



# NON SI SCHERZA CON LA SICUREZZA

Alessandro Pavanati

L'impiego di componenti originali viene spesso messo in discussione. Roberto Scarabel, presidente dell'associazione dei consorzi di concessionari che ne cura la distribuzione, invita a riflettere sulla loro importanza

L'allungamento della vita del parco auto, dettato dalla congiuntura economica e dalle incertezze sulle normative future, sta gradualmente contribuendo all'impatto sul mercato dei pezzi di ricambio e dei servizi legati alla manutenzione. Anche i grandi marketplace online si sono organizzati, con specifici canali per le parti originali e no, nuove, usate o rigenerate. E parallelamente al mercato dei ricambi, cresce pure quello dell'assistenza, sia attraverso le reti di service ufficiali sia mediante le officine indipendenti. Un ruolo di equilibrio in queste dinamiche è giocato da AsConAuto, l'Associazione dei consorzi concessionari autoveicoli, attiva da oltre 25 anni con lo scopo di promuovere la distribuzione dei ricambi originali e contribuire in modo concreto alla sicurezza, qualità e sostenibilità del parco circolante. "Siamo cresciuti progressivamente da una presenza inizialmente limitata ad alcune aree fino ad arrivare, nel 2025, a consolidare il nostro ruolo centrale nella distribuzione dei ricambi originali, o comunque delle parti fornite dalle Case e dalle national sales company", dichiara Roberto Scarabel, presidente dell'associazione.

## Sottoposti a valutazioni severe

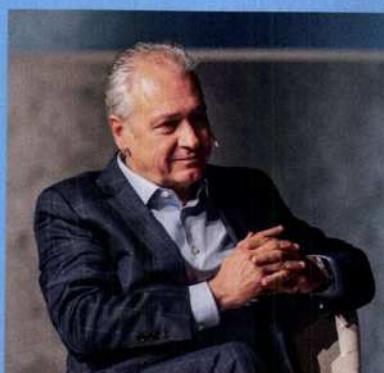
In alcuni casi si tratta anche di componenti di seconda linea, ma sempre omologati, pensati per veicoli anziani che devono comunque continuare a garantire sicurezza. I ricambi, infatti, sostiene Scarabel "sono progettati e verificati assieme alle vetture, sottoposti a crash test e validazioni severe. La sicurezza resta il tema centrale, soprattutto considerando che, nell'ultimo decennio, l'età media del

parco auto è cresciuta di oltre il 50%, passando da circa otto anni a oltre dodici". Come emerso in occasione dell'edizione dello scorso ottobre del Service Day di Verona, organizzato da Quintegia da un'idea proprio di AsConAuto, a fronte di questi numeri, negli ultimi cinque anni la quantità di punti di assistenza (officine autorizzate e indipendenti, gommati e carrozzerie) s'è ridotta dell'8%. Le tecnologie, inoltre, evolvono rapidamente e le reti si trovano a dover gestire esigenze sempre più complesse.

## Un sistema gestionale proprietario

Oggi AsConAuto opera con 750 collaboratori attraverso 27 distretti, di proprietà di circa il 95% dei concessionari italiani, con 2.200 sedi, e serve quotidianamente circa 24 mila autoriparatori in quasi tutto il territorio nazionale, con due consegne giornaliere. "Oltre l'80% dei ricambi originali viene recapitato entro cinque ore dall'ordine", aggiunge Scarabel, "grazie a un sistema gestionale proprietario. Stiamo inoltre lavorando a nuove soluzioni tecnologiche per facilitare ulteriormente il lavoro degli autoriparatori indipendenti, che spesso devono ordinare parti di molte marche diverse: il nostro vantaggio competitivo è poter consegnare, nello stesso momento, componenti di brand differenti". L'obiettivo è fornire anche a questi operatori una sorta di marchio di garanzia per permettere loro di lavorare con parti autentiche come l'assistenza ufficiale. "A questo", prosegue il capo di AsConAuto, "si aggiunge il fatto che le concessionarie, oltre a fornire il ricambio originale, mettono a disposizione pure la consulenza tecnica dei propri responsabili. Questo è particolarmente evidente □

Presidente di AsConAuto dal 2022, Roberto Scarabel (nella foto sotto) è amministratore unico dell'omonimo gruppo di concessionarie Volkswagen a Padova e provincia





> 1 febbraio 2026 alle ore 0:00

**"Permettiamo agli autoriparatori  
indipendenti di lavorare  
nelle condizioni delle strutture  
di assistenza ufficiali"**



Per l'Osservatorio  
Quattroruote  
Professional, nel 2025,  
i prezzi dei ricambi  
originali hanno  
continuato a crescere  
a un ritmo superiore  
all'inflazione: 400  
euro il valore medio  
di listino, con aumenti  
più marcati  
per le parti  
di carrozzeria.



