



## L'evoluzione del concessionario tra cambiamenti e opportunità



Lo scenario futuro dei dealer al centro del convegno "Da concessionario ad agente"

Il cambiamento in atto nel settore **automotive** coinvolge tutti i soggetti della filiera, compresi i **concessionari** e gli operatori attivi nel mondo dell'usato, della manutenzione e dei servizi post-vendita più in generale. Di questo si è discusso al convegno "Da Concessionario ad Agente" organizzato da Top Dealers Italia, tenutosi in occasione della Fiera Mondo Motori, a Vicenza, e al quale hanno preso parte oltre 30 partecipanti top dealers.

L'intervento di Roberto Scarabel (AsConAuto)

Come ogni grande cambiamento, anche quello in atto nel mondo dell'auto, porta con sé timori, ma anche tante **opportunità**, come ha sottolineato **Roberto Scarabel**, nel doppio ruolo di amministratore unico del Gruppo Scarabel e di presidente di AsConAuto.

Intervenendo al convegno Scarabel ha affermato: "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 Leman&Brothers alla crisi del 2013 e, per qualcuno anche il Dieseldate del 2015 è stato uno shock terribile.

Dealer sempre più brand e consulente

"Inoltre – ha proseguito il presidente di AsConAuto – 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”.

Motorionline.com è stato selezionato dal nuovo servizio di Google News, se vuoi essere sempre aggiornato sulle nostre notizie

[Seguici qui](#)