PUBBLICAZIONE: Gds.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €1824.59
REACH: 125834
CATEGORIA DEL SITO WEB: News and Media
VISITE MENSILI: 3825367.98
AUTORE:
URL: gds.it
> 16 ottobre 2026 alle ore 15:30
> Versione Online

AsConAuto e la nuova geografia del post-vendita



ROMA (ITALPRESS) – AsConAuto (Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli) è stata tra i protagonisti della 6°edizione di Service Day, l'evento di Quintegia dedicato al business del post vendita automotive, nato da un'idea dell'associazione e in scena il 15 e il 16 ottobre presso il Centro Congressi Veronafiere.Durante la sessione, ‘La nuova geografia del post-vendita: mercato, rete Sceglici su:

Google Discover

Fonti Preferite

ROMA (ITALPRESS) - AsConAuto (Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli) è stata tra i protagonisti della 6°edizione di Service Day, l'evento di Quintegia dedicato al business del post vendita automotive, nato da un'idea dell'associazione e in scena il 15 e il 16 ottobre presso il Centro Congressi Veronafiere.

Durante la sessione, 'La nuova geografia del post-vendita: mercato, rete e opportunità', Roberto Scarabel, Presidente AsConAuto e Luca Montagner, Senior Advisor di AsConAuto Academy hanno presentato il Quadrante AsConAuto 2026, il format che raccoglie e interpreta i risultati delle principali rilevazioni realizzate dall'Associazione nel corso dell'anno*, e annunciato le iniziative ai blocchi di partenza.

A completare l'incontro, la presenza di un ospite speciale: Riccardo Patrese. Diciassette anni in Formula 1 e 256 Gran Premi disputati, ha portato sul palco di Service Day la propria esperienza dentro e fuori dalla pista, in un'intervista dedicata a sfide, scelte e valori che accompagnano ogni percorso professionale. Un confronto tra performance e futuro, attraverso la voce di una delle grandi figure del motorsport italiano.

'I dati ci dicono che il mercato after sales in Europa gode di buona salute - ha esordito Roberto Scarabel - e vale 270 miliardi di euro, Iva e pneumatici esclusi, con i servizi di riparazione e manutenzione che pesano per oltre 233 miliardi. Anche in Italia il comparto dà segnali positivi: nel 2025 ha raggiunto un fatturato di 36 miliardi di euro, il 15% in più rispetto al 2019, anche per effetto

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Gds.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €1824.59
REACH: 125834
CATEGORIA DEL SITO WEB: News and Media
VISITE MENSILI: 3825367.98
AUTORE:
URL: gds.it
> 16 ottobre 2026 alle ore 15:30
> Versione Online

di un parco circolante sempre più anziano. Abbiamo raggiunto un'età media di circa 13 anni, oltre 2,6 anni in più rispetto a dieci anni fà.

'In questo scenario - ha proseguito Scarabel - AsConAuto continua a crescere: nei primi nove mesi dell'anno il volume di affari ha raggiunto 898,8 milioni di euro, con un incremento del 2,7% rispetto allo stesso periodo del 2025. Lo fa continuando a puntare sui Ricambi Originali, naturalmente, ma anche su una serie di servizi messi a disposizione degli affiliati: strumenti digitali avanzati, consulenza e formazione, oggi indispensabili per affrontare un mercato in trasformazione. Il Quadrante restituisce quindi l'immagine di una rete che cambia: più valore al lavoro, maggiore digitalizzazione dei processi, investimenti nelle competenze e nella transizione elettrica caratterizzano gli operatori che si approvvigionano di Ricambi Originali attraverso AsConAutò.

La rete mantiene una composizione sostanzialmente stabile, con 24 mila realtà tra Officine (69,2%) e Carrozzerie (30,8%).

Il quadro che emerge dal Quadrante è quello di un comparto solido, ancora fortemente caratterizzato dalla presenza di piccole imprese, ma impegnato in un progressivo percorso di strutturazione: il 48,4% dispone di 1-2 operativi e il 39,9% di 3-5. Quasi nove operatori su dieci rimangono quindi entro i cinque addetti.

Nel 2026 cresce la presenza delle principali dotazioni dedicate al servizio e all'accoglienza. La sala d'attesa registra l'incremento più significativo, passando dal 48,4% al 67,5%, mentre l'area di ricezione sale dal 69,1% al 70,9%. Positiva anche l'evoluzione dell'attrezzatura gomme, che passa dal 48,4% al 52,7%. Si rafforzano quindi le strutture, soprattutto sul fronte dell'esperienza del cliente, con investimenti negli spazi dedicati all'accoglienza e alla relazione con l'automobilista.

Positivo il segnale sul fronte degli acquisti: il 54,2% degli Autoriparatori affiliati ha acquistato nel 2026 più Ricambi Originali rispetto all'anno precedente. La crescita è particolarmente evidente nel Mezzogiorno e nelle Isole, dove la quota di operatori con acquisti in aumento raggiunge rispettivamente il 59,2% e il 60,3%.

La crescita degli acquisti si accompagna a una maggiore digitalizzazione. I flussi registrati su ARiA, l'Area Riservata AsConAuto, passano da 695.097 nel 2025 a 747.646 nel 2026, con un incremento del 7,6%. La piattaforma raggiunge un tasso di conversione del 42,3% e si conferma uno strumento sempre più integrato nella gestione di richieste di preventivo, ordini e resi.

