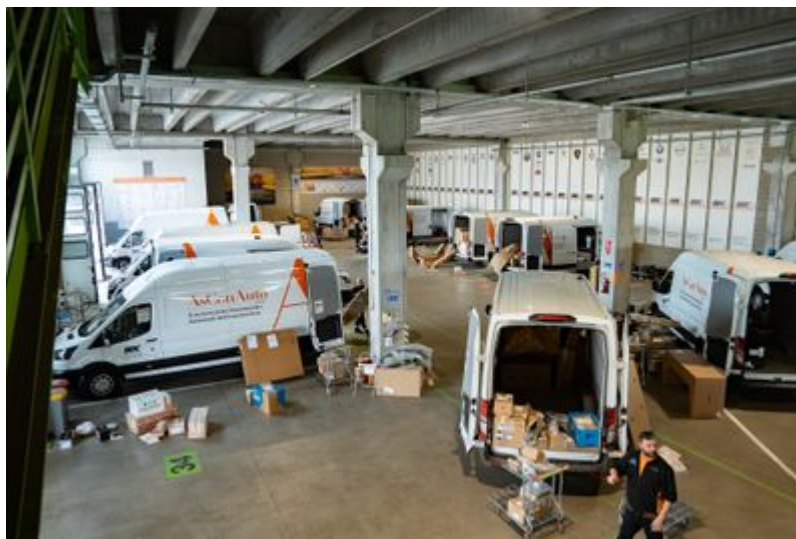




AsConAuto e Automotive Dealer Day 2026: il post vendita cambia faccia, I numeri di un'associazione in crescita Tecnologia: arriva l'integrazione ARiA-partslink24 Flotte: un mercato che ridisegna le regole Gli automobilisti non sanno cosa entra nella loro auto Meno interventi, più complessi



Elettrificazione, connettività, nuovi modelli di mobilità e clienti più esigenti stanno trasformando il settore dell'after-sales automotive. AsConAuto, l'associazione che rappresenta i concessionari italiani e promuove la distribuzione dei ricambi originali, già presente a MissionForum 2026 con un progetto flotte, ha fatto il punto della situazione in occasione dell'Automotive Dealer Day 2026 di Verona.

AsConAuto supporta ogni giorno oltre 23mila professionisti della riparazione, con una flotta di oltre 600 veicoli propri che consegna ricambi originali multimarca. L'82% delle consegne avviene entro cinque ore. Il 2025 si è chiuso con un fatturato di 1,175 miliardi di euro, e il primo trimestre 2026 ha registrato un ulteriore +2,1%, sfiorando i 308 milioni di euro.

Una delle novità più concrete presentate a Verona riguarda l'integrazione tra ARiA, l'area riservata del network, e partslink24, piattaforma sviluppata da LexCom. Gli affiliati potranno accedere ai ricambi originali di 52 marchi semplicemente inserendo il numero di telaio o la targa del veicolo. Meno errori, più velocità, processi di magazzino più fluidi per dealer e riparatori.

Il noleggio a lungo termine rappresenta ormai circa il 25% delle immatricolazioni e quasi il 18% del parco circolante fino a quattro anni. Un cambiamento strutturale che trasforma anche il mondo del service: nel mondo flotte il cliente finale non è più il solo interlocutore, entrano in gioco noleggiatori, società finanziarie e grandi gruppi industriali.



AsConAuto sta sviluppando un'offerta modulare dedicata, che potrà includere la sola fornitura ricambi, ricambi e manodopera, oppure soluzioni full service con gestione sinistri, perizie e auto sostitutiva. Il vantaggio competitivo, secondo il presidente Roberto Scarabel, non sarà il prezzo ma la capacità di gestire la complessità e garantire qualità costante.

Un'indagine commissionata da AsConAuto a GiPA su mille automobilisti italiani rivela una situazione preoccupante: quasi due clienti su tre non vengono coinvolti nella scelta dei ricambi utilizzati. E quando la scelta viene proposta, meno del 10% riceve spiegazioni dettagliate. Da qui parte una nuova campagna di comunicazione per sensibilizzare gli automobilisti sui valori del ricambio originale.

Il quadro di mercato presentato da Luca Montagner, Senior Advisor di AsConAuto Academy, è chiaro: in Europa il post vendita vale 270 miliardi di euro, in Italia circa 36 miliardi, con un parco circolante che ha raggiunto un'età media di quasi 13 anni. L'elettrico avrà impatto reale sul service solo dopo il 2030, quando rappresenterà tra il 3% e il 5% del circolante. Nel frattempo crescono i marchi asiatici — entro il 2030 potrebbero arrivare al 15% del mercato europeo — e le officine italiane già oggi si trovano a lavorare su circa 50 brand diversi.

La tendenza è chiara: meno interventi ma più complessi, con un valore medio per riparazione in aumento. Le tariffe orarie in Italia restano lontane dalla media europea — tra 51 e 61 euro per i marchi generalisti, 68-79 per i premium — ma c'è spazio per valorizzare le competenze, soprattutto su elettrico e ibrido.

Il futuro premia chi investe in formazione, tecnologia e qualità del servizio. Per tutti gli altri, lo spazio si riduce.

AsConAuto sarà di nuovo protagonista a Veronafiere il 15 e 16 ottobre con Service Day, l'evento dedicato al mondo del post vendita.