



FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

RASSEGNA STAMPA

Giugno 2025



FEDERAUTO
Federazione Italiana Concessionari Auto

Sommario Rassegna Stampa

Cartaceo.....	2
Web	38
 Radio/TV/Eventi.....	 79



FEDERATO
Federazione Italiana Concessionari Auto

AUTO **Cartaceo**

Italia, mercato auto fermo a maggio: -0,16%

Immatricolazioni

Stellantis perde quasi l'8%, Volkswagen il 3,3%, Renault invece cresce del 20%

Filomena Greco

TORINO

Immatricolazioni in stallo sul mercato italiano dell'auto, che chiude il mese di maggio a -0,16% e volumi in calo da inizio anno dello 0,54% sul 2024. Stellantis perde quasi l'8%, Volkswagen il 3,3%, il Gruppo Renault invece cresce del 20% grazie a Dacia mentre tiene i volumi Toyota. Tesla registra un altro mese con un segno meno pesante (-20%) mentre galoppiano i cinesi di MG e Byd. La prima ha archiviato da gennaio una quota di mercato prossima al 4%, crescendo del 45% e superando il Gruppo Daimler, la seconda è passata in un anno da 53 a circa 2mila immatricolazioni con una

quota di mercato all'1%.

Secondo i concessionari interpellati dal Centro Studi Promotor di Gian Primo Quagliano, il mercato resterà in stagnazione, «quantomeno nel breve periodo dato che l'acquisizione degli ordini nel mese scorso è stata bassa per il 97% degli interpellati, mentre il livello delle giacenze di auto nuove presso le concessionarie è stato alto per il 45% degli interpellati». Il rischio, dicono gli operatori, è che rallenti ancora per l'effetto annuncio sugli incentivi. «In questo contesto, l'annuncio dei nuovi incentivi per i veicoli a zero emissioni previsti dal Mase rappresenta un elemento positivo e inaspettato per il mercato, che potrebbe conferire una nuova spinta alla domanda di vetture Bev, sebbene con il vincolo della rottamazione e delle fasce Isee» commenta Roberto Vavassori presidente dell'Anfia. La misura prevede uno stanziamento di quasi 600 milioni come rimodulazione di risorse del Pnrr destinate allo sviluppo delle infrastrutture di ricarica elettrica. «È importante che il decreto attuativo del Mase venga pubblicato in tempi brevi. Inoltre, è fon-

damentale che la misura chiarisca il perimetro dei beneficiari» aggiunge Vavassori. Per Unrae, la priorità resta «l'introduzione di un sistema premiale legato alle emissioni, intervenendo su detraibilità Iva, deducibilità dei costi e periodo di ammortamento, considerata la scadenza della Delega fiscale fra meno di tre mesi» sottolinea il presidente Michele Crisci. Federauto, che riunisce i dealer, parla di un mercato poco frizzante, «in cui gli acquisti da parte delle famiglie sono tendenzialmente al ribasso, con un significativo sostegno alle immatricolazioni da parte del noleggio ed un non trascurabile contributo dei concessionari con i kmo» dice il presidente Massimo Artusi. Quanto alle alimentazioni, le vetture elettriche (Bev) crescono nel mese del 40,8%, ma con quote di mercato ancora deboli (5,1%), vanno bene anche ibride plug-in (+52,3%) e mild e full hybrid (+12,1%). «Dal mercato - sottolinea Motus-E - arrivano segnali positivi che possono essere valorizzati con una rapida attivazione dei nuovi incentivi Pnrr per le fasce più deboli».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Le vetture elettriche (Bev) crescono nel mese del 40,8%, ma con quote di mercato ancora deboli (5,1%)



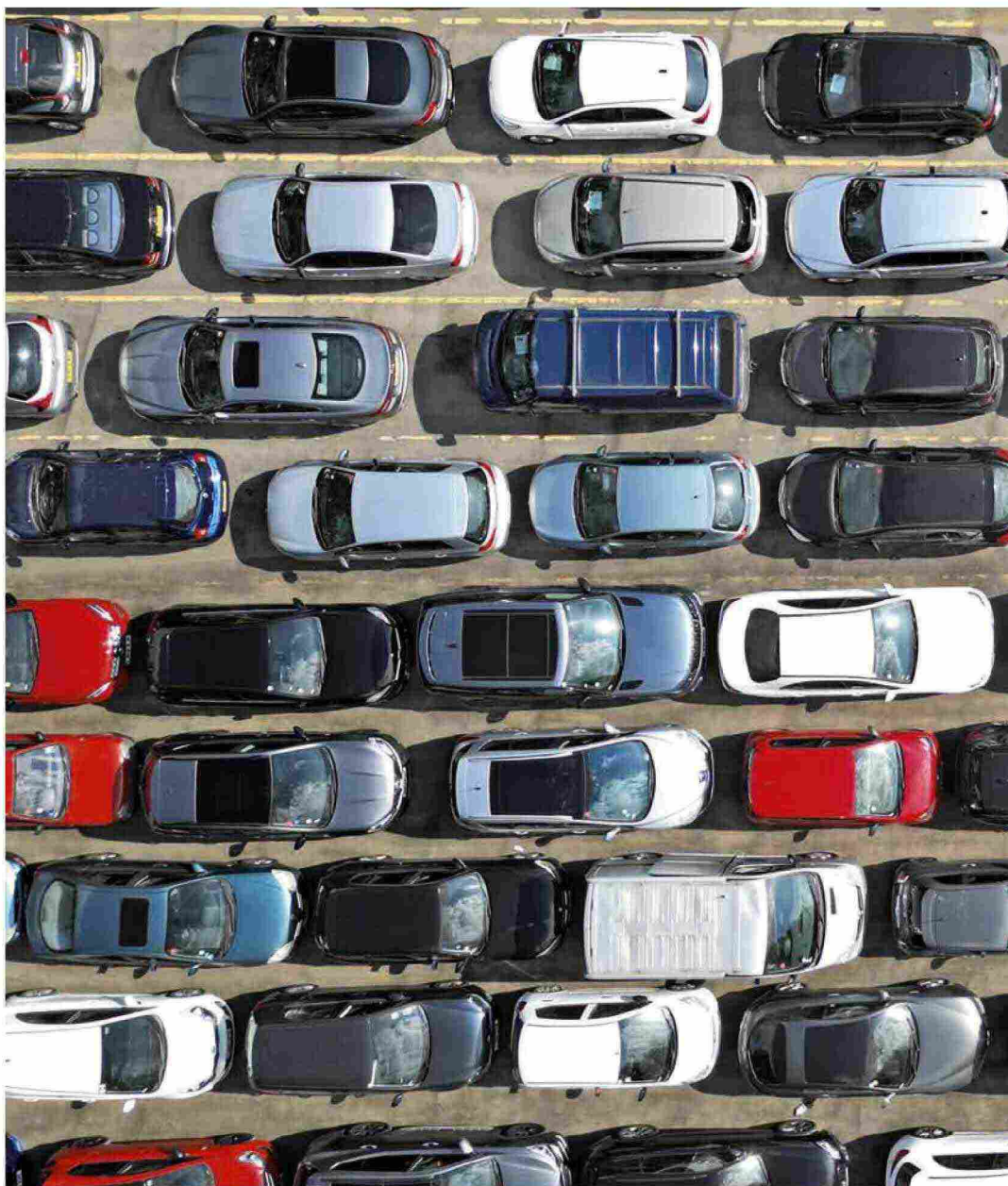
Gli italiani preferiscono acquistare vetture usate. Nel 2024 ne hanno comprate ben 3,1 milioni. Le ragioni? Prezzi più bassi e la possibilità di optare ancora per propulsori tradizionali, a benzina e diesel.

di Guido Fontanelli

Quante auto acquistano realmente gli italiani? La risposta non è così scontata come sembrerebbe dai soli dati sulle immatricolazioni.

Se ad aprile, per esempio, sono state vendute in Italia 139.084 vetture nuove, il vero volume delle compravendite è ben più ampio. Gli automobilisti si rivolgono sempre più spesso al mercato dell'usato, che nell'ultimo mese disponibile (aprile) ha registrato ben 265.801 auto di seconda mano acquistate. Ciò significa che, per ogni 100 auto nuove, ne sono state vendute 184 usate. Questa tendenza si conferma su base annua: nel 2024, a fronte di 1,6 milioni di nuove immatricolazioni (ancora lontane dai quasi 2 milioni pre-Covid), sono state acquistate 3,1 milioni di auto di seconda mano, con un bal-

Auto, meglio di

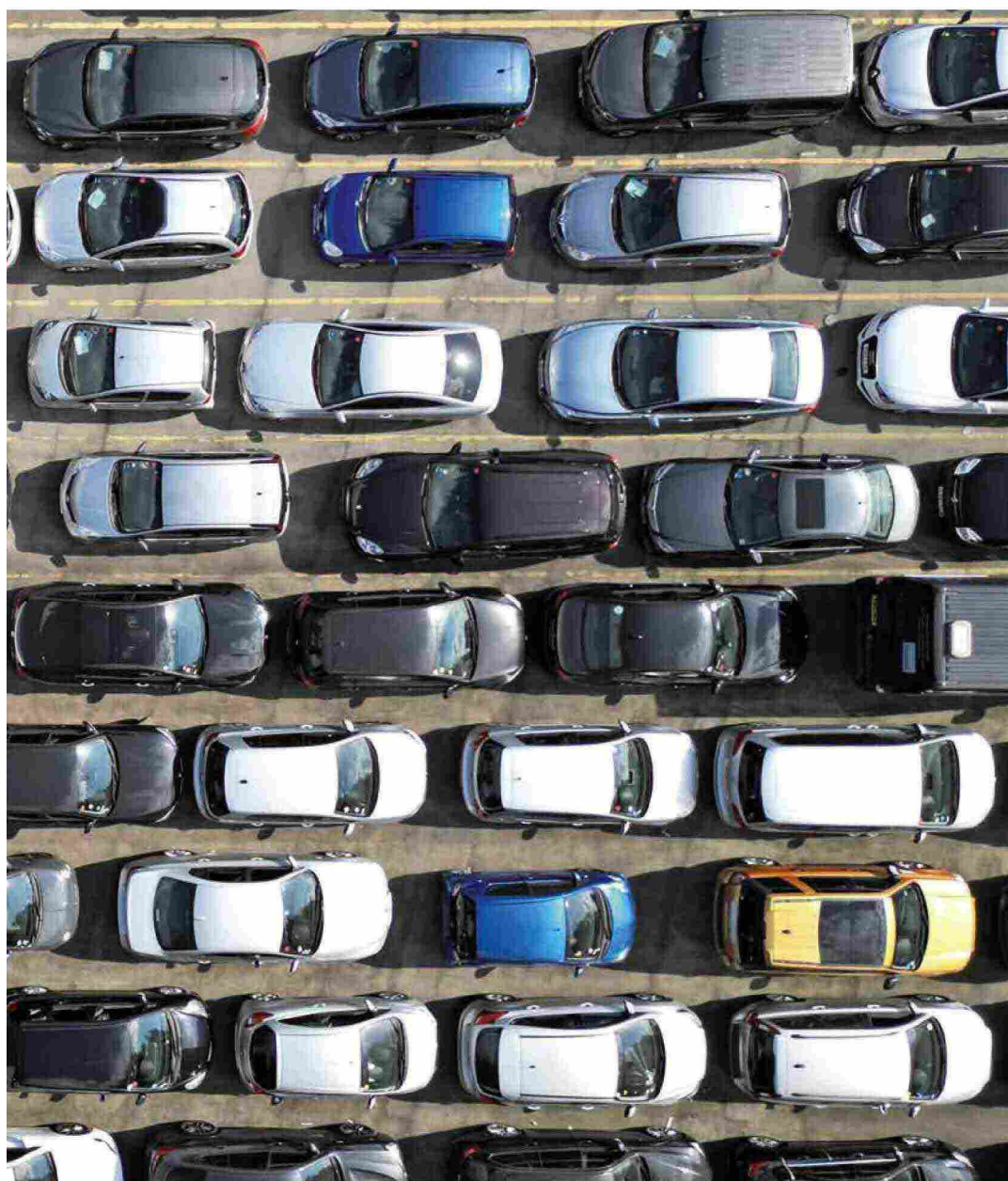


In Italia, lo scorso anno sono state immatricolate 1,6 milioni di nuove auto, ma ne sono state acquistate

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

PARADOSSI DELLA MOBILITÀ

secondamano



3,1 milioni al mercato dell'usato.

zo dell'8,5 per cento rispetto al 2023. Il rapporto è ormai di quasi due auto usate per ogni auto nuova, una proporzione che si è rafforzata costantemente: nel 2014 i passaggi di proprietà di vetture di seconda mano erano 2,5 milioni, superando i 3 milioni dal 2018. Secondo i dati Aci, le auto usate più vendute in Italia sono prevalentemente modelli italiani e city car molto popolari come Fiat Panda, Fiat 500 e Fiat Grande Punto. Non si tratta di veicoli recenti: un'analisi di Carfax, piattaforma che fornisce informazioni sulla storia dei veicoli, rivela che le auto di seconda mano più ricercate nel 2024 avevano, in media, 9 anni di vita e circa 105 mila chilometri percorsi. Per quanto riguarda l'alimentazione, le preferenze mostrano una chiara predilezione per i motori a combustione interna: il 50 per cento degli acquirenti opta ancora per il diesel, seguito dal benzina (33 per cento). Ibridi ed elettrici, seppur in crescita, rappresentano rispettivamente solo il 6 per cento e il 2 per cento del mercato dell'usato. Le altre tipologie (Gpl e metano) costituiscono il restante 9 per cento. Plinio Vanini, presidente di Autotorino, il principale concessionario italiano, commenta: «È la prova che i clienti cercano motori a combustione interna», esprimendo una critica alla politica europea a favore dell'elettrificazione. Il massiccio acquisto di auto usate ha una conseguenza diretta e preoccupante: il parco circolante continua a invecchiare.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

PARADOSSI DELLA MOBILITÀ

Nel 2024, l'età media delle autovetture si attestava intorno ai 13 anni (due mesi in più rispetto al 2023).

Le auto Euro 0-3, con almeno 19 anni, rappresentano circa il 24 per cento del totale. Questo invecchiamento ha ripercussioni negative sulla sicurezza degli automobilisti e sull'inquinamento, che diminuisce a un ritmo troppo lento rispetto a una maggiore diffusione di vetture di ultima generazione. «La nostra associazione Federauto» sottolinea Vanini «da tempo chiede che si modifichi la tassazione sulle auto aziendali in modo che sul mercato dell'usato arrivino più vetture moderne». Ma qual è la ragione di questa preferenza per l'usato? La risposta è legata al potere d'acquisto della classe media, sempre più ridotto, e al costo crescente delle automobili. Tra il 2019 e il 2024, il prezzo medio di quelle nuove è balzato da 21 a 30 mila euro, un incremento del 43 per cento in soli cinque anni. Un aumento ben superiore all'inflazione generale, che nello stesso periodo ha registrato una variazione del 16,2 per cento. Un'analisi di AutoScout24 evidenzia come il prezzo medio delle dieci auto nuove più vendute sia addirittura raddoppiato negli ultimi 20 anni, passando da 10.590 euro nel 2003 a 21.040 euro nel 2023. Nel frattempo, i redditi familiari netti sono aumentati solo del 21,9 per cento. La sproporzione è lampante: con il reddito medio Irpef italiano di 23.650 euro

(2023), un'auto economica oggi costa circa otto stipendi netti, contro le 4,7 mensilità necessarie nel 2003. Trovare modelli accessibili sui listini dei costruttori è sempre più difficile: nel 2019 erano disponibili 58 auto nuove sotto i 15 mila euro, mentre nel 2024 si contano sulle dita di una mano.

Diversi fattori contribuiscono a far crescere i prezzi delle vetture: i costruttori devono sviluppare motori sempre più efficienti, elettrificati e costosi per rispettare i limiti alle emissioni inquinanti e di CO₂; l'aumento e l'obbligatorietà di numerosi dispositivi di sicurezza incidono sui costi; grandi schermi e sistemi di infotainment più ricchi di funzioni aumentano



il valore percepito ma anche il prezzo; la crisi dei semiconduttori e delle catene di fornitura, causate da Covid e guerra in Ucraina, ha spinto le case a proporre versioni più ricche, aumentando i margini di profitto a scapito dei volumi di vendita. Come ha dichiarato Pier Luigi Del Viscovo del Centro studi Fleet&Mobility, «con questo posizionamento

voluta dall'industria è una fantasia pensare che possano tornare i volumi pre-Covid: in economia, quando i prezzi salgono i volumi scendono».

Per Vanini di Autotorino, l'Europa starebbe addirittura distruggendo l'industria continentale dell'auto, aprendo la strada ai prodotti cinesi: «Del resto i cittadini hanno diritto alla mobilità e se mettiamo lacci e laccioli alle fabbriche europee, i consumatori dovranno rivolgersi ad altri produttori». Non solo comprare un'auto nuova è sempre più impegnativo, ma anche mantenerla. Secondo l'Acı, la spesa degli italiani per manutenzione e riparazione ha superato i 29 miliardi di euro nel 2024, una cifra alimentata anche dall'obbligo dei tagliandi per mantenere la garanzia.



Sopra, Pier Luigi Del Viscovo del Centro studi Fleet&Mobility. Qui, un concessionario della rete Autotorino, la più grande d'Italia.

Getty Images (2), Imagoeconomica (2)

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



I concessionari crescono grazie ai servizi post-vendita

L'usato rappresenta un'ancora di salvezza per la rete dei concessionari, alle prese con l'asfittica domanda di auto nuove e con la pressione delle case produttrici sulle vetture elettriche. Più o meno il 40 per cento degli acquisti di auto usate viene effettuato nei saloni e garantisce buoni margini ai venditori, visto che il prezzo delle vetture di seconda mano è in aumento. Inoltre l'usato sta creando nuove opportunità di reddito grazie a servizi di assistenza post-vendita specifici. Le vetture di seconda mano necessitano di più manutenzione del nuovo, generando un business complementare. Questo fenomeno compensa le difficoltà della rete di vendita, sempre più asciutta: in una ventina di anni il numero dei concessionari si è più che dimezzato e le aziende più piccole faticano. Al contrario le società più grandi, grazie alle economie di scala, sono in salute. I primi 50 dealer italiani nel 2024 hanno registrato un fatturato medio di oltre 340 milioni di euro, con previsioni di crescita che potrebbero portare la loro quota di mercato complessiva al 33 per cento entro quest'anno. C'è però il problema dell'elettrico: per evitare le multe le case devono immatricolare più vetture a emissioni zero che possono e così obbligano i concessionari ad acquistarle: più del 50 per cento delle auto a spina sarebbero immatricolate dai dealer «obtorto collo», con ingenti oneri finanziari per stock invenduto. (g.f.)

Cresce in modo impressionante l'acquisto di ricambi usati o rigenerati: una ricerca Ipsos per eBay rivela che il 44 per cento degli automobilisti ne ha già acquistato uno, e il 37 per cento lo ha fatto più spesso rispetto all'anno precedente. A causa degli alti costi di manutenzione, sette automobilisti su dieci, secondo la ricerca, hanno dovuto tagliare altre spese. Le rilevazioni dell'Osservatorio Internazionale Findomestic confermano che per il 79 per cento degli italiani possedere un'auto richiede importanti sacrifici economici, una percentuale superiore alla media europea (72 per cento). Ancora più preoccupante è il dato che indica come la metà degli italiani tema di non poter acquistare e mantenere un'auto in futuro. Questo fenomeno sta creando una

vera e propria esclusione generazionale dal mercato dell'auto. I giovani tra i 18 e i 29 anni hanno registrato un calo del 3,1 per cento nelle immatricolazioni nel 2024, evidenziando crescenti difficoltà nell'accesso alla mobilità individuale.

Di fronte a questo scenario, i concessionari si stanno adeguando. Autotorino, per esempio, ha creato Bebeep, un marchio specifico per l'usato che offre ai clienti vetture controllate, garantite e con un servizio esclusivo «soddisfatti o rimborsati»: se dopo 15 giorni o 1.500 chilometri la vettura non soddisfa il cliente, questi può restituirla senza alcun obbligo.

