



AsConAuto all'Automotive Dealer Day su mercato e attriti con il noleggio



AsConAuto, l'Associazione dei consorzi di concessionari, ha partecipato ad **Automotive Dealer Day**, evento b2b che quest'anno si è svolto in modalità digitale. L'ente aggrega 25 gruppi, organizzati su base territoriale in 90 province e in 17 regioni, formati da **941 dealer attivi in 1.793 sedi operative** con magazzini di ricambi, 93 marchi rappresentati e 21.754 autoriparatori.

Praticamente tutto, o quasi, il mondo dell'automotive presente in Italia. Un comparto che vale 195 miliardi di euro di giro d'affari complessivo e incide per l'11,1% sul Pil del Paese. *MissionFleet* ha incontrato (virtualmente) il vicepresidente **Roberto Scarabel**. Al quale abbiamo chiesto come gli autoriparatori vedono il settore in Italia in questo momento difficile. E come sarà il domani.

«Il futuro sarà online», esordisce. A cominciare dagli eventi: «I prossimi appuntamenti dell'Automotive Dealer Day devono avere un "doppio binario": digitale, per chi viene da lontano. Poi in presenza, per offrire incontri vis-à-vis utili alla professione. Quest'anno il backstage è stato difficile, visto che non abbiamo fatto accordi».

La flotta AsConAuto: 349 furgoni e 40.000 km al giorno

AsConAuto ha il polso del settore auto: durante il periodo del lockdown non vi siete mai fermati. E' corretto? «Correttissimo. Nonostante lo stop, abbiamo servito **20.000 clienti con una flotta di 349 furgoni**, recapitando loro tutti i pezzi di ricambio di cui avevano bisogno e percorrendo in totale 40.000 chilometri al giorno. Certo, abbiamo lavorato meno, il giro d'affari nei primi 8 mesi del 2020 è sceso del 16,21%. E considerando che ad aprile praticamente non si sono vendute auto (-98% su aprile 2019, ndr), non possiamo che essere contenti. A questo punto pensiamo di chiudere l'anno con un calo percentuale a una sola cifra».

Leggi dell'edizione 2019 di ADD a Verona con Matteo Salvini, leader della Lega.

Il **settore delle riparazioni**, quindi, getta una luce di ottimismo. «Nel 2019 abbiamo avuto un **giro d'affari** di 97 milioni di euro. Frutto anche dell'efficiente organizzazione: i nostri mezzi, alle 6.30 del mattino sono già pronti ad attraversare l'Italia e portare pezzi di ricambio ai concessionari e ai riparatori. Tutti originali, come peraltro vogliono i nostri associati (il 90% delle transazioni, ndr)».

L'associazione punta molto sulla **formazione** dei propri associati, visto che la tecnologia nell'automotive cambia rapidamente.

«Vogliamo agevolare i soci più piccoli. L'obiettivo? Dare a tutti la possibilità di fornire auto

sostitutive ai clienti. E in questo è già intervenuta **Findomestic**, che permetterà di noleggiare a canoni molto competitivi».

AsConAuto e le criticità con il noleggio a lungo termine

«Siamo nati nel 2001 e siamo cresciuti. Oggi **il 70% delle concessionarie italiane è associata a noi** – argomenta il presidente Fabrizio Guidi dall'Automotive Dealer Day –. La concessionaria presidia la rete e il *service* presidia la concessionaria. La **capillarità** di sul territorio è certamente uno dei punti di forza dell'attuale rete nazionale di autoriparatori (carrozzerie, elettrauto, gommisti, meccanici, officine dei dealer)».

Durante l'evento virtuale, Guidi si è soffermato sulle aziende di **noleggio auto lungo termine**.

«Sul rapporto con loro permangono ancora incertezze, da parte dei competitor importanti. Questo per un atteggiamento che vorrebbe **saltare i concessionari** nel processo, come avviene già per la vendita delle vetture». Un tema su cui si è aperta una **vertenza legale** presso la Comunità europea e l'Antitrust.

La tecnologia è intanto entrata nelle tasche dei clienti, prosegue il presidente.

«Nuove applicazioni sono state create come supporto all'attività quotidiana. Dopo l'**app A-Dealers** dedicata ai concessionari associati, è nata **A-Service** per gli autoriparatori. Si tratta di una sorta di magazzino sempre aperto, a portata di smartphone».



Fabrizio Guidi