



FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

RASSEGNA STAMPA

Ottobre 2025



Sommario Rassegna Stampa

Cartaceo.....	2
Web	47



FEDERAUTO
Federazione Italiana Concessionari Auto

AUTO **Cartaceo**

La Lente

Stellantis, Filosa vede i sindacati il 20 ottobre

L'ad di Stellantis, Antonio Filosa, incontrerà i sindacati a Torino il 20 ottobre. Sarà un appuntamento conoscitivo, ma in cui le sigle metalmeccaniche puntano a rinsaldare il patto con la società per riorganizzare e salvaguardare gli stabilimenti italiani oltre che definirne una volta per tutte il ruolo sullo scacchiere del gruppo. «Diventa fondamentale che l'ad faccia chiarezza su un rilancio del piano industriale Italia. C'è la conferma del piano che c'è stato illustrato all'inizio di quest'anno, ma non basta. Serve fare di più, servono scelte ancora più importanti ci sono degli stabilimenti che sono in forte sofferenza», puntualizza Ferdinando Uliano, segretario Fim Cisl. Simone Lodi, segretario Fiom Cgil e responsabile nazionale automotive dice che «l'apertura di un confronto è un fatto positivo come premessa per affrontare la difficile situazione delle lavoratrici e dei lavoratori di Stellantis in Italia». «Come Uilm — spiegano i segretari Rocco Palombella e Gianluca Ficco — chiederemo di completare l'assegnazione di modelli ibridi a tutti gli stabilimenti italiani». Ieri intanto Aci, Anfia, Aniada, Federauto, Motus-e ed Unrae con una lettera alle istituzioni hanno formulato alcune «proposte urgenti per affrontare la crisi in atto nel settore». A giugno Stellantis in Italia aveva sfornato 221.885 veicoli, un terzo in meno di quelli assemblati nel 2024.

A. Rin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.





L'INDUSTRIA

di FLAVIO BINI
MILANO

Risveglio per il mercato auto a settembre corrono Fiat e Jeep

Le immatricolazioni salgono del 4% anche se il dato cumulato del 2025 resta negativo rispetto all'anno scorso

Il mercato auto mostra segnali di risveglio. Secondo i dati diffusi ieri dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti a settembre in Italia sono state immatricolate 126.679 autovetture rispetto alle 121.720 registrate nello stesso mese dell'anno precedente, pari a un rialzo del 4,07%. Guardando ai dati da inizio anno il bilancio resta negativo, scontando le difficoltà dei mesi passati: nei primi 9 mesi dell'anno sono state immatricolate 1.167.437 auto rispetto a 1.202.184 dei primi 9 mesi del 2024 con un calo del 2,89%.

Tra i costruttori è positivo il dato di Stellantis - società con-

trollata da Exor, proprietaria di *Repubblica* attraverso Gedi - che cresce del 15,5% rispetto al 2024, il triplo di quanto registrato in media dal settore. Nel dettaglio, a settembre il gruppo ha immatricolato in Italia 33.946 auto. Sale di 2,7 punti la quota di mercato a 26,8%. La zavorra dei mesi passati si fa sentire anche per il costruttore, con le immatricolazioni complessive da inizio anno a quota 331.035, in calo del 9,4% sullo stesso periodo del 2024. A contribuire ai dati positivi di settembre, soprattutto i buoni risultati della Fiat Panda, e della Jeep Avenger, che figurano anche nella top ten delle auto più vendute in Italia. Indicazioni positive anche dal brand Alfa Romeo.

Sul fronte dell'elettrico prosegue la caduta di Tesla: -25,6% a 1.450 unità, dato ancora più basso rispetto a quanto messo in evidenza a livello europeo (-22,5%

ad agosto). Avanzano invece gli altri marchi, a partire dai brand cinesi. Mg Motor, di proprietà di Saic Motor, a settembre ha immatricolato 3.810 vetture, in crescita 17,96% sul 2024. Ancora più massiccia la crescita di Omoda/Jaecoo, parte del gruppo Chery, che ha messo a segno un robusto +229,15% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, con 1.626 vetture. In crescita anche Byd, con 2.471 auto immatricolate e la quota di mercato che sale all'1,95%. Sull'andamento del mercato frena gli entusiasmi Federauto: «Leggere in modo ottimistico il dato sarebbe un atto di superficialità in un trimestre complesso, caratterizzato dalla costante flessione del canale privati». Per l'Anfia «il risultato di settembre non sposta la preoccupazione per l'andamento di un anno che chiuderà comunque in ribasso sui volumi già critici del 2024».

©RIPRODUZIONE RISERVATA

-25,6%

Il crollo di Tesla

Non si ferma la caduta della casa automobilistica guidata da Elon Musk con 1450 auto immatricolate





pugno d'artusi



di Massimo Artusi
Presidente di FEDERAUTO

C'è – almeno apparentemente – confusione nei programmi nelle ultime decisioni assunte dai diversi Ministeri per incentivare l'acquisto di nuovi veicoli e ridurre l'obsolescenza del circolante. Ci riferiamo all'attesissimo Decreto del MASE da 597 milioni di euro che trasferisce i fondi del PNRR dalle infrastrutture di ricarica – le colonnine elettriche – all'acquisto dei veicoli, all'Ecobonus in cantiere presso il MIMIT, atteso per l'autunno e all'ultimo Fondo investimento autotrasporto. Ma, soprattutto, si è persa traccia dei 600 milioni annunciati dal MIT per il piano poliennale di decarbonizzazione dell'autotrasporto.

Partiamo dal Decreto del MASE. È possibile che la misura – per quanto si annunci ancora complessa e con qualche punto di chiarire – ottenga il risultato di far vendere qualche veicolo elettrico in più limitatamente ai cittadini con basso ISEE o a microimprese operanti nelle Aree Urbane Funzionali. Non sarà facile per i consumatori – e nemmeno per noi concessionari – districarsi su chi e come potrà sfruttare la misura senza scontentare i più.

L'Ecobonus in cantiere presso il MIMIT, atteso per l'autunno, aggiungerà altri acquisti – questi, sì, davvero indicativi degli orientamenti del mercato – dal momento che l'incentivo è rivolto ai veicoli fino a 7,5 tonnellate e riguarda tutte le tecnologie di alimentazione.

600 milioni sì, no... forse

Per quanto riguarda i veicoli più pesanti, invece, abbiamo visto con quanta fatica il MIT stia finanziando il rinnovamento del parco delle imprese di trasporto in conto terzi al di sopra delle 3,5 tonnellate. Soltanto in estate inoltrata è arrivato il Decreto ministeriale che assegna per quest'anno un totale di 19 milioni di euro, tagliando di fatto di 6 milioni quella che era la dotazione annua fino al 2024. E, comunque, ora manca ancora il Decreto attuativo che dovrà fissare la data del click day. Quello che rammarica, ancora una volta, è come al di sopra del peso delle singole misure, il sostegno pubblico per le auto come per i veicoli commerciali sia discontinuo e poco omogeneo, a iniziare dalla tecnologia alla quale legare l'incentivo, e che questo resti legato a misure di tipo Bonus e non a un programma generale, pluriennale, pluritecnologico e strutturale di revisione della nostra fiscalità e competitività industriale. Programma che Federauto continua a sostenere con insistenza.

I 600 milioni promessi e annunciati dal ministro Salvini facevano parte di un piano essenziale per la competitività della nostra economia. Sono passati sei mesi dallo scorso aprile, quando le associazioni di filiera (insieme a Federauto, anche Anfia, Anita, Unatras e Unrae) hanno sollecitato il governo a una urgente definizione del Piano, sulla base di una road map indicata dalle stesse associazioni fin dal novembre 2023 per un'incentivazione adeguata (erano stati richiesti 700 milioni per tre anni) destinata all'acquisto di veicoli carbon neutral, allo sviluppo del-

le infrastrutture per i veicoli a basse emissioni, alla promozione dell'uso dei carburanti rinnovabili. Era stato anche individuato il percorso finanziario per dotare il nuovo Fondo della somma necessaria, recuperandola dalle risorse non utilizzate del cosiddetto «Fondo Giovanni» (dal nome del ministro che aveva deciso la misura), stanziato nel 2022 per sostenere la transizione ecologica del settore dei trasporti, finanziare lo sviluppo dell'intermodalità nel trasporto delle merci e rinnovare i mezzi per l'autotrasporto.

Su questa importate operazione, richiesta, proposta, accolta, annunciata sembra ora sceso il silenzio. Il che in tempi di legge di Bilancio (che si aprono con l'autunno, rischiando ogni anno di diventare il classico assalto alla diligenza) non può che preoccupare. Se quei fondi dovessero perdersi in quelle che vengono chiamate le «pieghe del bilancio» ne sarebbe compromesso lo sviluppo dell'autotrasporto italiano.

Perché sulle esitazioni del ministro dei Trasporti pesa certamente la necessità del titolare dell'Economia di far quadrare il bilancio dello Stato. Ma le nostre imprese di autotrasporto sono ancor oggi il principale strumento di collegamento delle merci italiane con i mercati internazionali, costrette a competere con una concorrenza straniera sempre più agguerrita (e sostenuta dai rispettivi governi) sul mercato della logistica. Non tener conto di questo fattore sarebbe un errore che peserebbe proprio su quei conti che giustamente il mistero dell'Economia vuole difendere.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



Il 16 ottobre al Museo Mille Miglia di Brescia la seconda edizione di **innovationT**, l'evento che guarda oltre l'innovazione per ridisegnare il settore del trasporto

di Luca Gaier

La strada è da sempre metafora di futuro. Sulla strada corrono merci, persone, idee. Ma la strada è anche rischio, responsabilità, sicurezza. È da questa consapevolezza che nasce *innovationT*, l'evento promosso da **evenT** che giovedì **16 ottobre 2025** tornerà al **Museo Mille Miglia di Brescia** per la sua seconda edizione, portando sotto lo stesso tetto costruttori, operatori, associazioni e istituzioni, con l'obiettivo

di fare chiarezza su uno dei temi più caldi del settore: la **sicurezza intelligente**.

Dopo il successo della prima edizione, che lo scorso anno aveva messo al centro l'elettrificazione e la transizione ecologica, quest'anno la sfida è ancora più urgente: non basta più puntare su efficienza e sostenibilità, occorre garantire che l'autotrasporto diventi sinonimo di protezione e affidabilità. Il focus si sposta così su sistemi digitali, intelligenza artificiale, connettività e tecnologie capaci di

COME PARTECIPARE

- X **Quando:** giovedì 16 ottobre 2025
- X **Dove:** Museo Mille Miglia, Brescia
- X **Ingresso:** gratuito con registrazione obbligatoria sul sito eventforma.com/innovationt

prevenire incidenti, ridurre i rischi e, soprattutto, salvare vite umane.

"L'innovazione tecnologica ha senso solo se rende la mobilità più sicura per tutti: autisti, imprese e cittadini", afferma Marco Mazzocco, fondatore di Efficient Driving e tra i relatori della giornata. "Parlare di sicurezza oggi significa parlare di digitalizzazione, di analisi dei dati, di formazione continua. Non si tratta solo di rispettare nuove norme europee, ma di creare una cultura della prevenzione che sia condivisa da tutta la filiera".

IL CUORE DELLA GIORNATA

L'appuntamento del 16 ottobre avrà come fulcro un **convegno istituzionale** dedicato proprio al tema della sicurezza intelligente. L'incontro sarà aperto prima da un videomessaggio di **Matthew Avery** di Euro NCAP Truck & Van e poi da una relazione introduttiva di **Marco Giletta** Vicepresident





di Oracle che analizzerà come l'intelligenza artificiale e i sistemi digitali stiano già contribuendo a ridurre l'incidentalità nel trasporto merci, un tema sempre più centrale anche nelle strategie europee.

Seguirà quindi la **tavola rotonda** che vedrà sul palco voci autorevoli e prospettive diverse: da **Massimo Artusi** di Federauto, fino ad **Alessandro Peron** di FIAP e **Paolo Starace** oltre a **Marco Mazzocco** di Efficient Driving, pronti a confrontarsi sulle sfide e le opportunità che l'innovazione porta con sé insieme alla politica rappresentata dall' On. Vincenzo Amich, Deputato, membro della IX Commissione (Trasporti, Poste e Telecomunicazioni).

La mattinata sarà dedicata a **workshop tematici**, curati dalle aziende partner, nei quali i partecipanti potranno toccare con mano casi concreti di sviluppo tecnologico. Parallelamente, nello spazio espositivo, i brand presenteranno veicoli, accessori e sistemi di sicurezza che rappresentano il futuro dell'autotrasporto. Un momento chiave sarà l'assegnazione dell'**innovationT Award 2025**, premio che riconosce le aziende capaci di distinguersi per progetti e soluzioni innovative. A fare da cornice a tutto questo, la suggestiva location del Museo Mille Miglia, che non sarà solo sede dell'evento, ma

anche protagonista grazie a una visita guidata tra storia e modernità, offrendo ai partecipanti un legame simbolico tra passato e futuro della mobilità.

VOCI DAL SETTORE

Lo scorso anno, a vincere la prima edizione dell'innovationT Award fu **Casilli Enterprise**, che con i suoi progetti innovativi ha dimostrato come la sicurezza possa essere integrata nel modello di business. *"Per noi - aveva dichiarato l'amministratore delegato Francesco Casilli - la sicurezza non è un costo, ma un investimento. Un mezzo sicuro è un mezzo che protegge i nostri autisti, ma anche il cliente e la comunità. È un valore che ci distingue sul mercato e che ci rende più competitivi"*.

Quest'anno le aspettative sono alte. *"Ci aspettiamo dibattiti veri e un confronto aperto tra i diversi attori della filiera - spiega Massimo Artusi, vicepresidente di Federauto - perché il settore sta affrontando una trasformazione epocale. Le regole europee, come la nuova General Safety Regulation entrata in vigore a luglio, stanno alzando l'asticella. Le imprese devono essere pronte a investire non solo nei mezzi, ma anche nella formazione del personale e nella digitalizzazione dei processi"*. Anche dal mondo della tecnologia arrivano segnali chiari. *"La sicurezza intelligente è un ecosistema*

fatto di sensori, software, analisi predittiva - sottolinea Marco Giletta di Oracle - ma richiede anche un cambiamento culturale. La tecnologia non basta se non viene integrata nelle decisioni quotidiane delle aziende".

UN EVENTO CHE GUARDA AVANTI

L'obiettivo di innovationT è ambizioso: non solo aggiornare il settore, ma **costruire una visione condivisa** sul futuro dell'autotrasporto. Un futuro dove la sicurezza non sia percepita come un obbligo, ma come un vantaggio competitivo. innovationT 2025 non è solo un evento di settore, ma un momento di svolta. Per chi opera nel mondo dei veicoli commerciali e della logistica, sarà l'occasione per capire come le regole e le tecnologie stanno ridefinendo il lavoro quotidiano. Per le aziende sarà un banco di prova per misurare la propria capacità di innovare e per confrontarsi con chi già sta guidando il cambiamento.

La giornata offrirà anche ampi spazi di **networking**, con un pranzo a metà evento e un cocktail finale che permetteranno a imprenditori, tecnici, istituzioni e fornitori di confrontarsi in un clima informale ma produttivo.

Il 16 ottobre, a Brescia, il futuro dell'autotrasporto sarà in scena. E, come in ogni corsa importante, non partecipare significherebbe restare indietro.



I PROTAGONISTI DELL'INNOVAZIONE

Tra i partner che hanno scelto di sostenere innovationT 2025 ci sono marchi di primo piano come **Ford Trucks, IVECO, Volvo Trucks, TotalEnergies e Transpobank**. Questi brand non saranno solo sponsor, ma attori attivi dell'evento: porteranno workshop, esposizioni e testimonianze dirette su come stanno affrontando le sfide della sicurezza intelligente e della transizione tecnologica.

FOCUS furgoni

MERCATO

IN PICCHIATA

Il mercato dei veicoli commerciali leggeri è in calo vertiginoso da undici mesi consecutivi. Tanti i motivi, anche esterni al comparto. Come uscire da una impasse preoccupante? Un'analisi della situazione e qualche ricetta per invertire il trend

di **Ferruccio Venturoli**

Una ventina di anni fa gli italiani scoprirono, meglio, si resero conto, dell'importanza della logistica. Chiariamoci, la logistica è sempre stato un fattore determinante in ogni attività umana, dalla vendita del pane sino alla distribuzione di derrate e munizioni alle truppe al fronte. Ma un giorno ci si accorse che la logistica è il "settore dei settori", e che doveva essere curata, sviluppata, migliorata e quant'altro. Ma perché parliamo di logistica? Cosa c'entra con il mercato dei veicoli commerciali, dei furgoni? C'entra, eccome, perché di pari passo con lo sviluppo della logistica cresceva l'importanza di un elemento fondante della logistica stessa: il furgone, suo primo, vero embrione. Da allora il mercato dei veicoli commerciali ha iniziato una crescita piuttosto veloce, anche se sempre con alti e bassi dovuti, per lo più, a situazioni economiche contingenti, ma costante. Poi è arrivato l'e-commerce una sorta di nuovo, gigantesco volano, che ha cambiato e sta cambiando il panorama, non certo solo del trasporto, ma anche e soprattutto

dell'economia in generale, dando vita a una vera rivoluzione, offrendo ai consumatori una nuova possibilità: ordinare qualsiasi merce dal proprio computer o dal proprio smartphone da qualsiasi venditore, sia esso nelle immediate vicinanze, in tutta Italia, in tutta Europa e in tutto il mondo. Sono nate nuove tipologie commerciali e quindi di trasporto come, per esempio, il "just in time" o "l'ultimo miglio".

È SEMPRE COLPA DELLA PANDEMIA

La pandemia ha fatto il resto, non solo dando un'enorme spinta a quel volano, consolidando, sviluppando una metodologia commerciale e fungendo da spartiacque tra il "prima" e il "dopo", ma consacrando il furgone a protagonista assoluto. Dunque, abbiamo detto che, negli ultimi anni, il mercato del veicolo commerciale ha iniziato a volare; basta confrontare pochi dati. Nel 2019 (prima della pandemia) sono stati immatricolati, in Italia, 188.641 pezzi, di cui l'81,2% destinati alle consegne del cosiddetto "ultimo miglio", che nel 2023 sono saliti a 196.636. Nel 2024 il mercato ha chiuso con una lieve crescita dell'1,1%, ma con un anno

caratterizzato da un andamento a due velocità: una forte crescita nei primi sette mesi (+15,4%) con oltre 17.200 unità in più rispetto al 2023, seguita da un calo significativo negli ultimi cinque mesi (-17,8%) con una perdita di oltre 15.100 unità.

Va ricordato che all'ottimo risultato del primo semestre dell'anno scorso (l'ultimo, prima della "picchiata"), un significativo aumento del 17,7%, pari a 111.963 unità rispetto alle 95.131 del periodo gennaio-giugno 2023, hanno contribuito l'immatricolazione di ordini inevasi nel 2023 per indisponibilità di prodotto e lo smaltimento dello stock derivante dall'entrata in vigore (il 7 luglio 2024) del Regolamento Generale sulla Sicurezza dei veicoli (c.d. 'GSR 2'), che introduceva l'obbligo di equipaggiare i mezzi con nuovi sistemi avanzati di sicurezza.

UNDICI MESI DI TREND NEGATIVO

La stima UNRAE per il 2025 è di una contrazione del mercato del 6,9% rispetto al 2024, con 185.000 immatricolazioni. Sembra tuttavia una stima un po' ottimistica, visto che il comparto ha registrato a giugno (ultimi dati disponibili) una nuova battuta d'arresto, confermando un trend negativo

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

che dura ormai da undici mesi consecutivi. Le immatricolazioni del mese si attestano a 19.426 unità, in calo del 6,1% rispetto alle 20.677 dello stesso periodo 2024 mentre l'intera performance del primo semestre 2025 evidenzia una contrazione del mercato dell'11,8%, con 98.765 veicoli immatricolati contro i 111.968 di gennaio-giugno 2024, sottolineando la difficoltà del comparto a invertire la tendenza negativa iniziata ad agosto 2024.

A questo punto vale la pena dare un'occhiata completa al primo semestre dell'anno, basandoci sugli autorevoli dati UNRAE divulgati a metà luglio.

La struttura del mercato di giugno 2025, confrontata con lo stesso periodo 2024, conferma un andamento di flessione generalizzato fra i canali di vendita, fatta eccezione per il noleggio a lungo termine. I privati perdono 1,4 punti di quota, all'11,5% (15,0% nel cumulato). Le auto immatricolazioni, sostanzialmente stabili in volume, salgono al 9,1% a giugno (+0,5) e all'8,5% nel 1° semestre (+1,0).

VOLA IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Sempre a giugno il noleggio a lungo termine, con un incremento delle immatricolazioni a doppia cifra, guadagna 5,8 punti salendo al 35,5% del totale del mercato e al 31,5% nei primi 6 mesi, grazie all'ottimo incremento delle Captive, a fronte della pesante flessione delle società Top. Il noleggio a breve cede in volume e in quota, scendendo al 7,3%, enti e società mantengono la prima posizione seppur con una quota in contrazione

TABELLA I più venduti nel 2024

	Posizione Brand	Modello	Veicoli venduti
1	Fiat Professional	Ducato	11.176
2	Fiat Professional	Doblò	10.438
3	Iveco	Daily	7.275
4	Ford	Transit	6.190
5	Ford	Transit Custom	5.518
6	Fiat Professional	Scudo	3.383
7	Ford	Transit Courier	2.650
8	Peugeot	Boxer	2.428
9	Mercedes	Sprinter	2.139
10	Ford	Ranger	2.060

di 3,7 punti, al 36,6% di share (al 39,8% in gennaio-giugno).

Per quanto riguarda l'analisi del mercato sul fronte delle motorizzazioni, in giugno il Diesel perde 9,2 punti, scendendo al 76,9% di quota (all'80,6% nel 1° semestre). Il motore a benzina guadagna 1/3 delle immatricolazioni e 1,1 punti di quota, al 3,8% del totale (3,9% nei 6 mesi). Il Gpl sale al 2,5% nel mese (2,3% nel cumulato), i

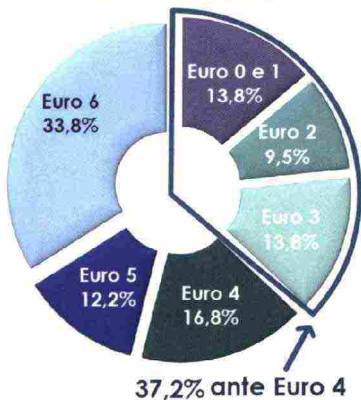
veicoli plug-in si portano all'1,0% di share nel mese e allo 0,5% nei 6 mesi. Finalmente in buona accelerazione i veicoli BEV, che passano dal 2,0% di un anno fa al 7,4% attuale (4,4% in gennaio-giugno), mentre i veicoli ibridi guadagnano 1,5 punti e coprono l'8,3% del totale (8,2% nel cumulato).

UN MERCATO SCHIACCIATO DALL'INCERTEZZA

"Il mercato dei veicoli commerciali - dice Francesco Stazi, giornalista tra i più esperti nel mondo LCV - si trova schiacciato dalla situazione economica di grande incertezza. Diversamente da quello dei veicoli industriali che si fonda sulla grande industria

A giugno FIAT Professional è stato il Brand che ha realizzato la miglior performance con una quota del 28,7% in crescita di 6,7 punti percentuali rispetto allo scorso anno. Ducato è il best seller del mercato dei veicoli commerciali in Italia con oltre 2.400 immatricolazioni pari al 30,3% di quota nel segmento dei Large Van.

Totale: 4.515.000



Secondo le stime aggiornate al 31 dicembre 2024, il parco circolante italiano conta 4.515.000 veicoli commerciali, con più del 37% composto ancora da veicoli ante Euro 4 con oltre 19 anni di età e quindi altamente inquinanti e poco sicuri. (fonte:UNRAE).



FOCUS furgoni

MERCATO

Alimentazione	gennaio/dicembre			var. % '24/'19	var. % '24/'23*	Quote %		
	2019	2023	2024*			2019	2023	2024*
Benzina	9.251	8.406	7.482	-19,1%	-11,0%	4,9%	4,3%	3,8%
Diesel	166.793	157.999	166.302	-0,3%	+5,3%	88,4%	80,4%	83,7%
Gpl	3.862	6.127	5.448	+41,1%	-11,1%	2,0%	3,1%	2,7%
Metano	6.294	342	119	-98,1%	-65,2%	3,3%	0,2%	0,1%
Ibridi (HEV)	1.400	16.429	15.027	+973,4%	-8,5%	0,7%	8,4%	7,6%
Ibridi plug-in (PHEV)	2	1.107	423	-	-61,8%	0,0%	0,6%	0,2%
Elettrici (BEV)	1.039	6.142	3.835	+269,1%	-37,6%	0,6%	3,1%	1,9%
Totale ECV (BEV+PHEV)	1.041	7.249	4.258	+309,0%	-41,3%	0,6%	3,7%	2,1%
Totale	188.641	196.552	198.636	+5,3%	+1,1%	100,0%	100,0%	100,0%

Nel 2024 il Diesel si è confermata l'unica motorizzazione in crescita, guadagnando 3,3 punti di quota e salendo all'83,7% del mercato. In calo il motore a benzina che si è fermato al 3,8%. Il Gpl è sceso al 2,7%, il metano allo 0,1%. I veicoli plug-in sono scesi allo 0,2% di share. In forte calo i veicoli BEV, che sono passati dal 3,1% all'1,9% (tendenza che sembra invertita nel primo semestre del 2025), mentre i veicoli ibridi perdono 0,8 punti e coprono il 7,6% del totale.

(in sofferenza anch'essa ma in maniera diversa), quello dei veicoli commerciali leggeri poggia molto di più sul cosiddetto "paese reale" sulla piccola imprenditoria, artigianato e commercio e per circa un suo terzo anche sulle grandi flotte per lo più di corrieri, i quali risentono indirettamente dello stallo economico e della diminuzione del potere d'acquisto anche se in maniera meno

impattante. Nel primo caso c'è una diminuzione degli acquisti di nuovi furgoni, nel secondo di uno stop nella crescita delle flotte. In tutti e due a soffrire sono le Case che vendono meno, nonostante gli sforzi e gli investimenti effettuati sia per la transizione elettrica sia per riorganizzare i dealer e i service. Per quanto riguarda l'elettrico - continua Stazi - la situazione sta evolvendo: le quote pur in un ambito di contrazione del mercato crescono, ma mancano ancora incentivi soprattutto alla creazione di infrastrutture di ricarica "on-site" (in azienda), le uniche che hanno senso per avere un abbattimento di costi nel breve/medio periodo/, cosa che potrebbe spingere ancora di più questo segmento su cui i Marchi hanno effettuato cospicui investimenti ancora non rientrati."

STA DECOLLANDO L'ELETTRICO?

Nel panorama della mobilità sostenibile, infatti, emergono segnali incoraggianti. La quota di veicoli elettrici puri, infatti, come abbiamo accennato, segna un'accelerazione notevole raggiungendo il 7,4% a giugno (+252% in volume), in netto miglioramento rispetto al 2,0% dello stesso mese dello scorso anno e al 5,4% di maggio. Questo incremento è attribuibile principalmente alla commercializzazione di nuovi modelli e si

CONTINUA A PAGINA 42

La stima UNRAE per il 2025 è di una contrazione del mercato del 6,9% rispetto al 2024, ma sembrerebbe un po' ottimistica, visto che il comparto ha registrato a giugno una nuova battuta d'arresto, con un trend negativo che dura ormai da undici mesi consecutivi.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

FOCUS furgoni

MERCATO



Nel panorama della mobilità sostenibile emergono segnali positivi. La quota di veicoli elettrici puri segna, a giugno, un'accelerazione notevole raggiungendo il 7,4% (+252% in volume), migliorando il 2,0% dello stesso mese dello scorso anno.

CONTINUA A PAGINA 40

riflette positivamente sulle emissioni medie di CO₂ che scendono di 22 g/Km a 173,6 g/Km. E, attenzione, il Diesel perde qualche punto percentuale.

Dunque, da un panorama affatto "solare" emerge un dato che, invece fa ben sperare.

Una crescita dell'elettrico. Crescita, sì, ma sempre con andamento da lumaca. Insomma, l'elettrico, la via che secondo l'Europa dovrebbe essere l'unica e definitiva scelta per la mobilità del futuro e per la decarbonizzazione dei trasporti, si vende molto poco con un gradimento che, anche se sembra leggermente cresciuto, in Italia non decolla.

Perché? L'opinione generale è che dipende molto, ancora, dalla scarsità di infrastrutture pubbliche e private. In realtà, questo

delle colonnine appare, per gli LCV, più un alibi che altro, una falsa spiegazione che va bene sempre e che, forse, impedisce di andare a cercare le vere motivazioni. Poi, se questo potesse essere vero per le auto non lo dovrebbe essere per i veicoli commerciali, visto che, secondo la teoria più diffusa (peraltro, secondo noi discutibile), il furgone può teoricamente "caricare" di notte nei depositi e uscire per le consegne di giorno, quindi la colonnina pubblica spesso non è indispensabile.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

GOVERNO

Per accedere al contributo, sarà necessario rottamare un veicolo termico fino a Euro 5. Le modalità operative e la data di apertura della piattaforma per l'accesso agli incentivi saranno comunicate con apposito avviso sul sito del Ministero: www.mase.gov.it

Il MASE, Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, ha varato un nuovo decreto per incentivare l'acquisto di veicoli elettrici, mettendo a disposizione 597 milioni di euro del PNRR per persone fisiche

Nuovi incentivi, ecco quello che c'è da sapere

e microimprese in aree urbane sopra i 50mila abitanti, con un limite di rottamazione di veicoli fino a Euro 5. L'obiettivo è ridurre l'inquinamento urbano favorendo la mobilità a zero emissioni. I contributi, gestiti tramite una piattaforma informatica, arrivano a 9.000 o 11.000 euro per le persone fisiche, e fino a 20.000 euro (30% del costo) per le microimprese che acquistano veicoli commerciali.

