



Auto, Fabrizio Guidi (Asconauto): "Progettualità concessionari italiani punto di forza per superare crisi"

IL FOGLIO

Roma, 31 dic. (Labitalia) -

"L'uso del ricambio originale da sempre nostro core business - spiega - è un servizio alla rete ufficiale italiana che, al 90%, ha sempre dimostrato fedeltà al consumo di ricambio originale. Un collante tra case auto, rete dei dealer indipendenti e mercato. Inoltre, è una identità per chi lo produce, per chi lo distribuisce, ma anche per chi lo installa e consiglia il cliente".

"Dalla nostra nascita, 20 anni fa, abbiamo superato molte difficoltà - ammette - ma il mercato ha corrisposto al nostro impegno e il fatturato nei 10 anni dal 2010 al 2020 ha avuto una crescita pari a +123%, passando da 334.136.637 nel 2010 a 744.682.806 euro nel 2020, in valore espresso a listino iva esclusa. Le nostre persone sono più di 500: sono impegnate nel management & back office (72), promoter (121), addetti logistici (333). "Un'unica logistica nazionale - fa notare - di proprietà dell'80% dei concessionari italiani assicura un servizio professionale a 1.849 magazzini in 20 regioni e 102 province in modo rapido, economico, versatile e visibile grazie alla livrea identificativa con la grande A e con il richiamo alla sicurezza del ricambio originale. Prima della nascita di Asconauto nel 2001 l'approvvigionamento del ricambio era individuale per 20.000 autoriparatori (con una media stimata di 10 km sviluppati a giornata) perciò ogni giorno 20.000 mezzi erano sulle strade con 200.000 km percorsi e i relativi consumi, oltre ai fenomeni di inquinamento creati".

"Oggi - afferma - la consegna avviene a domicilio del cliente con puntualità e servizi, così ogni giorno la copertura nazionale è assicurata da 400 furgoni sulle strade (solo mezzi nuovi, con 2/3 anni di vita) e una riduzione a soli 80.000 Km fatti ogni giorno. La logistica associativa è garantita da processi ottimizzati costantemente utilizzando le nuove tecnologie e insieme protegge e migliora l'ambiente con la riduzione dell'inquinamento".

"Per il futuro - auspica - vorremmo ottimizzare sempre di più i nostri processi ma anche andare oltre e produrre un percorso di riparazione, che utilizzi ricambi originali e procedure di intervento originali in modo da garantire la maggiore sicurezza per il conducente, oltre a una aumentata salvaguardia del valore del mezzo. Nell'anno che si



sta per concludere abbiamo dovuto fare i conti con la carenza di prodotto e di ricambi, con la lotta, insensata, contro i motori endotermici e la prioritaria spinta dei governi verso una mobilità elettrica, incapace di risolvere i problemi di inquinamento. Una situazione che ha portato a rallentare ulteriormente il rinnovo del circolante italiano, uno dei più anziani del vecchio continente".

"Molti concessionari - chiarisce - gli stessi che tanto hanno investito nel progetto Asconauto, si chiedono quale sarà il loro futuro di fronte alla chiara volontà di numerosi brand di ridurre e sacrificare l'attuale rete, trasformando i mandati oggi in essere in contratti di agenzia. I concessionari italiani non ci stanno, sono imprenditori e vogliono restare tali, non accettano di essere trasformati in qualcosa di diverso".

"E noi in Asconauto come rispondiamo - avverte - con la forza dell'Associazione. E' su questa che vogliamo fare leva per i prossimi 20 anni. Questi prossimi secondi 20 anni rischiano di partire in salita. Ma siamo convinti che, continuando a sviluppare i nostri business e giocando di più la carta dei rapporti umani, della collaborazione, del presidio sul territorio, della qualità professionale espressa dal nostro sistema riusciremo ad affrontare tutte le sfide del mercato globale e a far sentire la nostra voce a beneficio di tutti coloro che hanno creduto e investito in questo nostro grande progetto che ci ha visto collaborare ogni giorno, con metodo e visione, per 20 anni".

