



> 1 agosto 2025 alle ore 0:00

ROBERTO SCARABEL (ASCONAUTO)

SPECIALE  
 SERVICE

## LA RIVINCITA DEI CONCESSIONARI

L'associazione Nazionale Consorzi Concessionari Autoveicoli guarda all'estero per migliorare il proprio business. Ma, nel contempo, "esporta" le best practice italiane. Di successo, malgrado il solito quadro normativo e di mercato penalizzante per le imprese tricolori

Respiro europeo per AsConAuto, una delle tre realtà italiane associate a ICDP, l'International Car Distribution Programme, organizzazione internazionale di ricerca e consulenza specializzata nella vendita al dettaglio e post-vendita di automobili. Grazie alla quale l'associazione presieduta da **Roberto Scarabel** può accedere a dati, informazioni e ricerche strategiche a livello continentale, per migliorare il proprio business e raccontare – e perché no, magari anche portare – le best practice italiane all'estero: "Proprio per raccontare la nascita e lo sviluppo di AsConAuto ci chiamarono nel 2023 a Londra e poi la proposta dell'ingresso a questo panel di esperti del settore automotive che abbiamo accettato. Sono incontri interessanti per conoscere altre realtà e per incontrare personalità utili per migliorare il nostro business. Torno, ad esempio, dal Summer Meeting di IDCP di Coventry, dove **Giovanni Rigoldi** e io abbiamo assistito a interessanti workshop".

A Coventry ci si è focalizzati anche sull'acquirente del futuro. "Ci sarà un'evoluzione dei comportamenti attuali, non una rivoluzione radicale. I clienti saranno sempre più individui informati e consapevoli, si aspetteranno esperienze digitali fluide, intuitive e personalizzate. Avranno bisogno di bilanciare qualità, convenienza e costo e cercheranno esperienze personalizzate. L'industria automobilistica ha una ricca storia di innovazione nell'ingegneria e nel design; la prossima frontiera è l'innovazione del percorso del cliente". Un accenno anche all'attuale scenario. "Il quadro europeo dell'automotive oggi è estremamente complesso: volumi in flessione, parziale flop dell'elettrificazione e



Roberto Scarabel, AsConAuto

sovraproduzione di modelli che non incontrano la domanda dei consumatori. Nel frattempo i costruttori cinesi, sbarcati nel Vecchio Continente solo nel 2022, hanno una quota di mercato del 5% e si stima il 10 nel 2030. L'industria europea fatica a tenere il passo: un'automobile in Cina viene sviluppata in 20 mesi contro i nostri 40. L'after sales diventa sempre più importante per i dealer che, però, devono fare molta attenzione alla sua sostenibilità visto i grandi investimenti in tecnologia e, soprattutto, in formazione degli addetti contro tariffe di manodopera tra le più basse d'Europa. Siamo bravi a garantire un'ottima qualità del servizio con i ricambi originali, ma

di Alberto Vita

dobbiamo lavorare con una tariffa di manodopera adeguata". Tariffe di manodopera, ma anche ricambi originali e materiali di consumo imposti, che sono temi importanti per il mondo del noleggio: "Noi vogliamo offrire ai nostri clienti – privati, aziende che acquistano o noleggiavano – lo stesso servizio di qualità sin dalla consegna dell'auto, divenuta un momento fondamentale per scoprire i suoi contenuti tecnologici e le sue potenzialità". Il riferimento ai nuovi modelli distributivi e, in particolare, ai contratti di agenzia autentici sembra che molti brand siano intenzionati a fare un passo indietro. "Come sottolinea anche il Position Paper diffuso da Federauto in occasione dell'Automotive Dealer Day i concessionari sono l'anello di congiunzione strategica con il cliente dell'intero processo produttivo, distributivo e manutentivo del prodotto-veicolo. Hanno un ruolo essenziale per lo sviluppo economico e sociale del territorio grazie alla loro capacità di interpretare le dinamiche del mercato, ai costanti investimenti nelle persone, nell'innovazione e nelle infrastrutture. I dealer hanno un ruolo determinante per la governance di un modello di sviluppo di un sistema di trasporti sempre più sostenibile".

Fm

57