Il mercato dell'auto in Italia si trova di fronte a un paradosso evidente: mentre la domanda di mobilità resta alta, la possibilità di accedere a veicoli nuovi e moderni è sempre più preclusa a fasce crescenti della popolazione a causa dell'aumento vertiginoso dei prezzi e dei costi di gestione. Questa tendenza solleva interrogativi cruciali sul futuro della mobilità individuale nel nostro Paese. Sarà necessario un ripensamento complessivo delle politiche fiscali e industriali per garantire che il diritto alla mobilità non diventi un lusso inaccessibile per la maggior parte degli italiani? La risposta a queste domande definirà il panorama automobilistico dei prossimi anni. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

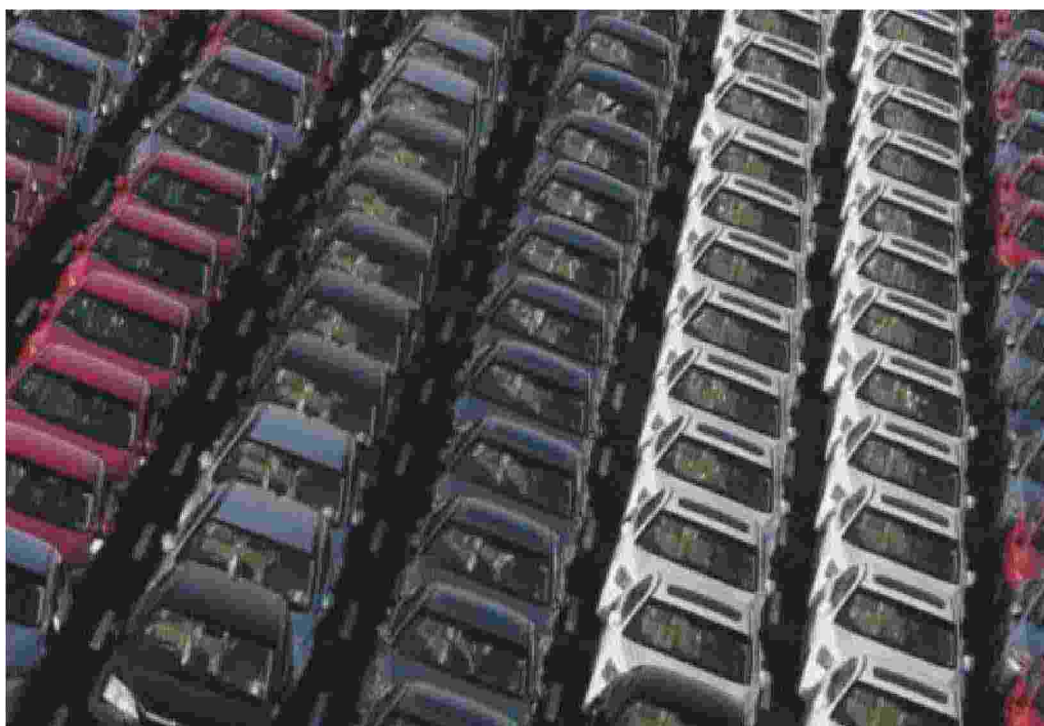
25 giugno 2025 | Panorama 33

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

La sollecitazione - Il leader della Federazione dei concessionari Artusi rilancia

«Auto: servono interventi strutturali, non solo annunci»

»» «Il sostanziale pareggio con maggio dello scorso anno esprime la fotografia di un mercato poco frizzante, in cui gli acquisti da parte delle famiglie sono tendenzialmente al ribasso, con un significativo sostegno alle immatricolazioni da parte del noleggio e un non trascurabile contributo delle reti concessionarie con i propri km 0». Lo evidenzia Massimo Artusi, presidente di Federauto, Federazione dei concessionari auto. «Il rapporto quotidiano con il mercato - aggiunge - ci rende partecipi dello stato di disagio del cliente che, oltre a essere condizionato dalla propria capacità di spesa, certamente è condizionato dal clima di incertezza generale e specifica per il settore. Lungi da una chiara definizione del tema dazi, resta la spada di Damocle del Piano di azione per l'automotive, inflessibilmente indirizzato alla conversione verso l'elettrico. Questa situazione non facilita le scelte del cliente. In questo contesto non crediamo funzionale la misura proposta nell'ambito della revisione del Pnrr, consistente in un programma di rottamazione delle auto che prevede la cessione di un veicolo termico e la sua sostituzione con un veicolo elettrico di nuova acquisizione. Abbiamo già visto che la politica degli incentivi non



Nei primi cinque mesi del 2025 il mercato dell'auto è in sostanziale tenuta su base annua

A maggio 139.390 immatricolazioni (-0,16% su base annua); da gennaio 722.452 (-0,54%)

sempre premia e comunque genera volumi aggiuntivi non rilevanti specie se circoscritti a una sola tecnologia come imposto dalle regole europee. Restiamo dell'idea che il nostro mercato abbia bisogno di interventi strutturali, con risorse destinate alla revisione del regime fiscale delle auto aziendali, che potrebbe offrire un nuovo spazio di mercato utile anche

al processo di rinnovo del parco, grazie al più veloce tasso di ricambio».

Le immatricolazioni

A maggio - dati ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti -, sono state immatricolate in Italia 139.390 auto (-0,16% tendenziale). Nei primi cinque mesi dell'anno si arriva a 722.452 vetture (-0,54 per cento):

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



Vanini (Autotorino): sull'elettrico decide il cliente

di Angela Zoppo

«**F**ermarsi e sedersi sui risultati raggiunti? Mai. L'impresa è come la selvaggina, se non corre viene abbattuta». Plinio Vanini, classe 1963, riassume così con MF-Milano Finanza la sua filosofia aziendale, la stessa che ha portato Autotorino a diventare il più grande concessionario automobilistico italiano, con un fatturato di 2,68 miliardi di euro, più di 3 mila collaboratori, 70 sedi tra Lombardia, Emilia-Romagna, Piemonte, Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Lazio, e una a Varsavia, in Polonia.

Applicata anche al nuovo piano industriale, la filosofia del presidente Vanini libera risorse per 70 milioni di euro nei prossimi tre anni: circa 50 milioni per gli interventi sulle sedi, ristrutturazioni e ampliamenti, gli altri 20 milioni per la parte tecnologica e la digitalizzazione delle piattaforme virtuali, come Autotorino Evolution Advisor, lo strumento digitale pensato per aiutare i clienti a orientarsi nella transizione della mobilità, dal punto di vista tecnico e pratico, fino alla scelta. «Dobbiamo presidiare entrambe le anime del nostro modo di fare impresa: quello più tradizionale, il contatto fisico con i clienti, e il mondo virtuale. L'uno senza l'altro non può più esistere». Gli investimenti, nel frattempo, sono stati rivisti al rialzo. «Proprio nei prossimi giorni», anticipa Vanini, «il cda delibererà un investimento di circa 26 milioni di euro per coprire l'acquisto dell'immobile che Autotorino ha comprato da Risanamento a Milano».

Ostinatamente lontano dalla tentazione di quotarsi, Autotorino preferisce reinvestire piuttosto che aumentare la distribuzione degli utili. «Non rincorriamo la crescita fine a sé stessa, ma vogliamo restare vitali, capaci di generare valore nel tempo», precisa Vanini. «Il gruppo ha appena compiuto

60 anni, e per i primi 50 non abbiamo distribuito utili. Negli ultimi dieci sì, ma siamo sempre rimasti sotto il 30%. I soldi che abbiamo guadagnato sono sempre rimasti in azienda ed è questo il motivo per il quale siamo cresciuti».

In parallelo, continua a crescere anche la gamma dei marchi offerti alla clientela. A oggi sono nove le partnership consolidate con i gruppi automotive. Tra le new entry c'è Xpeng, gruppo cinese che punta su veicoli elettrici basati sull'intelligenza artificiale. Dopo i 15 Paesi europei dov'è già presente, fa ora il suo ingresso nel mercato italia-

no. «Abbiamo scelto Xpeng dopo un lungo scouting perché lo riteniamo un marchio evoluto, innovativo, capace di stimolare l'offerta», spiega Vanini. «L'ingresso del brand cinese nel portafoglio del gruppo non è una scelta dettata dalle mode del momento, ma un'alleanza industriale. Xpeng ha una visione d'insieme sul prodotto, sul software, sulla guida assistita. Oggi l'innovazione si fa così: non bastano più solo i cavalli motore», commenta il presidente. L'altro è Kgm, marchio coreano specializzato nel settore Suv, al debutto in 26 delle circa 70 sedi di Autotorino, con una gamma di propulsori benzina, diesel, elettrici e, a breve, full-hybrid e Gpl. Kgm è tra i 27 nuovi marchi automobilistici che, secondo un recente studio Quintegia, sono arrivati o arriveranno in Italia entro il 2027. Al momento, quelli già presenti registrano una quota del 6% sul mercato italiano e continuano a raccogliere favore crescente tra gli acquirenti (la quota nel 2024 era pari al

3,7% dallo 0,4% del 2021). Sempre secondo la ricerca, il 44% degli automobilisti è pronto a includere i marchi emergenti nelle proprie valutazioni d'acquisto di un'auto nuova.

Coerente con la sua strategia, Autotorino sceglie perciò la neutralità tecnologica nella battaglia elettrico-endotermico in corso a Bruxelles. «Non è l'elettrico a dover essere imposto, è il cliente a decidere. Questo è anche il punto che ha sempre tenuto Federauto, di cui siamo associati, fin da tempi non sospetti. Poi ovviamente come azienda commerciale dobbiamo essere pronti con

tutte le soluzioni, senza preconcetti», sottolinea Vanini. «La tecnologia è interessante, continuerà a migliorare, ma il cliente finale non va educato, va rispettato. Il rischio, altrimenti, è alimentare uno scollamento tra offerta e domanda».

Sulle indicazioni arrivate dalla Commissione Europea, però, il giudizio è netto. «La scelta di andare in via esclusiva su un solo tipo di tecnologia allo stato dell'arte si

è dimostrata molto pericolosa e suicida, nel senso che un conto è fare ragionamenti che possono anche essere sani sulla carta, ma poi la pianificazione deve confrontarsi con la realtà», commenta Vanini. «La risposta l'ha data il mercato. In Italia nel 2024 c'era un 4% di clienti che acquistavano elettrico, in questi mesi siamo andati un pochino oltre il 5%. Farei attenzione perciò a parlare con enfasi di boom dell'elettrico. Una crescita del 30% può sembrare eclatante, ma è poca cosa se si parte da numeri così bassi: il doppio di uno è due». (riproduzione riservata)



Plinio Vanini



«Il futuro dell'auto con il Green Deal»

L'intervista

Massimo Artusi, presidente di FederAuto: «Strategico sarà il ritorno ad una fiscalità che agevoli le vendite»

di **Christian Spagnoletti**

Insieme a Massimo Artusi, presidente di FederAuto, abbiamo cercato di capire quale potrebbe essere il futuro delle concessionarie delle auto, con un approfondimento legato agli scenari per il Mezzogiorno e a quello che è cambiato dopo il Covid.

Quale sarà il futuro per il mercato dell'auto e per quello delle concessionarie?

«Il mercato dell'auto in Italia - ma direi in tutta Europa - attraversa una fase particolarmente delicata, legata soprattutto alle scelte che l'Unione europea adotterà sui tempi e gli standard del Green Deal e la capacità della nostra economia di rispondere positivamente ai contraccolpi del terremoto economico che sta investendo le economie mondiali. Se l'Europa sceglierà, alla fine del dibattito che la sta attraversando, una strategia non ideologizzata, ma pragmatica, correggendo la strada verso una necessaria decarbonizzazione e aprendo a un mix di vettori carbon neutral (non solo elettrico, ma anche bio) e se l'Italia riuscirà a tenere i valori di crescita economica a livelli accettabili, allora il nostro mercato auto potrà ottenere buoni risultati. L'alternativa è talmente pesante che preferisco non prenderla in considerazione. Quanto alle concessionarie del Mezzogiorno ho sempre detto che non ci sono sostanziali differenze con il resto del paese: Anche al Sud prosegue il trend di crescita delle concentrazioni con il conseguente aumento di dimensione delle imprese. È un fatto positivo ed è un segno di vitalità dell'intero settore dei concessionari la constatazione che la loro presenza sull'intero territorio nazionale sia omogenea, a differenza di altri settori dove il divario è rilevante. Decisivo sarà, per il mercato domestico, il ritorno di una fiscalità che favorisca, invece di pena-

lizzare, il cambio e l'uso di nuove autovetture con enormi effetti su ambiente e sicurezza».

I concessionari cambieranno «pelle» nei prossimi anni?

«I concessionari devono cambiare pelle. Il mondo cambia, l'automobile cambia, il mercato cambia, sarebbe sciocco se i concessionari si arroccassero su un modello unico, statico, antiquato e ripetitivo. Certo, il mondo della globalizzazione e della conflittualità diventa sempre più complesso, la burocrazia sempre più invadente, le tecnologie sempre più protagonista e tutto questo arriva al cliente attraverso processi di vendita che diventano sempre più sofisticati e mirati. Ma in ogni caso - non dimentichiamolo - il concessionario è il primo interlocutore del consumatore che vuole dotarsi di un autoveicolo e, dunque, l'unico modo che il concessionario ha per ribadire la sua mission di soddisfare il cliente, è quella di misurarsi con il nuovo mondo, politico, normativo, tecnologico. Anche se questo costa fatica, impegno, rinunce: è la legge dell'evoluzione delle specie applicata alla specie concessionario».

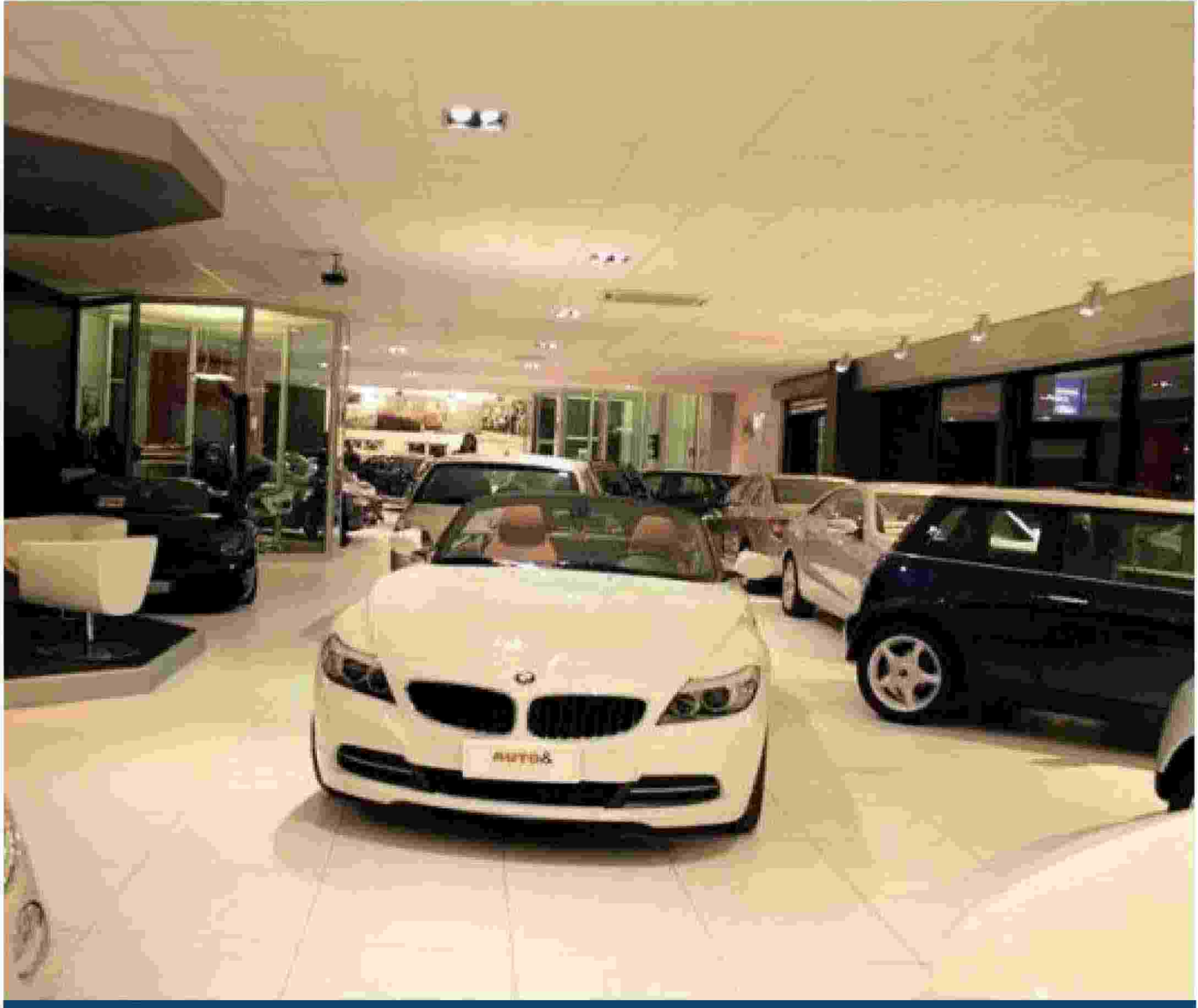
Torneremo ad avere le concessionarie come erano nel periodo pre-Covid?

«Il passato non torna. Il Covid non è stato solo una pausa lungo un percorso già segnato, ma una cesura che ha cambiato il processo di sviluppo di tutte le economie mondiali, facendo scoprire nuove opportunità. Anche nel mondo dell'automotive: per esempio, la necessità di distanziamento indotta dalla pandemia, non solo ha favorito la crescita dell'impiego delle tecnologie tra i concessionari, ma ha anche consolidato il sistema delle prenotazioni su appuntamento che consentono un maggiore coinvolgimento del cliente».



Il presidente
Massimo
Artusi





Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Intervista a Massimo Artusi, presidente di Federauto

“Stop alle auto non risolve il problema L'Ue punti sulla neutralità tecnologica”

“Biocarburanti garantiscono un buon impatto ambientale e aiutano la nostra economia”

ROMA - Sulle restrizioni ai veicoli euro 5 che saranno in vigore dal primo ottobre prossimo (fino alla primavera 2026) e sugli scenari che nei prossimi anni riguarderanno il trasporto su strada, in Italia ancora ampiamente legato ai motori endotermici, abbiamo intervistato Massimo Artusi, presidente di Federauto, l'organizzazione associativa che dal 1945 rappresenta le imprese concessionarie di vendita e assistenza di autovetture, veicoli commerciali, veicoli industriali e autobus.

Presidente, dal prossimo primo ottobre le autovetture di categoria “Euro 5” non potranno più circolare, in alcuni orari e in alcuni comuni del Nord, per ridurre le emissioni. Qual è la posizione di Federauto?

“Riteniamo che questo blocco limiti la libertà delle persone. Si tratta di misure che non rappresentano una cura, bensì un palliativo. Se è vero che il problema c'è, non è bloccando la libertà delle persone che può essere risolto. Sul punto occorre fare un passo indietro. Lo stop è legato alle procedure di infrazione che l'Europa apre per i tassi di inquinamento che non sono causati soltanto dalle auto, ma anche da riscaldamento e industria”.

Pensa che questo stop possa essere rivisto?

“Non sono fiducioso. Per due ragioni diverse: da una parte, per via della normativa Ue sulla CO2, dall'altra perché viene fatto un monitoraggio non attendibile: oggi misuro l'inquinamento, domani blocco il traffico. L'inquinamento non si forma dall'oggi al domani, si stratifica, il che significa che non va intrapreso un programma di stop, ma occorre andare alle origini del

problema che non riguarda solo l'auto, ma anche il riscaldamento e l'industria. È facile puntare il dito sull'automobile, ma così si guarda solo a una parte del problema”.

Si rischia il caos come già hanno detto altre associazioni di categoria?

“Certamente sì. Pur considerando che non sarà un blocco totale, in quanto le auto verranno fermate solo in determinate fasce orarie, è qualcosa che limita il cittadino e non risolve il problema. Noi abbiamo i dati di misurazione dell'inquinamento dell'aria nelle regioni interessate dal blocco. Durante la pandemia l'inquinamento di quelle aree non è cambiato. Abbiamo avuto una prova empirica: questo non significa negare che le auto abbiano una parte di responsabilità, che non vadano sostituite per avere vetture più efficienti e sicure, ma nemmeno è possibile accettare che tutte le colpe ricadano su di esse”.

Le auto elettriche in Italia crescono, ma ancora in numero insufficiente per raggiungere gli obiettivi fissati dal Pniec. Per accelerare la decarbonizzazione, pensa che sia opportuno puntare anche sui biocarburanti?

“Noi di Federauto abbiamo sempre sostenuto l'importanza della neutralità tecnologica all'interno dei regolamenti europei. Per questo siamo assolutamente favorevoli ai biocarburanti, al loro utilizzo da subito. Li vediamo sia come un beneficio immediato, sia come una tecnologia di medio se non di lungo termine per alcuni tipi di utilizzi, tra cui l'auto-transporto pesante dove l'elettrificazione è quasi una chimera”.

Attualmente però non sono inclusi all'interno della strategia

europea che guarda al 2035...

“La normativa europea in termini di CO2, scegliendo del tutto arbitrariamente un metodo di calcolo, quello della misurazione allo scarico, preclude qualunque altro tipo di tecnologia applicabile all'autotrazione. Questo significa che l'unica auto che può emettere ‘zero’ da un tubo di scarico è quella che ne è sprovvista, cioè l'auto elettrica. L'hanno chiamato con un nome diverso, ma nei fatti viene imposto un solo tipo di tecnologia. A discapito di tutte le altre, anche quelle in cui l'Italia è leader. Il nostro Paese tra poco avrà la terza bioraffineria di Hvo ed ha una importante produzione di biometano. Questi sono strumenti che garantiscono un buon impatto ambientale, aiutano l'economia del nostro Paese e assicurano la sua indipendenza energetica”.

Cosa stanno facendo e cosa possono fare le case automobilistiche per incentivare i propri clienti ad acquistare i biocarburanti? Per esempio, alcune auto, già da tempo, sono “certificate” per questo tipo di combustibile, il che permette ai consumatori di mantenere valida la garanzia del produttore.

“Dobbiamo anzitutto dire che i biocarburanti avanzati, quale l'Hvo, sono compatibili con tutte le moderne tecnologie automobilistiche e lo sono già da diversi anni. C'è stato un momento comunque in cui diverse case hanno certificato la piena compatibilità dei biocarburanti ai fini della garanzia. Certo, capiamo anche le difficoltà delle aziende che da una parte si rendono conto di avere una tecnologia vincente e utilizzabile da subito, dall'altra sono costrette a ricercare degli obiettivi che il mercato sta rifiutando. Non sono i costruttori che non producono

auto elettriche, sono i cittadini che non vogliono acquistarle”.

