

MISSIONFLEET INTERVISTE

DOVE IL 50% DEL VENDUTO È FLOTTE: ROBERTO SCARABEL A ICDP LONDRA

Il presidente AsConAuto ha presentato il modello distributivo italiano a livello internazionale



di OMF

A ll'ultimo appuntamento londinese dell'**International Car Distribution Programme**, network di ricerca europeo sulla distribuzione automobilistica, anche un imprenditore italiano tra i relatori: Roberto Scarabel. I servizi Aftermarket pesano e peseranno molto, anche sulle auto aziendali.

Cosa significa questa presenza?

«Rappresenta un'emozione. Già 35 anni fa il professor Volpato, mio relatore di laurea, ne parlava e mai avrei pensato di essere un giorno relatore: grande opportunità la relazione con gli studiosi e il far conoscere il modello esclusivo AsConAuto. Anche una sfida, il prepararsi serve a far ordine, a riflettere prima del piacere di condividere con esperti qualificati l'esperienza, portando significato e merito».

Di cosa si è parlato a Londra e quanto abbiamo da apprendere, o da insegnare?

«Molto della validità del progetto imprenditoriale, perché alla fine è importante evidenziare il business. Il confronto a questi livelli porta a capire i vari mercati, scoprendo chi è più avanti di noi, come UK e altri dove il 50% di vendite è flotte aziendali, senza timori per l'auto elettrica. Impariamo



scenari che affronteremo forse più avanti. Importante alla fine, è che sono stato fermato da attori incuriositi, per approfondire il nostro modello. Non a caso abbiamo accordi con PSA / Stellantis e da poco con Ford. Tappe fatte da soli, mentre altri Stati sono ancora a livello di puzzle nella distribuzione. Noi abbiamo unito l'Italia, specialmente con il nuovo interscambio veloce tra consorzi: un sistema arterioso sopra quello base dell'ultimo miglio, per sfruttare la logistica moderna con vettori interni e più cura. In ogni caso c'è sempre da imparare, esserci porta qualcosa di curioso e da scoprire. Abbiamo dato risposte, ma altro ci arriverà nel tempo, con

documentazione utile per l'associazione: imparare e anche dare è un risultato».

Anche ai prossimi appuntamenti internazionali ICDP si attende AsConAuto?

«Spero che potremo partecipare ancora e approfondire la relazione. Magari non sempre da relatore, continuare il percorso è un onore ma anche utile, con la mole di documentazione e dati interessanti, per le nostre comunicazioni interne. Studi internazionali che spiegano i rapporti dietro ai numeri del mercato. Credo che il futuro di ogni gruppo passi attraverso questi parametri internazionali, per conoscere e quindi rischiare meno evitando cose già vissute altrove».

Primi o prossimi riscontri, dopo ICPD?

«Da qui abbiamo lavorato migliorando, con Luca Montagner, il prossimo Service day. Con nuovi dati e metodo, per evolvere il format verso gli autoriparatori. Per governare un po' il tutto grazie alla formazione, soprattutto il management e le professionalità del Service. Anche per loro è utile scoprire cosa accade all'estero e portare il successo in Italia. Ci sono poi i dati del semestre: +18,5% e 492 milioni di euro, con un forecast vicino al miliardo già nel primo anno di gestione».