



Consorzi AsConAuto, volume di 580 milioni in 7 mesi del 2023

motori.quotidiano.net/varie/curiosita/consorzi-asconauto-volume.htm

Francesco Forni

Si conferma il trend positivo dell'anno in corso per i Consorzi aderenti ad AsConAuto: volume di affari a oltre 580 milioni di euro nei primi 7 mesi dell'anno 2023. Una crescita significativa pari al + 18,56 per cento rispetto al risultato economico raggiunto nello stesso periodo nell'anno precedente.

“Nel prossimo futuro, probabilmente dovremo fare fronte a un crescente aumento della concorrenza nel post-vendita tra reti autorizzate e indipendenti, con riferimento sia all'attività di riparazione e assistenza, sia alla distribuzione di ricambi. E, nella innovazione, troviamo risposte alle criticità e nuove opportunità di sviluppo”.



“Di recente, per esempio, abbiamo creato una metodologia ideata per abbattere i tempi di attesa e i rischi di danneggiamento, a tutto vantaggio degli autoriparatori e dei clienti. Abbiamo fatta nostra una necessità di alcuni grandi gruppi di autoriparatori di ricevere i ricambi originali in tempi inferiori rispetto a quelli del passato. Siamo certi di rendere un servizio anche a tutti gli altri associati”.

“Infatti, abbiamo provveduto a modificare il modello di consegna in modo che il ricambio originale viaggi direttamente dal distributore all'acquirente con lo stesso mezzo senza effettuare tappe intermedie e trasbordi. Il risultato? Meno tempo di attesa, minori rischi di rottura, maggiore velocità. E, ovviamente, ne risente in modo positivo anche la marginalità. E Il nostro progetto pare sia un caso destinato a fare scuola”.





Roberto Scarabel ricorda come di recente a Londra abbia presentato durante il **Summer Meeting ICDP** l'esperienza dei consorzi nel promuovere i ricambi originali e le forme di una collaborazione tra autoriparatori indipendenti e concessionarie che mira a innalzare la qualità dei servizi al cliente finale con formazione, accesso a informazioni tecniche e molte altre innovazioni. Un fenomeno che, all'interno della rete internazionale di ricerca di ICDP, è chiamato "**coopetition**": cioè designa quelle iniziative che racchiudono insieme cooperazione e competizione e che sono destinate a una crescita futura.

Il presidente di AsConAuto Roberto Scarabel commenta con soddisfazione i risultati economici:

"La nostra organizzazione si è affermata in oltre venti anni di attività sul territorio nazionale per la capacità di innovazione, l'alta professionalità nell'assistenza post-vendita e l'innovativa distribuzione del ricambio originale con la conseguente fidelizzazione della clientela, sia su area locale sia su base nazionale".



"Ci siamo guadagnati sul campo, ogni giorno, la fiducia degli addetti ai lavori e quella degli automobilisti e la reputazione di affidabilità come partner che ci permette di realizzare alleanze strategiche di rilievo. Il volume di affari sviluppato dai nostri consorzi aderenti per un valore economico di oltre 580 milioni di euro nei primi 7 mesi del 2023 con una crescita del +18,56% sullo stesso periodo dell'anno precedente ci conforta nelle scelte adottate".

"Il percorso è avviato con l'obiettivo di un 1 miliardo di euro di fatturato gestito: un risultato ambizioso ma possibile alla luce di quanto fatto finora nel segno della continuità. I nostri concessionari sono operatori insostituibili sul territorio, destinati in futuro a





diventare ancora più essenziali, perché la parte del service diventerà un presidio locale fondamentale per garantire con l'uso del ricambio originale al guidatore sicurezza e qualità dell'automezzo”.



AsConAuto rappresenta oggi oltre l'**80 per cento** dei concessionari italiani a testimonianza del successo di un progetto focalizzato sulla **distribuzione di ricambi originali** sul territorio, fondato da oltre vent'anni grazie alla iniziativa di alcuni imprenditori italiani del settore automotive.

Un progetto diventato negli anni un esempio da imitare in Europa (la Spagna ne ha preso ispirazione) e un **caso di studio** esemplare. Iniziative originali e strumenti innovativi, ideati a cura della squadra di vertice in funzione dei confronti di lavoro quotidiani, sono posti a disposizione della rete associativa in modo da potenziare gli scambi e sostenere opportunità a supporto della professionalità degli addetti e dello sviluppo economico della rete, diffusa in modo capillare nel Paese e ormai con una copertura nazionale.





La firma dell'accordo avvenuta durante il Dealer Day a Verona di Roberto Scarabel e Alessio Franco di Ford)

Nonostante la rivoluzione epocale in atto nel settore automotive, anche in relazione ai recenti molteplici mutamenti in corso nei rapporti tra dealer e case auto in conseguenza della nuova normativa sulla concorrenza della Unione europea, l'Associazione riesce a mantenere elevati ritmi di performance e di sviluppo che permettono risultati economici in significativo aumento: come testimonia la considerevole crescita **+ 18,56%** del volume di affari dei consorzi nei primi **7 mesi** dell'anno in corso.

Leggi ora: **le novità auto**

Ultima modifica: 30 Agosto 2023

