

EVENTI

EVOLUZIONE, SFIDE E OPPORTUNITÀ DEL MONDO DELLA DISTRIBUZIONE IN TV





La distribuzione del ricambio a 360 gradi

Nella sedicesima puntata del Talk Show di ABS Motori abbiamo approfondito il tema della distribuzione del ricambio, sia meccanico che di carrozzeria. Si tratta di un settore complesso, nel quale oggi l'aftermarket e l'originale si stanno sempre più avvicinando. Scopriamo come è andata la serata e quali sono gli argomenti che sono stati affrontati dai nostri ospiti

È ritornato a grande richiesta il Talk Show di ABS Motori, l'approfondimento dedicato ogni volta a un tema specifico che viene sviluppato e analizzato grazie al contributo e alla competenza degli ospiti, tutti professionisti che operano nel settore autoriparativo. Durante la sedicesima puntata abbiamo portato il telespettatore nel "dietro le quinte" di un comparto che muove miliardi di euro e che tiene letteralmente "in moto"

l'intero mondo dell'auto: il settore dei ricambi. Si tratta di un sistema di importanza fondamentale – fatto di magazzini, logistica integrata, qualità e velocità di consegna – di cui non si parla spesso, tanto che il suo funzionamento è sconosciuto alla maggioranza degli automobilisti. Insieme agli esperti in studio e in collegamento esterno, abbiamo parlato di ricambi OEM e IAM, due mondi distanti ma sempre più vicini, dell'andamento del mercato

in Italia e anche dei prezzi medi del ricambio meccanico e di carrozzeria. Abbiamo approfondito anche i trend del settore come la digitalizzazione e la diffusione dell'e-commerce. Dopo aver salutato i telespettatori, i conduttori Laura Berti e Giuseppe Polari hanno dato il via alla puntata presentando gli ospiti della serata. La puntata è stata suddivisa in tre macro-argomenti. Nella prima parte abbiamo approfondito quel

la che è la situazione del mercato ricambi in Italia, mentre nel secondo segmento abbiamo parlato di prezzi del ricambio. Infine, nella terza ed ultima parte abbiamo dato spazio alle innovazioni che caratterizzano il comparto, a partire dalla digitalizzazione. In questo articolo riportiamo gli interventi degli ospiti indicando anche il minutaggio, utile per ritrovare facilmente le risposte attraverso il QR CODE presente in apertura.

36 IL GIORNALE DEL MECCANICO



> 1 dicembre 2025 alle ore 0:00

I PROTAGONISTI DELLA PUNTATA

PRESENTI IN STUDIO:

Walter Vergani, Responsabile del mercato autoriparativo e assicurativo di Quattroruote Professional
Alessandro Payra, Direttore Generale di Procar
Roberto Rossi, Amministratore Unico di CATI spa
Roberto Scarabel, Presidente di AsConAuto
Enrico Franceschini, Co-titolare di Franceschini srl

IN COLLEGAMENTO:

Paolo Morfino, CEO di Autodis Italia
Alessio Franco, Direttore di Ford PartsPlus Italia

L'ANDAMENTO DEL MERCATO, TRA AFTERMARKET E ORIGINALE

Ad aprire gli interventi è stato **Walter Vergani**, Responsabile del mercato autoriparativo e assicurativo di Quattroruote Professional, che ha fornito una fotografia del settore auto in generale, a cui il mondo della distribuzione ricambi è strettamente correlato. Nel 2024 le immatricolazioni di auto nuove hanno visto una contrazione dello 0,6%, mentre l'usato è cresciuto di quasi il 6,5%.

La vendita di ricambi è correlata ad entrambi questi mercati e questo è uno dei motivi per cui è sempre stata in crescita dal dopoguerra ad oggi. Secondo i dati Anfia, nel 2024 il volume del comparto in Italia è stato pari a 28 miliardi di euro e ha coinvolto quasi 400.000 addetti in circa 29.000 aziende.

Le indicazioni per il 2025 sono positive, anche tenendo conto dell'elevata età media del parco circolante, pari a 12 anni e 10 mesi, ma anche della crescente incidenza del mondo fleet nelle immatricolazioni e, di conseguenza, nelle riparazioni.

