



Federauto e AsConAuto per la crescita del service auto



L'assistenza tecnica smette i panni di attività secondaria per indossare quelli di vera infrastruttura industriale capace di sostenere metà della forza lavoro totale nei saloni italiani. Federauto e AsConAuto pongono l'accento sulla necessità di potenziare il comparto post-vendita allo scopo di rendere solido l'intero apparato distributivo e accompagnare la metamorfosi del comparto. I dealer investono risorse ingenti nella formazione tecnica dei dipendenti, nella digitalizzazione dei processi e nel potenziamento delle strutture dedicate a carrozzeria o pneumatici. Tale approccio trasforma il supporto alle officine in un pilastro fondamentale per incrementare la redditività aziendale e la qualità delle prestazioni offerte agli utenti finali della strada.

Massimizzazione dei guadagni e margini europei Il volume d'affari generato dal comparto assistenza in Italia raggiunge quota 5,2 miliardi di euro con una crescita rilevante del 12% rispetto ai valori del 2020. Tale cifra rappresenta il 12% del fatturato globale dei dealer, pur restando sotto la soglia del 15% che caratterizza mediamente i mercati del resto d'Europa. Il divario emerge con forza analizzando il contributo ai profitti aziendali, dove il service tricolore produce tra il 20% e il 22% degli utili complessivi medi. Negli altri Paesi europei a forte tasso di motorizzazione la redditività derivante dalle riparazioni supera abitualmente il 30% grazie a strutture organizzative più ampie e strutturate.

«Il service è oggi uno dei pilastri su cui si fonda la solidità delle nostre concessionarie. In un contesto in cui i veicoli diventano sempre più complessi e tecnologicamente avanzati, la rete ufficiale delle Case costruttrici svolge un ruolo insostituibile: garantisce tecnici altamente qualificati, formazione continua, strumenti diagnostici certificati e l'utilizzo di ricambi originali, assicurando così standard elevati di sicurezza, qualità e affidabilità». afferma Massimo Artusi, Presidente Federauto.

«Rafforzare il post-vendita della rete autorizzata significa non solo sostenere la competitività delle imprese, ma anche valorizzare il lavoro e le competenze di migliaia di professionisti che ogni giorno



operano nelle officine della rete ufficiale. Una scelta di responsabilità verso il sistema lavoro e verso gli automobilisti, che possono contare su un servizio fondato su competenza, trasparenza e rispetto delle regole»

Efficienza della rete ufficiale e sicurezza

La mappa del supporto autorizzato lungo la penisola conta 2.700 sedi operative che gestiscono mediamente due differenti marchi ciascuna per ottimizzare la gestione delle risorse umane. Affidarsi alle officine della Casa permette ai conducenti di beneficiare di aggiornamenti costanti sulle tecnologie emergenti, inclusi i sistemi di assistenza alla guida ADAS e l'elettrificazione. L'impiego esclusivo di ricambi originali e di protocolli diagnostici certificati tutela il valore residuo del mezzo nel tempo garantendo affidabilità meccanica e sicurezza stradale. Le piccole dimensioni medie delle officine italiane e tariffe di manodopera contenute spiegano il gap economico con l'estero, lasciando ampi margini di sviluppo futuro.

«Il post-vendita rappresenta oggi una delle leve più importanti per la sostenibilità economica delle concessionarie italiane. Il confronto con l'Europa dimostra che esiste ancora un significativo potenziale di crescita per il nostro Paese. Colmare questo divario significa rafforzare la competitività dell'intero sistema distributivo italiano. Per questo è fondamentale continuare a investire in professionalizzazione, digitalizzazione e innovazione dei processi. La rete ufficiale deve essere messa nelle condizioni di valorizzare appieno il proprio ruolo di presidio di qualità, sicurezza e competenza tecnica, soprattutto in una fase di transizione verso veicoli sempre più complessi e tecnologici» dichiara Roberto Scarabel, Presidente di AsConAuto