A chi si rivolgono gli incentivi:

✗ **Persone fisiche:** Residenti in aree urbane funzionali (città con oltre 50.000 abitanti e la loro area di pendolarismo).

✗ **Microimprese:** Con sede legale in aree urbane funzionali.

Requisiti per accedere al contributo:

✗ **Rottamazione:** È necessario rottamare un veicolo termico fino a Euro 5.

Cosa viene incentivato:

✗ **Persone fisiche:** L'acquisto di un'auto elettrica di categoria M1.

✗ **Microimprese:** L'acquisto di veicoli elettrici commerciali (categorie N1 e N2).

Entità degli incentivi:

✗ **Persone fisiche:**

✗ 9.000 euro o 11.000 euro in base al valore ISEE

✗ **Microimprese:**

✗ Fino a un massimo di 20.000 euro per veicolo, coprendo fino al 30% del prezzo di acquisto.

Come funziona:

✗ Le risorse provengono dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) e ammontano a 597 milioni di euro.

✗ Verrà allestita una piattaforma informatica dove beneficiari e operatori potranno accedere agli incentivi. La data di apertura della piattaforma per l'accesso agli incentivi sarà comunicata con apposito avviso sul sito del Ministero: www.mase.gov.it

PROBLEMA ECONOMICO O CULTURALE?

E allora? perché all'italiano sembra non piacere l'elettrico? È un problema culturale? È un problema economico, visto che il costo di un LCV elettrico è decisamente più alto di uno tradizionale?

A nostro giudizio, senza entrare nel merito di "elettrico sì, elettrico no" va evidenziato che il mercato dei LCV, come peraltro gran parte del mondo automotive, sta vivendo una fase interlocutoria, perché da una parte c'è l'organizzazione e i grandi investimenti sull'elettrico che le Case hanno dovuto affrontare e che hanno riguardato, naturalmente anche i commerciali leggeri, visto che le novità degli ultimi tre anni riguardano quasi esclusivamente veicoli a motore elettrico. Quindi da un lato c'è questa spinta che trova la sua forza anche nel fatto che il veicolo commerciale si presta particolarmente a una motorizzazione elettrica; dall'altra però, la maggior parte dei Costruttori sta facendo, diciamo così, un po' di "marcia indietro" sull'elettrico, per quanto riguarda le auto a causa di un

Il MASE, Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, ha varato un nuovo decreto per incentivare l'acquisto di veicoli elettrici, mettendo a disposizione 597 milioni; i beneficiari sono persone fisiche e microimprese.

po' di ripensamenti e di incertezze su quello che potrebbe essere il futuro proprio delle motorizzazioni elettriche.

TRANSIZIONE, CONCAUSA DEL PROBLEMA?

Questa impasse si riflette naturalmente anche negli LCV, nel senso che si

stanno sviluppando motori ibridi, si torna, in parte, a investire sull'endotermico; c'è, insomma, una piccola grande confusione che ha portato, dal punto di vista del marketing e della promozione dei brand, a una sorta di corto circuito che, naturalmente, si riflette sul mercato, sugli investimenti e sulle strategie delle aziende, siano esse grandi flotte o mono veicolari. Insomma, l'impressione è che la transizione sia una delle cause o, concause, scatenanti del problema.

INTERVISTA

Abbiamo rivolto al presidente delle Case estere che operano in Italia, Roberto Pietrantoni, qualche domanda sulla attuale situazione del mercato degli LCV

Il mercato dei veicoli commerciali leggeri è in picchiata da quasi un anno. Quale pensa che sia o siano i motivi?

Il mercato automobilistico italiano attraversa una fase di forte instabilità e il comparto dei veicoli commerciali leggeri non fa eccezione: da undici mesi consecutivi il trend è in negativo e il primo semestre 2025 registra una contrazione di quasi il 12% rispetto all'anno precedente. La situazione è aggravata da una congiuntura economica complessa, dall'assenza di una strategia organica a livello istituzionale e dai costi legati alla transizione ecologica, uniti a normative europee sempre più stringenti su emissioni e sicurezza. In questo contesto, imprese e clienti si trovano disorientati nella scelta del veicolo e spesso rinviando l'investimento.

Cosa pensa dell'ultima "tornata" di incentivi?

Gli incentivi costituiscono un elemento importante per sostenere la ripresa del comparto, sebbene quelli predisposti dal MIMIT nel 2024 abbiano evidenziato alcune criticità, come l'obbligo di rottamazione esteso anche ai veicoli ibridi e ad alimentazione alternativa, tanto da lasciare inutilizzati oltre 10 milioni di euro. Lo schema dovrebbe essere riproposto quest'anno,

Che ne pensa UNRAE

insieme agli incentivi del MASE riservati ai soli veicoli BEV delle microimprese, ma rimane la necessità di un cambio di impostazione. Gli incentivi, infatti, devono inserirsi in una strategia organica, stabile e di medio-lungo periodo, con regole chiare e tempi certi, così da accompagnare imprese e clienti nella transizione e restituire fiducia al mercato.

La transizione verso veicoli a emissioni zero sta andando al rallentatore. Perché? E' solo una questione infrastrutturale o c'è anche un problema "culturale"?

L'infrastruttura di ricarica costituisce un fattore essenziale, ma non l'unico elemento che rallenta la diffusione dei veicoli a emissioni zero. Incide in modo significativo la riduzione del potere d'acquisto, che limita l'accesso a veicoli i cui costi sono inevitabilmente aumentati per l'adeguamento a standard di sicurezza sempre più stringenti. Tuttavia, il ritardo accumulato dall'Italia rispetto a numerosi Paesi europei – inclusi quelli con un reddito pro capite inferiore – dimostra che le difficoltà non sono soltanto economiche. A pesare sono anche l'assenza di politiche strutturali e di lungo periodo, nonché un contesto culturale non ancora pienamente orientato alla transizione.

E a proposito di infrastrutture di ricarica, qual è la situazione oggi in Italia?

Le infrastrutture di ricarica in Italia restano inadeguate: la rete pubblica è insufficiente,



distribuita in modo disomogeneo e spesso inefficiente. A ciò si aggiungono i costi energetici tra i più elevati in Europa e una limitata concorrenza tra operatori, con quasi il 70% dei punti di ricarica concentrato nelle mani di due soli player, a discapito dei consumatori. I fondi del PNRR, largamente inutilizzati, non hanno colmato il divario e l'Italia è oggi al 16° posto in Europa per densità di punti di ricarica ogni 100 km. È urgente una politica infrastrutturale chiara e di lungo periodo, con obiettivi vincolanti, gestione più efficace delle risorse e semplificazioni per l'installazione di stazioni pubbliche e private, in coerenza con le normative europee.

Qual è la ricetta di UNRAE per ritornare a un mercato dei veicoli commerciali più stabile e per favorire la transizione?

UNRAE da tempo ha indicato al Governo tre leve decisive per accompagnare la transizione: potenziamento delle infrastrutture, credito d'imposta e riduzione del costo delle ricariche. È prioritario accelerare lo sviluppo della rete anche per i veicoli commerciali leggeri. Proponiamo, in particolare, un credito d'imposta del 50% per gli investimenti privati in ricariche fast oltre i 70 kW almeno nel triennio 2025-2027, insieme a un intervento strutturale sui costi delle ricariche pubbliche, ancora troppo elevati e penalizzanti per la diffusione dei veicoli elettrici. Misure coordinate e tempestive sono indispensabili per sostenere il mercato e rafforzare la competitività del comparto nel medio-lungo periodo.

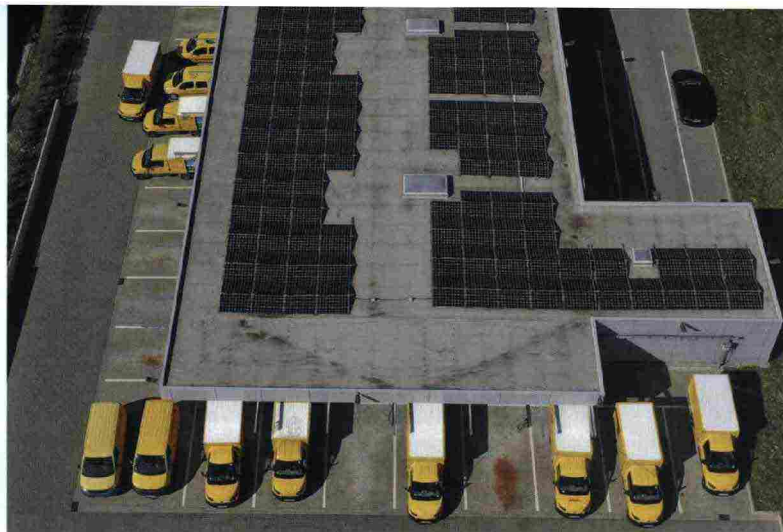
FOCUS furgoni

Inoltre va ricordato che a livello europeo, la Commissione ha recentemente acconsentito ad anticipare l'avvio dell'iter di revisione delle norme europee sulle emissioni di CO₂ dei veicoli, che prevedono lo stop dei motori endotermici dal 2035. Tuttavia, le tempistiche per la presentazione della proposta di Regolamento rimangono confermate per la metà del 2026, mantenendo il settore nell'incertezza ancora per mesi.

ECOBONUS E INCENTIVI

In questo scenario, il MIMIT sta mettendo a punto un piano di Ecobonus per l'acquisto di nuovi veicoli, finanziato con fondi di residui degli scorsi anni. Il piano dovrebbe presentare caratteristiche simili al programma in vigore lo scorso anno, e per diventare operativo richiederà l'adozione di un DPCM da parte del Governo. Parallelamente, il 19 maggio scorso, il MASE ha annunciato, in modo del tutto inaspettato, un piano di incentivi (vedi box) dedicato all'acquisto di veicoli a zero emissioni, sia vetture che commerciali leggeri, finanziato utilizzando risorse precedentemente destinate dal PNRR alla realizzazione di infrastrutture pubbliche di ricarica.

Associazioni molto importanti, come UNRAE, per esempio, stanno dialogando con il MASE per fornire il proprio contributo per una piena efficacia del



programma, intervenendo affinché vengano rapidamente stabilite le modalità e resi operativi gli incentivi, evitando così il rischio di paralisi del mercato. L'Associazione ritiene inoltre fondamentale un perfetto coordinamento tra i due programmi governativi per prevenire problematiche.

PRIORITÀ CHIARE E URGENTI

In conclusione, a nostro giudizio le priorità per il settore rimangono chiare e necessitano di interventi urgenti di vario tipo, per esempio accelerando lo sviluppo delle infrastrutture di ricarica anche per gli LCV, seguendo l'esempio già previsto per i veicoli pesanti. UNRAE ha proposto

Secondo Massimo Artusi, presidente di Federauto tra le concause della crisi di mercato, c'è anche l'esigenza di trovare un assetto normativo, per quanto riguarda la distribuzione, che non lasci troppe incertezze agli operatori. Perché c'è un sistema normativo che non è più adeguato alla realtà dei tempi.

anche l'introduzione di un credito di imposta del 50% per gli investimenti privati in ricariche fast oltre 70 kW per il triennio 2025-2027, ma anche, aggiungiamo noi, un intervento strutturale per ridurre i costi, decisamente troppo elevati delle ricariche pubbliche, un ostacolo significativo a una transizione, non solo per la mobilità commerciale. #

INTERVISTA

Massimo Artusi, presidente della Federazione dei Concessionari Auto ci ha dato il suo punto di vista sul mercato e sulla situazione attuale.

Il mercato dei veicoli commerciali leggeri è in caduta libera: che succede? Si tratta delle incertezze date dalla situazione economica, da quelle geopolitiche o dalla transizione in corso?
In affetti il mercato, a giugno, ha registrato l'undicesimo mese consecutivo di perdita; e quelli elencati sono tutti fattori importanti, ma c'è anche una ridefinizione in corso dei sistemi distributivi dell'ultimo miglio in cui stanno cambiando una serie di assetti. Sta maturando una logistica probabilmente diversa, che in questo momento sta facendo calare un po' il mercato, ma che poi, credo, darà una spinta nei mesi prossimi, appena si stabilizzerà la situazione e le norme. Insomma aspettiamo una stabilizzazione del mercato e dell'economia per avere una nuova spinta. Sicuramente in tutto questo anche il fattore incentivi pesa, perché il mercato, comunque, attendeva l'ultima

Che ne pensa FEDERAUTO

parte dell'Ecobonus, quello del MINT che non è ancora arrivato.

Nel frattempo è uscito quello del MASE
...Che però ha una portata molto limitata, partendo dalla prima considerazione che è rivolto alle microimprese, quindi sotto i 10 dipendenti e con un fatturato inferiore ai 2 milioni di euro. Quindi avrà una portata piuttosto limitata. Mi sembrano tutti provvedimenti un po' tappabuchi. Comunque gli incentivi non possono risolvere il problema perché il parco ha una tale dimensione che non può essere ipotizzata la sostituzione del parco attraverso incentivi. Costerebbe un'enormità.

Quindi che bisognerebbe fare?

Bisogna innanzitutto non fare politiche di incentivi, ma fare una politica di più lungo respiro strutturale, magari più piccola o magari della dimensione degli incentivi, ma che abbia una durata e una costanza tale che nel tempo faciliti gli investimenti delle imprese. L'altra cosa che si deve fare probabilmente è finirla con voli pindarici sulle tecnologie e cercare di aiutare tutte le imprese e tutte le tecnologie ad essere adottate sul

mercato. Ultimo, non meno importante, ma forse più complicato di tutti, è trovare un assetto normativo, per quanto riguarda la distribuzione, che non lasci troppe incertezze agli operatori. Perché c'è un sistema normativo che non è più adeguato alla realtà dei tempi e non inquadra una fattispecie vitale per un certo tipo di mercato che è relativamente nuova e che comunque esiste e che va normata nella maniera dovuta, non va solamente contrastata a suon di multe.

L'incertezza sull'elettrico incide sul mercato?

Incide, ma secondo me relativamente. Come tutte le cose, anche questa ha un margine di incertezza ma alla fine, in questo momento, è il mercato che non sta tirando, ancora prima della scelta tecnologica. Naturalmente, se io devo investire 20 per un veicolo tradizionale o 40 per un veicolo elettrico, considerando anche tutti i fattori abilitanti che mi aiutano a scegliere tra una cosa e l'altra, in questo momento, ci penso 10 volte, no? Comunque, se non sbaglio, nei numeri, tutto sommato, il BEV sta crescendo, anche se molto poco, e non ha nemmeno



performato male, quindi direi che tra tutte le concause quella della tecnologia, in questo momento, è quella meno rilevante, meno impattante.

Calano le vendite, ma aumenta il noleggio. I noleggiatori acquistano i veicoli, quindi fanno mercato?

I noleggiatori acquistano i veicoli e fanno immatricolato. Non fanno volumi di mercato. È difficile stimare quali siano effettivamente immatricolato o mercato perché per noi il mercato è quando dietro al noleggio c'è un utilizzatore finale, quindi bisognerebbe andare a vedere quanti di quei veicoli immatricolati dai noleggiatori hanno dietro un contratto di noleggio. O stanno fermi in qualche piazzale.

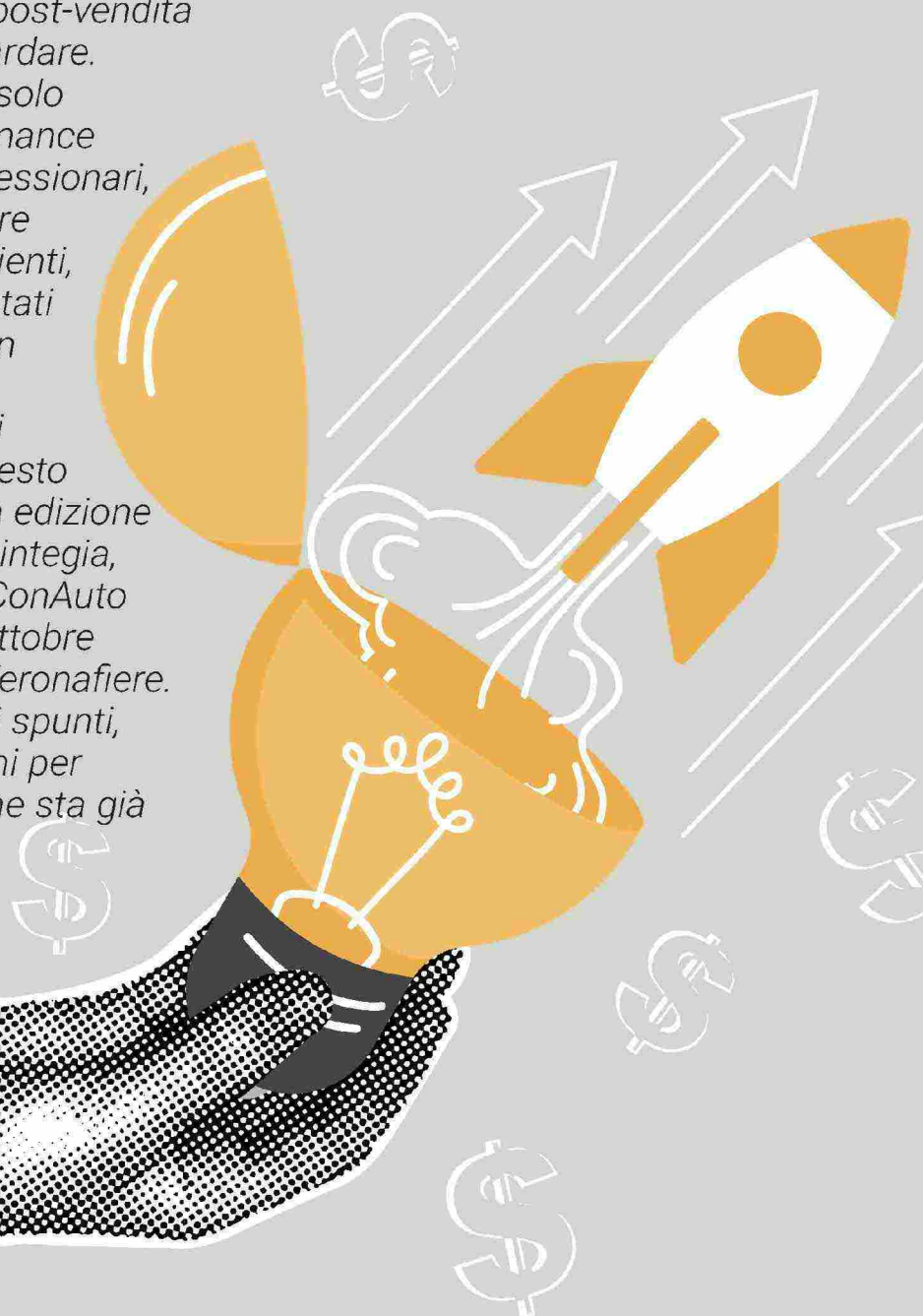
Eventi

Service Day 2025

Il mondo **cambia**

Il mondo dell'automotive sta cambiando a una velocità senza precedenti e il post-vendita non può restare a guardare. Oggi è chiamato non solo a sostenere le performance economiche dei concessionari, ma anche ad affrontare nuove sfide e nuovi clienti, sempre più rappresentati da aziende e flotte con esigenze complesse e alla ricerca di servizi su misura. Di tutto questo si è parlato alla quinta edizione dell'evento firmato Quintegia, nato da un'idea di AsConAuto e ospitato il 16 e 17 ottobre al Centro Congressi VeronaFiere. Due giornate ricche di spunti, testimonianze e visioni per prepararsi al futuro che sta già bussando alle porte.

di Tiziana Altieri
e Roberta Carati



FACCIAMO SQUADRA

Al ritmo del post vendita: efficienza operativa per affrontare i cambiamenti di mercato: questo il titolo della sessione di apertura di Service Day 2025. Primo a prendere la parola **Roberto Scarabel**, presidente di AsConAuto (Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli) che ha ricordato come il post vendita rappresenti oggi uno dei comparti più dinamici dell'intera filiera automotive. Secondo Scarabel, sono tre i principali cambiamenti che stanno ridisegnando il settore. Il primo riguarda i clienti, sempre più informati ed esigenti. Il secondo è dettato dall'evoluzione tecnologica dei veicoli. Il terzo fattore è la crescita del noleggio a lungo termine. «Non si può più operare come in passato - ha spiegato - è necessario ragionare su scala più ampia, con processi condivisi e strumenti digitali integrati». In questo scenario entra in gioco AsConAuto, definita da Scarabel 'il differenziale della filiera', perché mette in connessione concessionari, autoriparatori, case automobilistiche e collaboratori. «Siamo come il rame che conduce l'energia - ha detto - un'infrastruttura viva che fa dialogare mondi che fino a poco tempo fa lavoravano in modo separato».



L'efficienza, per l'associazione, non è uno slogan ma un principio guida, perseguito attraverso strumenti concreti: una flotta per la distribuzione dei Ricambi Originali di 600 veicoli con un'età media di due anni per garantire consegne rapide su tutto il territorio; una rete di circa duemila magazzini integrati; Bee-TIP per la tracciabilità dei colli e un catalogo elettronico costantemente aggiornato per velocizzare gli ordini e ridurre gli errori. Scarabel ha inoltre ribadito l'importanza della collaborazione tra associazioni e aziende per accelerare l'evoluzione del settore, sottolineando che «le difficoltà congiunturali spingono tutti verso una maggiore cooperazione». Sul palco della sessione inaugurale sono intervenuti anche **Massimo Artusi**, presidente Federauto, che ha ricordato la centralità del cliente come punto di riferimento per l'intera filiera, e **Oscar Molon**, direttore Group Service di Volkswagen Group Italia. Intervistato dal CEO di Quintegia **Tommaso Bortolomiel**, ha evidenziato come oggi l'affidabilità rappresenti un valore imprescindibile e come la tecnologia possa rafforzare la relazione con il cliente.

Alberto Bet, Innovation Director di Quintegia ha presentato i dati dell'After-sales Navigator 2025 e ha ricordato come «a volte innovazione è portare eccellenza in ciò che si fa quotidianamente». Luca Montagner, Senior Advisor Automotive Associate Director di ICDP, ha chiuso la sessione analizzando l'impatto dei veicoli elettrici sull'assistenza: «La vera sfida - ha spiegato - non è recuperare quello che apparentemente si perde con i Bev, ma offrire un'esperienza diversa. Tra le sue proposte: promuovere interventi a prezzo fisso, introdurre le certificazioni SOH (State of Health, ossia stato di salute) per le batterie elettriche e sviluppare servizi di assistenza a domicilio, rispondendo così alle esigenze di una clientela più esigente e meno legata agli intervalli di manutenzione tradizionali».

NON SIATE DINOSAURI

«Parliamo sempre di numeri, ma dove manca la soddisfazione nasce il rischio. La customer experience è un costo solo quando è fatta male». Con queste parole **Charles Mills**, Ceo di Roar CX e membro del CdA di Quintegia, ha invitato i partecipanti al workshop 'Customer Centricity: non è un'idea, è un modello di business' a spostare l'attenzione dai bilanci al cliente. In officina, ad esempio, «se l'attesa è troppo lunga il cliente si sente trascurato», oppure «se nella fattura sono elencati gli interventi ma nessuno li ha spiegati a voce». E il fastidio diventa irritazione «quando si può prenotare online ma poi arriva una mail o una telefonata per rimandare l'appuntamento».

Per Mills, una customer experience di qualità rappresenta «la migliore difesa dei ricavi». Un concetto ribadito anche da **Ilenia Vidili**, formatrice e autrice di Journey to Centricity, che lo riassume nel modello C.A.R.E.: Connessione, cioè la capacità di anticipare i bisogni del cliente; Affidabilità, ovvero eliminare gli ostacoli di un servizio perché il consumatore non accetta di perdere tempo per errori non suoi; Riconoscimento, ossia dimostrare concretamente che il cliente conta davvero; ed Empatia, «la competenza più sottovalutata nel business, purtroppo».

Il cambiamento, sottolinea, parte dai dettagli: «basta migliorare dell'1 per cento ogni giorno. Restare concentrati solo sulla vendita iniziale è un segnale di mentalità da dinosauro, e quindi destinata a scomparire».



Eventi



TENIAMOLI STRETTI

Risorse umane competenti e motivate rappresentano un fattore chiave per garantire efficienza e qualità nel servizio post-vendita. Questo tema è stato al centro del workshop 'Percorsi di crescita del proprio team: una leva concreta oltre il recruiting'. «È fondamentale - ha sottolineato **Fabio Barbisan**, Chief Operating Officer di Quintegia - mappare il potenziale e le attitudini di ciascun collaboratore, comprendere le sue motivazioni personali e sviluppare percorsi di crescita su misura, ricordando che il talento si ricerca, ma il potenziale va coltivato». Barbisan ha anche evidenziato l'importanza di avere un team eterogeneo: «Non si può puntare solo su 'campioni': servono profili diversi con competenze complementari». Inoltre, ha aggiunto, il recruiting va praticato anche all'interno dell'organizzazione, perché spesso le persone più adatte sono già presenti in azienda.

Federico Vigorelli Porro, Coordinatore Scientifico del Master in Strategic L&D della 24Ore Business School e CEO di Choralia, ha messo l'accento sulla leadership: «Il 75% dei dipendenti che lascia un'azienda indica come principale causa una leadership inefficace (fonte: Gallup). Per ridurre il turnover è essenziale promuovere una cultura positiva in officina e contrastare comportamenti tossici. Sostituire un collaboratore costa mediamente oltre 12.000 euro, cifra che aumenta significativamente per le posizioni di vertice». Vigorelli Porro ha inoltre fornito suggerimenti su come gestire la Generazione Z, che spinge le aziende a rivedere alcune convinzioni sul lavoro: «Si tratta di una generazione più indipendente e orientata al cambiamento, che attribuisce grande valore alla cultura e all'immagine aziendale. Le domande chiave per loro sono: chi è il mio manager? Qual è l'ambiente di lavoro? Come vengo accolto? Quali prospettive ho? Ogni esperienza lavorativa deve trasformarsi in un'opportunità di crescita». Questo aspetto risulta cruciale soprattutto per i meccatronici: in Italia il 70,8 per cento delle posizioni risulta difficile da coprire, rispetto a una media nazionale del 45 per cento.

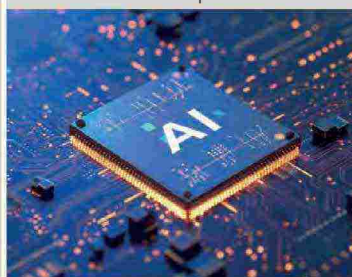
ADDIO AGLI SPRECHI

Il richiamo a '50 sfumature di grigio' al workshop 'Ridurre gli sprechi per aumentare la redditività' non era solo una trovata ironica. **Fabrizio Cotza**, AD di Imprenditori Sovversivi, ha individuato 50 sprechi che si annidano nei service. «I più pericolosi sono quelli intangibili - ha spiegato - come i piccoli conflitti interni che minano l'efficienza: se c'è tensione, il cliente la percepisce». Come creare un ambiente di lavoro sereno? Secondo Cotza, in ogni azienda il 20 per cento dei dipendenti ha un atteggiamento positivo, un altro 20 negativo e il restante 60 è neutro, quindi influenzabile. «Affidate responsabilità a chi è affidabile: trascinerà i neutrali». Fondamentale anche la formazione: «Aiutare i collaboratori a crescere è una responsabilità dei leader. Coinvolgeteli, premiateli e non dimenticate la pacca sulla spalla». Cotza invita infine a scegliere con cura il target: «Meglio puntare a clienti disposti a pagare di più, ma questo richiede collaboratori eccellenti e una cultura aziendale di alto livello».



IA, È QUI!

L'intelligenza artificiale è ormai parte della nostra quotidianità, integrata in sistemi, servizi e dispositivi che usiamo spesso senza rendercene conto. Durante l'incontro 'IA e post-vendita: tra innovazione e pragmatismo', si è discusso di come questa tecnologia possa generare valore concreto e adattarsi a modelli aziendali diversi. «È fondamentale distinguere tra soluzioni human-demand e data-demand» - ha spiegato **Irene Di Deo**, Ricercatrice Senior dell'Osservatorio Artificial Intelligence del Politecnico di Milano. Le prime, come ChatGPT, interagiscono direttamente con le persone; le seconde si basano sui dati interni delle aziende - documenti, CRM, ERP, database - per ottimizzare processi e decisioni. «Queste ultime - ha aggiunto la ricercatrice - si adattano meglio alle realtà più strutturate, capaci di investire in tecnologie e infrastrutture dedicate.» Guardando al futuro, Di Deo prevede che l'IA trasformerà in profondità le imprese nei prossimi 6-10



anni, ma invita alla cautela: «Non è magia. È una tecnologia potente che richiede conoscenza, metodo e una strategia di implementazione consapevole.» In sintesi, il momento di agire è adesso.

www.vietrasportiweb.it

Pierluigi Bonora

Le immatricolazioni salgono col trucco Gli italiani disertano i concessionari

Non deve trarre in inganno il lieve rialzo di settembre in quanto i compratori privati sono ancora fortemente restii ad acquistare. E i piazzali dei rivenditori straripano di veicoli elettrici invenduti

In Italia l'acquisto di un'automobile da parte di una famiglia continua a rappresentare un problema. È vero che all'inizio di ogni mese capita di riscontrare un dato positivo sulle immatricolazioni di vetture nei 30 giorni precedenti. Ma è importante saper leggere numeri e percentuali. L'andamento del mercato italiano, come ricorda in continuazione Gian Primo Quagliano, presidente del Centro studi Promotor, è enormemente peggiorato dal periodo pre-Covid. E se i dati ufficiali relativi ai primi 9 mesi dell'anno vedono le immatricolazioni in calo del 2,9% con le proiezioni al 31 dicembre stimare un calo del 4,5%, corrispondente a 1.489.164 auto vendute, il paragone con il 2019 - ultimo anno di «normalità» prima di epidemia, varo del Green Deal e relativo contagio generale pro elettrico, crisi energetiche, guerre e rapida invasione europea delle vetture cinesi - è impietoso: -22,3% secondo i calcoli di Quagliano.

