

ASER AFTERMARKET AUTOMOTIVE



IDAP / NEXUS A.I.

67 CENTROS +12 EN PORTUGAL (+4 EN 2020)

Resultados+Objetivos En 2020 todo el sector sufrió, pero tal como anunciamos en nuestro programa "ASER en directo", nuestra caída estuvo por debajo de la del sector. Una caída "en orgánico", sin tener en cuenta crecimientos por nuevas tiendas o nuevos socios, del 8%, pero teniendo en cuenta todos los datos, nuestro resultado final fue de un -2%. En este primer trimestre el Grupo también está por encima del 4% de crecimiento presentado por el sector. En el primer trimestre hemos superado en un 2% el 2019, sobre todo gracias al excelente mes de Marzo. Hacia final del 2021 esperamos acercarnos o superar el doble dígito a final de 2021 y recuperar cifras del 2019. Como grupo tenemos espacio para seguir creciendo, especialmente en Portugal.

→ **Ya en el comienzo de 2021 nuestros resultados están por encima de los de 2019, por lo que somos muy optimistas respecto a los resultados globales de este año.**



sector y hacer que también en otros sectores se conozca y se hable de la posventa, como demostramos con los dos Congresos de Aftermarket que hemos realizado.

Además, en 2021 realizaremos una acción especial en julio para celebrar nuestro 5º Aniversario y, en línea con nuestra estrategia de crecimiento, estaremos presentes en Expomecânica Oporto. Y, en función del desarrollo del año, estamos trabajando en alguna sorpresa más para este año.



Las previsiones Nosotros trabajamos constantemente para superarnos y para que los socios puedan obtener resultados positivos y rentabilidad en sus negocios. Ya en el comienzo de 2021 nuestros resultados están por encima de los de 2019, por lo que somos muy optimistas respecto a los resultados globales de este año.

En 2019 marcamos la estrategia para los siguientes tres años, con un objetivo de crecimiento en socios y en cifra de negocio. Este plan se ha visto ligeramente pausado por la situación 2020, pero seguimos trabajando para conseguirlo, y muestra de ello son las últimas incorporaciones en Portugal y la apertura de nuevas sedes por parte de alguno de nuestros socios.

Acciones relevantes El Recambiazoo y el Give Me Five son acciones muy innovadoras respecto a lo que se hace en el sector, están muy consolidadas y nos dan unos resultados excelentes, incluso en años como el 2020. Además, el año pasado lanzamos "Las 12 Causas ASER" con el fin de crear conciencia sobre la importancia del mantenimiento preventivo de los vehículos para cuidar de la seguridad y el medio ambiente. Y también realizamos el primer programa de televisión en directo y en abierto de nuestro sector, "ASER en Directo". Queremos cuidar y dar importancia a nuestro

Ajustes Lo primero que tiene que hacer la distribución es tener compañías sólidas y estados financieros no muy apalancados para poder hacer frente a situaciones complicadas en las que no se vean comprometidas las compañías. En resumen deben de cuidar muy bien los márgenes y las rentabilidades de sus negocios, al igual que su apalancamiento financiero. En segundo lugar deben afrontar de manera estratégica procesos de digitalización que mejoren la eficiencia de sus negocios, un mejor conocimiento de sus clientes, mayor integración con sus proveedores siempre aportando valor a sus negocios. Deben tener muy clara su estrategia de negocio y donde aportan valor, no vale con hacer lo mismo que hacen los demás. Cada uno debe tener su propio ADN. Por último debe cuidar muy bien los mejores activos de una compañía que son sus personas al mismo tiempo que incorporar al sector nuevo capital humano que ayude a afrontar con mayor garantía y profesionalidad los nuevos retos y desafíos que tenemos por delante.



MÁS DE CERCA...

