



## Da concessionario auto ad agente: cambiamenti e opportunità a partire da usato e servizi



[Homepage](#)

[Mission Fleet](#)

Il presidente AsConAuto Scarabel, tra i 30 "Top Dealers Italia" parla dei concessionari sopravvissuti e diminuiti, ma si sono anche rafforzati

5 Dicembre 2022 5 Dicembre 2022A cura della redazione



In occasione della Fiera Mondo Motori, a Vicenza, si è tenuto il Convegno "Da Concessionario ad Agente". Un confronto di approfondimenti 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.

Come cambia il concessionario

Dopo l'apertura del tavolo di confronto da parte di Michele Crisci, presidente di Unrae, i Top Dealers presenti hanno dato vita a un serrato dibattito con preziosi contributi sulle mutazioni che stanno rivoluzionando il mercato domestico, oltre a quello globale.

Le osservazioni di Roberto Scarabel, partecipante nel doppio ruolo di Amministratore Unico del Gruppo Scarabel e di Presidente di AsConAuto, hanno contribuito al vivace confronto tra gli oltre 30 presenti tra imprenditori, Ceo, Ad e General Manager che hanno mostrato di apprezzare la concretezza dei temi e gli spunti illustrati.

Il presidente Scarabel: *"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 gli ultimi anni attraverso un percorso che è stato terribile, da Lemman&Brothers alla crisi del 2013 e, per qualcuno anche il Dieseldate del 2015 è stato uno shock terribile. Inoltre, gli ultimi eventi epocali 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, 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. A conforto della tesi, il presidente Scarabel ha ritenuto di portare il suo stesso esempio di imprenditore nell'offrire, già dal 2015, anche marchi motociclistici e quadricicli leggeri alla propria clientela.

Nel corso della stessa iniziativa è avvenuta la cerimonia per la consegna di 30 attestati TOP DEALERS ITALIA, tra i quali quello assegnato a Scarabel.