FEDERAUTO
Federazione Italiana Concessionari Auto

RASSEGNA STAMPA

Marzo 2026

FEDERAUTO
Federazione Italiana Concessionari Auto

Sommario Rassegna Stampa

Cartaceo 2
Web 31

FEDERAUTO
Federazione Italiana Concessionari Auto

AUTO
Cartaceo

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

www.ecostampa.it

pugno d'artusi

La lingua del camion

di Massimo Artusi
Presidente di FEDERAUTO

Quello appena cominciato è un anno decisivo per l'autotrasporto, ma pochi sembrano accorgersene. La battaglia senza esclusione di colpi in corso all'interno delle istituzioni europee sul futuro della trazione dei veicoli leggeri, tra i fautori della batteria obbligatoria - Commissione europea in testa - e i sostenitori della libertà di scelta, con l'apertura ai carburanti rinnovabili - che raccoglie tra i suoi adepti un numero costantemente crescente di governi di paesi membri - è tutta concentrata, infatti, sulle autovetture.

In fondo, è uno scenario comprensibile, a causa della quantità di interessi che smuove un mercato di 13 milioni di pezzi l'anno, anche se in esso le vetture a batteria non riescono a rispettare delle previsioni di vendita francamente ottimistiche, perché dettate dall'ideologia anziché dalla realtà. Molto meno comprensibile, tuttavia, se si considera che quella visione ideologica cozza assai più concretamente proprio con il mondo del trasporto merci che, anzi, più pesante è, meno è in grado di impiegare in modo utile e funzionale la trazione elettrica: costi elevatissimi, autonomia ridotta rispetto ai carburanti biologici, mancanza di un numero sufficiente di stazioni di ricarica, tempi di rifornimento lunghissimi che riducono, se non azzerano di fatto quella flessibilità che è l'autentica prerogativa del camion. Risultato, una quota di mercato dei camion BEV sopra le 16 ton pari ad appena lo 0,3%.

L'ultima proposta di revisione avanzata dalla Commissione, peraltro, sembra riconoscere implicitamente questa impossibilità, rinunciando alla missione impossibile di obbligare le flotte dell'autotrasporto a dotarsi di una quota predeterminata di veicoli elettrici. Ma è l'unico punto in cui l'*Automotive Package*, presentato lo scorso dicembre dalla Commissione Von Der Leyden si occupa, anzi si preoccupa dei mezzi pesanti, quasi per sgombrare il campo da un elemento talmente impraticabile da poter costituire un appiglio per chi raccoglie prove documentali dell'impraticabilità della trazione elettrica nei trasporti su strada.

Ma chi predica il realismo deve essere realista lui per primo. E allora dobbiamo renderci conto che le decisioni sul futuro del camion saranno inevitabile conseguenza dello scontro in atto sulle automobili. Che comincerà a consumarsi proprio in questi giorni nella commissione Ambiente del Parlamento europeo, significativamente affiancata questa volta dalla commissione Trasporti. Il calendario prevede che si cominci con la presentazione degli emendamenti, da presentare entro il mese di maggio. Ed è già in quella sede che si potrà capire quale strada le forze politiche intenderanno percorrere. E sarà anche un'anticipazione di quelle che saranno gli orientamenti per i veicoli pesanti.

Per questo FEDERAUTO, che terrà il suo convegno annuale il prossimo 13 aprile a Milano, presso la sede dell'Automobile Club, in corso Venezia 43, ha deciso di dedicarlo quest'anno, nell'ambito del tema «L'Automotive tra sfide nazionali e condizionamenti europei – La parola al mercato», a entrambi i segmenti – l'automobile e il camion – per fare il punto della situazione, mettere a confronto i protagonisti di entrambi i settori, coinvolgere nella discussione i decisori nazionali ed europei, ma ricordando costantemente quanto, in questa difficile contingenza, i due mondi non possano essere separati. Anzi, sia pure con le inevitabili differenze, debbano essere considerati come le parti di un insieme che si misura su un mercato razionale, concreto, pragmatico e che si aspetta dalle istituzioni sovranazionali e nazionali una risposta che parli la stessa lingua. Che è la lingua dell'automobile, ma anche la lingua del camion.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

www.ecostampa.it

GUIDA AL **TRANSPOTEC LOGITEC 2026**

IL FUTURO IN MOVIMENTO

Il Salone segna un punto di svolta per il settore, con un **forte focus sulla logistica** come leva strategica per l'economia. Tra area Logitec, networking, innovazione tecnologica e sostenibilità, la fiera si afferma come hub di riferimento per comprendere e guidare il futuro della **supply chain**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

www.ecostampa.it

A cura Di Simonetta Chiariello

La nuova identità della logistica riparte da Fiera Milano. Transpotec Logitec torna **dal 13 al 16 maggio** 2026 con **quattro padiglioni (14, 18, 22, 24)** confermandosi come il principale hub italiano dedicato a innovazione, logistica e autotrasporto.

Cresce l'attesa per una manifestazione che, dopo il successo dell'edizione 2024, con oltre 33mila visitatori provenienti da 62 Paesi, si prepara a rafforzare il proprio ruolo di riferimento per l'intero comparto. Un risultato che testimonia la capacità della fiera di rappresentare le trasformazioni del settore, offrendo uno spazio concreto di aggiornamento, confronto e condivisione tra imprese, associazioni e istituzioni.

L'edizione 2026 si muove nel segno della continuità, senza rinunciare a uno sguardo proiettato al futuro. Accanto alla proposta consolidata dedicata al mondo dell'autotrasporto, da sempre cuore della manifestazione, si rafforza infatti il focus sulla logistica, oggi protagonista di un'evoluzione profonda che richiede nuovi spazi, visibilità e occasioni di dialogo. La fiera, dunque, si propone come piattaforma capace di mettere in relazione tutti gli attori della filiera, favorendo l'incontro tra chi sviluppa soluzioni e chi le utilizza: committenza, grandi player industriali e aziende che vedono nella logistica una leva strategica di competitività. Il peso del comparto è del resto sempre più rilevante, così come confermano i dati dell'Osservatorio Contract Logistics "Gino Marchet", secondo cui la logistica conto terzi in Italia raggiunge un valore di circa 118 miliardi di euro e coinvolge 1,4 milioni di lavoratori. Numeri che evidenziano non solo la dimensione economica del settore, ma anche il suo impatto sistemico sull'intero tessuto produttivo del Paese. Ed è in quest'ottica che il Transpotec Logitec 2026 punta a rafforzare partnership e collaborazioni strategiche, con l'obiettivo di stimolare un confronto sempre più strutturato tra offerta e domanda, promuovendo modelli logistici innovativi, efficienti e sostenibili.

A rendere ancora più significativa l'edizione 2026 sarà la contemporaneità con **NME - Next Mobility Exhibition**, evento dedicato alle tecnologie e soluzioni per una mobilità delle persone integrata e sostenibile. La sinergia tra le due manifestazioni renderà Fiera Milano un vero e proprio polo della mobilità, creando un ecosistema in cui merci e persone diventano parte di un unico sistema interconnesso. Transizione energetica, digitalizzazione, sviluppo delle infrastrutture e intermodalità saranno i temi chiave di questo dialogo trasversale.

Pur mantenendo identità e target distinti, le due fiere condivideranno spazi e contenuti, offrendo ai visitatori un'esperienza integrata e accessibile con un unico titolo d'ingresso. Una scelta che riflette la crescente convergenza tra i diversi ambiti della mobilità e la necessità di affrontarne le sfide in modo sistemico.

INFORMAZIONI UTILI

ORARI VISITATORI
Da mercoledì 13 a sabato 16 maggio 2026
Apertura al pubblico: 09:30
Chiusura: 18:00
Gli orari sono validi per tutte le giornate della manifestazione.

