

# Media review



# Indice

## **ASCONAUTO**

**3**

AsConAuto: post-vendita e nuove sfide epocali  
ilgiornale.it - 21/06/2020

**4**



# ASCONAUTO



## AsConAuto: post-vendita e nuove sfide epocali

di Fabrizio Guidi, presidente di AsConAuto

Tutti insieme per ripartire in un settore strategico per lo sviluppo della nostra economia – quello dell'automotive – in una filiera essenziale per mobilità, logistica e trasporto di tutti i settori produttivi. Il recente periodo di lockdown ha dimostrato la necessità di presidiare sul territorio, in modo capillare e responsabile per assicurare la sicurezza delle persone coinvolte, le attività di manutenzione e di assistenza del post-vendita per il mantenimento dei servizi necessari a garantire i trasporti di base. Un compito che la rete di AsConAuto ha svolto con efficacia anche a supporto dei servizi e dei trasporti in ambito sanitario.

Nell'era della digitalizzazione e di Internet il concessionario non ha esaurito il rapporto con il suo territorio, al contrario: la rete associativa AsConAuto ha dimostrato il suo efficace e capillare radicamento in un rapporto di fiducia che si consolida sul territorio e la sua efficacia nel sostenere la comunità locale, oltre a dare un contributo sostanziale alla logistica del Paese tutto. E mi piace riconoscere che il comparto si è scoperto più coeso oggi che nel passato: un segnale incoraggiante e di speranza di potere superare insieme, senza soccombere, le nuove e inaspettate criticità da parte di noi tutti operatori del settore nelle attuali pesanti nuove sfide che ci ritroviamo di fronte ogni giorno.

Oggi è necessario rimboccarsi le maniche e cambiare metodo di lavoro. In una situazione del genere è necessario andare nella direzione di una completa riconquista del nostro ruolo, anche rispetto all'automobilista. C'è stata una presa di consapevolezza da parte di tutti che spero possa portare nuove regole. Per dare all'automobilista la possibilità di scegliere, di avere offerta ampia e diversificata, scelte ecologiche e di tutela della salute. Una differente offerta che gli permetta di scegliere qualità anche nella riparazione dell'auto. Vedo una rete che resta sempre protagonista, che non può delegare a nessuno la manutenzione dei veicoli circolanti ma il rischio è che, senza nuovi strumenti, le difficoltà permangano. Tutto il settore, anche negli operatori più piccoli, dimostra serietà, coesione e un senso di responsabilità che merita di avere interlocutori adeguati presso il Governo.

Da poco le concessionarie hanno potuto ritornare, nella piena osservanza delle nuove regole, a ritmi di lavoro più simili a quelli sconvolti dalla pandemia, anche se si procede ancora a rilento in funzione della rallentata o quasi inesistente domanda da parte del mercato, come nel caso della vendita di auto. Il mondo nel frattempo è cambiato: mutamenti repentini e nuove regole impongono modalità organizzative e di relazione al cliente e al mercato del tutto originali.

Siamo obbligati a fare ricorso a riunioni online sulla rete locale, nei consorzi, ma anche verso le Case. Nel prossimo futuro, la possibilità di fare tutto a distanza, senza la presenza fisica, sarà un metodo che, indipendentemente dalla fase di emergenza, diventa un nuovo paradigma. La nostra rete nel complesso ha retto su base nazionale più o meno in modo uniforme. Anche se Brescia, Bergamo e altri luoghi della Lombardia sono stati più colpiti. Tuttavia hanno potuto rispondere bene, lavorando con il supporto dei consorzi e della fornitura ricambi. Il nostro core business resta il ricambio originale, ma altri servizi integrativi si rendono ormai necessari.

La componentistica italiana è ancora premium, come hanno ricordato alcuni costruttori allarmati dal rischio blocco forniture da parte nostra. Un problema resta gestire l'eventuale saturazione delle officine: le prenotazioni online, però, permettono di gestire e organizzare meglio il lavoro, la presenza dei tecnici secondo i casi necessari e l'attività sui clienti. Si potrà anche dare il servizio di prendere e ritirare l'auto quando serve. La rete si è attrezzata. Già ora consiglia di fare la sanificazione, magari con ozono: un servizio che dovrebbe rimanere anche in futuro, fatto con procedure e macchinari certificati. Oltre alla sanificazione cambia anche il modo di portare l'auto in manutenzione.

Per i nuovi servizi di presa e riconsegna dell'auto, nasceranno gruppi che realizzano il servizio su

base locale e nazionale, offerto per gli associati che operano dalle proprie sedi. Dall'inizio della nostra attività abbiamo destinato molte energie e risorse alla digitalizzazione dei processi. Il percorso di sviluppo del nostro progetto comune ha portato innovazione e valore attraverso l'adozione delle nuove tecnologie, rese disponibili da Internet e dalla rapida diffusione nel nostro Paese nell'uso di social e smartphone, con i conseguenti mutamenti di consumo.

Con un parco circolante di oltre 37 milioni di veicoli dall'anzianità media di oltre 14 anni, bisogna favorire un rapido ricambio dei mezzi in circolazione. Oltre il 33 per cento dei quali è Euro 0/1/2/3. I parchi auto dei concessionari Italiani sono pieni di mezzi aziendali nuovi e usati Euro 4/5/6 che possono venire incontro anche alla possibilità di spesa dei clienti. Bisogna che scenda in campo un'intelligenza legislativa che ci dia la possibilità di fare la nostra parte.

[Share on Facebook](#) [Share](#) [Share on Twitter](#) [Tweet](#) [Share on Google Plus](#) [Share](#) [Share on LinkedIn](#) [Share](#) [Send email](#) [Mail](#) [Print](#) [Print](#)