



AsConAuto apre il ServiceDay 2023



Il valore dell'assistenza post vendita del settore automotive risiede, mai come in questo periodo, nelle persone, nelle strategie e nella qualità del servizio. Pensiero ribadito a gran voce da **Roberto Scarabel, presidente di AsConAuto**, associazione che rappresenta oggi oltre l'80 per cento dei concessionari italiani, durante il convegno «L'assistenza ha un nuovo valore», che ha aperto ufficialmente i battenti dell'edizione 2023 del ServiceDay, che ritorna a Verona a distanza di tre anni dopo lo stop imposto dalla pandemia.

«Dobbiamo guardare al settore automotive con un'ottica di servizio piuttosto che di prodotto - le parole di Roberto Scarabel - questo significa curare la relazione con i clienti nel lungo periodo, offrendo servizi evoluti, basati su nuove tecnologie e strumenti digitali».

I cambiamenti che interessano il post vendita dell'automotive ruotano attorno a tanti aspetti, non ultimo quello delle nuove tecnologie: *«Dalla connettività alle motorizzazioni di ultima evoluzione, è fondamentale comprendere l'impatto di quello che circonda il settore e riorganizzare le aziende - prosegue il presidente di AsConAuto - il futuro non può prescindere dall'avere una visione chiara di quanto ruota attorno a noi e dell'attualità che è in continua evoluzione. AsConAuto, che non si è fermato neanche durante la pandemia garantendo un servizio eccellente, negli ultimi anni ha completato la copertura nazionale ed è già pronta per la sfida della mobilità sostenibile nei centri urbani. La nostra forza sono le persone, che hanno dato origine ad un modello di business riconosciuto a livello internazionale. Abbiamo infatti rapporti consolidati con le istituzioni; con il Nada dal 2009 e, da quest'anno, anche con l'ICDP - International CarDistribution Programme; qui abbiamo partecipato alla sessione estiva di Londra come prima associazione italiana mai invitata. Un network di ricerca del settore che ha come soci case automobilistiche, associazioni europee e attori di settore. Un'opportunità che ci darà la possibilità di conoscere mercati nuovi e soluzioni innovative».*

Senza dimenticare i consolidati rapporti già esistenti con le case automobilistiche: *«Siamo partiti con il progetto delle placche con PSA, ma ci siamo poi evoluti in base alle esigenze del gruppo Stellantis. E al DealerDay dello scorso maggio, abbiamo firmato l'accordo con Ford su un altro modello distributivo di ricambi, il progetto PART plus».*

Tante idee e nuove visioni per una associazione in salute: *«Insieme al nuovo CDA,*



*insediato nel 2022 e che orgogliosamente rappresento in qualità di presidente - conclude **Roberto Scarabel** – abbiamo l'ambizioso obiettivo di raggiungere quest'anno un giro d'affari di un miliardo di euro. E questo, ovviamente, è motivo di orgoglio per un lavoro di squadra che sta portando i suoi frutti».*