ACCESSI
Porta Est, Porta Sud TIM e Porta Ovest

PERSONE CON DISABILITÀ
Servizi e percorsi attrezzati per persone con disabilità

WI-FI
Wi-Fi gratuito in tutti i padiglioni

MINORI
I ragazzi fino ai 10 anni non possono accedere alla manifestazione, se non accompagnati da un maggiorenne

ANIMALI
Non è consentito l'ingresso agli animali di piccola, media o grande taglia

BIGLIETTERIA
Il costo del biglietto acquistato online è di **12 euro** per un giorno, per studenti e ragazzi fino a 13 anni è omaggio e da 14 a 17 anni è ridotto a 5 euro. Il biglietto si può anche acquistare direttamente in manifestazione al prezzo di 20 euro. Se prevedi di visitare la manifestazione per due giorni, il costo sarà di 20 euro con acquisto online oppure di 30 euro acquistando il biglietto in reception. Per acquistare il biglietto d'ingresso o registrarti con un codice invito, è necessario creare il Fiera ID, l'utenza unica di Fiera Milano che ti permette di accedere in modo semplice, veloce e sicuro a tutti i servizi digitali collegati alla manifestazione.

IL PROGRAMMA COMPLETO

MAGGIO 13 MERCOLEDÌ

La giornata inaugurale di Transpotec Logitec e NME – Next Mobility Exhibition si apre alle **ore 11.00** con una sessione congiunta curata da Fiera Milano, che pone al centro un confronto strategico tra trasporto passeggeri e trasporto merci. Questi due mondi, pur distinti, sono considerati componenti di un unico ecosistema industriale che deve affrontare insieme le sfide della transizione energetica, il rinnovo del parco mezzi e lo sviluppo dell'intermodalità. Durante il dibattito verranno approfonditi temi cruciali come le politiche pubbliche, gli investimenti e gli strumenti di regolazione necessari a sostenere questo percorso. Al contempo, emergono sfide comuni quali la formazione, la carenza di autisti e la regolarità delle imprese, aspetti che

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

www.ecostampa.it

GUIDA AL **TRANSPOTEC LOGITEC 2026**

richiedono una visione condivisa e un coordinamento efficace tra istituzioni e operatori, con un'attenzione particolare alla sostenibilità economica e alla resilienza del settore, in un contesto globale segnato da rapidi cambiamenti geopolitici.

Nel pomeriggio, **dalle 14.30 alle 15.30**, nella Transpotec Arena si terrà l'incontro "Nextgen, ultimo miglio smart. Dati, energia e sostenibilità: la nuova era della logistica", organizzato da eventT. Qui si parlerà dell'ultimo miglio come fulcro della logistica urbana contemporanea, in un momento in cui la domanda di consegne cresce rapidamente mentre gli spazi si riducono e le normative diventano più restrittive. Si analizzeranno soluzioni tecnologiche, veicoli elettrici e sistemi intelligenti di gestione capaci di ridurre emissioni, ottimizzare costi e migliorare l'efficienza, dando vita a un modello di business sostenibile e innovativo. Contemporaneamente, nella Logitec Arena, **dalle 14.00 alle 15.45**, Fiera Milano in collaborazione con TuttoFood propone un momento di approfondimento dedicato alla logistica strategica della filiera agroalimentare, con particolare attenzione al trasporto refrigerato e a temperatura controllata. Interverranno rappresentanti istituzionali del Ministero delle Infrastrutture e Trasporti, del Ministero dell'Agricoltura, della Sovranità Alimentare e delle Foreste, insieme a imprese leader del settore come Barilla e Granterre, distributori come Conad, operatori logistici e allestitori di veicoli specializzati. Questa collaborazione tra eventi crea un'importante sinergia tra il mondo della logistica e quello agroalimentare, fondamentale per il Made in Italy.

Dalle 16.00 alle 17.30, sempre nella Logitec Arena, si discuterà di "Come cambia la logistica nel mondo sottosopra, le nuove sfide. Dove va il cargo aereo".

MAGGIO 14 GIOVEDÌ

Nella Transpotec Arena, **dalle 10.00 alle 12.00**, la Casa Editrice La Fiaccola e OITAF presenteranno ufficialmente il "Libro Bianco ATP - edizione 2026", un volume aggiornato che rappresenta un riferimento essenziale per gli operatori del trasporto refrigerato. Il documento offre dati completi e inediti sulla flotta circolante, includendo età, localizzazione, tipologie e marchi dei veicoli e trainati, fondamentali per comprendere la struttura e l'evoluzione del settore. Contemporaneamente, nella Logitec Arena, **dalle 10 alle 12**, si terrà il convegno sulla "Multimodalità lungo la supply chain: dal produttore al consumatore". L'evento, aperto dall'Assessore alle Infrastrutture della Regione Lombardia Claudia Maria Terzi, coinvolgerà rappresentanti del Ministero delle Infrastrutture e Trasporti e del Centro Studi SRM, insieme a operatori di porti, terminal, interporti, cargo ferroviario e autotrasporto. Verranno analizzate criticità e opportunità legate a infrastrutture, PNRR, transizione energetica e innovazione tecnologica, con l'obiettivo di migliorare efficienza e servizio all'industria e al Made in Italy.

All'interno del padiglione 24, **dalle 14.00 alle 15.30**, si terrà il convegno "La logistica alla prova della rivoluzione digitale tra intelligenza artificiale e cybersecurity", organizzato da Fiera Milano in collaborazione con gli Osservatori Contract Logistics e Digital and Smart Infrastructures del Politecnico di Milano. Il programma si concentra sui trend tecnologici che stanno trasformando la logistica, con particolare riguardo a digitalizzazione, sicurezza informatica e intelligenza artificiale, e sul loro impatto sulle imprese e sulle risorse umane del settore. L'intervento introduttivo sarà affidato a Mario Nobile, Direttore Generale dell'Agenzia per l'Italia Digitale, seguito da Damiano Frosi, direttore degli Osservatori. Seguirà una tavola rotonda con testimonianze di operatori e fornitori di soluzioni digitali.

Nello stesso spazio, **dalle 15.30 alle 17.00**, si discuterà della "Pianificazione degli insediamenti logistici" con la partecipazione di assessori alle Infrastrutture e Trasporti di Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna. Il focus sarà sulla crescente domanda di magazzini e hub di consolidamento, con

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

www.ecostampa.it

particolare attenzione alla sostenibilità ambientale e all'automazione.
Sempre nel pomeriggio – nella Transpotec Arena - **dalle 14.30 alle 16.00**, l'evento "ON ROAD Talks Live!", promosso da On Road Mag, offrirà una serie di interventi da parte di manager e rappresentanti del comparto trasporti e logistica.

MAGGIO 15 VENERDÌ

Nella Logitec Arena (padiglione 24), **dalle 10.00 alle 11.30**, si affronterà il tema "Valichi, se l'Italia diventa un'isola". L'incontro farà luce sulle criticità legate ai valichi alpini, con infrastrutture spesso obsolete e problemi di dissesto idrogeologico che causano limitazioni al transito e rallentamenti. Si discuterà dell'impatto sulle esportazioni e importazioni, e quindi sull'intera economia europea, in particolare alla luce delle restrizioni dovute a normative e fenomeni naturali.

COME ARRIVARE A FIERA MILANO

Transpotec Logitec è facilmente raggiungibile dalla città e da qualsiasi località italiana e internazionale grazie all'ottima rete di collegamenti terrestri ed aerei di cui gode Milano.

