



AsConAuto protagonista all'ADD 2021: festeggia i primi 20 anni e premia chi ha reso possibile il successo [1.825 sedi 23.223 clienti] - News



add 2021

17 settembre 2021 -

La A di AsConAuto è simbolo di una formula unica in Europa. Innovazione continua e dealer in grado di presidiare con efficacia il loro territorio sono alla base della costante crescita che dai quattro consorzi del 2001, ha raggiunto piena copertura nazionale con 26 distretti

Dopo avervi raccontato quasi tutto dell'Automotive Dealer Day 2021 a Verona, passiamo a qualcosa che ci sta a cuore non solo professionalmente, ma anche umanamente. I festeggiamenti per i 20 anni di **AsConAuto**, con significato ben oltre alle date, alle cene e i premi fisici che passano di mano. Ci sono **le persone, che lavorano insieme sul fronte del ricambio auto e non solo, da due decenni**. Ci sono quelli che hanno vissuto il cambiamento dall'Euro3 alle native elettriche sempre dalla parte che segue: **il post-vendita. Un fronte interessante**, che vale per l'Italia e per gli automobilisti più di quanto riscuota interesse mediatico.

Per questo abbiamo piacere di raccontare i successi di una **realtà associativa originale**, unica in Europa, sempre in evoluzione. Con l'Italia rete più fedele al **ricambio originale**. Come ha sottolineato il presidente **Fabrizio Guidi** durante la tavola rotonda sul tema: **"Service e ricambi come fronte strategico: mercato, elettrificazione, connettività"**, nel corso della quale sono stati analizzati i dati del mercato post-vendita

elaborati da Gipa Italia.

Passato e futuro

Tra gli appuntamenti nelle sale di VeronaFiere, interamente dedicata ad AsConAuto è stata la sessione: **"A come Service: 20 anni di AsConAuto"** con interventi di **Fabrizio Guidi**, presidente AsConAuto; **Roberto Scarabel**, vicepresidente vicario di AsConAuto e **Luca Montagner**, senior advisor Quintegia, associate director ICDP. Un **bilancio** che ha portato il fatturato* associativo dai 46 milioni di lire del 2001 (anno di nascita del progetto associativo) a più di 334 milioni di euro nel 2010 e agli oltre 774 milioni di euro del 2020. Insieme alla presentazione delle **linee guida** di un futuro nel quale non servono divisioni, ma **sinergie** e in cui il **dealer** resta saldamente al centro di progetti nei quali le persone contano davvero e restano protagoniste. La competitività nel mercato dell'**Aftermarket** e dei **servizi per la mobilità** su strada ha sempre richiesto una strategia e un approccio diversi in una visione d'insieme, orientata allo sviluppo su basi originali di collaborazione tra soggetti tra loro concorrenti nel mercato.

Numeri seri

*"A come Service: un assunto che oltre a fornire alla clientela un percorso di riparazione, utilizza ricambi originali e procedure d'intervento originali. Che intende ottimizzare sempre più i processi associativi. Un modo per dare al conducente più sicurezza e maggiore salvaguardia del valore dell'auto, che resta il protagonista dell'intervento da parte della nostra rete associativa - rileva il presidente **Guidi** - Tutte le persone che fanno parte del nostro sistema associativo ne condividono mission e valori. E sono proprio le persone a fare la differenza e a rendere il nostro progetto, creato e sviluppato con il lavoro quotidiano, in grado di superare le tante difficoltà, come le più inaspettate provocate dalla pandemia. Durante le emergenze, la nostra crescita è stata gestita con senso di responsabilità. Officine e Magazzini delle nostre Concessionarie hanno garantito il servizio necessario, supportando anche i riparatori affiliati. E la gestione ottimizzata che abbiamo attuato nel 2019-2021 ha coadiuvato l'attività associativa riducendo, grazie anche all'uso degli ammortizzatori sociali, del 25% il costo sostenuto dai Concessionari Soci nel 2020. Attualmente sono 26 i Distretti/Consorti, più di 500 le persone al servizio di AsConAuto, 501 i veicoli associativi con una unica identità nazionale e un'anzianità non superiore ai tre anni, 1.825 le sedi operative e 23.223 i clienti. La nostra divisione logistica rappresenta la punta di diamante del progetto. Una scelta discussa, valutata, ma anche il primo atto di una struttura nazionale. Altre iniziative hanno preso vita e sono arrivate anche durante le difficoltà del mercato e il dover fare i conti con la grande crisi economica, con la pandemia. Un esempio per tutte: CCNL automotive, il contratto di lavoro ad-hoc nato per nostra volontà, utilizzato ormai da oltre 70 concessionari italiani".*

Sempre il presidente **Guidi**, **applaudito mattatore del palco a Verona**, osserva: *"Un risultato di cui siamo particolarmente orgogliosi riguarda la tematica dell'ambiente. Voglio ricordare che prima del 2001, anno di nascita dell'Associazione, l'approvvigionamento individuale per 20.000 autoriparatori (media di appena 10 km giorno) comportava quotidianamente 20.000 mezzi sulle strade e 200.000 Km percorsi con il conseguente alto dispendio di consumi e livello di inquinamento. 20 anni dopo, la consegna a domicilio AsConAuto che avviene con puntualità e riscuote un alto livello di apprezzamento, vede ogni giorno solo 400 furgoni sulle strade, 80.000 Km percorsi e a*

bordo di mezzi nuovi, con un notevole vantaggio ambientale a beneficio di tutti”.

