



## NADA 2025

10 febbraio 2025

Roberto Scarabel è dal 26 luglio 2022 presidente di AsConAuto. **Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli**, snodo centrale dei rapporti imprenditoriali tra chi vende automobili e chi si prende cura delle vetture nella fase post-vendita, come officine, elettrauto e carrozzerie. L'Associazione AsConAuto è diventata una **protagonista assoluta del settore automotive in Italia**, non solo per la costante crescita del business, che ha superato abbondantemente il miliardo di euro, e perché più dell'80 per cento delle concessionarie operative in Italia ne fanno parte (27 Distretti, 12 Consorzi, 994 Concessionari Auto con 2.098 sedi operative, 23.348 autoriparatori dislocati in 102 Province e 21 Regioni sono solo alcuni degli importanti numeri di AsConAuto) ma anche perché il vertice ha una **profonda visione e conoscenza del settore**.



Roberto Scarabel è al vertice del Gruppo Scarabel che dal 1973 significa Audi e Volkswagen nell'importante territorio del Veneto, a cui si sono aggiunte nel tempo Seat, Ducati, Aixam, Royal Enfield, Aprilia, MotoGuzzi... Il Gruppo Scarabel, nato sulle ceneri della Compagnia Italiana Automobili, con Autogerma è riuscito a capitalizzare il successo dell'ex primo Gruppo Mondiale dell'automobile, Volkswagen, in un'ottica di sana e costante crescita sul lungo periodo. Roberto Scarabel è cresciuto a "pane e automobili" ed è uomo sempre in movimento. Proprio per mantenere aggiornate le sue conoscenze per agire al meglio non poteva non essere presente all'edizione NADA 2025 di New Orleans, il salone dei dealer più importante degli Stati Uniti, anche perché ha visto le potenzialità per portare il sistema AsConAuto oltre i confini italiani. Abbiamo colto l'occasione di porgli alcune domande. Partiamo dalla manutenzione delle auto in Italia, in forte crescita per conoscere le sue previsioni. Questa la risposta: “ **Le auto nuove sono sempre più costose da comprare, tutti oggi hanno più considerazione del valore del bene che hanno, e quindi sono portati a tenerle meglio e ad investire di più sul mantenimento, preferendo ricambi di qualità. Prevediamo ancora una forte crescita e questo è importante ma ci sono rischi da non sottovalutare come una potenziale difficoltà nel recuperare i ricambi anche a causa di grandi operatori che si stanno muovendo sulle seconde linee, compresi i costruttori stessi. Poi c'è il tema dei prodotti di bassa qualità da non sottovalutare e sui cui bisogna fare più chiarezza. Infine c'è il tema dazi. Insomma, non bisogna mai abbassare la guardia e importante come sempre è sapere prima per non trovarsi impreparati dopo.**” A domanda su cosa l'ha colpito del NADA 2025, questa la risposta: “E' stato un salone



particolare perché ha sofferto il cattivo tempo che ha bloccato molti espositori e quindi ho una visione sicuramente parziale. Detto ciò, **molto software e meno attrezzature**. Tanta l'**attenzione ai servizi e al personale anche in ottica di resa del servizio al cliente**. **Il concetto del dipendente vincente per una azienda vincente è la mission**. Sul servizio di accettazione vengono creati team che si sfidano e chi non è competitivo viene lasciato a casa, senza se e senza ma. I dealer americani sono molto sereni e vedono un futuro roseo anche perché negli USA non vi sono incertezze sul futuro delle alimentazioni come da noi. E anche i dazi non li preoccupano. Hanno molti meno vincoli. E' proprio libero mercato". **Le sfide del settore distribuzione auto sono tante e al NADA 2025 molte sono state toccate**. In estrema sintesi l'uomo rimane al centro, massima attenzione sulla forza lavoro e sulla redditività che si prevede in calo ma non ai livelli pre-covid, e soprattutto massima attenzione ai nuovi e vecchi player del settore, tra opportunità e rischi, entrambi in crescita per un domani che noioso non è mai.

