



## 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.