Ebbene, in questa situazione, non deve trarre in inganno il +4% delle immatricolazioni di settembre in Italia. Le vendite reali ai privati, cioè la gente comune, restano fortemente negative: -9,1% il mese passato e -10,2% dall'inizio del 2025. A contribuire al +4%, infatti, sono stati - come riporta la tabella di Dataforce a corre-
do dell'articolo - i noleggi a lungo e breve

termine, nonché le autoimmatricolazioni da parte dei concessionari i cui piazzali, tra l'altro, straripano di veicoli elettrici invenduti. «Il canale dei privati», spiega Salvatore Saladino, country manager di Dataforce Italia, «è il grande malato dell'attuale mercato dell'auto in questo Paese, lo specchio di una situazione che non avrà vie d'uscita finché tutti quelli che hanno causato tale disastro scompariranno dalla scena politica e manageriale. Quest'anno i privati hanno immatricolato appena 600.000 auto nuove, la metà di tutto il mercato, 30.000 in meno dell'anno scorso. Ma per comprendere l'entità del crollo occorre tornare ai numeri pre-pandemia: nel 2019, sempre da gennaio a settembre, i privati avevano targato 840.000 auto, 240.000 in più di quest'anno: è una contrazione che sfiora il 30%».

Ma per quale ragione gli italiani comprano sempre meno macchine? «Le motivazioni», risponde Saladino, «sono molte: innanzitutto il costo. Poi c'è la totale confusione e incertezza su quale veicolo potrà circolare; sarà meno vessato da regolamenti, da nuove tasse e balzelli; se varrà qualcosa in futuro. Insomma, una scelta sbagliata potrebbe avere un impatto molto negativo sui costi di gestione familiare per tanti anni a venire. Così, nel dubbio,



Dietro il rialzo del 4% segnato a settembre c'è la spinta dei noleggi a lungo termine così come le auto immatricolate da parte dei concessionari travolti dall'invenduto nelle elettriche

molti automobilisti rimandano l'acquisto o scelgono una vettura usata». Oppure continuano a guidare quella in possesso, seppur datata e inquinante.

Non è un caso, in proposito, che il mercato delle vetture di seconda mano stia attraversando un momento favorevole. Tra gennaio e agosto, secondo gli ultimi dati Aci, per ogni 100 vetture nuove ne sono state infatti vendute 201 usate, per un incremento dei volumi che sfiora il 2% rispetto al medesimo periodo dello scorso anno. L'auto usata, con motorizzazioni ovviamente recenti, ibride incluse, rappresenta per gli italiani la soluzione migliore e più sicura, soprattutto considerando i listini e le allettanti offerte di finanziamento.

A fare ulteriore chiarezza, dal punto di vista di chi vive a contatto con i clienti, è Massimo Artusi, presidente di Federauto. «Leggere in modo ottimistico la chiusura in territorio positivo a settembre», precisa, «sarebbe, a nostro avviso, un atto di superficialità rispetto al reale stato delle cose che si coniuga con l'esigenza di chiusura di un trimestre complesso, caratterizzato dalla costante flessione del canale privati. Nel mese scorso il contributo delle reti concessionarie in termini di auto-immatricolazioni è stato oltre misura. Questo spiega il risultato positivo del mese che, oltretutto, ha beneficiato di una performance numerica importante del noleggio, in particolare del lungo termine e di un giorno lavorativo in più».

A questo punto, è realistico credere in un'inversione di tendenza alla luce degli ecobonus per circa 600 milioni, varati dal ministero dell'Ambiente, per l'acquisto di vetture elettriche fortemente scontate (fino a 11.000 euro) in base all'Isee dell'acquirente? Obiettivo dell'iniziativa è mettere sul mercato almeno 39.000 vetture a batteria. Ci pensa lo stesso presidente dei concessionari a frenare i facili entusiasmi. «Questi incentivi», secondo Artusi, «non potranno costituire un fattore di inversione della tendenza negativa». «La strada maestra», aggiunge, «non è quella degli interventi di breve termine, per giunta concentrati sulle auto elettriche rispetto alle quali la risposta del mercato non è certamente adeguata alla visione del regolatore europeo e ai target di vendita. Il nostro auspicio è che, a partire dalla prossima legge di bilancio, il governo voglia dare un segnale di chiarezza nella direzione di scelte politiche in favore di un intervento strutturale, a partire dalla riforma del trattamento fiscale della auto aziendali e delle vetture concesse in benefit ai dipendenti, che innescerebbe un circuito virtuoso di rinnovo del parco».

Prezzi alti, incertezze normative e boom dell'usato frenano la ripresa: l'ecobonus non potrà invertire la rotta, avvertono gli operatori di settore

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.





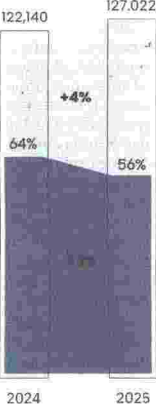
Sulle immatricolazioni incide l'effetto noleggio

A settembre lieve segno più, ma il saldo 2025 rimane negativo

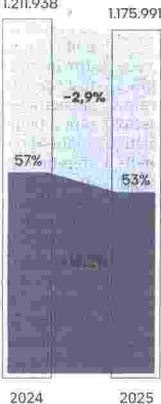
Immatricolazioni di auto nuove in Italia

Aziende Privati

Settembre

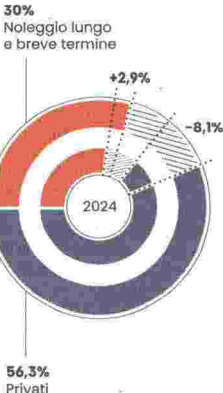


Da gennaio a settembre



Quota di mercato

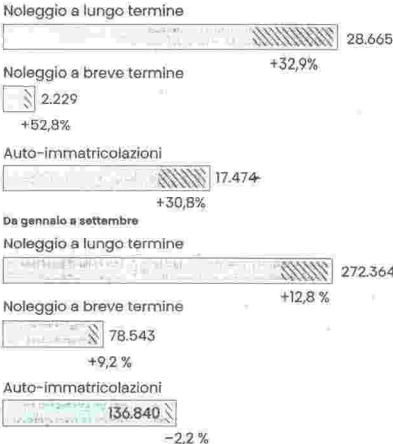
Da gennaio a settembre



Canali che hanno contribuito al dato positivo

Variazione rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente

Settembre

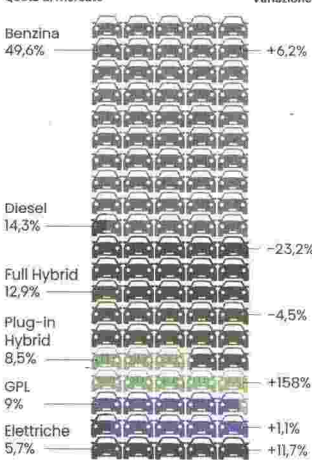


Da gennaio a settembre



Alimentazioni preferite dagli italiani a settembre

Quota di mercato



Fonte: Dataforce Moneta

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

In ripresa

Il mercato auto in crescita del 4% Boom di Stellantis

• Le immatricolazioni ripartono a settembre ma i concessionari invitano a evitare una lettura ottimistica dei dati

TORINO Nel mese di settembre il mercato italiano dell'auto dà un segnale di ripresa, nonostante l'attesa degli incentivi per le elettriche in arrivo il 15 ottobre. Le immatricolazioni sono state 126.679, in crescita del 4% sullo stesso mese del 2024. Nei primi nove mesi dell'anno il totale è 1.167.437, con un calo del 2,9% sullo stesso periodo del 2024. Dati positivi per Stellantis che ha immatricolato a settembre in Italia 33.946 auto, il 15,5% in più dello stesso mese del 2024, tre volte in più del mercato. La quota è pari al 26,8% in crescita di 2,7 punti rispetto al 24,1% di un anno fa. Nei nove mesi le immatricolazioni del gruppo sono 331.035, in calo del 9,4% sull'analogo periodo dell'anno scorso. La quota di mercato è pari al 28,3% contro il 30,3% dei 9 mesi 2024. Tra i modelli Stellantis primeggia la Fiat Pandina con una quota di mercato del 6,1%, seguita dalla Jeep Avenger (3,8%).

Oltre al brand Fiat sono in crescita Alfa Romeo (immatricolazioni in aumento di 39 punti rispetto a settembre 2024, con una quota che sale al 2,1%), Citroen (in crescita di 2 punti rispetto al



Fiat La Pandina

settembre 2024) e Jeep (Avenger si conferma il suv più venduto in Italia, sia a settembre, sia nei primi nove mesi dell'anno). Toyota è il marchio estero più venduto in Italia a settembre e nei nove mesi, mentre la cinese Byd con 2.488 immatricolazioni ha raggiunto il 2% del mercato. Bmw ha venduto 66.518 unità dei marchi Bmw e Mini con una crescita del 6,1% rispetto al 2024. Sull'andamento del mercato frena gli entusiasmi Federauto (concessionari): «Leggere in modo ottimistico la chiusura in territorio positivo a settembre - afferma il presidente Massimo Artusi - sarebbe un atto di superficialità rispetto al reale stato delle cose, che si coniuga con l'esigenza di chiusura di un trimestre complesso, caratterizzato dalla costante flessione del canale privati». Anche per l'Anfia «il risultato di settembre non sposta la preoccupazione».



di Lorenzo Lucidi

L'APPELLO CONGIUNTO AL GOVERNO DALLE PRINCIPALI CATEGORIE AUTOMOTIVE

Sei richieste per rilanciare l'auto italiana

I rappresentanti delle principali associazioni dell'auto italiane hanno lanciato un'iniziativa congiunta, presentata in occasione del Salone dell'Auto di Torino 2025, finalizzata a sensibilizzare il Governo sul tema del rilancio del settore automotive. Una lettera a firma congiunta, che invita a concentrarsi sui sei punti fondamentali: garantire stabilità e chiarezza degli incentivi, creare un piano relativo alle infrastrutture di ricarica, riformare la fiscalità dell'auto aziendale, dare sostegno alla filiera industriale e artigianale, garantire supporto chiaro alla clientela e contribuire alla valorizzazione culturale dell'auto. La lettera, presentata nel corso della tavola rotonda "Rilanciare l'Automotive in Italia: una visione condivisa" presso il Palazzo Reale di Torino durante il primo giorno di Sa-



La lettera rivolta al Presidente del Consiglio e ai ministri competenti è stata firmata da UNRAE, ACI, ANFIA, ANIASA, Federauto e Motus-E

si sono detti pronti a un confronto costruttivo con le istituzioni, sottolineando come quello dell'auto sia un settore di primaria importanza, in cui l'Italia non può permettersi di restare indietro. A fare gli onori di casa in occasione di questo incontro è stato Andrea Levy, organizzatore della kermesse piemontese.

PIETRANTONIO. «Questo è un evento nato dalla passione per l'auto, che significa tanto per il Paese. Siamo in una fase – ha spiegato il presidente di UNRAE, Roberto Pietrantonio – in cui i Costruttori stanno attraversando un momento unico, hanno investito tanto, ci credono. L'auto ha un impatto molto forte

sull'economia, fare del bene all'auto significa fare bene anche alle casse dello stato. In Italia si è reagito a una posizione ideologica con una posizione contro ideologica, e questa narrazione ha creato delle fazioni». A prendere la parola durante l'evento anche il Generale Tullio Del Sette, commissario straordinario di ACI, Roberto Vavasori di ANFIA, Massimo Artusi di Federauto, Fabio Pressi di Motus-E e Alberto Viano di ANIASA, non presente in loco. Tra i temi toccati durante l'incontro, l'anzianità del parco circolante e la fatica delle EV sul mercato malgrado gli sforzi fatti per espandere l'infrastruttura.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

lone, porta le firme dei rappresentanti di UNRAE – promotrice dell'iniziativa –, ACI, ANFIA, ANIASA, Federauto e Motus-E. La lettera è stata poi indirizzata al Presidente del Consiglio dei Ministri, ai Ministri competenti (Impre-

Infrastrutture, incentivi, fiscalità: la lettera firmata dalle associazioni

se e Made in Italy, Ambiente e Sicurezza Energetica, Economia e Finanze, Infrastrutture e Trasporti), ai principali rappresentanti parlamentari, oltre ai rappresentanti degli Enti locali. Tutti i rappresentanti delle associazioni



I dati Stellantis segna un aumento del 15,5% grazie ai buoni risultati della Pandina

Il mercato auto riparte, a settembre +4%

» **Torino** Nel mese di settembre il mercato italiano dell'auto dà un segnale di ripresa, nonostante l'attesa degli incentivi per le elettriche in arrivo il 15 ottobre. Le immatricolazioni sono state 126.679, in crescita del 4% sullo stesso mese del 2024. Nei primi nove mesi dell'anno il totale è 1.167.437, con un calo del 2,9% sullo stesso periodo del 2024. Dati positivi per Stellantis che ha immatricolato a settembre in Italia 33.946 auto, il 15,5% in più dello stesso

mese del 2024, tre volte in più del mercato. La quota è pari al 26,8% in crescita di 2,7 punti rispetto al 24,1% di un anno fa. Nei nove mesi le immatricolazioni del gruppo sono 331.035, in calo del 9,4% sull'analogo periodo dell'anno scorso. La quota di mercato è pari al 28,3% contro il 30,3% dei 9 mesi 2024. Tra i modelli Stellantis primeggia la Fiat Pandina con una quota di mercato del 6,1%, seguita dalla Jeep Avenger (3,8%).

Oltre al brand Fiat sono in crescita Alfa Romeo (immatricolazioni in aumento di 39

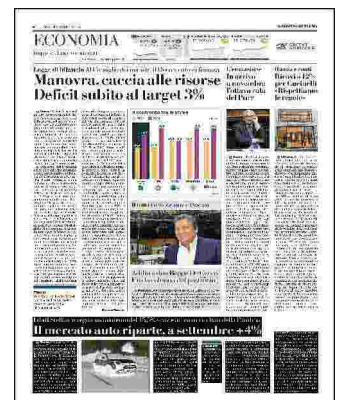
punti rispetto a settembre 2024, con una quota che sale al 2,1%), Citroen (in crescita di 2 punti rispetto al settembre 2024) e Jeep (Avenger si conferma il suv più venduto in Italia, sia a settembre, sia nei primi nove mesi dell'anno). Toyota è il marchio estero più venduto in Italia a settembre e nei nove mesi, mentre la cinese Byd con 2.488 immatricolazioni ha raggiunto il 2% del mercato. Bmw ha venduto 66.518 unità dei marchi Bmw e Mini con una crescita

del 6,1% rispetto al 2024. Sull'andamento del mercato frena gli entusiasmi Federauto (concessionari): «Leggere in modo ottimistico la chiusura in territorio positivo a settembre - afferma il presidente Massimo Artusi - sarebbe un atto di superficialità rispetto al reale stato delle cose, che si coniuga con l'esigenza di chiusura di un trimestre complesso, caratterizzato dalla costante flessione del canale privati». Anche per l'Anfia «il risultato di settembre non sposta la preoccupazione».



L'allarme

I concessionari avvertono però che una lettura ottimistica del risultato sarebbe «un atto di superficialità rispetto al reale stato delle cose».



STELLANTIS

**«DA URSO
RISPOSTE
DELUDENTI»**

 SU TERMOLI
E ATESSA

ALLE PAGINE 6 E 7

IL QUESTION TIME CDEL MINISTRO SULLA CRISI STELLANTIS

«Da Urso risposte deludenti»

IL PD ATTACCA PER LA SITUAZIONE A TERMOLI E AD ATESSA, DOVE PERO' I NUMERI DI VENDITA DEL GRUPPO AUTOMOTIVE SONO DA CAPOGIRO

“Le risposte del ministro Urso al Question time della Camera sono state assolutamente deludenti. È la conferma che il governo Meloni non ha una politica industriale e sta assistendo inerte alla deindustrializzazione del Paese, proprio nei due settori strategici dell'automotive e della siderurgia”. Lo dichiara Antonio Misiani, responsabile economico del Partito Democratico. “Sull'automotive - prosegue - i numeri parlano chiaro: il disimpegno di Stellantis dall'Italia è certificato dalle statistiche della produzione, che nel 2024 è crollata al minimo dal 1956 e nel primo semestre del 2025 è ulteriormente diminuita del 27 per cento, con tutti gli stabilimenti in negativo. Dopo le promesse del 'Piano Italia', la realtà è stata un aumento degli ammortizzatori sociali (che coinvolgono ormai quasi due terzi dei lavoratori) e un calo produttivo ben superiore a quello delle vendite. Gli stabilimenti italiani hanno visto la produzione ridursi o spostarsi altrove, mentre gli investimenti per la ricerca e lo sviluppo in dieci anni si sono ridotti di due terzi. Il progetto di Gigafactory di Termoli di fatto è su un binario morto. Tutti questi fatti confermano l'inesorabile ridimensionamento del peso dell'Italia nelle strategie del gruppo. Il governo, dal canto suo, ha tagliato drasticamente il fondo automotive ereditato dal governo Draghi, non ha affrontato il nodo decisivo dei costi energetici, ha annunciato l'arrivo di un

secondo produttore che non si è mai materializzato e continua a limitarsi a promesse prive di seguito. È la fotografia plastica di un esecutivo che ha chiuso di fatto il tavolo automotive e continua ad accettare le rassicurazioni di Stellantis, mentre dovrebbe invece pretendere dall'azienda un piano industriale vero, che riporti in Italia nuovi modelli mass-market, mettendo in campo parallelamente una strategia per attrarre nuovi investitori, come hanno fatto altri Paesi europei, utilizzando gli impianti in via di dismissione.” “Non meno grave - aggiunge Misiani - è la situazione della siderurgia. La gara per la ex ILVA si è rivelata un fallimento: dieci offerte presentate, solo due relative al complesso aziendale e per di più da fondi privi di esperienza nel settore. Intanto Taranto affonda, lo stabilimento è a pezzi, la cassa integrazione riguarda fino a 4.500 lavoratori e il futuro è sempre più incerto. Di fronte al rischio di un disastro industriale, occupazionale e ambientale, l'unica strada è che lo Stato si assuma le proprie responsabilità, costituendo un vero soggetto industriale pubblico in grado di garantire bonifica, decarbonizzazione e rilancio produttivo. Continuare a rinviare equivale a condannare il Paese a perdere un asset fondamentale.” “Il Paese - conclude Misiani - non può permettersi di perdere automotive e siderurgia. La destra al governo, purtroppo, ci sta portando esattamente in questa direzione. Noi continueremo a sostenere, insieme

ai sindacati e ai lavoratori, la necessità di una vera politica industriale che tuteli occupazione, produzione e ambiente”.

“Riuniremo a novembre il tavolo dell'automotive per monitorare, con aziende e associazioni quanto si dovrà fatto, ben sapendo che le prossime settimane sono decisive per la revisione del regolamento CO2. Lavoriamo tutti insieme in un'unica squadra per cambiare l'Europa”, ha informato il ministro Urso, rispondendo in Aula alla Camera ad un'interrogazione sulle iniziative volte a sostenere gli investimenti in ricerca e sviluppo del gruppo Stellantis, con particolare riferimento allo stabilimento di Atezza in Abruzzo, al fine dell'incremento dei livelli di produzione e della tutela dei livelli occupazionali. “Il collasso dell'industria dell'auto ha epicentro proprio nelle regole di Bruxelles”, ha aggiunto Urso. Il cancelliere tedesco Merz “ha annunciato che nel prossimo Consiglio europeo informale di Copenaghen, domani, porrà la questione dell'automotive, perché ritiene necessario, come noi, rivedere l'obiettivo del 2035”, ha sottolineato Urso, che ha aggiunto: “Questo passaggio segna un punto di svolta nel dibattito europeo perché dimostra che la posizione italiana è finalmente condivisa da un partner centrale e decisivo per il futuro dell'automotive, quale è certamente la Germania”.

“Ad Atezza e nel Paese la produzione cala, dov'è la cre-

scita annunciata da Urso?”. Così i deputati di Azione Giulio Sottanelli e Fabrizio Benzonì in occasione del question-time. “Lo stabilimento di Atezza in Abruzzo è il cuore del distretto industriale della Val di Sangro - proseguono i due parlamentari -, occupa circa cinquemila lavoratori e genera valore per l'intero indotto automotive. Ma i dati oggi sono allarmanti: -16% della produzione, turni di lavoro diminuiti da 3 a 2, centinaia di dipendenti in cassa integrazione e oltre 600 lavoratori hanno aderito alle uscite incentivate”. In Italia nel 2025 la produzione di Stellantis è calata del 27% con 20 mila addetti in ammortizzatori sociali. “Il ministro Urso dichiarava che l'obiettivo del milione di veicoli era a portata di mano, invece sono stati prodotti meno del 60% - aggiungono i deputati -. Non si può buttare sempre la palla in tribuna, dare la colpa all'Europa quando le condizioni sono uguali per tutti: Urso ha sempre detto che sarebbe arrivato l'anno della crescita ma ciò non è avvenuto. Nell'annunciare il piano industriale insieme a Fiat, ha garantito il mantenimento degli stabilimenti, la salvaguardia della produzione e della capacità produttiva aumentata”. Secondo Azione “Stellantis ha avviato modelli di successo, ma lo ha fatto in Polonia, in Marocco e

in Serbia. In Italia ha ridotto le spese di sviluppo e ricerca. Ha spiegato ai fornitori come investire all'estero e ha incentivato i dipendenti a lavorare in Polonia e in Serbia

in trasferta e ha aumentato l'utilizzo della cassa integrazione. Ha mandato in esodo volontario 3.700 persone nel 2024 e oltre 2.300 nel 2025 e ha poi calato la produzione in tutta Italia”.

Ma intanto Fiat e Fiat Professional a settembre si riconfermano leader in Italia sia nel mercato delle vetture sia nel mercato dei veicoli commerciali. In base all'elaborazione dei dati forniti da Dataforce hanno fatto registrare 17.016 immatricolazioni pari ad una quota complessiva del 11,9% in crescita di 2,7 punti percentuali rispetto a settembre dello scorso anno. Nel solo mercato delle vetture Fiat guida il mercato per il decimo mese consecutivo con il 9,7% di quota pari a 12.286 immatricolazioni con buoni risultati anche nel canale dei “Privati” che guida con il 10,2% pari a 7.285 immatricolazioni. Nel risultato cumulato dei primi 9 mesi dell'anno si consolida la leadership di Fiat e Fiat Professional con l'11,4% di quota pari a 149.498 immatricolazioni. Fiat ha mantenuto un altro punto fermo come il primato della vettura più venduta in Italia, la Panda Hybrid, con 7.671 immatricolazioni pari ad oltre il 57% del segmento A delle citycar. Prodotta nello stabilimento italiano di Pomigliano d'Arco, l'iconica city-car assicura tutti i vantaggi di una motorizzazione ibrida. Grande Panda procede nella sua crescita facendo registrare a settembre 2.526 immatricolazioni conquistando l'ottavo posto nella classifica delle auto più vendute in Ita-

lia ed il terzo nel segmento B berline. Fiat si conferma anche a settembre leader della micromobilità con Topolino che ha conquistato la leadership nel mercato dei quadricicli elettrici con oltre il 33% di quota di mercato. Nel mercato dei veicoli commerciali, Fiat Professional è stato il brand che ha realizzato la miglior performance in Italia a settembre con 4.730 immatricolazioni pari a una quota del 28,1% di quota di mercato, in crescita di 3,4 punti percentuali rispetto all'analogo periodo dello scorso anno. In un mercato totale dei veicoli commerciali che dall'inizio dell'anno cala del 5,6%, il risultato cumulato dall'inizio dell'anno di Fiat Professional si conferma il migliore del mercato con il 26,7% di quota pari a 37.951 immatricolazioni, in crescita di 2,5 punti percentuali rispetto allo scorso anno. Doblò Van, disponibile con motorizzazioni termiche e 100% elettriche, è il veicolo commerciale più venduto in Italia con 2.332 immatricolazioni pari al 45,2% di quota nel suo segmento. Ducato, prodotto ad Atessa in Abruzzo guida la classifica nel segmento dei large van con 1.699 immatricolazioni ed il 28,6% di quota, mentre Scudo arriva al 17,7% di quota posizionandosi al 2° posto nel suo segmento.

Nel mese di settembre il mercato italiano dell'auto dà un segnale di ripresa, nonostante l'attesa degli incentivi per le elettriche in arrivo il 15 ottobre. Le immatricolazioni sono state 126.679, in crescita del 4% sullo stesso mese del 2024. Nei primi nove mesi dell'anno il totale è 1.167.437, con un calo del 2,9% sullo stesso periodo del 2024. Dati positivi per Stellantis che ha immatricolato a settembre in Italia 33.946 auto, il 15,5% in più dello stesso mese del 2024, tre volte in più del mercato. La quota è pari al 26,8% in crescita di 2,7 punti rispetto al 24,1% di un anno fa. Nei nove mesi le immatricolazioni del gruppo sono 331.035, in calo del 9,4% sull'analogo periodo dell'anno scorso. La quota di mercato è pari al 28,3% contro il 30,3% dei 9 mesi 2024. Tra i modelli Stellantis primeggia la Fiat Pandina con una quota di mercato del 6,1%, seguita dalla Jeep Avenger (3,8%). Oltre al brand Fiat sono in crescita Alfa Romeo (immatricolazioni in aumento di 39 punti rispetto a settembre 2024, con una quota che sale al 2,1%), Citroen (in crescita di 2 punti rispetto al settembre 2024) e Jeep (Avenger si conferma il suv più venduto in Italia, sia a settembre, sia nei primi nove mesi dell'anno). Toyota è il marchio estero più venduto in Italia a settem-

bre e nei nove mesi, mentre la cinese Byd con 2.488 immatricolazioni ha raggiunto il 2% del mercato. Bmw ha venduto 66.518 unità dei marchi Bmw e Mlni con una crescita del 6,1% rispetto al 2024. Sull'andamento del mercato frena gli entusiasmi Federauto: "Leggere in modo ottimistico la chiusura in territorio positivo a settembre - afferma il presidente Massimo Artusi - sarebbe un atto di superficialità rispetto al reale stato delle cose che si coniuga con l'esigenza di chiusura di un trimestre complesso, caratterizzato dalla costante flessione del canale privati". Per l'Anfia "il risultato di settembre non sposta la preoccupazione per l'andamento delle immatricolazioni considerando che presumibilmente l'anno chiuderà comunque in ribasso sui volumi già critici del 2024". Anche il Centro Studi Promotor prevede per il 2025 un volume di immatricolazioni di 1.489.164 auto, con un calo del 4,5% sul 2024 e con un calo molto più consistente (-22,3%) rispetto al 2019. L'Unrae sottolinea che la quota di vetture elettriche pure (Bev) mostra un incremento rispetto al 4,9% di agosto e al 5,2% di settembre 2024, ma comunque si ferma a un modestissimo 5,6% del mercato.



Il mercato dell'auto in crescita del 4% Il boom di Stellantis

I dati di settembre

Le immatricolazioni danno segni di ripresa malgrado gli incentivi siano previsti dal 15 ottobre. I concessionari prudenti

TORINO

Nel mese di settembre il mercato italiano dell'auto dà un segnale di ripresa, nonostante l'attesa degli incentivi per le elettriche in arrivo il 15 ottobre. Le immatricolazioni sono state 126.679, in crescita del 4% sullo stesso mese del 2024. Nei primi nove mesi dell'anno il totale è 1.167.437, con un calo del 2,9% sullo stesso periodo del 2024. Dati positivi per Stellantis che ha immatricolato a settembre in Italia 33.946 auto, il 15,5% in più dello stesso mese del 2024, tre



La Fiat Pandina

volte in più del mercato. La quota è pari al 26,8% in crescita di 2,7 punti rispetto al 24,1% di un anno fa. Nei nove mesi le immatricolazioni del gruppo sono 331.035, in calo del 9,4% sull'analogo periodo dell'anno scorso. La quota di mercato è pari al 28,3% contro il 30,3% dei 9 mesi 2024. Tra i modelli Stellantis

primeggia la Fiat Pandina con una quota di mercato del 6,1%, seguita dalla Jeep Avenger (3,8%). Oltre al brand Fiat sono in crescita Alfa Romeo (immatricolazioni in aumento di 39 punti rispetto a settembre 2024, con una quota che sale al 2,1%), Citroën (in crescita di 2 punti rispetto al settembre 2024) e Jeep (Avenger si conferma il SUV più venduto in Italia, sia a settembre, sia nei primi nove mesi dell'anno). Toyota è il marchio estero più venduto in Italia a settembre e nei nove mesi, mentre la cinese Byd con 2.488 immatricolazioni ha raggiunto il 2% del mercato. Bmw ha venduto 66.518 unità dei marchi Bmw e Mini con una crescita del 6,1% rispetto al 2024. Sull'andamento del mercato frena gli entusiasmi Federauto (concessionari): «Leggere in modo ottimistico la chiusura in territorio positivo a settembre - dice il presidente Massimo Artusi - sarebbe un atto di superficialità rispetto al reale stato delle cose, che si coniuga con l'esigenza di chiusura di un trimestre complesso, caratterizzato dalla costante flessione del canale privati».



