



Elezioni AsConAuto: Roberto Scarabel è il nuovo presidente [intervista]



La grande associazione dopo anni vede un passaggio ai propri vertici, Roberto Scarabel succede a Fabrizio Guidi nel ruolo di presidente. Ecco la sua prima intervista dopo l'elezione, con l'obiettivo di raggiungere il miliardo di volume entro fine mandato

28 luglio 2022

In AsConAuto le elezioni hanno portato a formare una nuova squadra di vertice, per il triennio 2022-2024. È Roberto Scarabel il nuovo presidente, che succede a Fabrizio Guidi e si dice pronto a proseguire nella strada già tracciata, confermando l'eccellenza degli sforzi fatti nella filiera del ricambio originale per presidiare logistica e assistenza sul territorio. Il target annunciato è 1 miliardo annuo di fatturato.



Da poco eletto nuovo presidente di AsConAuto, Roberto Scarabel è pienamente **motivato nel ruolo** che lo vedrà portare una struttura già affermata verso **nuovi traguardi**, in un momento storico purtroppo perturbato da fattori internazionali e tecnologici non sempre favorevoli all'automotive.

Il tema noto per "la grande A" è quello del ricambio originale, oggi importante più che mai nel mondo dell'auto, ma non solo.

*"Innanzitutto ringrazio il Cda per la fiducia – dice Scarabel - e ringrazio Fabrizio Guidi per la possibilità di essergli vicino come vicepresidente nel triennio trascorso. Mi preme sottolineare come la nostra Associazione sia nata per presidiare il mercato, anticipare e interpretare il cambiamento globale: un compito impegnativo che richiede un confronto sistematico e programmatico alla nostra squadra di vertice. Grazie alle ricerche e informazioni che affluiscono in modo integrato, siamo in grado di attivare strumenti innovativi (RETE INCASSI, BEETIP, INTEGRA e sistemi di intelligence a supporto dell'attività del District Manager e dei Promoter) per agevolare il lavoro quotidiano degli autoriparatori. Compito del nuovo consiglio sarà **proseguire nella strada tracciata**, che ha confermato con fatti da primato l'eccellenza degli sforzi fatti finora dalla nostra filiera per presidiare logistica e assistenza sul territorio nazionale, anche in periodi di vera criticità. Il compito è impegnativo e implica responsabilità, visto il contesto socio-politico. Nonostante ciò ci siamo posti l'obiettivo di raggiungere e **superare il miliardo di euro di volume di affari** su base annua. La situazione congiunturale è di tale criticità e complessità che credo sia opportuno procedere con un programma triennale in **obiettivi semestrali**, in modo da avere l'opportunità di realizzare eventuali aggiustamenti e per poter reagire con l'indispensabile velocità che richiede il settore".*



Lorenzo Cogliati presidente Consorzio Doc Ricambi-Originali AsConAuto

Scarabel ci spiega come gli obiettivi AsConAuto proseguano quindi nella stessa maniera, per merito del lavoro di Fabrizio Guidi (che rientra nello staff): *"La cosa da fare con la rinnovata squadra è adeguarci a un **modello di business che cambia più veloce** di prima. Già ad agosto ho chiesto disponibilità ai consiglieri per creare una nuova matrice, che include il programma di Guidi con però dettaglio di esecuzioni e tempo per ogni ambito. A intervalli più brevi faremo quindi verifiche, abbreviandoci da triennale a semestrale. Quello che richiede tempo maturazione lo si lascia sviluppare, altro lo si persegue più intensamente. Saremo pronti alle burrasche, se arrivano, sappiamo che resta la pandemia e prosegue la transizione, con anche la guerra in corso. Qualcosa difficile da*

