



## Scarabel (AsConAuto): “Per un parco che invecchia è indispensabile puntare a manutenzione di qualità”

A luci spente sul Service Day di Verona, l'iniziativa di Quintegia voluta e ispirata da AsConAuto, abbiamo incontrato il loro dinamico Presidente, Roberto Scarabel.

### Presidente, soddisfatti dell'iniziativa veronese, ci racconti...

“Siamo estremamente soddisfatti sia delle presenze, sopra le aspettative e qualificate, sia delle attività svolte. Nelle pause tra un workshop e l'altro, che avevamo appositamente studiato, i partecipanti hanno potuto fare networking. La somma delle due attività ha dato risultati notevoli. Abbiamo ricevuto molti riscontri positivi e ne siamo orgogliosi perché dietro a queste due giornate c'è un grande lavoro congiunto tra AsConAuto e Quintegia. Ci sono tutti i presupposti perché l'edizione 2025 di Service Day sia in crescita per contenuti e partecipazione”.

### I tempi di sostituzione tecnologica si stanno allungando, premiando i modelli di mobilità attuali, una notizia non del tutto buona per il ricambio originale, che non può pensare di crescere con l'invecchiamento del parco auto. Che cosa ne pensa?

“Il nostro modello di business prescinde dall'età del parco auto. AsConAuto cresce perché è diventata un punto di riferimento per la sua Rete grazie alla puntualità delle consegne e ai servizi offerti. In un Paese in cui il parco invecchia è ancora più indispensabile puntare su una manutenzione di qualità e sui ricambi originali che, come continuiamo a ripetere, sono gli unici che mantengono inalterate nel tempo le performance e la sicurezza delle vetture. Non dimentichiamo che oggi le auto, a causa dell'incertezza sulle tecnologie e dell'aumento dei prezzi, restano in capo allo stesso proprietario per più anni e c'è, quindi, un maggiore interesse a mantenerle in ottimo stato”.

### Proprio escludete quindi di potervi aprire ai ricambi dei componentisti...

“Certo che lo escludiamo. Abbiamo sempre trattato il business del ricambio originale o, comunque, del ricambio che viene acquistato dalla fabbrica o dall'importatore per il secondo impianto. È questo ciò in cui crediamo”.

### Ci sono modelli distributivi come le iniziative Stellantis e Ford che nei fatti disintermediano i Dealer, come state gestendo questo delicato passaggio?

“AsConAuto si è modellata sui nuovi sistemi distributivi perché nasce come società logistica dei Concessionari per la distribuzione dei ricambi originali. Le plac-

che Psa o Ford PartsPlus sono solo un nuovo modo di porsi della Casa automobilistica: l'oggetto da trasportare rimane il medesimo. Abbiamo servizi tailor made per continuare a essere sempre un partner di riferimento per le Case costruttrici”.

### Lei ha promosso un'importante ristrutturazione del vostro modo di operare, istituendo commissioni di lavoro respon-

sabili di risultato, ci vuole spiegare meglio?

“Ho creduto nel modello di attività a cui aveva già dato avvio il precedente presidente di AsConAuto. Tutti i consiglieri mettono a fattor comune le loro specifiche competenze affinché si possano

ottenere i migliori risultati. Chi si occupa di bilanci e controllo di gestione è un commercialista, chi ha spiccate attitudini per la comunicazione e il marketing lavora in queste commissioni. Abbiamo delle sessioni annue dei Consigli di ammini-





strazione dove si trattano i temi dei dipartimenti specializzati”.

### **Formazione come valore aggiunto, ci vuole raccontare le iniziative in atto?**

“Abbiamo sempre pensato che la formazione fosse fondamentale e abbiamo dato avvio a numerose iniziative che hanno coinvolto tutti i nostri collaboratori: 134 promoter e 437 addetti logistici. Abbiamo poi compreso che c’era la possibilità di dare un servizio anche agli autoriparatori. È nata AsConAuto Academy che cresce di anno in anno erogando una pluralità di corsi: da quelli obbligatori agli specialistici. Il catalogo completo è disponibile sul nostro sito. È uno dei servizi che diamo ai nostri clienti perché desideriamo che possano affrontare le sfide del futuro con gli strumenti giusti”.

### **Ritournerete alla Nada nel 2025. Che cosa vi aspettate?**

“Pensiamo che una presenza istituzionale alla Nada sia quasi un dovere. Ricordo che nel 2017, in occasione dei 100 anni dell’associazione dei Dealer americani, AsConAuto ha ricevuto una medaglia in segno di accreditamento proprio a New Orleans, città che ospiterà anche l’edizione 2025, dal 23 al 26 gennaio. Ebbene abbiamo immaginato di poter offrire a Dealer e autoriparatori la possibilità di partecipare dal vivo a questa grande manifestazione accompagnati da quattro consiglieri AsConAuto. Un’occasione per scoprire come sta cambiando la distribuzione automotiva al di là dell’Oceano. Si lega a noi in questa iniziativa, battezzata AsConAuto International, anche Federauto”.

### **Parlando di internazionalizzazione, come lei sa, noi ospitiamo una pagina di Icdp in tutti i nostri numeri, ci racconti della vostra adesione a questo importante osservatorio europeo.**

“La nostra adesione è nata dopo la richiesta di partecipazione come relatori a uno dei meeting annuali di Icdp, lo scorso anno. Sono solo tre le aziende italiane all’interno di questo Osservatorio privilegiato: qui si trattano temi per noi e per le nostre aziende fondamentali, si delineano scena-

ri basandosi sui numeri. Essere in Icdp è indispensabile perché è una finestra su mondi anche diversi dal nostro da cui possiamo mutare esperienze e in cui possiamo portare la nostra”.

### **Come pensate di chiudere il 2024?**

“Ormai siamo abituati alla doppia cifra. Con i dati di settembre possiamo stimare una chiusura d’anno a +18,0% con un giro di affari che potrebbe arrivare a 1,18 miliardi di euro. Nel 2021 avevamo sfiorato i 730 milioni di euro. In quattro anni abbiamo segnato una crescita del 60%. Siamo molto orgogliosi di quello che stiamo facendo”.

### **E i progetti 2025?**

“Abbiamo progetti importanti come lo sviluppo di Link, il servizio di consegna di ricambi originali interregionale che mediamente gestisce 6mila colli al mese. Stiamo poi lanciando, in collaborazione con Bper Banca, soluzioni e prodotti finanziari per la dilazione dei pagamenti per gli autoriparatori. Il nostro obiettivo è chiaro: una crescita del trasporto di ricambi originali di qualità, preciso e puntuale che non può prescindere dall’analisi del mercato. Ecco perché anche quest’anno abbiamo pubblicato il Quadrante AsConAuto con tutti i numeri relativi a officine e carrozzerie affiliate e quelli dell’Osservatorio Nazionale Manodopera AsConAuto: senza ‘misure’ non si crea il futuro”.



**Il nostro obiettivo è chiaro: una crescita del trasporto di ricambi originali di qualità e puntuale che non può prescindere dall’analisi di mercato**





*Roberto Scarabel,  
Presidente di AsConAuto*

