



AsConAuto, presentata la partnership con partslink24 per migliorare l'efficienza

AsConAuto annuncia la partnership con partslink24, piattaforma che consente di identificare ricambi originali di 52 marchi.



AsConAuto cresce e tocca quota 1,15 miliardi di fatturato. Nel frattempo, annunciata la partnership con partslink24, piattaforma che consente di identificare ricambi originali di 52 marchi. AsConAuto, l'Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli, continua a crescere e a rafforzare il proprio ruolo nel post-vendita automobilistico. Al CUPRA Garage Milano, il presidente Roberto Scarabel ha tracciato un bilancio positivo e delineato le prossime sfide. "Abbiamo chiuso l'ultimo anno con un giro d'affari di 1,15 miliardi di euro – ha dichiarato – e prevediamo di superare 1,2 miliardi nel 2025. Questi risultati sono il frutto del lavoro di oltre 750 collaboratori impegnati a sensibilizzare gli autoriparatori sull'importanza dei ricambi originali e a promuovere i nostri servizi".

La partnership AsConAuto-partslink 24 L'associazione sta puntando su efficienza logistica, semplificazione degli ordini, nuove convenzioni e formazione continua, con un occhio di riguardo anche alle flotte aziendali.

La novità più rilevante è la collaborazione con LexCom Informationssysteme GmbH : l'Area Riservata ARiA sarà presto connessa a partslink24, piattaforma che consente di identificare ricambi originali di 52 marchi tramite numero di telaio o targa. La consegna sarà gestita dalla rete logistica AsConAuto, forte di oltre 660 furgoni.

"Oggi l'82% dei ricambi viene consegnato in meno di cinque ore. L'integrazione con partslink24 riduce i rischi di errore e velocizza i tempi di lavorazione, a beneficio sia degli autoriparatori sia dei dealer", ha sottolineato Scarabel.

Presentata anche la collaborazione con BPER Banca, che offrirà agli autoriparatori soluzioni di finanziamento operativo. Sul fronte formazione, l' AsConAuto Academy ha ampliato il catalogo dei corsi con un sito rinnovato e più accessibile.



Secondo Luca Montagner, Senior Advisor AsConAuto Academy, i prossimi anni saranno segnati da elettrificazione del parco auto, invecchiamento dei veicoli (età media 13 anni) e aumento dei costi di manutenzione. Clienti sempre più esigenti richiederanno flessibilità, trasparenza e servizi integrati come prenotazioni online e pick-up & delivery.

“Non siamo solo logistica – ha concluso Scarabel – ma un brand che supporta la mobilità a 360 gradi”.