



AsConAuto: ricambi originali e sicurezza, gli antidoti alla crisi



AsConAuto ha pubblicato nei giorni scorsi il **bilancio del 2020**: l'**Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli**, impegnata ormai da un ventennio nel potenziamento del business e della cultura dei ricambi originali, lo scorso anno ha sviluppato un volume d'affari pari a 625 milioni di euro, con un calo soltanto del **10,33%** rispetto al 2019.

Un risultato che, come testimonia il presidente **Fabrizio Guidi**, evidenzia la *resilienza dei concessionari (945 dealer attualmente sono soci dei 26 Consorzi che compongono AsConAuto) e l'importanza del post-vendita durante una crisi, quella determinata dal Covid, mai vista in passato.*

Approfondisci: quali sono le prospettive del post vendita? Il nostro punto con Gipa Italia ASCONAUTO: IL BILANCIO DEL 2020

"Durante il lockdown abbiamo lasciato aperte le sedi e le consegne dei ricambi, ma, come per tutti, sono stati mesi drammatici. Poi siamo ripartiti e consideriamo il calo del 10% del fatturato un dato molto positivo" spiega Guidi.

La tenuta è stata certamente superiore a quella del resto del settore automotive, *"che comunque ha provato a reagire, grazie agli **incentivi** che hanno consentito al mercato di recuperare risorse"*. In virtù di questo risultato, AsConAuto guarda con fiducia al **2021** appena cominciato.

Leggi anche: [gli incentivi in vigore per risollevare il mondo automotive I PROGETTI PER IL 2021](#)

Il 2021 sarà l'anno del **ventesimo anniversario di AsConAuto**. *"La partenza fa ben sperare: abbiamo completato la copertura del quadro nazionale, compresa la **Calabria**, e i risultati finora sono sulla stessa linea del 2019. Per quanto riguarda le prospettive del mondo automotive, vediamo cosa accadrà sul piano degli incentivi"*.



In questo contesto, aggiunge Guidi, *“noi stiamo continuando a rafforzarci e ci stiamo organizzando anche per stare al passo con lo sviluppo dell’elettrificazione. Da una parte sul piano formativo, attraverso i corsi della nostra **Academy**, dall’altra lavorando sulle condizioni per agevolare la nostra rete nell’ambito delle infrastrutture di ricarica”*. Allo stesso tempo, proseguono i progetti, già avviati, sulla **digitalizzazione delle concessionarie** associate.

L’IMPORTANZA DEL POST VENDITA

Il post vendita, secondo il presidente di AsConAuto, si conferma una **marginalità indispensabile per i dealer**. In vista del futuro, in ambito Service occorrerà continuare a lavorare *“sulla qualità della riparazione e, di conseguenza, sulla sicurezza dei veicoli”*.

Leggi anche: come è cambiata la gestione dei ricambi dopo l’avvento del Covid

E, come detto, sull’elettrificazione, anche se i numeri, per ora, parlano chiaro. *“Su un parco circolante di 39 milioni di veicoli, l’elettrico rappresenta ancora una piccola quota. Crediamo che la sostituzione sarà graduale e non vediamo grandi stravolgimenti nel breve”* conclude Guidi.