➔ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 03:42 A 06:30**

Con **Paolo Morfino** abbiamo parlato della attuale situazione di mercato che vede un avvicinamento

tra aftermarket e originale, con sempre più realtà che distribuiscono un'offerta soprattutto di carrozzeria sia equivalente che originale. Questo fenomeno si sta verificando anche dal punto di vista della domanda, in particolare per quanto riguarda le assicurazioni e le flotte, le quali mostrano sempre più interesse per la carrozzeria equivalente certificata. Secondo il CEO di Autodis Italia, la separazione è invece ancora netta sulla meccanica, dove i due mondi rimangono separati: da un lato la meccanica equivalente, dall'altro quella originale che resta ancora appannaggio dei costruttori e dei concessionari.

➔ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 06:31 A 08:08**

Alessandro Payra, Direttore Generale di Procar, ha approfondito quelli che sono gli attuali trend all'interno del mercato nazionale della distribuzione. Negli ultimi due anni l'elettrificazione sta cambiando la tipologia di ricambio da fornire e anche le competenze di chi deve andare a intervenire sulle vetture. Anche la digitalizzazione, che accelera molto i processi nelle aziende del settore, sta avendo un impatto importante; non sono da sottovalutare infine i costi energetici e i costi di



Walter Vergani, Responsabile del mercato autoriparativo e assicurativo di Quattroruote Professional



Paolo Morfino, CEO di Autodis Italia

trasporto e di logistica. In questo contesto, il mercato italiano rimane comunque molto fertile per chi si occupa di ricambi equivalenti come Procar, un consorzio che può contare su 13 piattaforme distribuite su tutta Italia e che sta puntando sempre di più sull'innovazione digitale.

➔ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 08:09 A 10:44**

Roberto Rossi, Amministratore Unico di CATI spa, ha confermato l'andamento positivo per il mercato della distribuzione, che dura

da circa dieci anni. CATI è stata in grado di sfruttare la crescita allargando la struttura logistica e la copertura territoriale con l'apertura di nuovi depositi. Non meno importante è stato l'ampliamento della gamma dei prodotti offerti, con l'inserimento, da quattro anni a questa parte, della carrozzeria equivalente.

➔ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 10:45 A 12:05**

Anche **Roberto Scarabel**, Presidente di AsConAuto, ha confermato l'avvicinamento tra il mon-



Alessandro Payra, Direttore Generale di Procar



Roberto Rossi, Amministratore Unico di CATI spa



Roberto Scarabel, Presidente di AsConAuto



> 1 dicembre 2025 alle ore 0:00

EVENTI



Alessio Franco, Direttore di Ford PartsPlus Italia



Enrico Franceschini, Co-fondatore di Franceschini srl

do dell'aftermarket e quello del primo impianto, o comunque originale, nel mercato attuale, che vede prevalere l'autoriparazione sull'immatricolazione a causa dell'invecchiamento del parco circolante. AsConAuto da 25 anni distribuisce ricambi originali e oggi ha 27 sedi in Italia, ma distribuisce anche ricambi alternativi al primo impianto, che sono forniti comunque dalle National Sales Company e dalle fabbriche, sempre nel rispetto della sicurezza.

Quale seconda azienda del settore in Italia, l'azienda distribuisce ricambi per 1.050 concessionari soci ed è in grado di servire 23.000 autoriparatori quotidianamente con due consegne giornaliere, di cui l'83% entro le 5 ore.

► **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 12:06 A 14:34**

Anche le scelte delle Case automobilistiche sembrano avvicinare la filiera indipendente a quella aftermarket. Ne abbiamo parlato

con **Alessio Franco**, Direttore di Ford PartsPlus Italia, il quale ci ha confermato che da circa tre anni la Casa madre ha deciso di entrare in campo direttamente nella vendita e distribuzione dei ricambi originali attraverso un nuovo modello distributivo. I 21 magazzini ricambi sono gestiti direttamente da Ford Italia con l'ausilio di 21 agenti. Questa scelta è stata pensata per gestire sia il mondo Ford autorizzato, che oggi conta quasi 400 operatori in tutta Italia, ma soprattutto anche il mondo degli autoriparatori con un servizio dedicato offerto in partnership con AsConAuto.

► **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 14:35 A 16:23**

La sostenibilità economica dei distributori è stato l'argomento trattato con **Enrico Franceschini**, uno dei titolari di Franceschini srl. Il valore di magazzino è una voce a cui i piccoli distributori devono fare molta attenzione all'in-

terno dell'attivo patrimoniale: le rimanenze finali sono un dato estremamente importante che, se sottovalutate, potrebbero creare tensioni di cassa dal punto di vista contabile e anche problematiche di obsolescenza di prodotto. Secondo Franceschini oggi la vera sfida è quella di avere una gestione puntuale del magazzino rispondendo al contempo in modo adeguato alle richieste del cliente.

