



> 1 dicembre 2025 alle ore 0:00

TALK SHOW



LA DISTRIBUZIONE del ricambio a 360 gradi

Nella sedicesima puntata del Talk Show di ABS Motori abbiamo approfondito il tema della distribuzione del ricambio, sia meccanico che di carrozzeria. Si tratta di un settore complesso, nel quale oggi l'aftermarket e l'originale si stanno sempre più avvicinando. Scopriamo come è andata la serata e quali sono gli argomenti che sono stati affrontati dai nostri ospiti

a cura
della Redazione

Erifornito a grande richiesta il Talk Show di ABS Motori, l'approfondimento dedicato ogni volta a un tema specifico che viene sviluppato e analizzato grazie al contributo e alla competenza degli ospiti, tutti professionisti che operano nel settore autoriparativo. Durante la sedicesima puntata abbiamo portato il telespettatore nel "dietro le quinte" di un comparto che muove miliardi di euro e che tiene letteralmente "in moto" l'intero mondo dell'auto: il settore dei ricambi. Si tratta di un sistema di importanza fondamentale - fatto di magazzini, logistica integrata, qualità e velocità di consegna - di cui non si parla spesso,

tanto che il suo funzionamento è sconosciuto alla maggioranza degli automobilisti. Insieme agli esperti in studio e in collegamento esterno, abbiamo parlato di ricambi OEM e IAM, due mondi distanti ma sempre più vicini, dell'andamento del mercato in Italia e anche dei prezzi medi del ricambio meccanico e di carrozzeria. Abbiamo approfondito anche i trend del settore come la digitalizzazione e la diffusione dell'e-commerce. Dopo aver salutato i telespettatori, i conduttori Laura Berti e Giuseppe Polari hanno dato il via alla puntata presentando gli ospiti della serata.



> 1 dicembre 2025 alle ore 0:00

TALK SHOW

La puntata è stata suddivisa in tre macro-argomenti. Nella prima parte abbiamo approfondito quella che è la situazione del mercato ricambi in Italia, mentre nel secondo segmento abbiamo parlato di prezzi del ricambio. Infine, nella terza ed ultima parte abbiamo dato spazio alle innovazioni che caratterizzano il comparto, a partire dalla digitalizzazione.

In questo articolo riportiamo gli interventi degli ospiti indicando anche il minutaggio, utile per ritrovare facilmente le risposte attraverso il QR CODE presente in apertura.

I PROTAGONISTI DELLA PUNTATA

PRESENTI IN STUDIO:

- Walter Vergani, Responsabile del mercato autoriparativo e assicurativo di Quattroruote Professional
- Alessandro Payra, Direttore Generale di Procar
- Roberto Rossi, Amministratore Unico di CATI spa
- Roberto Scarabel, Presidente di AsConAuto
- Enrico Franceschini, Co-fondatore di Franceschini srl

IN COLLEGAMENTO:

- Paolo Morlino, CEO di Autodis Italia
- Alessio Franco, Direttore di Ford PartsPlus Italia

L'ANDAMENTO DEL MERCATO, TRA AFTERMARKET E ORIGINALE

Ad aprire gli interventi è stato **Walter Vergani**, Responsabile del mercato autoriparativo e assicurativo di Quattroruote Professional, che ha fornito una fotografia del settore auto in generale, a cui il mondo della distribuzione ricambi è strettamente correlato. Nel 2024 le immatricolazioni di auto nuove hanno visto una contrazione dello 0,6%, mentre l'usato è cresciuto di quasi il 6,5%. La vendita di ricambi è correlata ad entrambi questi mercati e questo è uno dei motivi per cui è sempre stata in crescita dal dopoguerra ad oggi. Secondo i dati Anfia, nel 2024 il volume del compar-

www.ilgiornaledellaftermarket.it 51



> 1 dicembre 2025 alle ore 0:00



Paolo Morlino, CEO di Autodis Italia



Alessandro Payra, Direttore Generale di Procar



Roberto Rossi, Amministratore Unico di CATI spa

« NEL 2024 LE IMMATRICOLAZIONI DI AUTO NUOVE HANNO VISTO UNA CONTRAIZIONE DELLO 0,6%. MENTRE L'USATO È CRESCIUTO DI QUASI IL 6,5%. LA VENDITA DI RICAMBI È CORRELATA AD ENTRAMBI QUESTI MERCATI E QUESTO È UNO DEI MOTIVI PER CUI È SEMPRE STAIA IN CRESCITA DAL DOPOGUERRA AD OGGI »

