

Media review



Indice

ASCONAUTO

3

Automotive Dealer Day Digital Edition, l'intervento di Fabrizio Guidi, presidente di AsConAuto
Quotidiano.net - 18/09/2020

4



ASCONAUTO



Automotive Dealer Day Digital Edition, l'intervento di Fabrizio Guidi, presidente di AsConAuto



Questo sito contribuisce alla audience di

Nel 2020 l'appuntamento che si svolge tradizionalmente in Fiera a Verona, vede i protagonisti della distribuzione auto – “Business Explorers”- e gli addetti ai lavori confrontarsi e muoversi in spazi virtuali: Automotive Dealer Day Digital Edition – ADD20 occupa 2 giornate di lavori in formato smart e completamente digitale.

Il 16 e il 17 settembre i lavori del palinsesto messo a punto da Quintegia sviluppano, attraverso iniziative sinergiche, un focus che verte su tematiche vitali per affrontare in modo efficace il cambiamento epocale, sollecitato anche dai fenomeni innescati dalla pandemia.

E in concomitanza di ADD 2020 Digital Edition tutti i responsabili del sistema AsConAuto sono riuniti fisicamente in uno spazio associativo creato ad hoc a Castagneto Carducci, per le due giornate dei lavori da seguire online, ma insieme pur nel rispetto delle nuove regole di cautela sanitaria. Sono presenti e in forze – presidente e 2 vicepresidenti, tutti i presidenti di Consorzio (*), amministratori di tutti i distretti della logistica, la redazione di AsConAuto Informa e Gruppo Gestione Consorzi: testimonianza della compattezza d'intenti sviluppata dalla rete e delle energie propositive coinvolte nel progetto associativo, malgrado le oggettive pesanti e inedite criticità che caratterizzano il mercato automotive globale sconvolto dalla pandemia.

Leggi anche: Targa prova, la posizione di AsConAuto. Dichiarazione del presidente Guidi

Una Tavola rotonda virtuale “Service: scenari e strategie per il mercato e le reti “, in programma giovedì 17 settembre: dalle ore 12.00 alle ore 13.00 vede a confronto sul Service: Marc Aguetaz Country Manager, GiPA Italia, Udo Herbert Director Customer Services and Head of Training Academy, Mercedes-Benz Italia e Fabrizio Guidi Presidente, AsConAuto

Il presidente Fabrizio Guidi rileva: “La Concessionaria presidia la Rete. Il Service presidia la Concessionaria. Oltre il 70 per cento delle concessionarie operative in Italia fa parte oggi di AsConAuto, la nostra Associazione nata nel 2001 si conferma un progetto che cresce con responsabilità: 25 Consorzi, organizzati su base territoriale in 90 province e in 17 Regioni, formati da 941 Concessionari attivi in 1.793 sedi operative con magazzini ricambi, 93 marchi rappresentati e 21.754 autoriparatori”.

“Ormai un caposaldo di affidabilità di prestazioni sul territorio nazionale, dove la rete è diffusa in modo capillare, anche in occasione di emergenze inedite. Durante il periodo di lockdown causato da Covid-19, infatti, sia le officine sia i magazzini delle Concessionarie sono rimasti aperti a disposizione per le emergenze ma, nei limiti del possibile, anche per la rete di autoriparatori affiliati. È stata una opportunità per testare una serie di servizi nuovi: Pick Up & Delivery (presa e riconsegna del veicolo), corsi di formazione, logistica gomme / auto...”.

“La capillarità sul territorio è certamente uno dei punti di forza della attuale rete nazionale di autoriparatori (carrozzerie, elettrauto, gommisti, meccanici, officine dei concessionari auto) che sta diventando sempre più tecnologica: gran parte è già raggiunta grazie all’uso del ricambio originale (fornito dalla filiera AsConAuto). Negli anni, qualità ed efficienza del nostro progetto a sostegno della vendita del ricambio originale hanno sostenuto la crescita di attenzione nei nostri confronti da parte delle case automobilistiche, perché la marginalità per la rete risulta quattro volte superiore al margine della delega al ricambista e offre anche la titolarità di una logistica in proprio”.

“Per quanto riguarda il rapporto con le Flotte di NLT permangono ancora incertezze, da parte dei competitor importanti; per un atteggiamento che vorrebbe saltare i Concessionari in questo processo, come avviene già per la vendita delle vetture (un tema su cui si è aperta una vertenza legale presso la Comunità Europea- Antitrust)”.

E il presidente Guidi ribadisce: “Il nostro focus è mirato a mantenere originali gli autoveicoli: conservare il «valore della propria auto» è una tutela della sicurezza e un diritto dell’ automobilista che sarà in grado di farlo solo se può scegliere come e dove farla riparare, ovunque. AsConAuto è già il canale ideale per acquistare e vendere i ricambi originali grazie alla copertura capillare del territorio. Ma lavora per far sì che si possa arrivare a una Rete di Autoriparatori che operi con la massima qualificazione. In questo progetto trovano spazio, a pieno titolo, sviluppo e consolidamento del rapporto dei Concessionari con una rete di autoriparatori, disponibili a dare vita a un sistema che mantiene al centro la qualità della riparazione”.

“Nuove applicazioni sono state create come supporto all’attività quotidiana. Dopo la App A-Dealers dedicata ai Concessionari soci, è nata A-Service: la App dedicata esclusivamente agli autoriparatori della rete e che propone tanti vantaggi in una sorta di magazzino sempre aperto, a portata di smartphone e in un click, messa a disposizione in occasione della seconda edizione di Service Day a Brescia nel novembre 2019. Una applicazione scaricabile gratuitamente che rapidamente ha riscosso il successo degli autoriparatori – oltre 6.000 l’hanno scaricata e ne stanno facendo uso per accedere ad A.Ri.A., l’Area Riservata AsConAuto di contatto con la rete”.

“E la nostra attenzione anche verso il cliente finale è destinata a potenziare la rete. Una rete depositaria dei servizi che tramite l’Associazione potremo mettere a disposizione dei Concessionari, in un processo capace di aprirsi a tutte le sinergie possibili. Non dobbiamo dimenticare che in ogni crisi e turbativa del mercato si presentano anche «nuove opportunità». Oggi ci confrontiamo già con la mobilità del futuro, che migliorerà il dialogo della vettura con l’ambiente circostante, aprendo scenari, finora inaspettati, che ci fanno ipotizzare un ampliamento dei servizi consortili”.

Il ruolo del concessionario

“Al centro del nostro sistema permane il Concessionario, fulcro e baluardo di attività a presidio del territorio, mentre il Service rappresenta una risorsa, a volte sottovalutata, di marginalità e di lead. I nostri Concessionari associati sanno bene che la sfida del loro prossimo futuro si gioca anche sul pieno sviluppo di questi due fattori. E che saranno protagonisti insostituibili solo consolidando il loro rapporto con il territorio”.

Ultima modifica: 18 settembre 2020