I NUMERI DELL'AUTOMOTIVE

A settembre Stellantis prova a correre
ma i cinesi hanno la pole position

di NINO SUNSERI

Settembre ha regalato al mercato italiano dell'auto un piccolo sorriso: 126.679 immatricolazioni, +4% rispetto allo stesso mese del 2024. Una boccata d'ossigeno, certo, ma non illudiamoci: i primi nove mesi dell'anno restano più secchi di una giornata di agosto nel deserto, con 1.167.437 vetture immatricolate, in calo del 2,9% rispetto all'anno scorso. Insomma, settembre è come quel caffè doppio che ti sveglia ma solo per un attimo. Stellantis può vantare un passo avanti degno di nota: +15,5% a settembre, un vero sprint da velocista, tre volte superiore alla media del mercato.

La Fiat Pandina continua a fare il gufo sul mercato, regina incontrastata con il 6,1%, seguita dalla Jeep Avenger al 3,8%. Alfa Romeo e Citroen sembrano avere trovato la pozione magica: Alfa aumenta di 39 punti rispetto a settembre 2024, Citroen triplica quasi i volumi, male la Peugeot. Jeep? Sempre sul podio tra i Suv, senza farsi troppe illusioni. Ma il quadro annuale è più simile a una maratona sotto la pioggia: Stellantis chiude i primi nove mesi a 331.035 immatricolazioni, in calo del 9,4% sull'anno precedente. Settembre è stato un lampo di sole, ma il cielo complessivo resta grigio. Il brand Volkswagen perde quasi il 2% nel mese e il 5% da inizio anno, va bene invece Audi a differenza dei "cugini" Bmw e Mercedes che perdono rispettivamente il 6 e l'8% nel mese. Va male Renault che registra un calo consistente a settembre tanto da registrare da inizio anno una contrazione dei volumi del 13,7%.

E mentre i brand tradizionali arrancano tra alti e bassi, i produttori cinesi sfrecciano come bolidi in autostrada: MG +17% a settembre e +30% da inizio anno, Byd che balza da poco più di mille a 14mila immatricolazioni, Omoda e Jaecoo che sfiorano l'1% di quota. Tesla, intanto, resta impantanata come una vecchia auto nei giorni di pioggia, perdendo stabilmente il 30% dei volumi. Il mercato guarda poi con un occhio

agli incentivi alle elettriche, in partenza il 16 ottobre. Ma qui la questione è delicata: «L'entità degli incentivi è piuttosto significativa e quindi una risposta positiva dovrebbe esserci», osserva Gian Primo Quagliano. Ma il trucco c'è: «Limitare la platea ai redditi più bassi è apprezzabile dal punto di vista sociale, ma poco efficace per sostenere le vendite di auto elettriche, che costano un occhio della testa». Tradotto: incentivi sì, ma i conti non tornano. Federauto e Anfia frenano i facili entusiasmi. Massimo Artusi, presidente di Federauto, ammonisce: «Leggere la chiusura positiva di settembre come un segnale di ripresa sarebbe superficialità pura». Anfia concorda: settembre non sposta nulla, l'anno chiuderà comunque in ribasso. Il Centro Studi Promotor calcola un volume 2025 di 1.489.164 auto, -4,5% sul 2024 e -22,3% rispetto al 2019. Non proprio un invito alla festa. E allora chi sorride davvero? I cinesi, che avanzano tranquilli, quasi invisibili, come ninja del mercato. Prezzi aggressivi, gamma elettrica in crescita e, ora, incentivi in arrivo: metà ottobre potrebbe essere il loro giorno di gloria. Mentre i brand europei si scer-

vellano tra quote e cali, MG, Byd, Omoda e Jaecoo giocano a monopoli con le nostre strade, pronti a trasformare il mercato italiano in un grande gioco a scatola cinese. In definitiva: settembre ha fatto il suo lavoro, Stellantis si è svegliata e l'Italia ha respirato. Ma la Cina è sempre più vicina.



Operai al lavoro in uno stabilimento automobilistico

Anfia: la fiammata non sposta nulla, l'anno si chiuderà comunque in ribasso



L'APPELLO CONGIUNTO AL GOVERNO DALLE PRINCIPALI CATEGORIE AUTOMOTIVE

Sei richieste per rilanciare l'auto italiana

Lorenzo Lucidi

I rappresentanti delle principali associazioni dell'auto italiane hanno lanciato un'iniziativa congiunta, presentata in occasione del Salone dell'Auto di Torino 2025, finalizzata a sensibilizzare il Governo sul tema del rilancio del settore automotive. Una lettera a firma congiunta, che invita a concentrarsi su sei punti fondamentali: garantire stabilità e chiarezza degli incentivi, creare un piano relativo alle infrastrutture di ricarica, riformare la fiscalità dell'auto aziendale, dare sostegno alla filiera industriale e artigianale, garantire supporto chiaro alla clientela e contribuire alla valorizzazione culturale dell'auto. La lettera, presentata nel corso della tavola rotonda "Rilanciare l'Automotive in Italia: una visione condivisa" presso il Palazzo Reale di Torino durante il primo giorno di Salone, porta le firme dei rappresentanti di UNRAE – promotrice dell'iniziativa –, ACI, ANFIA, ANIASA, Federauto e Motus-E. La lettera è stata poi indirizzata al Presidente del Consiglio dei Ministri, ai Ministri competenti (Imprese e Made in Italy, Ambiente e Sicurezza Energetica, Economia e Finanze, Infrastrutture e Trasporti), ai principali rappresentanti parlamentari, oltre ai rappresentanti

degli Enti locali. Tutti i rappresentanti delle associazioni si sono detti pronti a un confronto costruttivo con le istituzioni, sottolineando come quello dell'auto sia un settore di primaria importanza, in cui l'Italia non può permettersi di restare indietro. A fare gli onori di casa in occasione di questo incontro è stato Andrea Levy, organizzatore della kermesse piemontese.

PIETRANTONIO

«Questo è un evento nato dalla passione per l'auto, che significa tanto per il Paese. Siamo in una fase – ha spiegato il presidente di UNRAE, Roberto Pietrantonio – in cui i Costruttori stanno attraversando un momento unico, hanno in-

vestito tanto, ci credono. L'auto ha un impatto molto forte sull'economia, fare del bene all'auto significa fare bene anche alle casse dello stato. In Italia si è reagito a una posizione ideologica con una posizione contro ideologica, e questa narrazione ha creato delle fazioni». A prendere la parola durante l'evento anche il Generale Tullio Del Sette, commissario straordinario di ACI, Roberto Vavassori di ANFIA, Massimo Artusi di Federauto, Fabio Pressi di Motus-E e Alberto Viano di ANIASA, non presente in loco. Tra i temi toccati durante l'incontro, l'anzianità del parco circolante e la fatica delle EV sul mercato malgrado gli sforzi fatti per espandere l'infrastruttura.

**Infrastrutture,
incentivi, fiscalità:
la lettera firmata
dalle associazioni**

La lettera rivolta al Presidente del Consiglio e ai ministri competenti è stata firmata da UNRAE, ACI, ANFIA, ANIASA, Federauto e Motus-E



DIALOGHI STRATEGICI E PIANI DI INAZIONE

Raffaele Bonmezzadri

Il dibattito sul futuro dell'industria dell'auto e sulla decarbonizzazione si allarga. Fra consultazioni, incontri e ipotesi di regole dedicate per le flotte, emergono divisioni fra i costruttori. Intanto, la UE non decide

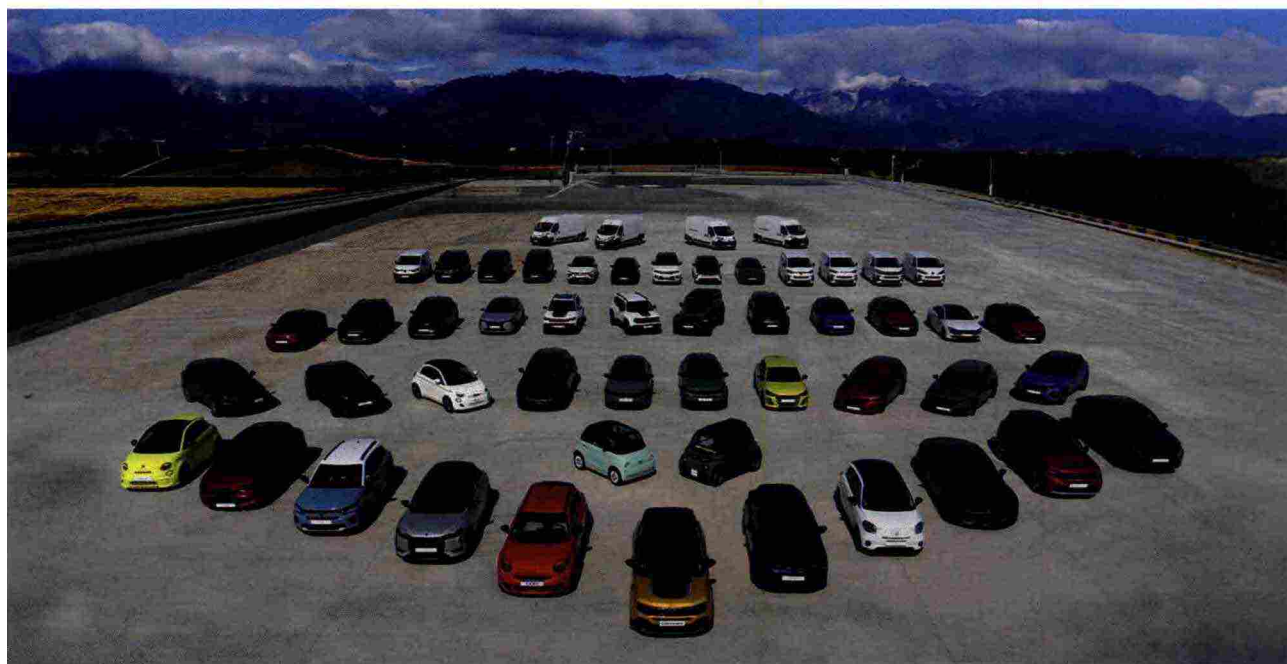
E l'ennesimo nulla di fatto sulla revisione del percorso di decarbonizzazione del settore automotive. E, in particolare, sulla definizione di eventuali modalità e tempi specifici per le flotte aziendali rispetto a quelli generali, che prevedono il bando alla vendita di auto e veicoli commerciali a partire dal 2035. Tema che, negli ultimi mesi, si è saldato alla discussione più generale sul rilancio dell'automotive. L'incontro fissato il 12 settembre per la ripresa del cosiddetto dialogo strategico, alla presenza della presidente della Commissione europea, Ursula von der Leyen, e, fra gli altri, di alcuni dei portatori d'interessi del settore, ancora una volta non è stato decisivo. D'altra parte, risulta aperta fino al 10 ottobre la consultazione pubblica online indetta

dallo stesso esecutivo UE per raccogliere opinioni sulla revisione delle norme di riduzione delle emissioni di anidride carbonica dei veicoli leggeri. Ed è recente la chiusura, l'8 settembre, di una seconda consultazione per sondare le posizioni dell'industria, delle aziende, delle associazioni e dei cittadini sulla proposta di una direttiva che introduca misure specifiche, come agevolazioni fiscali o incentivi, per accelerare la diffusione di veicoli a emissioni zero nei parchi automezzi delle imprese e aumentare – si legge nella presentazione – “la disponibilità di veicoli di seconda mano a zero emissioni”.

D'accordo, ma con distinguo

Sono 482 i contributi ricevuti da questa consultazione. Tre categorie – nell'ordine, imprese, associazioni di categoria e

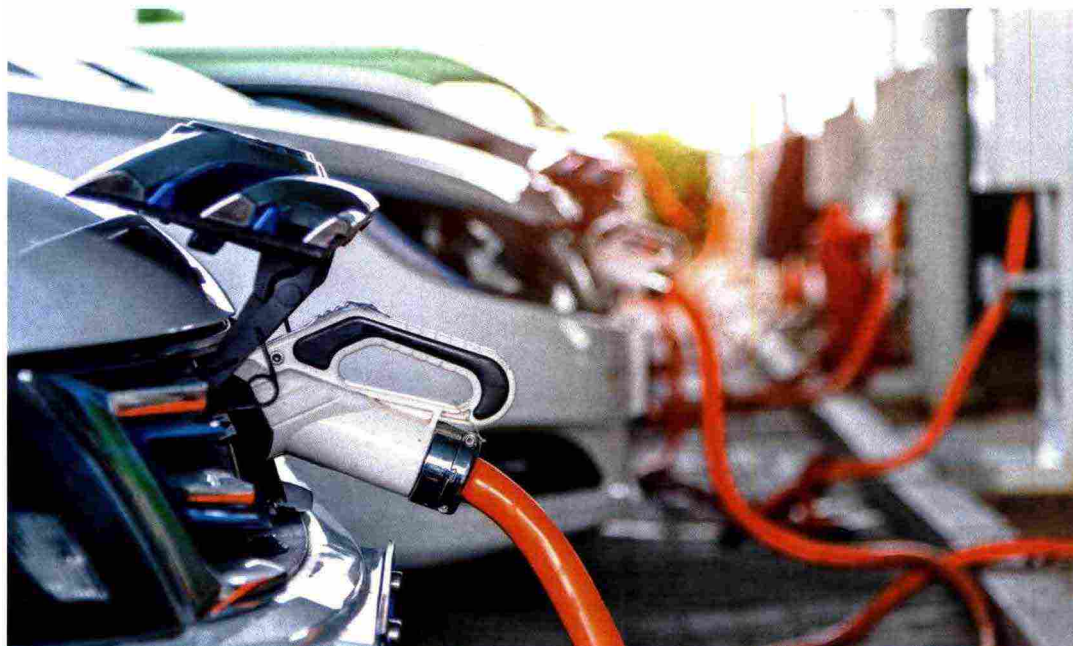
cittadini – hanno rappresentato quasi l'88% delle risposte. Le segnalazioni di cinque Paesi – Polonia, Belgio, Romania, Germania e Francia (sempre in ordine di numero di interventi) – hanno dato vita a circa il 64% delle osservazioni, mentre quelle italiane hanno pesato per poco più del 3%. Hanno fatto avere i loro pareri, fra le altre, Anav, Aniasa, Confrtrasporto-Concommercio, Federauto, Federmetano e Locauto. Da notare che i testi arrivati dai Paesi che hanno contribuito con il maggior numero di risposte partono in molti casi con un'adesione ai principi ispiratori dei provvedimenti di riduzione delle emissioni, per poi però virare rapidamente verso lunghe analisi di quelle che potrebbero essere le relative conseguenze economiche e sociali. Sarà interessante osservare il peso che verrà





60%
La percentuale di automobili aziendali, autobus e veicoli commerciali e industriali sul totale delle immatricolazioni annue nei Paesi dell'Unione Europea

2
Le consultazioni pubbliche online organizzate dalla Commissione europea sulle posizioni di cittadini, aziende e associazioni in tema di misure di decarbonizzazione



Mentre l'Acea, l'associazione europea dei costruttori di veicoli, ha chiesto alla UE di ricalibrare il percorso di decarbonizzazione, alcune Case hanno firmato un appello per il mantenimento dell'obiettivo zero emissioni al 2035

■ dato ai risultati di una consultazione i cui risultati hanno preso una direzione diversa rispetto agli intendimenti espressi dalla Commissione sei mesi fa. Era il 5 marzo, e la volontà di Bruxelles di procedere con misure specifiche per le flotte apparve evidente dal contrasto fra la genericità del Piano d'azione per l'auto, il documento principale, e il livello di approfondimento dell'allegato dedicato alle flotte aziendali.

Dalle auto ai camion

Il principale organo della UE aveva individuato proprio nell'eterogeneo mix di mezzi a supporto di attività private e pubbliche – auto aziendali, taxi, veicoli commerciali, autobus e camion – la massa critica su cui concentrare le azioni per intervenire in maniera più incisiva sul taglio progressivo delle emissioni di CO₂ da attività di trasporto su strada. La logica è: focalizzarsi sulle "corporate fleets", secondo la definizione della Commissione, per lasciare pressoché inalterate le direttive riguardo alle modalità di raggiungimento del bando dei motori endotermici a partire dal 2035. Nell'elenco delle categorie interessate, che – sempre secondo l'esecutivo UE – rappresentano il 60% delle vendite di veicoli nell'Unione, rientrano anche i parchi delle società di noleggio a breve termine e le autotimmatricolazioni dei costruttori (non si parla di concessionarie) per esposizione

e test drive: come dire, un forte incentivo – o un obbligo, si vedrà – non solo a non costruire, ma anche a non promuovere veicoli con motori a combustione.

Un'estate di dichiarazioni e divisioni

Il documento indica anche alcune aree di intervento rapido (letteralmente, "aree di azione immediata"), per arrivare a una tassazione capace di rendere i mezzi aziendali a zero emissioni più attraenti e a politiche specifiche riguardanti taxi e noleggio con conducente, fino all'inclusione, fra le categorie apripista, delle attività di autonoleggio in snodi come aeroporti e stazioni. Dato che la proposta di direttiva vera e propria dovrebbe arrivare entro la fine di quest'anno, durante l'estate si sono susseguite prese di posizione per invocare una maggiore apertura tecnologica riguardo agli obiettivi, specie dopo la diffusione di indiscrezioni sulle intenzioni della Commissione di anticipare al 2030 lo stop ai motori termici nelle corporate fleet. Alla decisa risposta negativa del governo tedesco, la stessa Commissione ha risposto che le proposte riguardanti la decarbonizzazione attraverso le flotte provenivano direttamente dall'industria dell'auto. E se la dichiarazione ufficiale della Vda (l'associazione dei costruttori tedeschi) di rifiuto dell'ipotesi di anticipo al 2030 ha dato l'impressione di una linea comune almeno sul fronte delle flotte aziendali, in ambito

europeo gli sviluppi più recenti hanno messo in luce visioni nettamente differenti fra le Case. Le organizzazioni continentali dei costruttori di veicoli (Acea) e dei fornitori (Clepa), a fine agosto, hanno indirizzato una lettera alla presidente della Commissione proprio in vista della ripresa del dialogo strategico del 12 settembre, per rimarcare l'assenza di un piano organico da parte delle istituzioni europee che crei i presupposti per la transizione. Solo pochi giorni dopo, un secondo appello, proveniente da 150 dirigenti del raggruppamento #TakeChargeEU (vi sono rappresentate, fra le altre, Polestar e Volvo) ha aperto una fronda nell'industria, rivolgendosi alla stessa presidente von der Leyen affinché l'esecutivo mantenga il calendario delle scadenze sulla decarbonizzazione e, in particolare, il bando dei motori termici dal 2035. Se questa fase d'incertezza dovesse protrarsi, lasciando insoddisfatti sia i fautori della conferma delle misure del Green Deal sia quelli della loro rimodulazione, è facile immaginare un futuro a medio termine in cui i singoli governi continueranno a prendere iniziative sulla regolazione del mercato delle flotte in maniera indipendente. Ma la mancanza di incisività dei costruttori nel difendere le proprie posizioni, oltre che dalle loro divisioni, potrebbe dipendere anche dal diffondersi di una segreta speranza. Quale, lo spieghiamo nell'articolo a pagina 14.

F&B

EVENTI

Salone dell'Auto di Torino, protagonista la Cina Presenza che più di un ostacolo è un'opportunità

di Ottavio Daviddi

L'auto è in crisi? Indubbio, lo si vede dai numeri. La rapida espansione dei marchi cinesi è uno dei fattori che accelerano questa crisi? Può essere. Elettrificazione e transizione verso una nuova mobilità (ognuno può usare il termine che preferisce) possono essere un nefasto moltiplicatore? Può essere anche questo. Ma può anche essere che si possa utilizzare un metro di giudizio diverso o quantomeno adottare un differente punto di vista. Il recente Salone dell'Auto di Torino, oltretutto un interessante show salutato dal successo di pubblico, è stato anche un momento di riflessione su questi temi. Anche perché i costruttori cinesi sono stati i protagonisti.

L'INTERESSANTE FORUM proposto da Tada (Torino Automotive Design Award) è stato uno dei momenti di riflessione, l'occasione per tentare di ragionare in termini di collaborazione anziché di contrapposizione. Ovvero: piuttosto che i dazi, provare a individuare una strada che permetta a tutti di crescere. Changan, per esempio, è una di quelle aziende che hanno aperto un centro di design in Europa (in Italia, a Torino), altre (la rilanciata Dongfeng) ha due centri di ricerca e sviluppo nel Vecchio Continente, altri ancora (BYD) stanno acquisendo un pass comunitario aprendo fabbriche entro i confini dell'Unione.

DA RIMARCARRE, in questo contesto, la presenza di Dsfc o la prima assoluta di Geely, che dopo operazioni industriali e finanziarie di altro tipo (Volvo) decide ora di presentarsi in prima persona. Changan ha sostenuto il Tada China-Europe Automotive Industry Cooperation Forum dal titolo "Going Global!". E del resto la Casa cinese, il quarto produttore di automobili nel suo Paese, ha aperto a Torino nel 2003 il Design Center Europe che ospita oggi oltre 300 designer provenienti da 31 Paesi. Inoltre ha altre sedi di R&D a Yokohama, Birmingham, Detroit e Monaco (oltre che in patria). Il premio, della cui giuria facevano parte nomi prestigiosi del design internazionale, per dirla citando l'ideatore del Salone, Andrea Levy, "rappresenta il primo riconoscimento europeo dedicato al design made in China per valorizzare l'evoluzione stilistica e progettuale delle Case orientali, promuovendo l'interazione tra tradizione italiana e creatività delle nuove realtà emergenti".

Pertanto, proprio Changan si è aggiudicata due riconoscimenti con la Deepal S07 nella categoria "Best Exterior Design" e con la Deepal S05 per la sezione "Best

Human-Centric Intelligent Integration". Gli altri sono andati a Geely E5 (Best Interior Design), Jetour Zongheng G700 (Most Innovative Design Feature) e JAC E30X (Best Material & Sustainability). Il premio Personaggio dell'Anno è stato appannaggio di Wei Jianjun, Presidente di Great Wall Motors.

COME HA SPIEGATO UNO DEI RELATORI, le potenzialità che ci sono in Italia sono indiscutibili. Ma forse l'apertura mentale dei costruttori cinesi e la loro capacità di scrivere nuove regole è una dote che da noi si sta smarrendo; il momento richiede, al contrario, che la si debba riscoprire appieno. Questa prima edizione ha rimarcato la crescente evoluzione del design automobilistico cinese e il confronto con la tradizione torinese. Togliendo l'aggettivo a connotazione regionale, è evidente che si può estendere il ragionamento a una dimensione nazionale, in una prospettiva che coinvolga il Paese intero.

IL PREMIO NASCE per evidenziare la specificità del design, ma in realtà l'auto cinese oggi non vive solo di evoluzione stilistica, ma anche di tecnologia, vuoi applicata all'elettrificazione (batterie in primis) vuoi legata all'interazione uomo-auto e ai correlati sistemi elettronici avanzati. Collaborazione e unità di intenti, dunque. Laddove sia possibile. Ma a Torino è emersa anche la necessità di coordinare le istanze di chi oggi sta giocando una partita impegnativa. È stato l'argomento della tavola rotonda "Rilanciare l'Automotive in Italia: una visione condivisa", concepita e promossa da Unrae, con la partecipazione congiunta di Aci, Anfia, Aniasa, Federauto e Motus-E. In questa sede, il filo conduttore non è stato il voler contrapporre costruttori europei ad altri extraeuropei, tantomeno dividersi in agguerrite fazioni tra sostenitori dell'elettrificazione e fautori della revisione delle regole europee per ridare slancio alle motorizzazioni termiche. Le Associazioni hanno messo in luce la gravità della crisi, definita senza precedenti, che investe il settore, evidenziando un mercato stagnante, una produzione nazionale ridotta ai minimi storici,

MESSAGGIO

Serve diradare la nebbia
che rende incerta
la direzione da seguire
privilegiando l'osare
anziché l'incedere
con eccessiva prudenza

un parco circolante che invecchia rapidamente con conseguenze negative su ambiente e sicurezza una transizione energetica in stallo, con una quota di veicoli elettrici in Italia è quattro volte inferiore rispetto alla media europea.

IL PRESIDENTE DI UNRAE, Roberto Pietrantonio, ha sostenuto che "tutti insieme abbiamo dimostrato cosa significa fare sistema in una fase di sofferenza cronica per il settore". Ne è scaturita una lettera alle istituzioni, governo in primis, che individua sei priorità di intervento. Si sollecitano stabilità e chiarezza delle misure incentivanti, semplici e strutturali; un piano nazionale per le infrastrutture di ricarica e le altre alimentazioni; una riforma della fiscalità sull'auto aziendale, allineata alle best practice europee; un sostegno concreto alla filiera industriale e artigianale italiana; un supporto chiaro e trasparente alla clientela, per accompagnarla nella transizione e avviare una valorizzazione culturale dell'automobile (e del trasporto su gomma) quale motore economico e sociale del Paese.

DAI VARI INTERVENTI è parso chiaro che i rappresentanti di istanze teoricamente diverse, magari non sempre allineate, vogliono trarre vantaggio da un'operazione di sistema. Non è solo una questione di volumi produttivi, è anche una questione - ha sottolineato il generale Tullio Del Sette, Commissario straordinario dell'Aci che presto lascerà il suo incarico in favore del nuovo Presidente Geronimo La Russa - che riguarda emissioni e sicurezza, dal momento che il progressivo invecchiamento del parco circolante in Italia non aiuta né ad avere aria migliore (specie nei centri urbani e specie in inverno) né a sostituire auto dalle dotazioni di sicurezza superate con modelli dotati dei più moderni strumenti di assistenza alla guida.

AL TIRARE DELLE SOMME, il passaggio che sembra riassumere meglio l'urgenza del momento, è proprio quello sulla valorizzazione culturale dell'auto quale chiave di crescita e sviluppo in un Paese che è stato culla del motorismo europeo e che ancora vanta delle eccellenze indiscusse.

Se si assumono validi questi principi, si può azzardare che l'allargarsi delle Case cinesi e l'andare verso una mobilità più sostenibile siano più che mai opportunità anziché ostacolo. Il messaggio che arriva dal Salone di Torino è anche questo. Anche perché le oltre 500mila presenze e il successo dei test drive dimostrano che l'automobilista è sempre e ancora attratto dall'automobile. E forse, in questo particolare frangente storico, serve diradare la nebbia che rende incerta la direzione da seguire, privilegiando l'osare anziché l'incedere con eccessiva prudenza.

NEUTRALITÀ TECNOLOGICA: I VEICOLI INDUSTRIALI, I GRANDI DIMENTICATI

Il dibattito sulla neutralità tecnologica della mobilità e dei trasporti resta un tema molto acceso. Le dichiarazioni rese dal Commissario europeo ai trasporti Apostolos Tzitzikostas, intervenuto in audizione al Parlamento italiano giovedì 26 giugno 2025, hanno offerto nuovi spunti di discussione. In tale occasione si è discusso di dossier strategici per l'Italia e l'Europa, come la tutela del settore automotive, ma anche il ponte sullo stretto di Messina, lo sviluppo dell'alta velocità e la strategia marittima e portuale. "Sostengo la neutralità tecnologica, questa è la mia posizione

e quello in cui credo. ... Vi posso dire che ci sarà una revisione degli obiettivi di emissioni di CO2 per il settore auto, e tale revisione avverrà alla fine del 2025, in modo che si possa dare stabilità al mercato e concludere il dibattito sulla neutralità tecnologica. ...Vanno prese in considerazione tutte le tecnologie". Sono queste alcune delle dichiarazioni del commissario Tzitzikostas, che ha ribadito il suo sostegno alla neutralità tecnologica, annunciando una revisione degli obiettivi di emissioni di CO2 per il settore auto entro la fine del 2025. In un post social, il presidente di

Federauto Massimo Artusi ha commentato la posizione del commissario, evidenziando un aspetto importante, ovvero la totale mancanza di apertura al mondo dei veicoli industriali. "Gli HDV (heavy duty vehicles), un settore dove il tema neutralità è vitale per il mercato e l'economia di tutti gli Stati UE, restano i grandi dimenticati... tutto tace!" Come sottolinea Artusi, è cruciale che anche per i veicoli industriali venga adottato un approccio che valorizzi la neutralità tecnologica.



Ciò significa considerare una pluralità di soluzioni, dal diesel di ultima generazione ai biocarburanti, dall'idrogeno all'elettrico, senza preclusioni ideologiche. Solo così si potrà garantire una transizione energetica efficace e sostenibile.

UNA PRESSIONE SUL MERCATO
ECONOMIA E POLITICA

NEUTRALITÀ TECNOLOGICA: I VEICOLI INDUSTRIALI, I GRANDI DIMENTICATI

Il tema della neutralità tecnologica è al centro del dibattito europeo sui trasporti. Il commissario europeo ai trasporti, Apostolos Tzitzikostas, ha dichiarato che ci sarà una revisione degli obiettivi di emissioni di CO2 per il settore auto entro la fine del 2025. Tuttavia, il settore dei veicoli industriali (HDV) è stato dimenticato in questa discussione. Massimo Artusi, presidente di Federauto, ha sottolineato che il tema della neutralità tecnologica è vitale per il mercato e l'economia di tutti gli Stati UE, ma che per i veicoli industriali non viene adottato un approccio che valorizzi la neutralità tecnologica.