JOSÉ LUIS BRAVO

DIRECTOR GENERAL EN ASER AFTERMARKET AUTOMOTIVE

LIKES Llegué, hace ya más de ocho años, a un sector que no conocía en profundidad y desde el primer momento me llamó la atención que la posventa es el sector "del emprendimiento", de familias que arriesgan y montan sus pequeños negocios, sus tiendas de recambios, que poco a poco han ido creciendo y evolucionando, haciendo que aquel emprendedor que montó su tienda se haya convertido en un empresario. Siento una gran admiración. Es un sector muy humano, muy de personas.

DISLIKES La falta de datos y transparencia. Creo que, aunque se ha avanzado bastante, aun nos falta camino por recorrer en este sentido. Muchas veces cuando nosotros nos sentamos con algún proveedor y compartimos nuestros proyectos, nuestros datos, nuestra estrategia, aun se sorprenden de la transparencia del Grupo. No es la tónica general del sector.

VIVENCIA No soy diferente en la oficina que en otros contextos. Como buen "bilbilitano" tengo momentos de menos calma, pocos, pero vuelvo rápidamente a mi ser natural sin necesidad de ningún proceso de recuperación.

AFTERWORKS No lo interpreto como "llevarme el trabajo a casa" en el sentido literal de la frase, y tampoco lo siento así. En este trabajo siempre tienes que estar disponible para los socios, independientemente del horario o del día de la semana. Además, siempre estoy buscando la innovación y nuevas ideas para el Grupo, siempre estoy "dando vueltas a la cabeza",

pero esto para mi es algo natural.

VIDEOCALLS La verdad es que he perdido la cuenta, pero muchísimas. Hemos intentado retomar las reuniones presenciales siempre que ha sido posible, con todas las medidas de seguridad, pero el online sigue ganando por goleada.

DESCONECTANDO Es el mismo caso que en la anterior pregunta, la del trabajo a casa. Pero disfruto a tope de las vacaciones, la familia y el tiempo libre. Ya me conocéis, me gusta vivir cada momento.

LOS 3 DESEOS Yo pediría: 1 Seguir siendo un sector tan nuestro, tan personal, tan extraordinario. 2 Que nos dejen competir siempre con las mismas armas en cuanto a datos, accesibilidad a piezas, reparaciones... 3 Ponerse en verdadero valor dentro de la cadena de automoción frente a administraciones a la distribución y a los talleres.



Más información sobre nuestra gama de productos en:



www.youtube.com/ngkntk

www.tekniwiki.com

www.ngkntk.com



[ngkntkiberica](https://www.instagram.com/ngkntkiberica)

Una nueva edición de una de las acciones más emblemáticas del grupo

VUELVE “EL RECAMBIAZO” DE ASER

Tras de verse obligados a trasladarlo a junio de 2020, este año la campaña vuelve a su mes original: el pasado 1 de mayo arrancó una nueva edición de El Recambio de ASER.

El Recambio es la acción promocional en la que, a través de los socios del Grupo de distribución, más de 100 proveedores ofrecen a los clientes de ASER descuentos adicionales de hasta el 10%.

Y como El Recambio es también una acción pensada y dirigida a los clientes de los socios de ASER, reparte más de 50.000 en herramientas y consumibles para los talleres.

Coincidente con el 5º Aniversario de ASER



Este Recambio 2021 es especial; más que los anteriores, ya que coincide con el quinto Aniversario del nacimiento de ASER. Hace cinco años que nació ASER Aftermarket Automotive, y también la campaña que se ha convertido en un emblema del Grupo, reflejo de sus valores y de su manera de trabajar.

El Recambio sigue batiendo re-



“EL RECAMBIAZO ES PARTE DE NUESTRA ESTRATEGIA Y DE NUESTRO ADN”

MARTÍN BAJUK, DIRECTOR COMERCIAL DE ASER

Todos nuestros socios “llevan en la sangre” El Recambio porque comprenden que es una acción destinada a ayudarles a vender más y mejor, pero también a ayudar a sus clientes, y así es como la transmiten al mercado. Lo hemos dicho muchas veces, pero es la campaña más completa e innovadora del sector de la posventa. Nació en 2016 con unos objetivos muy definidos, aumentar las ventas de los asociados, elevar el importe medio de los albaranes y conseguir nuevos clientes, y estos objetivos se consiguen año tras año, con unos resultados excelentes.