Pensa possa essere utile ridurre

le accise sui biocarburanti?

“Sarebbe un’ottima idea: è una delle proposte che viene avanzata per

incentivare l’uso dei biocarburanti, anche per dare modo all’industria di migliorare i processi e i loro prodotti”.



«Il blocco delle Euro 5 sconvolgerà il mercato»

Gli addetti ai lavori fanno i conti: «Per l'usato che può circolare rincari del 38%, per le auto più vecchie un crollo»
I concessionari: «Le famiglie non hanno abbastanza soldi». Pronto l'emendamento della Lega: rinvio al 2026

di LAURA DELLA PASQUA



■ Gli addetti ai lavori fanno il conto dei danni che provocherà sul mercato il blocco delle macchine Euro 5: «Nell'usato, balzo dei prezzi delle auto "graziate" di oltre il 30% e crollo delle altre». I concessionari: «Le famiglie non hanno soldi». Emendamento della Lega per ottenere lo slittamento di un anno.

a pagina 13

► AMBIENTE E POVERTÀ

Blocco Euro 5, per l'usato rincari del 38%

Federcarrozzeri: «I prezzi delle macchine di seconda mano non coinvolte dai divieti schizzeranno». I concessionari: «Le vendite rimarranno ferme. In tanti non hanno i soldi per un nuovo veicolo». Emendamento della Lega per rinviare la norma di un anno

di LAURA DELLA PASQUA

■ La direttiva europea sul blocco nel Nord Italia (Lombardia, Piemonte, Veneto ed Emilia Romagna) delle auto Euro 5, scoperta dalla Verità, costerà caro agli automobilisti e non è detto che porterà a uno svecchiamento del parco circolante e all'acquisto di veicoli meno inquinanti. Insomma si profila come l'ennesima stangata made in Bruxelles.

Ricapitoliamo: dal 1° ottobre e fino al 15 aprile, scatterà il divieto di circolazione dal lunedì al venerdì dalle 7.30 alle 19.30 (con alcune variazioni di orario in certe regioni) per le auto Euro 5 alimentate a gasolio, costruite tra 2011 e il 2015, che non potranno circolare nei Comuni al di sopra dei 30.000 abitanti. Alla prima infrazione la multa sarà di 168 euro; in caso di recidiva in due anni, si pagheranno altri 168 euro con la sospensione della patente da 15 a 30 giorni. In Veneto il blocco partirà il 20 ottobre nelle fasce orarie dei giorni lavo-

rativi dalle 8 alle 18 fino al 15 aprile. In tutto rischiano lo stop 7.609.000 veicoli.

Il ministro dei Trasporti, Matteo Salvini, ha lanciato messaggi rassicuranti dicendo che il governo è al lavoro per disinnescare questa mina. Un emendamento della Lega al decreto Infrastrutture presentato ieri prevede lo slittamento di un anno, al 31 ottobre 2026, del blocco, offrendo la possibilità alle Regioni di evitarlo anche successivamente. L'obiettivo è duplice: da una parte, tutelare le famiglie che rischiano di restare senza macchina, dall'altra rispettare l'autonomia delle Regioni. Un eventuale ritardo del blocco, aggiunge il testo leghista, dovrà essere accompagnato da misure compensative di tutela dell'ambiente come per esempio l'efficientamento energetico degli edifici o l'incremento del verde pubblico.

Nel frattempo, al netto di qualsiasi intervento governativo, si può azzardare la stima di quanto verrà a costare questa ennesima follia ecologista. Il presidente di

Federcarrozzeri, l'associazione delle autocarrozzerie italiane, Davide Galli, alla Verità, parla di uno «tsunami sul mercato dell'auto», di rincari stellari soprattutto sull'usato. «Col divieto alla circolazione delle Euro 5, il settore del second hand si andrà a restringere mentre aumenterà la domanda. Un meccanismo che farà decollare i prezzi di un 30-38%. Al tempo stesso ci sarà una svalutazione del parco circolante del 30% con punte del 40% nelle Regioni dove i veicoli sono più vetusti poiché usciranno irrimediabilmente fuori mercato. Penso al meridione, a Puglia, Calabria, Campania ma anche a certe aree del Lazio. Una perdita di valore è già avvenuta in passato quando sono stati introdotti i catalizzatori ma non con un obbligo di legge. Allora, eravamo a cavallo degli anni Novanta, si ebbe una svalutazione di oltre il 20%. Ma ripeto che fu un processo graduale non imposto. Quindi ora mi aspetto percentuali maggiori». Galli chiede polemico che ne sarà di queste vetture da rottamare. «È un pro-

blema di cui nessuno parla ma temo che si ammasseranno nei parchi degli sfascia carrozze con gravi rischi per l'ambiente».

Forse gli unici a guadagnare da questa operazione saranno i Comuni. «A Bologna sono state già installate le telecamere per intercettare i trasgressori e mi aspetto un aumento del bolli-no annuale per la circolazione di auto datate. Un escamotage con cui ciò che inquina otterrà una sorta di lasciapassare diventando improvvisamente ecologico, con grande vantaggio per le casse comunali. Un po' come gli autovelox. Pure dalle contravvenzioni ci sarà un maggior gettito». Galli fa l'esempio del Piemonte: lo stop riguarda circa 236.000 veicoli non certo obsoleti, immatricolati tra il 2009 e il 2015, anno in cui si passò allo standard Euro 6.

In tutta Italia rischiano lo stop 7.609.000 veicoli considerando che, nei divieti, sono comprese anche Euro 1 e 2 a benzina e tutti i diesel fino a Euro 5.

Al 31 dicembre 2023 circolavano 3,749 milioni di

diesel Euro 5, secondo i dati dell'Acì.

Quale sarà l'impatto sul nuovo lo spiega a *La Verità* il presidente di Federauto (la federazione dei concessionari), **Massimo Artusi**, che dice: «È sbagliato pensare che il blocco dei diesel Euro 5 possa stimolare l'acquisto del nuovo. Invece lo scoraggerà. Il portafoglio delle famiglie è stretto e assistiamo da anni ad un calo delle vendite. Peraltro i prezzi continuano a salire per effetto del posizionamento delle case automobilistiche sulla fascia medio alta».

Artusi poi aggiunge che «c'è un elemento di incertezza. Siamo alle porte di una sorta di ecobonus. Ci sono 597 milioni di euro dal Pnrr che dovrebbero andare a incentivare gli acquisti di auto elettriche. In attesa che questo si concretizzi, è difficile che il consumatore decida di cambiare auto. Quindi il mercato è comunque bloccato».

*Galli: «I Comuni
useranno la misura
per fare cassa
sul modello Bologna»*

*Artusi: «Mercato
ingessato perché
la gente aspetta
il nuovo ecobonus»*



I gruppi presenti in piazza San Pietro

All'udienza generale di mercoledì 11 giugno, in piazza San Pietro, erano presenti i seguenti gruppi:

Da diversi Paesi: Partecipanti al Capitolo Generale delle Suore della Santa Croce di Menzinger; Formatori della Congregazione della Risurrezione; Fratelli Maristi delle Scuole; Suore di Carità dell'Immacolata Concezione d'Ivrea; Suore di Carità di Nostra Signora del buono e perpetuo Soccorso; Suore di Santa Caterina; Suore dell'Unione internazionale Superiore Generali.

Dall'Italia: Cappellani delle Carceri italiane; Missionari della Divina Redenzione; Gruppi di fedeli dalle Parrocchie: Sant'Andrea, in Cordovado; Santa Maria Assunta, in Cusignana; Beata Vergine Maria Immacolata, in Zanè; San Vittore, San Dionigi, Santa Margherita in Albavilla; Sant'Elpidio, in Sant'Elpidio a Mare; San Giovanni Battista, in Catignano; Santa Maria Maggiore, San Michele Arcangelo, in Itri; San Pio X, San Bernardino Realino, in Lecce; Sacro Cuore di Gesù, in San Ferdinando di Puglia; Santa Maria Assunta, in Moliterno; Santa Teresa del Bambino Gesù, in Montepiselli; Santo Sepolcro, in Bagheria; Unità Pastoral di Bertinore, Legnaro, Mantova, Cornuda; Consiglio nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili; Dirigenti, Sportivi, Atleti del Movimento per l'Etica, la Cultura e lo Sport; Reggimento di Manovra Interforze dell'Esercito; Partecipanti al pellegrinaggio a piedi da Macerata a Loreto; gruppo ciclistico Berton, di Bolzano Vicentino; gruppo Federauto, di Roma; Associazione Nostra Signora di Lourdes, di Missaglia; Associazione Croce Verde, di Castelnovo ne' Monti; Associazione Vivere aiutando a vivere, di Colnago; Associazione Lorenzo nel cuore, di Atri; Associazione Strada del riso dei tre fiumi, di Mortara; Associazione Micasia, di Caponago; Centro anziani, di Motta Sant'Anastasia; Azienda ospedaliera San Giovanni - Addolorata, di Roma; Centro Il Sorriso, di Corigliano-Rossano; Cooperativa asili nido, di Roma; Cooperativa Il Graticolato, di San Giorgio delle Pertiche; gruppo Pegaso, di Asti; Gioventù Salvatoriana, di Monte San Giovanni Campano; gruppo Volontari accoglienza immigrati, di Lucca; gruppo di preghiera Maria Regina della pace, di Pressana; Confraternita

Madonna del buon consiglio, di Cave; Arciconfraternita Maria Santissima delle grazie, di Capranica; gruppi di fedeli da Monte Sant'Angelo, San Giorgio del Sannio, Chieri, Comitini, Ripalta Cremasca, Montecassiano, Foggia, Mogliano, Casola Valsenio, Due Carrare.

Dalla Svizzera: gruppo di fedeli da Bellinzona. Coppie di sposi novelli.

Gruppi di fedeli da: Slovenia; Ucraina; Slovacchia; Bielorussia; Croazia; Macedonia del Nord; Repubblica Ceca.

Dalla Polonia: Pielgrzymi z parafii pw. św. Brata Alberta w Iławie; członkowie Koła Gospodyń Wiejskich z Arcelina wraz z rodzinami; jubileuszowa pielgrzymka duchowieństwa i wiernych diecezji bydgoskiej, wraz z ordynariuszem, bpem Krzysztofem Włodarczykiem; pielgrzymi z parafii pw. Wniebowstąpienia Pańskiego w Warszawie; pielgrzymi z parafii pw. Przemienienia Pańskiego w Bobrownikach Śląskich; ministranci i lektorzy z parafii pw. św. Bartłomieja Apostoła w Domaniewicach; nauczyciele i uczniowie XXXVII Liceum Ogólnokształcącego im. Jarosława Dąbrowskiego w Warszawie; profesorowie, wykładowcy i doktoranci historii Kościoła z Katolickiego Uniwersytetu św. Jana Pawła II w Lublinie; pielgrzymi indywidualni z kraju i zagranicy.

De France: groupe de pèlerins du Diocèse de Vannes; Collège privé Saint Gilbert, de Montceau-Lessmines; Famille spirituelle des Filles de la Croix; groupe de Nantes; groupe de l'île de La Réunion.

De Suisse: Institut catholique la Salésienne, de Veyrier.

Du Gabon: groupe de pèlerins, de Port Gentil.

From various Countries: Executive Committee from SEDOS (Service of Documentation and Research on Global Mission); Members of the Congregation of the Sisters of the Adoration of the Blessed Sacrament.

From England: Pilgrims from the Polish Church of Divine Mercy, Manchester; Participants in the Monte Cassino to Rome Peace Walk from London. The walkers come from various countries.

From Scotland: Students from Glasgow University.

From Belgium: Polish Catholic Community from Ressaix.



From Cameroon: Pilgrims from the Archdiocese of Bamenda accompanied by H.E. Archbishop Andrew Fuanya Nkea.

From Zimbabwe: A group of pilgrims.

From China: Catholic pilgrims from the Diocese of Wenzhou; Pilgrims from Shanghai.

From Indonesia: Pilgrims from Jakarta and Surabaya.

From the Philippines: Young priests from the Order of Augustinian Recollects; The Lord's Flock Catholic Charismatic Community, Quezon City; Pilgrims from Manila.

SEGUE A PAGINA 4

Udienza generale

I gruppi presenti in piazza San Pietro

CONTINUA DA PAGINA 3

From Singapore: Members of The Hospitality of Our Lady of Lourdes (HNDL).

From Canada: Pilgrims from St. Luke Church, Calgary; Pilgrims from Toronto.

From the United States of America: Pilgrims from the following Dioceses: Salinas, Kansas; New Ulm, Minnesota; Tyler, Texas. Pilgrims from the following Parishes: St. William, Glendale, Arizona; St. Catherine of Siena, Dinuba, California; St. Paul the Apostle, Pueblo, Colorado; St. Patrick, Telluride, Colorado; St. Agnes, Naples, Florida; St. John's, Wahpeton, North Dakota. Members of the following: The Rome Experience: A Summer Pilgrimage for Diocesan Seminarians, from the Archdiocese of Chicago; The Apostolate of the United Sacred Hearts of Jesus and Mary, New York.

Pilgrims from various cities: Students and faculty from the following: Kentucky Institute for International Studies;

Nazareth University, gruppe aus dem: Erzbistum Rochester, New York; Vil-Paderborn. Pilgergruppen lanova University, Pennsylvania; University of Dallas, Texas; St. Anthony High School, Milwaukee, Wisconsin. Participants in the conference "Human Fraternity in a Divided World: Writers Engage the Legacy of Pope Francis", from Georgetown University, Washington DC.

Aus der Bundesrepublik Deutschland: Pilgergruppen aus: St. Josef, Berlin; Hl. Gereon, Essen-Kettwig; St. Peter und Laurentius, Essen-Kettwig; St. Martinus, Fridingen; St. Nikolaus, Großaitingen; St. Oswald, Herbertingen; St. Reinhildis, Hörstel; St. Martin, Horgau; Herz Jesu, Ingolstadt; Unsere Liebe Frau, Kulmbach; St. Pankratius, Odenthal-Altenberg; St. Maria, Pilsting; Maria Unbefleckte Empfängnis, Simbach a. Inn; St. Peter, Sinsheim-Steinfurt; St. Urban, Stuttgart; Pfarreiengemeinschaft Wallenstein; Mariä Schmerzen, Ziemetshausen. Pilger-

University, gruppe aus dem: Erzbistum Paderborn. Pilgergruppen aus: Bad Brückenau; Bernried; Cham; Hemau; Neustadt an der Donau; Nürnberg. Charismatisch-katholischer Gebetskreis St. Michael, Metten; Erzbischöfliches Ordinariat München und Freising; Katholischen Gemeinschaft Emmanuel, Heiliger Andreas, München; Schönstatt-Familienbewegung, St. Maria, Rottenburg; Lehrerwallfahrt Diözese Eichstätt; Akademisches Orchester, Tübingen. Jugendliche, Schulen: Gymnasium Großburgwedel; Gymnasium, Birkenfeld. Ministranten, Firmlinge: Ministranten der Pfarreiengemeinschaft Blaibach-Miltach mit Altrandsberg; Firmlinge aus der Pfarrei St. Hedwig und St. Ulrich, Stuttgart-Möhringen.

Aus der Republik Österreich: Pilgergruppen aus: Pfarre Groß St. Florian und Wetmannstätten, Grog St. Florian; St. Ruprecht, Klagenfurt am Wörthersee; St. Stefan ob Stainz; Stifte Heiligenkreuz, Kaiserebersdorf und Heili-



genkreuz im Wienerwald; Militar do Brasil, con Dom Schwestern der Kongregation Marcony Ferreira, Arcebispo vom Göttlichen Erlöser, Ei- Ordinário Militar. senstadt.

Aus der Schweizerischen Eidgenossenschaft: Pilgergruppe aus Einsiedeln.

Uit het Koninkrijk België: Group Aid to the Church in Belgium-Luxembourg, Lueven; Coro Santa Cecilia della Parrocchia di Nostra Signora della Vigna, Veerle.

De España: Parroquia Nuestra Señora del Rosario, de Guadaro; Parroquia San Antón, de Murcia; Parroquia Espiritu Santo, de Badajoz; Colegio Alborada, de Alcalá de Henares; Instituto Avalón, de Valdemoro; grupo Sagrados Corazones Unidos de y de María, de Madrid.

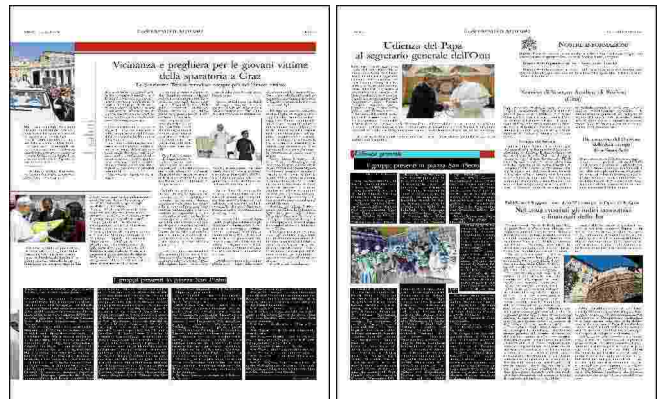
De México: grupo de peregrinos de la Diócesis de Chihuahua; Movimiento Teresiano Apostólico; Regnum Christi, de Tijuana; Oriones Marching Band, de Puebla; grupo de Monterrey.

De Ecuador: grupo de Fuerzas Armadas.

Distintos grupos de peregrinos de Venezuela, Chile, Colombia.

De Portugal: Coro dos antigos Orfeonistas da Universidade de Coimbra; grupo de Vicentinas de Porto, Matosinhos e Leça da Palmeira; Team Bô bike, de Bragança.

Do Brasil: Paróquia Santa Rosa de Lima, de Rio de Janeiro; Paróquia Imaculada Conceição, de Curitiba; Comunidade Missão Resgate, de Crato; grupo do Ordinariado



Federauto

«Fase difficile, tante sfide aperte»

Secondo i dati diffusi dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, ad aprile 2025 sono state immatricolate 139.084 autovetture, in crescita del 2,7% rispetto alle 135.415 dello stesso mese del 2024. I trasferimenti di proprietà sono stati 475.733 a fronte di 446.631 passaggi registrati ad aprile 2024, con un aumento del 6,52%. Il volume globale delle vendite mensili, pari a 614.817, ha interessato per il 22,62% vetture nuove e per il 77,38% vetture usate. Il risultato contribuisce a ridurre il calo complessivo del primo quadrimestre, che si attesta a -0,6% su base annua (583.038 immatricolazioni contro le 586.735 dello scorso anno).

Massimo Artusi, presidente di Federauto, ha commentato con cautela il dato positivo di aprile: «In un mese influenzato dalle festività, il dato va letto in maniera analitica: cresce il noleggio, cala la domanda dei privati. Una tendenza preoccupante per i concessionari, il cui mercato di riferimento è proprio quello privato».

Artusi attribuisce la flessione alla combinazione tra incertezza politica europea e la guerra commerciale in atto: «Più che le vacanze, pesano i dazi e le politiche dell'UE. Lo abbiamo ribadito anche durante l'audizione parlamentare sul piano d'azione industriale per il settore automotive europeo, che giudichiamo debole e troppo focalizzato su una sola tecnologia: l'elettrico». Il presidente ha annunciato che i temi strategici del settore saranno al centro dell'Assise dei concessionari in programma il 13 maggio a Verona, nell'ambito dell'Automotive Dealer Day: «Abbiamo molte sfide da affrontare. Sarà un'occasione per confrontarsi tra operatori su come traghettare le nostre aziende nel nuovo scenario».



OTTO ANNI VISSUTI PERICOLOSAMENTE

Mario Rossi

Tre mandati, dal 2017 a oggi, in cui è successo di tutto, dal Green deal al Covid. Tempo di bilanci per il presidente uscente dell'Unrae, Michele Crisci. Che è pronto a passare il testimone e un'agenda densa di obiettivi e di sfide

Il 6 giugno, l'assemblea dell'associazione delle Case estere eleggerà il nuovo presidente. Dopo otto anni, durante i quali è accaduto un po' di tutto, l'attuale numero uno dell'Unrae, Michele Crisci, potrebbe passare la mano. Tempo di bilanci, ma anche di nuove sfide per l'associazione.

Otto anni di presidenza. Come sono cambiati l'Unrae e il suo ruolo sullo scacchiere politico-economico?

All'epoca era appena finita l'eco del dieselgate e i temi sono cambiati molto velocemente: pandemia, carenza dei semiconduttori, elettrificazione. Tutto ciò ha portato l'Unrae a essere protagonista nell'interlocuzione con i governi di questi anni, dal primo guidato da Conte a quello di Meloni, e con le altre associazioni di settore. Mi sono confrontato e a volte scontrato con persone – manager e politici – che avevano obiettivi diversi dai nostri. Ma la necessità di trovare una sintesi è stata la parte più entusiasmante di questo lavoro: costruire qualcosa che ha un senso per il Paese in cui vivi.

Durante la sua presidenza è arrivato anche il Green deal...

Tutto parti con gli accordi di Parigi del 2018, in cui si decise la neutralità sulla CO₂ dal 2050. Per l'auto si stabilì che 15

anni sarebbero stati sufficienti per arrivare a quella data con un circolante a zero emissioni. Da lì, il 2035. Il Green deal come lo conosciamo fu impostato successivamente, poco prima del Covid.

Molti fanno coincidere il Green deal con la crisi dell'auto...

