



AsConAuto chiude il 2021 con una crescita a doppia cifra



Auto e Motori



Il giro di affari nel **2021** ha raggiunto quasi **730 milioni di euro**. **AsConAuto** oggi, con i suoi 13 Consorzi, copre ormai tutti i 26 Distretti in cui ha



suddiviso la sua presenza sul territorio nazionale. Un progetto associativo che consente all'80 per cento dei concessionari italiani di servire, ogni giorno, oltre 23mila autoriparatori, tra officine e carrozzerie.

Una rete associativa che garantisce quotidianamente un supporto innovativo e tecnologicamente all'avanguardia in modo da potere fornire al maggior numero di autoriparatori, **ricambi originali** - core business di AsConAuto - e servizi di professionalità sicura. Anche durante i momenti più difficili della pandemia le consegne sono proseguite, mettendo sempre al primo posto la **sicurezza**. E la continuità delle forniture è stata garantita, malgrado si sia dovuto fare fronte talvolta alla mancanza di ricambi. Il sistema realizza sull'**intero territorio nazionale** un presidio professionale, capillare e di qualità, apprezzato dalla **clientela locale**, molto fidelizzata anche per le condizioni di sicurezza realizzate durante le difficili nuove modalità lavorative collegate alle nuove normative provocate dalla pandemia.

“Il modello di business unico, da noi realizzato nel corso degli anni e costantemente in evoluzione, ha saputo dimostrare la propria capacità di creare valore economico. Lo testimoniano i dati del volume di affari del 2021 (riallineatisi ai valori pre-Covid 19), nel quale la nostra rete associativa - ormai consolidata in modo capillare sul territorio nazionale - ha saputo dimostrare una ottima tenuta in un periodo molto difficile per tutto il comparto automotive. Nell'anno del proprio ventennale, la nostra rete ha saputo sviluppare un volume d'affari che ha raggiunto quasi la soglia di 730 milioni di euro (per l'esattezza euro 729.561.591) ottenendo così un aumento a doppia cifra pari a +17,4% sul risultato economico dell'anno precedente. Un risultato che ci conforta in una prospettiva futura di crescenti difficoltà. Da questo momento confidiamo di tornare a crescere, a doppia cifra, come in passato”. Osserva con soddisfazione **Fabrizio Guidi, presidente AsConAuto e componente del Cda Federauto** che rileva: *“Una costante ricerca di ottimizzazione, il ricorso all'innovazione e l'uso permanente della digitalizzazione hanno portato la nostra Associazione a essere un punto di riferimento sul territorio nazionale. I consorzi AsConAuto hanno distribuito negli anni ricambi originali per un controvalore che ha superato gli 8 miliardi di euro. E anche nelle fasi di maggiore criticità il nostro sistema associativo ha saputo fare fronte unico e raggiungere traguardi anche economici che ci fanno andare verso il futuro, irto di incognite, con rinnovata fiducia nelle nostre capacità di dare risposte adeguate agli ostacoli, spesso inattesi, che ci troviamo di fronte. Un primo obiettivo di concretezza, nel nostro Paese riguarda non solo la necessità di svecchiare il parco automezzi circolante - tra i più vetusti in Europa in base ai dati ACI, infatti, nel 2020 è ulteriormente invecchiato portando l'età media a 11 anni e 10 mesi - ma anche di guardare alle alternative all'elettrico. È necessario avere fiducia nella ricerca che si sta facendo su carburanti meno inquinanti e sull'uso dell'idrogeno, che potrà rendersi operativo già per i grandi trasporti. L'auto elettrica che vendiamo oggi è sicuramente un bel prodotto, ma a costi per cui è destinata a un target di clienti molto elevato. Finendo per rappresentare non l'alternativa ad auto molto inquinanti, ma piuttosto la sostituzione di auto dotate già di emissioni ridotte. Serve un processo di ammodernamento e tutela dell'ambiente capace di tutelare i posti di lavoro di chi opera nel nostro comparto. Guardiamo con particolare attenzione allo sviluppo della ricerca di carburanti sintetici di nuova generazione, considerato che sarebbero compatibili con moltissimi dei motori endotermici in circolazione. L'anno che è appena cominciato sarà molto importante per i concessionari che da sempre sono imprenditori e hanno investito nel loro business. Soprattutto per la pubblicazione della nuova normativa sulla concorrenza a cura della Comunità Europea e la possibile trasformazione dei mandati in contratti di agenzia che trasformerebbero i concessionari in agenti intermediari tra i clienti e la casa. Lo spostamento del business su Internet, riducendo la concorrenza, non tutelerebbe i consumatori e delegherebbe ai concessionari soltanto la gestione locale. Con il risultato che, senza abbassare i costi fissi, si ridurrebbero ancora i margini. Ovviamente, senza*



farci illusioni, per un giudizio definitivo aspettiamo di conoscere come sarà regolamentato il rapporto tra case e concessionari, come e se cambierà il rapporto con il territorio. Stiamo entrando in un anno ancora più complicato, come se non fossero già sufficienti tutte le difficoltà del settore, legato a una transizione che non crediamo possa ritenersi conclusa con l'auto elettrica".

Iscriviti alla newsletter