El año pasado fue atípico, debido a la situación de crisis generada por el coronavirus, y nos vimos obligados a trasladar la campaña al mes de junio, mes en el que el sector comenzó a recuperar paulatinamente su actividad normal, para ayudar a los socios y clientes a recobrar esa normalidad cuanto antes. A pesar de las cir-



constancias y después de tres semanas de campaña ya habíamos alcanzado los más de 7.000 albaranes inscritos.

En esta nueva edición queremos superar los datos de años anteriores y ayudar a los socios a huir de la guerra del mercado, que está devaluando el producto, con una acción de descuento puntual, que no afecte a sus márgenes. Tenemos crecimientos acumulados en los anteriores Recambios de más del 50% vs los mismos meses de años anteriores sin campaña, y cada vez parece más difícil conseguir aumentar esta cifra. Pero se consigue año tras año, incluso en un año como 2020. Según nuestros datos, a cierre de marzo las cifras del Grupo están por encima de la media del sector, y esto nos hace ser muy optimistas también respecto a las cifras de El

Recambio 2021. En los primeros días de campaña los resultados ya fueron muy positivos y alentadores.

“PARA NUESTRA EMPRESA EL RECAMBIAZO DEL 2021 PUEDE SER EL MAS IMPORTANTE DE TODOS”

JOAQUÍN HERNÁNDEZ, GERENTE DE RECAMBIOS JESÚS

Cada edición de El Recambio es importante y especial. También lo fue la del 2020, que nos ayudó a recuperarnos en un año tan difícil. El sector necesita ser impulsado por este tipo de acciones que motiven y refuercen nuestra actividad y la actividad de nuestros clientes. El Recambio no se queda en un Grupo o en uno de sus socios, llega al taller con mucha fuerza e incluso nosotros trabajamos para que esa ilusión y condiciones especiales, el taller también se las transmita también al cliente final, de manera que también impulse su actividad. El Recambio ayuda a vender.



Desde la primera edición, la hemos asumido como una parte más de nuestro negocio y hemos involucrado a todo el equipo de Recambios Jesús para que la sientan de esta manera. Para todos es una gran campaña que nos aporta muy buenos resultados. Los descuentos extra, los regalos, el trabajo que hay detrás de El Recambio, no tienen precio y los clientes son conscientes de ello.



cords cada año; de inscripciones, de compras y ventas, de premios repartidos... Y este año El Recambio vuelve para repartir premios y descuentos especiales entre los clientes de los socios de ASER en España y Portugal, donde dos nuevos socios, Celparts y Mpeças, estrenan esta acción entre sus clientes.

Grandes premios

Entre los premios, este año, destacan guantes de trabajo, jabón de manos Maco, llaves dinamométricas, cajas de herramientas, juegos de destornilladores, máquinas de ozono, cargadores de batería, boosters y arrancadores, estaciones de carga de aire acondicionado o diagnosis Delphi. Todos pensados para ayudar al taller en su día a día.

Los equipos de los socios están completamente involucrados y son muchos los clientes que solicitan la campaña a su distribuidor ASER de zona. Si a esto sumamos los resultados obtenidos por el Grupo en el primer trimestre y los conseguidos en la primera semana de Recambio, desde ASER son positivos respecto a los resultados esperados en El Recambio 2021.

www.aserautomotive.com



Claridad por encima de todo:
5 años de garantía.

Los profesionales de los talleres de automóviles no necesitan falsas promesas, sino estándares de calidad en los que poder confiar. Por ello, ofrecemos a nuestros socios registrados 5 años de garantía en todos los productos del Power Transmission Group para el Automotive Aftermarket. Sin condiciones.
www.contitech.de/5