

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

Descrizione

default watermark

(Adnkronos) â?? AsConAuto si avvia a chiudere il 2026 con una crescita del volume dâ??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 dellâ??associazione Ã¨ il presidente Roberto Scarabel, che in unâ??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 piÃ¹ rispetto al 2019. Quanto di questa crescita dipende dal maggior numero di interventi su auto che hanno in media 13 anni e quanto dallâ??aumento dei prezzi? â??I 36 miliardi di euro si riferiscono a tutto il settore del post vendita italiano â?? spiega Scarabel -. Non Ã¨ possibile per AsConAuto risalire a quanti siano stati gli interventi effettuati sulle auto con piÃ¹ di 13 anniâ?•. Per il presidente di AsConAuto â??il progressivo invecchiamento del parco circolante ha avuto certamente un impatto importante sul post-vendita. Oggi in Italia le auto hanno unâ??etÃ media di circa 13 anni, oltre 2,6 anni in piÃ¹ rispetto a dieci anni fa: questo significa una maggiore necessitÃ di manutenzione e riparazione e, di conseguenza, un potenziale di attivitÃ importante per tutta la filiera. Anche lâ??aumento dei prezzi ha inciso sui valori economici del settore, ma non Ã¨ possibile stabilire con precisione il peso dei singoli fattori sulla crescita del nostro giro dâ??affariâ?•.

â??Per quanto riguarda AsConAuto â?? osserva -, abbiamo chiuso il 2025 con un volume dâ??affari di 1,175 miliardi di euro. La crescita Ã¨ il risultato di una combinazione di elementi: lâ??invecchiamento del parco circolante appunto, ma anche la capacitÃ 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 effetto legato ai prezzi, ma anche a un rafforzamento della struttura e dellâ??efficienza del sistemaâ?•. Nelle officine della rete AsConAuto la tariffa oraria media Ã¨ salita da 38,69 a 40,96 euro in due anni. â??Bisogna innanzitutto sottolineare che lâ??adeguamento delle tariffe non Ã¨ ancora avvenuto in maniera completa â?? sottolinea Scarabel -. Câ??Ã¨ un ritardo accumulato negli anni rispetto ai principali paesi europei che non puÃ² 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 piÃ¹ corretto del lavoro svolto. Le tariffe devono essere coerenti con la professionalitÃ richiesta, con i tempi effettivi degli interventi e con gli investimenti necessari per garantire un servizio di qualitÃ . Chi investe nellâ??organizzazione, nelle persone e nella

preparazione tecnica deve poter ottenere un ritorno economico adeguatoâ?•.

Nel 2026 emerge che le officine piÃ¹ grandi investono di piÃ¹ nel digitale e nella formazione sullâ??elettrico. Le piccole officine sono piÃ¹ a rischio? â??Il Quadrante AsConAuto 2026 che abbiamo presentato in occasione dellâ??ultimo Service Day â?? dice â?? evidenzia una correlazione molto chiara tra dimensione dellâ??impresa e capacitÃ di innovazione. Le strutture piÃ¹ grandi hanno maggiori possibilitÃ di investire in strumenti digitali, attrezzature e formazione, mentre le microimprese devono affrontare la trasformazione con risorse piÃ¹ limitate. Un divario che dobbiamo considerare con attenzione. AsConAuto vuole essere un partner concreto per accompagnare realtÃ di ogni dimensione nel cambiamento. Non dimentichiamo che le piccole officine spesso non hanno la possibilitÃ di dotarsi di tutte le attrezzature necessarie per intervenire sulle vetture piÃ¹ recenti e tecnologicamente complesse, per alcune di loro il lavoro continua a concentrarsi soprattutto su un parco auto piÃ¹ datato. In questo scenario, la qualitÃ del servizio, la competenza e lâ??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 Academyâ?•.

default watermark

Per il presidente di AsConAuto â??la tecnologia, da sola, non Ã¨ sufficiente. Possiamo avere a disposizione tutti gli strumenti digitali e le attrezzature piÃ¹ avanzate, ma senza le persone capaci di utilizzarli e valorizzarli non possiamo ottenere risultati. Prima viene il pilota, poi la macchina. Lâ??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 capacitÃ degli imprenditori di valorizzare i propri collaboratori. Ã? un principio che guida anche il nostro modello associativo: fare squadra, condividere strumenti e conoscenze per mettere ogni operatore nelle condizioni di affrontare il cambiamentoâ?•. Le previsioni per il 2027 indicano una crescita in linea con quella dellâ??anno che si avvia a conclusione. â??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 dallâ??andamento del settore e dalle dinamiche economiche generali. Siamo perÃ² fiduciosi nella capacitÃ della rete di continuare a crescere, facendo leva sulla capillaritÃ territoriale, sullâ??efficienza logistica, sulla qualitÃ del servizio e sul rapporto consolidato tra concessionari e autoriparatoriâ?•.

Nei prossimi anni crescerÃ la diffusione delle auto cinesi in Italia. Come potrebbero cambiare gli equilibri tra le reti di assistenza dei nuovi marchi e le officine indipendenti? â??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 anni entrano progressivamente nel mercato dellâ??usato e arrivano al secondo proprietario. Ã? in quel momento che si aprono opportunitÃ importanti per il mondo indipendente. AsConAuto dovrÃ continuare a essere efficiente, capillare e in grado di garantire qualitÃ e disponibilitÃ dei Ricambi Originali a chi ripara vetture sia di marchi legacy, sia di new brand. La nostra forza â?? conclude â?? Ã¨ proprio questa: una struttura logistica e organizzativa che mette in connessione concessionari e autoriparatori che operano su auto di qualsiasi marchio puntando sulla qualitÃ â?•.

â??

economia

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione
Novembre 18, 2026
Autore
redazione

default watermark