Ingresso operatori: Porta Est - Porta Sud Tim - Porta Ovest

COME ARRIVARE IN METROPOLITANA
Transpotec Logitec è raggiungibile direttamente con la linea rossa M1 – fermata Rho-Fieramilano. Per ulteriori informazioni e percorsi vai sul sito www.atm.it

COME ARRIVARE IN AUTO
Arrivi in auto? Ecco le strade ed autostrade che collegano direttamente TRANSPOTEC LOGITEC: A50 Tangenziale Ovest/A4 Venezia, A8 Varese, A9 Como (uscite fieramilano, Pero-fieramilano). Oltre 10mila posti auto a disposizione dei visitatori

Come arrivare in taxi
Prenota il servizio chiamando uno dei seguenti numeri telefonici:
- 02.8585 Taxi Milano
- 02.6969 Radio Taxi
- 02.4040 Taxi Blu
- 02.5353 ETAXI – Radio Taxi Milano

COME ARRIVARE IN TRENO
È possibile raggiungere TRANSPOTEC LOGITEC con treni alta velocità, treni regionali e con le linee S5/S6/S11 del passante ferroviaria e scendere alla fermata Rho Fiera.

COME ARRIVARE IN AEREO
È possibile raggiungere TRANSPOTEC LOGITEC grazie ai collegamenti ferroviari che collegano gli aeroporti di Milano Malpensa e Milano Bergamo alle principali stazioni ferroviarie di Milano.
Per avere più dettagli consulta direttamente il sito Malpensa Express per i collegamenti dall'aeroporto di Malpensa oppure il sito dell'aeroporto di Milano Bergamo per i collegamenti dall'aeroporto di Bergamo. Dall'aeroporto di Milano Linate si può raggiungere il centro di Milano utilizzando direttamente la linea metropolitana M4. Una volta raggiunto il centro, la fiera è facilmente raggiungile utilizzando tutte linee della metropolitana oppure il treno cittadino. La fermata della metro per raggiungere Transpotec Logitec è Rho-Fieramilano della linea rossa M1, prendi la linea rossa M1 se arrivi in Stazione Cadorna, la linea verde M2 o la linea gialla M3 se arrivi alla Stazione Centrale, la linea lilla M5 o la linea verde M2 se arrivi alla Stazione Porta Garibaldi.

Parteciperanno esperti e rappresentanti di gestori infrastrutturali, Confindustria e Amazon. Le conclusioni saranno affidate al Vice Ministro delle Infrastrutture e Trasporti, Edoardo Rixi. Il pomeriggio si apre **alle 14.00** alla Logitec Arena (Padiglione 24) con un incontro dedicato alle filiere del pharma, in cui si approfondisce il ruolo della logistica strategica nella tutela della salute dei pazienti, tema sempre più centrale in un contesto sanitario complesso e in evoluzione. Sempre **alle 14.00**, ma alla Transpotec Arena (Padiglione 14), prende il via la presentazione del volume "Cento numeri per capire l'autotrasporto: Tutti sotto pressione davanti ai cambiamenti", a cura di Uomini e Trasporti. L'appuntamento, che si protrae fino **alle 16.00**, offre una lettura approfondita delle dinamiche e delle trasformazioni che stanno interessando il settore. **Alle 14.30** ci si sposta nuovamente al Padiglione 24, nella Future Hall, per un confronto sulle sfide dell'autotrasporto tra contesto nazionale e influenze europee. L'incontro, intitolato "L'Autotrasporto tra sfide nazionali e condizionamenti europei. La parola al mercato", è organizzato da Federauto e Next to the Truckers e dà voce direttamente agli operatori del settore. Il pomeriggio si conclude **alle 16.30**, tornando alla Transpotec Arena (Padiglione 14), con un focus sulla formazione nel mondo dell'autotrasporto. L'incontro, curato da Next to the Truckers, mette in evidenza quanto sia fondamentale investire sui giovani e sulle competenze per garantire la crescita e il futuro dell'intero comparto.

MAGGIO 16 SABATO

La manifestazione si chiude nella Logitec Arena con "La logistica è un mestiere per donne", in programma **dalle 10.00 alle 12.00**. Questo incontro vuole sfidare il tradizionale stereotipo del settore come "mestiere per uomini", sottolineando il ruolo crescente e determinante delle donne nella logistica e nei trasporti. Si parlerà di come multitasking, capacità organizzative e l'innovazione tecnologica stiano facilitando la partecipazione femminile in tutte le aree, dai conducenti di mezzi fino ai vertici aziendali. La discussione sarà introdotta da Roberta Angelilli, vice presidente della Regione Lazio e Assessore alle Attività Produttive, e vedrà protagoniste donne che rappresentano la nuova frontiera di un settore in trasformazione.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

www.ecostampa.it

GUIDA AL TRANSPOTEC LOGITEC 2026

LA LOGISTICA COME SISTEMA STRATEGICO

Per anni la logistica è stata percepita come una funzione operativa, un ingranaggio necessario ma secondario. Oggi, invece, è diventata una leva strategica. La gestione dei flussi di merci non riguarda più soltanto l'efficienza, ma impatta direttamente su sostenibilità, competitività e qualità della vita urbana. Questa trasformazione è guidata da alcune grandi direttrici come l'innovazione tecnologica, con l'ingresso sempre più massiccio di intelligenza artificiale e automazione; la transizione ecologica, che impone nuovi modelli a basse emissioni; e la crescente complessità della supply chain globale, sempre più interconnessa e vulnerabile. Transpotec Logitec 2026 offrirà un luogo in cui tutta la filiera può incontrarsi, confrontarsi e costruire nuove traiettorie. La novità più significativa della nuova edizione è rappresentata infatti dall'Area Logitec, uno spazio espositivo e culturale pensato per valorizzare il comparto logistico in tutte le sue declinazioni. Situata in posizione strategica all'ingresso dei padiglioni 22 e 24, l'area accoglierà oltre 80 aziende, con una presenza significativa di nuovi espositori. Qui si potranno esplorare soluzioni avanzate per la supply chain, sistemi per la distribuzione organizzata, tecnologie per la logistica urbana e modelli di intermodalità che integrano trasporto ferroviario, marittimo e aereo.

IL LOGISTIC VILLAGE

Realizzato da FIAP - Federazione Italiana Autotrasportatori Professionali -, il Logistic Village si configura come un ecosistema relazionale dove la logistica prende vita attraverso le persone.

Qui si incontrano aziende di trasporto, operatori logistici, committenza industriale, istituzioni e mondo accademico. Il dialogo diventa il vero motore dell'innovazione, attraverso workshop, momenti formativi e occasioni di confronto diretto. Particolarmente rilevante è l'attenzione alle imprese che acquistano servizi logistici. Il nuovo spazio dedicato alla logistica si conferma così un laboratorio di idee, dove si analizzano le variabili politiche, economiche e normative che influenzeranno il settore nei prossimi anni.

LO SPAZIO F.A.I.

Accanto alla dimensione innovativa, la fiera mantiene un forte legame con le radici del trasporto italiano. Lo dimostra la presenza di F.A.I., Federazione Autotrasportatori Italiani, che porterà in scena uno spazio multifunzionale dedicato alla rappresentanza e alla valorizzazione delle competenze. All'interno dell'area sarà possibile incontrare tutte le componenti della federazione, dalle sezioni specialistiche alle realtà territoriali, fino all'Istituto Mario Remondini, punto di riferimento per la formazione professionale nel settore. L'arena ospiterà un ricco programma di incontri e tavole rotonde, offrendo uno sguardo concreto sulle sfide quotidiane dell'autotrasporto e sulle prospettive future della professione.