► **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 16:24 A 18:48**

IL COSTO DEL RICAMBIO

Walter Vergani con il suo intervento ha introdotto la seconda parte del nostro Talk Show, nella quale abbiamo approfondito un argomento di estrema attualità: il costo del ricambio. In questo momento l'immatricolazione sta condizionando le scelte delle Case madri, che si avvicinano al mondo del ricambio per compensare le minori vendite del nuovo. Per ciò che riguarda il mondo dei sinistri,

quindi il mondo assicurativo, dal 2021 al 2024 c'è stato un incremento quasi del 35% nel costo dei ricambi. Oggi il costo medio di un sinistro è intorno a 1.958 euro, di cui 1.089 euro è per i ricambi, 177 euro per i materiali di consumo e 690 euro per la manodopera. L'aumento dei ricambi di meccanica è decisamente inferiore rispetto a quello di carrozzeria. Il costo medio è infatti di 400 euro, di cui 302 euro sono dei ricambi e 49 euro in manodopera.

► **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 21:40 A 24:53**

A seguire **Alessandro Payra** ha commentato i trend e i numeri riportati da **Walter Vergani**, facendo riferimento all'attività della sua azienda, che si confronta con clienti come le società di noleggio breve termine. Un fattore comune per sia la meccanica che per la carrozzeria è rappresentato dai costi di trasporto: quando c'è un intervento di meccanica vengono fatte anche due o tre consegne al giorno, per velocizzare il riutilizzo della vettura, limitando così il costo di non poterla rimettere a noleggio. Per la carrozzeria è necessario qualche giorno in più. Payra conferma un aumento del costo del ricambio originale, che crea spazio per il mercato del ricambio equivalente, la cui qualità è sicuramente aumentata rispetto al passato.

► **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 24:54 A 27:16**

L'aumento del costo dei ricambi OEM non ha avuto un impatto sostanziale sull'operatività di CATI,





> 1 dicembre 2025 alle ore 0:00



come ha confermato **Roberto Rossi**. Negli ultimi anni ad essere aumentata è la quota di mercato dei prodotti che hanno una qualità sufficiente ma costi inferiori rispetto ai prodotti premium, una tendenza che va di pari passo con l'invecchiamento del parco circolante.

➔ PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 27:17 A 29:40

Altrettanto interessante il punto di vista di AsConAuto, l'Associazione Nazionale Concessionari Auto. Questa importante associazione non tratta direttamente ricambi ma è un sistema logistico e quindi può essere considerato un acceleratore del mercato. **Roberto Scaramelli** ha interpretato i dati in crescita del 58% negli ultimi tre anni, nonostante l'aumento dei prezzi, in correlazione con l'aumento dell'usato e in particolare con l'attività di remarketing dei concessionari e il conseguente ripristino delle vetture con ricambi originali.

➔ PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 29:41 A 31:52

Nel suo intervento **Enrico Franceschini** ha confermato l'aumento dei listini dei ricambi aftermarket negli ultimi cinque anni. Oggi il distributore si ritrova tra il produttore che incrementa i prezzi di prezzi dei ricambi da un lato e il cliente dall'altro. L'azienda di cui è co-titolare, grazie all'efficientamento della gestione del magazzino e all'accurata pianificazione dello stesso, è stata in grado di non scaricare direttamente sul cliente l'aumento dei costi. A vantaggio del cliente è stata comunque trovata un'alternativa di

prodotto, dal costo inferiore al ricambio più conosciuto. Franceschini ha auspicato una maggiore stabilità dei prezzi e una maggior trasparenza anche nelle comunicazioni da parte dei fornitori per poter fornire un'informazione più chiara e certa al cliente finale.

