



**FEDERAUTO**

Federazione Italiana Concessionari Auto

## **RASSEGNA STAMPA**

**Giugno 2023**



## **Sommario Rassegna Stampa**

Cartaceo.....	2
Web .....	15
Truck .....	33

ELETTRIFICAZIONE

L'INCHIESTA

# Un altro BUSINESS

La fase di transizione che porterà alle **zero emissioni** costringe tutti gli attori del mondo automotive a **grandi cambiamenti** tecnologici, industriali ma anche culturali. **Investimenti ingenti e scelte strategiche** decisive senza sapere quando e come ci sarà un ritorno

DI FERRUCCIO VENTUROLI

“Vedrete, l'elettrico sarà completamente un altro business” così, un dirigente di primo piano della filiale italiana di un grande Costruttore, si esprime, cinque o sei anni fa, con un gruppo di giornalisti. Ora, che quel futuro, che sembrava piuttosto lontano, è diventato presente con una velocità impressionante, ci stiamo accorgendo di quanto quella frase fosse profetica.

In effetti la necessaria transizione energetica, la ricerca spasmodica delle zero emissioni, i diktat dell'Europa e le dichiarazioni di guerra ai motori a combustione interna stanno cambiando il mondo automotive e, per quanto ci riguarda, quello del trasporto. Quanto durerà e che reali effetti avrà questo cambiamento, che prima di essere tecnologico deve essere culturale, ancora non lo sappiamo, e questo è il vero focus della questione.

“Siamo tutti consapevoli che questi veicoli non sono 'plug & play' nel senso che se noi caliamo un mezzo elettrico all'interno di un'operatività esattamente identica, rischiamo di fare una cattiveria al cliente, non un favore - ci ha detto Francesco Turati, Future Mobility and Digitalization Manager di Man Truck & Bus Italia - quindi il prodotto non può essere considerato fine a se stesso, ma diventa parte di una sorta di ecosistema nuovo e più complesso”.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

## TRANSIZIONE, LA PAROLA MAGICA

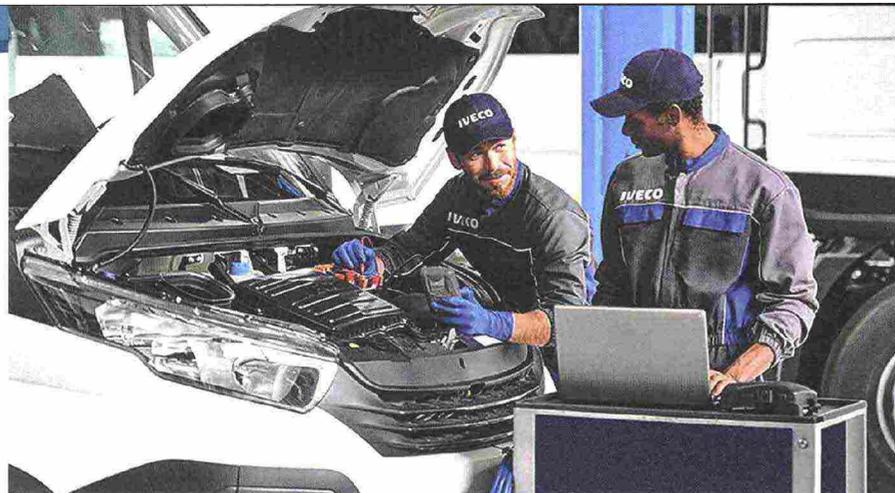
La parola magica sembra dunque essere "transizione" che il vocabolario Treccani definisce così: "In un processo, la fase di transizione è una fase intermedia del processo stesso, nella quale si altera la condizione di equilibrio precedente, per dare vita a una nuova condizione di equilibrio".

Dunque, è giocoforza che in questa fase di passaggio da una condizione di equilibrio all'altra tutti gli attori del "sistema" debbano lavorare e prepararsi per un cambiamento inevitabile. Ma come ci si prepara? Come ci si avvicina alla agognata meta delle zero emissioni?

È un percorso di trasformazione o di evoluzione che riguarda davvero tutti: si parte dai costruttori, si passa dai dealer, dalle reti di assistenza, dalla formazione aziendale a quella delle scuole professionali, addirittura dalle compagnie di assicurazioni per arrivare al cliente. Senza, naturalmente, dimenticare le Istituzioni. Insomma, una rivoluzione che comprende tutti con un solo comune denominatore: l'incertezza su quando, come e quanto gli imponenti investimenti che necessariamente devono essere messi in atto, avranno un reale ritorno.

## UNA GRANDE DISCONTINUITÀ SUL MERCATO E NELLE AZIENDE

"Negli ultimi 30 anni - dice Massimo Revetria, Head of Business Line Light del mercato Italia di IVECO - non c'è stato nulla che ha portato a una così grande discontinuità sul mercato e



"In IVECO - dice Massimo Revetria - abbiamo piani di training e di 'change management' perché si tratta di gestire il cambiamento. Vogliamo facilitare il personale IVECO e quello dei concessionari ad affrontare questa importante sfida".

nelle stesse aziende. Non parlerei, però, di business diverso, ma di qualcosa di nuovo, che si aggiunge a quello che già c'è. E come per tutte le cose nuove, occorre adattarsi ai cambiamenti, modificando le abitudini, i processi aziendali, i partner commerciali e aziendali, sia per quanto riguarda chi produce sia per chi utilizza. Un'azienda che produce, come la nostra, si trova di fronte a delle scelte con delle scadenze. Se un'azienda vuole investire anche solo un euro, deve essere sicura su dove investire e dovrebbero essere proprio le istituzioni a dircelo, perché questo euro deve portare ritorni veri, per pagare i costi di sviluppo e gli investitori stessi. Insomma bisogna capire esattamente dove andare a investire, mentre prima era molto chiaro".

Dunque abbiamo nominato le istituzioni perché in questa profonda transizione le istituzioni devono, anche loro, modificare - torniamo al concetto del "cambiare" - il proprio atteggiamento,

cercando un sempre maggiore confronto con le associazioni di categoria, con quelle dei costruttori, con l'obiettivo di capire quali siano le reali necessità. Non lo scopriamo certo ora, ma è chiaro che per favorire davvero la mobilità elettrica è sempre più necessario il sostegno delle Istituzioni su vari fattori.

## LO SVILUPPO DI UN VERO PIANO INFRASTRUTTURALE

Per esempio in una fase di transizione come questa servirebbe un vero sviluppo di un piano infrastrutturale, quindi le famose "colonnine" un concetto che, spesso, banalizziamo, perché in realtà deve essere uno sviluppo idoneo a raggiungere gli obiettivi di vendita.

"Non possiamo avere 10 colonnine - riprende Revetria - per cinquecento veicoli, quando è l'Europa che ci chiede che siano 500 i veicoli; lo sviluppo del piano deve essere idoneo alla crescita richiesta e prevista. In ultimo le misure di sostegno della domanda, che devono avere un piano a cinque, sette, dieci anni, e devono essere allargate anche al noleggio, non solo ancorate alla rottamazione. E perché almeno un quinquennio? Perché le aziende, sia chi compra, sia chi vende, in questa fase devono essere sicure che le istituzioni supportino fino in fondo questo sviluppo. E sono sempre le istituzioni che dovranno creare le condizioni che noi definiamo 'abilitanti': infrastrutture su tutto il territorio, misure di incentivazione all'acquisto dei mezzi a 0 emissioni, una politica energetica che permetta di produrre energia elettrica da fonti 100% rinnovabili e soprattutto la sostenibilità dei costi, per gli operatori, ma anche per i produttori".

ACEA (European Automobile Manufacturers' Association) ha recentemente parlato della necessità di realizzare 42mila mega charger lungo le autostrade europee per supportare la domanda dei mezzi pesanti elettrici.





## ELETTRIFICAZIONE

L'INCHIESTA

## LE INFRASTRUTTURE ESTERNE

Problema infrastrutture: il primo cambiamento per un'azienda è, per esempio, il doversi preoccupare delle infrastrutture esterne, problema che prima non esisteva.

Acea ha recentemente parlato della necessità di realizzare 42mila *mega charger* lungo le autostrade europee per supportare la domanda dei mezzi pesanti elettrici. Se guardiamo alla situazione italiana in questo momento, sul suolo pubblico l'80% delle colonnine è a bassa ricarica, quindi è necessario sviluppare una rete di *mega charger* per il trasporto pesante e professionale in generale; diverse grandi aziende stanno lavorando su questa tematica, peraltro abbastanza stringente.

MAN, per esempio, si sta muovendo su due fronti: "da una parte - racconta Francesco Turati - facciamo parte di un consorzio che sta sviluppando lo standard per il megawatt charging perché è importante per le aziende muoversi su un fronte comune. Questo standard sarà pronto nel 2025. Inoltre facciamo parte con altre case produttrici europee di una joint-venture per piazzare lungo le principali arterie europee, 1700 punti di ricarica ad alta potenza con circa 500 milioni di euro di investimento. Dall'altra parte però MAN si sta muovendo anche indipendentemente da questa joint venture, con la volontà di



A giugno del 2021 MAN ha aperto a Monaco un "training center" dedicato all'elettrico, dove sono già state formate migliaia di persone, sia nella produzione che nel sales e aftersales.

*posizionare proprie colonnine di ricarica sugli assi autostradali europei".*

## AIUTO E CONSULENZA AI CLIENTI

Oltre a preoccuparsi di "attrezzare" il suolo pubblico, molte aziende si stanno occupando di realizzare o comunque di aiutare a realizzare infrastrutture su quello privato, perché non possiamo dimenticare che per i clienti ci sono anche le tematiche dei costi di esercizio e delle relative scelte da fare. La maggior parte dei produttori allora svolge anche funzione di consulenza, accompagnando il cliente con delle valutazioni messe in campo con l'ausilio dei vari partner energetici, considerato che c'è naturalmente un'interdipendenza molto forte tra infrastruttura di ricarica e veicolo.

Un ausilio importante visto che il problema "transizione" riguarda sia le aziende produttrici, sia quelle che i veicoli li utilizzano e che dovranno rivedere completamente i processi aziendali, adattandoli a una mobilità nuova. Ce lo conferma Stefano Bisciari, titolare della BS Autotrasporti di Monteriggioni, in provincia di Siena, oltre un migliaio di veicoli, anche elettrici, la maggior parte adibiti a servizi di ultimo miglio tra Toscana, Liguria e Lazio. "Nel nostro settore - dice - bisogna per forza di cose adottare dei piani specifici, anche con l'obiettivo di assumere un maggior controllo nell'utilizzo della produzione e nell'immagazzinamento dell'energia. Se prima a un corriere interessava soprattutto capire quale doveva essere la rotazione dei mezzi, studiare le giuste tratte, per ottimizzare il costo del carburante o le ore uomo, adesso, oltre a comprendere quali siano le specificità nella guida e nella gestione di un veicolo elettrico, ci si trova di fronte ad altre sfide: come utilizzare al meglio l'energia? Bisogna produrla? Bisogna immagazzinarla? Sono domande alle quali stiamo cercando di dare risposte".

## IL DOPPIO BINARIO DEI COSTRUTTORI

Ma torniamo ai costruttori, ma anche alle loro reti di assistenza e di vendita per affrontare il problema del "doppio binario": la necessità di muoversi contemporaneamente, come ricerca e sviluppo ma anche come formazione, su due fronti, il tradizionale e l'elettrico, con investimenti molto molto importanti. Ci riferiamo in particolare ai percorsi di efficientamento dei motori

## Si preparano anche le scuole professionali

Questa fase di profondo cambiamento non ha risparmiato naturalmente le scuole professionali, dove i giovani hanno una prima formazione che permette loro di entrare direttamente nel mondo del lavoro. Ne abbiamo parlato con Roberto Brizi, segretario nazionale CNOS

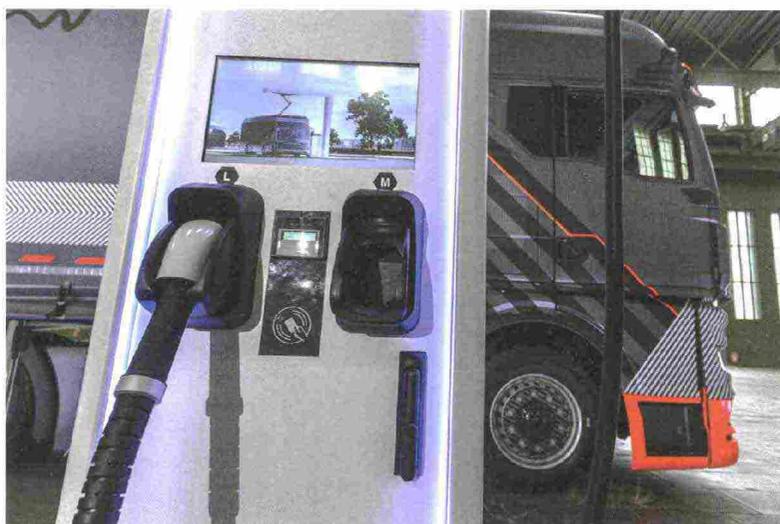


FAP settore Automotive, le famose scuole dei Salesiani: 60 scuole dislocate su tutto il territorio nazionale, frequentate da circa 25mila studenti l'anno, di cui 26 dedicate all'automotive. "È già qualche anno - dice Brizi - che abbiamo rivisto i nostri programmi formativi e che i nostri insegnanti seguono continui corsi di aggiornamento e di specializzazione su veicoli elettrici o ibridi o anche su carburanti alternativi, spesso in collaborazione con le case costruttrici. I ragazzi si specializzano sui veicoli elettrici, sulle tecniche riparative e di diagnosi e, da quest'anno, escono dal quarto anno con il patentino PES PAV, la certificazione prevista dalla legge per chi opera su impianti elettrici. Ed è una qualifica importante che permette loro di entrare direttamente nel mondo del lavoro. Naturalmente continuiamo l'insegnamento anche sui motori tradizionali, perché in futuro una parte del mercato sarà sicuramente dell'elettrico, dell'ibrido, forse dell'idrogeno, ma una bella fetta - conclude Brizi - rimarrà, e per parecchio tempo, a combustione. È davvero un grande interrogativo, un'incertezza alla quale abbiamo il dovere di preparare i ragazzi".

diesel che non si fermano di certo. "Prendiamo l'Euro 7, che dovrebbe arrivare nel 2027 - dice ancora Francesco Turati - e consideriamo che il 'rampat' dei veicoli elettrici partirà, con numeri concreti, dal 2025. La maggior parte dei costruttori si troverà in una situazione di mercato di nuove immatricolazioni elettriche in crescita, con tutto quello che comporta a livello organizzativo, e contemporaneamente dovrà continuare a investire sullo sviluppo del diesel, si tratta di uno sforzo ingentissimo per le Case, con un beneficio che sarà comunque di lunga scadenza. In quest'ottica, quella del doppio binario, in MAN, mentre si lavora sull'efficiamento del diesel, si pensa, e molto, all'elettrico. Abbiamo investito 100



Secondo molte previsioni il vero boom nella vendita di veicoli elettrici, in particolare di commerciali leggeri avverrà tra la metà e la fine del 2025.



Una joint venture tra diverse Case produttrici europee sta lavorando per piazzare lungo le principali arterie europee 1700 punti di ricarica ad alta potenza.

milioni di Euro nel Technical Center di Norimberga, per la produzione di batterie. Si tratta di un sito che era dedicato allo sviluppo dei motori diesel e che è stato convertito: sarà attivo dal 2024, darà lavoro a 350 persone e arriverà a produrre 100mila pacchi batterie ad alto voltaggio all'anno".

### IL TRAINING CENTER MAN A MONACO

Come si diceva, la transizione per le case costruttrici non riguarda solo la produzione, la ricerca e lo sviluppo, ma anche la rete di vendita e di assistenza. "A giugno del 2021 - dice ancora Francesco Turati - MAN ha aperto a Monaco un "Training Center" dedicato all'elettrico, dove sono già state formate migliaia di persone, sia nella produzione che nel sales e aftersales, all'insegna

dell'elasticità. Si tratta di una formazione volta a portare su una singola linea produttiva sia il diesel che il BEV, per avere una maggiore flessibilità e persone formate in grado di passare da un prodotto all'altro senza problemi. La formazione per la forza vendita - continua Turati - sta procedendo, effettivamente, su due fronti: da un lato quella un po' più "classica" per il prodotto e per i servizi, per far capire le diversità tra i modelli a gasolio e i modelli elettrici, dall'altro c'è l'accademia MAN Profidriver. In Profidriver abbiamo già dei driver formati centralmente su come si consegna, su come si guida il veicolo, in generale su tutte le metodologie: come ricaricare, quando ricaricare, come mantenere le batterie etc. Per queste esigenze MAN ha creato un reparto che si chiama

Transport Solution, che semplifica il passaggio alle propulsioni alternative quindi fornisce una consulenza mirata a tutti i dubbi del cliente. In sostanza è un reparto, che è in supporto alla forza vendita e al cliente e mette in evidenza il fatto che il prodotto è solo uno dei tasselli che compongono il puzzle di questa nuova viabilità.

