



AsConAuto all'Automotive DealerDay 2022 - QN Motori



QN Motori

•

- Home
- Novità
- Sport
- Green Car
- Fashion Wheels
- Self Drive
- Come Fare
- MIMO 2022

L'Automotive Dealer Day di Verona, momento di incontro di tutti gli specialisti del settore, è diventato un appuntamento fisso nell'agenda di AsConAuto. E, ancora una volta, la sessione organizzata dall'Associazione che raggruppa oggi 8 concessionari italiani su 10 è stata una tra le più seguite nell'intenso programma veronese grazie agli interventi di **Fabrizio Guidi** (Presidente, AsConAuto e componente Cda Federauto), **Luca Montagner** (Senior Advisor, Quintegia Associate Director, ICDP) e **Marc Aguetz** (Country Manager, GiPA Italia) a confronto sul tema: "**AComeDealer**", gioco di parole collegato al logo associativo.

Per restare al passo con i tempi, è sempre più indispensabile l'adozione di strumenti adatti alla **nuove competenze** per rendere le persone in grado di inserirsi nella **digitalizzazione** dei processi e nell'adozione di **nuovi modelli distributivi**. E, all'interno



di questa rivoluzione, AsConAuto ha messo a punto un **proprio progetto** rivolto a tutti gli **operatori affiliati**, che prevede una serie di servizi per valorizzare la **marginalità del Service**, che rappresenta il 10 per cento del fatturato, ma, anche e soprattutto, il **30 per cento della redditività** di una impresa.

In apertura dei lavori, **Luca Montagner** commenta il **consolidamento dei distributori indipendenti di ricambi**, a livello nazionale ed europeo. Sono oltre 4.000 sul territorio italiano e circa 50.000 in tutto il continente, costituendo quasi un quarto del mercato dei grandi distributori. Numeri importanti, che presentano notevoli differenze tra i vari mercati, anche a causa di un **diverso approccio strategico alla distribuzione**, adottato nelle varie aree. La sfida è quella di prevedere come evolverà il mercato, orientato verso una riduzione dei distributori di ricambi originali o equivalenti e una crescita dei player che offrono diverse gamme di ricambi. I **profitti garantiti da questo settore** continuano a richiamare l'attenzione dei fondi internazionali, ma il futuro resta tutto da decifrare, anche sulla base della **elettrificazione**: il cui impatto non sarà però immediato ma è previsto tra il 2028 e il 2030, ricorda il relatore.

L'intervento di **Marc Aguetz** confronta gli operatori nei cinque grandi mercati europei che hanno valori paragonabili: **Italia, Spagna, Francia, Germania e Regno Unito**.

L'analisi parte dalle **tariffe orarie della manodopera**, che nel corso del 2021 hanno mostrato divari importanti. Il livello medio di quella praticata dai Concessionari Italiani è pari a 46,40 euro, mentre in Inghilterra il costo della manodopera è più che doppio, per un controvalore di 116,30 euro. Se la media italiana di una officina meccanica è stata pari a 32,80 euro, in Germania il valore sale a 67,80 euro. L'Italia è il Paese più penalizzato, anche se i costi sono cresciuti negli ultimi 12 mesi (+5,8% per le concessionarie, +1,9 per le officine).

Fabrizio Guidi entra nel cuore della tematica: *“Mai come ora servono unificazione nazionale e condivisione di scelte e di costi. Finora sono stati superati grandi ostacoli, ma il concessionario ha oggi la necessità di essere sempre più centrale nel settore automotive, presidiando il territorio”*. La crescita di AsConAuto nel passato ha visto la **razionalizzazione delle consegne** agli Autoriparatori, un tempo gestita da loro e frazionata.

Mentre oggi è garantita da circa 400 furgoni di ultima generazione, che riducono l'impatto sull'ambiente e assicurano tempi di consegna rapidissimi. Una logistica ottimizzata che **ogni anno** garantisce la **consegna ricambi originali** per un valore di **circa 1 miliardo di euro**, con una marginalità 4 volte superiore rispetto a ricambisti e placche. Ma il futuro passa attraverso una più ampia, articolata e mirata serie di servizi e di strumentazioni innovative, che va dall'Academy per la formazione permanente, alla diffusione di app specifiche, all'incremento di servizi consortili.

Le parole di Fabrizio Guidi, presidente AsConAuto e componente Cda Federauto

“Quello che dobbiamo affermare con forza è che mantenere la sicurezza del proprio veicolo sia un diritto dell'automobilista. Un'auto che, per questo motivo, deve rimanere originale: per mantenere il valore del tempo, ma anche la sicurezza. Non dobbiamo però perdere di vista che gli attuali ricavi derivanti dalla manodopera sono inaccettabili. Gli importi devono essere rivalutati nei confronti di Case (per le garanzie), ma anche verso flotte e assicurazioni”.

“Parallelamente noi continuiamo a lavorare per sviluppare marginalità e abbattere i costi per i Concessionari. Come nostro interesse è allargare la rete di concessionari (“due ruote”) e portare una speciale attenzione anche alla rete degli autoriparatori. Riteniamo che solo la filiera del ricambio originale che noi rappresentiamo, possa garantire questo, per tutti i marchi e su tutto il territorio. E intendiamo identificarla con il simbolo «A». I concessionari saranno ancora protagonisti insostituibili del comparto se sapranno curare il legame con il proprio territorio, offrendo una unica identità nazionale. Cercando



la “A” nella filiera dell’Autoriparazione si troveranno + qualità e + sicurezza”: un maggiore valore aggiunto per la clientela e per tutto il comparto”.

Ultima modifica: 24 maggio 2022