Con **Paolo Morlino** abbiamo parlato della attuale situazione di mercato che vede un avvicinamento tra aftermarket e originale, con sempre più realtà che distribuiscono un'offerta soprattutto di carrozzeria sia equivalente che originale. Questo fenomeno si sta verificando anche dal punto di vista della domanda, in particolare per quanto riguarda le assicurazioni e le flotte, le quali mostrano sempre più interesse per la carrozzeria equivalente certifi-

to in Italia è stato pari a 28 miliardi di euro e ha coinvolto quasi 400.000 addetti in circa 29.000 aziende. Le indicazioni per il 2025 sono positive, anche tenendo conto dell'elevata età media del parco circolante, pari a 12 anni e 10 mesi, ma anche della crescente Incidenza del mondo fleet nelle immatricolazioni e, di conseguenza, nelle riparazioni.

▶ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 03:42 A 06:30**

Con **Paolo Morlino** abbiamo parlato della attuale situazione di mercato che vede un avvicinamento tra aftermarket e originale, con sempre più realtà che distribuiscono un'offerta soprattutto di carrozzeria sia equivalente che originale. Questo fenomeno si sta verificando anche dal punto di vista della domanda, in particolare per quanto riguarda le assicurazioni e le flotte, le quali mostrano sempre più interesse per la carrozzeria equivalente certifi-

cata. Secondo il CEO di Autodis Italia, la separazione è invece ancora netta sulla meccanica, dove i due mondi rimangono separati: da un lato la meccanica equivalente, dall'altro quella originale che resta ancora appannaggio dei costruttori e dei concessionari.

▶ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 06:31 A 08:08**

Alessandro Payra, Direttore Generale di Procar, ha approfondito quelli che sono gli attuali trend all'interno del mercato nazionale della distribuzione. Negli ultimi due anni l'elettrificazione sta cambiando la tipologia di ricambio da fornire e anche le competenze di chi deve andare a intervenire sulle vetture. Anche la digitalizzazione, che accelera molto i processi nelle aziende del settore, sta avendo un impatto importante; non sono da sottovalutare infine i costi energetici e i costi di trasporto e di logistica. In questo contesto, il mercato italiano rimane comunque molto fertile per chi si occupa di ricambi equivalenti come Procar, un consorzio che può contare su 13 piattaforme distribuite su tutta Italia e che sta puntando sempre di più sull'innovazione digitale.

▶ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 08:09 A 10:44**

Roberto Rossi, Amministratore Unico di CATI spa, ha confermato l'andamento positivo per il mercato della distribuzione, che dura da circa dieci anni. CATI spa è stata in grado di sfruttare la crescita allargando la struttura logistica e la copertura territoriale con l'apertura di nuovi depositi. Non meno importante è stato l'ampliamento della gamma dei prodotti offerli, con l'inserimento, da qualche anno a questa parte, della carrozzeria equivalente.

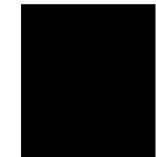
▶ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 10:45 A 12:05**



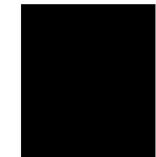
Alessandro Payra, Direttore Generale di Procar