Tutto questo vale, naturalmente, anche per il personale post-vendita, che deve essere informato e preparato su come gestire eventuali difficoltà dal punto di vista del prodotto e che deve saper mettere le mani su quel tipo di prodotto".

### LA MOBILITÀ ELETTRICA COME STANDARD

Conoscere bene "l'ecosistema" nel quale la soluzione di trasporto adottata dal cliente deve operare è fondamentale per chi vende e per chi ripara. Per questo motivo anche IVECO investe molto nella formazione del personale sia di vendita che di assistenza. "Abbiamo piani di training importanti - riprende Massimo Revetria - ma abbiamo anche piani di 'change management' perché qui si tratta proprio di gestire il cambiamento; sono piani che hanno il fine di facilitare il personale IVECO e quello dei concessionari ad affrontare questa importante sfida, con l'obiettivo di ridurre al minimo l'area di incertezza. Perché è vero che ogni cambiamento è stimolante, ma in tante figure professionali può creare incertezza. L'obiettivo di IVECO è quello di formare, far crescere in termini di competenze, perché più si cresce e più diminuiscono dubbi e incertezze. Quindi formazione unica della nostra



## ELETTRIFICAZIONE

L'INCHIESTA

## ANCHE LE ASSICURAZIONI SI ADEGUANO

La transizione tocca anche il sistema assicurativo dei veicoli perché non solo il prezzo di acquisto, ma anche quello delle riparazioni di un veicolo elettrico, in caso di incidente, è più alto rispetto a quello di un mezzo a combustione. E ciò sta comportando, da parte delle compagnie assicurative ritocchi notevoli, verso l'alto, dei premi assicurativi. L'aumento del costo dei sinistri è determinato da diversi fattori: tariffe per la manodopera più elevate per la necessità di utilizzare personale certificato, ma anche le operazioni di ricarica comportano la valutazione di nuovi rischi o una copertura assicurativa aggiuntiva. Ma quello che fa lievitare di più il premio assicurativo è che per molti veicoli elettrici, non c'è modo di riparare o valutare i pacchi batteria anche solo leggermente danneggiati dopo un incidente, il che costringe gli assicuratori all'ammortizzazione preventiva dell'elevato rischio che si assumono proprio nel caso che il danno richiedesse la sostituzione delle batterie che, come noto, corrispondono a circa il 40% del valore di un veicolo elettrico.

"Sicuramente - ci conferma Fabio Gatti, broker assicurativo romano - quello dei maggiori costi per la riparazione dei veicoli elettrici e quindi di conseguenti aggiustamenti di tariffe e premi, è una realtà. Anche se in Italia non sono ancora arrivate direttive ufficiali, all'Estero, negli Stati Uniti ma anche in alcuni Paesi europei come Germania, Francia e Inghilterra le grandi compagnie hanno già provveduto ad alzare i premi. Negli Stati Uniti, per esempio, il pagamento medio mensile per una vettura o un LCV elettrici, nel 2023 è di 206 dollari, il 27% in più rispetto a quanto si paga per lo stesso veicolo con motore endotermico".



rete primaria e secondaria, con un piano di training ben preciso anche perché va sempre ricordato che per operare con l'elettrico occorre conseguire attestati e certificazioni, perché si lavora ad alti voltaggi. Parallelamente investiamo sulle tecnologie tradizionali, compreso il gas. Stessa cosa è stata fatta dal lato della vendita: non si è creato una sezione

dedicata alla formazione del personale di vendita per l'elettrico, ma si sono creati dei moduli partendo dall'importanza di quella che è la mobilità elettrica nell'ambito del processo di decarbonizzazione. Abbiamo iniziato a dialogare con i nostri venditori - continua - non più con le solite logiche in 'litri' ma in 'kilowatt' ed è incredibile come si siano sviluppati i moduli: da come quantificare il costo della soluzione elettrica fino a cercare di capire bene le attività del cliente. Il nostro obiettivo è quello di far diventare la mobilità elettrica un qualcosa di standard e per questo non si può prescindere dal pensare a un nuovo ecosistema, che comprenda il servizio e le infrastrutture, quindi il dealer ma anche tutto il nostro personale deve sapere esattamente cosa fa il cliente e come usa il veicolo. Insomma si tratta di avere un metodo di lavoro 'CRM centrico' (Customer Relationship Management) considerando le info del cliente un asset fondamentale. Quindi - conclude Revetria - abbiamo iniziato a definire a quale tipo di cliente i nostri concessionari devono rivolgersi, attraverso quali canali contattarlo, le azioni commerciali da attivare e soprattutto definire le attività 'demo', come far provare il veicolo con dei test di media lunghezza in azienda".

## L'INCERTEZZA DEI CONCESSIONARI

E i concessionari che ne pensano? Come vivono questo momento? Il fattore per loro più impattante sembra essere l'incertezza anche perché non va sottovalutato il fatto che non esistono reali proiezioni temporali sulla sostituzione del parco.



Un pacco batterie per veicoli pesanti. Dal 2024 sarà attivo a Norimberga il Technical Center di MAN, in grado di produrre 100mila pacchi batterie ad alto voltaggio all'anno.

"In una concessionaria - dice Massimo Artusi responsabile commerciale di Romana Diesel e vicepresidente di Federauto con delega truck & van - ci sono da fare degli adeguamenti tecnici, culturali e industriali. E investimenti di cui purtroppo non si conoscono i termini di rientro; un ritorno che è totalmente incerto. Se per esempio si investe su una colonnina da 60 Kw, che significa praticamente una cabina elettrica (con un costo di 50/60mila euro. n.d.r.) e l'Europa cambia idea, o modifica le direttive, cosa succede? E mi riferisco soprattutto alle piccole realtà del nostro settore. Tuttavia ora è necessario investire anche per iniziare a prendere consapevolezza, per conoscere, per imparare e naturalmente per servire i primi veicoli elettrici che sono in circolazione, ma allo stato attuale siamo consapevoli che stiamo investendo su tecnologie che non sappiamo che vita avranno".





IL COLLOQUIO

# VENDITE IN CRESCITA MA QUANTO? LA VERA PERCENTUALE

Vanini di **Federauto** e Autotorino ha il polso di domanda e offerta: «Ora una regia tra case e distribuzione»

**G**rossi indizi sul reale andamento del mercato, ma anche proposte a vantaggio del sistema automobilistico nel suo complesso. La voce è quella di Plinio Vanini, vicepresidente di **Federauto**, l'associazione delle concessionarie nel nostro Paese, ma anche patron di Autotorino, dealer con 62 sedi su 23 province e un fatturato che nel 2022 ha toccato di 1,67 miliardi di euro. «Nel periodo tra gen-

naio e maggio 2023 abbiamo registrato un aumento del 30,6% di vetture targate, ed è inevitabile che questa percentuale sia frutto anche delle consegne arrivate a buon fine dopo una attesa prolungata dai problemi di logistica a livello europeo». Soprattutto, il presidente di Autotorino fornisce l'indicazione che manca a livello generale, ovvero la proiezione in avanti degli ordini, il polso del mercato reale e dei numeri che verranno: «In termini di contratti, tra gennaio e maggio noi siamo in crescita del 7%». L'assestamento è ovvio e va gestito. «È arrivato il

momento di una cabina di regia dove si ascolti la filiera che costruisce e quella che è a contatto con il consumatore finale. Il governo ha recepito e siamo in attesa di convocare un tavolo operativo su proposte piuttosto concrete». **Federauto** avanza la richiesta di recuperare quasi 300 milioni di fondi Ecobonus avanzati nel 2022, da destinare ai contributi all'acquisto di vetture con motorizzazione ibrida o tradizionale a basso impatto ambientale, cioè nella fascia di emissioni compresa tra 61 e 135 g/km di CO2. Dei 40 milioni di auto in Italia, circa il 25% ha oltre 17 anni di età. «Non si può

passare dall'Euro 4 all'auto elettrica in un nanosecondo, serve un tempo intermedio per rendere meno obsoleto il parco circolante, il resto è demagogia pura» sottolinea Plinio Vanini, che ricorda la necessità dell'allineamento della fiscalità dell'auto aziendale a quella degli altri Paesi europei e la previsione di un credito di imposta del 20% concesso dallo Stato a privati, professionisti e imprese, tanto per vetture elettriche.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

🕒 TEMPO DI LETTURA 1'36"



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951

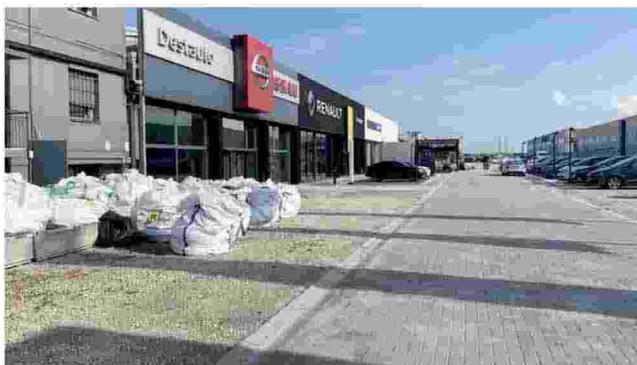
## ALLUVIONE A FORNACE/2

# LA STRADA DELLE CONCESSIONARIE, TRA DANNI DA MILIONI DI EURO E QUELLA NOTTE PASSATA A SPOSTARE 80 AUTO

«Ora servono contributi per chi cambia un mezzo allagato»

Tra le attività commerciali che caratterizzano Fornace Zarattini ci sono le concessionarie auto. In un tratto di circa due km di via Paentina si trovano una quindicina di marchi. Non tutte hanno subito gli stessi danni.

Una delle più colpite è stata **Destauto** che commercializza Nissan, Renault e Dacia: sui 1,7 mila mq totali l'acqua è arrivata a un'altezza compresa tra 30 cm e un metro, in base ai punti. Si è salvata una decina di vetture e 205 invece dovranno essere rottamate. Se si considerano anche i danni a uffici, salone e officina il calcolo arriva a circa 4,5 milioni di euro. «È tutto coperto dall'assicurazione», spiega Adolfo De Stefani Cosentino, titolare dell'omonimo gruppo. Quella di Fornace è l'unica delle sei concessionarie in Romagna che ha riportato danni: «Pensavamo che il pericolo fosse per il salone Mercedes vicino al ponte dei Fiumi Uniti e invece è successo da un'altra parte. Una volta che l'acqua è defluita ed è stato possibile ripulire gli ambienti, Destauto è tornata operativa anche perché il mercato locale ora avrà bisogno di sostituire molti veicoli: «Alla fine di maggio avevamo già 34 auto di clienti da controllare. Diciamo che se l'acqua si è fermata ai mozzetti delle ruote si può stare tranquilli. Se è arrivata più in alto va fatta vedere e ci può essere un 50 per cento di possibilità di salvarla. A meno che non sia un'auto elettrica, in quel caso non c'è speranza». De Stefani è presidente nazionale di **Federauto**, il sindacato dei concessionari: «Oggi per un'auto nuova di fascia generalista le medie dei tempi di consegna stanno sui



90-100 giorni. Al Governo abbiamo chiesto di riconoscere un contributo per chi cambia un'auto alluvionata e compra almeno un Euro 6 che significa un usato di tre anni».

Una settantina di auto nuove è il danno subito da **Ghetti** (Jeep, Fiat, Lancia, Alfa Romeo). Erano parcheggiate in un'area nei pressi della sede Enel. «Per le auto siamo assicurati - spiega il titolare Gianluca Ghetti - Siamo stati fortunati a non avere acqua nella sede e quindi abbiamo dovuto solo aspettare che si ritirasse l'acqua dalle strade per tornare operativi. Sulle auto stiamo facendo controlli una per una». Ghetti apprezza la prontezza dei vigili del fuoco: «Ci hanno chiamato prestissimo per segnalarci i rischi di incendio per le auto elettriche e le richieste di quarantena. Ora speriamo che le case sappiano distribuire forniture straordinarie per le esigenze del territorio».

Il 36enne Andrea Minguzzi, con il padre Alberto, è il titolare di **Minguzzi Auto**, concessionaria multimarca di auto usate. La notte tra il 18 e il 19 maggio non la dimenticherà mai: «Ci siamo resi conto che ci saremmo allagati e siamo stati salvati da un dirigente della vicina polisportiva che è in una posizione rialzata e ci ha aperto i cancelli per mettere là le nostre auto. Con tutti i dipendenti ne abbiamo spostate 80, per un valore di 1,6 milioni di euro, e abbiamo salvato tutto. Anche negli uffici siamo riusciti a mettere in alto computer e carte e ci siamo trovati mezzo metro di acqua. Non abbiamo un'assicurazione contro le alluvioni, sarebbe stato un danno davvero pesante per il parco mezzi in vendita». Spostare le auto non è stata l'unica accortezza messa in campo quella notte: «Ci siamo accorti che c'erano movimenti strani per le strade, gente che sembrava interessata alle auto. E allora io e mio padre abbiamo dormito nel piazzale facendo i turni di ronda».

Dallo scorso novembre a Fornace è arrivato il **gruppo Ferri**, concessionario del marchio Ford. Quella ravennate è l'unica delle cinque sedi romagnole che ha avuto danni. Ma non ingenti: l'acqua è entrata dal piazzale in via Fornace, ha raggiunto la parte più bassa del salone e un magazzino, una ventina di auto saranno da controllare. Stime dei danni in corso di valutazione con il perito dell'assicurazione. Il gruppo si è raccolto attorno alle famiglie di cinque dipendenti che hanno subito danni nelle proprie case e poi ha creato un team specifico per la gestione dell'emergenza con tre membri dello staff e un numero telefonico dedicato. I clienti possono chiedere informazioni sul da farsi e prenotare un controllo in officina. Il servizio carro attrezzi è offerto dalla concessionaria. In linea teorica ogni veicolo è riparabile, la questione è se conviene. L'indicazione che arriva da Ferri, in sintesi, è questa: se l'acqua è arrivata al livello della leva del cambio abbandonate le speranze. **(and.a.)**



CORNER DEALER DI MASSIMO ARTUSI  
VICEPRESIDENTE FEDERAUTO CON DELEGA  
TRUCK E VEICOLI COMMERCIALI

## TRE PUNTI PER LA TRANSIZIONE

C'è una sola transizione ecologica e, in particolare in un settore complesso come quello dei trasporti su strada, si devono attuare soluzioni idonee per le autovetture, che sono diverse da quelle possibili nei veicoli commerciali leggeri, a loro volta differenti rispetto alle soluzioni che possono essere efficaci per i mezzi commerciali pesanti e per gli autobus. Ciascuna soluzione richiede applicazioni tecnologiche e funzionali specifiche, che tengano conto della peculiarità di missione di ciascuna modalità, per risultare efficaci nell'obiettivo di decarbonizzazione senza perdere competitività, benessere e libertà di circolazione (tenendo conto anche della necessità di ridurre le emissioni inquinanti). Nel delineare il quadro delle azioni da intraprendere, perciò, vanno tenute presenti queste diversità mantenendo aperti tutti gli spazi realisticamente percorribili per fornire risposte specifiche ed efficaci alle diverse vocazioni di trasporto. I presupposti sono: innanzitutto bisogna decarbonizzare i vettori energetici, poi valutare l'impatto di riduzione delle emissioni di CO2 con criteri che considerino il ciclo più esteso possibile e, infine, puntare all'efficienza e ad azzerare gli sprechi. In concreto, l'azione da svolgere per decarbonizzare il sistema dei trasporti si può riassumere in tre punti: inclusione dei carburanti rinnovabili (in particolare, i biocarburanti e tutti i carbon neutral fuels) nelle tecnologie conformi al 100% al raggiungimento dei target di emissioni zero di CO2; revisione delle scadenze temporali di riduzione delle emissioni di CO2 per i veicoli pesanti al 2030 (è del tutto irrealistica la proposta della Commissione di innalzare il target a -45 per cento rispetto al 30 per cento del Regolamento oggi in vigore già di per se molto sfidante); definizione di target realistici di decarbonizzazione in funzione della realizzazione delle infrastrutture di rifornimento per le nuove tecnologie, ossia delle "condizioni abilitanti". È quello che, come Federauto Trucks, abbiamo detto a metà maggio alla Commissione politiche dell'Unione Europea della Camera. Nel merito abbiamo avuto la soddisfazione (e la opportuna considerazione) di leggere, nel documento approvato dalla Commissione e ripreso anche dal Senato, che «l'elettrificazione dei veicoli e l'alimentazione a idrogeno potrebbero risultare insufficienti a garantire il trasporto su rotte a lunga distanza, con evidente rischio di tenuta delle catene di approvvigionamento del mercato interno dell'UE. Appare dunque necessario consentire l'impiego di carburanti carbon neutral come soluzione per la sostenibilità del trasporto su strada, in particolare sulle tratte più lunghe». Si tratta di un passaggio per noi incoraggiante perché sentiamo nostra la responsabilità dell'impegno a trasmettere alle Istituzioni e al mercato un pensiero ecologico e razionale sulle scelte per la transizione energetica dei trasporti. Ma è anche - e soprattutto - una visione sulla quale non ci stancheremo mai di impegnarci e che pensiamo di condividere con tutte le persone ragionevoli che hanno davvero a cuore la salvaguardia dell'ambiente in cui viviamo, umanità compresa.



