

AFTERMARKET

## AsConAuto: utopia o innovazione? L'onda lunga del successo dei consorzi

a cura di Asconauto / Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Autoveicoli

Dalla nascita nel 1996 del primo consorzio il giro d'affari dell'associazione ha registrato una crescita costante a conferma del consolidamento dell'alto gradimento dei servizi da parte della clientela. La serie storica dei fatturati, Covid a parte, non lascia dubbi in proposito

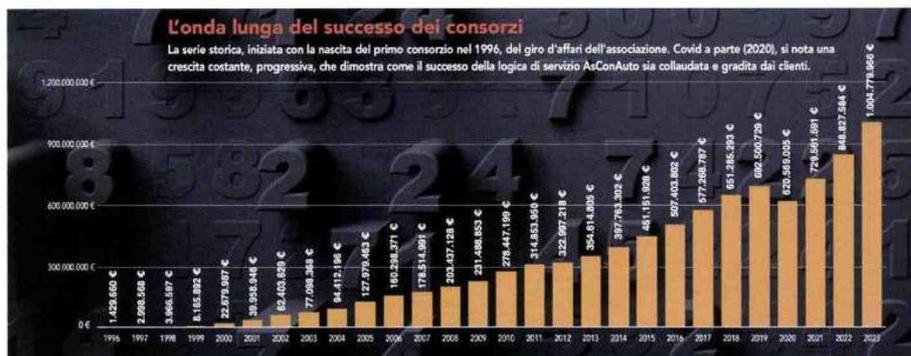
**C**hi era presente all'avvio dell'associazione ricorda come a quel tempo il modello di business nel mondo automotive fosse considerato un'utopia, se non addirittura una follia. Evidentemente, utopia era, ma non follia - dichiara orgoglioso **Roberto Scarabel presidente di Asconauto**: i nostri 550 collaboratori sono competenti e affidabili, i concessionari attualmente soci 1031. Oggi e domani qualunque sia il modello di business nella vendita delle auto nuove, il servizio e i ricambi sono e resteranno un punto fermo imprescindibile, in termini di qualità. Sempre più un essenziale punto di riferimento per il futuro del settore automotive. Ecco perché in AsConAuto siamo convinti che lo sviluppo del business vada di pari passo con l'aumento della qualità e della professionalità degli autoriparatori. Un errore considerarli tecni-

ci, meccatronici o carrozzieri. Sono imprenditori formati, competenti e preparati ad affrontare il futuro della mobilità. Il nostro modello di business attuale è al passo con le esigenze di un mercato in rapida evoluzione'.

Oltre un miliardo di euro: è il volume di affari globale raggiunto da AsConAuto nel 2023, nel primo anno di esercizio completo del Consiglio di Amministrazione in carica fino al 2025. In un clima d'incertezza e in uno scenario perturbato, al di là dei numeri, il successo di AsConAuto nasce dalla competenza dei concessionari e dei loro collaboratori. Lo sviluppo di questa imponente macchina è stato favorito anche e soprattutto da una evoluzione della gestione della logistica. L'impennata dei prezzi dei nuovi modelli, la crisi delle catene logistiche con l'allungamento dei tempi di consegna, l'affermarsi di nuove tec-

nologie (elettrico in primis) stanno avendo ripercussioni sulla vendita del nuovo e mai come oggi per molti automobilisti la soluzione è riparare, mantenere in perfette condizioni la vettura che già si possiede, piuttosto che acquistarne una nuova.

In questo scenario - continua Scarabel - l'80 per cento dei dealer italiani e i soci di AsConAuto stanno modellando, giorno dopo giorno, il business logistico legato alla distribuzione del ricambio originale con metodi innovativi e digitalizzando i processi. Tutto ciò per garantire agli autoriparatori che hanno fatto della qualità il loro biglietto da visita - sia meccatronici che carrozzieri - l'approvvigionamento rapido per un servizio all'avanguardia. Solo attraverso l'utilizzo di ricambi originali si garantisce sicurezza e continuità di performance alle vetture nel tempo. Un concetto molto apprezza-



to dalla clientela ribadito dai nostri operatori ogni giorno e diffuso a ogni livello nei rapporti con la rete. Oltre 23.000 sono i clienti consolidati. Il numero delle officine nostre clienti negli ultimi tre anni si attesta su un valore elevatissimo, che dimostra un alto indice di fidelizzazione.