Nissens - L'esperto Truck
Previsioni ed affidabilità dei raffreddatori

Nissens
Sistemi di raffreddamento

INTERVISTA

La rivoluzione **SILENZIOSA**

Il concessionario di veicoli industriali sta diventando un vero partner di servizi per i clienti, ma le normative incerte frenano questa evoluzione. Il punto della situazione con Massimo Artusi, Presidente di Federauto, associazione che rappresenta 1.000 imprese in Italia

di Francesco Oriolo

70

La figura del concessionario automotive è profondamente cambiata nel tempo e non si limita più alla sola vendita del veicolo ma è un vero e proprio service provider, capace di offrire un pacchetto completo di servizi che accompagna il cliente lungo tutto il ciclo di vita del mezzo. Per conoscere meglio questa realtà in costante trasformazione ci siamo rivolti a Massimo Artusi, Presidente di Federauto. Artusi, classe 1971, laurea in Economia e Commercio e Master alla SDA Bocconi in Dealership Management, esperienze manageriali in UK, figlio d'arte, suo padre è Mario Artusi, Presidente di Romana Diesel, storica concessionaria IVECO tra le più importanti a livello europeo, è imprenditore, manager e concessionario lui stesso.

Presidente Artusi, chi rappresenta, cosa fa e quale ruolo riveste Federauto in Italia e in Europa?

"Federauto da 80 anni è un punto di riferimento per le concessionarie italiane di auto, veicoli commerciali, industriali e autobus e, attraverso le associazioni di marca, i sindacati



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

territoriali e le adesioni dirette rappresenta oltre 1.000 imprese di varie dimensioni con 90.000 occupati e un fatturato di 75 miliardi di euro. Promuove e tutela gli interessi economici e sociali delle aziende associate, rappresentandole nei tavoli istituzionali nazionali e internazionali, anche tramite Confcommercio. È attivamente coinvolta nell'elaborazione normativa del settore automotive mentre in ambito europeo, tramite l'alleanza dei concessionari e dei riparatori automobilistici europei

(AECDR), segue da vicino le direttive UE su trasporti, fiscalità, ambiente, mercato e concorrenza. Ha sezioni dedicate a Truck & Van, di cui ho la delega, e Bus, seguita dalla Vicepresidente Maria Fiorentino".

Quali sono le principali difficoltà che oggi affrontano le imprese concessionarie?

"Le concessionarie risentono maggiormente delle fluttuazioni del mercato e dell'impatto di normative europee spesso scollegate dalla

toriale. Tuttavia questo tentativo sta perdendo forza grazie proprio alla capacità imprenditoriale delle concessionarie che in questi ultimi 15 anni sono state in grado di riorganizzarsi, ampliando la propria offerta e le proprie dimensioni, consolidando in questo modo quella che è la loro forza più autentica: il radicamento sul territorio. Dal 2007 al 2019, pur passando da 2.785 a 1.100 imprese, il fatturato medio è salito da 16,6 a 40 milioni di euro, prima del Covid".

Che impatto ha l'incertezza normativa sulle scelte delle aziende?

"È sicuramente preoccupante. Ma non per la sua incidenza diretta: le nostre aziende vendono autoveicoli e servizi connessi e quindi sono, in un certo senso, degli osservatori indipendenti. Il fatto è che le incertezze della normativa sono le incertezze dei clienti, i quali non hanno ancora capito quale veicolo gli conviene acquistare. Né li aiuta a scegliere una politica di incentivi episodica e contraddittoria. A maggior ragione questo scenario si ripete - enfatizzato - sul versante dei veicoli pesanti, dove sono poche le imprese più strutturate che stanno sperimentando veicoli con diverse alimentazioni, diversi pesi, diverse percorrenze, per lunghezza e per qualità, arrivando a quel mix di soluzioni necessarie a dare risposte mirate al servizio. Anche per i pesanti, l'unica certezza è che il mercato non vuole la trazione elettrica: nel 2024 in Italia di veicoli full electric sopra le 16 tonnellate ne sono stati immatricolati solo 24 su 23.344!".

Quali sono allora le alternative realmente disponibili oggi per rinnovare una flotta?

"Per il rinnovo delle flotte di veico-



Massimo Artusi, Presidente di Federauto

realtà economica e territoriale. La principale difficoltà attuale è la scarsa corrispondenza tra domanda di mercato e offerta di veicoli sviluppati secondo regolamenti imposti dall'alto. A questo si aggiunge il rischio di essere trasformate in semplici agenzie, perdendo autonomia imprendi-

INTERVISTA

li pesanti le alternative realmente praticabili sono ancora limitate. Al momento, l'unica opzione che garantisce flessibilità d'impiego è rappresentata dai motori a combustione, soprattutto se abbinati agli ultimi standard Euro, già molto efficienti dal punto di vista ambientale, e all'uso crescente dei biocarburanti. In Italia, l'età media dei veicoli pesanti è elevata (12,5 anni sopra le 16 tonnellate e 14,7 sopra le 3,5), ma le imprese di autotrasporto sono pronte a investire in sostenibilità. Tuttavia, la transizione non può basarsi solo sull'elettrico: un'apertura dell'UE a un mix energetico che includa i biocarburanti potrebbe dare un forte impulso al mercato, partendo proprio dalle aziende più strutturate. E torniamo alle certezze: le imprese per pianificare investimenti hanno bisogno di regole certe, chiare e praticabili. Al 2035, data fissata per il phase out dei motori a combustione, mancano dieci anni. Un parco va rinnovato ogni tre-quattro anni, dunque c'è ancora un po' di tempo. Ma non illudiamoci, il tempo scorre assai veloce".

In questo scenario quale ruolo gioca l'Europa?

"Il ruolo dell'Unione Europea è cruciale nelle scelte che riguardano il futuro dell'automotive e, più in generale, dell'industria europea. Il Regolamento CO₂, che di fatto impone l'elettrico come unica soluzione per la trazione stradale, è sempre più criticato, anche perché non considera l'intera impronta carbonica dell'elettrico, spesso più impattante di quella dei biocarburanti. Entro fine anno, la Commissione UE dovrà presentare un'analisi sull'opportunità di incentivare biocarburanti avanzati, biogas e combustibili rinno-



vabili non biologici per i veicoli pesanti, prevedendo anche misure concrete e incentivi. Se l'analisi sarà approfondita e imparziale emergerà la validità dei biocarburanti nel processo di decarbonizzazione, correggendo un approccio ideologico che oggi blocca il mercato e mette a rischio la sopravvivenza dell'automotive europeo, già sotto pressione per la concorrenza cinese e la mancanza di adeguati aiuti pubblici".

Quanto sono importanti i dati per un concessionario moderno?

"Sono vitali e il Regolamento europeo Data Act, in vigore da settembre, rappresenta un primo passo verso la regolamentazione dell'uso dei milioni di dati generati dai veicoli moderni, ma siamo ancora lontani da un sistema pienamente definito, in quanto va chiarito chi ha diritto ad accedere a questi dati. Chi è a stretto contatto con i clienti, come i concessionari, deve poter accedere ai dati dei veicoli per offrire servizi efficienti e in tempo reale nel rispetto della privacy".

Quali sono le sfide più urgenti per l'assistenza e il post vendita?

"La sfida più urgente è la carenza di personale qualificato. Con l'evo-

luzione tecnologica dei veicoli, specialmente quelli pesanti, cresce la necessità di tecnici formati, sia attraverso aggiornamenti continui sia tramite l'inserimento di nuove risorse. Tuttavia, la formazione attuale spesso non tiene il passo con l'innovazione e per affrontare questo gap Federauto sta valutando l'avvio di propri corsi formativi, così da offrire ai concessionari strumenti adeguati a garantire un'assistenza tecnica di alto livello, fondamentale per il post vendita".

Artusi, come immagina il concessionario del futuro?

"Nel mondo truck & bus sarà sempre più un operatore che abbraccia un mercato complesso e tecnologico, soprattutto nel settore dei pesanti. I veicoli moderni richiedono un'assistenza post vendita sempre più articolata, mentre le nuove normative impongono adempimenti burocratici che complicano ulteriormente la gestione. Il concessionario dovrà sapersi adattare, mantenendo il proprio ruolo storico: essere il punto di riferimento territoriale dell'automotive, vicino al cliente e capace di interpretare e rispondere in modo dinamico alle evoluzioni del mercato".



POSIZIONE NON SEMPLICE

La presidente della Commissione Ue, Ursula von der Leyen, si è intestata la responsabilità della roadmap di decarbonizzazione del trasporto in Europa. Adesso deve affrontare i mal di pancia sempre più evidenti del mondo industriale. Ci sono, però, anche realtà che spingono per non fare marcia indietro e vanificare i (tanti) investimenti che sono stati fatti finora.

Transizione: se Ursula è

TIRATA PER LA GIACCHETTA

L'elettrico, seppure in crescita tra i veicoli leggeri, non decolla. I costruttori bussano alla porta della Commissione chiedendo di aggiustare il tiro. Possibile? Forse

Quella bellica non sarà la metafora più elegante nell'attuale momento storico, ma la disputa tra la Commissione europea e i costruttori del mondo automotive sta diventando a tutti gli effetti una guerra fredda.

Un conflitto, però, che si gioca soprattutto al tavolo delle negoziazioni, con la Commissione che non più tardi dello scorso maggio ha avviato il confronto con i costruttori (del mondo auto, ma anche di quello truck) per correggere, ove possibile, la roadmap della decarbonizzazione. Percorso che ha come orizzonte lo stop alla vendita di auto e van con motore a combustione interna nel 2035 e la riduzione del 90 per cento delle emissioni di anidride carbonica dei veicoli pesanti entro il 2040 (rispetto ai parametri individuati nel 2019).

Un nuovo incontro a settembre

Insomma, obiettivi sfidanti che, finora, non sono stati recepiti dal mercato a dir poco recalcitrante. Nel contesto, si inserisce poi il discorso sanzioni che, seppure ammorbidite rispetto a quanto deciso in un primo momento, colpiscono i costruttori in

ritardo sulla tabella di marcia imposta dalla Ue.

L'ultimo atto (finora) della negoziazione tra istituzioni e mondo industriale è quello del 12 settembre scorso, quando la presidente della Commissione, Ursula von der Leyen, insieme ai commissari Ekaterina Zaharieva e Apostolos Tzitzikostas, ha incontrato una folta rappresentanza di top manager del settore automotive. Incontro molto atteso, perché si pensava potesse portare alla decisione di rivedere in modo sostanziale la roadmap di decarbonizzazione dei trasporti in vista del 2035, con l'ammorbidimento di alcuni dei più controversi obiettivi.

Invece, il meeting è stato interlocutorio, con la montagna che ha partorito il topolino della firma di una nuova lettera d'intenti, per «accelerare la ricerca e l'innovazione nell'automotive europeo», siglata dai commissari e dagli stakeholder del comparto.



Imparato: «Target Ue irraggiungibili»

Jean-Philippe Imparato, responsabile Enlarged Europe&European brands di Stellantis, non usa mezzi termini: «I target al 2030 e al 2035 in termini di CO₂ non sono raggiungibili a meno che non si voglia far crollare il mercato e mandare in pezzi i bilanci dei

costruttori». L'alto dirigente francese ha anche aggiunto: «Ora è tempo di agire rapidamente, se possibile prima della fine dell'anno». Parole forti che molti, nel settore automotive, vorrebbero condividere pubblicamente, ma che non sono così semplici da dire.

Considerato che i furgoni elettrici stanno sì aumentando la loro quota di mercato, ma ancora con numeri risicati rispetto al totale, in Europa e soprattutto in Italia. Quindi i costruttori non possono ancora fare affidamento su un trend che non ha avuto l'impennata prevista appena qualche anno fa. Imparato ha anche messo in discussione il famoso piano Dare forward 2030 di Stellantis per raggiungere la carbon neutrality entro il 2038: «Gran parte dei contenuti del piano sono ancora validi, altri probabilmente cambieranno. L'elettrificazione al cento per cento entro il 2030 non è più raggiungibile, per ovvie ragioni legate al mercato».



Artusi critico sul **dialogo** Ue-automotive

Il presidente di Federauto, Massimo Artusi, ha espresso forte delusione per l'esito del 'Dialogo strategico' sul futuro dell'industria automobilistica europea, tenutosi lo scorso 12 settembre in quel di Bruxelles. L'incontro, che ha visto protagonisti la presidente della Commissione europea, Ursula von der Leyen, e i vertici del settore automobilistico, si è rivelato, secondo Artusi, un'occasione mancata: «Non ci sono novità significative rispetto alla richiesta, avanzata anche da Acea, di un approccio pragmatico, flessibile e tecnologicamente

neutrale alla decarbonizzazione del trasporto stradale». Federauto, inoltre, ha ribadito l'esigenza di includere i concessionari nel dibattito: «Siamo il segmento più vicino ai cittadini europei, ma veniamo sistematicamente esclusi dalle consultazioni. È un

errore strategico». Critiche all'Ue anche per l'eccessiva enfasi su elettrico, veicoli autonomi e produzione di batterie: «Affermazioni come 'neutralità tecnologica' suonano poco convincenti se poi si escludono soluzioni come biocarburanti e ibrido, che sono quelle preferite dal mercato».



LA VOCE DELL'ITALIA

Il presidente di Anfia, Roberto Vavassori (a sinistra), si è unito al ministro Urso e al numero uno di Stellantis, Antonio Filosa, per mettere pressione alla Commissione europea.



«Maggiore cooperazione e miglior coordinamento delle priorità di investimento sono fondamentali per sviluppare software, hardware, modelli di intelligenza artificiale e ecosistemi di guida autonoma di produzione europea», ha scritto la Commissione. Decisioni più significative

sono dunque attese per i prossimi mesi, prima tra tutte la ventilata apertura ai biocarburanti nel quadro delle soluzioni considerate per un trasporto più green. E l'Italia, in particolare, spinge in questa direzione. Lo hanno detto con grande chiarezza il ministro delle

Imprese e del made in Italy, Adolfo Urso, il nuovo Ceo di Stellantis, Antonio Filosa, e il presidente di Anfia, Roberto Vavassori, proprio alla vigilia del 12 settembre, ribadendo il concetto espresso poche ore prima dal top manager di Stellantis, Jean-Philippe Im-parato, che aveva bollato co-

me «irrealistici» gli obiettivi di decarbonizzazione definiti dalla Commissione. Ottenendo come risultato l'apertura della von der Leyen a una piuttosto generica neutralità tecnologica, pur ribadendo che il futuro dell'automotive in Europa è elettrico.

Entra in gioco anche Mario Draghi

C'è poi da registrare l'intervento deciso, per quanto riguarda l'industria automotive, dell'ex presidente della Banca centrale europea, nonché ex primo ministro italiano, Mario Draghi, sempre ascoltativissimo a Bruxelles.

A pochi giorni di distanza dall'incontro tra Commissione e costruttori, Draghi ha richiamato l'attenzione sulla necessità di un approccio più realistico nella transizione verso la decarbonizzazione, dicendo che deve essere «anche flessibile e pragmatica», ribadendo come allo stato delle cose «gli obiettivi si ba-

IL FUTURO È INCERTO
L'industria europea dell'automotive occupa circa 13 milioni di persone e contribuisce per circa l'8 per cento del Pil dell'Unione. Un ruolo strategico messo in dubbio oggi dagli effetti della transizione energetica e dalla crescita dell'industria automotive in altre aree del mondo, Cina in testa. In basso a destra, la foto di gruppo dell'incontro tra la Commissione e i rappresentanti dei costruttori europei dello scorso 12 settembre a Bruxelles. In pratica, un nulla di fatto.

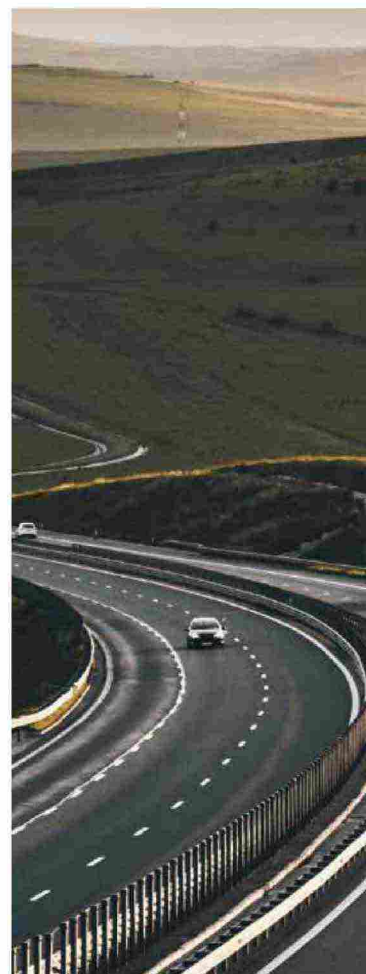


Elettrici, **esenzione** pedaggi fino al 2031

Era stato annunciato, ma ora è arrivata anche l'ufficialità: la Commissione Ue ha proposto la proroga, fino al 30 giugno 2031, della misura che esclude i camion a emissioni zero dal pagamento del pedaggio sulle strade

europee. Orizzonte di tempo ampio, per consentire alle aziende di trasporto che vogliono approcciare la transizione alla mobilità elettrica di sottrarre il costo del pedaggio dal costo operativo del camion nel corso del suo ciclo di vita. Quella

della Commissione è una misura largamente attesa e, naturalmente, coerente con l'idea di incentivare l'utilizzo dei veicoli elettrici anche nel trasporto pesante. Passaggio, quello ai camion elettrici per il medio-lungo raggio, per nulla semplice, come mostrano anche le ultime analisi di mercato. Sinora, non si è infatti verificata l'attesa impennata nelle immatricolazioni. Per l'esenzione al pedaggio, dovrà ora partire il consueto iter istituzionale a livello comunitario, con Parlamento e Consiglio chiamati a validare e approvare la proposta fatta dalla Commissione. Ma, secondo gli analisti, il tutto potrebbe avvenire in tempi abbastanza brevi.



Decarbonizzazione, Iru rivela **gli ostacoli**

La decarbonizzazione del trasporto su strada è ormai una priorità nelle agende di chi si occupa di politiche climatiche globali, ma la strada verso il futuro a zero emissioni resta densa di ostacoli. È quanto emerge dall'Iru Green compact 2025, il nuovo sondaggio che ha raccolto le opinioni di operatori in Europa, Australia, Asia Centrale, Messico e Turchia. Secondo il report di Iru, oltre il 70 per cento delle imprese di trasporto manifesta forte preoccupazione per le sfide legate alla transizione ecologica, con punte che superano l'80 per cento in Europa. Nonostante

l'interesse crescente per biocarburanti e veicoli elettrici, il percorso resta complesso soprattutto per le piccole e medie imprese, che rappresentano l'86 per cento del campione e l'85 per cento del settore a livello globale. Le barriere principali sono tre: alti costi di veicoli ed energia;

infrastrutture insufficienti per ricarica e rifornimenti; regolamentazioni complesse e incerte. Nonostante ciò, oltre la metà degli operatori prevede di investire in carburanti alternativi nei prossimi cinque anni. In cima alle preferenze figurano i biocarburanti, seguiti dai veicoli elettrici.



sano su ipotesi che non sono più valide» e citando la già menzionata neutralità tecnologica. Infine, la scadenza del 2035 per l'azzeramento delle emissioni, secondo l'ex premier, «avrebbe dovuto innescare un circolo virtuoso, ma non è avvenuto».

Quella europea dell'automotive è un'industria che occupa circa 13 milioni di persone ed è sotto attacco, in questo momento, soprattutto per via della crescita dell'industria automotive cinese, concorrente sempre più diretta e agguerrita nel

segmento dei leggeri e, chissà, presto anche dei pesanti. A questo proposito, il mondo dei veicoli industriali, in questo momento, sta alla finestra per vedere che aria tira dalle parti di Bruxelles. Il futuro del settore passa da qui.

Fabrizio Dalle Nogare

Intervista

MASSIMO ARTUSI

Attori protagonisti

Con il presidente di Federauto per capire che aria tira nelle concessionarie italiane mentre in Europa crescono i sostenitori della neutralità tecnologica per raggiungere gli obiettivi di sostenibilità

di Tiziana Altieri

Un mercato in sofferenza quello dei veicoli da lavoro in Italia. Nel primo semestre i commerciali con peso totale a terra fino a 3.500 kg si sono fermati a 98.832 immatricolazioni, l'11,7 per cento in meno rispetto allo stesso periodo 2024, gli industriali, ossia gli over 3.500 kg hanno chiuso sotto le 15mila unità, 14.538 per l'esattezza, -13,3 per cento. Tante le motivazioni: un quadro economico reso complesso da un forte clima di incertezza con più fronti di guerra e tensioni sui dazi, listini alle stelle soprattutto per quanto riguarda i veicoli elettrici, quelli sui quali vorrebbe puntare l'Europa ma che oggi non trovano il favore del mercato e necessiterebbero di un piano incentivante chiaro che, invece, non c'è. E nel dubbio sono molti gli operatori che rimandano gli acquisti.

Tutto ciò ha un impatto sui costruttori, come sulle concessionarie. E proprio di queste ultime abbiamo parlato con Massimo Artusi, da marzo 2024 presidente Federauto.

Qual è lo stato di salute oggi delle concessionarie italiane?

«Le concessionarie sono il termometro del mercato. In questo periodo non sta bene e, dunque, non stanno passando un momento favorevole. Ma, attenzione, per restare nella metafora sanitaria, le concessionarie italiane - auto, truck e van - nell'ultimo decennio hanno costruito i propri anticorpi: si sono consolidate, hanno ampliato i servizi al cliente, hanno rafforzato la loro presenza sul territorio. Il risultato è che oggi si contano 1.100 imprese (erano oltre 2 mila nel 2011), ma il fatturato medio è aumentato. Questo ci permette non solo di fronteggiare le difficoltà del mercato ma anche di impegnarci - e di avere titolo per farlo - perché vengano rimosse le cause che sono all'origine delle stesse».

Nel 2021 aveva definito le concessionarie truck e van 'ammortizzatori del sistema'. È ancora così?

«Non solo quelle di truck e van. Se leggiamo gli ultimi dati, vediamo che ad agosto le autoimmatricolazioni di automobili sono aumentate del 42 per cento. Cos'è questa auto-vendita - o auto-acquisto - se non un elemento di stabilizzazione del mercato nel rapporto tra produttore e clientela? Per quanto riguarda truck e van si aggiun-

Massimo Artusi è presidente Federauto dal marzo del 2024. È socio di Romana Diesel Spa con sede a Roma, una delle più grandi concessionarie d'Europa operante con Stellantis, CNH Industrial, Iveco Group e altri. Da anni partecipa attivamente anche ai gruppi di lavoro di AICI (Associazione Italiana Concessionari Iveco) e del GACIE (Groupement des Amicaux des Concessionnaires Iveco d'Europe).

10 - 10 2025

www.vietrasportiweb.it

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Intervista

gono altre concause - la crisi endemica del settore, la carenza di autisti, una politica spesso assente - che rendono ancora più difficile questo nostro ruolo. Certamente il nodo centrale per i veicoli da lavoro (soprattutto quelli pesanti) resta quello della decarbonizzazione, praticamente inattuabile nelle forme che la Commissione europea vuole imporre. Difficile ammortizzare un sistema nel quale si contrappongono così radicalmente il realismo e l'utopia».

Quali sono stati i progressi concreti nel dialogo con istituzioni europee e ministeri dopo il meeting 'Autotrasporto e Sostenibilità' dello scorso febbraio?

«Quello di febbraio è stato un bel momento d'incontro del settore, perché per la prima volta sono stati messi intorno allo stesso tavolo i principali protagonisti del settore: costruttori, concessionari, imprese. E anche i decisori non hanno fatto mancare la loro voce, almeno quelli più favorevoli a una pluralità tecnologica. Risultato concreto: il posizionamento fondamentalmente unico della filiera verso una transizione più realista e meno utopistica. Conoscendo i tempi di elaborazione dell'Europa, che comunque sembra iniziare a recepire alcune indicazioni, di più non potevamo sperare. Alcune linee di mutamento cominciano a intravedersi, anche se la battaglia principale è concentrata sul mondo delle auto private, i veicoli commerciali e industriali vengono quasi dimenticati. Salvo reinserirli con un preoccupantissimo obbligo di quote elettriche negli acquisti delle flotte. A questa improvvisa imposizione di natura esclusivamente ideologica, senza nessun fondamento nel mondo reale, ci opponiamo e ci opporremo con tutte le nostre forze. Siamo convinti che il governo italiano che ha già chiesto con chiarezza una maggiore apertura ai combustibili carbon neutral, raccogliendo sempre

maggiori consensi all'interno dell'Unione, non ci farà mancare il suo appoggio.

Entro la fine dell'anno, quando la Commissione dovrà produrre il suo rapporto sulla praticabilità e sui vantaggi nell'impiego dei biocarburanti nei veicoli pesanti, capiremo le reali intenzioni di Bruxelles su questo tema fondamentale per l'economia della stessa Unione. Ci auguriamo che ci sia un ravvedimento, ma temiamo fortemente che ancora una volta cercheranno di eludere il problema, scansando quello che è un ostacolo obiettivo sulla strada tutta ideologica dell'elettrificazione totale dei trasporti».

Le immatricolazioni di lcv e truck stanno frenando come quelle di auto. Quali le principali ragioni?

«Il mercato è sconcertato e lo è da troppo tempo. Chi svolge un'attività imprenditoriale, come gli acquirenti dei veicoli commerciali e industriali - dal piccolo artigiano alla grande impresa di trasporto - deve programmare i propri investimenti, non può tenere i capitali immobilizzati a rischio di perdere valore. Ma se non trova veicoli adatti alla propria mission o ne trova a prezzi esorbitanti, finisce o per ripiegare su scelte sicure o per rinviare l'acquisto a tempi migliori. Un cambiamento di rotta del Green Deal europeo - richiesto ormai anche dagli stessi costruttori - potrebbe essere un toccasana per il mercato perché lo sarebbe per le imprese che i veicoli li acquistano».

Il rapido esaurimento degli incentivi per veicoli pesanti è un segnale di domanda alta o criticità nell'erogazione?

«È esattamente la conseguenza di quei concetti che enunciamo prima, ai quali si aggiunge una politica di incentivazione incoerente e disordinata. Si vuole rinnovare il parco circolante dei

Intervista

mezzi commerciali (ha un'età media di oltre 14 anni), ma poi si tagliano 12 milioni dai 240 assegnati ogni anno all'autotrasporto e, nella ripartizione - tra deduzioni forfettarie, pedaggi e formazione - quei 12 milioni vengono tolti proprio agli investimenti, salvo poi recuperarne 6 all'ultimo momento, anzi 12, ma per due anni. Risultato: quest'anno e il prossimo (salvo ulteriori cambiamenti) agli investimenti saranno destinati 19 milioni, anziché 25. È ovvio che ci sia la corsa all'incentivo».

Cosa vi aspettate su questo fronte?

«Siamo ancora in attesa dei 600 milioni promessi a più riprese dal ministro dei Trasporti, Matteo Salvini. Ma, attenzione, non si tratta di un intervento di tipo assistenziale, erogato a pioggia. È dal novembre del 2023 che insieme ad Anfia, Anita, Unatras e Unrae, abbiamo proposto al ministero un Piano finalizzato all'acquisto di veicoli carbon neutral, allo sviluppo delle infrastrutture per i veicoli a basse emissioni, alla promozione dell'uso dei carburanti rinnovabili.

Abbiamo anche indicato procedure di erogazione trasparenti, rapide e semplici e, perfino, la fonte del finanziamento (la richiesta era di 700 milioni per tre anni con una graduazione crescente) nelle risorse non utilizzate del cosiddetto 'Fondo Giovannini', stanziato nel 2022 per sostenere la transizione ecologica del settore dei trasporti. Ma al momento di quei fondi si è persa ogni traccia».

Ha spesso ribadito l'importanza della neutralità tecnologica. I trasporti potranno essere, comunque, sostenibili?

«La neutralità tecnologica non è una nostra invenzione: è il criterio adottato storicamente dall'Unione Europea che ha sempre fissato i traguardi, lasciando al mercato la scelta delle tecnologie per raggiungerli. Tranne che nel Green Deal e in particolare nel programma Fit for 55, che ne è la sua applicazione. In questo caso, per la prima volta, la Commissione ha creato un'impalcatura di regole che obbligano, di fatto, a scegliere la trazione elettrica, escludendo le altre. Ma proprio per arrivare a quest'obbligo di fatto, senza esplicitare direttamente la scelta elettrica, l'impalcatura normativa è piena di buchi e di contraddizioni: la più clamorosa è il computo dell'impatto carbonico che, per favorire la batteria, viene calcolato soltanto dal motore al tubo di scarico, ignorando i fattori a monte e a valle che rendono il propulsore elettrico spesso più impattante dei biocarburanti. A differenza dei fan del tutto elettrico a tutti i costi, noi non siamo per un solo vettore, ma per un mix di alimentazioni carbon neutral che consenta di scegliere di volta in volta quella più adatta alla singola mission.

L'esempio più clamoroso è proprio nel settore

del trasporto merci pesante: più aumentano il peso del veicolo, la distanza da percorrere e la variabilità del percorso, meno la trazione elettrica è praticabile. Lo dimostra il fatto che nel 2024 in Italia sono stati immatricolati soltanto 24 veicoli commerciali pesanti sopra le 16 tonnellate. A questo punto è evidente che, fermo restando l'obiettivo condiviso di rendere sostenibile il settore dei trasporti - non si possono trascurare oltre i carburanti biologici».

Quali strumenti o supporti potrebbero accompagnare meglio anche la transizione green dei dealer?

