



AsConAuto all'Automotive Dealer Day 2024: primo quadrimestre +21,7% di fatturato



Nei primi quattro mesi dell'anno giro d'affari di oltre 384 milioni

In occasione dell'**Automotive Dealer Day 2024**, tenutosi qualche giorno fa a Verona, durante la sessione dedicata al futuro del post-vendita automotive è intervenuto **Roberto Scarabel**, presidente di **AsConAuto** e recentemente nominato vicepresidente di Federauto.

AsConAuto: fatturato in costante crescita

Nell'ambito del dibattito che si è concentrato sulle strategie innovative e sugli approcci di servizi management che stanno definendo il nuovo panorama del post-vendita automotive, Scarabel ha illustrato la continua capacità di promuovere innovazione e digitalizzazione di AsConAuto, una strategia vincente come confermato dalla notevole crescita dei dati relativi al **primo quadrimestre 2024, con un fatturato di oltre 384 milioni di euro, ovvero +21,7%** sullo stesso periodo dello scorso anno. Numeri che proseguono il periodo di crescita a doppia cifra di AsConAuto, il cui volume d'affari del consuntivo 2023 si è chiuso con un +18,5% sul 2022.

Le dichiarazioni di Scarabel

In tale contesto AsConAuto continua a sviluppare progetti innovativi, come confermato dalle parole di **Roberto Scarabel**: "Senza dimenticare che è importante fare una cosa alla volta, e possibilmente farla bene, stiamo lavorando in più direzioni a progetti che hanno come obiettivo principale quello di rendere più agevole il lavoro dei nostri associati. Ecco quindi che abbiamo rimappato l'Italia per dare vita alla 'autostrade di AsConAuto' sulle direttrici più importanti. Se in passato un ricambio per transitare da Torino a Trieste entrava e usciva da più magazzini, il progetto Link riesce a garantire una consegna in 24 ore, senza il rischio di smarrimenti. La nascita di un hub a Brescia è già una realtà, poi ci sarà un ulteriore sviluppo della dorsale adriatica e di quella tirrenica. Ma il nostro 2024 aggiunge anche ulteriori elementi rivoluzionari, come l'estensione della distribuzione dei ricambi agricoli, che riteniamo possa portare vantaggi anche alla nostra rete classica.



C'è poi uno degli argomenti che da sempre è nel nostro DNA, la formazione: continueremo a curare l'aggiornamento di chi lavora direttamente sulle vetture dei clienti, ma estenderemo l'esperienza anche ai manager, lo faremo con la prima edizione del Master Service Manager, che partirà a novembre, con una durata di circa 6 mesi e sessioni mensili in presenza nelle giornate di venerdì e sabato. Non possiamo inoltre dimenticare un evento al quale teniamo molto, il Service Day, che nel 2023 ha richiamato più di 3.000 partecipanti alle sessioni dedicate al mondo del service organizzate su vari livelli. L'appuntamento è ancora una volta al PalaExpo di Verona, nelle date del 24 e 25 ottobre. Abbiamo scelto di anticipare a giovedì la prima giornata, in modo da lasciare il sabato alla vita in famiglia. Se siamo ormai un'importante realtà nazionale, è nostra intenzione guardare anche fuori dai nostri confini, con l'Automotive Grand Tour, un contenitore che prevede la partecipazione a importanti eventi internazionali; la prima destinazione che abbiamo individuato è la Nada Convention 2025, in programma dal 23 al 25 gennaio del prossimo anno".

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

[Seguici qui](#)

