la Repubblica.it

Attualità

Concessionari a convegno
In ballo il futuro del settore

Trecento dealer hanno discusso le prospettive della distribuzione e del sistema auto

Grande kermesse per il mondo della distribuzione d'auto al Palacongressi di Riccione dove oltre 300 dealer si sono dati appuntamento per partecipare al terzo Convegno di AsConAuto, l'Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Auto, che dal 2001 opera attraverso 18 Consorzi in 13 regioni italiane con una copertura di oltre 42 province risultando essere uno dei principali canali di vendita di Ricambi Originali sul nostro territorio.

"Più che un convegno - spiegano all'associazione - quelli di Riccione sono stati dei veri e propri "Stati Generali": un momento di confronto, per rafforzare e guardare al futuro di quello che rappresenta un modello unico di logistica in Italia. AsConAuto, infatti, genera e muove numeri importanti: oltre 335 milioni di Euro è la previsione di fatturato per il 2012 con un incremento del 4,3 % sul 2011, 717 i Concessionari proprietari dei Consorzi - con più di 1.000 sedi operative e la quasi totalità dei marchi automobilistici rappresentati -, una Rete che conta 8.217 Officine, 3.943 Carrozzerie e una flotta di oltre 200 furgoni".

"È giunta l'ora di combattere insieme: la Filiera del ricambio originale deve unirsi con l'obiettivo di salvaguardare mercato e redditività per tutti" afferma Paolo Strabello, Presidente di AsConAuto. "Bisogna che i Costruttori percepiscano l'importanza dei Concessionari, non solo nel rapporto

Clienti-Fornitori, ma anche e soprattutto nella collaborazione e nel fornire strumenti economici, comunicazionali, operativi che consentono di lavorare al meglio".

"La forza di ReAgire" è stato il titolo di questo atteso meeting che, in un momento di profonda crisi di immatricolazioni e redditività, dimostra che l'attività legata ai ricambi originali e all'assistenza conferisce maggior robustezza alle Concessionarie. Un calo dei volumi di vendita come quello cui stiamo assistendo, comporta, necessariamente un ridimensionamento dei margini unitari e l'ampliamento della gamma dei servizi da offrire ai Clienti. I Dealer che hanno dato maggior impulso alla vendita di usato e servizi per ridurre la dipendenza dalla vendita delle auto nuove hanno mostrato un maggior grado di resistenza alla crisi. Ed infatti AsConAuto gioca un ruolo fondamentale nell'ottimizzazione dei processi sia informatici sia logistici sia nei rapporti con le Case.

Fra i relatori Fausto Antinucci per Italia Bilanci, Maria Maranci di Exxon Mobil, Marc Aguettaz di GiPA, Sebastiano Zanolli e Luca Montagner di Quintegia.

(*18 settembre 2012*)