«Ho sempre tenuto a precisare che il concessionario è un osservatore indipendente, perché è il soggetto della filiera più vicino al mercato. Detto in parole semplici, la mission del concessionario è quella di distribuire veicoli, non di decidere quale deve essere la loro motorizzazione. Se il mercato dovesse riorientarsi verso i veicoli a batteria (il che, però, al momento non appare probabile), i concessionari non avrebbero difficoltà a offrirli ai propri clienti, accompagnandoli nella loro scelta - e anche dopo - esattamente come hanno sempre fatto con i veicoli con motore a combustione.

Non è solamente un problema di formazione o di preparazione o di competenze, ma semplicemente di mercato. Certamente un mondo con più veicoli elettrici significa costi maggiori per tutti con tutte le conseguenze che comporta».

Quanto i servizi contano oggi per i dealer? Accresceranno il loro peso?

«Ormai la vendita pura e semplice del veicolo è solo una parte dell'attività dei concessionari, ma resta pur sempre il core business. Intorno ad essa gravita poi un mondo di servizi che l'aumento dell'impiego di tecnologie non può che enfatizzare. Penso all'utilizzo dei big data che gli autoveicoli producono in quantità sempre più rilevanti e che porteranno a sviluppare nuove aree di business e nuove modalità di mercato dei servizi, fidelizzando il cliente e creando le condizioni più efficaci per consentirgli di gestire al meglio la propria attività. Un ragionamento che acquista maggior rilevanza proprio per i veicoli commerciali: una gestione efficace aumenta la redditività».

Come vede l'evoluzione del rapporto dealer-costruttore nei prossimi anni?

«Quella attuale è una fase di trasformazione, anche abbastanza confusa. Fermo restando che il rapporto tra questi due soggetti è determinante per la fluidità del funzionamento della filiera, stiamo vivendo da una parte il tramonto di un'interpretazione del Regolamento V/BER che avrebbe voluto trasformare le concessionarie in agenzia,

Intervista

togliendo loro la valenza imprenditoriale; dall'altra la pressione delle case che si rivolgono ai concessionari, proprio in quanto imprenditori, perché acquistino i veicoli prodotti in soprannumero per rispettare le quote e le scelte imposte dall'Europa (ma, diciamo la verità, avallate, soprattutto all'inizio, dagli stessi costruttori).

È importante che la questione della decarbonizzazione trovi presto una soluzione realistica, perché ciò contribuirebbe anche a riequilibrare i rapporti - ripeto, determinanti per la filiera - tra costruttori e concessionari».

Sui contratti di agenzia molti costruttori stanno facendo un passo indietro...

«L'ho accennato prima. Trasformare il concessionario in agente può avere creato qualche illusione sulla possibilità di ampliare i margini per i costruttori, ma è ormai evidente che la forza dei concessionari è radicata nella loro presenza diffusa sul territorio, sulle economie che riescono a presidiare e nel rapporto diretto, continuo e costante con il cliente.

Anche in questo caso il ragionamento è ancor più valido per i veicoli per il trasporto delle merci, ciascuno dei quali ha una sua specificità legata al cliente e alle caratteristiche della mission alla quale è destinato.

La crescita dimensionale dei concessionari di cui parlavo all'inizio è al tempo stesso la dimostrazione delle loro capacità imprenditoriali e della forza della loro presenza sul territorio, dove sono sempre di più i protagonisti del rapporto con il cliente. Insomma, il concessionario-imprenditore è più utile ai costruttori di un agente-dipendente. Per fortuna in molti hanno cominciato a capirlo».

C'è spazio ancora anche per i piccoli operatori o il mercato che va delineando?

dosi vedrà la presenza solo di giganti?

«Non dimentico mai che la piccola e media impresa sono state - e sono tuttora - la vera forza dell'imprenditoria italiana ed europea. Ma la competizione sempre più aspra, l'evoluzione della tecnologia, l'appesantimento della burocrazia e 'la finanza d'impresa' creano oggettive difficoltà a chi non ha dimensioni in grado di ottimizzare i costi con economie di scala.

Dunque, è importante crescere ma mai a scapito del margine. Federauto esiste anche per questo: per aiutare nello sviluppo chi non ha dimensioni tali da poter affrontare la competizione internazionale ad armi pari».

Quali sono oggi le sue priorità da presidente di Federauto?

«Quando sono stato chiamato a questo incarico ho messo al primo punto l'impegno a premere attivamente sui decisori nazionali e internazionali per far riconoscere il ruolo e l'importanza dei concessionari, in Italia e in Europa. Oggi siamo presenti in Italia, a tutti i tavoli in cui si decidono le sorti dell'intera filiera dell'automotive, e in Europa, attraverso AECDE, l'associazione europea dei concessionari, monitoriamo costantemente le attività istituzionali dell'Unione, assumendo spesso posizioni critiche, da soli se necessario o in accordo con altre rappresentanze della filiera, ove possibile.

Credo che nessuno possa accusarci di aver non dico chiuso, ma nemmeno socchiuso un occhio su tutte le posizioni espresse in questi anni dai vari soggetti in campo, esprimendo ogni volta il nostro fermo dissenso su quelle più ideologizzate, anche quando altri protagonisti della filiera l'occhio lo strizzavano intenzionalmente. Che sono gli stessi che oggi gli occhi sembrano averli definitivamente aperti e con noi chiedono finalmente un'inversione di rotta alla Commissione».





AUTO
Web

Federauto a Bruxelles "è ora di aprire gli occhi e essere pragmatici"

Richiesta una revisione realistica del regolamento CO2. Neutralità tecnologica, stop sanzioni e sostegno al ricambio del parco auto.



Bando alle ciancie, è ora di essere concreti. **Federauto** ha partecipato alla consultazione indetta dalla Commissione europea sul regolamento **CO2 per le auto leggere**, presentando un Position Paper che chiede una revisione completa e pragmatica delle attuali regole.

Il documento individua come priorità **l'attivazione immediata delle clausole di revisione**, considerate indispensabili per riallineare gli obiettivi alle dinamiche di mercato.

L'associazione sollecita inoltre la cancellazione delle sanzioni **CAFE**, ritenute strumenti non più funzionali alla decarbonizzazione, e la separazione tra normative destinate alle auto e quelle per i furgoni.

Un capitolo è dedicato al regolamento **AFIR**, con l'invito a integrare le misure sulle infrastrutture di ricarica con interventi per favorire la diffusione di carburanti rinnovabili.

Federauto considera il **Carbon Correction Factor** una tecnologia chiave, da inserire in un quadro normativo basato sulla neutralità tecnologica.

Il presidente Massimo **Artusi** ha spiegato: *«Ci riconosciamo nella posizione della nostra associazione europea AECDR, sostenendo quella **neutralità tecnologica** capace di garantire che tutte le tecnologie possano contribuire alla decarbonizzazione».*

Il mercato reale

Secondo Artusi, la distanza tra obiettivi comunitari e realtà dei mercati nazionali è evidente. *«La consultazione giunge in un momento in cui non siamo soltanto noi concessionari italiani – testimoni di un mercato in cui i veicoli BEV non arrivano al 5% – a sostenere la **necessità di una rapida correzione di rotta**».*



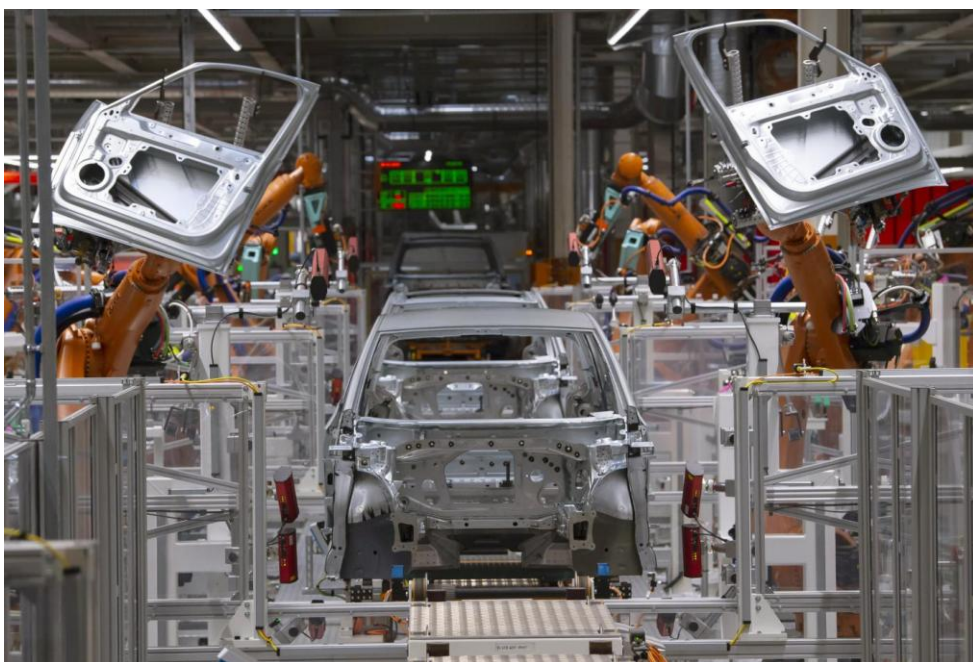
Il presidente ha ribadito la **necessità di favorire il ricambio di un parco automobilistico obsoleto e inquinante**. *«Occorre favorire un*

ricambio più rapido del parco automobilistico vetusto, inquinante e malsicuro, senza aspettare i tempi dell'elettrificazione che la realtà sta mostrando più lunghi e più complessi delle previsioni condizionate da preconcetti ideologici».

La posizione di Federauto amplia la prospettiva sulla transizione, indicando l'elettrico come parte di una strategia più vasta, affiancata da carburanti **rinnovabili** e **alimentazioni alternative**.

Una linea pragmatica che punta a una **decarbonizzazione graduale**, sostenibile per **l'industria** e per i **consumatori**, in grado di **coniugare ambiente, mercato e mobilità**.

Auto, appello delle associazioni del settore: “L’Italia non può restare indietro”



La lettera di Aci, Anfia, Aniasa, Federauto, Motus-e ed Unrae inviata alle istituzioni per parlare delle “proposte urgenti per affrontare la crisi del settore e superarla”.

“L’Italia non può permettersi di restare indietro nel cammino mondiale ed europeo verso il futuro, e **l’automobile deve tornare a essere compresa e percepita come motore di progresso** e di benessere”. Questo il senso dell’**appello che le associazioni (Aci, Anfia, Aniasa, Federauto, Motus-e ed Unrae)** in rappresentanza dell’intero settore automotive italiano hanno rivolto in una **lettera inviata alle istituzioni** per parlare di “alcune proposte urgenti per affrontare la crisi in atto nel settore, di una gravità senza precedenti, e guidarne con successo la trasformazione”.

Automotive in stato emergenza

“Il **settore automotive italiano**, in tutti i suoi comparti, vale a dire autovetture, veicoli commerciali leggeri, veicoli industriali, autobus e rimorchi e semirimorchi, versa in un autentico **stato di emergenza**, a causa di una serie di criticità concomitanti – osservano le **associazioni**, **nonostante l’aumento delle immatricolazioni di auto nuove ad agosto** – la stagnazione del mercato, in continuo calo nel corso dell’anno e senza alcun cenno di ripresa all’orizzonte, su volumi nettamente inferiori a livello pre-pandemico (2019), per esempio, nel comparto **autovetture -21,5% nei primi 8 mesi del 2025**. La conclamata crisi della **filiera industriale**, legata anche, ma non solo, alle condizioni del mercato nazionale ed europeo, con la produzione di veicoli ridotta al minimo storico: una situazione che sta mettendo **seriamente a rischio la sopravvivenza di un’eccellenza italiana**; il continuo invecchiamento del **parco circolante**, tra i più anziani d’Europa con i suoi 13 anni di età media per il settore autovetture, rispetto agli 11,5 anni del 2019 e ai 7,9 anni del 2009, e ancora più marcato nei comparti dei veicoli pesanti e di quelli trainati, con **effetti particolarmente negativi sia sotto l’aspetto ambientale che della sicurezza stradale**“.

Transizione energetica ferma

“Lo **stallo della transizione energetica**, con una **quota di mercato dei veicoli elettrici puri assolutamente insufficiente** (per esempio, nel comparto autovetture 5,2%, circa un quarto della media degli altri Paesi Europei, 19,1%, e ancora inferiore negli altri comparti), e con un **livello di emissioni delle nuove immatricolazioni lontanissimo dagli obiettivi** fissati dalle norme europee – dicono le associazioni – tutti questi fattori simultanei testimoniano **l’urgente necessità di un’azione corale per proteggere e rilanciare il settore automotive nazionale** in tutti i suoi comparti”.

Interventi rapidi in 6 punti

“Sono sei i punti prioritari – scrivono le **associazioni** – su cui riteniamo **indispensabile intervenire in tempi rapidi**, per invertire le tendenze negative riportate sopra. Le misure di sostegno per la diffusione di **veicoli a basse e zero emissioni** che siano **semplici, strutturali e di lungo periodo**, con uno stretto coordinamento tra tutti i ministeri competenti (Mase, Mef, Mimit, Mit), per dare fiducia e visibilità prospettica a clientela e operatori”.

Le **associazioni del settore auto** invocano “**un cronoprogramma con obiettivi cogenti per accelerare l’installazione e l’attivazione di colonnine di potenza adeguata** così come di tutti gli altri **sistemi di distribuzione di vettori energetici puliti**, interoperabili e di facile utilizzo per tutte le categorie di veicoli, assicurandone una diffusione omogenea in **aree urbane, zone periferiche e reti stradali e autostradali**, con un

coordinamento nazionale che garantisca la **semplificazione delle procedure autorizzative** e paesaggistiche e **l'effettiva erogazione dei fondi stanziati**, per rendere **l'Italia pronta alla sfida europea della mobilità sostenibile e pluri-tecnologica**“.

“Accanto a ciò, occorre **introdurre interventi normativi e regolatori, in ambito tariffario**, in grado di **ridurre il prezzo dell'energia** per gli utenti che utilizzano le infrastrutture pubbliche o private, attraverso misure temporanee capaci di sostenere i cittadini e le imprese in questa fase iniziale – proseguono ancora – **allineamento del sistema fiscale alle best practices europee** in tema di deducibilità, detraibilità e tempi di ammortamento, con regole che favoriscano il rinnovo delle flotte aziendali e del parco veicoli da lavoro, motori della crescita di mercato e della transizione energetica, generando benefici ambientali, economici e occupazionali, ma anche erariali, e migliorando la competitività internazionale delle imprese italiane”.

Sostenere la filiera italiana

Tra le proposte esposte da **Aci, Anfia, Aniasa, Federauto, Motus-e ed Unrae** nella lettera alle istituzioni viene fatta richiesta di un **“sostegno alla filiera industriale e artigianale italiana**; supporto agli operatori del settore lungo l'intera catena del valore, dai componentisti ai concessionari, a **gestire la transizione tecnologica**, rafforzando gli strumenti per la **riconversione industriale**, incentivando la ricerca e lo sviluppo su tecnologie chiave, e investendo nella formazione delle competenze necessarie a mantenere la competitività globale della filiera italiana; accompagnamento di consumatori e aziende clienti in questo cambiamento con informazioni chiare e neutrali e una visione di medio-lungo periodo su regole, divieti e misure incentivanti così da aumentare la serenità sulla scelta del veicolo, offrire garanzie su sicurezza e sostenibilità ed evitare che i clienti restino spaesati o esclusi dalla transizione”.

Le **associazioni** si rendono sin d'ora **disponibili a partecipare ad occasioni di confronto diretto, costante e strutturato** sulle esigenze del **settore automotive**, senza escludere o sostituire altri organismi o iniziative istituzionali, per un **approfondimento strategico** con l'analisi, l'elaborazione e la realizzazione di proposte puntuali e sostenibili.



Speciale Dealer auto & Flotte: intervista a Massimo Artusi, presidente Federauto

30 Settembre 2025 1 Ottobre 2025 [Luigi Barni](#)

Massimo Artusi, della Romana Diesel Spa, la più grande concessionaria d'Europa dei Gruppi Iveco e CNH Industrial, componente del Board dell'associazione dei dealer europei **AECDR** (Alliance of European Car Dealers and Repairers) è l'attuale presidente della Federazione Italiana Concessionari Auto, **Federauto**, attiva dal 1945. Anche a lui, sottoponiamo i temi caldi del momento per il mercato dei veicoli ed il settore, in Italia, in particolare verso il mondo delle flotte, B2B.

Quanto pesa oggi il business delle flotte e secondo quale trend, con che aspetti più rilevanti per i fleet manager?

«È sotto gli occhi di tutti come il noleggio stia guadagnando una quota sempre più significativa nel business delle concessionarie, perché una fetta del mercato che

una volta andava direttamente sull'acquisto si è spostata, appunto, sul noleggio. Ma questo è solo l'aspetto epidermico e palese di un fenomeno di cui tutti conoscono le motivazioni, le dimensioni, le caratteristiche e le prospettive di durata. Alcuni acquirenti preferiscono rivolgersi al noleggio anziché all'acquisto e ad altri modi per procurarsi un autoveicolo, come il leasing e – non dimentichiamolo – il mercato dell'usato, ma queste motivazioni sono sempre suscettibili a cambiare, in una fase così confusa come quella che sta segnando la transizione green, i cui modi – voluti e imposti dall'Unione europea con l'obbligo della trazione elettrica – stanno **sconcertando e confondendo il cliente**, inducendolo a scelte transitorie e momentanee.

Quanto alla seconda parte della domanda, sostanzialmente non c'è differenza tra il fleet manager e il cliente individuale: con entrambi, la trattativa è anche sui servizi collegati all'acquisto, ma alla fine quel che prevale è il complesso dell'offerta».

Come sta andando l'anno e come impattano i cambiamenti fiscali su fringe benefit, bollo, incentivi?

«Le ultime decisioni del governo sulla tassazione dell'auto, in particolare quelle sui fringe benefit, stanno impattando in maniera importante, perché si aggiungono a un contesto fiscale già penalizzante di per sé per il settore. Sono anni che chiediamo una **riforma della fiscalità** sull'auto che sia più equa e meglio allineata alla tassazione degli altri paesi europei. Se si pensa che su una vettura da 30 mila euro la deducibilità in Germania è totale, mentre in Italia è sotto i 17 mila euro, si capisce quel che voglio dire. Ma in questa fase d'incertezza, nella quale – perdendo quota l'acquisto privato – sono proprio le flotte a tenere a galla il mercato (insieme – non dimentichiamolo – alle auto-immatricolazioni), colpire i fringe benefit è stato ancor più penalizzante, perché ha frenato ulteriormente le vendite alle aziende. Ci auguriamo che la misura venga corretta già con la prossima legge finanziaria. Quanto agli incentivi, non ha senso deciderli poi rinviarli e alla fine sottoporli a una sequela di paletti e di condizioni che costringono l'acquirente a uno slalom tra la burocrazia e finiscono per scoraggiarlo dall'acquisto. Meglio, allora – ripeto – una riforma fiscale seria e coerente, da avviare fin da subito, sapendo che si tratta di un'impresa lunga e complessa, ma anche che se non si comincia, non la si farà mai».

Sul fronte della transizione elettrica come stanno rispondendo i clienti?

«Il segmento B2B è in linea col resto del mercato. C'è perplessità, c'è sfiducia, c'è incertezza sul futuro. La scelta dell'elettrico non convince per i costi elevati, i dubbi sull'autonomia, la scarsità di infrastrutture di ricarica, l'elevata obsolescenza, solo per citarne alcuni. In più, per il B2B c'è il tema dei valori residui che impatta molto di più che non sull'acquisto dei privati. Un'azienda deve mettere in bilancio gli ammortamenti del proprio parco, non può nasconderli sotto il tappeto. E la svalutazione dell'auto elettrica o ibrida è comunque più veloce e più consistente di quella delle vetture con motorizzazioni tradizionali, anche se i valori cambiano da mercato a mercato. Infine, c'è l'incognita della **quota di auto elettriche che la Commissione europea vorrebbe imporre** alle flotte già dal 2030 e sulla quale Federauto ha espresso tutta la sua contrarietà, anche in sede AECDR. La misura è stata solo ipotizzata, non se ne conoscono i particolari, ma già spaventa, perché la scadenza è assai prossima; per cui non è da escludere che le aziende che devono rinnovare il proprio parco, anticiperanno gli acquisti per utilizzare al massimo la possibilità di dotarsi di veicoli ICE di ultima generazione e dunque a basso impatto ambientale».

Come state vivendo l'avvento dei nuovi brand cinesi?

«È sicuramente un'opportunità. E, serve evidenziarlo, non legata alla trazione elettrica. Sta circolando lo spot televisivo di un marchio cinese che – in controtendenza rispetto a quel che si pensa e cioè: auto cinese uguale auto elettrica – propone un'auto a benzina, puntando su un costo contenuto. Segno che c'è una domanda da intercettare anche per questo tipo di prodotto. E se il mercato ce lo chiede noi siamo pronti ad accontentarlo. Ho sempre detto che le nostre critiche ad un'elettrificazione imposta dalla Commissione europea, non sono ideologiche, ma sono costruite su indicazioni raccolte dal mercato e che il concessionario per questo è il miglior osservatore indipendente. Tanto più è il miglior venditore indipendente, perché raccoglie la domanda del mercato. La nostra mission è quella di vendere autoveicoli, non di leggere il loro marchio».

Il noleggio in concessionaria è davvero un'opportunità?

«Ci sono i pro e i contro. Da una parte è un'opportunità interessante, perché consente di diversificare e aumentare il numero e la qualità dei servizi forniti dalla

concessionaria, dall'altra c'è il rischio che il cliente utilizzi il servizio di noleggio, ma poi si rivolga a soggetti esterni per ottenere gli altri servizi normalmente legati all'acquisto del veicolo. Sono convinto, però, che i concessionari italiani – che hanno dimostrato in questi anni di essere degli ottimi imprenditori, cogliendo tutte le opportunità che si sono trovati davanti – siano tranquillamente in grado di presentarsi in termini competitivi anche al cliente che noleggia, anziché acquistare il veicolo, e di fidelizzarlo a una concessionaria che si presenta solida e garantita in tutta la sua offerta di servizi. Su questa è necessario un confronto chiaro e vincente per tutti tra noleggiatori e concessionari».

Tra software CRM, Customer Journey online e AI, come vi state attrezzando sul fronte della digitalizzazione?

«Le concessionarie italiane sono sempre state all'avanguardia nei sistemi digitali e continueranno ad esserlo grazie ai loro investimenti e alle iniziative di formazione del personale che sono la chiave di volta per accompagnare il cliente nel processo di digitalizzazione delle vetture. Non sopravvalutiamo, però, l'intelligenza artificiale, che non può sostituirsi a quella umana, ma può soltanto offrirle un supporto. Formazione del personale significa anche questo: mantenere alto il valore delle relazioni tra le persone che sono e resteranno la vera forza del concessionario, perché è su di esse che si basa il rapporto con il cliente».

Come è vissuto il passaggio del dealer al nuovo schema di agenzia?

«Bene, direi. C'è stata una fase nella quale alcuni costruttori hanno tentato di interpretare la direttiva dell'Unione europea sugli accordi verticali per provare a trasformare i propri concessionari (che sono figure imprenditoriali) in agenti (che non hanno carattere imprenditoriale). Ma alla prova dei fatti, il tentativo non ha dato i risultati attesi da coloro che avevano intrapreso questa strada. Tanto più che nella crisi che stanno vivendo in primo luogo i costruttori in questa fase complicata per l'automotive, la natura imprenditoriale del concessionario si sta rivelando determinante per mantenere in piedi la filiera, grazie anche alle auto-immatricolazioni. Che un agente non potrebbe, né avrebbe interesse a fare».

Che previsioni fate per la chiusura del 2025?

«Molto dipende dalle decisioni che prenderanno l'Unione europea e il governo italiano. La prima sciogliendo finalmente il nodo del mix energetico che libererebbe il mercato dai dubbi sull'auto elettrica, il secondo abbandonando una politica di incentivi incerta e confusa, fatta di annunci la cui attesa blocca gli acquisti e di normative che ne complicano le procedure. Ma sarà difficile che le risposte possano essere – come invece dovrebbero – rapide ed efficaci. Per cui avremo, molto probabilmente, un altro anno sulle montagne russe, un mercato con picchi e cadute, ma con un risultato finale che sarà più o meno in linea con quello di quest'anno».

Federauto all'UE: "Serve una revisione completa del regolamento CO2"

Le cinque proposte per favorire la transizione energetica



Il tema del [regolamento europeo sulla CO2](#) è sempre in primo piano e **Federauto** ha risposto alla consultazione indetta dalla Commissione dell'Unione Europea. "Serve una revisione completa, pragmatica e multitecnologica degli obiettivi e delle scadenze oggi previste", questa la richiesta della Federazione Italiana Concessionari Auto per favorire la transizione energetica.

"Non siamo soltanto noi concessionari italiani a sostenere la necessità di una rapida correzione di rotta – le parole del presidente **Massimo Artusi** – anche per favorire un ricambio più rapido del parco automobilistico vetusto, inquinante e malsicuro, senza aspettare i tempi dell'elettrificazione che la realtà sta mostrando più lunghi e più complessi delle previsioni".

Le richieste di Federauto

Entrando nel dettaglio, Federauto ha fatto cinque richieste all'Unione Europea, tramite un documento, per fare un passo verso la neutralità tecnologica, ma rivedendo le norme europee. A partire dal **riesame approfondito del**

Regolamento e delle relative scadenze, passando per l'**eliminazione delle sanzioni** a carico dei costruttori. L'associazione spinge anche per una **separazione delle regolamentazioni** per le autovetture da quelle applicate ai furgoni.

Un tema sono anche le **infrastrutture di ricarica**, per cui Federauto chiede la revisione del regolamento AFIR, integrando le misure per la diffusione delle colonnine con nuove misure per incoraggiare la diffusione di impianti di distribuzione e fornitura di combustibili rinnovabili. A questo proposito, una richiesta chiave riguarda il riconoscimento dei **combustibili rinnovabili** attraverso il «fattore di correzione del carbonio» (CFC) come «tecnologia chiave» per la decarbonizzazione. Uscendo dall'ideologia del tutto solo 100% elettrico.



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA



FEDERAUTO: "BENE LA LETTERA ALL'UE SUL CO2"

Il presidente Artusi: "Soddisfatti per la richiesta dei governi italiano e tedesco di favorire l'apertura a tecnologie diverse, consentendo l'impiego di carburanti rinnovabili dopo il 2035".

8 ottobre 2025

"La lettera inviata dai governi italiano e tedesco alla presidente della Commissione europea, Ursula Von der Leyen, sulla revisione del Regolamento CO2 per le autovetture e i veicoli commerciali leggeri, merita grande apprezzamento e sostanziale condivisione da parte dei concessionari italiani". Lo ha dichiarato il presidente di [Federauto](#), **Massimo Artusi**, commentando l'iniziativa dei ministri dei due Paesi, **Adolfo Urso** e **Katherina Reiche**, in vista delle scadenze di fine anno per il riesame del Regolamento. *"La richiesta di favorire l'apertura a tecnologie diverse, consentendo l'impiego di carburanti rinnovabili dopo il 2035, anche per svilupparne la possibilità di impiego in motorizzazioni ibride», ha sottolineato Artusi, «rappresenta una posizione ragionevole che anziché agganciarsi a preconetti ideologici e dirigisti, come la scelta fin qui perseguita basata sulla soluzione unica del full electric, tiene pragmaticamente conto dell'andamento del mercato".*

"Non a caso - ha detto ancora Artusi - si tratta di proposte analoghe a quelle contenute nel [Position Paper inviato alla Commissione da Federauto](#) e dall'organizzazione europea dei concessionari del settore automotive, AECDR, che - per il loro posizionamento strategico nella filiera e per la loro presenza diffusa sul territorio a supporto dei clienti - colgono prima e meglio di altri soggetti la sensibilità del mercato". "È lo stesso Regolamento, del resto - ha ricordato Artusi - che prevede agli art. 14 e 15, la verifica e la eventuale revisione delle norme, stabilendo per tale verifica una serie di criteri di valutazione, il primo dei quali è proprio la risposta del mercato rispetto alla scelta mono-tecnologica inizialmente indicata dalla Commissione". *"C'è ora da augurarsi, nel rispetto di tale chiara indicazione del mercato - ha continuato Artusi - che la Commissione voglia adempiere in pieno al mandato ricevuto, onorando la scadenza di fine anno per presentare la sua proposta di revisione del Regolamento e accogliendo le richieste dei ministri italiano e tedesco, notoriamente condivise, peraltro, dagli esecutivi di un numero sempre crescente di altri paesi membri".* "Va, peraltro, anche condiviso - ha detto ancora Artusi - lo stop - formalizzato nella lettera - a misure limitanti (e quindi penalizzanti) per le flotte aziendali: la richiesta cioè di non obbligarle ad acquisti forzosi e insostenibili circoscritti alle sole BEV, ma di indirizzarle verso un rinnovamento del parco che valorizzi la riduzione delle emissioni lungo l'intera catena del valore". *"In questo quadro - ha concluso il presidente di Federauto - non si può dimenticare la richiesta di cancellare le multe alle case costruttrici, corollario indiscutibile di quella revisione del Regolamento che Federauto invoca fin dall'inizio di questo dibattito».*

AUTO ITALIA: FEDERAUTO, MESE POSITIVO CON CONTRIBUTO CONCESSIONARIE, PRIVATI COMPRANO MENO

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - Milano, 01 ott - "Leggere in modo ottimistico la chiusura in territorio positivo a settembre sarebbe, a nostro avviso, un atto di superficialità rispetto al reale stato delle cose che si coniuga con l'esigenza di chiusura di un trimestre complesso, caratterizzato dalla costante flessione del canale privati".