Non è così. Fino al 2005 l'Europa è la prima potenza mondiale nella produzione di auto. Poi le Case europee iniziano a spostare la produzione in Cina, sia per i minori costi sia perché il mercato locale stava esplodendo. Nel 2015 accade una cosa importante: il governo di Pechino decide, per motivi di qualità dell'aria nelle grandi città, che bisogna elettrificare. Gli europei, invece, continuano a produrre motori a combustione interna, peraltro eccellenti, ma iniziano a perdere progressivamente terreno in quello che nel frattempo diventa il primo mercato mondiale. Non solo. L'elettrico stravolge anche il concetto di brand, perché si sposa con il software. È a quel punto che alcune Case occidentali, che erano arrivate a vendere in Cina il 40% della produzione, iniziano a perdere appeal. È questo che ha messo in crisi l'industria europea, non il Green deal, che pure ha contribuito.

Sta di fatto che l'industria è in difficoltà e l'elettrificazione è a un quarto del guado. Con il senno

di poi, la politica ha sbagliato?

I governi hanno il dovere di dettare gli obiettivi di medio-lungo periodo perché non v'è dubbio che abbiamo un problema ambientale molto grande. E se non lo fa la politica, non lo fa nessuno. Ciò detto, credo che il Green deal sia coerente tanto con il ruolo della politica quanto con i problemi ambientali. Penso che alla fine riconosceremo che è stato un bene che ci sia stato. Però sarebbe stato importante accompagnare gli obiettivi con strategie finalizzate a creare le condizioni per raggiungerli. Invece tutto è stato lasciato a iniziative non coordinate e tattiche.

La UE ha modificato le multe sulla CO₂ stabilendo un calcolo triennale da fare a fine 2027. Mezza retromarcia o passo in avanti?

Non c'è dubbio che il Parlamento europeo e la Commissione europea abbiano diluito le multe sulla CO₂, ma c'è stato un invito molto chiaro al rinnovo del parco circolante delle flotte. Mi auguro davvero che si possa vedere il prima possibile un piano pluriennale sulla fiscalità delle auto aziendali in Europa. Abbiamo esempi straordinari in Belgio e in altre nazioni in cui muovendo con intelligenza la leva fiscale si è riusciti a orientare il mercato.

A proposito di leve, nel 2019 iniziò una stagione di incentivi che, con stop & go, è durata fino al 2024. Che bilancio si può trarre?

È stata una stagione politica confusa. Durante i miei otto anni di presidenza ci sono stati cinque governi molto diversi tra loro, quindi non c'è stata una strategia univoca. Va detto che i 5 Stelle hanno portato una grande sensibilità sull'ambiente e sull'auto elettrica. In generale, 

“Mi auguro davvero che si possa vedere il prima possibile un piano pluriennale sulla fiscalità delle auto aziendali in Europa”

Michele Crisci

Classe 1964, è dal 2006 presidente e ceo di Volvo Car Italia. Dal 2006 è nel direttivo dell'Unrae, che presiede dal 2017. Nel giugno 2025 si conclude il suo terzo mandato al vertice dell'associazione delle Case estere.



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

avendo coperture finanziarie ridotte, gli incentivi sono sempre stati corti e questo ha generato molte distorsioni sul mercato. Per raggiungere il suo scopo il contributo dev'essere di medio e lungo periodo. E invece si è andati avanti con somme limitate, stanziare di volta in volta dopo il loro esaurimento, che hanno reso sostanzialmente inefficace la misura. Creando anche più di un problema all'industria e alla distribuzione, alle prese con picchi di domanda seguiti da repentini crolli. Va però riconosciuto che quella stagione ha creato sensibilità, il pubblico si è accorto che stava succedendo qualcosa.

Che cosa ci ha lasciato la pandemia?
Il Covid ci ha fatto capire che eravamo

veramente globalizzati. E che la globalizzazione è vulnerabile. Abbiamo capito che se nel mondo c'è un solo produttore di ammortizzatori che serve tutti gli impianti del globo, beh, se là succede qualcosa, si blocca tutto. Il Covid ci ha insegnato che dobbiamo regionalizzare non solo gli impianti di produzione, ma anche i supplier. E ci ha insegnato anche che dobbiamo stare molto attenti alle pianificazioni e agli stock.

Le Case sono accusate di aver trasformato l'auto in un lusso e di distribuire agli azionisti dividendi stellari. Come risponde all'accusa?

Partiamo dai profitti. Vorrei ricordare che nel biennio dei lockdown la produzione di

auto è andata in crisi a causa dell'assenza di semiconduttori, tutti destinati all'elettronica di consumo. Nel giro di poco tempo si passò da un periodo medio di consegna di 30 giorni a punte di 18 mesi. E vorrei anche ricordare che una domanda nettamente superiore all'offerta non provocò un aumento dei prezzi, bensì la fine degli sconti. E siccome gli sconti hanno un impatto molto alto sui margini e sui profitti, la loro assenza determinò automaticamente un miglioramento medio delle performance del 10%. Tutto questo non è stato pianificato a tavolino, è stato un effetto del mercato. Che è finito quando l'offerta è tornata in equilibrio con la domanda.

Vero, ma se guardiamo la media dei prezzi di listino 2019-2025, l'aumento medio è superiore all'inflazione...

Che però è stata trascinata dall'aumento dei prezzi delle materie prime seguito allo scoppio della guerra in Ucraina nel febbraio 2022 e alla conseguente impennata del costo dell'energia e, quindi, dell'inflazione nel biennio 2022-2023. E poi non dimentichiamo i contenuti. Sulle auto sono diventati obbligatori Adas che in precedenza, nella maggior parte delle situazioni, erano optional a pagamento.

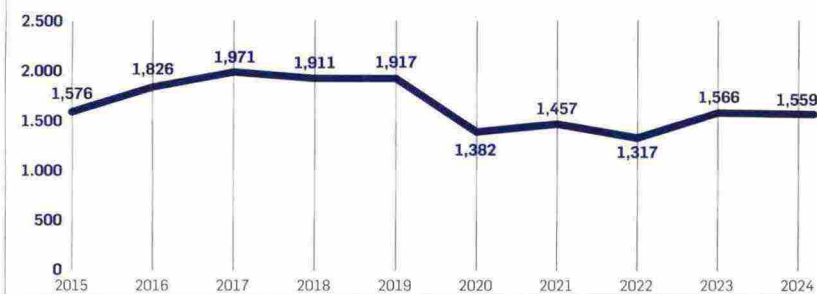
Come cambieranno l'auto e il mercato con l'arrivo dei cinesi?

Noi italiani pensiamo che la Cina significhi Bruce Lee e involtini primavera. E invece Shanghai è la nuova New York, la Cina ha immensi capitali a disposizione, un livello di investimenti pazzesco e una velocità di esecuzione inimmaginabile. Imprenditorialmente sono vent'anni avanti a noi. In più, c'è stata una sottovallutazione totale da parte dell'industria europea. Ora che cosa possiamo fare? Quando un Paese è così forte dal punto di vista economico e industriale, vi sono due possibilità. O si alzano le barriere, nei limiti della loro sostenibilità, oppure si inizia a competere. Io sono assolutamente convinto che per competenze, qualità, capacità di innovazione e storia dovremmo competere. Peraltro, se potessi chiedere a tutte le associate Unrae – e non posso per motivi di antitrust – dove stanno investendo, sono sicuro che scoprirei che quasi il 100% degli investimenti è in ricerca e sviluppo su elettrico, idrogeno,



DIECI ANNI DI IMMATRICOLAZIONI AUTO

Il grafico illustra l'evoluzione delle vendite di automobili tra il 2015 e il 2025. Nell'ultimo quinquennio, il mercato ha assorbito una media di immatricolazioni di poco superiore a 1,456 milioni di vetture all'anno.



Dati in milioni di unità - Fonte: Unrae

"L'industria europea è in ritardo di 15 anni, ma ha competenze, qualità, capacità di innovazione e storia per competere con la Cina"

software e intelligenza artificiale. Ci siamo arrivati un po' tardi, abbiamo accumulato 15 anni di ritardo sull'elettrificazione e sul software, ma adesso dobbiamo trovare strategie vincenti, lavorare per proteggere i posti di lavoro dei prossimi vent'anni, non quelli di oggi.

Quali dossier troverà sulla scrivania il nuovo presidente dell'Unrae?

La sfida è accogliere e capire i newcomers cinesi e creare le condizioni per fare in modo che il mercato automotive sia florido. L'Italia è il terzo o il quarto Paese europeo per volumi, però è tra gli ultimi sull'elettrificazione. Questo è un problema per un'industria che sta investendo tantissimo in questa direzione. Piaccia o non piaccia, questo ritardo non ha solo un impatto ambientale: l'Italia non sta creando le condizioni per accompagnare questo enorme sforzo industriale. Per quanto riguarda l'agenda, c'è la delega fiscale, che il governo ha ottenuto ad agosto 2023 e che scadrà fra tre mesi. È un traguardo da non lasciarsi sfuggire. Siamo tutti d'accordo – Federauto, Anfia, Motus-E, Unrae – sulla necessità di una riforma fiscale dell'auto aziendale coerente con la transizione. Seditiamoci e fac-

ciamola, gioverebbe anche al gruppo Stellantis. Infine, il posizionamento dell'associazione. Vorrei che l'Unrae parlasse di più al pubblico. L'automotive in Italia produce 80 miliardi di euro di ricavi per le casse dello Stato, soldi che servono per sanità, scuola, giustizia. L'automotive, che secondo i Paesi, pesa per il 10-12% del Pil di una nazione, serve a tutti; non solo per andare in giro: crea ricchezza, posti di lavoro, e, appunto, gettito fiscale che fa funzionare lo Stato.

E il tavolo automotive? Il direttore generale dell'Unrae, Andrea Cardinali, in un'intervista a Quattroruote.it ha provocatoriamente affermato che l'attuale tavolo potrebbe essere abolito, vista la sua palese inutilità...

Il tavolo automotive non può essere un congresso. Sia chiaro, i congressi sono fondamentali per consentire a tutti di esporre il proprio punto di vista, ma è evidente che poi devono trovare uno sbocco in una stanza a porte chiuse in cui gli esponenti delle associazioni di riferimento si siedono attorno a un tavolo interministeriale con Mimit, Mit, Mase e Mef per trovare la sintesi.

F&B

I NUMERI DELL'UNRAE

L'Unrae, Unione nazionale rappresentanti autoveicoli esteri, è l'associazione delle case automobilistiche straniere che operano in Italia nella distribuzione e commercializzazione di autovetture, veicoli commerciali e industriali, bus, rimorchi, semirimorchi e allestimenti, caravan e autocaravan, con le relative reti di assistenza tecnica e di ricambi originali.

1950

L'Unrae nasce nel novembre 1950

39

Aziende associate

50 miliardi

Fatturato delle aziende associate

2.600

Concessionarie delle associate

160.000

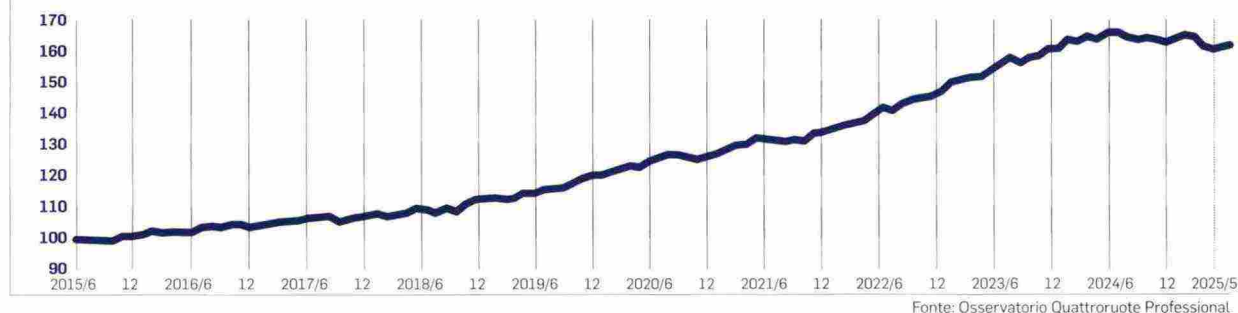
Dipendenti delle concessionarie delle associate

11.100

Officine autorizzate delle associate

DIECI ANNI DI RIALZI DEL PREZZO MEDIO DI LISTINO

Il grafico illustra l'andamento da giugno 2015 (base 100) a maggio 2025 della media dei prezzi, Iva inclusa, di tutte le versioni di tutti i modelli di vetture a listino in Italia. Il picco (165,4) è stato raggiunto nei mesi di aprile e maggio 2024. Secondo la più recente rilevazione dell'Osservatorio Quattroruote Professional, l'indice segna un valore di 161,6.



SPECIALE
ADD

SCENARI

Affluenza record in Fiera a Verona per la 23esima edizione di Automotive Dealer Day – House of Mobility: 6.500 visitatori, con un +25% di presenze internazionali sul 2024. L'evento, tenutosi dal 13 al 15 maggio 2025, ideato e organizzato da Quintegia, si è confermato, ancora una volta, un riferimento per il settore automotive, offrendo un'analisi approfondita dei principali trend e delle dinamiche che stanno ridefinendo



IL FUTURO DELL'AUTOMOTIVE INIZIA

di Maria
Francesca Moro

La 23esima edizione di Automotive Dealer Day – House of Mobility si è offerta come punto di incontro tra case auto, dealer, operatori della mobilità e istituzioni

il mercato. Titolo di quest'anno è stato *Decoding Revolution*, che ha reso ben chiaro l'obiettivo di individuare le rivoluzioni che, nei prossimi anni, avranno un impatto concreto sul business delle concessionarie e sul mondo automotive tutto.

I contenuti e gli speaker sono stati curati dallo Scientific Advisory Board di Quintegia, mettendo sul tavolo spunti, argomenti e molte altre tematiche che hanno fatto da cornice a un dibattito che ha visto coinvolti i tantissimi attori impegnati nella filiera automotive, dai grandi dealer alle case auto, fino a rilevanti figure istituzionali come

il Ministro dei trasporti **Matteo Salvini**.

GLI HIGHLIGHTS DA VERONA

I protagonisti dell'Automotive Dealer Day 2025 sono stati numerosi e diversi. C'erano le case auto – quelle asiatiche per la maggior parte (vedi articolo a pagina 57). C'erano gli operatori della mobilità: dai servizi finanziari agli strumenti digital fino al post-vendita. C'erano le start up con le loro inedite idee e, ancora, studiosi, professori ed esperti che ai presenti hanno offerto i giusti spunti per non smettere mai di evolversi. La tre giorni di Verona si è offerta

anche come punto di incontro tra Asia e Occidente, che hanno dialogato in un panel cui erano presenti lo statunitense **Tom Castriota**, chairman di NADA – National Automotive Dealers Association; il vicepresidente di CADA – China Automotive Dealers Association, **Lei Luo** e, in quest'occasione portavoce dell'Ue, **Massimo Artusi**, presidente di Federauto. L'incontro ha messo in luce le vicinanza e le diversità tra Asia, Europa e Stati Uniti. A cominciare dai diversi approcci all'elettrificazione che, se per l'Ue, afferma Artusi “non è la soluzione alla decarbonizzazione”, negli States è lasciata nelle mani del cliente, “lasciate che siano

Guarda
il video





N CONCESSIONARIA

gli acquirenti a plasmare il mercato" è l'invito del Presidente Donald Trump. In Cina le cose sono ben diverse: "L'elettrificazione va veloce perché è il Governo stesso a mettere i fondi, pagando mensilmente le aziende per lo sviluppo di nuove tecnologie, e a eliminare gli ostacoli allo sviluppo di prodotti – spiega Lei Luo -. Allo stesso tempo i costruttori investono molto nell'elettrico, ogni 6 mesi arriva un nuovo modello". Grande scalpore ha suscitato anche l'intervento di **Jean-Philippe Imparato**, Coo for Enlarged Europe Stellantis, che all'ADD ha comunicato l'intenzione del colosso di "cancellare il contratto di agenzia in Europa e tornare al contratto di concessionaria a tempo indeterminato". Per Imparato, i dealer europei "meritano di tornare a guadagni e profittabilità

degne dei marchi Stellantis". E in favore dei dealer è anche l'apertura del Coo Stellantis verso i nuovi brand emergenti: "Il 50% degli imprenditori di Stellantis in Italia ha in portafoglio almeno un marchio emergente". Un



Automotive Dealer Day

segno positivo per Imparato: "Ben venga avere investitori sani che crescono. Non possiamo scappare alla competizione, siamo noi a dover diventare competitivi".

LE PAROLE DI MATTEO SALVINI

Ospite d'eccezione della tre giorni a Verona è stato il vicepremier e ministro delle Infrastrutture e dei

SCENARI

Trasporti Matteo Salvini. Il segretario della Lega ha dialogato, in un incontro dal titolo *Le Associazioni dell'automotive a confronto con il Governo sul futuro della mobilità in Italia*, con il presidente di Unrae **Michele Crisci**, il vicepresidente di Anfia **Marco Stella**, il presidente di Aniasa **Alberto Viano** e il vicepresidente Federauto **Plinio Vanini**. Nel corso del concitato incontro, Salvini si è tornato a scagliare contro la mancanza di neutralità tecnologica dell'Ue: "L'auto elettrica deve essere un'opzione, conto che a Bruxelles si azzerino modi, tempi e obiettivi del Green Deal". Riguardo la politica interna, il ministro ha aperto uno spiraglio sull'annosa

questione del superbollo: "Stiamo verificando una soluzione che preveda diversi step, fino all'eliminazione completa. Lavoriamo per quantificare costi e scaglioni per superare quella che è un'imposta che porta

più svantaggi che vantaggi soprattutto alle casse dello Stato". Infine, Salvini prende le distanze dal Governo di cui il suo partito rappresenta la minoranza (rumorosa), sulla fiscalità dell'auto aziendale: "Sulle flotte aziendali il Governo ha sbagliato e deve fare dietrofront". Le risposte del ministro arrivano a fronte delle istanze dei rappresentanti delle istituzioni del settore. Anfia, rappresentata da **Marco Stella**, chiede "la revisione delle normative europee e della scadenza al 2035, per dare il tempo ai clienti di adeguarsi e all'industria europea

SPECIALE
ADD

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

SPECIALE
ADD

SCENARI

di riacquistare competitività". Sulla stessa lunghezza d'onda è il vicepresidente Federauto: "Bisogna smettere di sostenere l'insostenibile, smettere di sostenere il Green Deal". Perché, sottolinea Vanini "ogni 100mila auto vendute in meno perdiamo 5mila posti di lavoro". Le ultime azioni del Governo, ribadisce anche Michele Crisci hanno avuto come risultato un "mercato che non cambia, ma resta uguale e continua a perdere terreno rispetto agli altri mercati, in primis quello cinese". Le flotte aziendali si sarebbero potute offrire come volano per la transizione ma, è il commento di Alberto Viano, "con il nuovo piano fiscale si è fatto un passo indietro. Non sono state premiate le emissioni più basse ma la tecnologia".

I PREMI DEALERSTAT

Come da tradizione, gli ADD si sono conclusi con i premi DealerSTAT, consegnati in base ai risultati dell'indagine annuale sulla soddisfazione dei dealer nei confronti delle Case. BMW si è aggiudicata



il primo posto per Soddisfazione dei Dealer con un punteggio pari a 4,25 (in una valutazione da 1 a 5) rispetto alla media Italia di 3,29. La Casa tedesca è risultata al vertice anche nel management, nella customer experience, nel business usato e nelle vendite business.

"Con la nostra Rete abbiamo costruito una relazione di alto livello, basata su una partnership professionale e caratterizzata da un tocco umano distintivo. Un'integrazione perfetta con

il Team BMW Italia, uniti da un'ambizione condivisa: il miglioramento continuo" ha commentato **Massimiliano Di Silvestre**, Presidente e ad BMW Italia. Nell'ambito dello Studio DealerSTAT, ai concessionari è stato chiesto, potendo inserire nel proprio portafoglio un nuovo marchio fra quelli che stanno entrando in Italia, quale sceglierebbero. A vincere, per il secondo anno consecutivo, è stato BYD. "Essere premiati come il marchio più desiderato dai dealer italiani nel 2025 è un riconoscimento straordinario, che segna un momento storico per BYD in Italia – ha commentato **Alessandro Grosso**, Country Manager di BYD Italia – In meno di un anno abbiamo conquistato la fiducia del mercato con una proposta innovativa, sostenibile e già protagonista del cambiamento". Infine Toyota è stata premiata come marchio numero 1 nella soddisfazione dei dealer nei principali mercati europei. Il risultato è emerso dalla prima edizione dell'European Automotive Retailer Satisfaction di Quintegia. Il premio è stato ritirato da **Alberto Santilli**, ad di Toyota Motor Italia.



AUTOTRASPORTO E SOSTENIBILITÀ: LA PAROLA AL MERCATO



Milano, 3 febbraio 2025 - Il presidente di UNEM Gianni Murano ha partecipato alla tavola rotonda "Osservatorio per la Transizione dei Trasporti: quale Road Map" nell'ambito del convegno "Autotrasporto e sostenibilità. La parola al mercato" organizzato da Federauto. Il presidente nel corso del dibattito ha sottolineato l'ineludibilità della decarbonizzazione del trasporto, che procederà più lentamente e con maggiori criticità rispetto a quanto ipotizzato; la necessità di tenere vive tutte le opzioni per azzerare il carbonio in base al principio della neutralità tecnologica; l'importanza dei biocarburanti come una soluzione tecnologicamente consolidata e in gran parte disponibile per decarbonizzare i settori scarsamente elettrificabili.