ULTIMO MIGLIO, LA SFIDA DELLE CITTÀ

Tra i temi più urgenti e complessi c'è senza dubbio quello dell'ultimo miglio. La crescita dell'e-commerce e la trasformazione dei modelli di consumo hanno reso la logistica urbana uno dei nodi cruciali per lo sviluppo sostenibile delle città. La Last Mile - Microvan & cargo bike area affronta questa sfida con un approccio pratico e orientato all'innovazione. Qui sarà possibile vedere da vicino soluzioni per la distribuzione urbana a basso impatto, dai veicoli leggeri alle cargo bike, fino alle tecnologie digitali per l'ottimizzazione dei percorsi. Un'opportunità per ripensare il rapporto tra logistica e spazio urbano, riducendo emissioni, congestione e impatto ambientale.

INIZIATIVE SPECIALI: LE 4 AREE DA NON PERDERE

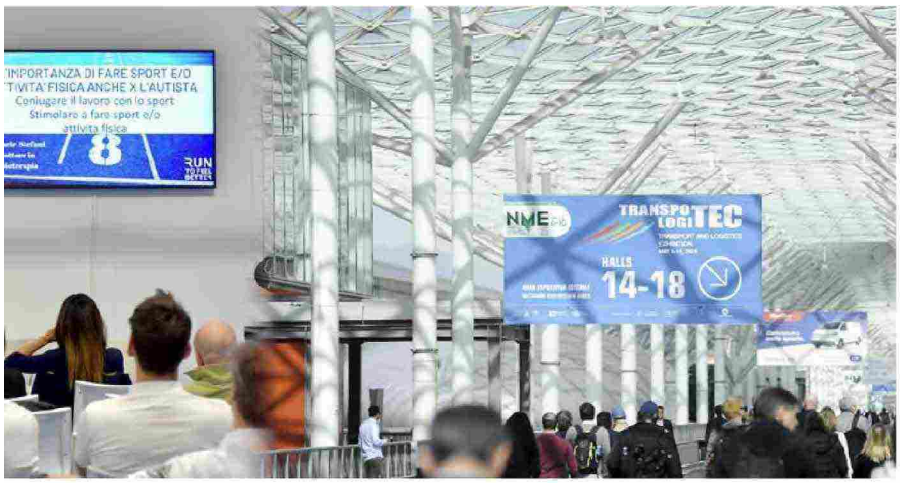
Transpotec Logitec 2026 costruisce la propria proposta non solo attraverso l'esposizione, ma anche grazie a un articolato percorso di iniziative. Si parte dall'esperienza diretta con l'area Test Drive, realizzata a cura di Next To The Truckers, che trasforma gli spazi esterni di Fiera Milano in un vero banco di prova per il futuro del settore. Qui i professionisti possono mettersi al volante e testare veicoli industriali e commerciali, insieme alle soluzioni dedicate all'ultimo miglio, valutando in prima persona aspetti cruciali come la sicurezza di guida, l'efficienza nei consumi, le nuove motorizzazioni sostenibili e il comfort per gli autisti. Un'occasione preziosa per confrontare le performance reali dei mezzi e orientare in modo più consapevole le decisioni di acquisto. Accanto alla sperimentazione, trova spazio anche il mercato, con un'area interamente dedicata all'usato, sempre a cura di Next To The Truckers. Questo spazio si configura come un vero marketplace fisico, in cui i professionisti possono esplorare un'ampia selezione di veicoli certificati, incontrare operatori qualificati e valutare direttamente le opportunità disponibili. Un punto di incontro concreto tra domanda e offerta, pensato per rispondere alle esigenze di chi cerca soluzioni affidabili e immediate.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

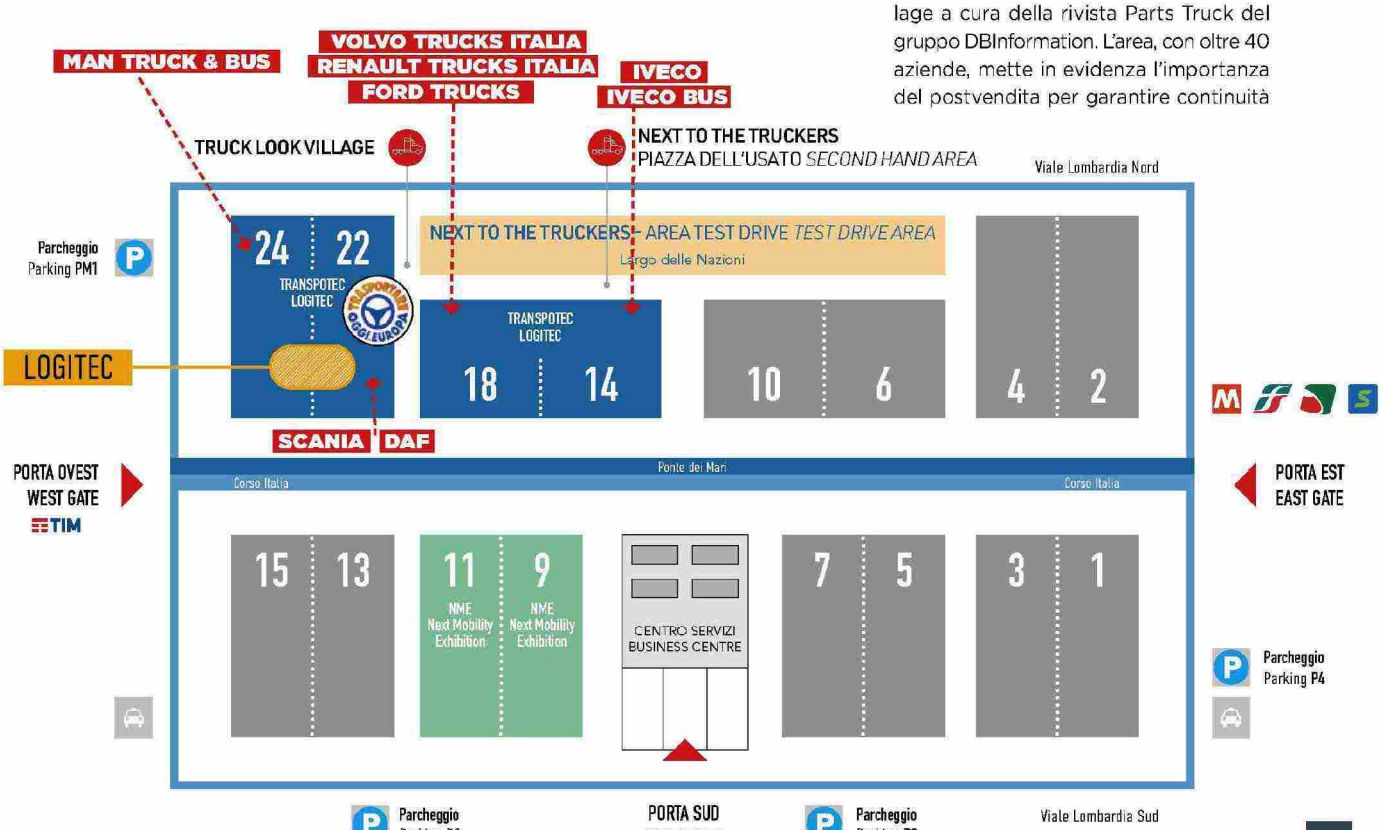
www.ecostampa.it



Non manca poi una dimensione più identitaria e culturale, rappresentata dall'area dedicata ai mezzi decorati. Da sempre tra le più apprezzate dal pubblico, questa sezione celebra l'estetica e la personalizzazione dei camion, trasformandoli in veri e propri oggetti di espressione.
Colori, aerografie e dettagli raccontano la passione degli autotrasportatori e restituiscono il lato umano di una professione fatta di strada, esperienza e orgoglio. A completare il percorso, lo sguardo si proietta verso il futuro con l'Area Start Up, uno spazio dedicato alle realtà emergenti che stanno introducendo nel settore approcci innovativi e tecnologie non convenzionali. Qui trovano posto soluzioni digitali, servizi intelligenti e strumenti pensati per migliorare efficienza, sicurezza e sostenibilità lungo tutta la filiera logistica.