52 www.illgiornaledellaftermarket.it

> 1 dicembre 2025 alle ore 0:00



> 1 dicembre 2025 alle ore 0:00





> 1 dicembre 2025 alle ore 0:00

TALK SHOW

Anche **Roberto Scarabel**, Presidente di AsConAuto, ha confermato l'avvicinamento tra il mondo dell'aftermarket e quello del primo impianto, o comunque originale, nel mercato attuale, che vede prevalere l'autoriparazione sull'immatricolato a causa dell'invecchiamento del parco circolante. AsConAuto da 25 anni distribuisce ricambi originali e oggi ha 27 sedi in Italia, ma distribuisce anche ricambi alternativi al primo impianto, che sono forniti comunque dalle National Sales Company e dalle fabbriche, sempre nel rispetto della sicurezza. Qualche seconda azienda del settore in Italia, l'azienda distribuisce ricambi per 1.050 concessionari soci ed è in grado di servire 23.000 autoriparatori quotidianamente con due consegne giornaliere, di cui l'83% entro le 5 ore.

▶ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO:**
VIDEO DA MIN 12:06 A 14:34

Anche le scelte delle Case automobilistiche sembrano avvicinare la filiera indipendente a quella aftermarket. Ne abbiamo parlato con **Alessio Franco**, Direttore di Ford PartsPlus Italia, il quale ci ha confermato che da circa tre anni la Casa madre ha deciso di entrare in campo direttamente nella vendita e distribuzione dei ricambi originali attraverso un nuovo modello distributivo. I 21 magazzini ricambi sono gestiti direttamente da Ford Italia con l'ausilio di 21 agenti. Questa scelta è stata pensata per gestire sia il mondo Ford autorizzato, che oggi conta quasi 400 operatori in tutta Italia, ma soprattutto anche il mondo degli autoriparatori con un servizio dedicato offerto in partnership con AsConAuto.

▶ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO:**
VIDEO DA MIN 14:35 A 16:24

La sostenibilità economica dei distributori è stato l'argomento trattato con **Enrico Franceschini**, uno dei titolari di Franceschini srl.. Il valore di magazzino è una voce a cui i piccoli distributori devono fare molta attenzione all'interno dell'attivo patrimoniale: le rimanenze finali sono un dato estremamente importante che, se sottovalutate, potrebbero creare tensioni di cassa dal punto di vista contabile e anche problematiche di obsolescenza di prodotto. Secondo Franceschini oggi la vera sfida è quella di avere una gestione puntuale del magazzino rispondendo al tempo in modo adeguato alle richieste del cliente.

▶ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO:**
VIDEO DA MIN 16:24 A 18:48

IL COSTO DEL RICAMBI

Walter Vergani con il suo intervento ha introdotto la seconda parte del nostro Talk Show, nella quale abbiamo approfondito un argomento di estrema attualità: il costo del ricambio. In questo momento l'immatricolato sta condizionando le scelte delle Case madri, che si avvicinano al mondo del ricambio per compensare le minori vendite del nuovo. Per ciò che riguarda il mondo dei sinistri, quindi il mondo assicurativo, dal 2021 al 2024 c'è stato un incremento quasi del 35% nel costo dei ricambi. Oggi il costo medio di un sinistro è intorno a 1.958 euro, di cui 1.069 euro è per i ricambi, 177 euro per i materiali di consumo e 690 euro per la manodopera. L'aumento dei ricambi di meccanica è decisamente inferiore rispetto a quello di carrozzeria. Il costo medio è infatti di 400 euro, di cui 302 euro sono dei ricambi e 49 euro in manodopera.

▶ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO:**
VIDEO DA MIN 21:40 A 24:53

« ATTUALMENTE SI STA VERIFICANDO UN AVVICINAMENTO TRA AFTERMARKET E ORIGINALE. CON SEMPRE PIÙ REALTÀ CHE DISTRIBUISCONO UN'OFFERTA SOPRATTUTTO DI CARROZZERIA SIA EQUIVALENTE CHE ORIGINALE. QUESTO FENOMENO SI STA VERIFICANDO ANCHE DAL PUNTO DI VISTA DELLA DOMANDA, IN PARTICOLARE PER QUANTO RIGUARDA LE ASSICURAZIONI E LE FLOTTE »