➔ PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 31:53 A 35:25

Le strategie per il contenimento dei costi, in particolare di quelli variabili, sono state approfondite da **Paolo Morfino**, Autodis, che fornisce ricambi a più di duemila ricambisti due volte al giorno (la mattina e il pomeriggio), ha rivisto la struttura distributiva con dei depositi centrali molto sviluppati e dei depositi locali o regionali. Attraverso l'analisi dei dati, la logistica viene ottimizzata sia a monte che a valle, cioè verso il cliente ricambista, ad esempio massimizzando il carico dei mezzi e tenendo conto anche della stagionalità, delle rotazioni e dei fabbisogni. Il tutto per limitare al massimo gli sprechi, che non sono solo un danno economico e un disservizio per i clienti, ma aumentano anche l'impatto ambientale.

➔ PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 35:50 A 39:21

Alessio Franco ha confermato che la scelta di Ford di creare un modello di distribuzione diretta è stata dettata dalla volontà di gestire la distribuzione dei ricambi dal produttore fino al consumatore finale. La Casa dell'Ovale Blu in Europa ha tre importanti magazzini ricambi centrali a cui si aggiungono 21 centri diretti

sul territorio italiano per stoccare parti di ricambio e quindi aumentare la disponibilità. È stata ottenuta una disponibilità di ricambi pari al 95% del totale, grazie anche ad una gestione centralizzata e gestita direttamente dalla casa madre.

➔ PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 39:22 A 41:10

A conclusione di questo segmento della trasmissione i conduttori hanno richiesto ai nostri ospiti un veloce giro di interventi su un argomento di grande rilevanza, quale la disponibilità dei ricambi. Secondo **Alessandro Payra** di Procar la situazione nel mondo aftermarket è sicuramente migliorata negli ultimi due anni, con molti più articoli sugli scaffali e un

miglior controllo della situazione. **Roberto Rossi** di CATI spa invece rileva ancora parecchia carenza per quanto riguarda la carrozzeria, mentre per quanto riguarda la meccanica un perenne ed endemico ritardo nelle consegne da parte dei fornitori con degli ordini importanti. Walter Vergani ha successivamente fornito dei dati che riguardano il mondo fleet: l'aftermarket in carrozzeria rappresenta tra il 25 e il 30% dei ricambi movimentati in una riparazione di carrozzeria, mentre per quanto riguarda la meccanica arriva intorno al 98%. Roberto Scaramelli ha confermato il miglioramento della situazione rispetto al post-pandemia per quanto riguarda la disponibilità; inoltre, l'associazione che rappresenta ha i vantaggi



WWW.ILGIORNALEDELMMECCANICO.IT 39



> 1 dicembre 2025 alle ore 0:00

EVENTI

di non aver visto cambiare i player del settore, come avvenuto per altri mercati, e di essere già pronta a gestire i ricambi dei nuovi marchi cinesi, dato che i concessionari che li trattano sono già affiliati ad AsConAuto. **Enrico Franceschini** ha confermato che oggi la situazione è migliorata rispetto agli anni scorsi, ma si sta assistendo al cambio repentino di alcune referenze di pari passo con l'evoluzione tecnologica: il distributore deve quindi essere in grado di anticipare le tendenze e le richieste del ricambista.

► **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 41:11 A 46:54**

La digitalizzazione e l'e-commerce. Nella terza parte della nostra serata dedicata interamente al mondo della distribuzione abbiamo approfondito il ruolo della digitalizzazione nelle aziende del settore. Prima di ascoltare le opinioni dei nostri ospiti la conduttrice **Laura Berti** ha presentato il servizio nel quale ha intervistato i rappresentanti di diverse aziende del settore.

Riccardo Sarandrea, Business Development Manager di Akzo-Nobel, ha confermato che l'azienda sta seguendo il trend di digitalizzazione della gestione degli ordini, con un'intensificazione negli ultimi due anni. Queste innovazioni per i clienti rappresentano un cambio di cultura, oltre che di strumenti, perché devono pianificare di più, ma i benefici sono evidenti e ancora non del tutto sfruttati. Con **Gaetano Riccio**, Amministratore Delegato di Holding Parts, abbiamo parlato di e-commerce, che ormai è il canale da cui viene circa il 90% del fatturato dei distributori. Rispetto a tanti anni fa - secondo Riccio - l'approccio è completamente cambiato con numerosi lati positivi, però viene un po' a mancare il rapporto diretto con il cliente. **Andrea Fehr**, Business Development Manager di Bardahl Italia, ha aggiunto che in azienda quasi il 100% degli ordini è già digitalizzato. Bardahl utilizza un CRM di ultima generazione con intelligenza artificiale per conoscere meglio le abitudini dei clienti, non soltanto da un punto di vista quantitativo ma anche qualitativo, in modo tale da poter essere sempre più a supporto delle esigenze dei clienti.