IL MONDO DELL'AUTOTRASPORTO

Il trasporto su gomma rappresenta l'anima storica della manifestazione e anche nel 2026 mantiene un ruolo centrale. La presenza già confermata delle otto principali case costruttrici di veicoli pesanti quali **DAF, Daimler Truck, Ford Trucks, IVECO, MAN Truck & Bus, Renault Trucks, Scania** e **Volvo Trucks**, testimonia il valore strategico dell'appuntamento. Ma anche il ritorno in forza dei veicoli commerciali con **Kia** e **Stellantis** con i brand **Fiat Professional, Citroën, Peugeot e Opel**, affiancati da nuovi ingressi come **Dongfeng**, rappresenta un segnale importante per il settore e per la manifestazione. Il veicolo emerge come piattaforma tecnologica in cui convergono innovazione digitale, nuove motorizzazioni, efficienza energetica, sicurezza e connettività.
La proposta espositiva riflette una logica di neutralità tecnologica, in cui diverse soluzioni convivono per rispondere a esigenze operative differenti, contribuendo al percorso di transizione energetica del comparto.
Accanto ai mezzi industriali, trova spazio un'offerta qualificata nel mondo di rimorchi e allestimenti, con aziende come Carmosino, IFAC, Multitrax, Rolfo ICE e Thermo King. Particolare rilievo assume il trasporto a temperatura controllata, segmento in forte sviluppo e strategico per filiere come alimentare e farmaceutica.
Un ruolo centrale è occupato anche dall'aftermarket, valorizzato dall'Aftermarket Village a cura della rivista Parts Truck del gruppo DBInformation. L'area, con oltre 40 aziende, mette in evidenza l'importanza del postvendita per garantire continuità



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

www.ecostampa.it

GUIDA AL TRANSPOTEC LOGITEC 2026

operativa, sicurezza ed efficienza. Completano l'offerta i carburanti, con operatori come Enilive, Tamoil e TotalEnergies, le soluzioni software - tra cui Idea Group, Infogestweb e Win Software - e il comparto pneumatici con Continental, MAK e SOS Tyres.

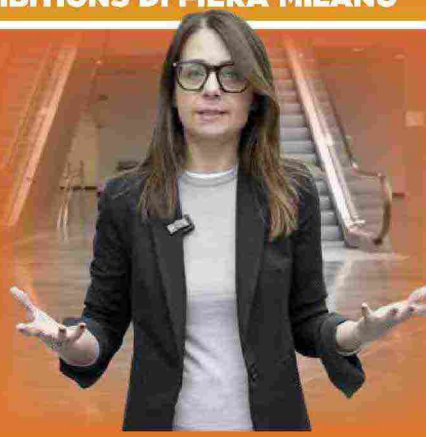
LE OTTO SORELLE

Il trasporto su gomma resta l'anima storica di Transpotec Logitec e anche nel 2026 sarà protagonista con un'offerta ampia e qualificata, sostenuta dalla partecipazione di tutte le otto case produttrici europee di veicoli industriali.

Al **padiglione 14 IVECO e IVECO BUS** saranno presenti all'interno di un'unica area espositiva. La condivisione dello spazio espositivo riflette l'allineamento strategico dei due brand nell'evoluzione del trasporto merci e del trasporto passeggeri verso modelli più efficienti, integrati e sostenibili dal punto di vista ambientale, sociale ed economico. All'interno dello stand presenteranno una visione comune fondata su un approccio multi energetico che integra diverse tecnologie, biometano, HVO, elettrico e idrogeno, consentendo di rispondere con precisione alle specifiche missioni dei clienti.

Dal **padiglione 18 Ford Trucks** presenterà al pubblico una gamma completa di veicoli, caratterizzata da innovazione tecnologica, efficienza operativa e attenzione alla sostenibilità. In esposizione il nuovo F-Max, già presentato a fine dicembre, che introduce un motore completamente riprogettato in grado di raggiungere livelli di efficienza ai vertici della categoria e una cabina completamente rinnovata. In mostra anche Ford Trucks F-Line 4145D che si distingue per la robustezza di telaio e sospensioni, e l'elevata coppia del motore. Completa la gamma il modello F-Line E che segna l'ingresso dei veicoli elettrici nel segmento delle motrici Ford Trucks. Allo stesso **padiglione (18)** anche **Volvo Trucks Italia** e **Renault Trucks Italia** che al Transpotec presenterà una gamma composta sia da veicoli completamente elettrici, sia da modelli con motore termico a gasolio. A questi si aggiungeranno una vettura usata e due veicoli leggeri, per un totale complessivo di sette mezzi. Renault non si limiterà alla sola esposizione dei veicoli, ma proporrà anche soluzioni legate al noleggio e ai servizi finanziari con corner dedicati al post-vendita.

IL PUNTO DI SARA QUOTTI TUBI, HEAD OF ENERGY & TRANSPORTATION EXHIBITIONS DI FIERA MILANO



In che modo Transpotec Logitec 2026 intende rafforzare il proprio ruolo di riferimento per il trasporto?
«Transpotec Logitec 2026 metterà al centro l'intera filiera del trasporto e della logistica, con una particolare attenzione alla logistica, tema oggi sempre più strategico, uno dei megatrend destinati a guidare l'economia nei prossimi anni. L'obiettivo è far evolvere la manifestazione in un luogo in cui il tema del trasporto merci venga affrontato davvero a 360 gradi. Sicuramente raccontando l'innovazione attraverso i mezzi, ma aprendo anche il confronto su aspetti sempre più centrali come la multimodalità, la digitalizzazione e i nuovi trend che stanno ridisegnando il comparto».

Il Transpotec rappresenta una grande opportunità per creare nuovi accordi commerciali. In che modo si favorisce la connessione tra espositori e buyer in questa nuova edizione?
«Transpotec è un luogo di incontro tra tutti gli attori della filiera, dove aziende, operatori logistici e committenza possono dialogare in modo diretto e costruttivo. Stiamo lavorando proprio per facilitare queste connessioni, creando le condizioni perché il confronto si traduca in opportunità concrete. Il programma di contenuti e le realtà che abbiamo coinvolto come partner, gli affondi tematici, le sinergie con settori chiave come il food sono pensati proprio per creare un contesto in cui le occasioni di business possano nascere e svilupparsi in modo naturale».

Fiera Milano ospiterà uno dei più grandi eventi dell'intero comparto: rivoluzione digitale, Intelligenza artificiale e cybersecurity che ruolo avranno?
«La twin transition, energetica e digitale, sta impattando in ogni contesto industriale e produttivo e sta trasformando profondamente anche il settore del trasporto e della logistica. Per questo il tema sarà uno dei fil rouge di Transpotec Logitec 2026 e attraverserà sia l'offerta espositiva che il programma convegnistico, grazie anche a partner autorevoli come l'Osservatorio Digital & Smart Infrastructures del Politecnico di Milano e l'Agenzia per l'Italia Digitale».

