



Scarabel (AsConAuto): "Vogliamo che i nostri clienti crescano e resistano alle perturbazioni del mercato"

Roberto Scarabel, è appena stato confermato dai suoi soci come Presidente di AsConAuto, per rinnovare il suo impegno di innovazione e di sviluppo della piattaforma di servizi e di vendita del ricambio originale. Nell'imminenza di Service Day 2025, iniziativa di Quintegia, con il supporto di AsConAuto, dedicata alla assistenza postvendita ufficiale delle Case auto, facciamo con lui il punto della posta AsConAuto.

Scarabel, la prima domanda d'obbligo è sull'allargamento del mercato ai marchi cinesi, alcuni dei quali si sono già associati a Unrae, come vi ponete nei loro confronti?

"Esattamente come ci siamo posti rispetto alle altre Case automobilistiche e ai Concessionari che nel tempo hanno deciso di distribuire ricambi originali attraverso la logistica di AsConAuto. Il cliente che sceglie vetture di un new brand ha diritto ad avere il medesimo servizio di chi opta per un legacy brand. Non dimentichiamo, poi, che la gran parte dei Concessionari che ha abbracciato questi nuovi marchi per rendere sostenibile il business in un mercato che non cresce, è già socia AsConAuto. In sintesi non c'è stata una trattativa: possiamo piuttosto parlare di un ampliamento o spostamento del business".

Vi siete associati alla Icdp, la qualificata centrale di ricerca automobilistica europea, che tipo di riflessione portate a casa da questa esperienza.

"Quando ci si incontra tra esperti di un settore nascono sempre nuove idee. Icdp riunisce quattro volte l'anno manager di multinazionali dell'automotive nonché fornitori di servizi esterni alla mobilità che si confrontano su temi specifici. Ciascuno riporta la sua esperienza ed è estremamente utile non solo per capire a che punto siamo rispetto ad altri Paesi europei, ma anche come si stanno affrontando le medesime sfide. C'è uno scambio di best practice che è sempre win-win. Aggiungo che Icdp non si focalizza solo sui ricambi, ma ci consente di allargare i nostri orizzonti con nuovi progetti e spunti di indagine".

Il cambio tecnologico, sia pure con numeri diversi dalle previsioni sta avvenendo, ciò rende sempre più importante rivolgersi con il ricambio originale alla riparazione indipendente. Che strategia avete per essere interessanti e alternativi al ricambista indipendente, che si sta muovendo anche verso il ricambio di Oem?

"AsConAuto è nata per promuovere il ricambio originale. Il ricambista indipendente che si sta muovendo in questa direzione per noi non rappresenta un problema perché, comunque, si rivolge ai Concessionari per le forniture. Per quanto riguarda, invece, il mondo della riparazione indipendente, credo che la proposta AsConAuto sia vincente per diverse ragioni: consente di ordinare ricambi originali rapidamente attraverso la piattaforma Aria - e a questo proposito posso anticipare che sono in arrivo interessanti novità - e di poter contare su una logistica rapida ed efficiente, offre corsi di formazione per essere sempre aggiornati e operare nel rispetto dei regolamenti, si può contare su partnership di valore. Vogliamo che i nostri clienti crescano insieme a noi e resistano alle perturbazioni del mercato".

Usato, spesso generato dal noleggio sia a Breve sia a Lungo Termine, anche di provenienza europea, destinato a crescere per ragioni di costo e di resistenza al cambiamento, che cosa pensate di fare per confermare anche in questo caso il valore del ricambio di Oem?

"Questo è un tema che impega sempre di più la rete dei Concessionari soci AsConAuto. Per rigenerare l'usato e applicare le formule concordate con le varie Case automobilistiche - si arriva a 110 severi controlli - è necessario utilizzare ricambi originali. Il cliente che acquista una vettura di remarketing, magari anche di fascia più alta rispetto a quella che avrebbe scelto se avesse puntato sul nuovo, deve infatti avere la certezza che la stessa offra sicurezza e affidabilità. Sono certo che l'utilizzo di ricambi originali aumenterà nell'usato anche perché l'auto sta diventando

“

È il momento di consolidare, ma puntiamo comunque alla crescita: per il 2025 ci attendiamo un +5% con un giro di affari intorno agli 1,2 miliardi di euro



Roberto Scarabel,
Presidente AsConAuto

un bene di consumo più durvoole rispetto al passato visti gli elevati costi del nuovo. E tutto ciò che ha valore va curato".

Come pensa si evolverà l'offerta di logistica del ricambio anche alla luce di una crescente concentrazione dell'offerta, essendo sempre meno i Dealer?

"Ci sono meno operatori, ma le sedi non sono diminuite, anzi stanno crescendo con l'inserimento di nuovi marchi sul mercato ciascuno dei quali ha una sua corporate identity. A questi si aggiungono i magazzini centrali sui quali hanno puntato alcuni costruttori e che serviamo sia con la logistica dei consorzi, sia attraverso il servizio interregionale Link. Siamo in grado di consegnare ricambi originali ovunque".

Che programma avete nell'area della formazione professionale?

"È un'area sulla quale stiamo continuando a investire e lo dimostra il recente ingresso nella squadra di Luca Montagner nel ruolo di Senior Advisor dell'Academy, divisione che propone percorsi formativi a tutti gli operatori affiliati. L'offerta di AsConAuto Academy spazia da corsi di formazione obbligatoria, tra gli ultimi introdotti quello di 16 ore per i datori di lavoro, fino a quello specialistico dedicato a meccatronici, carrozzieri e gommisti. Stiamo poi lavorando a percorsi ad hoc per sviluppare e incrementare il business a tutti i livelli".

Come si sta sviluppando AsConAuto e quali previsioni di risultato 2025?

"All'inizio di questo mandato ho annunciato che dopo una crescita esponenziale del 58% in tre anni è giunto il momento di consolidare. Questo però non significa che non puntiamo al segno positivo: per il 2025 ci attendiamo un +5% con un giro di affari intorno a 1,2 miliardi di euro".

Parole d'ordine per Service Day 2025?

"Riprogettare il futuro. Service Day, lo ricordo, un evento di Quintegia nato da un'idea di AsConAuto, è l'occasione per rimettere il service al centro e comprendere come valorizzarlo, nonché come utilizzare al meglio le risorse a disposizione per migliorare le performance aziendali. Per l'edizione 2025 sono previste 25 sessioni, tra keynote e tavole rotonde. Si parlerà di mercato e contesto, con focus sull'impatto della transizione elettrica, di strategia e business, di innovazione e cultura aziendale con l'integrazione dell'intelligenza artificiale al centro del dibattito. Saranno presentati diversi studi dedicati e specifici per il settore automotive. Tra questi il Quadrante AsConAuto con l'identikit della nostra rete. L'appuntamento è presso il Centro Congressi di Verona Fiere il 16 e 17 ottobre".