

INFORMA



IL NOSTRO 2025

Si cresce ancora

Oltre 1,175 miliardi di euro di cifra d'affari, più efficienza e capillarità

AL CES DI LAS VEGAS

Non solo elettronica

Le principali novità in vetrina al salone dedicato al futuro

COLIN CHAPMAN

Mister Lotus

La storia dell'ingegnere-pilota che voleva sfidare le grandi

FIDATI, MA VERIFICA

Il messaggio è per gli automobilisti. Il sondaggio esclusivo commissionato da AsConAuto a GiPA rivela, infatti, che i consumatori ripongono molta fiducia nell'officina indipendente alla quale si rivolgono, ma le informazioni scarseggiano e manca consapevolezza sulla tipologia di ricambi utilizzati. Serve rafforzare il dialogo



Collaboriamo?

di Tiziana Altieri

È l'invito che AsConAuto ha rivolto ai manager che si occupano di post vendita all'interno delle Case Auto. Perché insieme si può arrivare molto più lontano

Dall'evento 'Service Automotive. Voci del settore a confronto', che si è svolto il 20 gennaio a Milano. Ad alternarsi sul palco Roberto Scarabel, presidente di AsconAuto, e Luca Montagner, Senior Advisor dell'Academy. Tra gli ospiti anche Massimo Artusi, presidente di Federauto.

Tanti i progetti di AsConAuto per il 2026, iniziative che puntano a far crescere ulteriormente la domanda di Ricambi Originali, a diffondere la cultura di una riparazione eseguita a regola d'arte presso officine e carrozzerie e a rafforzare il legame tra le concessionarie socie e gli affiliati alla rete. Progetti sui quali l'associazione sta già lavorando e che possono essere realizzati con successo grazie alla collaborazione degli stakeholder del sistema. Per questo AsConAuto ha invitato i manager che si occupano di post-vendita all'interno delle Case Auto a un meeting, 'Service Automotive. Voci del settore a confronto', presso il CUPRA Garage Milano lo scorso 20 gennaio. Un appuntamento pensato non solo per raccontare quanto si sta facendo, ma soprattutto per ascoltare e confrontarsi, perché è proprio

dal dialogo che nascono le idee migliori. Dopo il saluto di benvenuto del padrone di casa, il direttore CUPRA Italia Pierantonio Vianello, che ha sottolineato l'importanza strategica del service nella conquista e nella fidelizzazione del cliente, ha preso la parola il presidente di AsConAuto, Roberto Scarabel: «Perché siamo qui? Abbiamo ritenuto utile condividere dati e analisi strategiche a supporto del post-vendita, far conoscere i progetti di AsConAuto in fase di sviluppo, rafforzare il lavoro di squadra e aprire un confronto su nuove opportunità di collaborazione. È anche l'occasione per presentare in anteprima i risultati della nuova indagine AsConAuto commissionata a GiPA sulla percezione del Ricambio Originale da parte degli automobilisti (vedi pagine 6-7 con tutti i dettagli). I risultati ci dicono che dobbiamo diffondere la cultura

del Ricambio Originale non solo presso le officine ma anche presso l'utilizzatore finale, che troppo spesso non compie scelte pienamente consapevoli».

Scarabel ha snocciolato i numeri dell'associazione, evidenziando un percorso di crescita che ha conosciuto una forte accelerazione negli ultimi cinque anni. Si è soffermato su LINK, il servizio che ha consentito di connettere più consorzi, velocizzando ulteriormente la consegna dei Ricambi Originali non immediatamente disponibili sul territorio. Ha mostrato anche come le Case che hanno creduto in questo sistema siano quelle che oggi possono vantare i maggiori volumi movimentati attraverso i consorzi.

Ampio spazio è stato, poi, dedicato ai progetti in corso. «A breve - ha annunciato - ARiA, l'Area Riservata AsConAuto che





consente agli autoriparatori di effettuare ordini e preventivi verso i concessionari di tutti i brand, sarà connessa con partsLink24, piattaforma unica nel suo genere che offre accesso ai cataloghi di 52 brand per oltre 18 milioni di Ricambi Originali, sempre aggiornati. Questa cooperazione tecnica permetterà di migliorare ulteriormente il lavoro quotidiano di concessionari e autoriparatori, riducendo al minimo i rischi di errore».

Un altro fronte strategico riguarda gli accordi con flotte e assicurazioni. «Sono segmenti che dobbiamo presidiare: ogni automobilista deve avere il diritto di scegliere e di poter contare sulla qualità e sulla sicurezza dei Ricambi Originali». Grande attenzione continua a essere rivolta anche all'Academy, con un calendario di corsi sempre più ricco, in particolare per le officine indipendenti che non hanno accesso ai percorsi formativi delle Case. «Il nostro obiettivo - ha concluso - è alzare l'asticella dell'intera rete».

Infine, la comunicazione. «Sempre più strategica - ha sottolineato Scarabel - e, come emerge dal sondaggio, da indirizzare anche all'automobilista».

AsConAuto oggi si racconta e fa informazione attraverso diversi strumenti: il magazine mensile AsConAuto Informa, Il Quadrante, ossia l'indagine annuale sulla rete, e il Report ESG, un vero e proprio biglietto da visita dell'associazione che riassume quanto è stato fatto e il percorso che si intende continuare a seguire.

Ottimismo per il futuro

A completare il quadro è intervenuto Luca Montagner, Senior Advisor AsConAuto

Academy, che ha illustrato lo scenario di riferimento del settore. «In Italia il valore del mercato post-vendita automotive è di circa 35 miliardi di euro, il 13% in più rispetto al 2019, ultimo anno pre-Covid. Gli operatori attivi nella manutenzione e riparazione sono circa 42 mila, in calo dell'8% sull'2020. Il parco circolante continua a invecchiare: nel 2024 ha raggiunto un'età media di 13 anni, 2,4 anni in più rispetto a dieci anni fa».

È cresciuto in modo significativo anche il parco NLT (Noleggio Lungo Termine): se nel 2014 rappresentava circa il 9% del circolante fino a quattro anni, oggi è arrivato al 16%. Nel 2024 il costo della manutenzione di questi veicoli è stato pari a 1,3 miliardi di euro, con 3 milioni di interventi registrati, in media 2,2 per veicolo, per un costo medio di 433 euro. «È un segmento - ha sottolineato Montagner - che va assolutamente presidiato».

Come farlo? Attraverso accordi quadro con società di noleggio e compagnie di assicurazione per la fornitura di Ricambi Originali, offrendo la possibilità di scegliere tra diverse tipologie di riparatori all'interno del network AsConAuto, aumentando la collaborazione con le Case auto e valorizzando il patrimonio informativo e tecnologico costruito in anni di collaborazione con le società di NLT e RAC (Rent a Car), cui AsConAuto fornisce ricambi e servizi su tutto il territorio nazionale.

«Il contesto è sfidante - ha concluso - ma i numeri dicono che c'è ancora spazio per crescere. Non dimentichiamo che nei prossimi anni in Italia è attesa una ripresa della domanda, sia in termini di volumi sia di fatturato».