600 MILIONI DI EURO PER IL RINNOVO DEL PARCO: IL PIANO STRAORDINARIO DEL GOVERNO

Il 3 aprile 2025, durante il Question Time al Senato, il Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Matteo Salvini, ha annunciato una misura straordinaria di circa 600 milioni di euro destinata al rinnovo del parco veicolare dell'autotrasporto, basata sul principio della neutralità tecnologica.

Lo stanziamento riceve il plauso delle principali associazioni dell'autotrasporto e della filiera automotive italiana, tra cui Anfia, Anita, Federauto, Unatras e Un-

rae, perché in linea con la "road map per la decarbonizzazione del trasporto merci su strada", un documento congiunto di analisi dei fabbisogni e proposte di intervento proposto lo scorso anno dalle stesse associazioni. Oggi, l'auspicio è che la misura possa essere approvata in tempi brevi, così da dare un forte segnale di attenzione e programmazione pluriennale alle imprese.

Le associazioni rinnovano al Ministro Salvini la piena dispo-

nibilità e collaborazione per la definizione di un piano strategico nazionale che, grazie alle importanti risorse previste, possa identificare strumenti efficaci di sostegno agli investimenti ed all'ottimizzazione dei servizi di trasporto che coniughino la necessaria transizione ecologica con le

reali esigenze dell'autotrasporto e dell'automotive, entrambi fondamentali settori economici italiani.



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

UNA PRESSIONE MOLTO ALTA
BREVETI IN TUTTI I PAESI

ESPERTI IN VEICOLI INDUSTRIALI

SAF HOLLAND

Haldex

Se agli 80 anni di esperienza di SAF HOLLAND si aggiungono i 100 anni di Haldex, il risultato è un'esperienza di oltre 180 anni nel mondo dell'automotive e dell'industria.

Haldex

TRUCK SERVICE DAY
EDIZIONE 2025



L'EVOLUZIONE DEL SERVICE E DELLA DISTRIBUZIONE AL TRUCK SERVICE DAY 2025



**SUCCESSO
CONFERMATO PER LA
SECONDA EDIZIONE DEL
TRUCK SERVICE DAY.
CONTENUTI DI VALORE,
CONFRONTO APERTO
E CONDIVISIONE
DI VISIONI SONO
GLI ELEMENTI CHE
HANNO CONTRIBUITO
AL SUCCESSO
DELL'EVENTO.**

a cura della redazione

La seconda edizione del Truck Service Day si è confermata un importante appuntamento per il mondo dell'assistenza e della distribuzione dei veicoli industriali. L'evento, svoltosi il 5 febbraio presso il Royal Hotel Carlton di Bologna, ha riunito l'intera filiera del mondo truck, dai componentisti alle officine, passando per la distribuzione e le aziende di servizi, creando un'opportunità unica di confronto e aggiornamento sulle sfide del settore. La giornata, inoltre, ha rappresentato un'importante occasione di confronto tra il mercato indipendente e gli operatori legati ai brand dei costruttori, creando un ponte tra due realtà complementari e favorendo un dialogo costruttivo sulle sfide e le opportunità del settore.

Ripercorriamo i momenti salienti della giornata, caratterizzata da diversi aspetti determinanti: contenuti, confronto, connessioni e condivisione, tutti ingredienti che hanno contribuito al successo dell'evento.

Dal punto di vista dei contenuti, la presenza di relatori di alto livello ha fatto la differenza: grazie ai loro interventi, il pubblico ha potuto accedere a spunti di riflessione concreti e approfonditi, che hanno rap-





presentato il vero valore aggiunto della giornata, un'occasione preziosa di crescita professionale e confronto diretto su temi chiave per l'evoluzione del mercato.

Due i momenti chiave della giornata: la sessione mattutina, dedicata al mondo del service, con un focus su innovazione, digitalizzazione e sul crescente ruolo dell'assistenza anche dal punto di vista dei costruttori; e quella pomeridiana, durante la quale l'attenzione si è spostata sulla distribuzione ricambi, analizzando il consolidamento in atto e l'evoluzione di un mercato in profonda trasformazione.

LA SESSIONE MATTUTINA: FOCUS SUL SERVICE

Dopo i saluti di benvenuto da parte di Manuela Lai, che ha moderato l'evento, la giornata convegnistica si è aperta con una panoramica sul parco circolante, presentata da Andrea Pizzi in rappresentanza dell'Area Truck & Bus di ANFIA Aftermarket. Il suo intervento ha offerto un inquadramento chiaro e puntuale del mercato dei veicoli industriali e degli autobus in Italia, delineando i principali trend in atto. L'analisi di Pizzi ha introdotto il dibattito sull'evoluzione del service per il comparto truck, mettendo in luce come la digitalizzazione rappresenti oggi uno dei principali fattori di trasformazione del settore. Questa spinta verso processi sempre più digitali non solo incide sulle modalità operative, ma influisce profondamente sulla governance dell'autotrasporto e sull'evoluzione dei suoi modelli di business. Si va infatti verso modelli di piattaforma, dove il concetto tradizionale di vendita del "prodotto veicolo" viene progressivamente sostituito dalla vendita del "servizio veicolo", in un'ottica di servitizzazione sempre più spinta.

In questo contesto, ANFIA Aftermarket ha sottolineato l'importanza del Data Act come strumento per favorire un'apertura concreta nell'accesso ai dati, facilitando



Andrea Pizzi,
Area Truck & Bus di ANFIA
Aftermarket.



Stefano Baruzzi,
network Top Truck (parte
di Truck Company Group).



Marco Bianchi,
TN Service (parte del
gruppo Torello).



TRUCK SERVICE DAY
EDIZIONE 2025



Stefano Pisoni,
Scania Italia.



Raffaele Rossin,
Alltrucks.



Dino Ubiali,
OVID - Officina Veicoli
Industriali Dalmine.

così l'integrazione tra diversi operatori e lo sviluppo di servizi più evoluti e interconnessi lungo tutta la filiera.

Il convegno è quindi entrato nel vivo, spostando la sua attenzione sulle officine e sulle reti di assistenza. Attraverso una tavola rotonda dal titolo *"L'evoluzione del network e il futuro del service come leva di fidelizzazione"*, si è posto l'accento sul crescente ruolo dell'assistenza come strumento strategico per fidelizzare i clienti. Sul palco, Stefano Baruzzi (responsabile operativo Truck Company Group - network TopTruck), Marco Bianchi (Branch Manager di TN Service - gruppo Torello) e Stefano Pisoni (Responsabile Servizi Assistenza di Scania Italia) hanno affrontato il tema di come le reti di assistenza stiano evolvendo per rispondere alle sfide di un mercato sempre più competitivo e multimarca, evidenziando come i servizi di qualità siano diventati un elemento fondamentale per mantenere e rafforzare la relazione con il cliente.

Il microfono è poi passato a due officine della rete Alltrucks, salite sul palco insieme a Raffaele Rossin, area manager Alltrucks Italia, che ha introdotto le nuove iniziative messe in campo e le motivazioni che hanno spinto a investire in questa direzione. Prima di entrare nel dettaglio dei progetti in corso, un breve video ha presentato

Alice Biganzoli (Country Manager Italia di Alltrucks), che ha riassunto l'evoluzione del marchio tedesco e il suo nuovo impegno nell'ampliare l'offerta di servizi, puntando non solo sulla diagnostica e la formazione, ma anche su soluzioni più complete per le officine.

Successivamente, è stato il turno di Dino Ubiali (officina OVID di Dalmine) e Massimo Maghella (officina Maghella & Busi di Castiglione delle Stiviere - MN), che hanno illustrato i nuovi progetti sviluppati sotto il programma Alltrucks Next to You. Questi progetti, pensati per rispondere alle esigenze dei centri di assistenza, mirano non solo all'efficientamento dei processi interni, ma anche a migliorare l'approccio verso l'esterno, con un focus particolare sull'espansione nel mercato multimarca. A concludere la sessione mattutina, l'intervento di Massimo Perrotta, figura di spicco nel mondo della riparazione autorizzata, con un trascorso come responsabile post-vendita per importanti case costruttrici. Oggi Perrotta è un convinto sostenitore della formazione e della necessità di sviluppare le competenze per far crescere giovani talenti, con l'obiettivo di colmare il mismatch tra domanda e offerta che non riguarda solo il settore del service, ma investe molti altri ambiti cruciali, come logistica e trasporti.

TRUCK SERVICE DAY

EDIZIONE 2025



Massimo Maghella,
Maghella & Busi.



Giuseppe Perrotta,
ITS Last Academy.



Paolo Saluto,
Politecnico di Torino.

**LA SESSIONE POMERIDIANA:
LA DISTRIBUZIONE CHE EVOLVE**

Dopo la pausa pranzo, che ha offerto un momento informale di networking per creare e rafforzare le connessioni e collaborazioni, la sessione pomeridiana del convegno si è aperta con un approfondimento sui trend attuali e le previsioni nel mercato della distribuzione dei ricambi, a cura di Paolo Saluto del Politecnico di Torino. L'intervento, iniziato con un quadro di scenario delle situazioni economiche e politiche che impattano anche sulla filiera aftermarket, ha analizzato le dinamiche in corso nel settore. Saluto ha evidenziato le migliori performance dei distributori IAM VI e ha quindi stuzzicato la curiosità della platea, presentando una classifica delle performance del venduto di diverse categorie prodotto.

A seguire, un'analisi più specifica con la visione di alcuni player del mercato, che hanno condiviso le loro esperienze e strategie per affrontare le sfide del settore. Ha aperto la sessione Davide Ghioni (CEO di Telos), un outsider del settore del veicolo industriale che ha fatto il suo ingresso in questo comparto attraverso l'acquisizione di Emporio Ricambi Rossi. Ghioni ha

illustrato la visione che ha guidato questa operazione e gli obiettivi di crescita che il gruppo si è posto nel medio-lungo periodo, sottolineando il valore di un partner come Marina Cavedon, alla guida della nuova divisione truck del gruppo Telos.

È stato poi il turno di Claudio Santin, direttore generale del consorzio PDA, che ha offerto il proprio punto di vista sul processo di consolidamento in atto nel settore, un'evoluzione che coinvolge anche il consorzio stesso, attualmente in fase di crescita costante.

Parlando delle principali sfide che un consorzio come PDA si trova ad affrontare, Santin ha anticipato il lancio del progetto Expert Point, un'iniziativa che rafforza il ruolo di PDA come partner strategico per l'aftermarket, creando nuove opportunità di crescita condivisa per tutti gli associati al network, sia nel settore auto che in quello truck. Attraverso progetti come questo, il Consorzio PDA conferma la propria mission: creare connessioni strategiche tra produttori, distributori, ricambisti e officine, dando forma a un sistema solido, integrato e in continua evoluzione, capace di affrontare con dinamismo le sfide del mercato.



TRUCK SERVICE DAY
EDIZIONE 2025



Claudio Santin,
Consorzio PDA.



**TRUCK SERVICE DAY:
APPUNTAMENTO AL 2026**

Per continuare a esplorare il futuro dell'aftermarket e approfondire il ruolo sempre più centrale del service, NM Veicoli Industriali vi dà appuntamento al prossimo anno con una nuova edizione del Truck Service Day.

Un sentito ringraziamento va a tutti i relatori, partecipanti e sponsor, il cui contributo è stato fondamentale per la riuscita e il successo di questa edizione. Nel 2026, il Truck Service Day si rinnova: per dare spazio alla crescita e accompagnare al meglio questa evoluzione, l'evento si sposta in una nuova location. Vi aspettiamo l'11 febbraio presso il Zanhotel & Meeting Centergross, uno spazio pensato per valorizzare i contenuti, facilitare il networking e dare ancora più forza al confronto tra i protagonisti del settore.

Un altro punto cruciale del pomeriggio è stato il contributo di Massimo Artusi di Federauto, che ha esplorato le nuove normative europee e il percorso di transizione verso la decarbonizzazione. Artusi ha messo in luce le criticità che le case costruttrici devono affrontare in questo contesto, sottolineando l'importanza di un approccio integrato per adattarsi ai cambiamenti normativi e alle sfide ambientali, ma anche per cogliere le opportunità che derivano da queste trasformazioni.

Infine, la sessione si è concentrata sull'integrazione tra ricambio OE e IAM come strategia di crescita per i dealer. Vincenzo Sichera, general manager BU Parts di Iveco Orecchia ha illustrato come la combinazione dei ricambi originali e ricambi aftermarket sia una leva importante per molte officine, per garantire una copertura completa delle esigenze dei clienti finale, con un'attenzione particolare al multibrand e alla qualità del ricambio. ■



Davide Ghioni,
Telos Group.



Vincenzo Sichera,
Iveco Orecchia.

**NM VEICOLI INDUSTRIALI RINGRAZIA TUTTI
I RELATORI, I PARTECIPANTI E GLI SPONSOR
CHE HANNO PERMESSO LO SVOLGIMENTO
DELL'EVENTO E CONTRIBUITO AL SUO SUCCESSO.**

Eventi

Automotive Dealer Day 2025

Giochiamo d'anticipo

di Tiziana Altieri e Roberta Carati



La manifestazione andata in scena a Verona dal 13 al 15 maggio scorsi si è confermata un appuntamento imperdibile per gli operatori della distribuzione automotive. In 6.500 hanno affollato i due padiglioni dedicati per scoprire le ultime novità in fatto di prodotti e servizi, fare networking e ascoltare i contenuti degli oltre 40 workshop in programma ai quali si sono aggiunti i meeting aziendali, quelli delle Case auto e delle associazioni. Obiettivo: tornare in azienda con più 'armi' (e ottimismo) per affrontare il domani

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Eventi

UN PIANO D'AZIONE

Si è aperta alla presenza del Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti **Matteo Salvini** la 23ª edizione di Automotive Dealer Day, House of Mobility. 'Le Associazioni dell'automotive a confronto con il Governo sul futuro della mobilità in Italia' il titolo della sessione che ha dato il via ai lavori. «I veicoli elettrici - ha dichiarato il Ministro - devono essere un'opzione, conto che a Bruxelles si azzerino modi, tempi e obiettivi del Green Deal. Sul modello d'agenzia sono convinto che non si debba tagliare la connessione tra la rete e il cliente finale, per garantire sempre un contatto diretto». Allo stesso tavolo i rappresentanti delle principali associazioni di settore (Anfia, Aniasa, Federauto, Motus-E e Unrae) hanno sottolineato come l'industria automotive si trovi oggi al centro di una 'tempesta perfetta', generata da fattori molteplici e spesso convergenti: dalla volatilità del mercato globale al ritorno dei dazi, dalla



transizione tecnologica alle normative europee in continua evoluzione. Diverse le proposte per le istituzioni, italiane ed europee.

Si è chiesta innanzitutto una maggiore coerenza tra le politiche europee e quelle italiane, affinché il nostro Paese non resti indietro rispetto agli altri mercati UE. Per quanto riguarda la mobilità elettrica la richiesta è di meno burocrazia, più chiarezza normativa e una strategia industriale solida. Per far ripartire il mercato si propone una visione a lungo termine che dia certezza a chi deve acquistare un nuovo mezzo. Infine, urge un intervento sulla fiscalità per le auto aziendali.

«Chi opera nel settore automotive, e in particolare i concessionari - ha commentato **Tommaso Bortolomiel**, CEO Quintegia, società che organizza l'evento - è da sempre abituato a gestire il cambiamento con resilienza, spirito imprenditoriale e capacità di adattamento. Dalle innovazioni tecnologiche ai nuovi modelli di mobilità, dagli incentivi discontinui alla programmazione incerta, la filiera ha affrontato numerose trasformazioni. Ma oggi, più che mai, servono risposte strutturali. L'automotive non è solo un tema industriale, ma anche politico e sociale. I concessionari sono pronti a fare la loro parte, ma occorrono strumenti concreti: maggiore chiarezza fiscale, più fiducia nella mobilità del futuro, tempi decisionali più rapidi».

IL POTERE DEI DATI

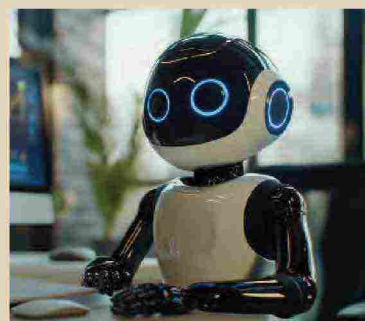
«L'Atlante stradale, ve lo ricordate? Poi sono arrivati i navigatori satellitari, ma nella gestione del cliente ci comportiamo come se fossimo ancora alle mappe cartacee, non sfruttiamo i dati che ci permetterebbero di modellare il customer journey sulle sue esigenze». Non potrebbe fare esempio più calzante **Alberto Bet**, di



Quintegia, nell'aprire i lavori de 'L'innovazione passa dai dati: Intelligenza Artificiale e digitalizzazione al servizio delle concessionarie'. «Il 75 per cento dei dealer ritiene che conoscere i dati e metterli a leva sia un vantaggio competitivo», ma «solo il 10 per cento è strutturato per farlo». L'Intelligent Retail chiama in causa «i responsabili BDC, marketing, sales, service, accettazione e, nella fase cruciale del monitoraggio e ottimizzazione, quando cioè occorre verificare l'ingaggio della customer base e l'efficacia delle iniziative, anche il titolare della concessionaria. Sapere», ha concluso Bet, «è potere».

RISPONDE GAIA

Ogni giorno, 27mila persone gestiscono 1 milione di registrazioni in più di 20 lingue. Numeri impressionanti che raccontano il successo di Gaia, la reception virtuale che si è evoluta in Smile.CX. «Dichiariamo fin dal brand», ha detto **Francesco Rienzi** (Esosphera - Gruppo Covisian), «che vogliamo far vivere esperienze positive». Quella di **Domenico Rispoli** (Auto Scala), per esempio, raccontata durante il meeting 'Come trasformare ogni chiamata persa in un'opportunità': «Prima di Gaia i clienti service vagavano nelle nostre linee in attesa di una risposta che il BDC faticava a dare. Volevano parlare con un operatore. Abbiamo tenuto duro e oggi l'indice di soddisfazione è del 4.3 su 5». Positiva anche l'esperienza di **Chiara Micheli** (Gruppo Bossoni): «Tramite Gaia abbiamo ricevuto 1.766 lead, di cui 1.650 qualificate, che hanno portato a 1.376 appuntamenti, 1.036 trattative e 201 contratti siglati. È l'uomo che fa la differenza, ma su contatti forniti da Gaia. Stiamo investendo in strumenti che valorizzano anche il nostro team». E, ancora, quella di **Gabriele Gabrieli** (Leonori), che ha «riscontrato un impatto positivo immediato, sul centralino e sull'officina. Nuovo canale nel menù officina, script dedicato, personale assegnato».



Eventi

SOSTENIBILE PIACE

A **Emanuele Zanotto**, di Quintegia, e **Cécile Renault**, di Findomestic il compito di presentare, a 'Decoding Evolution: identificare le priorità per plasmare il futuro' RESET 2025, analisi qualitativa che quest'anno si è concentrata sul tema della 'Governance'. I risultati raccontano come la sensibilità del cliente in materia di responsabilità sociale e gestione aziendale stia aumentando: il 70 per cento degli intervistati nel 2025 ha dichiarato che l'impegno verso la sostenibilità influenza la scelta di una concessionaria a parità di offerta. D'altra parte, il 78 per cento dei dealer considera importante essere percepito come sostenibile dagli stakeholder esterni. Per raggiungere gli obiettivi di sostenibilità i partner considerati più strategici dai concessionari sono le Case auto con l'89 per cento delle preferenze. Seguono i fornitori di servizi finanziari e assicurativi con un 68 per cento e le



aziende energetiche e di infrastrutture al 34. La sostenibilità però a un costo e oltre il 45 per cento dei dealer ritiene determinante avere un supporto economico e/o tecnico da parte degli OEM per adottare pratiche più green. Ben il 41 per cento dei concessionari di fronte alla domanda su quale criterio utilizzano nella scelta dei partner strategici per garantire un approccio sostenibile del business indicano che obiettivi ESG chiari fanno la differenza. Un ulteriore 21 per cento dichiara di collaborare solo con partner che investono attivamente in sostenibilità. Ma ancora un 32 per cento, quindi uno su tre, non adotta nessun criterio di sostenibilità nella scelta. L'86 per cento dei dealer comunque ritiene il proprio ruolo strategico nella promozione della sostenibilità nella filiera.

Alessandro Lazzari, di Findomestic Banca, ha invitato il pubblico a riflettere sul fatto che quella che vive il mondo dell'automotive oggi non è una rivoluzione ma piuttosto un'evoluzione (è caratterizzata da lentezza, progressività, è inarrestabile, Darwin docet). «L'evoluzione prevede un miglioramento continuo», ha sottolineato, «adattarsi al contesto è l'unica cosa da fare. È necessario seguire i clienti, cambiati più rapidamente delle nostre aziende».

SOTTO CONTROLLO

Ospite d'onore all'evento organizzato da LoJack Italia 'L'automotive del futuro: una discesa libera in controllo e sicurezza con **Sofia Goggia**', la campionessa olimpica sottolinea «il tantissimo lavoro, l'attenzione ai dettagli, la disciplina necessari non per arrivare ma, come dice Alberto Tomba, per rimanere ad alti livelli. «Essere un atleta è sempre un privilegio. L'atleta deve vivere con una sorta di devozione per quello che fa, quasi sotto una campana di vetro, incastrando lavoro, famiglia, amici, relazioni. L'equilibrio è fondamentale per non cadere ma planare sulle cose». Veloce, determinata, coraggiosa... si sprecano gli aggettivi che mettono in luce la forza della discesista azzurra. In attesa di tifare per lei alle Olimpiadi di Milano-Cortina, il complimento più bello glielo fa il presidente di LoJack Italia, **Massimo Ghenzer**: «Sofia è il dodici cilindri dello sci, se ne costruiscono pochi, meglio così».