Roberto Scarabel, vicepresidente vicario di AsConAuto, *sottolinea il ruolo assunto dall’Associazione per favorire la diffusione nella rete di nuove competenze professionali: “Sono indispensabili al mantenimento degli standard qualitativi richiesti da un mercato in profonda mutazione. Gli addetti ai lavori devono aggiungere nuove capacità e corrispondere a normative severe, anche in funzione del processo in atto e irreversibile verso l’elettrico. Inoltre, cresce la necessità di spiegare in modo efficace a un automobilista disorientato, ma fidelizzato alla nostra rete, come fare al meglio le proprie scelte di assistenza e acquisto”.*

Solo originali

AsConAuto, dalla nascita, crea e mette a disposizione **servizi originali**, grazie all’utilizzazione innovativa delle **tecnologie** via via disponibili. Nel tempo gli operatori aderenti hanno acquisito maggiore efficienza nei interni, efficacia nel garantire al cliente qualità del servizio atteso al prezzo giusto, disponibilità di attrezzature e di personale competente sempre aggiornato. Anche in coerenza al livello crescente di sofisticazione e digitalizzazione dei veicoli che impone una professionalità rigorosa. Le concessionarie moderne sanno che il futuro appartiene ai servizi fondati su processi ottimizzati e strumentazioni innovative, strutturate ad-hoc e che possono restare competitive solo in quanto si dimostrino dinamiche, flessibili e capaci di **gestire il cambiamento**, grazie a strumenti che abbattano i costi, ma aumentino il contatto con il cliente seguendolo nei suoi nuovi orientamenti di consumo. Perfino nelle difficoltà della pandemia e di fronte alla rivoluzione in corso, in anni di vera criticità, il progetto è stato in grado di assicurare al sistema AsConAuto risultati anche economici importanti e garantire un costante **allargamento della rete**. Nel 2020 la dimensione della rete, composta ormai da **26 Distretti/consorzi AsConAuto**, diventa a **copertura nazionale**.

Una lettera, tanti nomi

A conclusione dell’incontro veronese è stato presentato un **video** che ripercorre i 76 giorni nei quali una staffetta ha portato in giro per l’Italia la A gigante e tridimensionale: simbolo di AsConAuto per essere firmata da tutti gli associati. Un’occasione adeguata anche per consegnare un **riconoscimento** a tutte le persone che hanno contribuito alla crescita e al successo della formula associativa: **Marco Callisti e Filiberto Vaiani** (attestati ritirati da Luca Gemin, amministratore di GC Group), **Plinio Vanini** presidente del Gruppo Autotorino, **Adolfo de Stefani Cosentino** presidente di Federauto, **Giuseppe Guzzardi** responsabile della rivista AsConAuto Informa (house organ associativo), **Alberto Casati** direttore ricambi e accessori di VW Group Italia, **Alessandro Lazzeri** direttore mercato automotive Findomestic, **Giampiero Luvìè** formatore PR3 Consulting & Partnership, **Umberto Seletto** manager Anticrisi Day, **Marco Aguetz** Country manager Gipa Italia e Francesco Casamassima, nipote di **Lino Banfi** che ha ritirato per conto dello zio il riconoscimento attribuitogli per l’impegno collegato ad AsConAuto Campus. Inoltre, assegnazione di targhe ai presidenti e referenti dei consorzi: **Davide Pezzo** (DOC MN-VR-VI), **Dario Soncina** (DOC BS-BG), **Rinaldo Rinaudo** (GRO), **Massimo Milanese** (ROE), **Giovanni Leone** (CDRT), **Dario Campagna** (Ucav Ricambi), **Lorenzo Cogliati** (DOC LC-CO-SO-MB), **Giovanni Rigoldi** (MIRO),

Roberto Scarabel (DOC PD-FE-RO), **Fabrizio Guidi** (DOC TOLI), **Marco Bonsi** (Sincro), **Claudio Capparucci** (Sincro TO-AO), **Paolo Giacchetti** (Sincro Marche), **Fabrizio Ricci** (Cedro), **Maurizio Spera** (Sincro Centro Italia), **Francesco Maldarizzi** (Sincro Puglia Basilicata), **Nicola Vacca** (Sincro Sardegna), **Stefano Leonardi** (Sincro Sicilia Orientale), **Mauro Pierluigi Boccanelli** (Sincro Lazio), **Giovanni Mazzini** (Sincro Romagna), **Domenico Grigoli** (Sincro Sicilia Occidentale), **Matteo Bresciani** (Sincro CR-PC-PV-LO), **Francesco Ferrajoli** (Sincro Campania).