istituzionale dell’associazione, attraverso una “certificazione” o autoregolamentazione della qualità del nostro servizio offerto.

Questa strada è l’unica percorribile per poter creare un “appeal” differente sui clienti.

Ritengo che livellarsi su parametri qualitativi ( da stabilire ovviamente) di un certo valore, possa e debba essere mostrato ai clienti ( attraverso una banalissima carta dei servizi o marchio o stemma di associazione riconosciuta a livello nazionale) allo scopo che, il cliente stesso possa rendersi conto di un servizio offerto da un professionista attento del settore o un qualsiasi imprenditore improvvisato, senza nessuna qualifica o attenzione alla qualità del servizio.

In parole povere è ora di mettere in evidenza chi lavora per dare valore a questa attività e chi lo fa per sbarcare il lunario, appiattendo verso il basso tutto il mercato.

Ciò detto, spero che ognuno di noi, abbia voglia di approfondire in prima persona il tema e porlo all’attenzione degli altri associati attraverso la condivisione di documenti, leggi, decreti, e quanto di utile allo scopo di iniziare questa nuova avventura.

IL PRESIDENTE

*ALESSIO BILLIA*