IMMAGINA

'Navigare l'incertezza: disegnare nuove rotte per affrontare scenari complessi': è il titolo del convegno che ha chiuso l'edizione 2025 ADD. **Francesco Zirpoli**, docente di Economia e Gestione dell'Innovazione all'Università Cà Foscari, ha ripercorso la storia dell'industria dell'auto per arrivare a sottolineare come, in fondo, le elettriche, su cui i dealer devono spingere ma la cui domanda langue, siano solo agli albori: «Siamo nella fase in cui si investono molte energie sulle BEV a fronte di risultati piuttosto esigui, ma presto case costruttrici e concessionari potrebbero raccogliere i frutti di ciò che stanno seminando. Non solo: la transizione green potrà portare benefici ambientali, economici e sociali, ma serve un'azione rapida e coordinata da parte di imprese e istituzioni». Un messaggio di ottimismo per tutti gli operatori del settore anche da parte di **Gabriele Rizzo**, futurologo e consulente strategico, che ha ricordato le leggi del futuro di Jim Dator: «Il futuro non può essere previsto, ma i futuri possono essere esplorati. Bisogna trasformare l'incertezza e l'oscurità in fonti di ispirazione. E ricordate che qualsiasi idea utile sul futuro dovrebbe sembrare ridicola. Se non lo è, è troppo conservativa. Il futuro non è qualcosa da prevedere, ma da utilizzare attivamente. Invece di cercare di indovinare cosa accadrà, dovremmo sviluppare la capacità di immaginare e modellare futuri possibili per guidare le decisioni presenti».



Si dice che

■ **In un'intervista congiunta rilasciata lo scorso maggio, John Elkann, presidente di Stellantis, e Luca de Meo, ad di Renault,** spesso su fronti opposti per visioni e idee, hanno lanciato un avvertimento chiaro all'Ue: senza un'inversione di rotta immediata, il settore automobilistico europeo rischia un declino irreversibile. Non è tardato ad arrivare il commento di **Massimo Artusi**, presidente Federauto. «L'intervista segna un clamoroso cambiamento di rotta nella posizione dei costruttori di autoveicoli nella lunga e tormentata vicenda della decarbonizzazione dei trasporti imposta per legge. Il fatto che due tra i massimi esponenti di due case costruttrici chiedano all'Europa una fulminea revisione di rotta in nome della 'neutralità tecnologica' e del 'rispetto della domanda' rompe un fronte che finora si era di fatto allineato alle utopiche scelte di una Commissione soggiogata dalle lobby dell'elettrico. Anche i costruttori hanno cominciato ad accorgersi che il re è nudo».

■ **È stato approvato dal Consiglio dei Ministri lo scorso 19 maggio il Decreto Legge Infrastrutture. Tra le principali novità** si segnala la modifica della disciplina dei tempi di attesa per le operazioni di carico e scarico. Il periodo di franchigia è ridotto da 2 ore a 90 minuti per ogni operazione, superati i quali è previsto un indennizzo di 100 euro per ogni ora. Viene inoltre introdotta la responsabilità solidale tra committente e caricatore nel pagamento dell'indennizzo. Il Decreto interviene anche sul tema dei tempi di pagamento, prevedendo la possibilità per l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato di adottare diffide e sanzioni in caso di violazioni reiterate delle normative.

Dieci e lode in sicurezza

Groco nel 2025 il numero dei feriti che conquistano la 5 stelle EuroNCAP. Merito del GSR?

PERSONE&POLTRONE - PERSONE&POLTRONE - PERSONE&POLTRONE

Il Parlamento ha approvato la legge che prevede la riduzione dei tempi di attesa per le operazioni di carico e scarico dei camion. La legge prevede che il periodo di franchigia sarà ridotto da 2 ore a 90 minuti per ogni operazione. Superati i quali, sarà previsto un indennizzo di 100 euro per ogni ora. Viene inoltre introdotta la responsabilità solidale tra committente e caricatore nel pagamento dell'indennizzo. Il Decreto interviene anche sul tema dei tempi di pagamento, prevedendo la possibilità per l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato di adottare diffide e sanzioni in caso di violazioni reiterate delle normative.

Antonio Costa (Pd) ha detto che la legge è un segnale importante per il settore dei trasporti. Ha sottolineato che la riduzione dei tempi di attesa è un elemento chiave per migliorare la competitività del settore e per ridurre i costi per le imprese. Ha anche sottolineato che la legge è un elemento chiave per migliorare la sicurezza e la sostenibilità del settore.

Antonio Costa (Pd) ha detto che la legge è un segnale importante per il settore dei trasporti. Ha sottolineato che la riduzione dei tempi di attesa è un elemento chiave per migliorare la competitività del settore e per ridurre i costi per le imprese. Ha anche sottolineato che la legge è un elemento chiave per migliorare la sicurezza e la sostenibilità del settore.



AUTO
Web

Giorgio Sina (Confcommercio Udine): «Serve più attenzione sul settore automotive»

A Udine il confronto tra istituzioni e operatori del settore: il mercato auto chiede interventi dall'Europa



Incontro mercato dell'auto

«Il mercato dell'auto vive una fase di forte sofferenza. Nella sede di Confcommercio Udine abbiamo voluto fare il punto della situazione in un contesto in cui le istituzioni locali non hanno grande margine di manovra. Il vero auspicio è che la Commissione europea possa finalmente porre il settore automotive al centro delle sue politiche, così da superare una crisi che si riflette, pure in regione, sulla circolazione di un parco auto sempre più superato».

Giorgio Sina, presidente provinciale del gruppo Auto, Moto, Ricambi di Confcommercio Udine, riassume i contenuti dell'incontro a Tavagnacco con i principali player del settore in regione, presenti il direttore provinciale Lorenzo Mazzolini, la vicedirettrice Caterina Segat e il vicepresidente nazionale Confcommercio Fnaarc Massimiliano Pratesi.

Per i concessionari, Riccardo Gobbato di Blitz Auto, Giovanni Zanini di AutoNord Fioretto, lo stesso Sina di Ferri Auto, Ivan Tarsia di Autopiu.

«Il valore aggiunto è stata la presenza di Plinio Vanini, presidente del gruppo Autotorino, imprenditore di spessore nazionale – commenta Sina – che ha anche un ruolo importante, quello di vicepresidente Federauto».

Cina, Usa e Ue: differenze e punti in comune



Asia e Occidente, due mondi diversi ma sempre più vicini. Abbiamo avuto l'occasione di parlare con alcuni dei più alti rappresentanti del mondo automotive di Cina, Stati Uniti e Europa. **Tom Castriota**, chairman di **NADA** – National Automotive Dealers Association; il vicepresidente di **CADA** – China Automotive Dealers Association, **Lei Luo** e, in quest'occasione portavoce dell'Ue, **Massimo Artusi**, presidente di **Federauto**. E abbiamo scelto di metterli vicini, in un dialogo virtuale (ma sempre più concreto) tra le tre potenze.

La Cina sempre più europea

CADA, l'associazione dei concessionari cinese, riunisce **12 mila concessionari**, che vendono 22 milioni di auto. In madre patria, ma anche (e parecchio) in Europa. Basti guardare ai risultati del *New Brand Observatory* di Quintegia (presentato all'[ADD 2025](#)) che, a fronte di 30 brand tradizionali, ne conta 18 emergenti, di cui 16 cinesi. I brand asiatici hanno raggiunto una quota del **6% di mercato** nel primo trimestre del 2025, raddoppiando quasi la performance dello scorso anno. E si tratta di un fenomeno appena all'inizio, perché entro il 2028, saranno 27 i brand cinesi di o origine o di proprietà che sbarcheranno nel mercato del Vecchio Continente.

Usa e Ue lottano per lo status quo

E se la Cina si muove su binari diversi, forte del primato nell'elettrificazione raggiunto anche grazie al sostegno governativo, vivendo la propria era da colonialista dell'auto; Stati Uniti e Unione Europa sono impegnati a mantenere lo status quo. A reclamare a gran voce la **neutralità tecnologica**. Perché, spiega Massimo Artusi di Federato, l'imposizione al full electric entro il 2035 *"non è la soluzione alla decarbonizzazione"* e, a livello di mercato, lascia fuori le vetture più piccole ed economiche che del mercato europeo rappresentano il fulcro.

Sulla stessa lunghezza d'onda è il chairman della statunitense NADA, che considera positiva la libertà lasciata al mercato dal presidente Donald Trump, che invita case costruttrici e dealer a *"lasciare che **siano gli acquirenti a plasmare il mercato**"*. Da entrambi le parti dell'Oceano, infine, si lotta per mantenere intatta l'indipendenza dei concessionari, a conservare, dunque, il contratto di concessione a favore di quello di agenzia.



Mercato auto: i concessionari chiedono pragmatismo alla Ue, rispettare la neutralità tecnologica

Incentivi all'acquisto di auto elettriche? Meglio agire senza parlarne e, comunque, non risolvono il problema delle colonnine che non sono sufficienti (i punti di ricarica installati sono circa 66 mila (di cui il 57% nel Nord) a fronte di circa 300 mila auto elettriche circolanti in Italia. Neutralità tecnologica come principio base su cui dovrebbe fondarsi la decarbonizzazione del settore auto? Dimenticato dall'Unione europea. La soluzione concordata a Bruxelles dai co-legislatori europei per evitare le multe per il mancato rispetto della riduzione delle emissioni di Co2? Bene, però ci si è dimenticati dei veicoli pesanti. E poi il rischio dell'invasione di veicoli da parte della Cina, in fase di crescente sovrapproduzione, che resta un mercato chiuso all'elettrico altrui, innanzitutto proveniente dall'Europa. Sono tanti gli interrogativi e le insoddisfazioni del settore auto e se n'è avuta una conferma anche dal lato di chi si occupa della distribuzione.



Al Festival dell'economia organizzato dal Sole 24 Ore con le istituzioni e l'università locali ne hanno discusso il presidente Federauto Massimo Artusi, il dg Unrae Andrea Cardinali, la presidente Federauto trentina Camilla Girardi, il direttore di Quattroruote Gian Luca Pellegrini, Fabrizia Vigo, responsabile delle relazioni istituzionali dell'Anfia (che rappresenta i costruttori di autoveicoli e componentistica). Alla Ue si chiede "più pragmatismo", in vista della verifica delle regole sullo stop alla produzione di auto a benzina e diesel dal 2035. Sarà un test per la possibilità che sia riconosciuto il ruolo dei biocarburanti, per esempio, finora esclusi. La Commissione europea ha sempre indicato finora che non sarà messo in discussione l'obiettivo del 2035 e, si sa, la presidente von der Leyen non intende procedere in alcun terreno senza sapere di avere un ampio sostegno dei governi.

Proprio ieri è emerso che Byd, settimo produttore mondiale, ha venduto in Europa più veicoli elettrici di Tesla e ciò viene considerato dagli analisti del settore un dato critico che mostra i crescenti e rapidi sforzi del colosso cinese nell'espansione del mercato continentale. Secondo Jato Dynamics, fornitore di "intelligence" per il business del settore stabilita vicino a Londra, Byd ad aprile ha immatricolato 7231 auto elettriche rispetto a 7165 di Tesla. Può aver pesato il boicottaggio del ruolo e delle posizioni politiche di Elon Musk e si vedrà presto se il ritorno di Musk in azienda e il suo annunciato stop a un personale ruolo politico cambierà l'andamento del suo mercato. L'aumento su base annua delle immatricolazioni di auto elettriche cinesi in Europa è del 59%, 15;300 unità; le ibride sono aumentate di quasi otto volte (9.649 unità).

I dati bruciano produttori e venditori europei. Nella discussione è stato messo in luce il rischio che i produttori europei non riescano sostanzialmente a intaccare il mercato cinese e venderanno prevalentemente auto elettriche nel continente dove saranno sottoposti alla concorrenza cinese e che "i cinesi stanno arrivando a una velocità

impressionante”. Poi che in Italia c’è un problema di scelta dell’elettrico da parte dei consumatori evidente come è dimostrato dal fatto che mentre nella Ue il 15% del mercato è elettrico, in Italia la quota è del 5%: il mercato va costruito con politiche fiscali chiare e incentivanti non l’opposto; con valutazione di impatto del passaggio all’elettrico condivise; l’evoluzione tecnologica non va attuata “con un’imposizione per l’industria senza un ecosistema che la sorregga”. È il dilemma dell’infrastruttura di ricarica che alla fine rischia di essere insufficiente.

Il tema della neutralità tecnologica è lo stesso sollevato da diversi governi, anche e soprattutto da parte dell’Italia: gli e-fuel sono considerati come carburante per la decarbonizzazione, i biofuel (che l’Italia produce) no. Su questo ci si aspetta un chiarimento a livello europeo, che dovrebbe avvenire non prima del 2026. Da parte delle organizzazioni dei concessionari si nota come debba essere “il mercato a scegliere la strada per raggiungere la meta” e che “la decarbonizzazione non è solo elettrificazione”. Chi rappresenta i produttori è molto cauto: in fondo non c’è casa automobilistica che abbia chiesto esplicitamente stop all’obiettivo del 2035.

Resta in tutta la sua dimensione il problema della vetustà del parco auto nazionale: l’età media delle auto circolanti è di 12,8 anni, il 21,8% è ante Euro 4 (classificazione entrata in vigore nel gennaio 2006). In Italia nel 2024 sono state immatricolate oltre 1,5 milioni di auto e nello stesso tempo sono state scambiate 5 milioni di auto di seconda mano, è un mercato letteralmente esploso. Le auto elettriche costano molto, non c’è fiducia tra i consumatori, ci sono i problemi per le ricariche (dispiegamento e tempi), tutti fattori che non rendono solito un nuovo mercato. C’è la strada degli incentivi fiscali e viene praticata abbondantemente in Europa. In Italia nel contesto dell’aggiornamento del Pnrr torneranno per le auto a basso impatto ambientale, in particolare per le auto elettriche. Si parla di 597 milioni di euro per sostituire 39 mila veicoli a diesel/benzina entro giugno 2026.

AUTO ITALIA: FEDERAUTO, IMMATRICOLATO NON SI FA CON ANNUNCI MA CON CERTEZZE

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - Milano, 03 giu - Il sostanziale pareggio con maggio 2024 delle immatricolazioni in Italia "esprime la fotografia di un mercato poco frizzante, in cui gli acquisti da parte delle famiglie sono tendenzialmente al ribasso, con un significativo sostegno alle immatricolazioni da parte del noleggio ed un non trascurabile contributo delle reti concessionarie con i propri km 0". Lo ha detto Massimo Artusi, il presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto, sottolineando che "l'immatricolato non si fa con gli annunci, ma con le certezze", tanto più che "lungi da una chiara definizione del tema dazi, resta la spada di Damocle del Piano di Azione per l'Automotive, inflessibilmente indirizzato alla conversione verso l'elettrico. Questa situazione non facilita le scelte del cliente". Artusi sottolinea inoltre che si è già "visto che la politica degli incentivi non sempre premia e comunque genera volumi aggiuntivi non rilevanti, rispetto al tema generale della transizione, specie se circoscritti ad una sola tecnologia come imposto dalle regole europee".

Federauto, dunque, "resta dell'idea che il nostro mercato abbia bisogno di interventi strutturali, con risorse destinate alla revisione del regime fiscale delle auto aziendali, che potrebbe offrire un nuovo spazio di mercato utile anche al processo di rinnovo del parco, grazie al più veloce tasso di ricambio", ha concluso. Per quanto riguarda i canali di vendita, anche questo mese i privati segnano una flessione (-3,7%), confermando il trend da inizio anno (-4,7%). Il mercato fleet, in continuità con l'andamento dei mesi precedenti, guadagna il +7,2% (+4% nel periodo gennaio-maggio). Le auto-immatricolazioni, elaborate da Federauto su dati Dataforce, registrano anche questo mese un segno negativo, pari al -4,6% (12%) e -12% nei cinque mesi.

Per quanto riguarda infine il canale del noleggio, registriamo la stessa tendenza dei mesi precedenti: +7,2% a maggio e +11% da inizio anno.



Immatricolazioni auto Italia a maggio - 0,2%, il mercato frena

4 Giugno 2025

Il mercato dell'auto in Italia e nell'Unione Europea persiste in una fase di **stagnazione**. A maggio, le **immatricolazioni** italiane hanno raggiunto 139.390 unità, registrando una flessione dello 0,16% rispetto all'anno precedente. I

I periodo gennaio-maggio ha visto 722.452 veicoli immatricolati, con una diminuzione dello 0,54%. Questi numeri riflettono un contesto comune all'intera Unione. I concessionari esprimono **incertezza** riguardo al breve periodo, con il 97% che segnala ordini scarsi e il 45% un elevato stock di vetture nuove.

La **presenza** di **visitatori** negli showroom è risultata bassa per il 95% degli interpellati.

Massimo Artusi, Presidente di [Federauto](#), descrive il panorama come *“un mercato poco frizzante”*. Gli **acquisti delle famiglie mostrano un ribasso**, compensato dal sostegno del noleggio e dal contributo dei veicoli a chilometro zero delle reti di vendita.

I clienti affrontano un senso di disagio, condizionati dalla loro capacità di spesa e da un clima di **incertezza** generale che coinvolge il settore. Pesa l'assenza di chiarezza sul tema dei dazi e la spinta decisa verso l'elettrico imposta dal Piano di Azione per l'Automotive.

Immatricolazioni auto, la sfida europea e le alimentazioni

L'industria automobilistica europea, che contribuisce al 7% del PIL continentale e impiega circa 14 milioni di persone, si trova ad affrontare numerose **sfide**: rischi nella catena di fornitura, costi dell'energia, carenze e una crescente tendenza al protezionismo.

Il commissario europeo ai trasporti, **Apostolos Tzitzikōstas**, ha evidenziato come l'industria sia parte della storia europea e un motivo di orgoglio, ma ora sotto pressione.



Al momento, l'Unione Europea non ha annunciato misure significative per arginare la crisi, limitandosi a dilazionare le multe per le case automobilistiche.

Gian Primo Quagliano, Presidente del [Centro Studi Promotor](#), suggerisce che il vero **problema sia salvare il settore dalle politiche europee orientate a un ambientalismo definito "ideologico"**.

Il settore delle alimentazioni mostra una netta evoluzione. Benzina e Diesel registrano continue flessioni: a maggio, la Benzina ha perso il 19,5% e il Diesel il 29%.

Nel periodo gennaio-maggio, le perdite sono state del 15,3% per la Benzina e del 31,8% per il Diesel. Al contrario, le alternative segnano una **crescita** marcata.

L'elettrico a maggio ha guadagnato il 42,6%, con un aumento del 72,8% da inizio anno, raggiungendo il 5,1% di quota di mercato. L'ibrido ha segnato un +15,2% a maggio, attestandosi al 49,7% di quota. L'ibrido Plug-In ha avuto un notevole +66,9%, mentre il GPL è cresciuto del 37,8%.

Artusi ha criticato la politica degli incentivi, ritenendola non sempre premiante e insufficiente a generare volumi di **crescita** rilevanti, soprattutto se circoscritti a una singola tecnologia.

Auspica interventi strutturali, come una revisione del regime fiscale delle auto aziendali, per promuovere un più rapido rinnovamento del parco veicoli.



Immatricolazioni auto in Italia a Maggio, 10 cose da sapere

1. Immatricolazioni Italia Maggio 2025: 139.390 unità.
2. Variazione immatricolazioni Italia Maggio 2025 vs Maggio 2024: -0,16%.
3. Immatricolazioni Italia Gennaio-Maggio 2025: 722.452 unità.
4. Variazione immatricolazioni Italia Gennaio-Maggio 2025 vs 2024: -0,54%.
5. Calo vendite Benzina Maggio 2025: -19,5%.
6. Calo vendite Diesel Maggio 2025: -29%.
7. Incremento vendite Elettrico Maggio 2025: +42,6%.
8. Incremento vendite Elettrico Gennaio-Maggio 2025: +72,8%.
9. Quota di mercato Elettrico Gennaio-Maggio 2025: 5,1%.
10. Quota di mercato Ibrido Maggio 2025: 49,7%.

Auto, immatricolazioni in stallo: cosa sta succedendo

Il Centro studi Promotor: "Una stagnazione, se non addirittura di un'ulteriore diminuzione dei volumi di vendita, quadro che riguarda l'intera Ue"



In Italia, a maggio, immatricolazioni di auto stabili rispetto al 2024: -0,16%, cioè 139.390 unità. Stesso discorso se si guarda ai primi 5 mesi dell'anno: -0,54%, ovvero 722.452 veicoli usciti dalle concessionarie. La prospettiva, a questo punto, come riferisce Gian Primo Quagliano (Centro studi Promotor), e se nulla nel frattempo succede, è quella «di una stagnazione, se non addirittura di un'ulteriore diminuzione dei volumi di vendita, quadro che riguarda l'intera Ue». Una situazione, dunque, sempre più preoccupante. «A questo punto - si chiede Quagliano - come salvare l'auto europea della catastrofe?». A tutt'oggi, infatti, nessuna misura significativa è stata annunciata da Bruxelles, nonostante promesse e prese atto dei tanti problemi, se non la decisione di spalmare su tre anni le multe irrogate dalla stessa Ue per costringere le case automobilistiche a seguire i suoi diktat. Ancora Quagliano: «In questo quadro, sembra proprio che il primo problema da risolvere sia come salvare l'auto europea dall'Unione europea e dalle sue politiche ispirate non all'ambientalismo razionale, ma all'ambientalismo ideologico».

