



AsConAuto a Service Day 2025: post vendita automotive tra digitalizzazione, noleggio e nuove sfide per le officine



Il presidente di AsConAuto Roberto Scarabel fa un quadro del cambiamento in atto nel settore AsConAuto, l'Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli, è stata protagonista della quinta edizione di Service Day, evento di riferimento per il post vendita automotive, tenutosi a Verona il 16 e 17 ottobre. Durante la sessione inaugurale, dal titolo "Al ritmo del post vendita: efficienza operativa per affrontare i cambiamenti di mercato", è intervenuto Roberto Scarabel, presidente di AsConAuto, che ha evidenziato tre grandi cambiamenti che stanno trasformando il settore: clienti sempre più digitali ed esigenti, l'evoluzione tecnologica delle auto e la crescita del noleggio, che sta modificando radicalmente i rapporti nella filiera.

Tra grandi cambiamenti

"La rivoluzione che sta attraversando l'automotive – ha affermato Scarabel – coinvolge pienamente anche il post vendita. Tre sono i principali cambiamenti che stanno ridisegnando il settore. Innanzitutto i clienti: sempre più informati ed esigenti. L'automobilista di oggi non si accontenta più di un servizio standard: è abituato a esperienze digitali, rapide e personalizzate, e si aspetta che anche l'officina sia in grado di offrirglielo. Il secondo fattore è l'evoluzione tecnologica delle vetture: le auto di nuova generazione, connesse e ricche di elettronica, richiedono nuove competenze e strumenti. Questo comporta investimenti significativi da parte delle officine, che devono aggiornarsi costantemente e dotarsi di attrezzature all'avanguardia, pur continuando a operare su un parco circolante sempre più datato con 13 anni di età media. Il terzo elemento è la crescita del noleggio, sia a breve che a lungo termine, che oggi rappresenta in Italia circa un terzo del mercato. È un cambiamento cruciale, perché modifica radicalmente i rapporti nel post vendita: i clienti diventano flotte, società di gestione o operatori professionali che richiedono efficienza, tempi rapidi e standard qualitativi uniformi. Non si può più pensare di operare come in passato: bisogna ragionare su scala più ampia, con processi condivisi e strumenti digitali integrati".



AsConAuto “differenziale” della filiera

In questo contesto entra in gioco AsConAuto, come vero e proprio ecosistema: “Ci definiamo spesso ‘il differenziale’ della filiera – ha aggiunto Scarabel – perché mettiamo in connessione Concessionari, Autoriparatori, Case Auto e Collaboratori. Siamo come il rame che conduce l'energia: un'infrastruttura viva, che fa dialogare mondi che fino a poco tempo fa lavoravano in modo separato. L'efficienza per noi non è uno slogan, è un principio guida. La perseguiamo con strumenti concreti: una flotta di distribuzione con un'età media di soli due anni, che garantisce la consegna dei ricambi originali in tempi rapidi su tutto il territorio nazionale; una rete di oltre 2.000 magazzini perfettamente integrati; sistemi digitali come BeeTIP, che permette la tracciabilità dei colli, e un catalogo elettronico in costante evoluzione, che velocizza gli ordini e riduce al minimo il margine di errore”.

Durante la sessione “ AsConAuto: connessioni che generano valore “, Scarabel ha presentato il secondo Report ESG dell'associazione, che evidenzia l'impegno verso sostenibilità, mutualità e trasparenza. Il servizio di distribuzione dei ricambi originali garantisce sicurezza, riduzione delle emissioni e supporto anche alle officine nelle aree remote. Grande attenzione è dedicata anche alla formazione e alla valorizzazione delle risorse umane.

Luca Montagner , in qualità di Senior Advisor di AsConAuto Academy, ha illustrato i risultati dell'indagine “ Quadrante AsConAuto 2025 ” condotta su oltre 6.000 autoriparatori affiliati: il settore si conferma con radici artigiane, con piccole realtà (88% con massimo 5 addetti), ma proiettato verso innovazione e digitalizzazione. Le officine ampliano l'offerta (interventi a domicilio, lavaggi, presa e riconsegna), puntando su rapidità e disponibilità dei ricambi originali, apprezzati per sicurezza e affidabilità. Le sfide principali restano la carenza di tecnici qualificati e l'aumento del costo del lavoro.