



Scarabel presenta il modello AsConAuto al mondo [INTERVISTA ESCLUSIVA]



Sul futuro: “Dobbiamo prepararci bene e preparare le nostre squadre”

Roberto Scarabel, presidente di **AsConAuto** (Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Auto), è stato presente come relatore al **Summer Meeting** dell'**ICDP** (International Car Distribution Programme), il più importante network di ricerca europeo nell'ambito della distribuzione automobilistica. Il meeting si è tenuto lo scorso 21-22 giugno a Londra ed è stata l'occasione per Scarabel di parlare del modello **AsConAuto** ad un pubblico internazionale decisamente interessato. Per questo motivo l'abbiamo raggiunto con i nostri microfoni per questa intervista esclusiva.

“È stato un onore”

“Conoscevo l'ICDP da moltissimi anni, perché me ne aveva parlato il professor Volpato quando stavo ancora facendo la tesi di laurea – ci ha raccontato **Scarabel** – Lui è stato uno dei primi attori di questo mondo di ricerca nell'ambito automotive, essendo poi lui uno dei primi ad aver approfondito i temi dell'auto e dello sviluppo in Italia. Quindi è stata un'emozione quando Luca Montagner di Quintenergia mi ha chiesto di partecipare come relatore a questa sessione estiva (ve ne sono tre in presenza e quattro annue), dove si fanno dei ragionamenti sul mondo dell'auto, delle best practices e anche le cose da evitare. Ci sono cinquanta persone presenti con circa venti relatori divisi in diverse sessioni. Io avevo sempre visto dei report da lontano dell'ICDP e quindi mi ha molto onorato il fatto che la nostra associazione AsConAuto fosse stata invitata a riferire del motivo per cui stiamo raggiungendo questi successi con il nostro modello di business. È stato importantissimo esserci, primo per riferire cosa stiamo facendo, ma soprattutto per ascoltare, perché ho avuto l'occasione di conoscere, non solo nelle sessioni da relatore ma anche nei momenti di tempo libero, il vicepresidente di Nada e un advisor del board di Mercedes-Benz. Queste 50 persone presenti, non tutte relatrici ma comunque soci dell'ICDP, si scambiano invitando attori del mondo automotive europeo ma non solo. Si è trattato quindi di un momento anche molto impegnativo, perché ho dovuto riferire anche come si è attualizzato il nostro mondo e il nostro modello di business. È stato anche un modo per fare un po' di ordine su quello che sappiamo di noi. È emerso che siamo comunque una realtà unica in Europa o comunque la più importante nella distribuzione di ricambi. Ma soprattutto è un modello di business molto attento agli stakeholder del nostro sistema. Ci sono le case automobilistiche, ci sono i riparatori e i



carrozzeri e i concessionari. In effetti in Europa un modello così non c'è, almeno non con una cura quasi sartoriale come quella fatta da AsConAuto. Abbiamo sempre avuto alle spalle delle grosse aziende e case auto che hanno ovviamente creduto nel ricambio originale. I produttori sono i primi ad avere dei vantaggi nella distribuzione dei medesimi. Così si garantisce la sicurezza dei beni che producono. Lo abbiamo dimostrato prima con le app PSA, poi con le app Stellantis e con il progetto di Ford Part Plus (che in Inghilterra è già partito e ha già fatto segnare un +30% di ricambi ordinati dai riparatori indipendenti). Qui noi ci aspettiamo di aiutare loro, perché offriamo qualcosa di diverso rispetto alle altre aziende. La somma delle cose che ci vengono richieste ci hanno aiutato moltissimo a crescere. Così noi stiamo creando una rete di servizi che torneranno utili soprattutto alle grandi aziende automobilistiche.



Cosa ha lasciato Londra

“Da Londra sono tornato con tante notizie importanti – ha continuato il presidente – **AsConAuto** è stata l'unica azienda italiana ad essere invitata al meeting dell'ICDP. Non lo studiamo adesso, ma c'è stato offerto anche di entrarci. È stato importantissimo essere invitati, prima di tutto perché vuol dire che ci guardano ed è una cosa importantissima. Ogni modello di business che abbiamo visto e che è stato anche scartato in certi Stati è una sorta di prevenzione sui potenziali errori che dovremmo evitare. Faccio un esempio: in Inghilterra la percentuale di auto elettriche vendute è superiore a quella che c'è in Italia. Ma è anche collegato al fatto che il 50% delle vetture in Inghilterra è noleggiato. La transizione ecologica passa anche attraverso il noleggio. Ma se uno Stato come il nostro penalizza le vetture a noleggio, perché non ci sono gli sgravi fiscali e gli incentivi, praticamente fai dei proclami di voler raggiungere un obiettivo, ma non copi i modelli del mondo in cui questo cambiamento è effettivamente avvenuto. Queste cose ad un certo punto bisogna dirle, anche se esula dal nostro business di ricambio originale. Inoltre non è neanche vero, perché noi siamo comunque degli attori del settore dell'automobile. La cosa che ho vissuto e che mi piace riferire è che lì non c'è stato un confronto fra dealer, perché c'erano le best practices che ruotano intorno al mondo dell'automobile, ma che non fanno auto. Però immettono olio nel sistema, in modo che si vendano e si consegnino automobili e si migliori anche il pianeta attraverso delle formule di mobilità alternative”.

Come preparare il futuro

“È importante, inoltre, che si torni a riferire al Service Day – ha concluso **Scarabel** – Con Luca [Montagner] nei momenti liberi abbiamo parlato di cosa poteva servire per la nostra



Italia. In questo nuovo formato si parla della professionalità del futuro. La stima è che gli interventi ordinari per le auto elettriche saranno dimezzati, però ci saranno delle diversità. Gli pneumatici si consumeranno e costeranno di più, ad esempio. Dobbiamo prepararci bene e soprattutto dobbiamo preparare le nostre squadre. Perché essendo orientati molto verso la vendita delle automobili e ai servizi, che abbiamo sempre seguito per anni, ci siamo resi conto che è questo quello che ci manca oggi. Ora abbiamo iniziato a formare i nostri tecnici. Abbiamo anche iniziato a parlare con i Politecnici. Io in primo luogo ho fatto un intervento al Politecnico di Torino ad un Master per la formazione dei nuovi Service Manager. Noi non li abbiamo. Stiamo creando la squadra di intervento motivando gli studenti e facendo diventare le nostre aziende come delle scuole per loro. Abbiamo il tempo, non siamo in ritardo, ma non possiamo permetterci di non pensarci oggi”.

Motorionline.com è stato selezionato dal nuovo servizio di Google News, se vuoi essere sempre aggiornato sulle nostre notizie
Seguici qui

