

## Scarabel (AsConAuto): "Eventuali chance per l'Ice potrebbero rallentare i nuovi modelli distributivi"

Abbiamo intervistato Roberto Scarabel a settembre, dopo la nomina a Presidente di AsConAuto avvenuta a luglio dell'anno scorso. Con questa intervista riprendiamo alcuni temi che, in questo momento di transizione, richiedono un aggiornamento.

**Allora Scarabel, come state andando sulla rotta del miliardo di fatturato gestito, come chiude il 2022?**

"Stiamo proseguendo verso l'obiettivo. Possiamo dirlo perché partiamo da un consolidato di 849 milioni di euro con il quale abbiamo chiuso il 2022 con un +16,34% sul 2021. Il primo bimestre 2023 segna, con 158 milioni consuntivati, un incremento del 21,75% sul medesimo periodo del 2022, quindi già quest'anno potremmo raggiungere il risultato che ci eravamo posti come obiettivo del mandato".

**Manca ancora qualcosa alla completa copertura del territorio italiano?**

"Per la copertura nazionale del nostro servizio manca solo il Trentino Alto Adige. Il resto dell'Italia è ultimato e stiamo ragionando per poter garantire i nostri servizi agli autoriparatori di quella Regione".

**Il progetto Distrigo di Stellantis, peraltro seguito da altre iniziative di altri marchi, come l'Agenzia Ford, rappresenta un'opportunità o una minaccia?**

"Sono diverse le Case che stanno lavorando allo sviluppo di Hub dedicate alla distribuzione dei ricambi, questo è il segnale di un mondo che cambia e per noi è uno stimolo. È evidente che può essere un'opportunità, perché significa che un'azienda si mette in gioco per vedere se è adatta alle mutazioni degli scenari. Siamo attenti ai cambiamenti per trovare le migliori soluzioni logistiche alle nuove esigenze e per assicurare il miglior servizio. Affrontiamo i cambiamenti in atto con sana preoccupazione e con la consapevolezza che con l'impegno si possono trovare soluzioni anche su misura".

**Parliamo del contratto di Agenzia o di Commissionario, come vedete la cosa?**

"Credo che le Case abbiano interesse a mantenere un servizio di qualità sul territorio. È probabile che in futuro avremo un sistema ibrido per la distribuzione delle autovetture con Concessionarie, Commissionarie e Agenzie. È uno scenario difficile da prevedere nelle tempistiche. Uno scenario che cambia è un elemento di perturbazione anche se l'ultimo contatto con il cliente ce l'avrà sempre il Dealer. Il passaggio a un modello di business che prevederà solo vendite di prodotti elettrici, verosimilmente si servirà del mandato di agenzia perché si userà molto più il noleggio di auto a c-

missioni zero rispetto all'acquisto. Se invece ci dovesse essere uno stop o un rallentamento della transizione, visto che nel 2024 sarà rinnovato il Parlamento europeo, eventuali nuove chance al motore endotermico potrebbero rallentare l'implementazione di nuovi modelli distributivi".

**Ancora sul tema delle evoluzioni del settore, con l'elettrico, anche alla luce delle recenti prese di posizione a livello di UE, come vedete la cosa?**

"Abbiamo visto e sentito che Italia e Germania hanno espresso qualche dubbio sull'imposizione di cancellare 100 anni di tecnologia. Ripensamenti sono stati espressi in altri Paesi anche sul tema della guida autonoma e sull'inquinamento generato dai computer di gestione remota di questi dispositivi. Rischiamo di avere un oggetto non inquinante dove l'energia per alimentare i computer che lo gestisce da remoto è molto inquinante. Altro non trascurabile tema è quello dell'accessibilità economica al prodotto elettrico".

**Non crede che l'elettrico sia condizione irrinunciabile per la ripartenza di un mercato di sostituzione saturo, e che serva un nuovo dialogo con il cliente?**

"Ci chiediamo perché in Italia non parta l'elettrico, ma pochi considerano che il nostro mercato ha la più alta percentuale di circolante in Europa di veicoli di segmento B. Fino a oggi poche Case hanno fatto auto elettriche nel segmento B. Se aumenterà l'offerta di city car elettriche ci sarà una accelerazione della transizione ecologica e nuove forme di dialogo con i clienti".

**Auto più costose che determineranno un allungamento di vita delle vecchie, una opportunità per il ricambio originale?**

"L'allungamento della vita dell'auto non è il futuro, è già il presente. In dieci anni si è passati da otto anni e mezzo di anzianità del circolante a oltre dodici di adesso. Ciò significa che il ricambio originale ha e avrà un ruolo importante perché probabilmente la vita dell'auto aumenterà ulteriormente. Siamo convinti che il ricambio originale sia l'unico in grado di garantire una maggiore longevità alle autovetture, mantenendo inalterata la sicurezza. Non dimentichiamo

che i ricambi non sono solo le parti di carrozzeria, c'è anche la parte meccanica, non trascurabile per mantenere i livelli di emissioni omologati".

**La formazione di qualità quanto conterà nel pacchetto di offerta?**

"La riparazione di qualità deve continuare e dobbiamo trasmettere la cultura della qualità nella riparazione ai ragazzi che saranno gli attori delle officine del futuro. A questo proposito, dopo aver firmato un accordo nazionale di collaborazione, abbiamo fatto nuovi incontri organizzati dai nostri distretti con le scuole Enaip, con lo scopo di trasformare le nostre aziende in aule dove i ragazzi possano studiare il presente e il futuro dell'automotive. Dobbiamo motivarli e fornire loro le competenze perché siano i protagonisti dell'autoriparazione del futuro".

**Quando vi siete insediati, come nuovo gruppo dirigente, avete lanciato la proposta dei gruppi di lavoro specialistici, come stanno andando le cose?**

"Stiamo raggiungendo gli obiettivi. Il nostro marketing ha battezzato un magazine per risultare adatto alla lettura dei clienti, delle Case e dei Concessionari. Ci occupiamo di prodotto, di attrezzature da officina, di finanza, di sicurezza. Poi abbiamo centralizzato l'acquisto di cento furgoni con il dipartimento acquisti e convenzioni. Il dipartimento finanza e bilancio, oltre al monitoraggio dei numeri preventivi e consuntivi del network, ha omologato un nuovo cruscotto di gestione che consente, per ogni ramo di attività, di essere costantemente monitorato. Ogni altro dipartimento (Academy, Incentive) sta puntualmente raggiungendo gli obiettivi prefissati".

**A proposito, ci racconta qualcosa di Service Day?**

"È una manifestazione che è stata organizzata per due edizioni, poi purtroppo è stata sospesa per il Covid. Ora abbiamo fatto un accordo con Quintegia per le prossime tre edizioni. La prima si terrà in ottobre e avrà una formula rinnovata. Ci saranno un primo giorno dedicato alle Case auto per organizzare convention di marca, un secondo giorno per i Concessionari e un terzo riservato agli autoriparatori. Siamo entusiasti di fare ripartire il Service Day. Le giornate avranno un taglio nuovo, saranno occasioni di studio e formazione per scoprire insieme come presidiare un mercato che cambia".

**Quali sono le priorità del vostro associativo per il 2023?**

"La nostra priorità è che tutti: Concessionari Soci, Collaboratori, Case auto e Autoriparatori siano soddisfatti del frutto del nostro impegno quotidiano. Dobbiamo garantire un livello di servizio e di soddisfazione per questi quattro attori fondamentali del sistema AsConAuto".



Roberto Scarabel, Presidente di AsConAuto

