Il Messaggero

PUBBLICAZIONE: ilmessaggero.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €16699.85
REACH: 1151714
CATEGORIA DEL SITO WEB: News and Media
VISITE MENSILI: 35012129.41
AUTORE:
URL: www.ilmessaggero.it

> 18 novembre 2026 alle ore 11:59

> Versione Online

Scarabel (AsConAuto): "Chiuso il 2025 con 1,175 mld, verso il +4% nel 2026"

Giochi

Tutti i giochi →

Caricamento giochi…

‹

Cinque Lettere

Cruciverba

Dimmi Quando

Lettere In Disordine

Sallo!

Sudoku

›

Roma, 16 ott. (Adnkronos) - AsConAuto si avvia a chiudere il 2026 con una crescita del volume d'affari del 4% e stima un andamento analogo per il 2027, dopo gli 1,175 miliardi di euro registrati nel 2025. A delineare le prospettive dell'associazione è il presidente Roberto Scarabel, che in un'intervista ad Adnkronos analizza le trasformazioni del post-vendita automobilistico italiano, che nel 2025 ha raggiunto i 36 miliardi di euro di fatturato, il 15% in più rispetto al 2019. Quanto di questa crescita dipende dal maggior numero di interventi su auto che hanno in media 13 anni e quanto dall'aumento dei prezzi? "I 36 miliardi di euro si riferiscono a tutto il settore del post vendita italiano - spiega Scarabel -. Non è possibile per AsConAuto risalire a quanti siano stati gli interventi effettuati sulle auto con più di 13 anni". Per il presidente di AsConAuto "il progressivo invecchiamento del parco circolante ha avuto certamente un impatto importante sul post-vendita. Oggi in Italia le auto hanno un'età media di circa 13 anni, oltre 2,6 anni in più rispetto a dieci anni fa: questo significa una maggiore necessità di manutenzione e riparazione e, di conseguenza, un potenziale di attività importante per tutta la filiera. Anche l'aumento dei prezzi ha inciso sui valori economici del settore, ma non è possibile stabilire con precisione il peso dei singoli fattori sulla crescita del nostro giro d'affari".

"Per quanto riguarda AsConAuto - osserva -, abbiamo chiuso il 2025 con un volume d'affari di 1,175 miliardi di euro. La crescita è il risultato di una combinazione di elementi: l'invecchiamento del parco circolante appunto, ma anche la capacità della nostra rete di consolidare il proprio ruolo, ampliare i servizi e aumentare la penetrazione dei ricambi originali. Non siamo, quindi, di fronte soltanto a un

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

Il Messaggero
PUBBLICAZIONE: ilmessaggero.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €16699.85
REACH: 1151714
CATEGORIA DEL SITO WEB: News and Media
VISITE MENSILI: 35012129.41
AUTORE:
URL: www.ilmessaggero.it
> 18 novembre 2026 alle ore 11:59
> Versione Online

effetto legato ai prezzi, ma anche a un rafforzamento della struttura e dell'efficienza del sistema". Nelle officine della rete AsConAuto la tariffa oraria media è salita da 38,69 a 40,96 euro in due anni. "Bisogna innanzitutto sottolineare che l'adeguamento delle tariffe non è ancora avvenuto in maniera completa - sottolinea Scarabel -. C'è un ritardo accumulato negli anni rispetto ai principali paesi europei che non può essere recuperato in un arco di tempo breve. Oggi, nella maggior parte dei casi, questo + 5,9% sul 2024 serve ancora soprattutto a coprire i maggiori costi e non si traduce necessariamente in un miglioramento significativo dei margini. Dobbiamo invece arrivare a un riconoscimento economico più corretto del lavoro svolto. Le tariffe devono essere coerenti con la professionalità richiesta, con i tempi effettivi degli interventi e con gli investimenti necessari per garantire un servizio di qualità. Chi investe nell'organizzazione, nelle persone e nella preparazione tecnica deve poter ottenere un ritorno economico adeguato".

