



AsConAuto, obiettivo unità per affrontare le nuove sfide - Sotto la Lente



Dalla manodopera nazionale al ricambio originale come 'diritto'

Obiettivo unità: è questo, in estrema sintesi, il messaggio di Fabrizio Guidi, presidente di AsConAuto, l'associazione che riunisce circa l'80% dei concessionari italiani. Allo scoccare dei vent'anni di attività, infatti, i numeri dell'associazione sono davvero rilevanti e danno forza per affrontare nuove sfide imposte dalla guerra, che fiacca gli approvvigionamenti, o il mandato d'agenzia che rischia di stravolgere il mondo del retail.

Guidi vede nell'unione tra gli associati, oltre che nell'ampliamento di un'associazione che non ha pari in Europa, l'unica via per preservare la qualità dell'operato e garantire agli automobilisti "il diritto di mantenere integra la propria vettura grazie ai ricambi originali". Una strategia che nasce dall'analisi elaborata da Quintegia e presentata nel corso della giornata conclusiva dell'Automotive Dealer Day a Verona. Il Vecchio Continente, secondo lo studio, è frammentato per quanto riguarda sia l'assistenza che la ricambistica, con realtà indipendenti che vanno via via consolidandosi. Da notare anche la sempre maggior presenza di canali online, con una contrazione di distributori di prodotti originali o equivalenti. Una situazione che, a fronte delle logiche continentali dei produttori, richiedono un'economia di scala ancora poco utilizzata.

Economia di scala che, grazie ad AsConAuto, in Italia è invece presente.

Il prossimo passaggio sarà rendere evidente anche all'utenza con una targa da esporre chi sono gli autoriparatori e ricambisti affiliati: una garanzia di sicurezza che i materiali utilizzati siano originali e qualità della manodopera.

Manodopera che, sottolinea lo studio di Quintegia, in Italia arriva a costare un terzo di altri Paesi europei. Gran Bretagna e Germania sbriciolano il muro dei cento euro l'ora, con punte di 180 a fronte dei 50 euro italiani. Anche in questo caso la creazione di una rete AsConAuto potrebbe da un lato aiutare nel contenimento delle spese con strategie di comunità, dall'altro nel rafforzare la posizione degli associati. La possibilità di effettuare ordini online e ricevere il ricambio in officina entro poche ore, la formazione continua e i servizi come il ricovero pneumatici centralizzato sono già una realtà che permettono di abbattere i costi ed aumentare la marginalità. Ora è il tempo di disinnescare la competizione tra autoriparatori, mettendoli in grado di scegliere il canale più adatto per l'approvvigionamento e potendo contare sul volano dell'associazione per



le riparazioni in garanzia e l'assistenza alle assicurazioni con tutto vantaggio, secondo i piani, per aziende e clienti.

L'obiettivo, dunque, è dichiarato. E la realizzazione del progetto più vicina di quanto sembri.

RIPRODUZIONE RISERVATA © Copyright ANSA

