



AsConAuto punta su formazione della rete e dei giovani in officina: intervista a Roberto Scarabel



Slide precedente Slide successiva Schermo intero DIAPOSITIVA 1 DI 7 © Moto.it
DIAPOSITIVA 2 DI 7 © Moto.it DIAPOSITIVA 3 DI 7

© Moto.it

DIAPOSITIVA 4 DI 7

© Moto.it

DIAPOSITIVA 5 DI 7

© Moto.it

DIAPOSITIVA 6 DI 7

© Moto.it

DIAPOSITIVA 7 DI 7

© Moto.it

DIAPOSITIVA 7 DI 7

All'Automotive Dealer Day 2021, AsConAuto è stata protagonista con uno stand ormai storico per Verona, che quest'anno era più vivace del solito: enfasi sul percorso ventennale dell'associazione di consorzi dediti al ricambio e poi, varie occasioni di parlare durante gli workshop organizzati da Quintegia. Per noi di Automoto.it, sempre vicini al tema Aftermarket, anche il momento di approfondire alcuni aspetti interessanti con chi in Italia ha sposato gli ambiti più locali, umani e disinteressati di un lavoro fondamentale

Di valore coeso, con i concessionari e i ricambisti, non solo con le Case o le industrie, arrivando fino alle officine. Per dare un'idea del successo AsConAuto, dalla nascita sono stati distribuiti in Italia ricambi originali per un valore netto superiore ai 7 miliardi di euro, eppure gli automobilisti privati non sanno ancora molto di questa grande A, arancione. Roberto Scarabel, vicepresidente vicario, ha parlato sul palco di competenze professionali e di relazione in fiducia con il cliente finale. Reputando fondamentale oggi la formazione del personale nelle concessionarie e nelle officine: "Abbiamo sempre bisogno di giovani che entrano in concessionaria con nuove professionalità – ci ricorda -

sono il nostro futuro e con la nostra Academy cerchiamo di dare nuove opportunità di crescita. Offrendo la formazione migliore possibile con dei partner di livello”

Cosa significa per AsConAuto il passaggio attuale verso i distretti e quella grande A sempre più evidente rispetto all'eterogeneità dei consorzi? “Lo scenario che abbiamo condiviso in consiglio è figlio delle esigenze di tutti i dipartimenti. Vogliamo un'immagine nazionale, essendo AsConAuto primo o a volte secondo vettore nazionale di ricambi con mezzi di proprietà, si passa a un'immagine più uniforme. Livree dei furgoni in primis, tutti uguali. In 20 anni i consorzi e i 940 concessionari si sono allineati con il tempo su fasi diverse, ora l'identità comune è necessaria”.

Nella sostanza poi si parla di aperture al mondo officine , quelle dove arrivano i furgoni AsConAuto: “In futuro vorremmo che non solo l'autoriparatore ma anche il cliente finale, si possa fregiare di AsConAuto e del ricambio originale, del servizio garantito. L'obiettivo è una rete affiliata AsConAuto, intesa ora anche come officine”.

Qui si inserisce il tema della manodopera, carente oggi per vari aspetti, come la vedete? “La premessa è che noi pensiamo anche al futuro, alla mobilità diversa. Al secondo proprietario dell'auto che magari non si appoggia alle Case direttamente. Il nostro successo ambito per il futuro è che la vettura riparata da un'officina legata AsConAuto, dia un domani valore maggiore, in ottica di vettura usata. Per i ricambi e la formazione, che passano dalla nostra associazione e arrivano sull'auto durante le manutenzioni”.

Aspetto non sempre visibile, all'utente finale. “Il problema è che il cliente finale non sempre conosce la realtà dei ricambi, se originali o no. Vogliamo far passare il messaggio e il valore del sistema a cui si affida l'auto. Noi diamo agli autoriparatori le informazioni, oltre che i ricambi. Li aiutiamo a non perdere tempo e lo facciamo con una flotta di mezzi ecologici, minimizzando gli spostamenti, i tempi e l'impatto ambientale delle consegne rispetto al passato”

In sintesi il nuovo messaggio della A è che non fate solo distribuzione ricambi, ma nel concreto della formazione , cosa vedremo di AsConAuto nelle officine? “I corsi di formazione per tecnico d'officina oggi sono di quattro anni e poi il 5° che ha necessità di finanziamento, per la qualifica finale. Noi lo vogliamo supportare con la nostra rete dealer e centri AsConAuto. Vorremmo fare dei giovani che arrivano in stage con la Academy, degli ambasciatori. Lieti del rapporto che non ha risvolti economici, ma nasce solo per sviluppare la formazione e l'aspetto umano. Avranno dei loghi e a molti ragazzi piace già il nostro bomber, ma la sostanza è che vogliamo far veder loro come è l'approccio alla riparazione delle nuove auto elettriche. Per capire come sarà il loro futuro, non solo teoria. Abbiamo comunque tutti bisogno di personale formato e motivato, non di aspettative sbagliate”

Una formazione che offrite e spingete anche? “Vorrei affiancare a certi premi in uso per il mondo ricambi, la formazione. È anche quello un valore ma a differenza dei viaggi, resta nel tempo come valore per i propri dipendenti. Non c'è nessuno fuori dalla formazione oggi, nel mondo assistenza e del ricambio”.

E' vero che i vostri magazzinieri rispetto a quelli di un tempo, lasciano il classico banco e penna o tastiera, per andare in missione “Certo, i nostri magazzinieri già grazie all'Applicazione ARIA interagiscono con i clienti facendo vedere i pezzi. AsConAuto manda se necessario i propri magazzinieri a fare la cosiddetta lista della spesa presso clienti importanti, o casi particolari. Se l'auto è moderna e complessa, con stima difficile da fare e ricambi intelligenti, il preventivo si fa con un nostro magazziniere in loco. Tempo speso ma è un valore diverso rispetto a certe battaglie sul prezzo, che offre vantaggi a tutti. Mandando i magazzinieri presso le carrozzerie ad esempio, facilitiamo la gestione del magazzino e il rapporto con i punti riparazione, che hanno sempre lo stesso referente fidato. Noi non siamo generalisti ma come AsConAuto rappresentiamo tutte le marche e veicoliamo tutte le informazioni precise insieme ai ricambi. Le officine

risparmiano tempo ed errori, i preventivi sono più affidabili”.

In collaborazione con Automoto.it