Nel 2026 emerge che le officine più grandi investono di più nel digitale e nella formazione sull'elettrico. Le piccole officine sono più a rischio? "Il Quadrante AsConAuto 2026 che abbiamo presentato in occasione dell'ultimo Service Day - dice - evidenzia una correlazione molto chiara tra dimensione dell'impresa e capacità di innovazione. Le strutture più grandi hanno maggiori possibilità di investire in strumenti digitali, attrezzature e formazione, mentre le microimprese devono affrontare la trasformazione con risorse più limitate. Un divario che dobbiamo considerare con attenzione. AsConAuto vuole essere un partner concreto per accompagnare realtà di ogni dimensione nel cambiamento. Non dimentichiamo che le piccole officine spesso non hanno la possibilità di dotarsi di tutte le attrezzature necessarie per intervenire sulle vetture più recenti e tecnologicamente complesse, per alcune di loro il lavoro continua a concentrarsi soprattutto su un parco auto più datato. In questo scenario, la qualità del servizio, la competenza e l'utilizzo del ricambio originale diventano elementi distintivi fondamentali per continuare a essere protagonisti del mercato. AsConAuto mette inoltre a disposizione degli affiliati strumenti digitali come ARiA, servizi, convenzioni e formazione con AsConAuto Academy". Per il presidente di AsConAuto "la tecnologia, da sola, non è sufficiente. Possiamo avere a disposizione tutti gli strumenti digitali e le attrezzature più avanzate, ma senza le persone capaci di utilizzarli e valorizzarli non possiamo ottenere risultati. Prima viene il pilota, poi la macchina. L'innovazione deve essere al servizio del lavoro e delle competenze, non sostituirsi a esse. Per questo, accanto agli investimenti tecnologici, dobbiamo continuare a puntare sulla formazione, sulla crescita professionale e sulla capacità degli imprenditori di valorizzare i propri collaboratori. È un principio che guida anche il nostro modello associativo: fare squadra, condividere strumenti e conoscenze per mettere ogni operatore nelle condizioni di affrontare il cambiamento". Le previsioni per il 2027 indicano una crescita in linea con quella dell'anno che si avvia a conclusione. "Ci avviamo a chiudere il 2026 con un +4% rispetto al 2025 e le nostre stime interne indicano una crescita in linea anche nel 2027. Si tratta di una previsione condizionata dall'andamento del settore e dalle dinamiche economiche generali. Siamo però fiduciosi nella capacità della rete di continuare a crescere, facendo leva sulla capillarità territoriale, sull'efficienza logistica, sulla qualità del servizio e sul rapporto consolidato tra concessionari e autoriparatori".

Nei prossimi anni crescerà la diffusione delle auto cinesi in Italia. Come potrebbero cambiare gli equilibri tra le reti di assistenza dei nuovi marchi e le officine indipendenti? "In una prima fase questi costruttori che offrono un periodo di garanzia piuttosto lungo, potranno contare sulle reti dei concessionari e dei grandi gruppi, con strutture di assistenza proprie e un rapporto diretto con il cliente. Credo, tuttavia, che occorra guardare a questa evoluzione con una prospettiva di medio-lungo periodo. Le automobili, indipendentemente dal marchio di provenienza, con il passare degli

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

Il Messaggero

PUBBLICAZIONE: ilmessaggero.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €16699.85
REACH: 1151714
CATEGORIA DEL SITO WEB: News and Media
VISITE MENSILI: 35012129.41
AUTORE:
URL: www.ilmessaggero.it

> 18 novembre 2026 alle ore 11:59

> Versione Online

anni entrano progressivamente nel mercato dell'usato e arrivano al secondo proprietario. È in quel momento che si aprono opportunità importanti per il mondo indipendente. AsConAuto dovrà continuare a essere efficiente, capillare e in grado di garantire qualità e disponibilità dei Ricambi Originali a chi ripara vetture sia di marchi legacy, sia di new brand. La nostra forza - conclude - è proprio questa: una struttura logistica e organizzativa che mette in connessione concessionari e autoriparatori che operano su auto di qualsiasi marchio puntando sulla qualità".

Onclusive

Tutti i diritti riservati

https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/