Massimo Artusi,  
Vicepresidente  
Federauto  
con delega  
Truck e Van.



## Vanini (Autotorino): “L’acquisizione di Mercedes Roma significa crescita”

Il 31 maggio Autotorino ha comunicato di aver vinto il tender per l’acquisizione di Mercedes-Benz Roma e che, espletate le pratiche antitrust, il turnaround verrà completato entro il 31 dicembre 2023. La nota aziendale precisa che la competizione ha coinvolto anche grandi gruppi internazionali. Abbiamo intervistato sull’argomento Plinio Vanini, Presidente e fondatore del gruppo stesso. (L’intervista a pagina 6)

### Vanini (Autotorino): “Mercedes-Benz Roma è un tassello importante, prosegue la crescita”

Il 31 maggio Autotorino ha comunicato di aver vinto il tender per l’acquisizione di MB Roma, la grande subsidiary romana di Mercedes, AMG e smart, e che, espletate le pratiche antitrust, il turnaround verrà completato entro il 31 dicembre 2023. La nota aziendale precisa che la competizione ha coinvolto anche grandi gruppi internazionali. Nel 2020 in numerose riprese pubbliche era stato dichiarato dal gruppo l’obiettivo dei 2 miliardi di fatturato che con l’acquisizione di Mercedes-Benz Roma vengono superati. Abbiamo intervistato sull’argomento Plinio Vanini, Presidente e fondatore del gruppo stesso.

**Vanini, obiettivo raggiunto quindi, o ci sono altri obiettivi che nel frattempo hanno spostato in alto l’asticella per il suo gruppo?**

“Il programma di crescita prosegue come dal piano approvato dal CdA dell’azienda. L’acquisizione di Roma era un tassello importante e siamo contenti che sia stato raggiunto. Ora ci attende il consolidamento delle partnership con le Case mandanti già oggi partner e lo sviluppo di nuovi brand in arrivo dall’Asia”.

**Un grande focus sui marchi luxury o super premium, specie per Mercedes dove ormai detenete una quota rilevante, nonostante i cambi contrattuali, quanto coraggio e quanta razionalità in questa scelta?**

“Da qualche anno abbiamo l’ambizione di essere first mover nel mercato italiano, lo faremo anche nell’interpretazione coerente e innovativa del nuovo modello distributivo dei brand premium. È una scelta certamente razionale che necessita del coraggio di cambiare”.

**Si parla di un modello gestionale Autotorino, in cosa consiste?**

“Consiste in cinque pilastri: persone, clienti, territorio, piattaforme e controllo. Le persone sono il fattore determinante e distintivo per un’azienda di servizi, i clienti sono il suo patrimonio, il legame con i territori è la capacità di interpretare un ruolo di riequilibrio sociale, le piat-

taforme sono lo strumento per dare operatività ad un’azienda policentrica e il controllo è indispensabile per garantire la sostenibilità economica”.

**E le caratteristiche distintive della vostra proposizione commerciale quali sono?**

“Trovare l’equilibrio fra una domanda di mobilità diffusa e il suo giusto prezzo. E nutrire questo equilibrio con la migliore relazione con il cliente”.

**Vi sappiamo impegnati su altri fronti, in primis sull’usato, dove state lavorando da tempo a una piattaforma di servizi che si rivolga anche al vasto mondo delle trattative private, ci vuole raccontare qualcosa di più?**

“Il brand si chiama “Te la compro” ed è esplicativo del messaggio che vogliamo indirizzare al cliente: l’acquisto della sua auto anche senza un trade in sottostante. C’è uno spazio nel mercato e vogliamo prendercelo per la nostra parte”.

**Sull’elettrico avete fatto grandi iniziative sia di formazione della vostra gente, sia di accordi con le utility, sia di formule assicurative ad hoc, ma ci credete veramente?**

“Crediamo in tutto ciò che il mercato propone. Cerchiamo di coglierne le opportunità leggendo correttamente lo spazio che si manifesta. L’elettrico avrà uno spazio crescente anche in Italia, il ritmo della crescita dipenderà da tanti fattori, noi cercheremo di assecondarla interpretando bene il ruolo che la filiera ci assegna”.

AUTOTORINO SPA	
Dipendenti	1.702
Volumi auto nuove 2022	26.504
Ricavi della gestione caratteristica	euro 1.642.860.499
Reddito operativo	euro 110.692.708
Reddito gestione caratteristica	euro 126.845.405
Utile al netto delle imposte	euro 77.910.728
Capitale investito	euro 207.138.075
Fonti finanziamento proprie	euro 193.760.526

Fonte: Controllor Automotive di Italia Bilanci

**Autotorino a Roma, se non foste che siete valtellinesi, quindi vocazionalmente papalini, verrebbe da pensare a una seconda Porta Pia, insomma questa cosa del marchio del Dealer, che poi diventa di una Azienda nel caso vostro, è una cosa che serve?**

“Nessuna breccia su Roma, anzi la solita umiltà e tanto rispetto per una piazza che pensiamo potrà darci tante opportunità. Sentiamo anche la responsabilità di mantenere alta l’immagine che il brand Mercedes ha costruito negli anni con un team che abbiamo conosciuto e valutato positivamente. Il brand Autotorino sarà soprattutto garanzia di serietà di un percorso per le maestranze di Mercedes-Benz Roma come per i clienti”.

**E la squadra, seguiamo con interesse da anni gli originali team building, l’attenzione maniacale alla formazione, da uno a cento quanto conta nei risultati?**

“Conta molto. Un team adeguato è necessario, senza di esso non esiste possibilità di riuscita. La crescita che abbiamo avuto negli anni è il frutto di una grande collaborazione fra persone, un’esperienza splendida”.

**Un tempo, forse più di dieci anni fa, lei diceva che il web valeva una filiale, ora avete fatto un lavoro di riprogettazione del vostro sito, e messo in pista uno squadrone di persone, quanto vale il web nel vostro perimetro attuale?**

“Vale quanto le filiali, l’uno senza le altre e viceversa non consente più di fare business nella mobilità”.

**E all’estero, anche in questo caso vi eravate un poco sbilanciati in passato, ci volete sempre andare?**

“Siamo attenti e interessati, qualcosa proveremo a fare”.

Plinio Vanini è anche importante uomo di associazione, impegnato in prima persona in numerose iniziative **Federauto**, ma abbiamo ritenuto doveroso separare in questo caso gli ambiti anche per mettere in luce, con un certo orgoglio di razza, le caratteristiche peculiari di questa azienda che con i suoi ormai più di 2.500 collaboratori, si avvia ad entrare nel Top della classifica continentale.

La solita umiltà e tanto rispetto per una piazza come quella di Roma che pensiamo potrà darci tante opportunità



Plinio Vanini,  
Presidente  
Gruppo Autotorino SpA

“Noi crediamo in tutto ciò che il mercato propone. Cerchiamo di coglierne le opportunità leggendo correttamente lo spazio che si manifesta

## Zarattini (Acib): “Complicato valutare il sistema Agenzia: dovremo viverlo”

Rubrica Prima Linea, intervista a Enzo Zarattini, Presidente di Acib, l'associazione Concessionari BMW e Mini e titolare di Erreeffe Group SpA. “Sul tema Agenzia è complicato valutare la messa a terra di tutto il sistema. Questo dovremo viverlo sul campo, giorno dopo giorno”, ha dichiarato Zarattini. (A pagina 16)

### Zarattini (Acib): “Agenzia, è complicato valutare la messa a terra del sistema: dovremo viverlo”

Enzo Zarattini è dal 2000 Presidente di Acib, l'associazione Concessionari BMW e Mini, ma è soprattutto un solido professionista nella distribuzione auto. 73 anni, padovano, è Concessionario BMW dal 1990, ma ha anche intrapreso iniziative all'estero, come il Centro per l'usato di Montpellier. Lo intervistiamo in giornate difficili per lui, toccato direttamente dall'alluvione in Romagna, dopo che negli scorsi mesi lo abbiamo seguito in “BMW in Tour” che ci ha colpiti, nel suo formato di collaborazione Casa-Dealer.

#### Zarattini, che significato dà alla sua lunga Presidenza di Acib?

“Ho iniziato con l'auspicio di poter dar vita a una Associazione che fosse in grado di acquisire fiducia da parte degli associati e credibilità da parte di BMW. Sono stato sorretto in questo intento dall'aiuto di tanti colleghi e soprattutto dal loro credere nell'obiettivo che ci eravamo prefissati. Abbiamo deciso di coinvolgere i nostri operatori creando delle commissioni dove la discussione fosse finalizzata a semplificare il lavoro. Le problematiche generali si discutono in Consiglio direttivo che si riunisce una volta a trimestre con la direzione BMW. Un contributo straordinario ci è stato dato dalla nostra segreteria. Voglio sottolineare che la fiducia che tutti i miei colleghi hanno voluto conferirmi in tutti questi anni è e rimarrà la soddisfazione e il risultato più importante della mia storia professionale nel mondo automotive. Non avrei potuto avere ispirazione più grande”.

#### Non sempre l'Associazione Concessionari BMW, ha avuto piena assonanza con Federauto, ci aiuta a capire?

“Dissentito da questa affermazione. Acib è sempre stata in linea con le politiche di Federauto. A volte abbiamo manifestato il nostro pensiero, ma lo abbiamo fatto in modo corretto e trasparente. Siamo convinti che la discussione sia un valore aggiunto nelle decisioni. Non è mancanza di assonanza, ma più precisamente pluralità di idee e contributo alle discussioni”.

#### Come giudica l'iniziativa Federauto, proposta recentemente da Plinio Vani, di credito di imposta per svegliare l'offerta di auto elettriche?

“In maniera favorevole. Siamo tutti consapevoli delle difficoltà del settore elettrico, soprattutto nel nostro Paese. I motivi sono molti e noti a tutti. Proprio per questo abbiamo necessità di idee innovative e coraggiose. Stimolare una domanda oggettivamente debole è argomento che riguarda tutti, non solo i Concessionari”.

#### Un anno fa su queste pagine Massimiliano Di Silvestre, Ad di BMW, parlando di Agenzia, ribadiva che tutto sarebbe avvenuto con un confronto aperto con i Concessionari, sta succedendo?

“Sì! Da più di un anno abbiamo istituito la ‘Commissione contratti’, ovvero un'assemblea nella quale alcuni colleghi unitamente alla presidenza e alla dirigenza BMW stanno discutendo del nuovo assetto. Le riunioni sono mensili”.

#### E cosa viene fuori dal confronto?

“L'analisi comprende tutta la proceduralità dei sistemi, i principi di remunerazione, i compiti di una e dell'altra parte, le tematiche finanziarie. In questo processo siamo assistiti da uno studio di Milano che ci affianca nelle valutazioni di carattere finanziario e da un legale che provvede all'aspetto civilistico”.



Enzo Zarattini,  
Presidente Acib

#### Si aspetta ulteriori ristrutturazioni di Rete?

“Non abbiamo indicazioni su quale potrà essere la struttura della Rete. È mia opinione, però, che il sistema tenderà a creare concentrazioni sempre più importanti. Già oggi assistiamo a continue acquisizioni, fusioni e collaborazioni tra operatori. C'è necessità di avere masse critiche adeguate a una generazione di reddito che dovrà considerare organizzazioni completamente diverse da quelle attuali”.

#### Va a finire che sarete tra i primi a partire con il nuovo contratto con Mini, atteso nel 2024, è tutto pronto?

“Siamo fiduciosi. Dal punto di vista procedurale siamo avanti. Quello che è complicato valutare è la messa a terra di tutto il sistema. Questo dovremo viverlo sul campo, giorno dopo giorno”.

ERREEFFE GROUP S.P.A.	
- Fatturato:	euro 77.894.954
- Posizione in classifica Dealer:	163°
- Brand:	BMW - Mini
- Nuovo (unità):	893
- Usato (unità):	818
- Utile perdita prima delle imposte:	euro 473.034
- Dipendenti:	90

Fonte: Dati 2021, Italia Bilanci

#### Da uomo di grande esperienza, come pensa che cambierà il mestiere di Dealer?

“Non sarà più il mestiere del Dealer ma sarà il mestiere dell'Agente. Sarà qualcosa, a mio avviso, di completamente diverso da quanto siamo stati abituati a gestire fino a oggi. Diverso il nostro modo di organizzare le aziende, diverso il rapporto con i nostri collaboratori e, ancor più, molto diverso il nostro modo di interloquire con i clienti”.

#### E con l'elettrico come la mettiamo?

“A oggi, purtroppo, è marginale. Senza misure a prova di coraggio e lungimiranza ho il timore che resteremo al palo per molto tempo. La proposta di Federauto va sicuramente in questa direzione”.

#### Una delle aree in cui si dovrebbe consolidare il mestiere del Dealer è proprio l'usato, lei è anche andato all'estero con l'usato, ci vuole raccontare la sua esperienza?

“Da una marginale collaborazione con un commerciante francese, il rapporto è andato via via intensificandosi fino ad arrivare a volumi, per la nostra azienda, significativi. Inevitabile, poi, un intervento diretto con investimenti e consulenze. Oggi la situazione è più complicata per la mancanza di prodotto nel mercato. L'usato, soprattutto nel prossimo futuro, sarà la chiave di volta del nostro lavoro. Sarà fondamentale, oltre naturalmente ad una gestione oculata, avere fonti di approvvigionamento stabili che permettano un costante e sistematico sviluppo del segmento”.

#### Prodotti cinesi, minaccia o opportunità?

“Ho letto nei giorni scorsi un report di un colosso assicurativo circa la situazione dell'automotive in Cina. Tra il 2020 e il 2022 la bilancia commerciale del settore auto è passata da un deficit di 31 miliardi di dollari a un surplus di 7 miliardi di dollari. Questo potrebbe portare a una perdita di utili per gli altri car-maker quantificata in 7 miliardi di euro all'anno. Numeri illuminanti circa le prossime future intenzioni dei costruttori cinesi. I consumatori trarranno vantaggio da tale situazione considerando che la dinamica dei prezzi sarà più competitiva. Lo stesso, probabilmente, potrà accadere per i Dealer che saranno utili ai costruttori per acquisire velocemente quote”.

#### Consigli ai colleghi?

“Domani sarà un altro giorno, un altro lavoro, una ripartenza che non sarà completa e profittabile se non sapremo trasferire a tutti i nostri collaboratori nuovi concetti e nuove sfide e ai vecchi clienti immagine di continuità e attenzione”.

 **ACI INFORMA**

# Bollicine Elettriche tra mobilità sostenibile ed economia circolare

**Innovazione, creatività, lotta agli sprechi e capacità di mettersi in gioco sono le armi vincenti per superare le sfide della transizione ecologica come fatto con successo da Fantic, Santa Margherita, BRPneumatici e Askoll Eva**

■ Dopo l'incontro inaugurale dello scorso 27 marzo, sempre nella sede di Elevator Innovation Hub, primo polo tecnologico della provincia di Vicenza (fra le aree più innovative e produttive nazionali con una forte vocazione industriale internazionale), si è svolto il secondo appuntamento di "Bollicine Elettriche".