È questo lo scenario che il nuovo ceo di Stellantis, Antonio Filosa, ufficialmente operativo con la sua squadra rinnovata dal 23 giugno, si troverà ad affrontare. Guardando proprio a Stellantis, il mese scorso le consegne sono scese dell'8% , come anche da gennaio. Tra i marchi, a maggio solo Peugeot (+31,5%) e Alfa Romeo (+24%) sono positivi, mentre Lancia (-83%) e Maserati (-38,6%)

risultano quelli con il dato peggiore. Gli altri: Fiat (-7,9%), Citroën (-6,5%), Jeep (-10,1% con Avenger, comunque, il Suv più richiesto dagli italiani), Opel (-13,9%) e Ds (-4,2%). La quota di mercato del gruppo arretra, a maggio, dal 30,5% al 28,1% e nei cinque mesi dal 32,5% al 30,1%. Volumi e percentuali in attesa di conoscere, nelle prossime settimane, i dati ufficiali del mercato europeo.

Anticipazioni, in proposito, sono arrivate dalla Francia, altro Paese strategico per Stellantis, dove la crisi delle vendite è però più accentuata: -12,3% a maggio, peggio di aprile (-5,64%). Oltralpe nessun costruttore sfugge a questa tendenza, che colpisce sia le auto a benzina sia i modelli elettrici, mentre il mercato dell'usato rimane stabile. Un calo che continua a colpire anche Stellantis (-10,1%), frenata da Fiat e Opel.

Tornando all'Italia, il momento nero continua ad affliggere Tesla (-20,3%), mentre i marchi cinesi sono in grande spolvero: +16,1% Mg (Saic) e 2,7% di quota, +3.569% Byd (1,4% la quota), +4.840%, Omoda (0,7%) e, sempre in maggio, +4,7% la Dr di Macchia d'Isernia che importa, riadatta e assegna ai suoi brand vetture dalla Cina. Tra i peggiori del mese figura anche Jaguar (-85,3%) che paga la bocciatura del re-branding, da parte del pubblico, insieme all'orientamento verso il «tutto elettrico».

A livello di alimentazioni, nel mese di maggio i risultati migliori sono stati segnati dalle motorizzazioni più ecologiche: le 100% elettriche, pur non replicando il dato di aprile (+108%), sono cresciute del 42%, le immatricolazioni di plug-in hybrid sono balzate in avanti del 93%, mentre le full hybrid hanno fatto segnare una crescita del 12%, «comunque significativa - spiega la nota di Dataforce - perché, in termini di volumi, le ibride "chiuse" raggiungono il doppio di nuove targhe rispetto alle plug-in».

Molto bene anche le auto a Gpl, che a maggio hanno fatto segnare un incremento del 40%. In calo, invece, le immatricolazioni di vetture a benzina (-7%), anche se le mild hybrid sono salite del 12% (mentre le benzina senza "l'aiutino" sono calate del 20%). Male anche il Diesel, che a maggio scende del 23% e mantiene una quota di mercato di poco superiore al 15%. Un dato che si conferma anche nel cumulado annuo.

«Il sostanziale pareggio con maggio dello scorso anno - le conclusioni di Massimo Artusi (Federauto) - esprime la fotografia di un mercato poco frizzante, in cui gli acquisti da parte delle famiglie sono tendenzialmente al ribasso, con un significativo sostegno alle immatricolazioni da parte del noleggio e un non trascurabile contributo delle reti concessionarie con i propri "km 0". Il rapporto quotidiano con il mercato ci rende partecipi dello stato di disagio del cliente che, oltre a essere condizionato dalla propria capacità di spesa, certamente lo è soprattutto dal clima di incertezza generale e specifica per il settore. Lungi da una chiara definizione del tema dazi, resta la spada di Damocle del Piano di Azione per l'Automotive, inflessibilmente indirizzato alla conversione verso l'elettrico. Questa situazione non facilita le scelte del cliente».

Critico, infine, il presidente dei concessionari italiani, sulla recente messa in atto, da parte del governo, di un piano di incentivi mirato. «In questo contesto - afferma Artusi - non crediamo funzionale la misura proposta nell'ambito della revisione del Pnrr, consistente in un programma di rottamazione delle auto che prevede la cessione di un veicolo termico e la sua sostituzione con uno elettrico di nuova acquisizione.

Abbiamo già visto che la politica degli incentivi non sempre premia e, comunque, genera volumi aggiuntivi non rilevanti, rispetto al tema generale della transizione, specie se circoscritti a una sola tecnologia, come imposto dalle regole europee».

Mercato Auto stagnante al ribasso



Sotto accusa anche la misura di revisione del PNRR, che prevede incentivi per la rottamazione di veicoli termici in favore di elettrici

MILANO – Il mercato automobilistico italiano ha chiuso maggio 2025 in sostanziale equilibrio rispetto allo stesso mese dello scorso anno: secondo i dati del **Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti**, sono state immatricolate 139.390 vetture, a fronte delle 139.612 registrate a maggio 2024, segnando un lieve calo dello 0,2%. Un risultato che, come sottolinea Massimo Artusi, presidente di **Federauto**, «fotografa un mercato statico, con una domanda privata in calo, compensata dal noleggio e dalle auto-immatricolazioni dei concessionari».

Artusi ha espresso preoccupazione per un settore ancora appesantito da forti incertezze, sia economiche che normative. «L'immatricolato – ha affermato – non si fa con gli annunci, ma con le certezze. Il cliente è frenato non solo dalla propria capacità di spesa, ma anche da un contesto incerto, aggravato da interrogativi ancora aperti sui dazi e dal Piano di Azione per l'Automotive,

fortemente orientato verso l'elettrico senza un quadro normativo e fiscale chiaro».

Sotto accusa anche la misura di revisione del PNRR, che prevede incentivi per la rottamazione di veicoli termici in favore di elettrici. «Non riteniamo efficace questa politica – commenta ancora Artusi –. Gli incentivi così strutturati hanno dimostrato di produrre volumi aggiuntivi marginali e non tengono conto delle esigenze di un mercato che richiede una transizione plurale e graduale».

Federauto torna a sollecitare interventi strutturali, in particolare una **riforma del regime fiscale sulle auto aziendali**, per stimolare un rinnovo del parco veicoli più rapido e sostenibile. Ancora più critica la situazione per i veicoli commerciali leggeri (VCL), rallentata da normative incerte e da incentivi annunciati ma non ancora operativi.

Analisi del mercato di maggio 2025

Nel dettaglio, i dati confermano un'**evoluzione disomogenea dei canali di vendita**. I **privati** arretrano del 3,7% (quota di mercato 49,8%) e consolidano un calo del 4,7% nei primi cinque mesi dell'anno. In controtendenza il **nolegg**, che cresce del 7,2% a maggio e dell'11% da inizio anno, raggiungendo una quota di mercato del 33,3%. In crescita anche il **canale fleet** (+7,2% a maggio, +4% da gennaio), mentre prosegue il calo delle **auto-immatricolazioni** da parte delle reti di vendita: -4,6% a maggio, -12% da inizio anno.

Alimentazioni: il termico arretra, l'elettrico cresce

Sul fronte delle **alimentazioni**, la transizione è sempre più evidente. Benzina e diesel segnano cali marcati: -19,5% e -29% rispettivamente a maggio, confermando un trend negativo anche nei dati cumulati da inizio anno (-15,3% benzina, -31,8% diesel). Le rispettive quote di mercato si attestano al 26,6% e al 10,1%.

Al contrario, prosegue la crescita delle **alimentazioni alternative**. L'elettrico puro (BEV) cresce del 42,6% nel mese (+72,8% da inizio anno), pur restando ancora marginale in termini di volumi (quota mensile al 5,1%). Decisamente più consistenti i numeri dell'**ibrido** (+15,2% a maggio, quota 49,7%) e soprattutto del **plug-in hybrid**, che registra un'impennata del +66,9% (quota mensile 5,5%). In forte crescita anche il **GPL** (+37,8%, quota 9,1%).

Un mercato sbilanciato sul breve termine

Un ultimo dato significativo riguarda la concentrazione delle immatricolazioni negli ultimi giorni del mese: **ben il 39,9%** delle auto nuove è stato registrato negli ultimi tre giorni di maggio. Un dato che evidenzia quanto il mercato resti dipendente da logiche di breve periodo, spesso legate a promozioni e obiettivi mensili, piuttosto che a una domanda strutturale e stabile.

Conclusioni

Il mercato auto in Italia, nel maggio 2025, appare stabile nei numeri ma fragile nelle fondamenta. La transizione verso l'elettrico prosegue, ma resta rallentata dall'incertezza normativa e da incentivi che, secondo i concessionari, non bastano a stimolare una domanda sostenibile. Per Artusi e Federauto, è il momento di scelte coraggiose e strutturali: «Solo così il mercato potrà tornare a crescere, offrendo certezze agli operatori e fiducia ai consumatori».



**DISTRIBUZIONE
MODERNA**

Il primo quotidiano online sulla GDO

Federauto, immatricolazioni stabili a maggio



Massimo Artusi, presidente di Federauto

Secondo i dati comunicati dal **Ministero delle infrastrutture e dei trasporti**, ripresi da **Federauto**, il mese di maggio 2025 totalizza **139.390 immatricolazioni di autovetture nuove** rispetto alle 139.612 di maggio 2024, segnando -0,2%.

«Il sostanziale pareggio con maggio dello scorso anno esprime la fotografia di un mercato poco frizzante, in cui gli acquisti da parte delle famiglie sono tendenzialmente al ribasso, con un significativo sostegno alle immatricolazioni da parte del noleggio ed un non trascurabile contributo delle reti concessionarie con i propri km 0 – dichiara **Massimo Artusi, presidente di Federauto** –. Il rapporto quotidiano con il mercato ci rende partecipi dello stato di disagio del cliente che, oltre a essere condizionato dalla propria capacità di spesa,

certamente è condizionato dal clima di incertezza generale e specifica per il settore. Lungi da una chiara definizione del tema dazi, resta la spada di Damocle del Piano di Azione per l'Automotive, inflessibilmente indirizzato alla conversione verso l'elettrico. Questa situazione non facilita le scelte del cliente. In questo contesto non crediamo funzionale la misura proposta nell'ambito della revisione del Pnrr, consistente in un programma di rottamazione delle auto che prevede la cessione di un veicolo termico e la sua sostituzione con un veicolo elettrico di nuova acquisizione. Abbiamo già visto che la politica degli incentivi non sempre premia e comunque genera volumi aggiuntivi non rilevanti, rispetto al tema generale della transizione, specie se circoscritti ad una sola tecnologia come imposto dalle regole europee. Restiamo dell'idea che il nostro mercato abbia bisogno di interventi strutturali, con risorse destinate alla revisione del regime fiscale delle auto aziendali, che potrebbe offrire un nuovo spazio di mercato utile anche al processo di rinnovo del parco, grazie al più veloce tasso di ricambio. Lo scenario è ancora più fosco sui Vcl dove il mercato è frenato, oltre che dall'incertezza normativa, da annunciati incentivi MIMIT che continuano a tardare».

Fleet e noleggio in crescita

Il mercato auto di maggio 2025, nel complesso registra un sostanziale pareggio rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Per quanto riguarda i canali di vendita, anche questo mese i **privati** segnano una flessione (-3,7%, quota di mercato 49,8%), confermando il trend da inizio anno (-4,7%, quota di mercato 52,1%).

Il **mercato fleet**, in continuità con l'andamento dei mesi precedenti, guadagna il +7,2% (+4% nel periodo gennaio-maggio). Le **auto-immatricolazioni**, elaborate da Federauto su dati Dataforce, registrano anche questo mese un segno negativo, pari al -4,6% (12% di quota di mercato) e -12% nel periodo gennaio-maggio (9,5% quota di mercato).

Per quanto riguarda infine il canale del **noleggio**, si registra la stessa tendenza dei mesi precedenti: +7,2% a maggio (quota di mercato 32,7%) e +11% da inizio anno (33,3% quota di mercato).

Benzina e diesel ancora in negativo

Continua la flessione di **benzina** e **diesel**, rispettivamente, pari a -19,5% (-6,3 p.p.) e -29% (-4,2 p.p.). È lo stesso trend del periodo gennaio-maggio dove le due alimentazioni perdono, rispettivamente, il -

15,3% e il -31,8%. Le quote di mercato si attestano, a livello annuale, su 26,6% (benzina) e 10,1% (diesel). Anche questo mese discorso di segno opposto per le **alimentazioni alternative**: l'**elettrico**, a maggio 2025, guadagna il +42,6% (da inizio anno: +72,8%, attestandosi al 5,1% di quota di mercato). L'**ibrido** registra +15,2% nel mese (49,7% di quota di mercato) e +16,7% nel periodo gennaio-maggio (49,2 di quota di mercato). Significativo l'incremento dell'**ibrido plug-in** (+66,9%, 5,5% di quota di mercato) e del **Gpl** (+37,8%, 9,1% quota di mercato). Negli ultimi tre giorni di maggio 2025 è stato immatricolato il 39,9% del totale mercato.

Federauto Bus: “Subito un nuovo piano nazionale di investimenti per gli autobus tpl”

Non è più rinviabile un nuovo piano nazionale destinato agli investimenti per il rinnovo delle flotte di autobus destinati al trasporto pubblico locale. È questo, in estrema sintesi, il messaggio, o meglio l'appello lanciato da Maria Fiorentino, Vicepresidente Federauto e responsabile della sezione Autobus, a latere del Convegno Nazionale Asstra. «I target europei in materia di transizione [...]

6 Giugno 2025 di Redazione



Non è più rinviabile un nuovo piano nazionale destinato agli investimenti per il rinnovo delle flotte di autobus destinati al trasporto pubblico locale. È questo, in estrema sintesi, il messaggio, o meglio l'appello lanciato da **Maria Fiorentino, Vicepresidente Federauto e responsabile della sezione Autobus**, a latere del [Convegno Nazionale Asstra](#).

«I target europei in materia di transizione ecologica degli autobus sono ancora distanti, nonostante il comparto degli autobus urbani sia l'unico nell'ambito dell'universo Automotive in cui la tecnologia del Full Electric sta avendo un qualche riconoscimento di mercato. L'effetto delle ingenti risorse Pnrr si sta ormai esaurendo, ora occorre un nuovo piano organico a sostegno delle Aziende tpl che devono continuare ad investire per l'adeguamento tecnologico del parco», le parole di Fiorentino. Che, a seguire, evidenziando l'effetto positivo che l'adozione del Pnrr ha generato per la riduzione dell'età media degli autobus di linea, che è passata in meno di 4 anni da 12 a 10 anni circa, ha aggiunto: *«Federauto condivide la linea esposta dalle aziende tpl associate in Asstra, secondo cui occorre individuare nuove **risorse per almeno 1 miliardo/anno** al fine di coprire il fabbisogno necessario a mantenere l'anzianità media del parco all'attuale quota di 10 anni circa»*.

Federauto chiede di rimodulare anche per bus (e truck) le multe dell'Europa sul mancato raggiungimento del target di emissioni prefissato

9 Maggio 2025 | [News](#)

E ancora: *«Quello che serve è un nuovo piano nazionale per gli investimenti per il rinnovo del parco bus tpl che abbia come caratteristica la tempestività attuativa, una sufficiente consistenza finanziaria e un approccio tecnologicamente neutrale. Serve quindi una pianificazione degli investimenti più flessibile di quella che abbiamo avuto sinora, tenendo conto non solo della transizione verso i bus elettrici, ma anche del contributo alla riduzione dei climalteranti e degli inquinanti che possono offrire gli autobus termici di ultima generazione, alimentati con i carburanti rinnovabili, come i Biofuels e il Biometano, che sono attualmente l'unica soluzione pulita compatibile con le missioni degli autobus Classe II, in un'ottica di pluralità tecnologica essenziale*

per raggiungere concretamente i target di decarbonizzazione che ci siamo imposti».

Fiorentino, infine, ha dichiarato: «Fa bene quindi il MIT ad accelerare sui decreti attuativi relativi al secondo e terzo quinquennio del Piano Strategico per la Mobilità Sostenibile, al fine di allocare le risorse residue in gran parte già impegnate e anticipate dalle Aziende. Ma adesso occorre voltare pagina ed avviare un nuovo programma di finanziamento, pluriennale, per facilitare la pianificazione/ programmazione della domanda e dell'offerta, con evidenti vantaggi sia per l'efficienza del sistema che per il corretto rapporto tra costruttori, dealer e i propri clienti/operatori. Vorrei anche sottolineare che è necessaria una compartecipazione delle aziende al rinnovo del parco, una quota di autofinanziamento, quindi, consentirebbe di ottenere in tempi più rapidi la sostituzione degli Euro III ed Euro IV ancora presenti in misura importante nel parco circolante».

Incentivi autotrasporto 2025: pressing delle associazioni su MIT e Salvini

I contenuti della lettera di sollecito congiunta di Anfia, Unrae, Unatras, Anita e Federauto

Per sollecitare gli **incentivi autotrasporto 2025**, il 23 giugno 2025 le Associazioni **ANFIA, UNRAE, UNATRAS, ANITA e FEDERAUTO** hanno inviato una lettera congiunta al **Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti**.

La lettera è indirizzata al **Sen. Matteo Salvini**, Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, all'**On. Edoardo Rixi**, Viceministro del MIT, all'**Ing. Vito Di Santo**, Direttore della Direzione generale per la sicurezza stradale e l'autotrasporto, all'**Ing. Stefano Fabrizio Riazola**, Capo Dipartimento per i Trasporti del MIT, e al **Dr. Enrico Finocchi**, Presidente del Comitato Centrale dell'Albo degli Autotrasportatori.

Le **Associazioni** chiedono con forza l'**attuazione immediata** degli **incentivi autotrasporto 2025**. I **fondi** sono fondamentali per l'acquisto di **nuovi mezzi pesanti**, il **rinnovo delle flotte** e il **sostegno alle imprese di autotrasporto** nella transizione ecologica e tecnologica del trasporto merci su gomma.

Incentivi autotrasporto urgenti

Le Associazioni dell'autotrasporto evidenziano **una forte criticità a livello europeo**, dove l'ultimo **Action Plan Automotive** non ha previsto strumenti per supportare il segmento dei mezzi pesanti, a differenza di quanto accaduto con il comparto auto.

In questo scenario incerto, le imprese italiane di autotrasporto **non possono contare su una pianificazione affidabile**. Ecco perché gli **incentivi autotrasporto 2025** devono essere sbloccati con urgenza, con procedure snelle e trasparenti, per consentire agli operatori di **investire in nuove flotte a basse emissioni**.

Incentivi autotrasporto 2025: fondi insufficienti

Le risorse oggi disponibili per gli incentivi autotrasporto nel 2025 **ammontano a soli 19 milioni di euro**. Una cifra insufficiente per coprire il fabbisogno del settore, che secondo le Associazioni dovrebbe avere a disposizione **almeno 25 milioni di euro annui**.

Inoltre, si attende ancora **l'approvazione del piano straordinario da 600 milioni di euro** per il rinnovo delle flotte e l'efficientamento del servizio, più volte annunciato dal Ministro Salvini.

Perché servono subito incentivi?

Il **rinnovo del parco mezzi** è una priorità nazionale per:

- ridurre le emissioni e accelerare la decarbonizzazione del settore;
- migliorare la sicurezza stradale;
- aumentare l'efficienza e la competitività delle imprese italiane;
- sostenere l'industria della produzione e vendita di veicoli industriali.

Gli **incentivi autotrasporto** rappresentano lo **strumento chiave per accompagnare questo processo**, a condizione che siano adeguatamente finanziati e stabiliti su **base pluriennale**.

Le Associazioni: pronti a collaborare per una road map nazionale

ANFIA, UNRAE, UNATRAS, ANITA e FEDERAUTO si rendono disponibili a collaborare con il MIT per definire una **road map degli incentivi autotrasporto**, che tenga conto delle reali esigenze del mercato e delle aziende.

La richiesta è di **stabilire una governance trasparente, risorse certe e scadenze chiare**. Evitare, inoltre, ritardi e blocchi che danneggiano la pianificazione e la crescita del settore.

Il futuro dell'autotrasporto passa dagli incentivi

Gli **incentivi autotrasporto 2025** sono oggi lo **snodo decisivo per il rilancio del settore**. Il pressing di **ANFIA, UNRAE, UNATRAS, ANITA e FEDERAUTO** non riguarda solo un'esigenza economica, ma una **visione strategica**: innovazione, sostenibilità e competitività.

Ora spetta al Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti (MIT) e al Ministro Salvini **dare risposte concrete**. E' necessario sbloccare i fondi e approvare il piano da 600 milioni per costruire un autotrasporto italiano all'altezza delle sfide europee.



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA



FEDERAUTO: "C'È TROPPIA CONFUSIONE SUI DATI DEL GREEN DEAL"

Il presidente Artusi: "Assistiamo quasi quotidianamente alla pubblicazione di studi e indagini che, pur mascherandosi da scienza oggettiva, sono in realtà strumenti di propaganda settoriale".

