



Avanti tutta

A tu per tu con Roberto Scarabel, confermato alla guida di AsConAuto fino al 2027. Focus su innovazione e sostenibilità

L'Assemblea dei Soci di AsConAuto, lo scorso 16 luglio, ha confermato Roberto Scarabel alla presidenza per il triennio 2025-2027. Una rielezione che testimonia la fiducia degli associati nella sua leadership e nella visione strategica in un periodo di profonda trasformazione per il settore automotive. Nella stessa occasione, Giovanni Rigoldi è stato eletto vicepresidente. Queste le prime parole pronunciate dal neoeletto presidente: «È con rinnovato entusiasmo che accollo questo incarico, il prossimo triennio sarà decisivo per rafforzare il ruolo dei consorzi e affrontare le sfide del mercato. Lo faremo continuando a innovare i servizi a beneficio di tutto l'ecosistema della mobilità». Per entrare nei dettagli e comprendere quali sviluppi ci saranno nel prossimo futuro lo abbiamo intervistato.

Quali sono le priorità del suo nuovo mandato?

Il principale obiettivo è consolidare i risultati raggiunti nel triennio appena concluso, durante il quale il giro d'affari dell'associazione è cresciuto del 58 per cento, superando 1,15 miliardi di euro. Vogliamo attivare un circolo virtuoso che coinvolga tutti gli stakeholder del sistema - soci concessionari, collaboratori, autoriparatori e

Roberto Scarabel lo scorso 16 luglio è stato rieletto presidente di AsConAuto dall'Assemblea dei Soci. Classe 1965, si è laureato in economia aziendale presso l'Università Ca' Foscari di Venezia. Ha lavorato presso la sede di Londra della Banca Commerciale Italiana prima di entrare nella Scarabel SpA. Oggi è amministratore unico dell'azienda che rappresenta i brand Audi, VW, Seat, Cupra, Škoda, VW VIC, Ducati, Aprilia, Moto Guzzi, Royal Enfield e Aixam.

case automobilistiche - e che sia premiante per ciascuno di loro.

Punteremo sull'efficientamento della logistica, su nuove convenzioni rese possibili anche dalla crescente attrattività di AsConAuto, sulla formazione e sulla semplificazione degli ordini dei ricambi originali, grazie anche a integrazioni con il sistema operativo ARiA.

Negli ultimi anni il settore automotive ha vissuto trasformazioni radicali: digitalizzazione, elettrificazione, nuovi attori sul mercato. Come si sta muovendo AsConAuto per supportare concessionari e autoriparatori affiliati?

Vogliamo

creare un circolo virtuoso che includa tutti gli stakeholder, portando vantaggi concreti a ciascuno

Stiamo investendo molto sulla formazione con AsConAuto Academy - che oggi si può avvalere anche della

consulenza di Luca Montagner - per preparare tutta la rete, concessionari e autoriparatori, alle nuove sfide. Siamo da sempre convinti che a fare la differenza sarà sempre più la qualità dei servizi offerti.

Al tempo stesso, ci stiamo aprendo ai nuovi brand, consapevoli che questo renda la logistica dei ricambi originali ancora più complessa. In un mercato molto più frammentato rispetto al passato puntiamo ad aumentare ulteriormente la percentuale di colli che raggiungono le officine/carrozzerie entro le 5 ore, oggi già all'82 per cento.

Il ricambio generazionale e la carenza di personale tecnico specializzato sono criticità diffuse. Come si può rendere il settore più attrattivo per i giovani?

La scuola ha il compito di trasmettere competenze, ma le nostre concessionarie devono diventare vere e proprie palestre di formazione. Dobbiamo far appassionare i giovani, mostrando loro come sono oggi le officine: ambienti tecnologici, si-

curi, in continua evoluzione. Collaboriamo con Enaip e altri istituti professionali, investiamo nella nostra Academy per formare tecnici d'officina e service manager, figure oggi essenziali in ognuna delle nostre attività, indipendentemente dalle dimensioni. Abbiamo anche promosso un evento come Service Day, pensato per diffondere la cultura del ricambio originale e della riparazione eseguita a regola d'arte. Ricordo che oggi due terzi dei collaboratori di una concessionaria operano nel service, un comparto ricco di opportunità di crescita professionale.

I consorzi AsConAuto sono un modello di efficienza logistica. Quali innovazioni nei servizi avete in programma?

L'obiettivo è introdurre due consegne giornaliere su tutto il territorio nazionale. Vogliamo anche rendere sempre più vantaggiosa la partecipazione delle concessionarie al sistema AsConAuto, grazie a nuove convenzioni che coinvolgeranno tutti i 27 distretti.

Parliamo di flotte. Quali sono i vostri obiettivi in quest'ambito?

Intendiamo rafforzare le partnership con il mondo delle flotte e del noleggio puntando sulla qualità del ricambio originale e su tempi di consegna rapidi. È un tema strategico che affronteremo con un team dedicato già a partire da settembre.

Come si concilia la sostenibilità con il business della distribuzione dei ricambi originali?