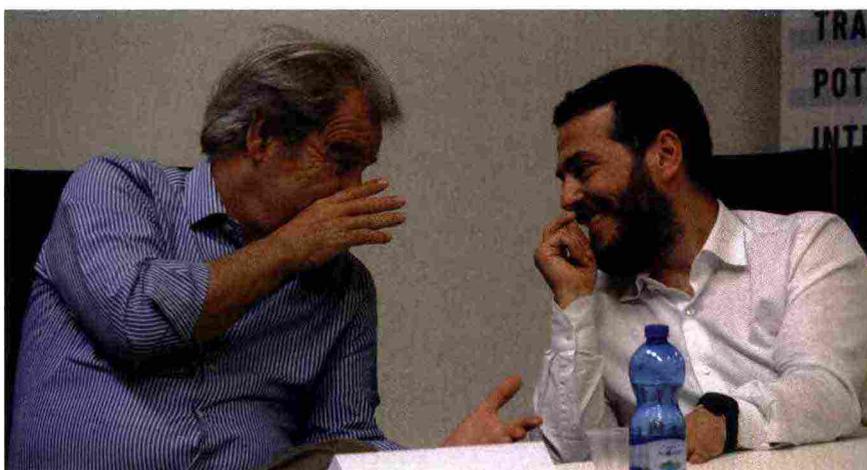
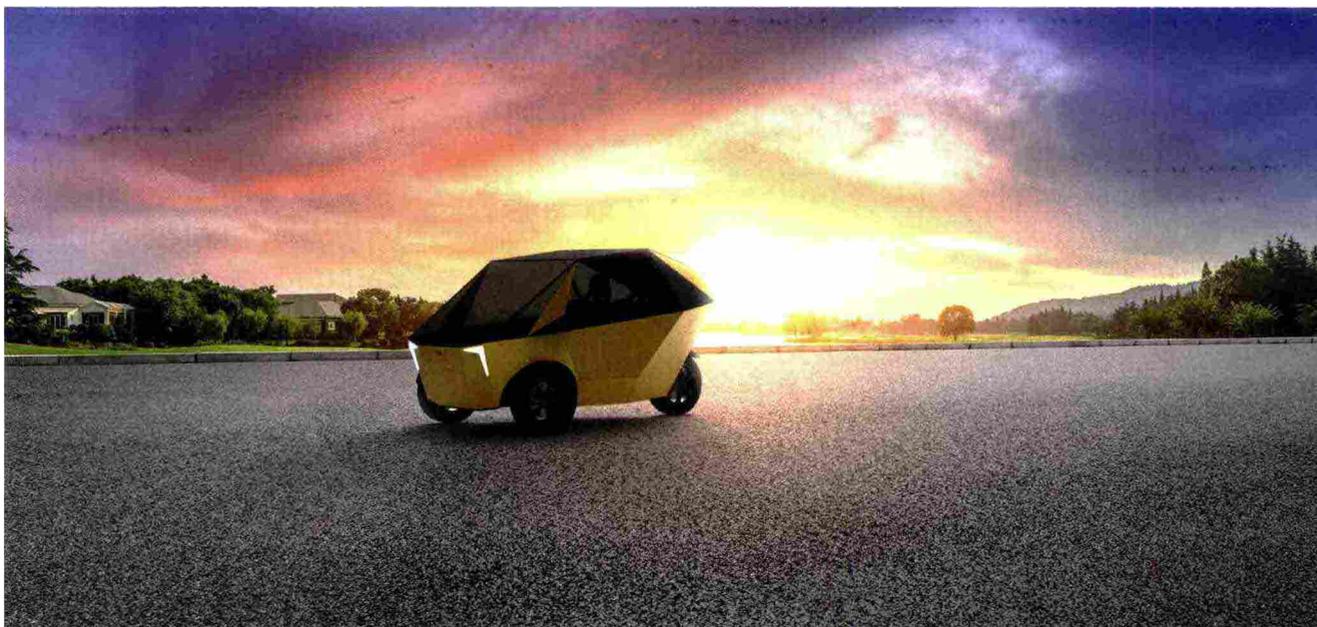
L'evento – strutturato in quattro appuntamenti – è organizzato da Elevator e Caval Service con il supporto di Andiamo Elettrico che con i suoi circa 10.000 iscritti è la comunità di proprietari di auto elettriche multibrand più numerosa d'Italia.

Se nel primo incontro del 27 marzo tutti i relatori in rappresentanza dell'intera filiera automotive (istituzioni, costruttori con il Future Mobility Director del Gruppo Volkswagen Italia Stefano Sordelli, ACI, Multi utility AGSM AIM Smart Solutions e concessionari fra cui il presidente di Autotorino Plinio Vanini e vice presidente di [Federauto](#)) si era giunti alla sintesi che la mobilità elettrica è la strada tracciata. Strada segnata sì, ma con la necessità di tarare ancora i tempi poiché un Paese come l'Italia con un parco circolante di 40 milioni di veicoli (di cui 12,5 milioni con oltre 20 anni di vita) e poco meno di

200.000 auto elettriche con un'offerta limitata di BEV a causa della stessa scarsità di microprocessori ed il rincaro delle materie prime difficilmente potrà nel 2035 recidere completamente il filo con le altre motorizzazioni fossili.

Nel secondo incontro si è voluto invece puntata maggiormente l'attenzione sulle tematiche legate alle opportunità della mobilità sostenibile e dell'economia circolare.

La "Green Economy" è stata quindi la protagonista dell'appuntamento che ha visto la partecipazione di importanti relatori che si caratterizzano per aver creduto nella sostenibilità ambientale nel loro



campo traendone grandi opportunità e storie di successo come Fantic (controllata da VeNetWork), Santa Margherita, BRPneumatici e Askoll Eva.

Alberto Baban, presidente di VeNetWork (che riunisce 73 imprenditori veneti animati dalla volontà di fare di più per il proprio territorio, sostenendo e sviluppando progetti ad alto potenziale. Già presidente di Piccola Industria dal 2013 al 2017, imprenditore innovatore e Cavaliere al merito della Repubblica Italiana, è stata la persona giusta per testimoniare l'importanza di fare squadra e guardare oltre potendo portare esempi di succes-

so come il rilancio della Fantic che eccelle sia nelle bici elettriche sia nelle moto tradizionali.

Scopo di VeNetWork è infatti quello di aiutare le aziende a crescere attraverso la promozione della cultura d'impresa, il finanziamento e lo sviluppo di nuove attività, sia manifatturiere che di servizio, che generino valore aggiunto di tipo economico, professionale e culturale e nel contempo procurino una positiva ricaduta occupazionale nel territorio con risultati vincenti. Basti pensare che investendo 62 milioni nel 2021 VeNetWork ha fatturato 236,8 milioni di euro saliti a 270 nel 2022 dando occu-

pazione ad oltre 1.100 collaboratori.

Filippo Busin, amministratore delegato di BRPneumatici fin dagli esordi – nel 1963 – ha abbinato alla distribuzione dello pneumatico nuovo anche quella degli pneumatici ricostruiti, riutilizzando anziché disperdere quelli usati, creando così una fiorente attività di pneumatici rigenerati per il trasporto pesante ed industriale portando un altro esempio virtuoso dei vantaggi ecologici ed economici della stessa circolarità. Busin ha posto l'attenzione in particolare sull'importanza di evitare gli sprechi sia in ottica ambientale sia industriale. Giusto ricordare che BRPneumatici commercializza più di 200.000 pneumatici nuovi di tutte le dimensioni e per tutti gli utilizzi, vantando una capacità produttiva annua di 30.000 pneumatici ricostruiti: ad avviare l'attività di ricostruzione è stato proprio il fondatore Battista Busin già nel 1963 e dal 2003 l'impianto – totalmente rinnovato – è stato trasferito a Zanè e si colloca fra i primi quattro del Paese utilizzando le migliori tecnologie disponibili sul mercato. Andrea Curioni, professore ordinario del Dipartimento di Agronomia, Animali, Alimenti, Risorse Naturali e



## Tra gli ospiti del secondo appuntamento organizzato da Elevator e Caval Service il conte Stefano Marzotto, vice presidente di ACI Vicenza

Ambiente (DAFNAE) dell'Università di Padova, ha evidenziato il ruolo dell'istruzione, il cui compito non è soltanto quello di creare "dottori" preparati dal punto di vista tecnico quanto quello di formare persone che si pongano domande e sappiano ragionare a tutto tondo sull'importanza della sostenibilità. Conclusa la formazione è la Ricerca Universitaria che deve dialogare con le stesse realtà imprenditoriali. Gianluca Fabris (co-founder insieme con Massimiliano Adinolfi) ha presentato invece il rivoluzionario Triplooo, un veicolo a tre ruote molto leggero che si muove con l'energia solare e la cui batteria può essere utilizzata come accumulatore dell'impianto fotovoltaico di casa o ufficio, adoperando la stessa energia per muoversi agilmente in città e dimostrando che la mobilità elettrica sta favorendo la creatività italiana anche sul versante della sostenibilità. Ad ogni appuntamento

infatti Bollicine Elettriche concede spazio ad una società che sta sviluppando nuove forme di mobilità sia privata che pubblica. Stefano Marzotto, presidente di Zignago Holding e a.d. di Santa Margherita nonché di molte altre realtà imprenditoriali e di servizio come la vice presidenza di ACI Vicenza che testimonia la sua grande passione per l'automobile, ha illustrato l'evoluzione dell'enologia e dei prodotti di Santa Margherita partendo dal "52" il Valdobbiadene superiore biodinamico che sintetizza come l'attenzione verso l'ambiente abbia fatto decollare la stessa industria vinicola italiana puntando con successo sulla qualità e l'attenzione verso i processi naturali, sempre più richiesti dal mercato nazionale e specialmente da quello internazionale. Gian Franco Nanni ha portato invece la testimonianza istituzionale di Confindustria ANCMA di cui è vice

responsabile per gli scooter elettrici di cui Askoll Eva (Nanni è anche il CEO della società!) è uno dei maggiori player europei, presentando proprio a Bollicine Elettriche la sua ultima innovativa novità in fatto di scooter elettrici dove l'impresa veneta è fra i protagonisti del mercato, ricordando che l'azienda quotata in Borsa ha in gamma anche monopattini e bici elettriche che stanno ottenendo un crescente successo a livello internazionale. Nanni ha sottolineato in particolare come la mobilità elettrica possa giocare un ruolo fondamentale in ambito urbano, dove scooter e bici elettriche possono fare la differenza sia a livello ambientale ma anche sul lato pratico, con grande risparmio di tempo e denaro. Bollicine Elettriche non si chiude il 22 maggio, ma sono già programmate le date del 26 giugno in cui si parlerà di opportunità occupazionali offerte dalla transizione ecologica e dall'economia circolare con un focus sulla Cina per verificare se la "Via della Seta" sia un'opportunità o un rischio per l'economia italiana e dell'11 settembre focalizzata sulle sinergie fra mobilità e turismo sostenibile.

Si dice che

## Così proprio non va

La posizione di **Federauto** sulla proposta di regolamento dell'Unione sulle emissioni di CO2 dei veicoli pesanti

Il vicepresidente di **Federauto** con delega Trucks&Van, **Massimo Artusi**, lo scorso 9 maggio è stato audito dalla XIV Commissione - Politiche dell'Unione Europea della Camera dei Deputati, sulla proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio che modifica il regolamento UE 2019/1242 per rafforzare i livelli di prestazione in materia di emissioni di CO2 dei veicoli pesanti nuovi. Artusi ha articolato in tre punti il suo intervento. A proposito dei carburanti rinnovabili ha sottolineato la necessità di includere tutti i carburanti derivanti da vettori rinnovabili - in particolare, i biocarburanti e i carbon neutral fuels - nel computo delle tecnologie conformi al 100 per cento al raggiungimento dei target di emissioni zero di CO2. Secondo punto: i target e le scadenze. Per **Federauto** devono essere rivisti i target sulle scadenze temporali di riduzione delle emissioni di CO2 per i veicoli pesanti al 2030, considerando del tutto irrealistica la proposta della Commissione di un -45 per cento rispetto al Regolamento attualmente in vigore.

Terzo: condizioni abilitanti. I target di decarbonizzazione devono tenere conto delle condizioni



abilitanti in materia di infrastrutture di ricarica elettrica e di erogazione dei carburanti. Oggi non esiste, di fatto, in Italia ma nemmeno in Europa, una rete di ricarica elettrica per veicoli industriali che necessitano di alti voltaggi e anche gli impianti per il rifornimento di idrogeno sono numericamente limitati (nella Penisola si dovrebbe raggiungere quota 38 nel 2026 grazie ai soldi del PNRR).

"Gli ultimi orientamenti sia in campo europeo che internazionale - ha ricordato il vicepresidente di **Federauto** - stanno rivedendo il proprio atteggiamento su quelli che sono i carburanti non fossili,

quindi generalmente tutto ciò che è biocarburante, superando in questo modo il concetto, che ormai sembrava definito, di considerare solamente le emissioni dal serbatoio alla ruota, un criterio molto limitante perché non considera tutto ciò che viene prima dell'immissione del carburante nel veicolo. Si tratta di un approccio che secondo noi ha generato incomprensioni ed errori. Perché la riduzione dell'anidride carbonica - che è quello che tutti vogliamo, perché tutti viviamo in questo pianeta - si ottiene decarbonizzando il vettore energetico, non chi lo utilizza".

MOTORI SPENTI

Giugno							Luglio						
Lu	Ma	Me	Gi	Ve	Sa	Do	Lu	Ma	Me	Gi	Ve	Sa	Do
			1	2 <sup>1</sup>	3	4 <sup>1</sup>						1 <sup>2</sup>	2 <sup>1</sup>
5	6	7	8	9	10	11 <sup>1</sup>	3	4	5	6	7	8 <sup>2</sup>	9 <sup>1</sup>
12	13	14	15	16	17	18 <sup>1</sup>	10	11	12	13	14	15 <sup>2</sup>	16 <sup>1</sup>
19	20	21	22	23	24	25 <sup>1</sup>	17	18	19	20	21 <sup>3</sup>	22 <sup>2</sup>	23 <sup>1</sup>
26	27	28	29	30			24	25	26	27	28 <sup>3</sup>	29 <sup>2</sup>	30 <sup>1</sup>
							31						

1 dalle ore 7,00 alle ore 22,00 - 2 dalle ore 8,00 alle ore 16,00 - 3 dalle ore 16,00 alle ore 22,00

La limitazione interessa, fuori dai centri abitati, i veicoli e le combinazioni di veicoli adibiti al trasporto di merci aventi massa complessiva massima autorizzata superiore alle 7,5 tonnellate

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951



**WEB**



## AUTO: CONTINUA LA "CORSA" DEL MERCATO

A maggio immatricolate in Italia 149.411 auto, con una crescita annua del 23,1%. Unrae: "Rivedere la fiscalità". Federauto: "Continuare a sostenere la transizione ecologica del settore".



1 giugno 2023

I dati del Ministero dei Trasporti indicano che a maggio sono state immatricolate in Italia 149.411 auto, con una crescita sullo stesso mese del 2022 del 23,1%. Nei primi cinque mesi dell'anno le immatricolazioni sono state 702.339 con un incremento rispetto allo stesso periodo del 2022 del 26,1%. I trasferimenti di proprietà sono stati 448.397 a fronte di 403.870 passaggi registrati a maggio 2022, con un aumento del 11,03%. Il volume globale delle vendite mensili, pari a 597.808, ha interessato per il 24,99% vetture nuove e per il 75,01% vetture usate. Le immatricolazioni rappresentano le risultanze dell'Archivio Nazionale dei Veicoli al 31.5.2023, mentre i dati relativi ai trasferimenti di proprietà si riferiscono alle certificazioni rilasciate dagli Uffici della Motorizzazione nel mese di maggio 2023.