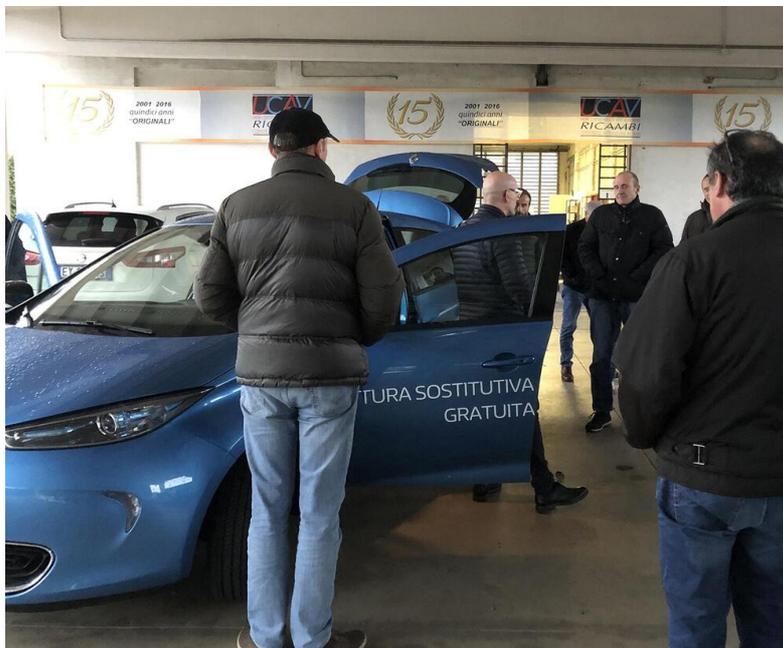
affrontare lo abbiamo davanti, ma e **ci rinforziamo"**.

"Ritengo che il dialogo costante all'interno del Cda e il confronto siano l'unico metodo di lavoro adatto a proseguire nei tempi che stiamo vivendo: la nostra forza sta nel valore delle persone e nella professionalità che esprimono. Oggi è necessario creare opportunità molto diversificate, per consentire una reale efficacia del nostro presidio sul territorio a supporto della mobilità. Dobbiamo far sì che il nostro sistema risulti insostituibile e difficilmente mutuabile in un mercato che cambia rapidamente e che ci fa



arrivare dalla clientela richieste diversificate, non ultima la professionalità richiesta dall'automezzo elettrico.

Il ricambio originale - da noi promosso e distribuito in modo ottimizzato su tutto il territorio - è percepito sempre di più dal cliente come l'unico elemento che **garantisce sicurezza** per l'automobilista e mantiene gli standard progettuali e costruttivi dell'autoveicolo nuovo. La struttura dell'Associazione è diffusa in modo capillare, rivelandosi **miglior canale riconosciuto per la distribuzione di ricambi originali**. Il nostro collaudato progetto 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, tramite iniziative, sia in presenza sia online, di AsConAuto Academy per l'aggiornamento e per la formazione professionale”.



AsConAuto Academy

Il cammino di AsConAuto vedrà un prossimo step evolutivo a fine settembre, quando il nuovo gruppo dirigente metterà in pratica le prime misure.

“Dopo visita mia e del vicepresidente a Rimini, faremo come dei passeggeri che ora entrano in cabina di comando. Prenderemo la valigetta da pilota che Guidi non ha mai tenuto gelosamente ma anzi voluto condividere. Obiettivo è anche **gratificare gli stakeholder, ovvero i tanti concessionari, i tantissimi clienti e tutte le famiglie dei collaboratori**. I collaboratori sono quelli che ci aiutano a consegnare nel miglior modo i ricambi che oggi sono merce preziosa. In quest'ottica la motivazione imprenditoriale di arrivare al miliardo di euro come volume d'affari. **Il ricambio sarà ancora al centro prevedendo come il parco auto potrebbe continuare a invecchiare.**

Per alcuni utenti sarà difficile comprare auto nuove, ma possibile curare quelle in uso e il ricambio originale è fondamentale. Quest'anno abbiamo stimato per ora +23%, toccando i 415 milioni. Lo scorso si è chiuso a 720 milioni. Per il **2022 puntiamo a superare gli 800**, ma entro 2024 l'obiettivo è quella cifra. Arrivandoci a parità di soci e concessionari, ma con maggiori autoriparatori in rete, permetteremo vantaggi a tutti: chi la diminuzione costi chi l'aumento volumi.

Quali altri accorgimenti avete già previsto nella prima seduta nel nuovo consiglio?



*“La formazione resterà fondamentale, specialmente per i piccoli autoriparatori non legati alle Case auto, noi che siamo fornitori dobbiamo **mantenere in gioco i nostri partner, anche di fronte alla rivoluzione elettrica.** Il resto arriverà secondo lo schema di priorità e tempi a matrice che definiremo. Nasceranno dei dipartimenti e ognuno dei 12 membri, si adopererà su un fronte specifico, anche diverso dal passato. Alla prima siamo stati veloci, concreti e devo dire **entusiasti** del progetto. Vogliamo creare un’equazione di qualità ma con semplicità. **Poche cose fatte benissimo**”.*