Roberto Scarabel, Presidente di AsConAuto



Alessio Franco, Direttore di Ford PartsPlus Italia



Enrico Franceschini, Co-titolare di Franceschini srl



> 1 dicembre 2025 alle ore 0:00

ga

« PER CIÒ CHE RIGUARDA IL MONDO DEI SINISTRI DAL 2021 AL 2024 C'È STATO UN INCREMENTO QUASI DEL 35% NEL COSTO DEI RICAMBI. OGGI IL COSTO MEDIO DI UN SINISTRO È INTORNO A 1.958 EURO, DI CUI 1.089 EURO È PER I RICAMBI, 177 EURO PER I MATERIALI DI CONSUMO E 690 EURO PER LA MANODOPERA »

A seguire Alessandro Payra ha commentato i trend e i numeri riportati da Walter Vergani, facendo riferimento all'attività della sua azienda, che si confronta con clienti come le società di noleggio breve termine. Un fattore comune per sia la meccanica che per la carrozzeria è rappresentato dai costi di trasporto: quando c'è un intervento di meccanica vengono fatte anche due o tre consegne al giorno, per velocizzare il riutilizzo della vettura, limitando così il costo di non poterla rimettere a noleggio. Per la carrozzeria è necessario qualche giorno in più. Payra conferma un aumento del costo del ricambio originale, che crea spazio per il mercato del ricambio equivalente, la cui qualità è sicuramente aumentata rispetto al passato.

► PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 29:47 A 37:52

L'aumento del costo dei ricambi OEM non ha avuto un impatto sostanziale sull'operatività di CATI spa, come ha confermato l'ad Roberto Rossi. Negli ultimi anni ad essere aumentata è la quota di mercato dei prodotti che hanno una qualità sufficiente ma costi inferiori rispetto ai prodotti premium, una tendenza che va di pari passo con l'invecchiamento del parco circolante.

► PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 27:17 A 29:40

Altrettanto interessante il punto di vista di AsConAuto, l'Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Auto. Questa importante associazione non tratta direttamente ricambi ma è un sistema logistico e quindi può essere considerato un acceleratore del mercato. Roberto Scarabel ha interpretato i dati in crescita del 58% negli ultimi tre anni, nonostante l'aumento dei prezzi, in correlazione con l'aumento dell'uso e in particolare con l'attività di re-marketing dei concessionari e il conseguente ripristino delle vetture con ricambi originali.

► PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 29:47 A 37:52

Nel suo intervento Enrico Franceschini ha confermato l'aumento dei listini dei ricambi aftermarket negli ultimi cinque anni. Oggi il distributore si ritrova fra il produttore che incrementa i prezzi di prezzo dei ricambi da un lato e il cliente dall'altro. L'azienda di cui è co-titolare, grazie all'efficientamento della gestione del magazzino e all'accurata pianificazione dello stesso, è stata in grado di non scaricare direttamente sul cliente l'aumento dei costi. A vantaggio del cliente è stata comunque trovata un'alternativa di prodotto, dal costo inferiore al ricambio più conosciuto. Franceschini ha auspicato una maggiore stabilità dei prezzi e una maggior trasparenza anche nelle comunicazioni da parte dei fornitori per poter fornire un'informazione più chiara e certa al cliente finale.

► PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 31:53 A 35:25

Le strategie per il contenimento dei costi, in particolare di quelli variabili, sono state approfondite da Paolo Martino, Autodis, che for-

54 www.ilgiornaledellaftermarket.it



> 1 dicembre 2025 alle ore 0:00

TALK SHOW

risce ricambi a più di duemila ricambisti due volte al giorno (la mattina e il pomeriggio), ha rivisto la struttura distributiva con dei depositi centrali molto sviluppati e dei depositi locali o regionali. Attraverso l'analisi dei dati, la logistica viene ottimizzata sia a monte che a valle, cioè verso il cliente ricambista, ad esempio massimizzando il carico dei mezzi e tenendo conto anche della stagionalità, delle rotazioni e dei fabbisogni. Il tutto per limitare al massimo gli sprechi, che non sono solo un danno economico e un disservizio per i clienti, ma aumentano anche l'impatto ambientale.