26 giugno 2025

Nel cuore della transizione ecologica dell'automotive, il presidente di [Federauto](#), **Massimo Artusi**, solleva una questione cruciale che finora sembra essere rimasta ai margini del dibattito pubblico: la qualità e l'imparzialità delle ricerche che guidano scelte politiche e industriali. *"Assistiamo quasi quotidianamente alla pubblicazione di studi e indagini che, pur mascherandosi da scienza oggettiva, sono in realtà strumenti di propaganda settoriale,"* denuncia Artusi. *"Così facendo, si genera confusione tra consumatori e operatori, e si danneggia un mercato già sotto pressione".*

Il riferimento è alle numerose ricerche – spesso presentate come imparziali – che promuovono la trazione elettrica come unica via sostenibile, ignorando però elementi cruciali come l'impatto economico, sociale e occupazionale della transizione. *"Perché le ricerche che spingono sul full electric vengono considerate 'buone', mentre quelle che presentano una visione alternativa vengono bollate come difesa di interessi economici?"* si chiede Artusi. *"Come se dietro l'elettrico non ci fossero enormi interessi industriali e finanziari".* Secondo il presidente di Federauto le lacune sono evidenti. Poco spazio viene riservato, ad esempio, al trasporto pesante – il settore Hdv – dove l'elettrico non è ancora una reale alternativa, né alla questione dei biocarburanti, spesso ignorati o screditati, nonostante il loro potenziale in chiave green. *"La loro attuale scarsa disponibilità – osserva Artusi – non è diversa dalla mancanza di infrastrutture per la ricarica elettrica o dalla produzione di energia rinnovabile necessaria a supportare su larga scala la mobilità elettrica".*

In questo contesto, Federauto plaude alla proposta, approvata dal Parlamento europeo, di istituire un organismo di controllo che faccia chiarezza sui finanziamenti della Commissione Europea alle organizzazioni che producono tali ricerche. *"Serve individuare soggetti con reale indipendenza e autorevolezza, in grado di fornire dati oggettivi e completi su cui basare decisioni di portata strategica per l'Europa".* Artusi chiarisce che i concessionari italiani, rappresentati da Federauto, non hanno preconcetti ideologici. *"Il nostro unico interesse è soddisfare le esigenze del cliente, che scelga un'auto elettrica, a combustione interna o ibrida,"* spiega. *"Il problema è che il mercato ci dice ogni giorno che la spinta normativa verso l'elettrico,*

accompagnata da incentivi sempre più generosi, non sta ottenendo i risultati sperati: le auto BEV (a batteria) faticano a decollare nelle vendite”.

"Nel frattempo, il parco auto italiano continua a invecchiare, con effetti contrari agli stessi obiettivi di sostenibilità climatica, mentre – sottolinea Artusi – la ricerca sui carburanti rinnovabili e carbon neutral per i motori termici sta facendo passi avanti. “Se non fosse per i vincoli normativi, questa tecnologia potrebbe offrire soluzioni concrete e immediate. E se venisse incentivata, come accade per l'elettrico, potrebbe accelerare davvero la transizione ecologica”.

Artusi (Federauto): “C’è troppa confusione sul Green Deal”

” Intanto il parco circolante invecchia sempre più”

di [Fabio Cavagnera](#) 26 Giugno, 2025



“La pressoché quotidiana pubblicazione di ricerche, studi e indagini che sono di parte, rivelando solo mezze verità, sta ingenerando nella pubblica opinione, e nei consumatori, una confusione che disorienta e danneggia il mercato dell’auto”, questo il pensiero di **Massimo Artusi**, presidente di [Federauto](#), sulla situazione attuale, legata al Green Deal ed alla transizione all’elettrico.

”Il parco circolante invecchia sempre più”

Federauto non ‘tifa’ per elettriche o termiche, proclamando una “posizione assolutamente indipendente”, però “il mercato ci dice ogni giorno di più che, nonostante le scelte dirigistiche della Commissione europea e il continuo ricorso ad incentivi, la **vendita di auto BEV non decolla**. In conseguenza di ciò, il parco circolante invecchia sempre di più con effetti nefasti proprio per quella sostenibilità che si dice di voler difendere, mentre non si vuol tenere conto che il processo di trasformazione dei carburanti per i motori termici in vettori **rinnovabili e carbon neutral** sta proseguendo nella sua maturazione”.

Artusi parla della possibile **commissione d'inchiesta europea**: “Accogliamo con favore la creazione di un organo di controllo, come richiesto dal Parlamento Europeo, per fare chiarezza sulla modalità di finanziamento da parte della Commissione europea a favore delle organizzazioni autrici di tali ricerche, nella convinzione che attraverso di esso chi ha la responsabilità di tali scelte potrà finalmente giungere ad una individuazione dei soggetti che abbiano la competenza, l'autorevolezza e l'indipendenza per produrre indagini il più possibile oggettive”.



L'auto elettrica UE è intoccabile e il termico da buttare: chi paga le organizzazioni green per fare questi studi?

Massimo Artusi, presidente di Federauto, contro la pressoché quotidiana pubblicazione di ricerche, studi e indagini che sono di parte, ma si vestono dei panni della scienza per simulare obiettività.

26 Giugno 2025



Massimo Artusi, presidente di Federauto si scaglia contro i report impostati così: l'**auto elettrica** UE è intoccabile e il termico da buttare. E si chiede, in sostanza: chi paga le organizzazioni green per fare questi studi? **I**

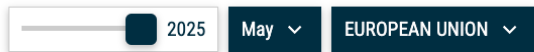
concessionari italiani parlano di studi che rivelano solo mezze verità:

"Dopo aver contagiato la politica e l'industria", tutto questo sta ingenerando nella pubblica opinione – e nei consumatori – una confusione che disorienta e danneggia il mercato dell'auto".

Artusi accoglie con favore la creazione di un organo di controllo, come richiesto dal Parlamento Europeo, per fare chiarezza sulla modalità di

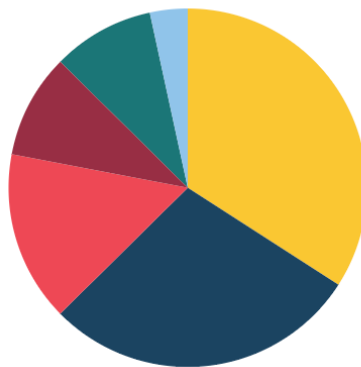
finanziamento da parte della Commissione europea a favore delle **organizzazioni autrici di tali ricerche**, nella convinzione che attraverso di esso chi ha la responsabilità di tali scelte potrà finalmente giungere ad una individuazione dei soggetti che abbiano la competenza, l'autorevolezza e l'indipendenza per produrre indagini il più possibile oggettive.

NEW EU CAR REGISTRATIONS BY POWER SOURCE



Hybrid electric (HEV) Petrol Battery electric (BEV) Diesel Plug-in hybrid electric (PHEV) Others

% SHARE



Created with LocalFocus

Source: ACEA

Auto elettrica UE flop

Il mercato ci dice, ogni giorno di più che – nonostante le scelte dirigistiche della Commissione europea e il continuo ricorso a incentivi – la vendita di auto BEV non decolla. **In Italia 5%, in Europa 17% a maggio 2025.** Nonostante i mega sconti anti multe UE. “In conseguenza di ciò il parco circolante invecchia sempre di più con effetti nefasti proprio per quella sostenibilità che si dice di voler difendere. Perché le ricerche targate full electric – nonostante i loro contenuti di parte – sono considerate buone, e quelle del fronte avverso sono tacciate di rappresentare interessi economici, come se dietro il mondo della trazione elettrica non ci fossero altrettanti interessi?”, dice Artusi.

Problema: tali studi non considerano la transizione green dei trasporti in tutti i suoi aspetti, anche economici e sociali, ma si limitano a evidenziare solo i

(presunti) **benefici ambientali** e non le ricadute negative per l'economia, l'occupazione e la società.

Altra questione, continua Federauto: "Le ricerche continuano a negare la validità dei biocarburanti, nascondendo che la loro attuale **carenza** è almeno pari alla mancanza di infrastrutture di ricarica elettrica e alla produzione verde di elettricità che richiedono – anch'esse – tempo e investimenti per poter servire tutto il mercato".

FEDERAUTO CONTRO GLI STUDI PRO BEV: 'RICERCHE DI PARTE, SOLO PROPAGANDA'

27/06/2025, ore 15:26

Negli ultimi mesi alcuni canali YouTube, forum e pagine dedicati all'automotive sono diventati *infrequentabili* per via della astiosa lotta tra difensori del termico e paladini dell'elettrico. Ora un carico da novanta arriva addirittura da *Federauto*, il quale Presidente ha appena **criticato i dati relativi al Green Deal**.

Alquanto dure le parole di **Massimo Artusi**, il Presidente di Federauto. Citiamo dal sito della *Confcommercio*: *"Assistiamo quasi quotidianamente alla pubblicazione di studi e indagini che, pur mascherandosi da scienza oggettiva, sono in realtà strumenti di propaganda settoriale. Così facendo, si genera confusione tra consumatori e operatori, e si danneggia un mercato già sotto pressione"* Artusi critica la pubblicazione quasi quotidiana di dati a favore della mobilità elettrica come **"unica via sostenibile"** per il settore automotive.

Secondo il Presidente di Federauto, invece, *"l'elettrico è ancora lontano dall'essere una reale alternativa"*. Parafrasando, Artusi critica la scarsa diffusione delle infrastrutture di ricarica e la poca produzione di energia rinnovabile, *"necessaria a supportare su larga scala la mobilità elettrica"*. Una luce in fondo al tunnel, invece, sarebbe rappresentata dai **carburanti rinnovabili**, che dall'oggi al domani potrebbero alimentare milioni di automobili già circolanti ([anche Lamborghini crede nei carburanti sintetici](#)). *"Se non fosse per i vincoli normativi, questa tecnologia potrebbe offrire soluzioni concrete e immediate"*, ha concluso Artusi, in un posto che è destinato a far discutere gli utenti italiani.



Federauto alza la voce sulla transizione energetica, Artusi: «Troppa confusione sui dati green deal»

«La pressoché quotidiana pubblicazione di ricerche, studi e indagini che sono di parte, ma si vestono dei panni della scienza per simulare obiettività, rivelando in realtà solo mezze verità e nascondendone altre, dopo aver contagiato la politica e l'industria, sta ingenerando nella pubblica opinione - e nei consumatori - una confusione che disorienta e danneggia il mercato dell'auto». Lo sottolinea Massimo Artusi, presidente di Federauto, commentando il susseguirsi di studi e ricerche sulla transizione green dell'automotive. «Federauto e i concessionari italiani, rispetto a tali problemi - ha continuato Artusi - si trovano in una posizione assolutamente indipendente e non inficiata dal alcun preconconcetto ideologico, dal momento che il loro interesse naturale è soddisfare un cliente nel suo acquisto di un autoveicolo: che poi questo sia a trazione elettrica, a carburante o ibrido non fa differenza».

«Il mercato - spiega Artusi - ci dice, tuttavia, ogni giorno di più che nonostante le scelte dirigistiche della Commissione europea e il continuo ricorso ad incentivi, la vendita di auto Bev non decolla; in conseguenza di ciò il parco circolante invecchia sempre di

più con effetti nefasti proprio per quella sostenibilità che si dice di voler difendere, mentre non si vuol tenere conto che il processo di trasformazione dei carburanti per i motori termici in vettori rinnovabili e carbon neutral sta proseguendo nella sua maturazione e lo sarebbe ancor di più, se non fosse ostacolato dalla normativa, figuriamoci se fosse agevolato!".

«Per questo -ha proseguito Artusi- a un osservatore indipendente, ma attento, come Federauto, di fronte alla martellante campagna a colpi di studi, indagini e ricerche di varia provenienza, sorgono spontanee alcune domande: Perché le ricerche targate full electric - nonostante i loro contenuti di parte - sono considerate 'buone', e quelle del fronte avverso sono tacciate di rappresentare interessi economici, come se dietro il mondo della trazione elettrica non ci fossero altrettanti interessi? Perché tali studi non considerano la transizione green dei trasporti in tutti i suoi aspetti, anche economici e sociali, ma si limitano a evidenziare solo i (presunti) benefici ambientali e non le ricadute negative per l'economia, l'occupazione e la società? Perché tali ricerche riservano così poca attenzione ad un comparto, invece, del tutto cruciale per l'economia europea (e strategico per l'economia italiana!), come il trasporto pesante Hdv, dove la diffusione della trazione elettrica è sostanzialmente inesistente? Perché tali ricerche continuano a negare la validità dei biocarburanti, nascondendo che la loro attuale carenza è almeno pari alla mancanza di infrastrutture di ricarica elettrica e alla produzione verde di elettricità che richiedono - anch'esse - tempo e investimenti per poter servire tutto il mercato?".

«Per questo -ha concluso Artusi - accogliamo con favore la creazione di un organo di controllo, come richiesto dal Parlamento Europeo, per fare chiarezza sulla modalità di finanziamento da parte della Commissione europea a favore delle organizzazioni autrici di tali ricerche, nella convinzione che attraverso di esso chi ha la responsabilità di tali scelte potrà finalmente giungere ad una individuazione dei soggetti che abbiano la competenza, l'autorevolezza e l'indipendenza per produrre indagini il più possibile oggettive».



L'accusa dei concessionari: "le ricerche sulle EV sono di parte"

I concessionari italiani criticano gli studi sulle auto elettriche: "Ricerche poco obiettive che confondono i potenziali acquirenti"

Pubblicato il 27/06/2025 alle 09:26

Federauto, l'associazione dei concessionari italiani, ha lanciato un attacco contro gli studi europei che promuovono l'elettrificazione automobilistica, accusandoli di diffondere **mezze verità** che si nascondono dietro un'apparente obiettività scientifica. L'associazione denuncia che questa proliferazione di ricerche favorevoli alle auto elettriche crea *confusione sui dati del Green Deal* e **disorienta i consumatori** con informazioni parziali. Per contrastare questa presunta **manipolazione scientifica**, Federauto sostiene la creazione di un organo di controllo per verificare le **modalità di finanziamento** delle organizzazioni che producono tali ricerche, proponendo maggiore trasparenza per ristabilire equilibrio informativo nel dibattito sulla transizione energetica.

La battaglia tra sostenitori e detrattori [dell'elettrificazione automobilistica](#) si arricchisce di un nuovo capitolo che mette sotto accusa non tanto le tecnologie quanto la metodologia degli studi che le promuovono. Federauto, l'associazione che rappresenta i **concessionari italiani**, ha lanciato un duro attacco contro la proliferazione di ricerche europee che sostengono la necessità di abbandonare il motore termico per salvaguardare l'ambiente.

Secondo l'organizzazione, dietro l'apparente rigore scientifico di questi lavori si nasconderebbero **mezze verità** che distorcono la realtà del mercato automobilistico. Il fenomeno denunciato dall'associazione dei concessionari tocca un nervo scoperto del dibattito sulla transizione ecologica.

Le indagini sotto accusa vengono descritte come strumenti che *"si vestono dei panni della scienza per simulare obiettività"*, ma che in realtà celerebbero informazioni cruciali per una valutazione completa della situazione. **Questa critica si inserisce in un contesto più ampio di scetticismo crescente** verso la narrativa dominante sull'elettrificazione, [alimentato dalle difficoltà concrete](#) che il settore sta incontrando sul campo.



La moltiplicazione di studi favorevoli all'auto elettrica da parte di enti europei ha creato quello **che Federauto** definisce un ambiente di *"confusione sui dati del Green Deal"*. Questa situazione, secondo l'associazione, ha un impatto diretto e misurabile: **disorienta i consumatori** che si trovano bombardati da informazioni parziali o selettive.

Il risultato è un mercato in cui le decisioni d'acquisto rischiano di essere influenzate da dati incompleti piuttosto che da una valutazione equilibrata dei pro e dei contro delle diverse tecnologie. La risposta proposta da Federauto al problema della presunta **manipolazione scientifica** passa attraverso una maggiore trasparenza istituzionale.

L'associazione ha espresso il proprio sostegno alla creazione di un organo di controllo specifico, **una proposta che trova le sue origini nelle richieste avanzate dal Parlamento europeo**. L'obiettivo di questo organismo sarebbe quello di fare chiarezza sulle **modalità di finanziamento** delle organizzazioni che producono ricerche sull'automotive elettrico. Questa richiesta di

supervisione indipendente solleva questioni fondamentali sulla governance della ricerca in settori strategici come quello automobilistico.

Il controllo dei finanziamenti potrebbe rivelare conflitti di interesse o orientamenti politici che influenzano le conclusioni degli studi, fornendo ai consumatori e agli operatori del settore una base più solida per valutare l'affidabilità delle informazioni disponibili. La proposta rappresenta un tentativo di ristabilire un equilibrio informativo in un dibattito spesso polarizzato tra sostenitori incondizionati dell'elettrico e difensori delle tecnologie tradizionali.



L'iniziativa di Federauto riflette le preoccupazioni di un settore che si trova al centro di una trasformazione epocale, dove le scelte tecnologiche hanno implicazioni economiche, ambientali e sociali di portata straordinaria. La richiesta di **maggior obiettività negli studi scientifici** potrebbe aprire la strada a un approccio più equilibrato alla transizione energetica, basato su dati completi e metodologie trasparenti piuttosto che su narrativi precostituiti.

Europa, il commissario Tzitzikostas apre ai biocarburanti. Ma aumenta la confusione sul Green Deal

"Credo che si debbano prendere in considerazione tutte le tecnologie", ha detto Tzitzikostas a Roma, aprendo uno spiraglio a un cambiamento di orizzonti che può ancora avvenire in una delle finestre scelte per la revisione della roadmap. Intanto, in tema di Green Deal, ancora una volta si fa sentire la voce di Massimo Artusi, presidente di Federauto, che denuncia l'eccessiva confusione sul tema nel dibattito attuale, prendendo di mira studi e indagini "che sono di parte, ma si vestono dei panni della scienza per simulare obiettività".

06/28/2025



Il commissario europeo ai Trasporti, il greco **Apostolos Tzitzikostas**, è di recente intervenuto in commissione al Parlamento italiano, toccando molti argomenti: dai trasporti all'energia fino alle politiche europee che intendono regolare la transizione ecologica. Tema caldo, molto caldo, viste le frizioni più volte emerse tra il governo europeo e quello italiano sulle politiche comunitarie nel mondo automotive.

Le parole di Tzitzikostas sui biocarburanti

L'attrito più significativo, se così possiamo dire, riguarda il riconoscimento dei biocarburanti (biodiesel, ma anche e soprattutto biogas) tra i vettori energetici che potranno far parte della mobilità europea nel prossimo futuro. Ricordiamo che la strada dei veicoli leggeri (auto e van) sembra procedere verso lo stop alle immatricolazioni di veicoli con motore endotermico entro il 2035, mentre **per i veicoli pesanti** gli obiettivi attuali (riduzione del 90% delle emissioni di anidride carbonica rispetto ai livelli del 2019) non paiono raggiungibili contando solo sugli elettrici. Il mercato non sta andando in questa direzione.

“Credo che si debbano prendere in considerazione tutte le tecnologie”, ha detto Tzitzikostas a Roma, aprendo uno spiraglio a un cambiamento di orizzonti che può ancora avvenire in una delle finestre scelte per la revisione della roadmap. Al momento si parla di veicoli leggeri, ma sembra plausibile che in sede europea si possano rivedere anche gli obiettivi fissati per il trasporto pesante. Intanto, come scriviamo qui, **la Commissione ha appena ufficializzato la proposta di estendere l'esenzione dal pedaggio per i veicoli pesanti (camion e bus) elettrici in Europa fino alla fine del 2031**, avviando di fatto un iter ancora lungo.



Massimo Artusi: troppa confusione sul Green Deal europeo

Intanto, in tema di Green Deal, ancora una volta si fa sentire **la voce di Massimo Artusi, presidente di Federauto, che denuncia l'eccessiva confusione sul tema nel dibattito attuale**. “La pressoché quotidiana pubblicazione di ricerche, studi e indagini che sono di parte, ma si vestono dei panni della scienza per simulare obiettività, rivelando in realtà solo mezze verità e nascondendone altre, dopo aver contagiato la politica e l'industria, sta ingenerando nella pubblica opinione – e nei consumatori – una confusione che disorienta e danneggia il mercato dell'auto”, ha detto Artusi.



Massimo Artusi

“Il mercato ci dice, tuttavia, ogni giorno di più che nonostante le scelte dirigistiche della Commissione europea e il continuo ricorso ad incentivi, la

vendita di auto BEV non decolla; in conseguenza di ciò il parco circolante invecchia sempre di più con effetti nefasti proprio per quella sostenibilità che si dice di voler difendere, mentre non si vuol tenere conto che il processo di trasformazione dei carburanti per i motori termici in vettori rinnovabili e carbon neutral sta proseguendo nella sua maturazione e lo sarebbe ancor di più, se non fosse ostacolato dalla normativa (figuriamoci se fosse agevolato!)”, continua Artusi.

E rispetto ai biocarburanti, il presidente di Federauto si chiede: “Perché tali ricerche continuano a negare la validità dei biocarburanti, nascondendo che la loro attuale carenza è almeno pari alla mancanza di infrastrutture di ricarica elettrica e alla produzione verde di elettricità che richiedono – anch’esse – tempo e investimenti per poter servire tutto il mercato?”. Ben venga, secondo Artusi, la creazione di un organo di controllo, come richiesto dal Parlamento Europeo, per fare chiarezza sulla modalità di finanziamento da parte della Commissione europea a favore delle organizzazioni autrici di tali ricerche. **Malcelato il riferimento a enti discussi come, per esempio, Transport & Environment.**



Radio/TV/Eventi

26 giugno 2025

Intervista Massimo Artusi, Presidente Federauto, a TGCOM24- Mediaset.