### Unrae: "Rivedere la fiscalità e sfruttare bene il piano delle ricariche pubbliche"

Secondo il **presidente dell'Unrae, Michele Crisci**, *"il lento cammino dell'elettrico ritarda il processo di decarbonizzazione, che invece richiederebbe interventi su più fronti, a partire da quello fiscale con la revisione dell'imposizione sulle auto aziendali in uso promiscuo che giocano un ruolo centrale nella diffusione della mobilità a zero emissioni"*. Secondo Crisci, *"l'esame del DDL Delega per la riforma fiscale, entrato nel vivo del dibattito parlamentare, è l'occasione per riservare un ruolo fondamentale alla revisione della fiscalità dell'auto, come prevedono gli*

*emendamenti proposti da Unrae e presentati da diversi deputati della commissione Finanze della Camera, che ringraziamo per averne condiviso l'urgenza e l'opportunità, auspicando con forza una rapida e integrale approvazione".* Le misure richieste riguardano, in particolare: l'introduzione di aliquote differenziate per la detraibilità dell'IVA in base alle emissioni di CO2 (100% per la fascia 0-20 g/Km, 80% per la 20-60 g/Km e 50% per quelle > 60 g/Km); l'aumento del tetto di deducibilità dei costi dei veicoli di nuova immatricolazione parametrando alle fasce di emissione di CO2 sopra citate; riduzione a tre anni del periodo di ammortamento. *"E' necessario, inoltre - ha detto Crisci - recuperare i ritardi accumulati sul fronte delle infrastrutture di ricarica: il 9 giugno scadono i termini per la presentazione dei progetti per la realizzazione di colonnine di ricarica pubbliche da parte degli operatori, è un'occasione da non perdere, i tempi sono molto stretti, mancano solo 8 giorni per la presentazione dei progetti e dopo la loro approvazione e la concessione dei finanziamenti, dovranno essere realizzati nell'arco di soli 12 mesi. Ci auguriamo che tutti i soggetti coinvolti, pubblici e privati, facciano tutto il necessario per rendere operativo questo provvedimento".* Sullo stesso fronte, il Presidente dell'UNRAE si augura che sia giunta, finalmente, in dirittura di arrivo l'emanazione da parte del MIMIT delle **norme per l'acquisto e l'installazione di colonnine di ricarica da parte di privati e condomini**, *"senza dimenticare la necessità di intervenire su una politica infrastrutturale ad ampio raggio e di orizzonte lungo anche per il rifornimento di idrogeno, in linea con la nuova direttiva AFIR".*

## **Federauto: "Proseguire e migliorare la strategia di sostegno alla transizione ecologica"**

*"Il risultato di maggio è un segnale incoraggiante ma non dimentichiamo che il confronto avviene sempre sui volumi depressi realizzati nel primo semestre 2022".* Questo il commento di Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

*"Piuttosto, il tempo passa e le vendite di veicoli a zero e bassissime emissioni, fondamentali per raggiungere gli obiettivi in termini di CO2 a partire dal 2035 decisi da Bruxelles, restano sempre marginali, non riuscendo a contribuire in modo determinante alla riduzione delle emissioni e al rinnovo del parco circolante autoveicoli",* continua De Stefani.

*"L'ecobonus, con le risorse che vengono impiegate con il contagocce nelle fasce 0-20 e 21-60 g/Km di CO2 e sono azzerate da tempo per la fascia 61-135 g/Km di CO2, fatica ad imprimere quell'accelerazione indispensabile a convogliare le preferenze di acquisto degli italiani verso le motorizzazioni elettriche e plug-in. Come condiviso con il Ministero Matteo Salvini, in occasione dell'Automotive Dealer Day 2023, attendiamo il riavvio del Tavolo Automotive presso il MIMIT così da poter ridefinire la strategia di sostegno per una transizione ecologica efficace e sostenibile per i soggetti investiti dalla rivoluzione elettrica, senza perdere ulteriore terreno rispetto agli altri grandi mercati europei, in cui le immatricolazioni di auto a zero emissioni raggiungono già quote di rappresentatività a doppia cifra. Nel nostro Paese, l'impatto ambientale dell'elettrico è ancora estremamente basso»,* osserva De Stefani *«ma con una serie di immediate azioni correttive all'ecobonus, in linea con il principio della neutralità tecnologica, e la revisione strutturale della fiscalità sugli autoveicoli, questa lenta progressione potrebbe accelerare, riducendo la pressione economica su cittadini e imprese – che operano oltretutto ancora in un contesto di elevata inflazione – abbattendo simultaneamente le emissioni di CO2 e rinnovando il vetusto parco italiano. A tal proposito, le recenti dichiarazioni del Ministro Urso fanno ben sperare per un rilancio più pragmatico del piano incentivi per la domanda automotive".*

*"Sul fronte infrastrutture di ricarica elettrica - ha concluso De Stefani - apprezziamo l'avvio dei bandi pubblici per la presentazione di progetti di installazione nei centri urbani e superstrade e la definizione delle modalità e funzionamento della Piattaforma unica nazionale (PUN) dei punti di ricarica, che però richiede ancora ulteriori adempimenti tecnici per essere pienamente operativa. Tuttavia, l'obiettivo fissato dal PNIEC di 6 milioni di auto circolanti al 2030 alimentate ad energia elettrica (di cui 4 milioni di BEV), con gli attuali volumi, resta una chimera: i contributi per le colonnine installate da professionisti e imprese previsti dal DM 25 agosto 2021 restano non fruibili così come quelli destinati alle utenze private e ai condomini ex DPCM 4 agosto 2022. In tale ambito il quadro regolatorio deve trovare una più rapida attuazione".*

## BORSA: STELLANTIS (+1,2%) DOPO IMMATRICOLAZIONI, MERCATO AUTO IN RECUPERO

(Il Sole 24 Ore Radiocor Plus) - Milano, 02 giu - In una seduta brillante per il comparto auto europeo (+1% l'Euro Stoxx 600 di settore, tra i migliori di giornata), anche a Piazza Affari i titoli dell'automotive viaggiano di buon passo, con Stellantis a +1,2% all'indomani dei dati sulle immatricolazioni di maggio. Le immatricolazioni di maggio "di Francia, Italia e Spagna (circa il 23% del gruppo) hanno mostrato una crescita del 16% anno su anno a livello di mercato, favorita dalla bassa base di paragone (-26% rispetto al 2019) dati i problemi a livello di supply chain che avevano provocato fermi produttivi da meta' 2021 fino all'autunno 2022", sottolineano gli analisti di Intermonte, facendo notare che il dato e' "coerente con le attese per l'anno anche se aiutato dalla base di paragone, con un mix che dovrebbe essere positivo grazie alle performance di Alfa Romeo, DS e Jeep". Anche se le immatricolazioni di Stellantis sono cresciute meno rispetto al mercato italiano (+3,1%, rispetto al +23,13% in maggio e +14,4% contro +26,09% nei primi cinque mesi dell'anno), quest'ultimo prosegue sulla via del recupero dopo la crisi incrociata che era stata innescata da pandemia e carenza di componenti, quindi di forniture. Il mercato ha messo a segno "l'ottavo mese consecutivo di crescita, ma il confronto e' ancora facile in quanto il mese di maggio 2022 fu particolarmente debole", spiegano gli esperti di Equita. Nonostante la crescita, alcune criticita' faticano a essere superate: "Il risultato di maggio e' un segnale incoraggiante, ma non dimentichiamo che il confronto avviene sempre sui volumi depressi realizzati nel primo semestre 2022", ha detto Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, sottolineando che "il tempo passa e le vendite di veicoli a zero e bassissime emissioni, fondamentali per raggiungere gli obiettivi in termini di Co2 a partire dal 2035 decisi da Bruxelles, restano sempre marginali, non riuscendo a contribuire in modo determinante alla riduzione delle emissioni e al rinnovo del parco circolante autovetture". Per questo, secondo le associazioni di settore, servirebbero piu' risorse e piu' incentivi, soprattutto in ottica green. Ma occorrerebbe anche un quadro normativo piu' preciso, come ha sottolineato il presidente di Stellantis, John Elkann: "Serve un quadro di regole chiare e stabili", ha detto durante un incontro al Festival dell'Economia di Torino, sottolineando che "il mondo auto sta vivendo importanti sfide tecnologiche. I governi hanno la grossa responsabilita' di definire le regole del gioco. Per un'industria come la nostra e' importante la stabilita' delle regole perche' i nostri progetti e investimenti sono a lungo termine".

# IL GIORNALE D'ITALIA

*Il Quotidiano Indipendente*

**Mercato auto, a maggio 2023 +23,1% (149.411 unità), da inizio anno +26,1%, a 702.339 immatricolazioni**

«Il risultato di maggio è un segnale incoraggiante ma non dimentichiamo che il confronto avviene sempre sui volumi depressi realizzati nel primo semestre 2022», commenta Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto

01 Giugno 2023



Prosegue anche a maggio la crescita del mercato autovetture che, secondo i dati pubblicati dal Ministero delle infrastrutture e dei trasporti, ha registrato un incremento del +23,1% (149.411 unità) sul pari mese del 2022 (121.349 unità). Nel cumulato dei primi cinque mesi il mercato chiude in crescita tendenziale del +26,1%, a 702.339 immatricolazioni contro le 557.031 dell'anno precedente. Tuttavia, rispetto al 2019 il passivo delle registrazioni è del -22,9%.

«Il risultato di maggio è un segnale incoraggiante ma non dimentichiamo che il confronto avviene sempre sui volumi depressi realizzati nel primo semestre 2022», commenta Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

«Piuttosto, il tempo passa e le vendite di veicoli a zero e bassissime emissioni, fondamentali per raggiungere gli obiettivi in termini di CO2 a partire dal 2035 decisi da Bruxelles, restano sempre marginali, non riuscendo a contribuire in modo determinante alla riduzione delle emissioni e al rinnovo del parco circolante autovetture», continua De Stefani.

«L'ecobonus, con le risorse che vengono impiegate con il contagocce nelle fasce 0-20 e 21-60 g/Km di CO<sub>2</sub> e sono azzerate da tempo per la fascia 61-135 g/Km di CO<sub>2</sub>, fatica ad imprimere quell'accelerazione indispensabile a convogliare le preferenze di acquisto degli italiani verso le motorizzazioni elettriche e plug-in. Come condiviso con il Ministero Matteo Salvini, in occasione dell'Automotive Dealer Day 2023, attendiamo il riavvio del Tavolo Automotive presso il MIMIT così da poter ridefinire la strategia di sostegno per una transizione ecologica efficace e sostenibile per i soggetti investiti dalla rivoluzione elettrica, senza perdere ulteriore terreno rispetto agli altri grandi mercati europei, in cui le immatricolazioni di auto a zero emissioni raggiungono già quote di rappresentatività a doppia cifra. Nel nostro Paese, l'impatto ambientale dell'elettrico è ancora estremamente basso», osserva De Stefani «ma con una serie di immediate azioni correttive all'ecobonus, in linea con il principio della neutralità tecnologica, e la revisione strutturale della fiscalità sugli autoveicoli, questa lenta progressione potrebbe accelerare, riducendo la pressione economica su cittadini e imprese - che operano oltretutto ancora in un contesto di elevata inflazione - abbattendo simultaneamente le emissioni di CO<sub>2</sub> e rinnovando il vetusto parco italiano. A tal proposito, le recenti dichiarazioni del Ministro Urso fanno ben sperare per un rilancio più pragmatico del piano incentivi per la domanda automotive».

«Sul fronte infrastrutture di ricarica elettrica apprezziamo l'avvio dei bandi pubblici per la presentazione di progetti di installazione nei centri urbani e superstrade e la definizione delle modalità e funzionamento della Piattaforma unica nazionale (PUN) dei punti di ricarica, che però richiede ancora ulteriori adempimenti tecnici per essere pienamente operativa. Tuttavia, l'obiettivo fissato dal PNIEC di 6 milioni di auto circolanti al 2030 alimentate ad energia elettrica (di cui 4 milioni di BEV), con gli attuali volumi, resta una chimera: i contributi per le colonnine installate da professionisti e imprese previsti dal DM 25 agosto 2021 restano non fruibili così come quelli destinati alle utenze private e ai condomini ex DPCM 4 agosto 2022. In tale ambito il quadro regolatorio deve trovare una più rapida attuazione».

Dal punto di vista dei canali di vendita, i privati registrano un aumento delle immatricolazioni (+11,4%), al 54,2% di quota (-5,5 p.p.), che porta il periodo gennaio-maggio ad una rappresentatività del 54% (-7 p.p.). Tendenza positiva anche per le società (+50,6% nel mese) attraverso la forte spinta delle auto-

immatricolazioni da parte delle Case auto, che ottengono il 13% di quota a maggio e 13,4% su base annua. Il noleggio prosegue la sua ascesa, con un incremento delle immatricolazioni del +35,8% nel mese e un posizionamento al 32,8% (quota cumulata al 32,6% in aumento di 7,4 p.p.).

Sul lato delle alimentazioni, le autovetture a benzina aumentano nel mese del +23,2%, con quota di mercato al 28,7%, mentre le diesel salgono del +24%, con una quota del 19,4%. Nel progressivo da inizio anno le vetture a benzina aumentano del +28,1% (quota 28%) e quelle diesel del +21% (quota 19,4%). L'elettrico si mostra dinamico (+36,7%) ma su volumi magri, con un'incidenza a maggio del 4,1% e del 3,8% sull'anno, così come l'ibrido elettrico che consegue una crescita mensile del +27,8% e una rappresentatività stabile al 34,7% come nel mese precedente. Diverso l'andamento delle auto plug-in che subiscono a maggio una caduta del -11,1% mentre sull'anno la crescita è lieve e pari a +5,2% (quota 4,5%). Infine, il Gpl ha una buona performance (+31,8%) che porta il mese a chiudere con una quota dell'8,5%, in linea con quella dell'anno (8,9%), mentre si rileva l'ennesimo tonfo del metano (-92%).

Negli ultimi tre giorni di maggio è stato immatricolato il 35,7% del totale mercato, mentre le auto-immatricolazioni di case e concessionari (incluso l'uso noleggio), secondo le elaborazioni sui dati Dataforce, hanno rappresentato l'8,4% dei volumi di vendita mensili, con un incremento del +73,4% sull'analogo mese 2022.

# Automotive, nuovi Ecobonus

2 Giugno 2023 8:23

*Incoraggianti i dati di maggio sul mercato Automotive 2023 ma servono più Ecobonus per trainare l'elettrico verso gli obiettivi 2030: verso Tavolo MiMIT.*

**Mercato Auto in crescita** del 23,1% rispetto allo scorso anno: lo confermano le elaborazioni di Federauto su dati del Ministero dei Trasporti, che registra 702.339 immatricolazioni nei primi 5 mesi del 2023.

Certo, siamo lontani dai numeri pre-Covid e soprattutto pre-crisi energetica e inflazionistica, rispetto al quale il mercato segna ancora un calo del -22,9%. Tuttavia, rispetto al 2022 il **trend** sembra essersi **invertito**.

## Indice

1. [Mercato Auto 2023: chi sale e chi scende](#)
2. [Il nodo veicoli a basse emissioni](#)
3. [Ecobonus auto da ridefinire](#)
  1. [Le proposte Federauto](#)

## Mercato Auto 2023: chi sale e chi scende

Le **vendite** ai privati registrano un aumento delle immatricolazioni (+11,4%) occupando una quota del 54% rispetto al 13% delle società, le cui nuove immatricolazioni sono però cresciute di più (+50,6% a maggio). Il **noleggio** cresce parimenti: +35,8% nel mese per le immatricolazioni e posizionamento al 32,8%.

Ascolta il podcast di PMI.it

## Il nodo veicoli a basse emissioni

### Mercato auto in ripresa in Italia ma l'elettrico non decolla 18 Maggio 2023

Sul fronte **alimentazioni**, le auto a benzina crescono da inizio anno del 28%, con quota di mercato al 28%, le diesel salgono del 21% con una quota del 19,4%.

L'**elettrico** cresce di più (+36,7%) ma con volumi inferiori e incidenza annua del 3,8%, così come l'ibrido elettrico (crescita mensile +27,8%, rappresentatività al 34,7%).

Le auto plug-in sono le uniche che rallentano (-11,1% nel mese e +5,2% nell'anno, a quota 4,5%).

Il GPL segna +31,8% con una quota dell'8,5% nel mese e 8,9% nell'anno.

Infine, profondo rosso per il metano (-92%).

## **Ecobonus auto da ridefinire**

Come visto, i numeri sono ancora bassi per quanto riguarda l'elettrico e i veicoli a zero e bassissime emissioni. E l'**Ecobonus** per le fasce 0-20 e 21-60 g/Km di CO2 non sembra sufficiente a trainare il comparto.

Ma non è detta l'ultima parola: è in programma Federauto auspica dunque un rapido riavvio del **Tavolo Automotive** presso il MIMIT con le associazioni di filiera, per ridefinire la strategia di sostegno al settore.

## **Le proposte Federauto**

Per Federauto, la strategia verso gli obiettivi UE deve basarsi su:

- fiscalità auto aziendale allineata a quella degli altri Paesi europei;
- credito d'imposta al 20% per chi acquista auto o veicoli commerciali leggeri;
- indirizzamento residuo Ecobonus 2022 (300 milioni) per i contributi alla fascia 61-135 g/km di CO2;
- adeguamento alla normativa comunitaria sul credito al consumo finalizzato;
- tavolo permanente tra Governo e filiera dell'auto.