In che modo la manifestazione affronterà il tema della transizione green e della riduzione dell'impatto ambientale?
«Il tema della transizione energetica sarà affrontato con un approccio pragmatico e multilivello, a partire dai veicoli che saranno in mostra, che oggi sempre più sono rappresentazioni concrete della capacità di innovazione del settore. In fiera saranno presenti tutte le otto sorelle del trasporto pesante e i principali brand del mondo dei veicoli commerciali leggeri, che attraverso diverse proposte racconteranno le potenzialità del settore nel ridurre emissioni e impatti ambientali».

Qual è l'obiettivo principale che vi ponete per l'edizione 2026: numeri, visitatori, posizionamento internazionale o capacità di incidere nel dibattito di settore?
«Il nostro obiettivo non è solo quantitativo. Sicuramente l'impatto offerto dai tanti visitatori presenti in manifestazione è sempre positivo – e sotto questo aspetto Transpotec Logitec non ha mai deluso negli ultimi anni – ma vogliamo andare oltre. Il risultato cui puntiamo è creare valore per il settore».

Un anno speciale per **Mercedes-Benz Trucks** che quest'anno celebra i 30 anni di Actros, il truck lanciato nel 1999. Allo stand, situato all'interno del **padiglione 18** - per quanto riguarda il mondo dell'e-mobility - sarà presente il veicolo 100% elettrico eActros 600 per il trasporto regionale ed a lungo raggio. Al veicolo full electric si affiancherà l'Actros L ProCabin, il truck Mercedes-Benz endotermico simbolo di massima innovazione tecnologica, comfort, sicurezza ed efficienza grazie alla nuova cabina aerodinamica e dal design pulito.

Al **padiglione 22** saranno presenti **Scania** con la sua offerta multi energia e **DAF** con il DAF XF FT 100% Elettrico, Truck of the Year 2026, l'Edizione limitata XG* Emerald (edizione speciale) e il DAF XD in configurazione bisarca, novità di prodotto DAF. **MAN Truck & Bus,** invece, occuperà gran parte del **padiglione 24**.

Insomma una vetrina davvero completa del settore al quale non si può certo mancare. Vi aspettiamo a FieraMilano Rho, dunque, dal 13 al 16 maggio.

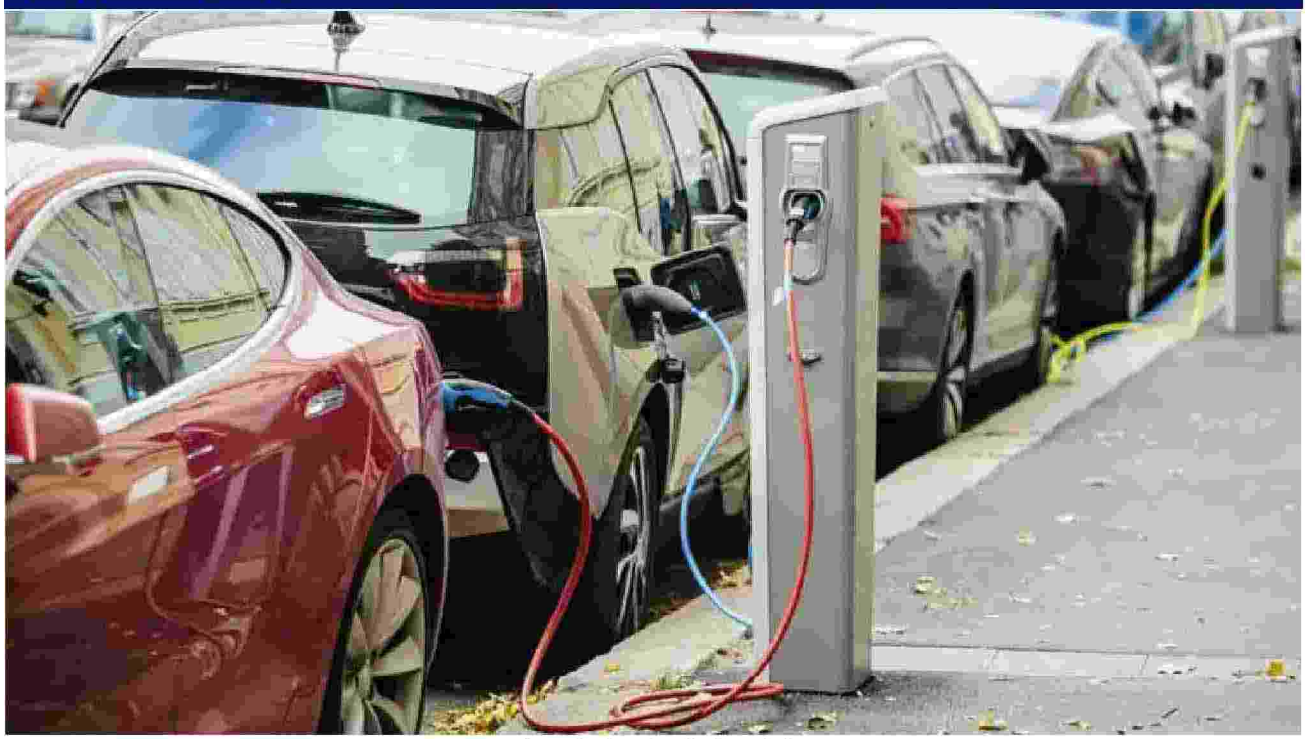
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

la Cronaca di Verona e del Veneto

www.ecostampa.it

CONFCOMMERCIO



In calo i veicoli elettrici

Immatricolazioni auto: Verona accelera a febbraio

Montresor: "Bene chilometro zero ed ibrido. Mentre sono in lieve calo i veicoli elettrici"

Febbraio positivo per il mercato dell'auto in provincia di Verona, che registra un deciso incremento delle immatricolazioni e fa meglio della media regionale. Nel mese, stando ai dati UNRAE rilanciati da Confcommercio, sono state immatricolate 2.058 autovetture, contro le 1.697 di febbraio 2025, con una crescita del 21,3%.

Un risultato particolarmente significativo se confrontato con l'andamento del Veneto, dove l'aumento percentuale, pur positivo (11,26%), si mantiene su livelli inferiori rispetto a quello veronese.

La provincia scaligera, che "vale" il 20% circa delle immatricolazioni complessive in regione, si distingue quindi per una dinamica più vivace, contribuendo in modo rilevante alla performance complessiva.

Il trend resta favorevole anche considerando il primo bimestre dell'anno. Tra gennaio e febbraio 2026, a Verona le immatricolazioni complessive sono state 4.097, rispetto alle 3.721 dello stesso periodo del 2025, con un incremento del +10,1%.

Anche in questo caso la crescita risulta superiore rispetto al dato veneto (+8,34%).

L'accelerazione del mese scorso rafforza i segnali di ripresa già emersi a inizio anno: "A febbraio abbiamo immatricolato molte auto nuove e a Km zero, che sono convenienti perché vendute con uno sconto medio del 20% circa rispetto al nuovo - conferma il presidente dei Concessionari di Federauto Confcommercio Verona Massimo Montresor - Molto bene l'ibrido, il full hybrid e il plug-in hybrid, mentre è in lieve calo, di un 5% circa, l'elettrico. Nel contempo i prezzi dell'usato si stanno leggermente abbassando".

"La partenza del 2026, nel settore, è stata positiva - conclude Montresor - e il mercato mostra una crescita tendenziale: siamo fiduciosi, pur a fronte delle numerose sfide che interessano la nostra categoria".

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

InterAuto News

www.ecostampa.it

InterAuto News

BLOCK NOTES

EVENTI

Convegno Federauto, 13 aprile a Milano

"L'Automotive tra sfide nazionali e condizionamenti europei - La parola al mercato" è il titolo dell'annuale convegno di Federauto che quest'anno si tiene lunedì 13 aprile a Milano, a partire dalle ore 14, nella sede dell'Aci, in Corso Venezia, 43.

