



Argomenti per te

L'Automotive Dealer Day di Verona ha visto come sempre lo stand AsConAuto protagonista, dal quale a breve vi racconteremo la visione del presidente Guidi su molti temi interessanti del momento di transizione. Oltre allo stand, anche una sessione organizzata dall'Associazione, che raggruppa 8 concessionari italiani su 10, è stata al centro del programma veronese: 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. 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: rappresenta il 10% del fatturato ma, soprattutto, il della redditività di una impresa.

Distributori indipendenti

In apertura dei lavori, Luca Montagner (Senior Advisor, Quintegia Associate Director, ICDP) commenta il consolidamento dei distributori indipendenti di ricambi. Sono oltre 4.000 in Italia e circa 50.000 in tutto il continente, 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.

Manodopera

L'intervento di Marc Aguetz (Country Manager, GiPA Italia) confronta gli operatori in cinque grandi mercati europei: Italia Spagna Francia Germania e Regno Unito. L'analisi parte dalle tariffe orarie della manodopera, che 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.

AsConAuto

Fabrizio Guidi (Presidente AsConAuto e componente Cda Federauto) 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 consegne rapidissime. 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 consorziati. "Quello che dobbiamo affermare con forza – ribadisce Guidi – è che



mantenere la sicurezza del 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 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 il comparto"

In collaborazione con Automoto.it

Microsoft potrebbe guadagnare una commissione in caso di acquisto di un prodotto o servizio tramite i link consigliati in questo articolo.