## Mercato Auto: +23,1% a Maggio 2023

2 Giugno 2023 - 11:00



***Prosegue anche a maggio la crescita del mercato autovetture che, secondo i dati pubblicati dal Ministero delle infrastrutture e dei trasporti, ha registrato un incremento del +23,1% rispetto allo stesso periodo del 2022.***

A maggio sono state **immatricolate in Italia 149.411 autovetture** con una crescita sullo stesso mese del 2022 del +23,1%. Nel cumulato dei primi cinque mesi del 2023 il **mercato auto** chiude in crescita del **+26,1%** con 702.339 immatricolazioni contro le 557.031 dell'anno precedente. Questi risultati sono dovuti essenzialmente al **miglioramento della capacità di fornitura** delle case automobilistiche legato all'attenuarsi delle difficoltà di approvvigionamento di componenti essenziali per la produzione.

Rispetto al 2019 il passivo delle registrazioni è comunque del -22,9%: sebbene il risultato di maggio sia un **segnale incoraggiante** il confronto avviene sempre sui volumi depressi realizzati nel primo semestre 2022.

Nel quadro che si sta delineando resta comunque **marginale la quota delle immatricolazioni di auto elettriche** e lo stanziamento di 190 milioni di euro per gli incentivi 2023 risulta utilizzato solo per il 17%.

Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, la federazione dei concessionari auto, ha commentato: "*Le vendite di veicoli a zero e bassissime emissioni, fondamentali per raggiungere gli obiettivi decisi da Bruxelles, restano sempre marginali, non riuscendo a contribuire in modo determinante alla riduzione delle emissioni e al rinnovo del parco circolante. L'ecobonus, con le risorse che vengono impiegate con il contagocce nelle fasce 0-20 e 21-60 g/Km di CO<sub>2</sub>, e azzerate*

da tempo per la fascia 61-135 g/Km di CO2, fatica ad imprimere quell'accelerazione indispensabile a convogliare le preferenze di acquisto degli italiani verso le motorizzazioni elettriche e plug-in".

Gian Primo Quagliano, presidente del Centro Studi Promotor, ha sottolineato: "La domanda di auto elettriche nel nostro Paese non si può certo definire sostenuta ma è certo che, se gli incentivi in vigore per queste auto venissero concessi a tutte le persone fisiche e giuridiche senza limitazioni di reddito per i richiedenti e di prezzo per l'auto da acquistare, il consuntivo degli incentivi alle elettriche sarebbe meno fallimentare di quello che risulta dai dati sulle immatricolazioni. Questi dati confermano infatti che la quota delle elettriche in Italia continua ad aggirarsi intorno al 4%, contro i dati a due cifre di tutti i paesi con cui abitualmente ci confrontiamo".

## CANALI DI VENDITA AUTO MAGGIO 2023: PRIVATI VS AZIENDE

Dal punto di vista dei canali di vendita, **i privati registrano un aumento delle immatricolazioni** (+11,4%) che porta il periodo gennaio-maggio ad una rappresentatività del 54%. Tendenza positiva anche per le società (+50,6% nel mese) attraverso la **forte spinta delle auto-immatricolazioni da parte delle Case auto**, che ottengono il 13% di quota a maggio e 13,4% su base annua. Il noleggio prosegue la sua ascesa, con un incremento delle immatricolazioni del +35,8% nel mese e un posizionamento al 32,8%.

## ALIMENTAZIONI AUTO MAGGIO 2023: AUMENTA ANCHE LA QUOTA DEL DIESEL

Sul lato delle alimentazioni, le **autovetture a benzina** aumentano nel mese del **+23,2%**, con una quota di mercato al 28,7%, mentre **le Diesel salgono del +24%**, con una quota del 19,4%. Nel progressivo da inizio anno le vetture a benzina aumentano del +28,1% e quelle diesel del +21%.

**Il mercato "elettrico" si rivela molto dinamico** (+36,7%) ma su volumi magri, con un'incidenza a maggio del 4,1% e del 3,8% sull'anno, così come l'ibrido elettrico che segna una crescita mensile del +27,8% e una rappresentatività al 34,7% come ad aprile 2023. Diverso l'andamento delle **auto ibride plug-in** che subiscono a maggio una **caduta del -11,1%** mentre sull'anno la crescita è pari al +5,2%.

**Buona performance del Gpl** (+31,8%) che porta il mese a chiudere con una quota dell'8,5%, ennesimo tonfo per le auto alimentate a metano (-92%).

4 Giugno 2023

## La strada delle concessionarie auto: danni da milioni di euro per gli allagamenti



In un tratto di circa due km di via Faentina si contano almeno 15 marchi. La maggior parte delle aziende era assicurata. De Stefani è presidente nazionale di Federauto: «Ora servono contributi dal governo per chi cambia un mezzo alluvionato»

Tra le attività commerciali che caratterizzano **Fornace Zarattini** ci sono le concessionarie auto. In un tratto di circa due km di via Faentina si contano una quindicina di marchi. La stima dei danni è milionaria, ma non tutte sono state colpite allo stesso modo. E buona parte erano assicurate. Abbiamo raccolto alcune testimonianze.

Una delle più colpite è stata **Destauto** che commercializza *Nissan*, *Renault* e *Dacia*: sui 17mila mq totali l'acqua è arrivata a un'altezza compresa tra 30 cm e un metro, in base ai punti. Si è salvata una decina di vetture e 205 invece dovranno essere rottamate. Se si considerano anche i danni a uffici, salone e officina il calcolo arriva a circa 4,5 milioni di euro. «È tutto coperto dall'assicurazione», spiega Adolfo De Stefani Cosentino, titolare dell'omonimo gruppo. Quella di Fornace è l'unica delle sei concessionarie in Romagna che ha riportato danni: «Pensavamo che il pericolo fosse per il salone *Mercedes* vicino al ponte dei Fiumi Uniti e invece è successo da un'altra parte. Una volta che l'acqua è defluita ed è stato possibile ripulire gli ambienti, Destauto è tornata operativa anche perché il mercato locale ora avrà bisogno di sostituire molti veicoli: «Alla ne di maggio avevamo già 34 auto di clienti da control[1]lare. Diciamo che se l'acqua si è fermata ai mozzi delle ruote si può stare tranquilli. Se è arrivata più in alto va fatta vedere e ci può essere un 50 per cento di possibilità di salvarla. A meno che non sia un'auto elettrica, in quel caso non c'è speranza».

De Stefani è presidente nazionale di Federauto, il sindacato dei concessionari: «Oggi per un'auto nuova di fascia generalista le medie dei tempi di consegna

stanno sui 90-100 giorni. Al Governo abbiamo chiesto di riconoscere un contributo per chi cambia un'auto alluvionata e compra almeno un Euro 6 che significa un usato di tre anni».

Una settantina di auto nuove è il danno subito da **Ghetti** (*Jeep, Fiat, Lancia, Alfa Romeo*). Erano parcheggiate in un'area nei pressi della sede Enel. «Per le auto siamo assicurati – spiega il titolare Gianluca Ghetti –. Siamo stati fortunati a non avere acqua nella sede e quindi abbiamo dovuto solo aspettare che si ritirasse l'acqua dalle strade per tornare operativi. Sulle auto stiamo facendo controlli una per una». Ghetti apprezza la prontezza dei vigili del fuoco: «Ci hanno chiamato prestissimo per segnalarci i rischi di incendio per le auto elettriche e le richieste di quarantena. Ora speriamo che le case sappiano distribuire forniture straordinarie per le esigenze del territorio».

Il 36enne Andrea Minguzzi, con il padre Alberto, è il titolare di **Minguzzi Auto**, concessionaria multimarca di auto usate. La notte tra il 18 e il 19 maggio non la dimenticherà mai: «Ci siamo resi conto che ci saremmo allagati e siamo stati salvati da un dirigente della vicina polisportiva che è in una posizione rialzata e ci ha aperto i cancelli per mettere là le nostre auto. Con tutti i dipendenti ne abbiamo spostate 80, per un valore di 1,6 milioni di euro, e abbiamo salvato tutto. Anche negli uffici siamo riusciti a mettere in alto computer e carte e ci siamo trovati mezzo metro di acqua. Non abbiamo un'assicurazione contro le alluvioni, sarebbe stato un danno davvero pesante per il parco mezzi in vendita». Spostare le auto non è stata l'unica accortezza messa in campo quella notte: «Ci siamo accorti che c'erano movimenti strani per le strade, gente che sembrava interessata alle auto. E allora io e mio padre abbiamo dormito nel piazzale facendo i turni di ronda».

Dallo scorso novembre a Fornace è arrivato il **gruppo Ferri**, concessionario del marchio *Ford*. Quella ravennate è l'unica delle cinque sedi romagnole che ha avuto danni. Ma non ingenti: l'acqua è entrata dal piazzale in via Fornace, ha raggiunto la parte più bassa del salone e un magazzino, una ventina di auto saranno da controllare. Stime dei danni in corso di valutazione con il perito dell'assicurazione. Il gruppo si è raccolto attorno alle famiglie di cinque dipendenti che hanno subito danni nelle proprie case e poi ha creato un team specifico per la gestione dell'emergenza con tre membri dello staff e un numero telefonico dedicato. I clienti possono chiedere informazioni sul da farsi e prenotare un controllo in officina. Il servizio carro attrezzi è offerto dalla concessionaria. In linea teorica ogni veicolo è riparabile, la questione è se conviene. L'indicazione che arriva da Ferri, in sintesi, è questa: se l'acqua è arrivata al livello della leva del cambio abbandonate le speranze

## **Federauto: mercato auto maggio +23,1%**

01/06/2023

Prosegue anche a maggio la crescita del mercato autovetture che, secondo i dati pubblicati dal Ministero delle infrastrutture e dei trasporti, ha registrato un incremento del +23,1% (149.411 unità) sul pari mese del 2022 (121.349 unità). Nel cumulato dei primi cinque mesi il mercato chiude in crescita tendenziale del +26,1%, a 702.339 immatricolazioni contro le 557.031 dell'anno precedente. Tuttavia, rispetto al 2019 il passivo delle registrazioni è del -22,9%.

«Il risultato di maggio è un segnale incoraggiante ma non dimentichiamo che il confronto avviene sempre sui volumi depressi realizzati nel primo semestre 2022», commenta Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

«Piuttosto, il tempo passa e le vendite di veicoli a zero e bassissime emissioni, fondamentali per raggiungere gli obiettivi in termini di CO2 a partire dal 2035 decisi da Bruxelles, restano sempre marginali, non riuscendo a contribuire in modo determinante alla riduzione delle emissioni e al rinnovo del parco circolante autovetture», continua De Stefani.

«L'ecobonus, con le risorse che vengono impiegate con il contagocce nelle fasce 0-20 e 21-60 g/Km di CO2 e sono azzerate da tempo per la fascia 61-135 g/Km di CO2, fatica ad imprimere quell'accelerazione indispensabile a convogliare le preferenze di acquisto degli italiani verso le motorizzazioni elettriche e plug-in. Come condiviso con il Ministero Matteo Salvini, in occasione dell'Automotive Dealer Day

2023, attendiamo il riavvio del Tavolo Automotive presso il MIMIT così da poter ridefinire la strategia di sostegno per una transizione ecologica efficace e sostenibile per i soggetti investiti dalla rivoluzione elettrica, senza perdere ulteriore terreno rispetto agli altri grandi mercati europei, in cui le immatricolazioni di auto a zero emissioni raggiungono già quote di rappresentatività a doppia cifra. Nel nostro Paese, l'impatto ambientale dell'elettrico è ancora estremamente basso», osserva De Stefani «ma con una serie di immediate azioni correttive all'ecobonus, in linea con il principio della neutralità tecnologica, e la revisione strutturale della fiscalità sugli autoveicoli, questa lenta progressione potrebbe accelerare, riducendo la pressione economica su cittadini e imprese – che operano oltretutto ancora in un contesto di elevata inflazione – abbattendo simultaneamente le emissioni di CO2 e rinnovando il vetusto parco italiano. A tal proposito, le recenti dichiarazioni del Ministro Urso fanno ben sperare per un rilancio più pragmatico del piano incentivi per la domanda automotive».

«Sul fronte infrastrutture di ricarica elettrica apprezziamo l'avvio dei bandi pubblici per la presentazione di progetti di installazione nei centri urbani e superstrade e la definizione delle modalità e funzionamento della Piattaforma unica nazionale (PUN) dei punti di ricarica, che però richiede ancora ulteriori adempimenti tecnici per essere pienamente operativa. Tuttavia, l'obiettivo fissato dal PNIEC di 6 milioni di auto circolanti al 2030 alimentate ad energia elettrica (di cui 4 milioni di BEV), con gli attuali volumi, resta una chimera: i contributi per le colonnine installate da professionisti e imprese previsti dal DM 25 agosto 2021 restano non fruibili così come quelli destinati alle utenze private e ai condomini ex DPCM 4 agosto 2022. In tale ambito il quadro regolatorio deve trovare una più rapida attuazione».

Dal punto di vista dei canali di vendita, i privati registrano un aumento delle immatricolazioni (+11,4%), al 54,2% di quota (-5,5 p.p.), che porta

il periodo gennaio-maggio ad una rappresentatività del 54% (-7 p.p.). Tendenza positiva anche per le società (+50,6% nel mese) attraverso la forte spinta delle auto-immatricolazioni da parte delle Case auto, che ottengono il 13% di quota a maggio e 13,4% su base annua. Il noleggio prosegue la sua ascesa, con un incremento delle immatricolazioni del +35,8% nel mese e un posizionamento al 32,8% (quota cumulata al 32,6% in aumento di 7,4 p.p.).

Sul lato delle alimentazioni, le autovetture a benzina aumentano nel mese del +23,2%, con quota di mercato al 28,7%, mentre le diesel salgono del +24%, con una quota del 19,4%. Nel progressivo da inizio anno le vetture a benzina aumentano del +28,1% (quota 28%) e quelle diesel del +21% (quota 19,4%). L'elettrico si mostra dinamico (+36,7%) ma su volumi magri, con un'incidenza a maggio del 4,1% e del 3,8% sull'anno, così come l'ibrido elettrico che consegue una crescita mensile del +27,8% e una rappresentatività stabile al 34,7% come nel mese precedente. Diverso l'andamento delle auto plug-in che subiscono a maggio una caduta del -11,1% mentre sull'anno la crescita è lieve e pari a +5,2% (quota 4,5%). Infine, il Gpl ha una buona performance (+31,8%) che porta il mese a chiudere con una quota dell'8,5%, in linea con quella dell'anno (8,9%), mentre si rileva l'ennesimo tonfo del metano (-92%).

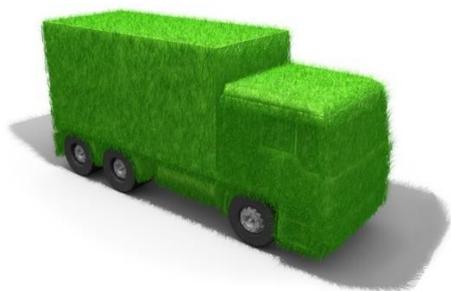
Negli ultimi tre giorni di maggio è stato immatricolato il 35,7% del totale mercato, mentre le auto-immatricolazioni di case e concessionari (incluso l'uso noleggio), secondo le elaborazioni sui dati Dataforce, hanno rappresentato l'8,4% dei volumi di vendita mensili, con un incremento del +73,4% sull'analogo mese 2022.