▶ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 35:50 A 39:21**

Alessio Franco ha confermato che la scelta di Ford di creare un modello di distribuzione diretta è stata dettata dalla volontà di gestire la distribuzione dei ricambi dal produttore fino al consumatore finale. La Casa dell'Ovale Blu in Europa ha tre importanti magazzini ricambi centrali a cui si aggiungono 21 centri diretti sul territorio italiano per stoccare parti di ricambio e quindi aumentare la disponibilità. È stata ottenuta una disponibilità di ricambi pari al 95% del totale, grazie anche ad una gestione centralizzata e gestita direttamente dalla casa madre.

▶ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 39:22 A 41:10**

A conclusione di questo segmento della trasmissione i conduttori hanno richiesto ai nostri ospiti un veloce giro di interventi su un argomento di grande rilevanza, quale la disponibilità dei ricambi. Secondo **Alessandro Payra** di Procari la situazione nel mondo aftermarket è sicuramente migliorata negli ultimi due anni, con molti più articoli sugli scaffali e un miglior controllo della situazione. **Roberto Rossi** di CATI spa invece rileva ancora parecchia carenza per quanto riguarda la carrozzeria, mentre per quanto riguarda la meccanica un perenne ed endemico ritardo nelle consegne da parte dei fornitori con degli ordini importanti. **Walter Vergani** ha successivamente fornito dei dati che riguardano il mondo fleet: l'aftermarket in carrozzeria rappresenta tra il 25% e il 30% dei ricambi movimentati in una riparazione di carrozzeria, mentre per quanto riguarda la meccanica arriva intorno al 98%. Roberto Scarabel ha confermato il miglioramento della situazione rispetto al post-pandemia per quanto riguarda la disponibilità; inoltre, l'associazione che rappresenta ha i vantaggi di non aver visto cambiare i player

del settore, come avvenuto per altri mercati, e di essere già pronta a gestire i ricambi dei nuovi marchi cinesi, dato che i concessionari che li trattano sono già affiliati ad AsConAuto. **Enrico Franceschini** ha confermato che oggi la situazione è migliorata rispetto agli anni scorsi, ma si sta assistendo al cambio repentino di alcune referenze di pari passo con l'evoluzione tecnologica: il distributore deve quindi essere in grado di anticipare le tendenze e le richieste del ricambista.

▶ **PER ASCOLTARE L'INTERVENTO COMPLETO: VIDEO DA MIN 41:11 A 46:54**

LA DIGITALIZZAZIONE E L'E-COMMERCE

Nella terza parte della nostra serata dedicata interamente al mondo della distribuzione abbiamo approfondito il ruolo della digitalizzazione nelle aziende del settore. Prima di ascoltare le opinioni dei nostri ospiti la conduttrice Laura Berti ha presentato il servizio nel quale ha intervistato i rappresentanti di diverse aziende del settore. **Riccardo Sarandrea**, Business Development Manager di AkzoNobel, ha confermato che l'azienda sta seguendo il trend di digitalizzazione della gestione degli ordini, con un'intensificazione negli ultimi due anni. Queste innovazioni per i clienti rappresentano un cambio di cultura, oltre che di strumenti, perché devono pianificare di più, ma i benefici sono evidenti e ancora non del tutto sfruttati. Con **Gaetano Riccio**, Amministratore Delegato Holding Parts, abbiamo parlato di e-commerce, che ormai è il canale da cui viene circa il 90% del fatturato dei distributori. Rispetto a tanti anni fa - secondo Ric-

« L'AUMENTO DEL COSTO DEI RICAMBI OEM NON HA AVUTO UN IMPATTO SOSTANZIALE SULL'OPERATIVITÀ DI CATI SPA, COME HA CONFERMATO L'AD ROBERTO ROSSI. NEGLI ULTIMI ANNI AD ESSERE AUMENTATA È LA QUOTA DI MERCATO DEI PRODOTTI CHE HANNO UNA QUALITÀ SUFFICIENTE MA COSTI INFERIORI RISPETTO AI PRODOTTI PREMIUM »