► **PER ASCOLTARE IL SERVIZIO COMPLETO: VIDEO DA MIN 47:48 A 49:57**



Sul tema della digitalizzazione **Walter Vergani** ha confermato che l'utilizzo delle nuove tecnologie aiuta a semplificare i processi, ma il vero impatto sarà legato all'economia circolare, dove la digitalizzazione sarà importante per acquisire informazioni. In questo senso sta cambiando un po' il sentiment degli operatori e anche la volontà dell'Europa di puntare sul riutilizzo dei ricambi invece l'utilizzo di ricambi nuovi. Uno scenario che potrebbe cambiare ancora le dinamiche di questo mercato.

► **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 49:58 A 51:06**

Secondo **Alessandro Payra** le tecnologie che potranno rivoluzionare di più il futuro sono quelle digitali, non solo legate all'e-commerce ma anche a un B2B che riesca a integrarsi con il gestionale di officina, in maniera da andare a ridurre quelli che sono i tempi morti.

Il Direttore Generale di Procar ha aggiunto che l'azienda sta sviluppando una digitalizzazione dal punto di vista consortile, che vada a connettere tutti i soci, i quali potranno essere interrogati più rapidamente direttamente da Procar dal punto di vista di autorità verso il grande cliente, ma anche dai loro stessi clienti.

► **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 51:07 A 52:20**

Roberto Rossi ha proposto una visione più realista sul processo di digitalizzazione attualmente in atto nelle aziende del settore. Il mondo digital aiuterà a migliorare la gestione delle scorte, a diminuire

lo stock di materiale in casa, ottimizzandone la gestione. Ma per quanto riguarda la relazione con gli stakeholder, la digitalizzazione non è sempre realizzabile perché non tutti sono pronti a eliminare la parte fisica dei documenti. Secondo l'amministratore delegato di CATI spa, tradurre la tecnologia di altissimo livello in vantaggi concreti è meno facile di quello che si possa pensare.

► **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 52:21 A 54:14**

Con **Roberto Scarabel** abbiamo parlato dei possibili utilizzi della digitalizzazione nel settore. AsConAuto ha dovuto rispondere alla sfida di mettere in comunicazione oltre 23.000 riparatori con circa 1.000 fornitori concessionari e già dodici anni fa ha introdotto un sistema digitalizzato, che permette di emettere una fattura unica all'autoriparatore. Da circa otto anni, inoltre, è stato implementato l'importante sistema di tracciabilità dei colli.

► **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 54:15 A 56:26**

Anche per **Enrico Franceschini** la digitalizzazione è tutto quello che concerne l'informatizzazione è un elemento centrale che ha permesso all'azienda una crescita importante nel corso degli ultimi 10 anni.

Uno dei maggiori investimenti in questo momento è sull'e-commerce, la piattaforma di vendita nei confronti del ricambista.

► **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 56:27 A 57:59**

Con **Paolo Morfino** abbiamo approfondito il tema della presenza sul territorio di una realtà come Autodis, che attualmente conta dieci distributori raggruppati in quattro poli, ventisei siti distributivi dislocati tra nord, centro e Sud Italia e oltre 2.000 officine a network. Con questo modello l'offerta di servizio in termini di consegne, prezzi, assortimenti e relazione commerciale col cliente è in linea con le attese e i fabbisogni di uno specifico territorio.

► **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 57:58 A 01:00:25**

La digitalizzazione per Ford è fondamentale, come ha confermato **Alessio Franco**. Infatti, il modello distributivo si basa su un unico DMS a livello europeo, grazie a una partnership con Kiloup che è uno dei leader a livello mondiale nella produzione di DMS per aziende. In ognuno dei centri di Ford PartsPlus sono presenti degli scanner multimediali che consentono all'operatore di ricevere l'ordine del cliente e andare direttamente nella postazione dove c'è il ricambio da prelevare.

► **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 01:00:26 A 01:01:17**

Giunti alla conclusione della serata, **Giuseppe Polari** e **Laura Berti** hanno ringraziato gli ospiti in studio e in collegamento esterno per i loro preziosi ed esaurienti contributi. I conduttori hanno poi salutato i telespettatori ed hanno rinnovato l'appuntamento alla prossima puntata del Talk Show di ABS Motori.