Lo ha detto Massimo Artusi, presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto, commentando i dati sulle immatricolazioni di settembre. Il mese scorso, ha aggiunto, "il contributo delle reti concessionarie in termini di auto immatricolazioni è stato oltre misura, rappresentando da sole il 13% del totale. Questo spiega il risultato positivo del mese che, oltretutto, ha beneficiato di una performance numerica importante del noleggio, in particolare del lungo termine e di un giorno lavorativo in più. Gli incentivi in avvio ad ottobre, legati alla rottamazione e destinati unicamente alle BEV, potranno costituire un fattore di inversione della tendenza negativa? A nostro avviso no".

Secondo Artusi, la strada maestra "non è quella degli interventi di breve termine, per giunta concentrati sulle auto elettriche rispetto alle quali la risposta del mercato non è certamente adeguata alla visione del regolatore europeo ed ai target di vendita". L'auspicio è che "a partire dalla prossima legge di bilancio il Governo voglia dare un segnale di chiarezza nella direzione di scelte politiche in favore di un intervento strutturale, a partire dalla riforma del trattamento fiscale della auto aziendali e delle auto concesse in benefit ai dipendenti, che innescerebbe un circuito virtuoso di rinnovo del parco".

Analizzando la struttura del mercato, per quanto riguarda i canali di vendita, continua la serie negativa dei privati che segnano -9% (-10,1% da inizio anno), perdendo oltre 7.000 vetture rispetto a Settembre 2024; stabili le flotte aziendali (+1,57%). Gli altri canali segnano delle importanti variazioni positive, tanto da trascinare in territorio positivo l'intero mercato auto: il noleggio +35,4% (grazie soprattutto al lungo termine) e le auto-immatricolazioni, che segnano +31,7%. Anche questo mese è da registrare il risultato delle auto-immatricolazioni in capo alle aziende concessionarie, che rappresentano, da sole, il 13% del mercato auto di settembre 2025 (la variazione è del +37,1%).



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA



MERCATO DELL'AUTO, TORNA IL SEGNO PIÙ

A settembre immatricolazioni in aumento del 4,07%, un progresso che riduce il calo da inizio anno a -2,89%. Bene il mercato dell'usato: +11,39%.



1 ottobre 2025

Nel settembre scorso sono state immatricolate 126.679 autovetture ([link alle immatricolazioni per marca in pdf](#)) a fronte delle 121.720 registrate nello stesso mese dell'anno precedente, pari a un **rialzo del 4,07%** (è il primo rialzo dopo quattro flessioni consecutive). Lo ha comunicato il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, aggiungendo che nei primi nove mesi dell'anno sono state immatricolate 1.167.437 auto rispetto al 1.202.184 dello stesso periodo del 2024, con un calo del 2,89%.

I trasferimenti di proprietà sono stati invece 494.573 a fronte dei 443.993 registrati nel settembre 2024, con un aumento dell'11,39%. Il volume globale delle vendite mensili, pari

a 621.252 unità, ha dunque interessato per il 20,39% vetture nuove e per il 79,61% vetture usate.

Unrae: "non è un vero segnale di miglioramento"

"L'interruzione del trend negativo, già prevista da [Unrae](#), non costituisce un reale segnale di miglioramento, ma deriva solo dal confronto con un settembre 2024 già molto debole e dall'effetto del calendario, che nel 2025 ha un giorno lavorativo in più rispetto all'anno scorso. Il mercato si trova da tempo in una fase di stagnazione e il mese di settembre, confrontato col periodo pre-pandemico, mostra una perdita del 14,6% con 21.000 unità in meno": così il presidente Roberto Pietrantonio.

"Grazie al lavoro di squadra con le altre Associazioni, abbiamo definito sei priorità di intervento che riteniamo fondamentali per rimettere l'automobile al centro della discussione politica ed economica del Paese, come merita. Parliamo di: 1) stabilità e chiarezza delle misure incentivanti, che siano semplici e strutturali; 2) un piano nazionale per le infrastrutture di ricarica e per le altre alimentazioni; 3) una riforma della fiscalità sull'auto aziendale, in linea con le migliori pratiche europee; 4) un sostegno concreto alla filiera industriale e artigianale italiana; 5) un supporto chiaro e trasparente ai clienti, per accompagnarli nella transizione; 6) una valorizzazione culturale dell'automobile e del trasporto su gomma, riconoscendone il ruolo di motore economico e sociale del Paese. Su questi punti siamo pronti, fin da subito, a mettere le nostre competenze ed energie a disposizione delle Istituzioni, per aiutarle a prendere decisioni rapide e decisive nell'interesse della collettività e della competitività dell'Italia", ha concluso.

Federauto: "mercato positivo grazie all'oneroso soccorso delle concessionarie"

"Leggere in modo ottimistico la chiusura in territorio positivo a settembre sarebbe, a nostro avviso, un atto di superficialità rispetto al reale stato delle cose che si coniuga con l'esigenza di chiusura di un trimestre complesso, caratterizzato dalla costante flessione del canale privati: lo ha dichiarato **Massimo Artusi**, presidente di [Federauto](#), la Federazione dei concessionari auto.

"A settembre il contributo delle reti concessionarie in termini di auto immatricolazioni è stato oltre misura, rappresentando da sole il 13% del totale. Questo - aggiunge Artusi - spiega il risultato positivo del mese che, oltretutto, ha beneficiato di una performance numerica importante del noleggio, in particolare del lungo termine e di un giorno lavorativo in più. Gli incentivi in avvio ad ottobre, legati alla rottamazione e destinati unicamente alle BEV, potranno costituire un fattore di inversione della tendenza negativa? A nostro avviso no".

"La strada maestra non è quella degli interventi di breve termine, per giunta concentrati sulle auto elettriche rispetto alle quali la risposta del mercato non è certamente adeguata alla visione del regolatore europeo ed ai target di vendita. Il nostro auspicio è che a partire dalla prossima legge di bilancio il Governo voglia dare un segnale di chiarezza nella direzione di scelte politiche in favore di un intervento strutturale, a partire dalla riforma del trattamento fiscale della auto aziendali e delle auto concesse in benefit ai dipendenti, che innescerebbe un circuito virtuoso di rinnovo del parco", conclude il presidente di Federauto.

Auto, a settembre le immatricolazioni tornano a crescere: resta però la stagnazione



Le associazioni di settore avvertono: il rimbalzo è solo tecnico.

(Teleborsa) - In base ai dati pubblicati dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti a settembre in Italia sono state immatricolate 126.679 autovetture a fronte delle 121.720 iscrizioni registrate nello stesso mese dell'anno precedente, pari ad un aumento del 4,07%. Nei primi nove mesi del 2025 i volumi complessivi si attestano a 1.167.437 unità, con un calo del 2,9% rispetto a quelli di gennaio-settembre 2024.

"A settembre 2025, complice un giorno lavorativo in più rispetto allo stesso mese del 2024 (22 giorni contro 21) e la chiusura del terzo trimestre con i relativi obiettivi da raggiungere per la rete vendita, il mercato auto italiano registra un rimbalzo positivo (+4,1%) - ha commentato Roberto Vavassori, Presidente di ANFIA -. Un risultato che, tuttavia, non sposta la preoccupazione per l'attuale andamento delle immatricolazioni, considerando che

presumibilmente l'anno chiuderà comunque in ribasso sui volumi già critici del 2024".

"Leggere in modo ottimistico la chiusura in territorio positivo a settembre sarebbe, a nostro avviso, un atto di superficialità rispetto al reale stato delle cose che si coniuga con l'esigenza di chiusura di un trimestre complesso, caratterizzato dalla costante flessione del canale privati", ha dichiarato Massimo Artusi, il Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

"L'interruzione del trend negativo, già prevista da UNRAE, non costituisce un reale segnale di miglioramento, ma deriva solo dal confronto con un settembre 2024 già molto debole e dall'effetto del calendario, che nel 2025 ha un giorno lavorativo in più rispetto all'anno scorso. Il mercato si trova da tempo in una fase di stagnazione e il mese di settembre, confrontato col periodo pre-pandemico, mostra una perdita del 14,6% con 21.000 unità in meno", ha fatto notare anche Roberto Pietrantonio, Presidente UNRAE.

"Per quanto riguarda in particolare il mese scorso, occorre considerare che l'andamento del mercato è stato influenzato anche dalle molte notizie sistematicamente diffuse da ambienti di Governo sui nuovi incentivi alla rottamazione per le auto elettriche che a partire dal 15 ottobre saranno a disposizione di cittadini (e in misura minima anche delle aziende) – ha sottolineato il Centro Studi Promotor –. È pacifico che l'annuncio con grandi dettagli e con notevole anticipo delle caratteristiche di una nuova campagna di incentivazione ha influenzato la domanda".

QNECONOMIA

Riparte il mercato dell'auto. Stellantis +15,5%

Settembre dorato per Stellantis, che chiude il mese con 33.946 nuove immatricolazioni, il 15,5% in più dello stesso periodo del...

Settembre dorato per **Stellantis**, che chiude il mese con 33.946 nuove **immatricolazioni**, il 15,5% in più dello stesso periodo del 2024 ma soprattutto tre volte in più del mercato. La quota di mercato è pari al 26,8% in crescita di 2,7 punti rispetto al 24,1% di un anno fa. Il gruppo Stellantis e il brand **Fiat**, quindi, rimangono saldamente al primo posto della classifica italiana di vendite di autovetture grazie alle ottime performance della Fiat Pandina (quota mercato totale del 6,1%), seguita da **Jeep Avenger** (3,8%). Oltre a Fiat sono in crescita **Alfa Romeo** (Immatricolazioni in aumento di 39 punti rispetto a settembre 2024, con una quota che sale al 2,1%), Citroen (in crescita di 2 punti rispetto al settembre 2024) e Jeep (Avenger si conferma suv più venduto in Italia, sia nel singolo mese di settembre, sia nei primi nove mesi dell'anno).

Crescita solida, quella di Stellantis, sia sul privato (quota di mercato del 24,1%, +1,4 punti) e sia sui noleggi a lungo termine (quota mercato 28,3%, +9.8 punti). In calo invece la quota di Stellantis nel mercato delle auto-immatricolazioni (-7,6% rispetto allo scorso anno). Frena gli entusiasmi Federauto: "Leggere in modo ottimistico la chiusura in territorio positivo a settembre – commenta il presidente Massimo Artusi – sarebbe un atto di superficialità rispetto al reale stato delle cose".

Intanto cresce l'apprensione per il primo faccia a faccia tra il nuovo ad di Stellantis, **Antonio Filosa**, e i sindacati, in programma per il 20 ottobre. "Il 60% di lavoratori è in cassa integrazione – avevano commentato da Fim-Cisl –. Abbiamo perso un terzo delle produzioni nel 2024 sul 2023, ne perderemo altrettanto nel 2025".

Mercato auto: a settembre +4,1%, elettrico +12,7% (+772 vetture)



Pubblicato il: 03/10/2025

Autore: Redazione GreenCity

Secondo i dati comunicati dal Ministero delle infrastrutture e dei trasporti, il mese di settembre 2025 **totalizza 126.679 immatricolazioni di autovetture nuove rispetto alle 121.720 di settembre 2024**, segnando +4,1%.

«Leggere in modo ottimistico la chiusura in territorio positivo a settembre sarebbe, a nostro avviso, un atto di superficialità rispetto al reale stato delle cose che si coniuga con l'esigenza di chiusura di un trimestre complesso, caratterizzato dalla costante flessione del canale privati» dichiara **Massimo Artusi**, il Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

Aggiunge Artusi: «A settembre il contributo delle reti concessionarie in termini di auto immatricolazioni è stato oltre misura, rappresentando da sole il 13% del totale. Questo spiega il risultato positivo del mese che, oltretutto, ha beneficiato di una performance numerica importante del noleggio, in particolare del lungo termine e di un giorno lavorativo in più. Gli incentivi in avvio ad ottobre, legati alla rottamazione e destinati unicamente alle

BEV, potranno costituire un fattore di inversione della tendenza negativa? A nostro avviso no».

Conclude il Presidente di Federauto: *«La strada maestra non è quella degli interventi di breve termine, per giunta concentrati sulle auto elettriche rispetto alle quali la risposta del mercato non è certamente adeguata alla visione del regolatore europeo ed ai target di vendita. Il nostro auspicio è che a partire dalla prossima legge di bilancio il Governo voglia dare un segnale di chiarezza nella direzione di scelte politiche in favore di un intervento strutturale, a partire dalla riforma del trattamento fiscale della auto aziendali e delle auto concesse in benefit ai dipendenti, che innescerebbe un circuito virtuoso di rinnovo del parco».*

Passiamo ora all'analisi della struttura del mercato auto di Settembre 2025, che questo mese presenta, dopo molto tempo, **una variazione di segno positivo**.

Per quanto riguarda i canali di vendita, continua la serie negativa dei Privati che segnano -9% (-10,1% da inizio anno), perdendo oltre 7.000 vetture rispetto a Settembre 2024; stabili le Flotte Aziendali (+1,57%). Gli altri canali segnano delle importanti variazioni positive, tanto da trascinare in territorio positivo l'intero mercato auto: il Noleggio +35,4% (grazie soprattutto al Lungo Termine) e le Auto-Immatricolazioni, che segnano +31,7%. Anche questo mese è da registrare il risultato delle Auto-Immatricolazioni in capo alle aziende concessionarie, che rappresentano, da sole, il 13% del mercato auto di Settembre 2025 (la variazione è del +37,1%).

Passiamo ora alle alimentazioni: **le variazioni sono di segno positivo per l'Elettrico (+12,7%, +772 vetture in termini assoluti)**, l'Ibrido Full + Mild (+9,4%, +5.038 in termini assoluti), GPL (+5%) e Ibrido Plug-In (+140,59%, +5.559 in termini assoluti) che insieme rappresentano quasi il 68% del mercato auto. Segno opposto per le alimentazioni tradizionali, che immatricolano 6.600 vetture in meno rispetto allo scorso anno: Benzina (-7,8%) e Diesel (-27,1%) che questo mese rappresentano, congiuntamente, solo il 31,5% del mercato.

A SETTEMBRE CRESCONO LE VENDITE DI AUTO IN ITALIA (+4,1%) MA I VERI NUMERI SONO ALTRI. E C'È POCO DA ESULTARE

Il mercato delle automobili in Italia a settembre è cresciuto del 4,1% (circa 5 mila unità in più rispetto allo stesso mese del 2024). Con il risultato che alcuni marchi sono balzati in avanti anche del 30/35% con un'aria di festa e di vittoria che ha coinvolto la maggior parte dei costruttori. Ma è davvero così?

Il **mercato delle automobili** in Italia a settembre è **cresciuto del 4,1 per cento** (circa 5 mila unità in più rispetto allo stesso mese del 2024). Con il risultato che alcuni marchi sono balzati in avanti anche del 30/35 per cento con un'aria di festa e di vittoria che ha coinvolto la maggior parte dei costruttori. Ma è davvero così?

Non proprio. La Federauto, l'associazione che rappresenta i concessionari, tramite il suo presidente, **Massimo Artusi**, ha immediatamente messo le mani avanti dicendo che "leggere in modo ottimistico la chiusura in territorio positivo a settembre sarebbe un atto

di superficialità rispetto al reale stato delle cose”. Già e quale sarebbe il reale stato delle cose?

NEGLI ULTIMI 3 GIORNI IMMATRICOLATE IL 42,2% DELLE AUTO

Partiamo subito da un dato: negli ultimi tre giorni di settembre è stato immatricolato il 42,2% del totale mercato. Ovvero qualcosa come **52 mila vetture**. Dato poco credibile. Ecco come lo spiega sempre Artusi: “A settembre il contributo delle reti concessionarie in termini di auto immatricolazioni (i cosiddetti km 0, ndr) è stato oltre misura, rappresentando da sole il **13% del totale**. Questo spiega il risultato positivo del mese che, oltretutto, ha beneficiato di una performance numerica importante del noleggio, e di un giorno lavorativo in più”. E, infatti, guardando bene i numeri si scopre che continua la serie negativa delle vendite a privati che segnano -9%, **perdendo oltre 7.000 vetture rispetto allo stesso mese dell’anno scorso**. Gli altri canali segnano delle importanti variazioni positive, tanto da trascinare in territorio positivo l’intero mercato auto: primo fra tutti il noleggio +35,4% (grazie soprattutto al lungo termine).

LE ELETTRICHE SALGONO AL 5,6% MA ANCORA INDIETRO RISPETTO ALL’EUROPA

Per il resto, **la quota di vetture elettriche è arrivata al 5,6 per cento rispetto al 4,9% di agosto e al 5,2% di settembre 2024**. Le ibride hanno raggiunto il 45,2% (+1,3 p.p.) e il 44,6% (+5,0 p.p.) nei 9 mesi, con un 12,7% per le “full” hybrid e 32,5% per le “mild” hybrid. È salita anche la quota delle ibride plug-che arrivata all’8,7%, in crescita rispetto al 7,1% di agosto e al 3,4% di settembre 2024 grazie ai vantaggi della nuova normativa sui fringe benefits.

Tra i modelli più venduti in assoluto, la Panda continua a rimanere saldamente in testa, seguita da **Jeep Avenger** e **Dacia Sandero**. Tra le elettriche dominano le **Tesla** con Model Y e £ rispettivamente al primo e secondo posto con la la Byd Dolphin Surf che completa il podio.

Nel frattempo, aspettando gli incentivi più complicati di sempre destinati all'acquisto delle auto elettriche, i costruttori hanno approntato i propri, anche con discreto successo, visto che riguardano tutte le motorizzazioni. Proseguiranno anche a ottobre, poi si vedrà. La fine dell'anno si avvicina e i bilanci veri si faranno allora...

AUTOMOTIVE: FEDERAUTO, GRANDE APPREZZAMENTO PER LETTERA ITALIA-GERMANIA

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - Roma, 08 ott - 'La lettera inviata dai governi italiano e tedesco alla presidente della Commissione europea, Ursula von der Leyen, sulla revisione del Regolamento Co2 per le autovetture e i veicoli commerciali leggeri, merita grande apprezzamento e sostanziale condivisione da parte dei concessionari italiani'. Lo ha dichiarato il presidente di Federauto, Massimo Artusi, commentando l'iniziativa dei ministri dei due Paesi, Adolfo Urso e Katherina Reiche, in vista delle scadenze di fine anno per il riesame del Regolamento. 'La richiesta di favorire l'apertura a tecnologie diverse, consentendo l'impiego di carburanti rinnovabili dopo il 2035, anche per svilupparne la possibilita' di impiego in motorizzazioni ibride, rappresenta una posizione ragionevole che anziche' agganciarsi a preconcetti ideologici e dirigisti, come la scelta fin qui perseguita basata sulla soluzione unica del full electric, tiene pragmaticamente conto dell'andamento del mercato', ha sottolineato Artusi, aggiungendo di condividere la richiesta di rimuovere le limitazioni per spingere all'acquisto esclusivo di auto Bev per le flotte aziendali e quella di cancellare le multe alle case costruttrici.

la Repubblica

Federauto: "Apprezzamento e condivisione per la lettera dei governi italiano e tedesco sulla normativa CO2"



(Teleborsa) - "La lettera inviata dai governi italiano e tedesco alla presidente della Commissione europea, Ursula Von der Leyen, sulla revisione del Regolamento CO2 per le autovetture e i veicoli commerciali leggeri, merita grande apprezzamento e sostanziale condivisione da parte dei concessionari italiani". Lo ha dichiarato il presidente di FEDERAUTO, Massimo Artusi, commentando l'iniziativa dei ministri dei due Paesi, Adolfo Urso e Katherina Reiche, in vista delle scadenze di fine anno per il riesame del Regolamento.

"La richiesta di favorire l'apertura a tecnologie diverse, consentendo l'impiego di carburanti rinnovabili dopo il 2035, anche per svilupparne la possibilità di impiego in motorizzazioni ibride", ha sottolineato Artusi, "rappresenta una posizione ragionevole che anziché agganciarsi a preconcetti ideologici e dirigisti, come la scelta fin qui perseguita basata sulla soluzione unica del full electric, tiene pragmaticamente conto dell'andamento del mercato".

"Non a caso", ha detto ancora Artusi, "si tratta di proposte analoghe a quelle contenute nel Position Paper inviato alla Commissione da FEDERAUTO e dall'organizzazione europea dei concessionari del settore automotive, AECDR, che - per il loro posizionamento strategico nella filiera e per la loro presenza diffusa sul territorio a supporto dei clienti - colgono prima e meglio di altri soggetti la sensibilità del mercato".

"È lo stesso Regolamento, del resto", ha ricordato Artusi, "che prevede – agli art. 14 e 15 - la verifica e la eventuale revisione delle norme, stabilendo per tale verifica una serie di criteri di valutazione, il primo dei quali è proprio la risposta del mercato rispetto alla scelta mono-tecnologica inizialmente indicata dalla Commissione".

"C'è ora da augurarsi, nel rispetto di tale chiara indicazione del mercato", ha continuato Artusi, "che la Commissione voglia adempiere in pieno al mandato ricevuto, onorando la scadenza di fine anno per presentare la sua proposta di revisione del Regolamento e accogliendo le richieste dei ministri italiano e tedesco, notoriamente condivise, peraltro, dagli esecutivi di un numero sempre crescente di altri paesi membri".

"Va, peraltro, anche condiviso", ha detto ancora Artusi, "lo stop - formalizzato nella lettera - a misure limitanti (e quindi penalizzanti) per le flotte aziendali: la richiesta cioè di non obbligarle ad acquisti forzosi e insostenibili circoscritti alle sole BEV, ma di indirizzarle verso un rinnovamento del parco che valorizzi la riduzione delle emissioni lungo l'intera catena del valore".

"In questo quadro", ha concluso il presidente di FEDERAUTO, "non si può dimenticare la richiesta di cancellare le multe alle case costruttrici, corollario indiscutibile di quella revisione del Regolamento che FEDERAUTO invoca fin dall'inizio di questo dibattito".

Emissioni CO2, Federauto appoggia l'iniziativa Italia-Germania per la revisione delle regole UE

L'associazione che riunisce le concessionarie condivide la lettera inviata da Italia e Germania all'UE per la revisione del regolamento CO2

Federauto appoggia l'iniziativa congiunta di **Italia e Germania** nel chiedere alla [Commissione Europea la revisione del regolamento sulle emissioni di CO2](#) per le autovetture e i veicoli commerciali leggeri. I concessionari italiani **apprezzano e condividono il testo della lettera** inviata dai ministri dei due Paesi e cioè **Adolfo Urso e Katherina Reiche**. Di questa lettera abbiamo scritto pochi giorni fa. Nel testo, si chiede sostanzialmente un cambio di rotta da parte dell'Unione Europea. Insomma, bisogna puntare su di una **transizione verde che deve essere davvero sostenibile** dal punto di vista ambientale, sociale ed economico, andando a superare le ideologie. Il tutto deve essere fatto in tempi rapidi in quanto la concorrenza sta correndo. Bisogna quindi agire subito per non perdere inutilmente tempo.

Posizione che quindi Federauto approva e sottoscrive e al riguardo, il presidente dell'associazione **Massimo Artusi**, ha commentato:

La richiesta di favorire l'apertura a tecnologie diverse, consentendo l'impiego di carburanti rinnovabili dopo il 2035, anche per svilupparne la possibilità di impiego in motorizzazioni ibride rappresenta una posizione ragionevole che anziché agganciarsi a preconcetti ideologici e dirigisti, come la scelta fin qui perseguita basata sulla soluzione unica del full electric, tiene pragmaticamente conto dell'andamento del mercato.

SI ALLA NEUTRALITÀ TECNOLOGICA

Insomma, bisogna **puntare sulla neutralità tecnologica**, un'indicazione che del resto Federauto assieme ad altre associazioni del settore automotive aveva già indicato da tempo.

Non a caso, si tratta di proposte analoghe a quelle contenute nel Position Paper inviato alla Commissione da Federauto e dall'organizzazione europea dei concessionari del settore automotive, AECDR, che – per il loro posizionamento strategico nella filiera e per la loro presenza diffusa sul territorio a supporto dei clienti – colgono prima e meglio di altri soggetti la sensibilità del mercato.

L'auspicio, per l'associazione che riunisce le concessionarie italiane, è che la Commissione Europea voglia presentare la sua proposta di revisione del regolamento entro la fine dell'anno, **accogliendo le richieste** dei ministri italiano e tedesco.

C'è ora da augurarsi, nel rispetto di tale chiara indicazione del mercato che la Commissione voglia adempiere in pieno al mandato ricevuto, onorando la scadenza di fine anno per presentare la sua proposta di revisione del Regolamento e accogliendo le richieste dei ministri italiano e tedesco, notoriamente condivise, peraltro, dagli esecutivi di un numero sempre crescente di altri paesi membri. Va, peraltro, anche condiviso lo stop – formalizzato nella lettera – a misure limitanti (e quindi penalizzanti) per le flotte aziendali: la richiesta cioè di non obbligarle ad acquisti forzosi e insostenibili circoscritti alle sole BEV, ma di indirizzarle verso un rinnovamento del parco che valorizzi la riduzione delle emissioni lungo l'intera catena del valore. In questo quadro non si può dimenticare la richiesta di cancellare le multe alle case costruttrici, corollario indiscutibile di quella revisione del Regolamento che Federauto invoca fin dall'inizio di questo dibattito.

Ue, auto: 'al vaglio tutte le tecnologie, e-fuel e plug-in'

Acea a Ue, 'target auto 2035 irraggiungibile, ora flessibilità'



"La Commissione continuerà a impegnarsi a favore del principio della neutralità tecnologica.

La valutazione d'impatto" sul regolamento sugli standard di emissioni CO2 "esaminerà tutti i principali sviluppi tecnologici con il loro potenziale e le loro sfide, che si tratti di ibridi plug-in, range extender, e-fuel e altri tipi di combustibili rinnovabili". Lo ha assicurato il commissario al Clima, Wopke Hoekstra, nel dibattito al Parlamento europeo sul futuro dell'automotive, confermando che "accelereremo i lavori per presentare la revisione prevista" delle norme che dal 2035 imporranno lo stop ai motori termici "entro la fine dell'anno".

In settimana si chiuderà la consultazione pubblica che spianerà la strada all'avvio della valutazione d'impatto.

"Essendo pragmatici su come" centrare il target dello stop ai motori a benzina e diesel nel 2035, spingendo l'automotive verso l'elettrico, "riteniamo che abbia senso mantenere la rotta sulla decarbonizzazione" perché "le emissioni del settore dei trasporti nel suo complesso sono ancora superiori ai livelli di 30 anni fa". Lo ha detto il commissario Ue al Clima, Wopke Hoekstra, all'Europarlamento, indicando che "tutte le tecnologie" sono al vaglio, ibrido compreso. Nei giorni scorsi il cancelliere tedesco Friedrich Merz ha chiesto modifiche allo stop Ue sui motori termici. Al contempo, Berlino e Roma hanno inviato una lettera all'Ue per "un cambio di rotta". Ha poi sottolineato che "gli

attori globali stanno accelerando gli investimenti e più di un'auto su cinque venduta nel 2024 a livello globale era elettrica. Ecco perché abbiamo definito un quadro chiaro per la transizione verso veicoli a emissioni zero con un obiettivo preciso entro il 2035: questo crea certezza ai produttori e investitori, fornendo al contempo tempo sufficiente per pianificare una transizione equa". Il commissario ha confermato il lavoro in corso nella Commissione Ue per presentare entro fine anno un'iniziativa legislativa per l'elettrificazione delle flotte aziendali e un piano di sostegno per la produzione di batterie. I lavori proseguono inoltre sull'iniziativa annunciata dalla presidente Ursula von der Leyen per lanciare un segmento di mercato per le auto elettriche piccole e a prezzi accessibili Made in Europe.

"La lettera inviata dai governi italiano e tedesco alla presidente della Commissione europea, Ursula Von der Leyen, sulla revisione del Regolamento CO2 per le autovetture e i veicoli commerciali leggeri, merita grande apprezzamento e sostanziale condivisione da parte dei concessionari italiani".

Lo afferma il presidente di **Federauto**, Massimo Artusi, commentando l'iniziativa dei ministri dei due Paesi, Adolfo Urso e Katherina Reiche, in vista delle scadenze di fine anno per il riesame del Regolamento. "La richiesta di favorire l'apertura a tecnologie diverse, consentendo l'impiego di carburanti rinnovabili dopo il 2035, anche per svilupparne la possibilità di impiego in motorizzazioni ibride - sottolinea Artusi - rappresenta una posizione ragionevole che anziché agganciarsi a preconcetti ideologici e dirigisti, come la scelta fin qui perseguita basata sulla soluzione unica del full electric, tiene pragmaticamente conto dell'andamento del mercato. Non a caso si tratta di proposte analoghe a quelle contenute nel Position Paper inviato alla Commissione da Federauto e dall'organizzazione europea dei concessionari del settore automotive, Aecdr, che - per il loro posizionamento strategico nella filiera e per la loro presenza diffusa sul territorio a supporto dei clienti - colgono prima e meglio di altri soggetti la sensibilità del mercato. È lo stesso Regolamento, del resto, che prevede, agli articoli 14 e 15, la verifica e la eventuale revisione delle norme, stabilendo per tale verifica una serie di criteri di valutazione, il primo dei quali è proprio la risposta del mercato rispetto alla scelta mono-tecnologica inizialmente indicata dalla Commissione. C'è ora da augurarsi, nel rispetto di tale chiara indicazione del mercato che la Commissione voglia adempiere in pieno al mandato ricevuto, onorando la scadenza di fine anno per presentare la sua proposta di revisione del Regolamento e accogliendo le richieste dei ministri italiano e tedesco, notoriamente condivise, peraltro, dagli esecutivi di un numero

sempre crescente di altri paesi membri". (ANSA).

