



Klimamobility Congress 2021, il commento di Roberto Scarabel, vicepresidente vicario di AsConAuto



Questo sito contribuisce alla audience di

La mobilità del futuro è già arrivata, anche per le sollecitazioni create dalla pandemia nell'accelerare la **rivoluzione** avviata nel mercato automotive. La casa può diventare un elemento centrale anche per rifornire l'auto elettrica: abitazione e batteria della autovettura, infatti, sono in dialogo diretto tanto da trasmettere energia, l'una all'altra, al bisogno. Questo sistema si sta affermando in tutto il mondo e necessita di alcuni accorgimenti tecnici, semplici ma specializzati. Risposte diverse e professionali sono quelle che il mercato automotive deve fornire a una **clientela incerta**, a volte confusa e **disorientata**, di fronte alle molte proposte nuove di offerte anche allettanti ma nella costante ricerca di qualità e di **sicurezza** da parte di chi interviene sul proprio automezzo.

Successivamente all'intervento a Klimamobility Congress 2021, in live streaming, **Roberto Scarabel**, vicepresidente vicario di AsConAuto osserva come il sistema, messo a punto negli anni dal **progetto innovativo** di AsConAuto a favore del **ricambio originale** possa aiutare anche il **passaggio epocale in atto**, in virtù della professionalità espressa dalla rete sul territorio. *“La rete dell'Associazione, in effetti, è diffusa in modo capillare sul territorio e sostiene in modo qualitativo e specializzato non soltanto la distribuzione e l'uso del ricambio originale ma anche la preparazione e la professionalità degli addetti, tramite iniziative, sia in presenza sia online, di AsConAuto Academy per l'aggiornamento e per la formazione professionale, indirizzate anche alle nuove tematiche del veicolo elettrico e che si sono intensificate durante le difficili situazioni create dalla pandemia. Da tempo, abbiamo predisposto aggiornamenti costanti e specialistici anche su queste dinamiche nella nostra articolata offerta a catalogo di corsi, realizzati ad hoc da AsConAuto Academy: divisione specializzata della Associazione, che promuove e diffonde una cultura professionale e tecnica aggiornata all'interno della propria rete, supportando ogni livello di competenza e di responsabilità per dare risposte di qualità alla clientela. Il ricambio originale – da noi promosso e*

distribuito in modo ottimizzato su tutto il territorio – è percepito sempre di più dal cliente come un elemento che agguisce sicurezza per l'automobilista italiano”.

E Roberto Scarabel esprime in sintesi il pensiero del comparto automotive a commento dello scenario odierno: *“Il 2020 è stato drammatico anche per il nostro settore. Il crollo d’immatricolazioni spaventoso: 535.000 vetture in meno rispetto al 2019 (-27,9%) e la nostra filiera ridotta in condizioni difficilissime. Dall’inizio della nostra attività in comune nella nostra Associazione abbiamo destinato molte energie e risorse alla innovazione, ottimizzazione e alla digitalizzazione dei processi. Il percorso di sviluppo del nostro progetto comune – diffuso in modo capillare sul territorio italiano – ha portato innovazione e valore, anche attraverso l’adozione delle nuove tecnologie rese disponibili da Internet e dalla rapida diffusione nel nostro Paese nell’uso di social e smartphone con i conseguenti mutamenti di consumo. Il nostro parco circolante di oltre 37 milioni di veicoli (dati Unrae) dalla anzianità media di oltre 13 anni impone di favorire un rapido ricambio dei mezzi in circolazione, dei quali oltre il 33 per cento è Euro 0/1/2/3. È indispensabile svecchiare i parchi auto dei Concessionari Italiani, che sono pieni di automezzi aziendali nuovi e usati Euro 4/5/6 e tali da potere venire incontro anche alla possibilità di spesa dei clienti. La rete dell’Associazione è diffusa capillarmente e supporta in modo qualitativo e specializzato non soltanto la distribuzione e l’uso del ricambio originale ma anche la preparazione e la professionalità degli addetti, anche grazie alle iniziative, sia in presenza sia online, di AsConAuto Academy per l’aggiornamento e per la formazione professionale, indirizzate da tempo alle nuove tematiche del veicolo elettrico e che si sono intensificate durante le difficili situazioni create dalla pandemia. Va ricordato comunque che, malgrado la impennata dello scorso anno che ha fatto toccare al nostro Paese la percentuale del 2 per cento per quanto riguarda il veicolo elettrico (in contrapposizione a una media in ambito Ue pari al 5%, con eccezione dei Paesi Bassi leader con un picco di oltre l’11%) il nostro acquirente resta sovente perplesso e alla ricerca d’informazioni da fonti accreditate di fronte all’acquisto di un automezzo elettrico, anche in relazione alla difficoltà di reperire sul territorio colonnine di ricarica. Anche per queste difficoltà il freno a mano risulta tirato per l’auto elettrica tra i consumatori italiani, che soltanto nel 37 % dei casi (campione consumatori rilevati dalla indagine presentata a Automotive Dealer Day 2020 Special online edition 2020, fonte Quintegia) prenderebbero in considerazione l’acquisto di un automezzo elettrico. In ogni caso la nostra rete è preparata per dare assistenza qualificata e specialistica alla clientela: una garanzia di qualità e di professionalità al servizio della sicurezza. In questo inizio di un anno che si apre con le speranze di miglioramento della pandemia collegate alla vaccinazione già avvenuta del primo milione di italiani, guardiamo al futuro per ripartire in uno spirito costruttivo anche grazie alla recente approvazione bipartisan in Parlamento di un emendamento alla Legge di Bilancio 2021 che ha introdotto nuove misure di sostegno al rinnovo del parco circolante con vetture meno inquinanti e più sicure: misure richieste con forza in un’azione comune dalle Associazioni del settore automotive: Federauto, Anfia e Unrae. Iniziative concrete che potranno permettere al comparto automotive, che rappresenta una parte così rilevante del Pil nazionale, di continuare a lavorare con professionalità e generare profitti. La nostra rete intende continuare a fare la propria parte in modo responsabile e con spirito di squadra tramite le attività sviluppate sull’intero territorio, dove supportano non solo tutte le filiere produttive ma anche le comunità locali. Malgrado gli associati AsConAuto, rivenditori e officine, abbiano risentito del peso economico del blocco, sono però stati in grado di dare risposte qualificate anche per quanto riguarda l’auto elettrica e le varie problematiche che coinvolge: tra le quali emerge la messa in sicurezza del personale addetto all’assistenza e dei clienti”.*

Il mercato del post-vendita in Italia vale **oltre 30 miliardi di euro** ed è presidiato sul territorio da circa **35.000 aziende** tra riparatori, carrozzerie e gommisti. In oltre 7 casi su 10 le imprese sono affiliate a network per il reperimento di informazioni tecniche,

formazione, ricambi e attività di marketing.

Leggi anche: **la solidarietà di AsConAuto**

Ultima modifica: 1 febbraio 2021