



AsConAuto accelera sul futuro dell'aftersales



» AsConAuto accelera sul futuro dell'aftersales Un post vendita sempre più tecnologico

La trasformazione che sta attraversando il settore automotive non riguarda soltanto la vendita di veicoli, ma investe in modo sempre più profondo anche il mondo del post vendita. Elettrificazione, connettività, sistemi ADAS, nuove formule di mobilità e aspettative sempre più elevate da parte dei clienti stanno ridisegnando il lavoro quotidiano di officine e carrozzerie. È in questo scenario che AsConAuto ha scelto di rafforzare il proprio ruolo di partner strategico della filiera, portando al centro del dibattito dell'Automotive Dealer Day 2026 di Verona una riflessione concreta sul futuro dell'aftersales.

L'associazione, che oggi supporta oltre 23.000 professionisti della riparazione, continua a investire in logistica, formazione specialistica, consulenza e strumenti digitali. Un modello che si fonda sulla distribuzione rapida dei Ricambi Originali multimarca attraverso una rete proprietaria di oltre 600 veicoli. Un sistema che garantisce già oggi consegne estremamente rapide e che punta a migliorare ulteriormente l'efficienza operativa delle officine grazie all'innovazione tecnologica.

«Il mondo dell'aftersales sta vivendo una trasformazione profonda. Concessionari e autoriparatori devono confrontarsi con vetture sempre più tecnologiche, nuovi modelli di mobilità e clienti molto più attenti alla qualità del servizio e alla trasparenza», ha dichiarato Roberto Scarabel, Presidente di AsConAuto.

Digitalizzazione e Ricambi Originali: nasce una nuova efficienza

Uno dei progetti più significativi presentati a Verona riguarda l'integrazione tra ARiA, l'area riservata alle officine affiliate AsConAuto, e partslink24, la piattaforma sviluppata da LexCom Informationssysteme GmbH. Una collaborazione destinata a semplificare radicalmente il processo di identificazione e ordine dei Ricambi Originali.



Grazie all'inserimento della targa o del numero di telaio sarà infatti possibile accedere immediatamente ai cataloghi di ben 52 marchi automobilistici, individuando il componente corretto e tutti gli elementi necessari per una riparazione a regola d'arte. Un vantaggio importante non solo per le officine ma anche per i dealer, che potranno beneficiare di una gestione più fluida degli ordini e di una migliore integrazione con i processi logistici e di magazzino.

«La cooperazione tecnica con partslink24 consentirà di migliorare ulteriormente il lavoro quotidiano di concessionari e autoriparatori, riducendo al minimo il rischio di errore nell'identificazione del ricambio», ha spiegato Roberto Scarabel

L'obiettivo è chiaro: aumentare la produttività delle officine, ridurre i tempi di fermo veicolo e migliorare la qualità complessiva del servizio offerto al cliente finale, sempre più attento all'affidabilità e alla trasparenza delle riparazioni.

Flotte, noleggio e customer experience: le nuove sfide del settore

Accanto alla digitalizzazione, AsConAuto guarda con crescente interesse al mondo delle flotte e del noleggio a lungo termine, segmenti che stanno assumendo un peso sempre più rilevante nel mercato automotive. Oggi il noleggio rappresenta circa un quarto delle immatricolazioni e una quota significativa del parco circolante più recente, modificando profondamente le logiche dell'assistenza.

Per rispondere a questa evoluzione, l'associazione sta sviluppando una proposta modulare che comprenderà fornitura ricambi, servizi di manodopera e soluzioni full service con gestione sinistri, perizie e auto sostitutiva. Un approccio pensato per soddisfare le esigenze di un ecosistema sempre più complesso, nel quale convivono automobilisti, noleggiatori, società finanziarie e provider di mobilità.

Durante l'incontro è emerso inoltre come il mercato del post vendita continui a crescere sia in Italia sia in Europa, pur evolvendo verso una maggiore industrializzazione. Secondo le analisi presentate da Luca Montagner, Senior Advisor di AsConAuto Academy, l'aumento della diffusione di ADAS ed elettrificazione ridurrà la frequenza degli interventi ma ne aumenterà la complessità tecnica e il valore medio. In questo contesto formazione, competenze specialistiche e qualità del servizio diventeranno elementi sempre più decisivi.

«Il futuro dell'after-sales sarà sempre più legato alla capacità di offrire professionalità, velocità, competenze tecniche e qualità del servizio», ha concluso Luca Montagner

I numeri confermano la solidità del percorso intrapreso da AsConAuto: il 2025 si è chiuso con un giro d'affari di 1,175 miliardi di euro e il 2026 è iniziato con una crescita del 2,1% nel primo trimestre. Un risultato che testimonia come il post vendita continui a rappresentare una delle aree più strategiche e redditizie dell'intera filiera automotive, soprattutto per quei dealer capaci di investire in innovazione, organizzazione e qualità del servizio.