

INTERVISTA AL PRESIDENTE DELL'ASSOCIAZIONE DEI CONCESSIONARI

Auto, l'evoluzione di chi vende e ripara

Scarabel (AsConAuto): dobbiamo guidare il cliente a spendere bene. Incentivi da cambiare

ALBERTO CAPROTTI

L'automobile sta cambiando, e insieme a essa anche il modo di venderla, assisterla e ripararla. Dietro c'è un mondo che AsConAuto, - l'Associazione dei Consorzi Concessionari Autoveicoli che è la più grande realtà europea del settore e nella distribuzione dei ricambi originali - riassume con numeri che parlano da soli. A partire dai 963 Concessionari che rappresenta, con 1.906 sedi operative, fino ai 23.826 autoriparatori, quasi 500 collaboratori diretti e altrettanti furgoni in giro per l'Italia per 848 milioni di euro di volume d'affari nel 2022. Con Roberto Scarabel, da otto mesi presidente di AsConAuto, facciamo il punto su un settore che sta attraversando una fase cruciale.

Il mercato automobilistico è cambiato profondamente, l'arrivo dell'elettrico impone nuove professionalità: come si stanno trasformando i vostri associati?

I concessionari, guidati dalle Case costruttrici che rappresentano, hanno gli strumenti per affrontare il futuro. I cambiamenti saranno radicali, perché se la vendita delle auto nuove sarà condotta

dalle Case automobilistiche attraverso contratti di agenzia, a noi resteranno la gestione dei prodotti ancillari quali i finanziamenti e le assicurazioni, oltre all'usato e all'assistenza. Dovremo spostare un po' l'impostazione delle nostre aziende sul service: per fare un esempio automobilistico, se fino a oggi siamo stati a trazione anteriore, dobbiamo passare a quella integrale.

Gli autoriparatori invece dovranno dotarsi della tecnologia e dell'esperienza necessaria per l'elettrico...

Purtroppo non hanno ancora potuto affrontare il problema, anche perché il mercato dell'elettrico non decolla. Un fiore all'occhiello di AsConAuto è da anni la formazione, che assicuriamo con la Academy, realtà destinata a crescere perché teniamo molto all'aggiornamento degli autoriparatori indipendenti. Tutti quelli legati a una Casa automobilistica seguono periodicamente corsi obbligatori per ottenere le necessarie certificazioni. Gli indipendenti invece si sono trovati a dover affrontare il problema della formazione obbligatoria che da inizio 2023 è passata incredibilmente da 50 a 500 ore di corso per ottenere il diploma di meccatronici.

Le concessionarie si sono più che dimezzate negli ultimi 15 anni: ma davvero gli italiani comprano le auto on-line?

La grande crisi è stata ed è quella degli imprenditori del settore, non dei punti vendita. Il mercato ha imposto Gruppi sempre più grandi e multi-marche. Le statistiche dicono che fino a dieci anni fa chi acquistava una vettura consultava anche sei concessionarie prima di scegliere. Oggi invece si rivolge a meno di due, perché si informa in Internet, trova l'auto che vuole attraverso le vetrine virtuali. Ma poi non la compra in rete: il contatto diretto con il venditore resta indispensabile. Il nostro valore aggiunto è guidare il cliente a spendere bene i suoi soldi, visto che oggi chi entra in una concessionaria non chiede più quanto costa un'automobile, ma che cosa riesce a permettersi con la cifra che può investire ogni mese.

Esiste una proposta di incentivazione diversa e migliore dell'attuale per svecchiare il parco circolante?

I bonus come sono proposti oggi non funzionano. Le auto elettrificate non decollano perché costano troppo e gli incentivi non bastano a ren-



Roberto Scarabel, presidente di AsConAuto

derle appetibili. Occorre dare la possibilità di defiscalizzare le vetture acquistate dalle partite Iva: si farebbe partire un meccanismo virtuoso che immetterebbe sul mercato un gran numero di auto aziendali usate recenti. Chi oggi è costretto a tenersi stretta la sua vecchia Euro 3 o addirittura precedente - un terzo delle vetture circolanti oggi in Italia appartengono a queste categorie - potrebbe trovare vetture di seconda mano in ottime condizioni, a tutto vantaggio delle emissioni medie. Detto in sintesi: occorre premiare il cambio di classe, come avviene in altri settori. Se cominciamo a pulire il pianeta attraverso chi può spendere, come le aziende, defiscalizzando le auto come bene strumentale, automaticamente dopo due o tre anni renderemo accessibile le misurazioni ecologiche anche a chi non può spendere».

© INFOPRODUZIONE RIBERAVITA