



AsConAuto, volume di affari a oltre 580 milioni di euro nei primi 7 mesi del 2023 (+18,56%)

 [ansa.it/canale_motori/notizie/industria_analisi/2023/08/30/asconauto-volume-di-affari-a-oltre-580-milioni-di-euro-nei-primi-7-mesi_3ec2df47-e0ab-4c0d-8e6a-bd64621945fa.html](https://www.ansa.it/canale_motori/notizie/industria_analisi/2023/08/30/asconauto-volume-di-affari-a-oltre-580-milioni-di-euro-nei-primi-7-mesi_3ec2df47-e0ab-4c0d-8e6a-bd64621945fa.html)

30 agosto 2023

Temi caldi

- Caivano
- Manovra
- Ucraina
- Violenza sessuale
- Venezia cinema

- Canale Viaggi
- Lifestyle
- Salute & Benessere

- **MOTORI**
- Industria e Analisi

Si conferma il trend positivo per i Consorzi aderenti all'Associazione

30 agosto 2023, 13:29

Redazione ANSA

Roberto Scarabel - RIPRODUZIONE RISERVATA





Si conferma il trend positivo dell'anno in corso per i Consorzi aderenti ad AsConAuto: volume di affari a oltre 580 milioni di euro nei primi 7 mesi dell'anno 2023.

Una crescita pari al +18,56% rispetto al risultato economico raggiunto nello stesso periodo nell'anno precedente.

"Il volume di affari sviluppato dai nostri consorzi aderenti - dichiara il presidente Roberto Scarabel - ha raggiunto un valore economico di oltre 580 milioni di euro nei primi 7 mesi del 2023 con una crescita del +18,56% sullo stesso periodo dell'anno precedente. Il percorso è avviato con l'obiettivo di un 1 miliardo di euro di fatturato gestito: un risultato ambizioso ma possibile alla luce di quanto fatto finora nel segno della continuità. I nostri concessionari sono operatori insostituibili sul territorio, destinati in futuro a diventare ancora più essenziali, perché la parte del service diventerà un presidio locale fondamentale per garantire con l'uso del ricambio originale al guidatore sicurezza e qualità dell'automezzo".

00:40 / 03:47

Video Ansa tra 1 secondi

Sponsored By

"Nel prossimo futuro - analizza Scarabel - probabilmente dovremo fare fronte a un crescente aumento della concorrenza nel post-vendita tra reti autorizzate e indipendenti, con riferimento sia all'attività di riparazione e assistenza, sia alla distribuzione di ricambi. E, nella innovazione, troviamo risposte alle criticità e nuove opportunità di sviluppo. Di





recente, per esempio, abbiamo creato una metodologia ideata per abbattere i tempi di attesa e i rischi di danneggiamento, a tutto vantaggio degli autoriparatori e dei clienti. Abbiamo fatta nostra una necessità di alcuni grandi gruppi di autoriparatori di ricevere i ricambi originali in tempi inferiori rispetto a quelli del passato. Siamo certi di rendere un servizio anche a tutti gli altri associati. Infatti, abbiamo provveduto a modificare il modello di consegna in modo che il ricambio originale viaggi direttamente dal distributore all'acquirente con lo stesso mezzo senza effettuare tappe intermedie e trasbordi. Il risultato? Meno tempo di attesa, minori rischi di rottura, maggiore velocità. E, ovviamente, ne risente in modo positivo anche la marginalità. E Il nostro progetto pare sia un caso destinato a fare scuola".

Riproduzione riservata © Copyright ANSA