Uno dei segnali più interessanti riguarda la valorizzazione della professionalità. La tariffa oraria media, rilevata con cadenza biennale, è cresciuta rispetto al 2024 sia nelle Officine, da 38,69 a 40,96 euro, +5,9%, sia nelle Carrozzerie, da 42,10 a 44,38 euro, + 5,4%.

Il dato riflette un contesto nel quale aumentano la complessità degli interventi, i costi e la necessità di investire in tecnologie e competenze. Ma il Quadrante evidenzia anche una crescente segmentazione del valore del lavoro: territorio, dimensione aziendale e appartenenza a una rete incidono significativamente sulla tariffa applicata. Le strutture collegate alle reti dei costruttori, OEM, esprimono mediamente i livelli più elevati, seguite dalle reti IAM e dagli operatori indipendenti.

La transizione energetica si traduce sempre più in investimenti concreti. Nel 2026 il 20,9% delle Officine che si approvvigionano di Ricambi Originali attraverso la rete AsConAuto dispone di almeno

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Gds.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €1824.59
REACH: 125834
CATEGORIA DEL SITO WEB: News and Media
VISITE MENSILI: 3825367.98
AUTORE:
URL: gds.it
> 16 ottobre 2026 alle ore 15:30
> Versione Online

una colonnina di ricarica, contro il 14% del 2024. Nelle Carrozzerie la quota raggiunge il 17,7%, dal 10,4% di due anni prima.

Alla crescita delle infrastrutture si accompagna quella delle competenze: il 66,1% del personale delle Officine e il 57,7% delle Carrozzerie ha svolto formazione sui veicoli elettrici. La preparazione cresce però con la dimensione dell'impresa, evidenziando un divario ancora significativo tra le realtà più piccole e quelle maggiormente strutturate.

Resta invece ancora poco diffusa l'introduzione di una tariffa specifica per gli interventi sui veicoli elettrici: la applica il 9,9% delle Officine e l'8,3% delle Carrozzerie. Dove presente, la tariffa media raggiunge rispettivamente 58,28 e 56,92 euro l'ora, valori superiori del 42% e del 28% rispetto agli interventi sui veicoli con motore endotermico.

Il cambiamento dei modelli di mobilità e l'avanzata del noleggio aprono nuovi spazi anche per il post-vendita. L'indagine dedicata alle Officine evidenzia infatti un interesse crescente verso i veicoli provenienti da flotte e società di noleggio: vorrebbero operare in questo business il 78,8% degli operatori che trattano automobili e l'84,4% di quelli che si occupano di veicoli commerciali.

'Uno dei fili conduttori del Quadrante 2026 - ha sottolineato Scarabel - è il rapporto tra dimensione dell'impresa e capacità di innovazione. All'aumentare degli operativi crescono infatti la presenza di servizi dedicati al cliente, l'utilizzo del digitale, la formazione sull'elettrico e la disponibilità di infrastrutture di ricarica. Le imprese più strutturate mostrano, quindi, una maggiore capacità di prepararsi all'evoluzione del mercato, mentre le microimprese devono affrontare la trasformazione con risorse più contenute. Il nostro compito come AsConAuto è accompagnare tutte loro verso il futuro fornendo strumenti per innovare senza perdere di vista le personè.

Ricambi Originali, digitalizzazione, formazione e nuovi modelli di servizio diventano elementi di un'unica strategia. 'L'accordo partslink24 e l'integrazione con ARiA rappresentano, in questa prospettiva, un ulteriore tassello di un percorso nel quale la tecnologia è chiamata a rendere più semplice, veloce ed efficiente il lavoro quotidiano degli operatori della rete. Resta infine centrale il tema dell'informazione dell'automobilista: perchè l'evoluzione del post-vendita non può prescindere da un cliente più consapevole del valore della manutenzione dell'autò.

A poco più di un anno dall'annuncio della partnership tra AsConAuto e LexCom Informationssysteme GmbH, a Service Day è stato annunciato che la connessione tra ARiA, (Area Riservata AsConAuto) e partslink24 è entrata in una fase di test. Gli affiliati AsConAuto potranno utilizzare la piattaforma per accedere ai cataloghi dei Ricambi Originali di 55 marchi costantemente aggiornati per lavorare in modo semplice e integrato.

partslink24 è un sistema 'one stop shop', con un'unica credenziale di accesso. La ricerca è facilitata dall'inserimento del numero di telaio e l'interfaccia è semplice e intuitiva grazie alla navigazione grafica.

Il sistema offre inoltre suggerimenti relativi ai ricambi correlati alla riparazione e consente di creare modelli di carrello con i componenti ordinati più frequentemente.

L'integrazione con ARiA permette di rendere ancora più semplice e preciso l'intero processo, riducendo al minimo il rischio di errore. Per la consegna c'è la rete AsConAuto.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Gds.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €1824.59
REACH: 125834
CATEGORIA DEL SITO WEB: News and Media
VISITE MENSILI: 3825367.98
AUTORE:
URL: gds.it
> 16 ottobre 2026 alle ore 15:30
> Versione Online

Per l'autoriparatore utilizzare partslink24 significa risparmiare tempo e ridurre il rischio di ordinare il componente sbagliato, ma anche avere la possibilità di visionare lo stock e di conoscere eventuali promozioni. Per il concessionario, invece, ciò significa una significativa riduzione dei tempi di gestione degli ordini, grazie all'integrazione tra il portale e i sistemi interni. Appuntamento a ottobre 2027 con la 7° edizione di Service Day.

- Foto ufficio stampa Asconauto -

(ITALPRESS).

Onclusive
Tutti i diritti riservati
https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/