## AUTO ITALIA: FEDERAUTO, VENDITE ELETTRICO RESTANO SEMPRE MARGINALI

(Il Sole 24 Ore Radiocor Plus) - Milano, 01 giu - 'Il risultato di maggio e' un segnale incoraggiante ma non dimentichiamo che il confronto avviene sempre sui volumi depressi realizzati nel primo semestre 2022'. Così' Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto, commentando i dati auto di maggio 2023. 'Piuttosto, il tempo passa e le vendite di veicoli a zero e bassissime emissioni, fondamentali per raggiungere gli obiettivi in termini di CO2 a partire dal 2035 decisi da Bruxelles, restano sempre marginali, non riuscendo a contribuire in modo determinante alla riduzione delle emissioni e al rinnovo del parco circolante autoveicoli', continua De Stefani. 'L'ecobonus, con le risorse che vengono impiegate con il contagocce, fatica a imprimere quell'accelerazione indispensabile a convogliare le preferenze di acquisto degli italiani verso le motorizzazioni elettriche e plug-in', prosegue, ricordando che, 'come condiviso con il ministro Matteo Salvini, in occasione dell'Automotive Dealer Day 2023, attendiamo il riavvio del Tavolo Automotive presso il MIMIT così' da poter ridefinire la strategia di sostegno per una transizione ecologica efficace e sostenibile'. Per De Stefani in particolare, 'con una serie di immediate azioni correttive all'ecobonus, in linea con il principio della neutralità tecnologica, e la revisione strutturale della fiscalità sugli autoveicoli, questa lenta progressione potrebbe accelerare, riducendo la pressione economica su cittadini e imprese - che operano oltretutto ancora in un contesto di elevata inflazione - abbattendo simultaneamente le emissioni di CO2 e rinnovando il vetusto parco italiano. A tal proposito, le recenti dichiarazioni del ministro Urso fanno ben sperare per un rilancio più pragmatico del piano incentivi per la domanda automotive'. Infine, 'sul fronte infrastrutture di ricarica elettrica apprezziamo l'avvio dei bandi pubblici per la presentazione di progetti di installazione nei centri urbani e superstrade e la definizione delle modalità e funzionamento della Piattaforma unica nazionale (PUN) dei punti di ricarica, che però richiede ancora ulteriori adempimenti tecnici per essere pienamente operativa



# Truck



## Artusi (Federauto Trucks): no alla contrapposizione tra biocarburanti ed elettrico

Necessario "un approccio neutrale"  
7 GIUGNO 2023

Il percorso della **transizione** verso la **neutralità tecnologica** è pieno di controversie. Secondo il **vicepresidente di Federauto, con delega Trucks&Van**, Massimo Artusi, ogni progresso **verso la neutralità tecnologica in Europa**, incluso l'utilizzo dei **biocarburanti** a zero emissioni anche dopo il 2035, è accompagnato da **una massiccia controffensiva mediatica a favore dei veicoli completamente elettrici**.

Artusi ha evidenziato che questa battaglia sembra essere guidata da **un approccio ideologico** piuttosto che da elementi oggettivi che possano condurre a decisioni valide per una transizione virtuosa **verso la mobilità sostenibile**.

### I punti di vista divergenti

Artusi ha citato alcune delle posizioni presenti nel dibattito, sottolineando come alcune associazioni di consumatori pongano l'accento esclusivamente sui **minori costi di rifornimento delle auto elettriche**, magari riferendosi a prezzi di tre anni fa. Altre organizzazioni enfatizzano la crescita dei punti di ricarica, senza tuttavia chiarirne **l'accessibilità**. Allo stesso tempo, alcune organizzazioni ambientaliste bocciano senza appello i **biocarburanti**, sollevando preoccupazioni sulla parziale e congetturata non neutralità del loro ciclo di vita.

Nel frattempo, l'elettricità viene promossa come la soluzione definitiva, basandosi sull'argomento che entro il 2030/2035 tutta l'elettricità, compresa quella per il trasporto, sarà generata da **fonti rinnovabili**.

### La necessità di considerare tutte le opzioni

Artusi ha criticato la **polarizzazione radicale e dogmatica del dibattito**, affermando che non è il modo giusto per affrontare il tema cruciale della **decarbonizzazione** dei trasporti. Ha sottolineato l'importanza di **non negare il ruolo che l'alimentazione elettrica** può svolgere in determinati ambiti, ma ha anche evidenziato che sarebbe sciocco riservarle il **monopolio dell'autotrazione**, ignorando altre soluzioni che si dimostrano **meno impattanti sul clima** e sulla salute fin da subito, soprattutto nel caso dei veicoli pesanti.

Artusi ha concluso affermando che **entrambe le strade hanno ancora molto da percorrere** e che la scelta di abbracciare entrambe è una questione di buonsenso, con la speranza che nuove soluzioni sconosciute possano affiancarsi a queste, richiedendo **un approccio neutrale** e aperto nell'analizzare il loro impatto.

In una nota, il vice presidente di Federauto, con delega ai Trucks&Van, Massimo Artusi affronta il tema della contrapposizione tra bio-fuels e full electric che sta animando i dibattiti del settore

*«È impossibile non constatare come ad ogni passo in avanti fatto in Europa verso la neutralità tecnologica e quindi all'uso (anche dopo il 2035) dei **biocarburanti a zero emissioni**, corrisponda una parallela massiccia controffensiva mediatica a favore del **full electric**, improntata da un taglio ideologico più che ad oggettivi elementi utili ad una decisione valida che porti ad un percorso virtuoso».* Lo ha dichiarato il vicepresidente di **Federauto**, con delega Trucks&Van, Massimo Artusi.

*«Dopo le dichiarazioni della Commissaria europea all'Energia, la lituana Karim Simson, che si è detta pronta a riaprire la trattativa sui biocarburanti e» – ha proseguito Artusi – «dopo la presa di posizione del G7 di Sapporo che ha rilanciato il ruolo di questi nella decarbonizzazione (appaiaandoli ai già consentiti e-fuel), ma soprattutto dopo il documento del Parlamento europeo che sdogana di fatto i biocarburanti (chiamandoli, fra l'altro, "carburanti sostenibili") quanto meno nel trasporto stradale pesante, si è aperto il prevedibile fuoco di fila di dichiarazioni, analisi e inchieste promosse da movimenti e organizzazioni a sostegno del full electric, nelle quali ciascuno porta la sua visione settoriale, come un ex-voto all'altare del monoteismo elettrico».*

*«E allora vediamo che alcune associazioni di consumatori parlano (solo) dei minori costi di rifornimento di un'automobile elettrica (magari riferendosi ai prezzi di 3 anni fa), altre sbandierano record di crescita dei punti di ricarica (senza precisarne l'accessibilità) e alcune organizzazioni ambientaliste bocciano senza appello i biocarburanti puntando il dito anche contro la (parziale e congetturata) non neutralità del ciclo di vita, ma liquidando lo stesso problema per l'elettrico con l'argomento fideistico che, secondo i piani, entro il 2030/2035 tutta l'elettricità, compresa quella per il trasporto, sarà generata da fonti rinnovabili».*

*«Questa polarizzazione radicale, priva di dubbi sull'effettiva realizzabilità delle previsioni (che peraltro tutti definiscono da sempre "ambiziose" che, al di fuori delle edulcorazioni, significa "difficile che si realizzino") e altrettanto sicura dell'impraticabilità delle alternative alla trazione elettrica» – continua Artusi – «non è il modo giusto per affrontare un tema decisivo come quello della decarbonizzazione dei trasporti». «Così come sarebbe sciocco negare l'importanza che in determinati ambiti potrà avere l'alimentazione elettrica, lo è altrettanto riservare a questa il monopolio dell'autotrazione a fronte di altre soluzioni che, soprattutto nel ciclo completo di vita e da subito, si presentano meno impattanti sul clima e sulle persone e che, in particolare, si dimostrano idonee soprattutto per il settore dei veicoli più pesanti, come certificato da tutti gli studi indipendenti sul tema, a partire da quello recentissimo del Cluster Trasporti».*

*«Entrambe le strade sono ancora lunghe» – ha concluso Artusi – «percorrerle tutte e due è solo una questione di buonsenso e nella speranza che a queste se ne possano affiancare anche di nuove, oggi sconosciute, verso le quali sarà necessario essere neutrali e "aperti" nel valutarne l'impatto».*

# Federauto, non contrapporre bio-fuels e full electric

07 Giugno 2023



(ANSA) - TORINO, 07 GIU - "È impossibile non constatare come a ogni passo in avanti fatto in Europa verso la neutralità tecnologica e quindi all'uso (anche dopo il 2035) dei biocarburanti a zero emissioni, corrisponda una parallela massiccia controffensiva mediatica a favore del full electric, improntata da un taglio ideologico più che ad oggettivi elementi utili ad una decisione valida che porti ad un percorso virtuoso". Lo afferma il vicepresidente di Federauto, con delega Trucks&Van, Massimo Artusi.

"Questa polarizzazione radicale - continua Artusi - non è il modo giusto per affrontare un tema decisivo come quello della decarbonizzazione dei trasporti. Così come sarebbe sciocco negare l'importanza che in determinati ambiti potrà avere l'alimentazione elettrica, lo è altrettanto riservare a questa il monopolio dell'autotrazione a fronte di altre soluzioni che, soprattutto nel ciclo completo di vita e da subito, si presentano meno impattanti sul clima e sulle persone e che, in particolare, si dimostrano idonee soprattutto per il settore dei veicoli più pesanti, come certificato da tutti gli studi indipendenti sul tema, a partire da quello recentissimo del Cluster Trasporti. Entrambe le strade sono ancora lunghe.

Percorrerle tutte e due è solo una questione di buonsenso e nella speranza che a queste se ne possano affiancare anche di nuove, oggi sconosciute, verso le quali sarà necessario essere neutrali e aperti nel valutarne l'impatto". (ANSA).

## Federauto Trucks: «Basta contrapporre biocarburanti ed elettrico»

Secondo il vicepresidente, Massimo Artusi, sia i bio-fuels che il full electric sono strade egualmente percorribili nel processo di decarbonizzazione dei trasporti e appare perciò insensato “tifare” ideologicamente e in via preventiva per l'una o l'altra soluzione



Massimo Artusi

Il processo di decarbonizzazione dei trasporti ha molte strade e contrapporre le diverse soluzioni non è il modo giusto per affrontare un tema così decisivo e delicato. Il **vicepresidente di Federauto, con delega trucks & van, Massimo Artusi** stigmatizza così l'accesa discussione che oppone, in sede europea e non, i sostenitori dei veicoli completamente elettrici a quelli dei **biocarburanti**.



«Ad ogni passo in avanti fatto in Europa verso la neutralità tecnologica e all'uso, anche dopo il 2035, dei biocarburanti a zero emissioni – afferma Artusi – corrisponde una parallela massiccia controffensiva

mediatica a favore del full electric, dettata da un taglio ideologico più che da oggettivi elementi utili ad una decisione virtuosa».

A sostegno di questa tesi il vicepresidente richiama **l'offensiva mediatica a sostegno del full electric**, con proclamazioni, analisi e inchieste promosse da movimenti e organizzazioni, «nelle quali ciascuno porta la sua visione settoriale, come un ex-voto all'altare del monoteismo elettrico». Un'offensiva che, secondo Artusi, avrebbe fatto da contraltare alle dichiarazioni della Commissaria europea all'Energia, **Karim Simson**, che si è detta pronta a **riaprire la trattativa sui biocarburanti**; alla presa di posizione del **G7 di Sapporo**, che ha appaiato i già consentiti **e-fuels ai biocarburanti**; ma soprattutto al documento del **Parlamento europeo** che «**sdogana di fatto i biocarburanti** (chiamandoli, fra l'altro, 'carburanti sostenibili') quanto meno nel **trasporto stradale pesante**».

Artusi ha poi criticato le associazioni di consumatori che «parlano solo dei minori costi di rifornimento di un'automobile elettrica, magari riferendosi ai prezzi di 3 anni fa, o sbandierano record di crescita dei punti di ricarica senza precisarne l'accessibilità» e quelle organizzazioni ambientaliste che «bocciano senza appello i biocarburanti, puntando il dito anche contro la parziale e ipotetica non neutralità del ciclo di vita, ma liquidando lo stesso problema per l'elettrico con l'argomento fideistico che entro il 2030/2035 tutta l'elettricità, compresa quella per il trasporto, sarà generata da fonti rinnovabili».

In sostanza, afferma ancora il vicepresidente Federauto, «questa **polarizzazione radicale**, priva di dubbi sull'effettiva realizzabilità delle previsioni... e altrettanto sicura dell'impraticabilità delle alternative alla trazione elettrica» **non costituisce il giusto approccio** per affrontare un tema decisivo come quello della **decarbonizzazione dei trasporti**.

«Sarebbe sciocco negare l'importanza che in determinati ambiti potrà avere l'alimentazione elettrica – conclude Artusi – ma lo è altrettanto riservare a questa il monopolio dell'autotrazione a fronte di **altre soluzioni** che, soprattutto nel ciclo completo di vita e da subito, si presentano **meno impattanti sul clima e sulle persone** e che, in particolare, si dimostrano **idonee soprattutto per il settore dei veicoli più pesanti**, come certificato da tutti gli studi indipendenti sul tema, a partire da quello recentissimo del Cluster Trasporti. Entrambe le strade sono ancora lunghe e percorrerle tutte e due è solo una questione di buonsenso».

## Artusi: “Nessuna contrapposizione tra elettriche e biofuels”

“Entrambe le strade sono ancora lunghe, serve buonsenso”

8 Giugno, 2023



La neutralità tecnologica passa dalla diffusione dei **veicoli elettrici**, ma non solo. Si sta parlando molto anche di **biofuels**, anche se ci sono sempre delle polemiche quando si parla del tema. “Ogni volta c’è una massiccia contrapposizione mediatica a favore del full electric, improntata più ad un taglio ideologico – dice **Massimo Artusi**, vicepresidente di Federauto – Non è il modo giusto per affrontare il problema”.

### ”Sciocco pensare al monopolio elettrico”

Il riferimento è soprattutto al **settore dei trasporti**, vista la [delega Trucks&Van di Artusi](#), ma vale comunque per tutta la mobilità. “Così come sarebbe sciocco negare l’importanza che in determinati ambiti potrà avere l’alimentazione elettrica, lo è altrettanto riservare a questa il monopolio dell’autotrazione a fronte di altre soluzioni che, soprattutto nel ciclo completo di vita e da subito, si presentano meno impattanti sul clima e sulle persone e che, in particolare, si dimostrano idonee soprattutto per il settore dei veicoli più pesanti, come certificato da tutti gli studi indipendenti sul tema, a partire da quello recentissimo del Cluster Trasporti”.

### ”Serve buonsenso”

La soluzione è quella di non focalizzarsi solo su un’alimentazione, ma sulla possibilità di **avere più soluzioni**: “Entrambe le strade sono ancora lunghe, percorrerle tutte e due è solo una questione di buonsenso e nella speranza che a queste se ne possano affiancare anche di nuove, oggi sconosciute, verso le quali sarà necessario essere neutrali e “aperti” nel valutarne l’impatto”.



## Elettrico e bio-fuel, la posizione di Federauto

*Il vicepresidente con delega Trucks&Van Massimo Artusi: "Percorrere entrambe le strade è solo una questione di buonsenso"*

Publicato il 09 Giugno 2023 ore 14:50



Il futuro della mobilità vede nell'elettrico un pilastro da cui non si può non prescindere, ma deve lasciare una porta aperta anche ad altre alimentazioni cosiddette green, tra cui quella dei **biocarburanti**. Si può riassumere così il pensiero di Massimo Artusi, vicepresidente di Federauto con delega Trucks&Van, che definisce la **polarizzazione radicale** nei confronti dell'elettrico come il modo sbagliato per affrontare un tema decisivo come quello della decarbonizzazione dei trasporti.

### *Il monito di Federauto*

*"È impossibile non constatare come a ogni passo in avanti fatto in Europa verso la neutralità tecnologica, e quindi all'uso anche dopo il 2035 dei biocarburanti a zero emissioni, corrisponda una parallela massiccia controffensiva mediatica a favore del full electric, improntata da un taglio ideologico più che ad oggettivi elementi utili ad una decisione valida che porti ad un percorso virtuoso",* le sue parole riportate da Ansa.

### *Elettrico e biocarburanti*

Artusi non nasconde l'importanza evidente dell'elettrico in alcuni ambiti della mobilità, ma nemmeno quella di altre soluzioni in altri settori dei trasporti. *"Così come sarebbe sciocco negare l'importanza che in determinati ambiti potrà avere l'alimentazione elettrica, lo è altrettanto riservare a questa il monopolio dell'autotrazione a fronte di altre soluzioni che, soprattutto nel ciclo completo di vita e da subito, si presentano meno impattanti sul clima e sulle persone",* ha aggiunto.

### *Una non esclude l'altra*

Il vicepresidente di Federauto con delega Trucks&Van si è detto convinto del fatto che queste due strade, in particolare nel segmento dei mezzi pesanti, siano ancora lunghe ma entrambe praticabili. *"Percorrerle tutte e due è solo una questione di buonsenso e nella speranza che a queste se ne possano affiancare anche di nuove, oggi sconosciute, verso le quali sarà necessario essere neutrali e aperti nel valutarne l'impatto",* ha concluso Artusi.



**TRUCK** 13 Giugno 2023

## Federauto Trucks: i tachigrafi nuovo ostacolo all'aggiornamento del parco dei mezzi commerciali

«La scadenza del prossimo 21 agosto prevista dal Regolamento di Esecuzione (UE) 2021/1228 per l'obbligo di utilizzare il cosiddetto tachigrafo intelligente è oggettivamente incompatibile con i tempi necessari per l'omologazione, per il rilascio e per il montaggio dell'apparecchiatura sui veicoli commerciali, a causa dei problemi di disponibilità dei prodotti software finali e delle relative procedure omologative». Lo ha segnalato **Massimo Artusi**, vicepresidente di Federauto con delega ai Trucks&Van, in riferimento all'imminente scadenza imposta dalla Commissione UE in materia di adozione del cronotachigrafo intelligente.