I LAVORI SARANNO APERTI da una relazione del Presidente di Federauto, Massimo Artusi, sul tema "La distribuzione dell'automotive in Italia e il suo valore nel mercato". Seguiranno gli interventi di Davide Tabarelli, "Il quadro macroeconomico e geopolitico", di Gianluca Pellegrini "Il mercato 2025 e le prospettive per il 2026" e di Massimo Santori "Le normative Ue per la decarbonizzazione. A che punto siamo".

IL DIBATTITO SARÀ IMPERNIATO su due tavole rotonde, la prima dedicata al mercato delle autovetture "Il momento delle scelte" e il secondo ai veicoli pesanti "Un anno decisivo?", che vedranno i rappresentanti delle Case costruttrici confrontarsi con i Dealer dei due comparti.

PREVISTI ANCHE GLI INTERVENTI di autorevoli esponenti del Governo e di rappresentanti italiani nel Parlamento europeo, nell'intento di ampliare al massimo il confronto tra gli operatori del settore e i decisori nazionali ed europei, in vista delle prossime scadenze sulla revisione dei regolamenti comunitari in materia di CO_2.

FEBBRAIO IN CIFRE

MERCATI ITALIA ED EUROPA - VEICOLI NUOVI, USATI E COMMERCIALI

ITALIA	Febbraio 2026	Diff. %	2 mesi 2026	Diff. %
Auto nuove	157.334	14,04	299.373	10,19
Auto usate di cui				
- Passaggi lordi	*506.696*	*2,16*	*950.999*	*-1,74*
- Passaggi netti	*278.725*	*-0,22*	*537.603*	*-3,50*
- Minivolture	*227.971*	*5,23*	*413.396*	*0,64*
Totale Nuovo + Usato (netto)	***436.059***	***4,44***	***836.976***	***0,92***
Veicoli leggeri fino a 3,5t*	15.245	-0,42	29.521	-2,82
EUROPA (EU*+EFTA+UK)****				
Auto nuove	971.842	0,87	1.925.203	-1,75
	4° trimestre 2025	**Diff. %**	**Anno 2025**	**Diff. %**
Veicoli commerciali**	580.791	-6,69	2.244.342	-7,96

****24 Paesi, ****stima InterAutoNews*
***Fonte**: elaborazioni InterAutoNews su dati di fonti varie. *stime; **inclusi bus e pullman*

NORMATIVA

Anno 2026 arriva l'Euro7

La normativa Euro7 è il nuovo standard europeo sulle emissioni dei veicoli. L'obiettivo è ridurre ulteriormente l'inquinamento generato dal traffico stradale, introducendo regole più complete che non riguardano solo i gas di scarico, ma l'intero comportamento ambientale del veicolo durante il suo ciclo di utilizzo.

L'ENTRATA IN VIGORE è prevista a partire dal 29 novembre 2026 per i nuovi modelli di auto e veicoli commerciali leggeri e dal 2027 per tutte le nuove immatricolazioni. Per autobus e camion le scadenze saranno successive, tra il 2028 e il 2029. Una delle principali novità è che la normativa non si limita più alle emissioni del motore. Per la prima volta vengono regolamentate anche le particelle prodotte dall'usura dei freni e degli pneumatici, considerate una fonte rilevante di particolato nelle aree urbane.

Inoltre i test di emissione dovranno essere effettuati in condizioni di guida più realistiche rispetto al passato, includendo diverse temperature, modalità di utilizzo e carichi del veicolo.

UN ALTRO CAMBIAMENTO importante riguarda la durata dei sistemi anti-inquinamento. Componenti come catalizzatori e filtri dovranno garantire il rispetto dei limiti per un periodo molto più lungo: fino a 10 anni o 200.000 chilometri, raddoppiando di fatto i requisiti della normativa precedente. Euro7 introduce anche sistemi di monitoraggio delle emissioni, che permetteranno di verificare nel tempo se il veicolo rimane conforme ai limiti stabiliti. Le regole coinvolgono anche le auto elettriche, con requisiti sulla durata delle batterie e sulle emissioni di particolato provenienti dai freni. La normativa punta a ridurre l'inquinamento urbano e migliorare la trasparenza sulle emissioni reali, anche se i costruttori hanno evidenziato possibili aumenti dei costi di produzione e dei prezzi delle vetture.

FASCE CO2

IMMATRICOLAZIONI PER FASCE DI CO_2 - 2 MESI 2026

Fasce CO_2 (g/km)	Privati	Diff. %	Autoimm.	Diff. %	NLT	Diff. %	NBT	Diff. %	Società	Diff. %	Totale	Diff. %
0	15.945	171,0	1.873	-18,4	3.299	-25,3	107	-44,0	795	-11,6	22.019	60,9
da 1 a 20	1.108	-23,7	1.247	104,8	1.554	-47,9	586	190,1	420	59,1	4.915	-10,8
da 21 a 50	2.424	35,4	864	32,3	5.801	184,9	712	381,1	850	44,8	10.651	104,3
da 51 a 60	1.066	1911,3	328	1031,0	3.040	4370,6	953	-	196	790,9	5.583	3145,9
da 61 a 94	9.961	168,6	971	221,5	2.449	70,1	604	1084,3	608	508,0	14.593	160,5
da 95 a 135	105.462	-9,8	18.830	26,7	31.925	-7,1	22.074	139,1	5.276	-1,2	183.567	1,6
da 136 a 190	22.495	-15,6	4.625	9,3	11.992	-5,9	5.444	41,9	4.004	-8,2	48.560	-6,3
oltre 190	2.056	5,3	465	12,3	840	-25,9	362	27,9	1.405	-12,8	5.128	-4,9
*Altre n.d.**	*3.907*	*95,4*	*442*	*52,9*	*1.079*	*3,7*	*32*	*128,6*	*1.650*	*-24,0*	*7.110*	*29,0*
Totale	**164.424**	**2,5**	**29.645**	**25,2**	**61.979**	**2,9**	**30.874**	**121,2**	**15.204**	**-1,0**	**302.126**	**10,4**

dato Wltp non disponibile. **Fonte: elaborazioni metodo Unrae, dati al 28/02/2026*

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Interauto News

www.ecostampa.it

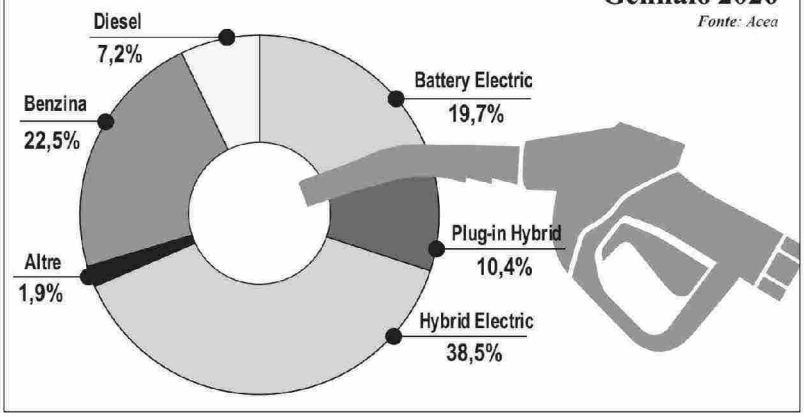
Interauto News

BLOCK NOTES

Mercato europeo (31) per alimentazione

Gennaio 2026

Fonte: Acea



NUMERI

3.000 sono le stazioni di ricarica, denominate Flash Charging, che BYD intende costruire in Europa entro la fine del 2026. L'operazione è stata concepita per supportare gli 1,3 milioni di veicoli all'anno che costituiscono l'obiettivo del brand cinese per il mercato europeo.

