



> 1 maggio 2025 alle ore 0:00



**N**ella distribuzione e nella logistica contemporanea si parla sempre di più di trattazione delle auto, dalla consegna alla manutenzione, ma anche del delivery e della gestione dei pezzi di ricambio. Sulla salute del comparto ne abbiamo parlato con il presidente di Asconauto nonché storico-concessionario dell'area di Padova **Roberto Scarabel**. Il quale ha risposto alle nostre domande così.

**FM: Quali sono secondo Lei le sfide della Logistica nel settore auto? Per la consegna dei mezzi ma, e questo è il vostro campo, anche nella gestione e consegna dei ricambi?**

"La logistica dei ricambi la facciamo a valle. Portandoli agli autoriparatori, prelevandoli direttamente dalle Case. La logistica delle auto è invece un problema enorme per le Case, soprattutto per quelle che arrivano via nave. Ad esempio parlando del gruppo VAG per le Polo che arrivano dal Sudafrica, o le T-Roc, anch'esse consegnate via nave. Prima, quando arrivavano via treno dalla Germania era più facile. Così come il 50% dei modelli Seat-Cupra prodotti a Martorell. In questo modo scontiamo una carenza di strutture, in particolare nell'Alto adriatico, dove non c'è un porto di scarico con Manfredone chiuso. Che potrebbe essere invece

## ROBERTO SCARABEL E I PORTI PERDUTI

La Logistica, oltre alla carenza di bisarchisti, sconta anche la mancanza di punti di scarico per le auto che arrivano via mare, soprattutto nell'Alto Adriatico. Mentre ad oggi la situazione dei ricambi si è stabilizzata

di Alberto Vita

Fm

54



> 1 maggio 2025 alle ore 0:00

## QUATTRO CHIACCHIERE CON

SPECIALE  
 LOGISTICA &  
 DISTRIBUZIONE

### Rinnovata la partnership per il Service Day

*AsConAuto e Quintegia confermano il rinnovo della partnership strategica, rafforzando l'impegno congiunto nell'organizzazione di Service Day, l'evento dedicato alla filiera del post vendita nel settore automotive nato nel 2018. L'obiettivo comune è continuare a offrire un punto di incontro privilegiato per concessionari, riparatori autorizzati e indipendenti, case automobilistiche, carrozzerie e aziende specializzate nella manutenzione e cura dell'auto.*

una porta dell'Europa. Queste arrivano quindi a Civitavecchia, Livorno o Genova, e da qui devono essere movimentate sul Nord-Est o verso il Sud. E ancora peggio se vengono sbarcate nel Nord-Europa. Con le tasse doganali pagate lì, invece che nei nostri porti. Tutto ciò fa sì che ci siano picchi per le consegne, il che, oltre che logistico – succede che consegne a 6 mesi arrivano a 12 mesi, ma succede anche viceversa... – è anche un problema finanziario. Ma il fatto è che nel tempo è peggiorata anche la qualità dei trasporti, soprattutto lato bisarcchisti, che caricano, controllano, interagiscono con i concessionari. Mancano le figure professionali. Infine vorrei sottolineare i rischi atmosferici: i piazzali non sono attrezzati, non hanno le reti anti grandine. E questo comporta anche difficoltà nelle assicurazioni”.

**FM: Parlando dei ricambi, per le new entry sul mercato (leggasi le cinesi) questo è un tema centrale. Soprattutto per il mondo aziendale. Come si stanno muovendo?**

“Non sarà un problema. Già i grandi concessionari si stanno organizzando. Ad esempio Intergea-Cri per BYD, o il Gruppo Barchetti ad esempio, che sono già nel consorzio. Su cui dovremmo calcolare anche le nuove fee per loro. Ma questo è un altro discorso. Inoltre bisogna sottolineare che questi ricambi certamente sono originali, mentre il fenomeno degli equivalenti potrà avvenire ma solo in seguito”.

**FM: Parliamo anche di flotte: quant'è importante l'after sales per questo settore in Italia?**

“Il primo trimestre sono state una stampella importante per il settore. E noi li incontriamo tutti. Ma dobbiamo far capire che gli utilizzatori dell'NLT non sono clienti di Serie B. Va bene gestire la manutenzione non nelle Reti ufficiali – anche se driver di brand premium vanno malvolentieri in officine dove accanto alla loro Audi, BMW o Mercedes c'è un Lcv... – ma, a tutela dei consumatori, è importante che utilizzino i ricambi originali. Noi siamo stati i primi ad affrontare questo tema perché le flotte cresceranno, soprattutto se crescerà la mobilità

elettrica che non si può fare se non con il noleggio”.

**FM: Flotte che in altri paesi, vedi il Regno Unito, sono sempre più importanti. Visto la vostra esperienza con Nada (dal 2009) e con l'ICDP (dal 2023), ci racconta le diversità nei vari mercati con un particolare focus sul mondo btoB?**

“Partiamo dal fatto che la fiscalità dell'auto aziendale fino ad oggi è stata il nemico numero uno della transizione ecologica in Italia. Ora, grazie anche ai bilanci ESG obbligatori per alcune aziende, la nuova tassazione sulle auto aziendali può aiutare. Anche se rimane il problema autonomia. E di costo delle ricariche. Mentre all'estero è tutto più lineare: dagli incentivi al costo delle ricariche all'after sales. Che diventa essenziale per i concessionari contemporanei. Che dovranno spostare il 70% dei ricavi sul service. E per questo tutti si devono dotare, oltre che di officine, anche di carrozzerie, per esser capaci di preparare anche le auto per il remarketing o quelle nuove per i clienti”.



### Cosa fa AsConAuto

*AsConAuto, l'Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli, nata 24 anni fa per la distribuzione dei ricambi originali, ormai con la più dell'80 per cento delle concessionarie operative in Italia. Ne fanno parte 27 Distretti, 12 Consorzi, 1.002 Concessionari Auto con 2.089 sedi operative con magazzini ricambi, 23.337 autoriparatori dislocati in 102 Province e 21 Regioni. Ogni giorno oltre 570 collaboratori di cui 134 promoter, con oltre 630 mezzi tra furgoni – alcuni anche 100% elettrici – e auto, tracciano e consegnano più di 20.000 colli.*

Fm

55