Acea a Ue, 'target auto 2035 irraggiungibile, ora flessibilità'

"Riteniamo che l'obiettivo del 2035" per zero emissioni per le nuove auto e furgoni "non sia più raggiungibile". Lo ha dichiarato direttrice generale dell'Acea, Sigrid de Vries, in un briefing con la stampa presentando i dettagli di un documento di posizione elaborato dall'Associazione europea dei produttori di auto in vista della prossima revisione del regolamento Ue che dal 2035 imporrà lo stop alla vendita di auto a combustione interna.

"Non è una questione di offerta, è una questione di domanda, di fattori abilitanti, di costi e di competitività. Non è tanto una questione di volere o meno che vada avanti la transizione.

La domanda è se sia realistico e realizzabile arrivarci. E allo stato attuale, a causa di diversi fattori, non è raggiungibile", ha osservato, incalzando dunque le istituzioni di Bruxelles a garantire maggiore flessibilità nel portare avanti la transizione del comparto. Tra le richieste menzionate da de Vries l'introduzione di un meccanismo di conformità ai target più flessibile calcolato su cinque anni (dal 2028 al 2032) per scongiurare il rischio delle multe, sulla scia della flessibilità concessa sul triennio 2025-2027 dalla Commissione europea nei mesi scorsi. "Vorremmo anche vedere incentivi e flessibilità per le batterie, i veicoli elettrici, le auto di piccole dimensioni" nonché "salvaguardato il ruolo delle auto ibride plug-in, dei veicoli ibridi plug-in e, possibilmente, anche dei veicoli a autonomia estesa" anche sul mercato post 2035. Necessaria inoltre la definizione di una "normativa chiara per i combustibili rinnovabili", ha aggiunto.

T&E fa sapere che l'industria automobilistica europea, riguardo alle normative UE sulle emissioni di CO2 delle auto, sta chiedendo scappatoie che dimezzerebbero gli obiettivi del blocco di vendere solo auto a zero emissioni entro il 2035. E' quanto emerge - informa una nota - dall'analisi di T&E di un documento trapelato dalla lobby europea dei costruttori auto ACEA. Secondo il documento ACEA visionato da T&E, le auto alimentate con cosiddetti carburanti "carbon neutral" - con probabile riferimento a biocarburanti ed e-fuel - sarebbero da contabilizzare come se emettessero 0 grammi di CO2 per km. Questa deroga, da sola, potrebbe ridurre del 25% la quota di vendite di veicoli elettrici entro il 2035, consentendo ai produttori di continuare a commercializzare un elevato numero di automobili endotermiche altamente inquinanti.

Nel complesso, le scappatoie richieste dall'ACEA permetterebbero ai costruttori di dover raggiungere, al 2035, solo una quota di mercato del 52% per i veicoli elettrici. Le richieste dell'ACEA arrivano mentre la Commissione Europea è sotto pressione per accelerare la revisione della normativa UE sulle emissioni di CO2 delle automobili. La Presidente della Commissione, Ursula von der Leyen, ha annunciato che una proposta legislativa sarà presentata entro la fine del 2025. Andrea Boraschi, direttore di T&E Italia, ha dichiarato: "Queste richieste sono da respingere.

Se adottate, comprometteranno la prospettiva industriale e occupazionale della transizione europea, minando ogni prospettiva di investimento".

Regolamento CO2 auto: Federauto appoggia l'iniziativa di Italia e Germania per una revisione UE

Artusi: "Apprezzamento e condivisione per la lettera dei governi italiano e tedesco inviata alla Commissione europea"

di Gaetano Scavuzzo 8 Ottobre, 2025

Federauto



I **concessionari** italiani apprezzano e condividono la **lettera che i governi di Italia e Germania**, attraverso i ministri dei due Paesi, Adolfo Urso e Katherina Reiche, hanno inviato alla presidente della Commissione europea, Ursula Von der Leyen, sulla **revisione del Regolamento CO2** per auto e veicoli commerciali leggeri.

Una condivisione di intenti con i governi italiani e tedesco sottolineata dal presidente di **Federauto**, **Massimo Artusi**, che afferma: “La richiesta di favorire l’apertura a tecnologie diverse, consentendo l’impiego di carburanti rinnovabili dopo il 2035, anche per svilupparne la possibilità di impiego in motorizzazioni ibride rappresenta una posizione ragionevole che anziché agganciarsi a preconcetti ideologici e dirigisti, come la scelta fin qui perseguita basata sulla soluzione unica del full electric, tiene pragmaticamente conto dell’andamento del mercato”.

Proposte analoghe a quelle avanzate da Federauto e AECDR

“Non a caso, – prosegue Artusi – si tratta di proposte analoghe a quelle contenute nel Position Paper inviato alla Commissione da Federauto e dall’organizzazione europea dei concessionari del settore automotive, AECDR, che – per il loro posizionamento strategico nella filiera e per la loro presenza diffusa sul territorio a supporto dei clienti – colgono prima e meglio di altri soggetti la sensibilità del mercato”.

“È lo stesso Regolamento, del resto – ricorda Artusi – che prevede – agli art. 14 e 15 – la verifica e la eventuale revisione delle norme, stabilendo per tale verifica una serie di criteri di valutazione, il primo dei quali è proprio la risposta del mercato rispetto alla scelta mono-tecnologica inizialmente indicata dalla Commissione”.

“C’è ora da augurarsi, nel rispetto di tale chiara indicazione del mercato – continua Artusi – che la Commissione voglia adempiere in pieno al mandato ricevuto, onorando la scadenza di fine anno per presentare la sua proposta di revisione del Regolamento e accogliendo le richieste dei ministri italiano e tedesco, notoriamente condivise, peraltro, dagli esecutivi di un numero sempre crescente di altri paesi membri”.

“Va, peraltro, anche condiviso – aggiunge il presidente di Federauto – lo stop, formalizzato nella lettera, a misure limitanti (e quindi penalizzanti) per le **flotte aziendali**: la richiesta cioè di non obbligarle ad acquisti forzosi e insostenibili circoscritti alle sole BEV, ma di indirizzarle verso un rinnovamento del parco che valorizzi la riduzione delle emissioni lungo l’intera catena del valore. In questo quadro – conclude Artusi – non si può dimenticare la richiesta di cancellare le multe alle case costruttrici, corollario indiscutibile di quella revisione del Regolamento che Federauto invoca fin dall’inizio di questo dibattito”.

Artusi (FEDERAUTO): “Sì a Italia-Germania su CO2 e carburanti rinnovabili”

08/10/2025

Artusi (FEDERAUTO) plaude alla lettera Italia-Germania sulla normativa CO2 e chiede un approccio pragmatico aperto ai carburanti rinnovabili

«La lettera inviata dai governi italiano e tedesco alla presidente della Commissione europea, Ursula Von der Leyen, sulla revisione del Regolamento CO2 per le autovetture e i [veicoli](#) commerciali leggeri, merita grande apprezzamento e sostanziale condivisione da parte dei concessionari italiani». Lo ha dichiarato il presidente di [FEDERAUTO](#), Massimo Artusi, commentando l’iniziativa dei ministri dei due Paesi, Adolfo Urso e Katherina Reiche, in vista delle scadenze di fine anno per il riesame del Regolamento.

Artusi (FEDERAUTO) plaude alla lettera Italia-Germania sulla normativa CO2

Artusi ha sottolineato che la richiesta di favorire l’apertura a tecnologie diverse, consentendo l’impiego di carburanti rinnovabili anche dopo il 2035 e il loro possibile utilizzo in motorizzazioni ibride, rappresenta una posizione ragionevole. Tale impostazione, secondo il presidente di FEDERAUTO, evita preconcetti ideologici e approcci dirigisti, come quello finora perseguito con la scelta unica del full electric, e tiene invece pragmaticamente conto dell’andamento reale del mercato.

Ha aggiunto inoltre che si tratta di proposte analoghe a quelle contenute nel [Position Paper inviato alla Commissione da FEDERAUTO e dall’organizzazione europea dei concessionari del settore automotive, AECDR](#), i quali – grazie al loro ruolo strategico nella filiera e alla presenza capillare sul territorio – sono in grado di cogliere prima e meglio di altri la sensibilità del mercato.

«È lo stesso Regolamento, del resto», ha ricordato Artusi, «che prevede – agli art. 14 e 15 – la verifica e la eventuale revisione delle norme, stabilendo per tale verifica una serie di criteri di valutazione, il primo dei quali è proprio la risposta del

mercato rispetto alla scelta mono-tecnologica inizialmente indicata dalla Commissione».

FEDERAUTO sollecita la Commissione UE a una revisione pragmatica del Regolamento CO2

Artusi ha espresso l'auspicio che, nel rispetto delle indicazioni provenienti dal mercato, la Commissione europea adempia pienamente al mandato ricevuto, rispettando la scadenza di fine anno per la presentazione della proposta di revisione del Regolamento CO2. Secondo il presidente di FEDERAUTO, sarebbe auspicabile che l'esecutivo europeo accogliesse le richieste avanzate dai ministri italiano e tedesco, condivise anche da un numero crescente di altri governi dell'Unione.

Ha inoltre condiviso la posizione espressa nella lettera riguardo allo stop a misure limitanti e penalizzanti per le flotte aziendali, sottolineando l'importanza di evitare obblighi di acquisto esclusivamente di veicoli elettrici a batteria (BEV). A suo avviso, è preferibile promuovere un rinnovo del parco auto che punti alla riduzione complessiva delle emissioni lungo l'intera catena del valore.

«In questo quadro», ha concluso il presidente di FEDERAUTO, «non si può dimenticare la richiesta di cancellare le multe alle case costruttrici, corollario indiscutibile di quella revisione del Regolamento che FEDERAUTO invoca fin dall'inizio di questo dibattito».

Emissioni: Europa ad un bivio tra tecnologie e sostenibilità

La revisione del regolamento sulle emissioni di CO2 apre scenari cruciali per il settore automotive e il mercato europeo

scritto da Rossella Vitale

Italia e Germania hanno chiesto alla Commissione Europea una revisione urgente del regolamento sulle **emissioni** di CO2 per auto e veicoli leggeri. La lettera dei ministri Adolfo Urso e Katherina Reiche indica un cambio di rotta, invitando a considerare soluzioni realmente **sostenibili** dal punto di vista ambientale, economico e sociale. Federauto ha accolto con favore questa iniziativa, sottolineando come sia necessario agire con rapidità per non restare indietro rispetto alla concorrenza. L'attenzione si concentra su un principio chiaro: la **neutralità tecnologica**. Il settore deve poter valutare diverse soluzioni, dal full electric ai carburanti rinnovabili, senza vincoli ideologici. Solo così si può dare una risposta concreta al mercato, in continua evoluzione, e ai clienti, sempre più attenti alla sostenibilità e alla praticità dei propri veicoli.

Un mercato che osserva e che attende le scelte sulle emissioni

Federauto e l'organizzazione europea AECDR hanno da tempo evidenziato la necessità di un approccio pragmatico. I concessionari, presenti capillarmente sul territorio, percepiscono prima di altri le tendenze e le esigenze dei consumatori. La richiesta dei governi italiano e tedesco va proprio in questa direzione, evitando scelte che penalizzerebbero le flotte aziendali e imponendo acquisti forzosi di soli veicoli elettrici. Si punta a un rinnovamento del parco auto che valorizzi la riduzione delle **emissioni** lungo l'intera filiera. Si tratta di un percorso che deve conciliare **innovazione**, sostenibilità e possibilità di scelta, senza vincoli rigidi.

L'auspicio resta che la Commissione Europea presenti la proposta di revisione entro fine anno. La pressione dei ministri e la condivisione crescente tra i Paesi membri indicano una direzione chiara. Federauto ha sottolineato anche la necessità di cancellare le multe alle case costruttrici, in linea con la nuova visione di mercato. Il tempo stringe e la concorrenza non attende. La [transizione verde deve essere](#) rapida, senza rallentamenti del settore. Ora è il momento di agire con decisione, ascoltando il mercato e valorizzando ogni tecnologia capace di ridurre le **emissioni**. La posta in gioco è alta e il futuro dell'automotive europeo si scrive oggi, tra scelte pragmatiche e una visione condivisa.

FEDERAUTO: “Positiva l’iniziativa di Italia e Germania sulla revisione del Regolamento CO₂”

La lettera inviata dai governi italiano e tedesco sulla revisione del Regolamento CO₂, ha ricevuto "grande apprezzamento e sostanziale condivisione" da parte di FEDERAUTO.

15 Ottobre 2025



La lettera inviata dai governi italiano e tedesco alla presidente della Commissione europea, **Ursula von der Leyen**, sulla **revisione del Regolamento CO₂** per autovetture e veicoli commerciali leggeri, riceve il

pieno **sostegno** di **FEDERAUTO**. Il presidente **Massimo Artusi** ha espresso *"grande apprezzamento e sostanziale condivisione"* per l'iniziativa dei ministri **Adolfo Urso** e **Katherina Reiche**, in vista delle scadenze di fine anno per il riesame del Regolamento.

FEDERAUTO sulla lettera inviata in tema di revisione Regolamento CO₂

Secondo Artusi, la richiesta di *"favorire l'apertura a tecnologie diverse, consentendo l'impiego di carburanti rinnovabili dopo il 2035, anche in motorizzazioni ibride"*, rappresenta una posizione *"ragionevole e pragmatica"*. A differenza della linea basata sulla soluzione unica del full electric, tale approccio ***"tiene conto dell'andamento reale del mercato e delle esigenze dei consumatori"***.

Il presidente di FEDERAUTO ha ricordato come le proposte italiane e tedesche siano *"analoghe a quelle contenute nel **Position Paper** inviato alla Commissione da FEDERAUTO e dall'organizzazione europea dei concessionari, **AECDR**"*.

Artusi ha sottolineato, inoltre, che lo stesso **Regolamento europeo** prevede agli articoli 14 e 15 la **possibilità** di una **revisione** *"in base alla risposta del mercato rispetto alla scelta mono-tecnologica iniziale della Commissione"*. Da qui l'auspicio che Bruxelles *"adempia pienamente al mandato ricevuto"*, rispettando la scadenza di fine anno e accogliendo le richieste condivise da un numero crescente di Paesi membri.

FEDERAUTO condivide anche la posizione contraria a misure penalizzanti per le flotte aziendali, invitando a **evitare** ***"acquisti forzosi e insostenibili circoscritti alle sole BEV"*** e a promuovere invece un **rinnovo del parco auto** che ***"valorizzi la riduzione delle emissioni lungo l'intera catena del valore"***.

In conclusione, Artusi ha ribadito la necessità di ***"cancellare le multe alle case costruttrici"***, considerandola *"una **conseguenza naturale** della revisione del Regolamento che FEDERAUTO invoca fin dall'inizio di questo dibattito"*.

Il noleggio è una sfida insormontabile per la rete del post vendita? Il confronto tra Viano e Artusi

17 Ottobre 2025

Un confronto, moderato dal CEO di Quintegia Tommaso Bortolomiol sul palco di Service Day 2025, tra il mondo delle flotte e delle società del noleggio e la rete service: ci sarà futuro collaborativo o questi due mondi continueranno a scontrarsi su prezzi e tempi di fermo? Ne parlano Alberto Viano (Aniasa) e Massimo Artusi (Federauto).

Durante **Service Day 2025**, l'evento organizzato da **Quintegia** e dedicato ai professionisti dell'assistenza post-vendita e della mobilità, si è tenuto un confronto di grande interesse sul ruolo crescente del **noleggio a lungo termine** nel mercato automobilistico italiano. A dialogare sul palco, **Tommaso Bortolomiol**, CEO di Quintegia, ha intervistato **Massimo Artusi**, presidente di **Federauto**, e **Alberto Viano**, presidente di **ANIASA**.

L'occasione ha offerto uno spaccato su un settore in piena trasformazione: oggi in Italia circolano circa **40 milioni di autovetture**, di cui **1,2 milioni** sono a noleggio, pari a circa il **3% del parco circolante**. Si tratta di auto mediamente giovani — fino a quattro anni di età — e, solo tra il 2023 e il 2024, il comparto ha registrato una crescita di oltre **70 mila veicoli**.

Le flotte, spiegano i relatori, rappresentano un pilastro della mobilità nazionale: il **78%** è destinato a clienti business, l'**8,7%** alle amministrazioni pubbliche e poco più del **7%** ai privati, che scelgono sempre più spesso "il servizio al prodotto".

Il mercato che cambia? Una fatica per il service

Aperto il confronto, Bortolomiol osserva che la fisionomia del **mercato sta cambiando rapidamente** e richiede un'**evoluzione da parte di tutti gli operatori**. "Ma quali sono le implicazioni concrete di business per chi lavora sul territorio, in concessionaria o nelle reti di assistenza?».

*"Se pensiamo ai 40 milioni di veicoli circolanti in Italia, la percentuale legata ai noleggiatori è ancora molto bassa. Questo significa che le reti autorizzate si trovano spesso a gestire un parco più datato – a rispondere è **Massimo Artusi**, che sottolinea la necessità di trovare nuovi equilibri – Tuttavia, il cliente del noleggio è un interlocutore strategico, con esigenze specifiche, a metà strada tra la fabbrica, le reti ufficiali e l'utilizzatore finale, che sia un privato o un'azienda".*

Artusi aggiunge che il rapporto con i noleggiatori non è privo di difficoltà: **"Il dialogo non è sempre semplice. Il noleggiatore, per sua natura, punta a massimizzare il profitto**, e questo può creare attriti. Ma la vera sfida è nella comunicazione: bisogna costruire una triangolazione efficace tra società di noleggio, utilizzatore e rete di service. Solo così possiamo garantire tempestività, **qualità del lavoro e consapevolezza reciproca**".

"IL NOLEGGIO HA RAGGIUNTO LA MATURITÀ"

Per **Alberto Viano**, il settore del noleggio ha ormai raggiunto una nuova fase di maturità. "Negli ultimi anni — spiega — il mercato ha continuato a crescere, anche se oggi assistiamo a un rallentamento nelle immatricolazioni. I noleggiatori tradizionali, non legati direttamente ai costruttori, hanno immatricolato meno. Tuttavia, i brand automotive hanno capito l'importanza di estendere la propria catena del valore e di intercettare questa domanda. È un segnale di maturità del mercato".

Oggi il noleggio serve circa **il 20% del mercato dei privati: non parliamo più solo di flotte aziendali**. Questo allargamento del target distribuisce il vantaggio competitivo del noleggio a una platea più ampia, anche tra i consumatori finali.

Il vantaggio, spiega, nasce da un'efficienza intrinseca del modello e dall'efficienza di negoziazione: "è un mercato competitivo, dove le tariffe subiscono una pressione costante. Noi ottimizziamo su tutto — dall'acquisto delle vetture ai costi dei servizi — e questo ci permette di contenere i canoni. Ma è fondamentale creare una dialettica costruttiva con le reti, perché **il cliente del noleggio è molto attento alla manutenzione, alle scadenze, alla qualità degli interventi**. Non è un cliente che trascura il service".

PREZZI, DIALOGO E NUOVE FORMULE

Bortolomiol tocca un tema cruciale: quello delle e negoziazioni, che rischiano di **comprimere troppo le tariffe di manodopera** (che sono già tra le più basse d'Europa) e di rendere eccessive le scontistiche sui ricambi.

Artusi risponde con pragmatismo: *“Non necessariamente. Se si riesce a instaurare un dialogo trasparente, si possono trovare formule nuove. **Il noleggio non è un nemico del concessionario, anzi.** Ha il grande merito di far girare le auto più velocemente di quanto farebbe il mercato da solo. È un segmento che va tutelato, ma anche governato. Le reti devono essere in grado di offrire servizi di qualità a un prezzo corretto, per un cliente che vuole guidare un'auto sempre allo stato dell'arte. Serve un tavolo di confronto stabile per costruire equilibrio”*

COMPETIZIONE E PROSPETTIVE FUTURE

Il dialogo si chiude con una riflessione di Viano sul futuro del comparto: *“Io rappresento un'associazione di aziende che competono fieramente tra loro. Questa competizione è sana, perché alimenta l'efficienza e la capacità di innovare. Oggi il noleggio contribuisce a oltre il 30% delle immatricolazioni: è una forza che non si può ignorare”.*

“Chi confronta i canoni di oggi con quelli di vent'anni fa scopre che, a parità di cifra, le auto costano il doppio. Quella differenza si chiama competitività. Capisco chi nel service teme l'impatto di questa pressione, ma è altrettanto vero che i costruttori stanno recuperando un rapporto diretto con il cliente, anche grazie alle app e agli strumenti digitali che mettono in contatto immediato utilizzatore e rete di assistenza”.

Il puzzle delle flotte: ruoli, tensioni e strategie condivise

- Elena Pavin
- Ottobre 23, 2025
- Post-vendita



Durante [Service Day 2025](#), l'evento organizzato da Quintegia e dedicato ai professionisti dell'assistenza post-vendita e della mobilità, si è tenuto un confronto di grande interesse sul ruolo crescente del noleggio a lungo termine nel mercato automobilistico italiano. A dialogare sul palco, **Tommaso Bortolomiol**, CEO di Quintegia, ha intervistato **Massimo Artusi**, presidente di Federauto, e **Alberto Viano**, presidente di ANIASA.

L'occasione ha offerto uno spaccato su un **settore in piena trasformazione**: oggi in Italia circolano circa 40 milioni di autovetture, di cui 1,2 milioni sono a **noleggio**, pari a **circa il 3% del parco circolante**. Si tratta di auto mediamente giovani — fino a quattro anni di età — e, solo tra il 2023 e il 2024, il comparto ha registrato una **crescita di oltre 70 mila veicoli**.

Le flotte, spiegano i relatori, rappresentano un pilastro della mobilità nazionale: il 78% è destinato a clienti business, l'8,7% alle amministrazioni pubbliche e poco più del 7% ai privati, che scelgono sempre più spesso "il servizio al prodotto".

Il mercato che cambia? Una fatica per il service, ma anche una opportunità

Tommaso Bortolomiol, CEO di Quintegia: *La fisionomia del mercato sta cambiando e richiede un'evoluzione da parte degli operatori. Ma quali sono le implicazioni concrete di business di questo cambiamento?*

Massimo Artusi, presidente di Federauto: Citiamo un dato: sui circa 40 milioni di veicoli circolanti in Italia, la percentuale legata ai noleggiatori è ancora relativamente bassa. Le **reti autorizzate, quindi, concentrano la loro attività soprattutto sui veicoli più obsoleti**. Tuttavia, esiste un cliente sempre più rilevante – quello del noleggio – con esigenze e peculiarità specifiche, a metà strada tra la fabbrica, le reti ufficiali e il consumatore finale, che sia privato o azienda.

È chiaro che, come reti ufficiali, **abbiamo tutto l'interesse e la responsabilità di seguire il cliente-noleggiatore**. Tuttavia, emergono alcune difficoltà: nel dialogo con i noleggiatori, perché il loro obiettivo primario è massimizzare il profitto, e nella gestione della relazione stessa, che coinvolge tre soggetti – società di noleggio, utilizzatore e rete di assistenza. È fondamentale costruire una triangolazione efficace per garantire tempestività, qualità del lavoro e consapevolezza reciproca.

Alberto Viano, presidente Aniasa: **Oggi serviamo circa il 20% del mercato dei privati, quindi non si parla più solo di flotte aziendali**. Questo rappresenta la diffusione di un **vantaggio competitivo**: il noleggio a lungo termine esiste perché, facendo leva su efficienza e ottimizzazione, riesce a creare valore – vantaggio che finalmente si estende anche ai privati.

Il noleggio porta con sé efficienza nelle negoziazioni: operiamo in un mercato competitivo, con tariffe sotto pressione, e questa spinta ci costringe a ottimizzare costi e processi – sia sull'acquisto dei veicoli sia sui servizi. Più riusciamo a ottimizzare, più possiamo mantenere bassi i canoni per i clienti. Quando un noleggiatore si siede a negoziare con una rete ufficiale, è importante ricordare che non punta solo a contenere i costi: i clienti del noleggio sono anche molto attenti alla manutenzione, al rispetto delle scadenze e alla qualità degli interventi. Non trascurano questi aspetti, anzi.

Oggi, con una crescente attenzione generale al contenimento della spesa, **molti privati guardano al noleggio come strumento per risparmiare**, e ciò renderà questo canale sempre più rilevante anche per le nuove immatricolazioni.

*Tommaso Bortolomiol: **Ma la negoziazione non rischia di comprimere eccessivamente le tariffe di manodopera o gli sconti sui ricambi?***

Massimo Artusi: Non necessariamente, se si riesce ad aprire un **dialogo trasparente e costruttivo**. Bisogna trovare formule nuove: il noleggio non è un nemico del concessionario. Anzi, ha un grande merito — quello di far girare più velocemente le auto rispetto a quanto farebbe da solo il mercato. È quindi un settore da tutelare, ma anche da gestire con equilibrio.

Le reti dei concessionari devono poter offrire servizi adeguati a tariffe sostenibili, per un cliente che ha un obiettivo preciso: guidare un'auto sempre efficiente e aggiornata. Per questo è indispensabile aprire tavoli di confronto e **individuare nuovi punti di equilibrio tra le parti**.

*Tommaso Bortolomiol: **Cosa si può fare, concretamente, per trovare questo punto d'incontro?***

Alberto Viano: È un tema delicato. Io rappresento un'associazione di operatori che si rispettano, ma che operano in un settore fortemente competitivo. Questa competizione si traduce in una crescita costante: il noleggio oggi è un formidabile motore di immatricolazioni, e nel 2025 arriverà a rappresentare oltre il 30% del totale.

La competizione è fondamentale. Quando esco dal mio ruolo istituzionale e torno a fare il manager, devo impegnarmi a fondo per raggiungere il canone ottimale. E questa sfida è sana, perché al centro di tutto c'è l'utilizzatore finale.

È chiaro che questo scenario pesa sui centri di assistenza: capisco gli imprenditori che dicono "se cresce il noleggio e aumenta il suo potere negoziale, rischio di non farcela". Ma oggi i costruttori stanno rafforzando il proprio rapporto diretto con il cliente finale, anche attraverso le app, che permettono un contatto diretto con la rete di assistenza, bypassando in parte il noleggiatore. È un'evoluzione che ridefinisce il modo in cui costruttori, reti e clienti interagiscono.

«Al Sud solo un terzo delle concessionarie Ma più punti vendita»

L'analisi di Massimo Artusi, presidente di Federauto

Bene di consumo · Impresa

24 ott 2025 Christiano Spagnoletti

Massimo Artusi, presidente di Federauto, traccia la rotta del futuro delle concessionarie nel Mezzogiorno. Anche a margine del recente documento, sottoscritto dai principali attori dell'automotive italiano, indirizzato al Governo.

I miglioramenti infrastrutturali in che modo potrebbero incidere sulla rete di dealers nel Mezzogiorno?

«Abbiamo verificato più volte che la rete di dealers del Mezzogiorno non è molto differente da quella del Centro Nord e, dunque, le loro esigenze sono

quelle comuni a qualunque altro dealer. Il Piano infrastrutturale richiesto nella lettera al governo non riguarda solo le ricariche dei veicoli elettrici, ma anche la diffusione di altre alimentazioni - naturalmente carbon neutral - come i biocarburanti, proprio per offrire al cliente la massima libertà di scelta. Il problema, insomma, non è privilegiare questo o quel marchio oppure questa o quella alimentazione, ma il cliente, mettendolo in condizione di scegliere il prodotto più adatto alle sue esigenze».

La Cina ha un centinaio di marchi di auto e molte con-

cessionarie si stanno aprendo a queste new entry. Quale sarà il trend nel Centro Sud?

«Se mi chiede se in Italia e in particolare nel Centro Sud i marchi cinesi troveranno spazio, grazie anche ai loro prezzi contenuti, le rispondo che molto dipende dalle politiche del Governo, ma soprattutto dalle scelte dell'Unione europea in materia di automotive e di green deal, politiche che al momento sono oggetto di ridichieste di cambiamento se non proprio di critiche esplicite. Uno degli argomenti principali - ma non il solo - di tali critiche è proprio quello di



Il trend AI Sud, comprese le isole, è presente un terzo del totale delle imprese nazionali. Si tende alla concentrazione per aumentare le dimensioni imprenditoriali, ma lasciando invariato i punti vendita

aver adottato una scelta ideologica a favore della trazione elettrica che privilegia le auto di grossa cilindrata e comunque ne fa lievitare il prezzo. Come concessionari noi non abbiamo preferenze né di nazionalità né di alimentazione, ci basta avere veicoli che soddisfano i clienti, ma non è solo una questione prezzo: sul breve periodo, non crediamo che il mercato italiano ed europeo siano disponibili

all'auto elettrica di qualunque provenienza, soprattutto nel nostro Mezzogiorno dove la rete di ricarica è ancora largamente insufficiente. Sul medio lungo periodo, il rischio è un altro: la progressiva desertificazione dell'industria automobilistica europea».

E la diffusione delle concessionarie nel Mezzogiorno?

«Come ho già detto non ci sono grandi differenze tra i concessionari del Mezzogiorno e quelli del resto del paese. Al Sud, comprese le isole, è presente un terzo del totale delle imprese nazionali. E l'evoluzione che constatiamo è la stessa ovunque: si tende alla concentrazione per aumentare le dimensioni imprenditoriali, ma lasciando invariato – e magari incrementando – il numero dei punti vendita che, mantenendoci in costante contatto con il cliente, costituiscono la vera forza del nostro mondo. È normale, a questo punto, che l'aumento di dimensioni sia ricercato proprio per mettere sul mercato una maggiore e migliore offerta di servizi, a partire dalla tradizionale assistenza pre e post-vendita in tutte le sue declinazioni».