Per la squadra di vertice AsConAuto il miliardo di fatturato non è un traguardo, ma l'inizio di un nuovo ciclo che ci spinge a guardare avanti con rinvigorito entusiasmo e ad affrontare un nuovo anno di lavoro con metodo, impegno e con una rinnovata carica. Con la rete di clienti selezionata, la professionalità dei soci concessionari e la squadra di **550 collaboratori**, è possibile stimare anche per l'anno in corso una crescita percentuale del risultato economico a doppia cifra.

#### Le nuove iniziative targate AsConAuto.

Siamo soddisfatti della partecipazione al Summer Meeting di ICDP - International Car Distribution Programme - il network di ricerca europeo nell'ambito della distribuzione automobilistica al quale AsConAuto ha aderito per acquisire una visione più ampia del nostro settore, aprirsi a opportunità innovative e a nuove relazioni in area internazionale.

Abbiamo inoltre già avviato il lavoro con Quintegia per **Service Day**, appuntamento irrinunciabile per gli addetti ai lavori del **post-vendita**, in programma presso il Centro Congressi della Fiera di Verona il 24 e 25 ottobre 2024.

#### Futuro e Innovazione.

Nel futuro del settore il presidente Scarabel attribuisce un ruolo di rilievo agli **ADAS**. Il limitatore di velocità intelligente, l'assistente al mantenimento della corsia, la frenata di emergenza automatica, il rilevatore di distrazione, la perdita di attenzione e sonnolenza del guidatore e la predisposizione del blocco con etilometro. Tutti i sistemi di sicurezza sono destinati a crescere ulteriormente nel parco come rilevato da **Quadrante AsConAuto**.



Un nuovo format targato AsConAuto che pubblica i risultati delle ultime indagini condotte dall'Associazione presso gli autoriparatori. In astronomia, il quadrante è uno strumento utilizzato dai naviganti già dai tempi antichi per misurare l'angolo di elevazione degli astri e per fare il punto del luogo in cui si trovavano. Allo stesso modo Quadrante AsConAuto, nell'edizione 2024, intende interpretare i fenomeni in atto da diverse prospettive e angolazioni, fornendo agli associati un orientamento nel vasto territorio dei dati e delle tendenze di un settore. Una rappresentazione sistematica anche di ciascuna delle fasi del progetto: raccolta dati, analisi, visualizzazione e interpretazione. Dalla interpretazione dei dati raccolti nel 2023, Scarabel riferisce che in Italia dal 2019 al 2030 gli interventi in carrozzeria causati da incidenti, diminuiranno del 24 per cento con un trend simile agli altri grandi mercati europei. Il costo medio per intervento

a fine decennio sarà di 1.280 euro: il 19% in più rispetto al 2019. Un aumento dovuto soprattutto all'inflazione. A spiegare il costo più basso rispetto a quello degli altri paesi sono sostanzialmente la composizione del parco, con la maggiore presenza di vetture dei segmenti di fascia inferiore, e le tariffe di manodopera più basse. Il numero dei nostri clienti autoriparatori si mantiene più o meno costante, ormai consolidato a 23.000. Scarabel conclude che non è errato considerarli come eccellenza italiana, vista l'attenzione per il servizio e per il ricambio originale. Per far fronte alla loro professionalità AsConAuto di continuo adegua la flotta di veicoli per la consegna, con un conseguente incremento del personale logistico dedicato al puntuale servizio quotidiano. Cresce anche il numero di promoter e rimane stabile il numero di auto di servizio, a dimostrazione della razionalizzazione dei costi di esercizio. ■

