



## Roberto Scarabel riconfermato alla guida di AsConAuto

(Adnkronos) - Roberto Scarabel è stato riconfermato alla guida di AsConAuto – Associazione consorzi concessionari autoveicoli – per il triennio 2025-2027 dopo 3 anni di risultati record. Una conferma che arriva in un momento di grande solidità per l'associazione, che consolida la propria leadership nel mercato dei ricambi originali grazie a numeri record. Nei prossimi tre anni, AsConAuto lavorerà su più fronti strategici: ampliamento dei servizi per gli affiliati, rafforzamento delle partnership con il mondo delle flotte e del noleggio, monitoraggio dei nuovi modelli distributivi adottati dai marchi emergenti e maggiore personalizzazione dei servizi rivolti ai soci dealer. “Il giro di affari dell'Associazione nel triennio è cresciuto del 58%, superando gli 1,15 miliardi di euro” spiega Scarabel. “Quello del miliardo è un obiettivo che ci eravamo posti a inizio mandato e che abbiamo raggiunto già nel 2024, con un anno di anticipo. L'associazione è cresciuta anche a livello di numero di soci e affiliati. A dicembre 2021 AsConAuto contava 956 concessionari con 1.852 sedi operative e 23.519 autoriparatori, oggi i soci sono 1.986 con 2.158 sedi operative e servono 23.825 tra officine e carrozzerie. Numeri che hanno una valenza ancora più importante se si considera che il mercato negli ultimi anni ha visto una flessione del numero di operatori sia nella distribuzione, sia nella riparazione anche a causa di aggregazioni/acquisizioni”, sottolinea. Recentemente sono state avviate partnership strategiche per potenziare il networking tra gli operatori del post-vendita. E sono previste ulteriori iniziative in questa direzione. “Ovviamente sì, non smettiamo mai di guardare avanti. Puntiamo alle due consegne giornaliere su tutto il territorio nazionale e a semplificare gli ordini dei ricambi originali. Parlando di networking dobbiamo anche ricordare l'importanza di Service Day, in calendario a Verona il 16 e 17 ottobre prossimi. Un evento nato da un'idea di AsConAuto e organizzato da Quintegia, che mette al centro il mondo del service e tutti coloro che vi operano e che mira a fornire strumenti pratici per affrontare il futuro”, sottolinea. Tra gli obiettivi strategici del nuovo mandato c'è anche l'impegno per una sostenibilità a 360 gradi. Quali sono i progetti in cantiere per il prossimo triennio? “La nostra priorità è consolidare risultati conseguiti nel triennio appena concluso”, conclude Scarabel, “ per farlo opereremo su più fronti: incremento dei servizi offerti agli affiliati in un'ottica di fidelizzazione del cliente automobilista; rafforzamento delle partnership con il mondo delle flotte e del noleggio puntando sulla qualità del ricambio originale e su tempi di consegna rapidi (nell'82% dei casi inferiori alle 5 ore); nuovi accordi con il mondo accademico e gli istituti professionali per creare le condizioni per lo sviluppo di partnership scuola-impresa; monitoraggio dei nuovi modelli distributivi adottati dai marchi emergenti, con l'obiettivo di adattarsi e, dove necessario, sviluppare soluzioni su misura; personalizzazione dei servizi dedicati ai dealer soci, con la possibilità di estenderli anche ad altri attori del settore. L'idea è quella di attivare un circolo virtuoso che coinvolga tutti gli stakeholder del sistema - soci concessionari, collaboratori, autoriparatori e case automobilistiche - e che sia premiante per ciascuno di loro”.

(Adnkronos) – Roberto Scarabel è stato riconfermato alla guida di AsConAuto – Associazione consorzi concessionari autoveicoli – per il triennio 2025-2027 dopo 3 anni di risultati record. Una conferma che arriva in un momento di grande solidità per l'associazione, che consolida la propria leadership nel mercato dei ricambi originali grazie a numeri record. Nei prossimi tre anni, AsConAuto lavorerà su più fronti strategici: ampliamento dei servizi per gli affiliati, rafforzamento delle partnership con il mondo delle flotte e del noleggio, monitoraggio dei nuovi modelli distributivi adottati dai marchi emergenti e maggiore personalizzazione dei servizi rivolti ai soci dealer.



“Il giro di affari dell'Associazione nel triennio è cresciuto del 58%, superando gli 1,15 miliardi di euro” spiega Scarabel. “Quello del miliardo è un obiettivo che ci eravamo posti a inizio mandato e che abbiamo raggiunto già nel 2024, con un anno di anticipo. L'associazione è cresciuta anche a livello di numero di soci e affiliati. A dicembre 2021 AsConAuto contava 956 concessionari con 1.852 sedi operative e 23.519 autoriparatori, oggi i soci sono 1.986 con 2.158 sedi operative e servono 23.825 tra officine e carrozzerie. Numeri che hanno una valenza ancora più importante se si considera che il mercato negli ultimi anni ha visto una flessione del numero di operatori sia nella distribuzione, sia nella riparazione anche a causa di aggregazioni/acquisizioni”, sottolinea.

Recentemente sono state avviate partnership strategiche per potenziare il networking tra gli operatori del post-vendita. E sono previste ulteriori iniziative in questa direzione. “Ovviamente sì, non smettiamo mai di guardare avanti. Puntiamo alle due consegne giornaliere su tutto il territorio nazionale e a semplificare gli ordini dei ricambi originali. Parlando di networking dobbiamo anche ricordare l'importanza di Service Day, in calendario a Verona il 16 e 17 ottobre prossimi. Un evento nato da un'idea di AsConAuto e organizzato da Quintegia, che mette al centro il mondo del service e tutti coloro che vi operano e che mira a fornire strumenti pratici per affrontare il futuro”, sottolinea.

Tra gli obiettivi strategici del nuovo mandato c'è anche l'impegno per una sostenibilità a 360 gradi. Quali sono i progetti in cantiere per il prossimo triennio? “La nostra priorità è consolidare risultati conseguiti nel triennio appena concluso”, conclude Scarabel, “ per farlo opereremo su più fronti: incremento dei servizi offerti agli affiliati in un'ottica di fidelizzazione del cliente automobilista; rafforzamento delle partnership con il mondo delle flotte e del noleggio puntando sulla qualità del ricambio originale e su tempi di consegna rapidi (nell'82% dei casi inferiori alle 5 ore); nuovi accordi con il mondo accademico e gli istituti professionali per creare le condizioni per lo sviluppo di partnership scuola-impresa; monitoraggio dei nuovi modelli distributivi adottati dai marchi emergenti, con l'obiettivo di adattarsi e, dove necessario, sviluppare soluzioni su misura; personalizzazione dei servizi dedicati ai dealer soci, con la possibilità di estenderli anche ad altri attori del settore. L'idea è quella di attivare un circolo virtuoso che coinvolga tutti gli stakeholder del sistema – soci concessionari, collaboratori, autoriparatori e case automobilistiche – e che sia premiante per ciascuno di loro”.

Sorgente: Adnkronos