



AsConAuto al NADA 2026



Uno sguardo diretto sul modello americano

AsConAuto ha preso parte al NADA 2026, il principale evento internazionale dedicato alla distribuzione automotive, andato in scena dal 3 al 6 febbraio al Las Vegas Convention Center. Un appuntamento strategico per osservare da vicino le evoluzioni del mercato statunitense e raccogliere spunti utili a rafforzare la competitività delle reti italiane. Con oltre 16mila dealer presenti e più di 600 aziende espositrici, il NADA si conferma un osservatorio privilegiato sulle dinamiche globali del settore. Il clima emerso a Las Vegas è apparso positivo, sostenuto da un mercato USA che nel 2025 ha registrato 16,3 milioni di immatricolazioni, segnando una crescita dell'1,8% rispetto all'anno precedente.

Tecnologia e service come pilastri della redditività



Nel corso dei workshop è emersa con forza la centralità della tecnologia e dell'Intelligenza Artificiale applicata alla gestione dei clienti, al marketing e all'analisi dei dati. Ampio spazio anche all'integrazione tra sistemi utilizzati da dealer, case e fornitori, con l'obiettivo di migliorare efficienza e marginalità. Grande attenzione è stata dedicata ai servizi Finance & Insurance e soprattutto al post-vendita, sempre più determinante per la sostenibilità economica delle concessionarie: negli Stati Uniti il service punta a coprire fino al 60% dei costi fissi. In questo contesto, Rob Cochran ha evidenziato come la capacità di fare squadra e di essere presenti ai tavoli decisionali rappresenti oggi un vantaggio competitivo decisivo.

Le ricadute per il sistema italiano

Dall'esperienza americana emergono indicazioni concrete anche per il mercato nazionale. «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», ha dichiarato Roberto Scarabel, sottolineando la necessità di un approccio più proattivo e orientato ai dati. Sulla stessa linea anche Luca Montagner, convinto che molte best practice statunitensi, in particolare nel post-vendita e nell'uso operativo dell'AI, possano essere replicate con successo in Italia. AsConAuto punta ora a valorizzare queste competenze attraverso la propria Academy, con l'obiettivo di supportare concessionari e reti affiliate nel migliorare gestione aziendale e redditività.