

CONVINTI, COESI, AUTONOMI

Fabrizio Guidi

Sono gli aggettivi scelti dal presidente **AsConAuto** per definire i dealer della 'sua' associazione, "rispettata dai competitor, sempre alla ricerca di nuovi servizi per il mondo automotive"

di Roberta Carati

Al vertice di un'associazione che rappresenta il business oggi più redditizio per i concessionari italiani, la vendita dei ricambi originali, e concessionario a sua volta, Fabrizio Guidi è portavoce di un mondo che "si sta indirizzando verso la vendita di servizi, verso una maggiore cura del cliente, nonché verso l'ottimizzazione delle risorse. Processi che passano sempre più da un primo contatto 'digitale' per poi chiudersi in concessionaria. La promozione della vendita dei ricambi originali, con cui da oltre 18 anni sosteniamo i dealer dei consorzi affiliati ad **AsConAuto**", sottolinea Guidi, "è un valore peculiare per creare margine, così come lo stimolo che costantemente portiamo avanti per una maggiore attenzione a tutto il post vendita".

F&F 93 miliardi di PIL e 250.000 posti di lavoro, tanto vale l'industria automotive in Italia. Qual è il peso specifico del segmento dei ricambi originali? Potrebbe crescere?

>>> Ripetto alla commercializzazione dei ricambi, il mercato degli originali è arrivato a pesare per il 30 per cento. Noi operiamo in 17 regioni, e vogliamo arrivare a coprire tutta l'Italia, al servizio di quasi mille concessionari e 20.000 riparatori. Continuiamo a crescere a due cifre ogni anno, rappresentando ormai oltre 800.000.000 di euro di fatturato.

F&F AsConAuto ha delle istanze da sottoporre al nuovo esecutivo?

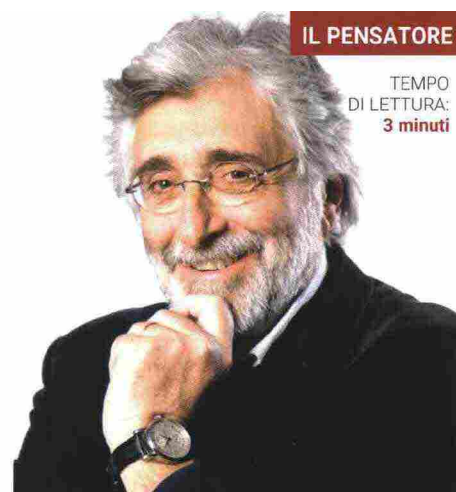
>>> Con Unrae, Anfia e Federauto abbiamo ampiamente dimostrato che un settore che rappresenta l'11% del PIL è completamente abbandonato a se stesso. Eppure tutti insieme abbiamo proposto misure, come quella del ripristino della detraibilità iva e deducibilità al 100 per 100 delle vetture aziendali, che da sole finanzierebbero il settore e rinnoverebbero il parco auto, che oggi è forse il più vecchio d'Europa.

F&F A proposito di Federauto, l'accordo di maggio non rischia di mettere in ombra AsConAuto?

>>> Federauto e **AsConAuto** operano per lo stesso obiettivo: il sostegno dei concessionari italiani di cui sono espressione. L'una sul piano della rappresentanza, l'altra dei servizi. L'accordo che abbiamo sottoscritto con il presidente Cosentino è un atto di grande responsabilità che supera anni in cui non si è voluto vedere la forza che questa collaborazione può esprimere.

F&F Parlando di new mobility, AsConAuto che cosa ha da dire?

>>> Molto. Siamo pronti per servire qualsiasi tipo di circolante. Siamo attivi per formare gli operatori su motori ibridi o elettrici. Abbiamo allargato i confini della nostra logistica ai parchi auto, alla centralizzazione dei magazzini di



TEMPO DI LETTURA:
3 minuti

concessionari. Crediamo nel futuro di motorizzazioni diverse, ma sosteniamo l'attualità assoluta delle nuove motorizzazioni termiche, in primis il diesel. E il parco auto termico avrà ancora bisogno a lungo del nostro supporto.

F&F I noleggiatori che si accordano con i grandi gruppi aftermarket sono una minaccia al business dei concessionari. Andrete alla guerra?

>>> I dealer sono l'unico presidio possibile del loro territorio, sono il trait-d'union fra produttore e consumatore. Sono garanzia della filiera dell'originale. Tentare di scavalcarli è miope. Parliamo con tutti e siamo il miglior canale di vendita e di acquisto. Non andiamo in guerra contro nessuno, ma ci batteremo sempre di più perché il sistema assicuri all'utente finale la qualità e la sicurezza con cui le auto sono uscite di fabbrica.

F&F Guidi come il premier Conte? In che modo riesce a tenere insieme tutte le anime dell'associazione?

>>> L'associazione è una, convinta, coesa, autonoma perché autofinanziata dai concessionari italiani e dai propri partner, rispettata dai competitor, sempre alla ricerca di servizi nuovi da offrire al mondo automotive.

AsConAuto non ha più anime ma più intelligenze che si sostengono a vicenda, e questo ci aiuta a continuare a essere vincenti.