



Roberto Scarabel fra i 30 "Top Dealers Italia" - Attualità



Riconoscimento consegnato al presidente AsConAuto e amministratore unico del Gruppo Scarabel a 'Fiera Mondo Motori' di Vicenza

Consegnato a Roberto Scarabel, presidente AsConAuto e amministratore unico del Gruppo Scarabel, uno dei 30 attestati 'Top dealers Italia'. La cerimonia è avvenuta in occasione della Fiera Mondo Motori, a Vicenza, il Convegno "Da Concessionario ad Agente" organizzato da Top Dealers Italia, promosso dalla testata infomotori.com e moderato da Beppe Gioia (già responsabile della sede RAI di Venezia) e da Carlo Valente (co-fondatore della testata).

Al centro del dibattito, il confronto tra gli operatori del settore sui cambiamenti in corso e sulle nuove opportunità per gli operatori del settore, a partire dall'usato e dai servizi collegati. In apertura, una riflessione di Michele Crisci. Secondo Roberto Scarabel, partecipante nel doppio ruolo di Amministratore Unico del Gruppo Scarabel e di Presidente di AsConAuto, "i concessionari di oggi sono sopravvissuti alle trasformazioni epocali del business dell'Automotive degli ultimi quindici anni. Ricordiamoci che le partite IVA erano oltre 3.000 mentre ora sono 1.200: gli imprenditori sono diminuiti, ma si sono anche rafforzati perché operano in territori più grandi, rappresentano più marchi, ma soprattutto beneficiano di maggiori sinergie all'interno del nostro progetto che ha come core business il ricambio originale. Essi hanno vissuto - ha proseguito Scarabel - gli ultimi anni attraverso un percorso che è stato terribile, da Leman&Brothers alla crisi del 2013 e, per qualcuno anche il Dieseldgate del 2015 è stato uno shock terribile. Inoltre, gli ultimi eventi epocali (dalla pandemia alla guerra della Russia contro l'Ucraina), hanno reso la situazione sempre più complessa e difficile da affrontare. Nel tempo, e negli ultimi anni in particolare, si è così sviluppato il ruolo strategico assunto dal Concessionario nel comparto. Nel futuro è da ritenere che tanti cambiamenti saranno inevitabili nel nostro modo di operare e che alcune tematiche assumeranno uno speciale rilievo nello sviluppo del business dei Concessionari: l'usato (quasi fosse una sorta di paracadute), i servizi e la manutenzione tra gli altri, probabilmente con importanza crescente. Il dealer diventerà sempre più brand del

proprio territorio e consulente di molteplici soluzioni di mobilità. Anche una articolazione e diversificazione dell'offerta potrebbero essere elemento di innovazione nella proposta di servizi assai graditi alla clientela, che sta cambiando rapidamente comportamenti e richieste".

RIPRODUZIONE RISERVATA © Copyright ANSA