



Cogliati è il nuovo vicepresidente

ASCONAUTO Rinnovati i vertici dell'associazione

MERATE (fmh) **Lorenzo Cogliati** è il nuovo vicepresidente di Asconauto.

Ventisei consorzi, ognuno dei quali guidato dal proprio presidente, formano un'unica società. Che a sua volta è composta da 962 concessionari e 23mila officine e carrozzerie affiliate. Un organico fatto di 476 dipendenti ed oltre 120 agenti di commercio. Un fatturato pari a 730 milioni di euro e l'obiettivo dichiarato di raggiungere in tre anni la cifra monstre di un miliardo. Sono numeri da record quelli che arrivano da Asconauto, la più grande organizzazione di distribuzione dei ricambi delle automobili a livello europeo.

Alla presidenza è stato eletto **Roberto Scarabel** e il suo braccio destro, anche lui fresco di elezione è Lorenzo Cogliati, 52 anni, presidente del Consorzio Doc di Lecco, Como, Sondrio, Monza Brianza e Milano est, nonché uno dei titolari della concessionaria Autocogliati. Sarà lui ai vertici di Asconauto da qui al 2024. E' orgoglioso della nomina ricevuta, perché forte di "un grande lavoro alle spalle e una bella sintonia col Cda", è onesto nel delineare l'obiettivo: «Mi ritengo davvero orgoglioso di questa importante elezione. Un'elezione per certi versi inaspettata. Assumerò la responsabilità di guidare, insieme al presidente Scarabel, questa organizzazione. Tutti motivi per i quali sento una grande responsabilità. Sono sicuro di poter fare bene e sposo appieno la filosofia che il presidente ha lanciato in merito al prossimo triennio. Puntiamo a raggiungere un miliardo in termini di volume d'affari. Un obiettivo condiviso con tutta la macchina organizzativa».



Lorenzo Cogliati

Duplici è infatti la funzione di Asconauto: «Oltre ad essere la rappresentanza dei concessionari, siamo al contempo l'associazione che si occupa di distribuire ricambi originali sempre per conto dei soci».

E lo fa mentre l'evoluzione del mercato dell'automotive viaggia a velocità elevata: «Tale settore è in forte difficoltà perché alle prese con inflazione. Ha però di una strana peculiarità: la mancanza di prodotto fa sì che non ci siano nuove auto da vendere. Il numero delle auto



immatricolate risulta quindi in calo. Tutto questo, poi, si inserisce in un contesto di incertezze dettato dalla volontà, espressa dall'oggi al domani, da parte della Unione Europea di realizzare la transizione che porterà all'elettrico».

Guardando al futuro, ha spiegato, «l'uscita della Commissione europea rispetto alla scadenza del 2035 è una decisione che ha lasciato tutti spiazzati. Bisogna creare le condizioni per l'elettrificazione delle ricariche. Ci sono strutture da creare e risorse da erogare e non in quantità spot. Mi sembra sia la prima volta in cui la politica sia entrata a gamba tesa nell'imprenditoria. Passare all'elettrico senza alternative, come biocarburanti o idrogeno, suona come una decisione calata dall'alto. In questo modo il know-how viene smantellato per andare a regalare spazio a Continenti che godono di una marcia in più rispetto all'elettrico". In un mercato senza nuove immatricolazioni l'impatto delle manutenzioni cresce. Ha analizzato infatti Cogliati: «La vendita dei ricambi è invece in controtendenza. Abbiamo infatti registrato dati positivi sulle vendite. Meno auto acquistate significa più riparazioni». Un'altra grande sfida da vincere, ha concluso il vice presidente, sarà quella di "sapere interpretare al meglio i tempi che corrono, a partire dal passaggio dei concessionari che prossimamente lavoreranno con mandato di agenzia in quanto i veicoli verranno venduti direttamente dalle case automobilistiche».