



## AsConAuto alla NADA 2026 di Las Vegas: tecnologia, service e nuove sfide dell'automotive



Focus su AI, service e strategie di tutela del business dei dealer Nei giorni scorsi AsConAuto ha partecipato alla NADA 2026, il principale appuntamento annuale per il settore automotive, svoltosi dal 3 al 6 febbraio a Las Vegas, dove si sono riuniti oltre 16.000 dealer e più di 600 aziende. L'evento, oltre ad essere occasione per osservare da vicino il mercato USA, ha fornito numerose opportunità di confronto grazie a oltre 100 workshop con esperti, Case costruttrici e voci indipendenti.

Quattro leve sulle quali i dealer devono agire

In un contesto di mercato positivo, con 16,3 milioni di veicoli immatricolati negli Stati Uniti nel 2025 (+1,8% su 2024), alla kermesse di Las Vegas i dealer hanno ribadito, tramite il presidente e CEO



della NADA Mike Stanton , la necessità di tutelare il proprio business agendo su quattro fronti: evitare politiche eccessivamente stringenti sulle nuove motorizzazioni; maggiore attenzione alle norme sui finanziamenti anche a tutela dei clienti; promozione di politiche fiscali a sostegno delle reti; rafforzamento del dialogo con le Case costruttrici per preservare l'attuale modello distributivo.

È stata inoltre ribadita la centralità del “fare squadra” e della presenza ai tavoli governativi dove si decide il futuro dell'automotive. Alla NADA 2026 si è inoltre discusso di tecnologia , con particolare attenzione sull'utilizzo dell' intelligenza artificiale , oltre che di servizi

Finance & Insurance, considerati strategici per fidelizzare la clientela e migliorare la redditività, e di service , pilastro sempre più centrale in questo business, e sul quale gli operatori USA stanno lavorando affinché possa coprire il 60% dei costi fissi.

Il commento di Roberto Scarabel e Luca Monagner

In merito alla partecipazione alla NADA 2026 il presidente di AsConAuto Roberto Scarabel ha affermato: “In un mondo sempre più globalizzato è fondamentale comprendere cosa accade fuori dai nostri confini e confrontarsi con realtà diverse per alcuni aspetti, ma vicine per altri, come è quella americana. Portiamo in AsConAuto l'energia positiva respirata a Las Vegas, grazie a un mercato in buona salute e a politiche sull'auto meno penalizzanti rispetto a quelle europee. Portiamo anche molti spunti pratici: la necessità di passare nelle nostre aziende dalla reattività alla proattività e di misurare tutte le attività, prendendo decisioni sempre più data driven. Infine, ancora una volta la NADA ha dimostrato quanto sia importante fare squadra con tutti gli attori del sistema. È un approccio su cui stiamo lavorando anche nella nostra associazione, perché solo insieme si possono vincere le partite più difficili”.

“Il confronto con la più grande associazione di concessionari al mondo – aggiunge Luca Montagner , Senior Advisor AsConAuto Academy – è sempre utile e costruttivo. Sono molte le best practice replicabili nel nostro Paese per migliorare il business. Negli Stati Uniti, per esempio, il post-vendita è monitorato con continuità, visto che incide in media per circa il 40% del profitto complessivo. L'AI è già utilizzata concretamente anche nell'usato, per definire i valori di ritiro e i prezzi di vendita, e nel service, per gestire gli appuntamenti, ricordare le scadenze e stimare i costi di ripristino. AsConAuto, anche attraverso la sua Academy, lavorerà in queste direzioni per consentire a concessionari soci e officine e carrozzerie affiliate di migliorare sempre più la gestione aziendale e la redditività”.