

AsConAuto accelera verso il service automotive del futuro



All'Automotive Dealer Day 2026 focus su digitalizzazione, flotte, ricambi originali e nuove sfide del post vendita Il post vendita automotive sta attraversando una delle trasformazioni più profonde degli ultimi anni e AsConAuto sceglie di rafforzare il proprio ruolo di partner strategico per concessionari, officine e carrozzerie.

All'Automotive Dealer Day 2026 di Verona, l'associazione che riunisce i concessionari italiani e promuove la distribuzione dei Ricambi Originali ha acceso i riflettori sulle nuove sfide dell'aftersales: elettrificazione, connettività, ADAS, flotte e customer experience digitale.

Durante l'incontro, il presidente Roberto Scarabel e Luca Montagner hanno illustrato dati, trend e strategie che stanno ridefinendo il mercato europeo e italiano del post vendita automotive.

Secondo Scarabel, il settore sta vivendo "una trasformazione profonda", con concessionari e autoriparatori chiamati a confrontarsi con vetture sempre più tecnologiche nuovi modelli di mobilità e clienti più attenti alla qualità del servizio e alla trasparenza. In questo contesto AsConAuto continua a investire in formazione, consulenza tecnica, logistica e strumenti digitali per accompagnare concretamente l'evoluzione della filiera.

Oggi il network supporta oltre 23mila professionisti della riparazione attraverso una struttura logistica che può contare su più di 600 veicoli dedicati alla distribuzione rapida di Ricambi Originali multimarca. Un sistema che consente di consegnare l'82% dei componenti in meno di cinque ore.

Tra le principali novità presentate a Verona c'è l'avvio della fase di test dell'integrazione tra ARiA, l'area riservata di AsConAuto, e LexCom Informationssysteme GmbH, sviluppatrice della piattaforma partslink24.

La nuova integrazione consentirà alle officine affiliate di identificare e ordinare Ricambi Originali di 52 marchi inserendo semplicemente il numero di telaio o la targa del veicolo. Un sistema pensato per ridurre gli errori nell'identificazione dei componenti e velocizzare ulteriormente il lavoro di officine e concessionarie.

"Individuare rapidamente il componente corretto e tutto ciò che serve per montarlo correttamente significa ridurre i tempi di lavorazione, aumentare l'efficienza dell'officina e garantire un servizio di elevato livello al cliente automobilista",

ha spiegato Scarabel

Uno dei temi più strategici affrontati durante l'evento riguarda la crescita del noleggio a lungo termine e del comparto flotte, destinati a cambiare in modo strutturale gli equilibri dell'after-sales.

Secondo AsConAuto, il noleggio rappresenta ormai circa il 25% delle immatricolazioni e quasi il 18% del parco circolante fino a quattro anni. Un'evoluzione che modifica profondamente il concetto stesso di assistenza, introducendo nuovi interlocutori come noleggiatori, società finanziarie e grandi provider di servizi.

Per rispondere a queste esigenze, l'associazione sta sviluppando un'offerta modulare dedicata alle flotte che comprenderà:

Scarabel ha sottolineato come la competizione futura non si giocherà tanto sul prezzo quanto sulla capacità di offrire servizi evoluti, personalizzazione e gestione efficiente della complessità organizzativa.

Ad approfondire lo scenario economico è stato Luca Montagner, che ha evidenziato come il mercato europeo del post vendita valga oggi circa 270 miliardi di euro, mentre in Italia il comparto genera 36 miliardi di euro.

A sostenere la crescita contribuisce anche l'invecchiamento del parco circolante italiano, che ha ormai raggiunto un'età media vicina ai 13 anni. Parallelamente, il settore dovrà confrontarsi con l'aumento delle vetture ibride ed elettriche, la diffusione degli ADAS e l'arrivo di numerosi marchi asiatici, in particolare cinesi.

Secondo le proiezioni illustrate durante l'incontro, entro il 2030 i brand asiatici potrebbero raggiungere il 15% del mercato europeo, mentre le auto elettriche inizieranno ad avere un impatto significativo sul post vendita solo dopo il 2030, quando rappresenteranno tra il 3% e il 5% del circolante.

Montagner ha inoltre sottolineato come il service automotive stia vivendo una progressiva industrializzazione, con processi sempre più standardizzati, maggiore attenzione ai KPI, controllo dei costi e rapidità operativa.

Secondo le stime di ICDP, l'elettrificazione e i sistemi ADAS porteranno nei prossimi anni a una riduzione della frequenza degli interventi ma anche a una crescita della complessità tecnica e del valore medio delle riparazioni.

Per questo motivo, la formazione specialistica e la valorizzazione della manodopera diventano elementi centrali. Oggi le tariffe orarie italiane restano inferiori rispetto a molti mercati europei, ma una quota crescente di concessionari applica già tariffe specifiche per la manutenzione di vetture ibride ed elettriche.



PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €896.04
REACH: 61796

CATEGORIA DEL SITO WEB:
VISITE MENSILI: 1878605.00
AUTORE: Francesco Stazi
URL: it.motor1.com



[> Versione Online](#)

> 20 maggio 2026 alle ore 16:02

Grande attenzione anche alla customer experience . I clienti chiedono sempre più prenotazioni online servizi digitali , reminder automatici, auto sostitutive e formule di pick-up & delivery, insieme a una maggiore trasparenza nella gestione delle riparazioni e nella scelta dei ricambi.

Nel frattempo, AsConAuto continua a crescere anche sul piano economico: il 2025 si è chiuso con un giro d'affari di 1,175 miliardi di euro, mentre il primo trimestre 2026 ha fatto registrare un incremento del 2,1%, sfiorando quota 308 milioni di euro.