## "Il 30% del mercato è rappresentato dalle flotte: così l'interlocutore non è più l'automobilista, ma il direttore finanziario"

■ nel mondo delle carrozzerie, dove storicamente le parti originali sono sempre state preferite per la semplicità e la precisione dell'installazione. Utilizzare componenti non perfettamente conformi significa allungare i tempi di manodopera e aumentare i rischi".

Secondo l'Osservatorio Quattroruote Professional, nel 2025 i prezzi dei ricambi originali (Oem) hanno continuato a crescere a un ritmo superiore all'inflazione (400 euro il loro valore medio di listino), con aumenti più marcati per i componenti di carrozzeria (solo a gennaio - si veda a pagina 33 - la corsa si è attenuata). Come si spiegano le differenze di prezzo ai clienti? "Su alcuni componenti", riconosce Scarabel, "la differenza è meno percepibile, ma su altri è fondamentale. Un ricambio può costare la metà, ma durare anche la metà. Bisogna lavorare sulla cultura del consumatore. L'originale garantisce compatibilità, durata, assenza di rischi elettronici e rispetto delle normative. È una scelta che tutela il valore dell'auto e la sicurezza". Occorre, insomma, mettere il cliente finale, cioè l'auto-

mobilista, nelle condizioni di effettuare una scelta consapevole. Il tema riguarda in generale tutta l'assistenza e l'aftermarket, nonché il ruolo delle concessionarie come punto di riferimento: "Oggi il vero brand è la concessionaria nel territorio", commenta Scarabel, "non soltanto per i grandi gruppi, ma anche per le realtà medie e piccole. Le concessionarie stanno diventando riferimenti di mobilità, punti di fiducia per il cliente. In un contesto di grande complessità e cambiamento, la rete distributiva sta assumendo un ruolo sempre più centrale, con standard, certificazioni, controlli e responsabilità che fanno la differenza". Al punto da poter diventare un riferimento nella formazione per gli autoriparatori indipendenti. Per loro, da oltre dieci anni, AsConAuto ha creato un'academy interna.

### Nuova cultura della gestione

"Offriamo corsi tecnici e manageriali molto simili a quelli obbligatori nelle reti ufficiali", precisa il presidente, "perché crediamo nel passaggio generazionale

delle competenze e in una nuova cultura di gestione dell'officina. Ci avvaliamo del contributo di esperti internazionali e partecipiamo a network europei di ricerca, per confrontarci sulle best practice e sugli errori da evitare".

Il crescente peso del noleggio a lungo termine sul mercato del post-vendita e dei ricambi è un ulteriore elemento che incide, come rilevato più volte, nelle dinamiche fra gli operatori dell'aftermarket, e dell'assistenza in particolare, e il cliente. "Oggi, circa il 30% del mercato è rappresentato dalle flotte e questo", rileva Scarabel, "non è necessariamente positivo per la sicurezza. Cambia completamente l'interlocutore: non è più l'automobilista, ma il direttore finanziario. Ciò porta spesso a scelte orientate al costo, con un maggiore ricorso al non originale e alla rete non ufficiale. È una dinamica che non aiuta né la qualità né la sicurezza e che va affrontata con grande attenzione, anche assieme alle case automobilistiche". La risposta è puntare tutto sulla consapevolezza dell'automobilista. "Vorremmo che fosse il cliente a scegliere", conclude Scarabel, "ma facendolo in modo informato. Non deve accadere che un ricambio non originale venga venduto al prezzo dell'originale. Il cliente è il vero dattore di lavoro, sia per le concessionarie sia per i riparatori indipendenti. Se sa cosa sta acquistando, tutto il sistema funziona meglio: in termini di sicurezza, qualità e fiducia". **F&B**

AsConAuto fa affidamento su 665 mezzi dedicati alla distribuzione dei ricambi, che ogni mese percorrono 2,3 milioni di chilometri ed effettuano 259 mila consegne, per un totale di 470.500 colli