«In altre parole», ha precisato Artusi, «i dealer di tutta Europa – per cause indipendenti dalla loro volontà e da quella dei costruttori – non potranno consegnare per quella data ad operatori e clienti un veicolo commerciale nuovo conforme alla normativa».

Artusi ha sottolineato che «si tratta dell'ennesimo intralcio – questa volta di natura meramente burocratica – che finisce per rallentare il processo di rinnovamento del parco veicolare dell'Unione, sul quale tutti i soggetti della filiera sono impegnati con importanti investimenti per raggiungere l'adeguamento tecnologico del parco, la sostenibilità ambientale della logistica e la sicurezza stradale».

«Eppure», ha concluso il vicepresidente di Federauto, «per superare il problema – che non viene risolto dai passaggi temporali consentiti dal Regolamento di Esecuzione (UE 2023/980) recentemente promulgato – basterebbe che fosse accordata dalla Commissione europea una proroga di qualche mese e che, dunque, con il necessario senso di responsabilità e la palese urgenza che una simile criticità richiede, fossero rapidamente chiariti interlocutori nazionali e procedure formali per avanzare tale richiesta di rinvio alle autorità comunitarie competenti».

## Nuovo cronotachigrafo, anche Artusi (Federauto Trucks) si unisce al coro: “Necessaria una proroga”

Secondo Massimo Artusi, "l'obbligo di utilizzare il cosiddetto tachigrafo intelligente è oggettivamente incompatibile con i tempi necessari per l'omologazione, per il rilascio e per il montaggio dell'apparecchiatura sui veicoli commerciali, a causa dei problemi di disponibilità dei prodotti software finali e delle relative procedure omologative".



**06/13/2023** di Redazione

Sulla questione del nuovo cronotachigrafo, o tachigrafo intelligente, si esprime anche [Massimo Artusi, numero uno di Federauto Trucks&Van](#). Al momento, la scadenza imposta dalla Commissione UE per equipaggiare i veicoli con il tachigrafo di ultima generazione è quella del 21 agosto, **come stabilito dal Regolamento di Esecuzione UE**

**2021/1228**. Per Artusi, tuttavia, "l'obbligo di utilizzare il cosiddetto tachigrafo intelligente è oggettivamente incompatibile con i tempi necessari per l'omologazione, per il rilascio e per il montaggio dell'apparecchiatura sui veicoli commerciali, a causa dei problemi di disponibilità dei prodotti software finali e delle relative procedure omologative".

Arriverà la proroga per l'adozione del nuovo cronotachigrafo?

"In altre parole", ha precisato Artusi, "i dealer di tutta Europa – per cause indipendenti dalla loro volontà e da quella dei costruttori – non potranno consegnare per quella data ad operatori e clienti un veicolo commerciale nuovo conforme alla normativa. Si tratta dell'ennesimo intralcio – questa volta di natura meramente burocratica – che finisce per rallentare il processo di rinnovamento del parco veicolare dell'Unione, sul quale tutti i soggetti della filiera sono impegnati con importanti investimenti per raggiungere l'adeguamento tecnologico del parco, la sostenibilità ambientale della logistica e la sicurezza stradale".

Basterebbe, insomma, una proroga, anche di qualche mese, che francamente però sembra difficile da immaginare, così a ridosso della data di scadenza stabilita in sede comunitaria.

## Federauto, Artusi: 'L'introduzione del cronotachigrafo intelligente ostacola l'aggiornamento del parco mezzi commerciali'

È necessaria una proroga di qualche mese da parte della Commissione Europea

di **Alessio Salome** 13 Giugno, 2023



Parlando dell'imminente scadenza imposta dalla Commissione Europea in materia di adozione del **cronotachigrafo intelligente**, **Massimo Artusi** – vicepresidente di Federauto Trucks&Van, ha rilasciato una propria dichiarazione in merito.

*“La scadenza del prossimo 21 agosto prevista dal Regolamento di Esecuzione (UE) 2021/1228 per l'obbligo di utilizzare il cosiddetto tachigrafo intelligente è oggettivamente incompatibile con i tempi necessari per l'omologazione, per il rilascio e per il montaggio dell'apparecchiatura sui veicoli commerciali, a causa dei problemi di disponibilità dei prodotti software finali e delle relative procedure omologative”*, ha detto Artusi.

### **Molti dealer europei non potranno vendere dei veicoli commerciali conformi alla normativa**

Il VP ha proseguito affermando che tutti i rivenditori europei, per cause indipendenti dalla loro volontà e da quella dei costruttori, non potranno consegnare per quella data ad operatori e clienti un veicolo commerciale nuovo conforme alla normativa.

*“Si tratta dell'ennesimo intralcio – questa volta di natura meramente burocratica – che finisce per rallentare il processo di rinnovamento del parco veicolare dell'Unione, sul quale tutti i soggetti della filiera sono impegnati con importanti investimenti per raggiungere l'adeguamento tecnologico del parco, la sostenibilità ambientale della logistica e la sicurezza stradale”*, ha sottolineato Massimo Artusi.

Per superare il problema, che non viene risolto dai passaggi temporali consentiti dal Regolamento di Esecuzione (UE 2023/980) recentemente promulgato, il vicepresidente di **Federauto Trucks&Van** afferma che basterebbe una proroga di qualche mese da parte della Commissione Europea *“con il necessario senso di responsabilità e la palese urgenza che una simile criticità richiede”*.

## Artusi sul tachigrafo 4.1: «Nuovo ostacolo all'aggiornamento del parco dei mezzi commerciali»

La data del 21 agosto in cui entrerà in vigore l'obbligo per i nuovi veicoli l'installazione del tachigrafo intelligente è «incompatibile» a causa della mancanza dei componenti necessari per allestire i nuovi mezzi. Si auspica una proroga

13 Giugno 2023



L'introduzione del **tachigrafo 4.1**, prevista per il prossimo 21 agosto – come da Regolamento di Esecuzione (UE) 2021/1228 – sta creando preoccupazioni e richieste di proroghe dettate perlopiù dai «problemi di disponibilità dei prodotti software finali e delle relative procedure omologative»

diventando così «oggettivamente incompatibile con i tempi necessari per l'omologazione, per il rilascio e per il montaggio dell'apparecchiatura sui veicoli commerciali».

A sostenerlo è **Massimo Artusi**, vicepresidente di Federauto con delega ai Trucks&Van, una voce che si aggiunge a quella di **Paolo A. Starace**, presidente della sezione Veicoli Industriali di Unrae che alla Commissione Europea ha richiesto «**una proroga dell'entrata in vigore** che consenta un passaggio ai nuovi equipaggiamenti con tempistiche coerenti con le esigenze del mercato e lo status quo».

In altre parole, precisa Artusi, «i dealer di tutta Europa – **per cause indipendenti dalla loro volontà** e da quella dei costruttori – **non potranno consegnare** per quella data ad operatori e clienti **un veicolo commerciale nuovo conforme alla normativa**».

Si tratta dell'**ennesimo intralcio** – questa volta di natura meramente burocratica – che finisce per **rallentare il processo di rinnovamento del parco veicolare** dell'Unione, sul quale tutti i soggetti della filiera sono impegnati con importanti investimenti per raggiungere l'adeguamento tecnologico del parco, la sostenibilità ambientale della logistica e la sicurezza stradale».

«Eppure, per superare il problema – che non viene risolto dai passaggi temporali consentiti dal Regolamento di Esecuzione (UE 2023/980) recentemente promulgato – basterebbe che fosse accordata dalla Commissione europea una proroga di qualche mese e che, dunque, con il necessario senso di responsabilità e la palese urgenza che una simile criticità richiede, fossero rapidamente chiariti interlocutori nazionali e procedure formali per avanzare tale richiesta di rinvio alle autorità comunitarie competenti» conclude il vicepresidente di Federauto.



## Federauto: obbligo tachigrafo intelligente dal 2023 blocca le vendite

L'obbligo del tachigrafo intelligente a partire dal 21 agosto 2023 va rivisto: la posizione di Federauto trucks e una possibile soluzione

14 Giugno 2023 - 09:00

Il prossimo 21 agosto 2023 scatta **l'obbligo di utilizzare il cosiddetto tachigrafo intelligente** come previsto dal [Regolamento di Esecuzione \(UE\) 2021/1228](#). Secondo **Federauto trucks**, Associazione italiana dei concessionari, è un obbligo che avrà l'unico effetto di limitare la vendita di **mezzi pesanti non ancora conformi alla normativa**. Ecco perché e qual è la posizione di Federauto a riguardo.

### L'OBBLIGO DEL TACHIGRAFO INTELLIGENTE IN EUROPA

L'obbligo del tachigrafo intelligente dal 2023 su tutti i nuovi mezzi pesanti immatricolati è *"oggettivamente incompatibile con i tempi necessari per l'omologazione, per il rilascio e per il montaggio dell'apparecchiatura sui veicoli commerciali, a causa dei problemi di disponibilità dei prodotti software finali e delle relative procedure omologative"*. Lo ha segnalato **Massimo Artusi, vicepresidente di Federauto con delega Trucks&Van**, in riferimento alla scadenza imposta dalla Commissione UE sull'adozione del cronotachigrafo intelligente. Il Regolamento di Esecuzione (UE) 2021/1228 stabilisce le disposizioni per l'applicazione della direttiva dell'Unione Europea relativa ai requisiti minimi di sicurezza per la circolazione stradale dei veicoli a motore e dei

loro rimorchi, nonché per la prevenzione della frode sui chilometri degli automezzi. Il regolamento stabilisce, tra le altre cose, i requisiti tecnici minimi **per la registrazione di dati relativi alla velocità, alla posizione e all'attività** dei veicoli commerciali pesanti. Inoltre, stabilisce che i dati registrati debbano essere conservati in modo sicuro e accessibile per almeno due anni.

## **SENZA CRONOTACHIGRAFO INTELLIGENTE VENDITE CAMION BLOCCATE**

Il regolamento si applica ai **veicoli commerciali pesanti di categoria N2 e N3**, ovvero i veicoli con un peso massimo superiore a 3,5 tonnellate. L'obiettivo principale del regolamento è quello di migliorare la sicurezza stradale e prevenire il mancato rispetto dei tempi di guida e riposo con i veicoli commerciali pesanti. Tuttavia *“i dealer di tutta Europa – per cause indipendenti dalla loro volontà e da quella dei costruttori – non potranno consegnare per quella data ad operatori e clienti un veicolo commerciale nuovo conforme alla normativa”*, sottolinea **Artusi**. *“Si tratta dell'ennesimo intralcio – questa volta di natura meramente burocratica – che finisce per rallentare il processo di rinnovamento del parco veicolare dell'Unione, sul quale tutti i soggetti della filiera sono impegnati con importanti investimenti per raggiungere l'adeguamento tecnologico, la sostenibilità ambientale della logistica e la sicurezza stradale”*.



## **CRONOTACHIGRAFO OBBLIGATORIO IN RITARDO: LA SOLUZIONE PROPOSTA DA FEDERAUTO**

Secondo il vicepresidente di Federauto la soluzione c'è: *“per superare il problema – che non viene risolto dai passaggi temporali consentiti dal Regolamento di Esecuzione (UE 2023/980) recentemente promulgato – basterebbe che fosse accordata **dalla Commissione europea una proroga di qualche mese** e che, dunque, con il necessario senso di responsabilità e la palese urgenza che una simile criticità richiede, fossero rapidamente **chiariti interlocutori nazionali e procedure formali** per avanzare tale richiesta di rinvio alle autorità comunitarie competenti”*.

## Stop alla vendita di questi veicoli: la nuova legge blocca tutto, l'annuncio di Federauto

15/06/2023

**La situazione stabilita dalla legge ha fatto reagire Federauto che ha voluto lanciare un monito non di poco conto. Lo stop alle vendite è imminente**

Non sempre le aspettative di alcuni governi riescono a combaciare con la vita reale. Proprio come nel caso relativo alla decisione presa da parte dell'**Unione Europea** che, però, va a scontrarsi con non pochi problemi di tipo organizzativo e gestionale. L'idea alla base di partenza poteva anche essere buona, ma di difficile fattura.



Bloccare la vendita di alcuni veicoli (Pixabay.com) – MondoFuoristrada.it

**Federauto** ha voluto dire la sua in merito a questa situazione. Lo stop della vendita di alcune auto, secondo l'associazione, deve essere revocato. Dalle parole rilasciate da parte del **vicepresidente, Massimo Artusi**, non ci sono i tempi adatti per una scelta così drastica. Stiamo parlando del Regolamento di Esecuzione voluto da parte dell'UE, inerente all'integrazione del **tachigrafo** all'interno dei mezzi.

Questo strumento viene utilizzato per poter stabilire le disposizioni relative all'applicazione della direttiva riguardante i requisiti di sicurezza per la circolazione di tipo stradale, da parte dei veicoli a motore e dei rimorchi. In tale contesto, si vanno anche controllare le frodi sui chilometri dei mezzi. Questo regolamento va a stabilire anche i requisiti tecnici minimi derivanti dalla registrazione dei dati concernenti la velocità del veicolo, la sua posizione e l'attività svolta. Queste informazioni debbono essere controllate sui **mezzi di trasporto commerciali pesanti (di categoria N2 e N3)**.

## Senza il tachigrafo le vendite vengono bloccate

Fino al 23 agosto 2023 sarà possibile montare la suddetta tecnologia, all'interno dei veicoli, prima che essi siano commercializzati. Dopo tale data, secondo la normativa, non sarà più possibile la loro vendita senza il tachigrafo montato. Secondo Massimo Artusi non ci sono i presupposti per poter effettuare una direttiva del genere: ***“L'obbligo è incompatibile con i tempi utili all'omologazione”***.



Senza tachimetro i camion non possono essere venduti (Pixabay.com) – MondoFuoristrada.it Inoltre, ha anche aggiunto che ***“manca la disponibilità degli articoli software adatti a tale esigenza”***. Ancora una volta, quindi, secondo il vicepresidente di Federauto c'è un ***“intralcio burocratico che va a rallentare il rinnovamento relativo al settore veicolare dell'Unione”***.

Secondo l'associazione, urge la necessità di una **proroga di qualche mese** per poter attuare il regolamento. In più, da quanto lasciano comprendere le parole di Artusi, vanno chiariti gli interlocutori nazionali e tutte le procedure formali per poter avanzare la suddetta richiesta. Il cronotachigrafo può essere lo strumento adatto al controllo delle troppe ore di guida da parte dei trasportatori, ma **la relazione tra le associazioni del settore e le istituzioni sono fondamentali per la buona riuscita dell'iniziativa**.



## Il tachigrafo è intelligente, ma il calendario che lo rende obbligatorio decisamente molto meno

lunedì, 19 giugno 2023



La scadenza per l'obbligo di utilizzare il cosiddetto tachigrafo intelligente prevista per il prossimo 21 agosto è oggettivamente incompatibile con i tempi necessari per l'omologazione, per il rilascio e per il montaggio dell'apparecchiatura sui veicoli commerciali, a causa dei problemi di disponibilità dei prodotti software finali e delle relative procedure omologative. A segnalarlo è Massimo Artusi, vicepresidente di Federauto con delega ai Trucks&Van, che in riferimento all'imminente scadenza imposta dalla Commissione dell'Unione europea in materia di adozione del nuovo strumento di controllo da installare nelle cabine dei mezzi pesanti lancia l'allarme spiegando che "i dealer di tutta Europa, per cause indipendenti dalla loro volontà e da quella dei costruttori, non potranno consegnare per quella data a operatori e clienti un veicolo commerciale nuovo conforme alla normativa". In una nota Massimo Artusi ha sottolineato che "si tratta dell'ennesimo intralcio - questa volta di natura meramente burocratica - che finisce per rallentare il processo di rinnovamento del parco veicolare dell'Unione, sul quale tutti i soggetti della filiera sono impegnati con importanti investimenti per raggiungere l'adeguamento tecnologico del parco, la sostenibilità ambientale della logistica e la sicurezza stradale. Eppure", ha concluso il vicepresidente di Federauto, "per superare il problema basterebbe che fosse accordata dalla Commissione europea una proroga di qualche mese e che, dunque, con il necessario senso di responsabilità e la palese urgenza che una simile criticità richiede, fossero rapidamente chiariti interlocutori nazionali e procedure formali per avanzare tale richiesta di rinvio alle autorità comunitarie competenti".