



AsConAuto: Nel 2022 crescita del 15%, noi al passo con necessità - Sotto la Lente



Scarabel: Qualità strategica, giovani per nuove professioni

L'andamento del comparto dei ricambi originali e dell'autoriparazione registra una nuova crescita e l'obiettivo per il nuovo anno è quello di offrire un servizio sempre più omogeneo e, nel contempo, rispondente alle richieste delle Case automobilistiche. A fare il punto è Roberto Scarabel, da cinque mesi presidente di AsConAuto, l'Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli che raccoglie un migliaio di concessionari auto, circa duemila sedi operative con magazzini ricambi, per oltre 23mila autoriparatori dislocati su tutto il territorio nazionale.

"L'obiettivo di crescita del 15% è stato raggiunto - spiega - in continuità con la precedente gestione dell'associazione.

D'altra parte la squadra è rimasta pressoché la stessa. Per il 2023 - prosegue Scarabel - si parla del nuovo 'agency model' per auto nuove, ma il tema ricambi c'è. Alcune Case chiedono che diventino agenti anche gli addetti ai ricambi, altre si trovano ad affrontare una sovrapposizione di punti di logistica. Noi, come Associazione, abbiamo l'obiettivo dell'omogeneità del servizio modellandoci sulle necessità di ogni interlocutore, salvaguardando la manutenzione di qualità: è il nostro maggior impegno, da realizzare entro il primo trimestre 2023".

La trasformazione che con ogni probabilità interesserà la vendita, è dunque già un fatto per il settore della ricambistica. L'evoluzione porterà a un minor numero di punti di distribuzione, ma plurimarche e più grandi. La richiesta delle Case è di prevedere almeno due consegne giornaliere, ma la logistica AsConAuto già le garantisce "con una elevata qualità di servizio".

Per garantire una nuova generazione di tecnici istruiti sulle più recenti tecnologie, oltre che su quelle in uso da anni, AsConAuto ha stretto un accordo con Enaip per l'alternanza scuola-lavoro. "Nei cambiamenti dei prossimi anni - continua Scarabel - ci sono implicazioni organizzative importanti e moltissimi profili professionali coinvolti: la

parte tecnica crescerà ulteriormente di importanza. I concessionari lavoreranno molto su usato, assicurazioni, noleggio. Chi studia oggi - sottolinea - deve avere conoscenza sia del passato che del futuro. La scuola deve creare entusiasmo nel settore, e spiegare anche che la disponibilità di alcune figure professionali - dal backoffice al marketing - subirà una contrazione".

Alle recenti ricerche che sottolineano l'aumento dei costi di riparazione, Scarabel risponde con alcune osservazioni: il diverso business-model delle reti - che dovranno dare maggior qualità e consulenza nella vendita, con marginalità diversa - e costo della manodopera che, in Italia, è tra le più basse a livello europeo. Oltre al fatto che ormai il 30% di auto è acquistata in noleggio/leasing, quindi con i servizi di assistenza inclusi. Se non nel breve periodo, dunque, nel medio l'aumento del costo dei ricambi è un fatto. Così come l'aumento del costo di acquisto delle auto.

Tra i progetti del 2023, infine, una importante manifestazione di settore sulla quale Scarabel mantiene riserbo che vedrà attori importanti. "Sarà una nuova partenza: oggi più che mai i saloni hanno perso intensità. Il modello di business, manutenzione e ricambio saranno strategici".

RIPRODUZIONE RISERVATA © Copyright ANSA