Il nostro modello è vincente dal punto di vista della sostenibilità perché ha permesso di ottimizzare la logistica riducendo il numero di furgoni sulle strade e aumentando l'indice di riempimento dei veicoli stessi.

Aggiungo che l'impegno di AsConAuto per la sostenibilità a 360 gradi è concreto: già nel 2023 abbiamo redatto un report ESG anche senza obbligo normativo, e in ottobre presenteremo il nuovo in occasione di Service Day, in programma a Verona i prossimi 16 e 17 ottobre. Un documento dove mettiamo in evidenza l'impegno per una flotta di oltre 600 veicoli con età media inferiore ai due anni, per la tutela del benessere dei lavoratori - con l'impiego esclusivo di autisti assunti con

Giovanni Rigoldi alla vicepresidenza

Nella stessa giornata in cui Roberto Scarabel è stato confermato alla presidenza, Giovanni Rigoldi è stato eletto vicepresidente dell'associazione. A consegnargli il testimone Lorenzo Cogliati, tra i protagonisti dei significativi traguardi raggiunti da AsConAuto nell'ultimo triennio. «È stato fatto un grandissimo lavoro su molti fronti», spiega Giovanni Rigoldi, «e ora abbiamo la responsabilità di proseguire su questa strada. Sappiamo bene che più si alza l'asticella, maggiori sono gli sforzi richiesti per conquistare anche solo pochi centimetri. Il passaggio di consegne con Cogliati è avvenuto in un clima di totale condivisione. Alla base c'è l'idea che ciascuno possa mettere le proprie competenze al servizio dell'associazione, anche cambiando ruolo nel tempo. Solo con il lavoro di squadra, e con la collaborazione di GC - Gestione Consorzi - potremo continuare a crescere». Anche Rigoldi non ha dubbi su dove si dovrà focalizzare il lavoro nei prossimi tre anni: rafforzare le partnership con noleggiatori e flotte, ampliare l'offerta di servizi per fidelizzare gli autoriparatori, e investire sulla formazio-



ne, sia interna sia esterna. «Dobbiamo focalizzarci su ciò che ci consente di migliorare il nostro core business: la vendita dei ricambi originali da parte dei dealer e la loro consegna da parte nostra nel modo più rapido ed efficiente possibile. Tutto deve essere orientato all'efficientamento di un'attività che ogni giorno coinvolge circa 600 mezzi che percorrono oltre 100mila chilometri, sfruttando anche connettività e digitalizzazione».

L'obiettivo primario rimane lo sviluppo del network in un contesto che è molto diverso da quello che ha visto nascere l'associazione, ben oltre due decenni fa. «AsConAuto», conclude il vicepresidente, «è oggi una macchina performante, un sistema ben rodato che merita

di essere valorizzato, tanto verso gli interlocutori storici - siano essi dealer piccoli, medi o grandi - quanto verso quelli più recenti: placche, grandi gruppi e nuove realtà, soprattutto provenienti da Est. La nostra sfida sarà anche questa: far comprendere a tutti gli attori del mondo automotive l'importanza dell'associazione e del lavoro che svolge quotidianamente».

contratto collettivo - e una governance sempre più trasparente ed efficiente.

Che ruolo vuole giocare AsConAuto nei confronti delle istituzioni e delle case automobilistiche, in un contesto normativo europeo sempre più complesso?

Vogliamo essere sempre più un partner di riferimento per le case automobilistiche, che riconoscono il valore della nostra attività all'interno della loro catena operativa. Siamo anche pronti a costruire - lo abbiamo già fatto con soddisfazione - modelli distributivi ad hoc per i ricambi originali. Per quanto riguarda le istituzioni, non facciamo politica, ma il nostro ruolo è diventato talmente rilevante da permetterci di partecipare a tavoli di peso. Difendiamo il ruolo del concessionario, che riteniamo sarà fondamentale anche nel futuro, nonostante i cambiamenti nei sistemi distributivi. Gli automobilisti, infatti, hanno bisogno di mani esperte per man-

tenere efficiente un bene - l'auto - che purtroppo invecchia. Vogliamo essere un baluardo della sicurezza sulle strade.

Qual è il suo messaggio per i consorziati e per tutto il comparto, dopo la riconferma alla presidenza?

Sulla mia scrivania tengo sempre un libro: The 4 Disciplines of Execution (Le 4 Discipline dell'Esecuzione) di Chris McChesney, Sean Covey e Jim Huling. Offre un metodo pratico per aiutare le organizzazioni e i team a realizzare obiettivi strategici importanti, superando la 'tiranìa dell'urgenza' quotidiana. Contiene 4 idee guida che negli anni ho fatto mie e che possono rappresentare la bussola per il percorso di AsConAuto nei prossimi tre anni: concentrati su ciò che è veramente importante, misura ciò che guida i risultati e non solo i risultati stessi, crea un scoreboard semplice e visivo che mostra chiaramente chi sta vincendo, coltiva l'impegno e la spinta collettiva.