44% è l'entità del crollo dei profitti del settore auto tedesco nel 2025, risultato dovuto ai dazi Usa e ai nuovi conflitti tutt'ora in corso nel mondo. Secondo l'Handelsblatt, BMW, Mercedes Benz e Volkswagen insieme hanno raggiunto 24,9 miliardi di profitti, peggior risultato dal 2020.

50MILA posti di lavoro a rischio per il Gruppo Volkswagen entro il 2030, secondo quanto comunicato dall'Amministratore delegato dell'azienda, Oliver Blume. L'obiettivo dichiarato dal Gruppo è quello di ottenere risparmi superiori a 6 miliardi di euro nell'arco del periodo considerato, attraverso una serie di interventi strutturali.

40% dei consumatori americani si è dichiarato disponibile a guidare un'auto cinese secondo un'indagine su larga scala condotta da Cox Automotive, quota che sale al 69% se si considerano i soli giovani appartenenti alla Generazione Z, un segnale d'allarme per i costruttori Usa ed europei.

BORSA

I TITOLI AUTOMOTIVE A FEBBRAIO*

	Gruppi/Marche	Borsa	Titolo	Valore al 2 febbraio	Valore al 27 febbraio	Diff. %
1	Hyundai	KRX (Busan)	005380	478.000,00	609.000,00***	27,41
2	Suzuki	Tokyo	7269	2.096,00	2.370,00	13,07
3	Volvo Car	Milano	1VOLVB	31,33	33,07	5,55
4	Toyota	NYSE (New York)	TM	231,58	242,38	4,66
5	Ford	Francoforte	FMC1	11,59	11,77	1,55
6	BMW	Milano	1BMW	88,08	89,40	1,50
7	Porsche	Xetra (Eur)	P911	40,79	41,39	1,47
8	Renault	Milano	1RNO	31,84	32,21	1,16
9	Mercedes-Benz	Milano	1MBG	58,39	59,05	1,13
10	JLR	EuroTLX (Bonds)	XS**	102,31	102,00	-0,30
11	Volkswagen	Milano	1VOW3	102,55	100,75	-1,76
12	Honda	NYSE (New York)	HMC	30,73	30,16	-1,85
13	Tesla	Nasdaq (Usd)	TSLA	421,81	402,51	-4,58
14	General Motors	NYSE (New York)	GM	84,27	78,71	-6,60
15	Stellantis	Milano	STLAM	8,41	6,94	-17,48

***Valute**: Borse di Milano e Francoforte: Euro; New York: Usd; Tokyo: yen; Busan: won. *il valore considerato è quello di chiusura. **XS2010037682. *** valore al 26/2. **Fonte**: TeleBorsa, Google Finance*

MERCATI

Iran, inflazione oltre la guerra

Il mercato iraniano ha chiuso il 2025 con 1.192.969 immatricolazioni per una crescita del 22% sul 2024, aumento dovuto a una moltitudine di brand locali, creati per vendere modelli cinesi rebrandizzati. Iran Khodro domina la classifica con oltre 400.000 vendite, quasi 100.000 in più rispetto a Saipa, secondo brand locale, che ha immatricolato 310.000 unità. Peugeot, unico brand europeo nelle prime 22 posizioni (i cui modelli sono prodotti localmente dalla joint Ikap - Iran Khodro/Stellantis), si attesta al terzo posto, poco sopra le 175.000 unità. Secondo Paese produttore di auto in Medio Oriente, l'Iran, ora minacciato dalla guerra, presenta un mercato interno stagnante, a causa della sospensione della quotazione in Borsa di Iran Khodro, principale brand statale, e dalla concomitante lievitazione dei prezzi che, negli ultimi 11 mesi, hanno registrato aumenti fino al 50%. Gli eventi hanno causato un insieme di controversie tra le Case automobilistiche e il governo in merito al controllo dei prezzi, scatenando una nuova ondata di turbolenza.

TOP 10 IRAN PER MARCA

	Marca e modello	Intero 2025
1	Iran Khodro	401.461
2	Saipa	309.840
3	Peugeot	175.832
4	MVM	45.682
5	JAC	40.232
6	Zamyad	39.665
7	Bahman	37.049
8	Chery	33.095
9	KMC	28.670
10	Haima	22.485

Fonte: BSCB

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

InterAuto News

www.ecostampa.it

InterAuto News

EVENTI

La community dell'auto si ritrova al Campo Base La distribuzione tra mercato, margini e nuovi modelli

Questa aspirazione alla montagna sembra funzioni, sia perché è diventata brand identificativo dell'incontro della Community di InterAutoNews, ma soprattutto perché alla terza edizione ha richiamato una grande e significativa presenza di Concessionari Auto, Case e operatori.

La scelta del luogo è funzionale alla fruizione veloce per un meeting molto fitto, quattro ore, 11 interventi, un'ampia ricognizione sull'auto, la sua industria e la relazione con i clienti affidati a professionisti efficaci che non hanno concesso nulla al loro protagonismo offrendo una ampia e puntuale overview.

PRECISAZIONE NECESSARIA per portare avanti alcune osservazioni "di metodo" che definiscono in qualche modo il timbro del nostro giornale, pragmatico, che guarda e parla con i numeri, interessato alla qualità delle pratiche, siano esse di Oem che di Dealer che di Supplier e tutto questo con umiltà. Anche se riceviamo la nostra community al Gallia.
L'approccio di tutto il meeting è stato quindi di sobrietà ospitale, non concedendosi alla promozione commerciale, nello stile del nostro giornale.
Chi vorrà conoscere meglio troverà nel nostro sito sia la registrazione di tutto l'incontro sia la possibilità di consultazione delle presentazioni.

PARTENDO DAI SALUTI del Presidente di Federauto, **Massimo Artusi**, **Fausto Antinucci** ha offerto un'analisi dettagliata del mercato (dimensioni, alimentazioni, canali), per poi esaminare il calo della redditività dei Dealer. Infine, vengono proposte tre leve strategiche fondamentali per il futuro: la gestione del portafoglio marchi, il rafforzamento del "Dealer brand" e l'industrializzazione del business dell'usato, con una sintesi conclusiva dei punti chiave per navigare il settore nei prossimi anni.
Gianluca Di Loreto, Partner di Bain & Co., ci aiuta a guardare il mercato industriale, il posizionamento dei marchi a livello globale, il trend di crescita dei Paesi, con una Cina inchiodata, e le correlazioni tra evoluzione multibrand dei distributori, anche per effetto della spinta cinese all'export, e la concentrazione.
Vittoria Ferraris, di S&P Rating, ci ha fatto toccare con mano i nodi finanziari legati alla evoluzione del quadro geopolitico.
Maria De Nobili, di Nobis, ci ha presentato un quadro sulla domanda ed offerta assicurativa
Alessandro Lazzeri, di Findomestic Banca, in modo non convenzionale ci ha aperto alla riflessione sulla gestione del cliente, partendo dal suo garage, meglio, dalle sue targhe.
Luigi Caligaris e **Carlo Siviero**, di Quattroruote Professional, ci hanno offerto una ampia ricognizione sull'offerta di prodotto e sul pricing.
Franco Orsogna e **Mario Panzieri**, di Deloitte, ci hanno raccontato le loro concrete esperienze come provider di soluzioni integrate di IA.
Charles Mills e **Armando Calvetti**, di Roar, hanno sottolineato l'importanza di conoscere il cliente e sapere cosa pensa di noi e che opinione ha del nostro servizio.
Alessandro Priarone, di Mawdy, ha rilanciato l'impegno formativo sul cambio generazionale delle aziende della distribuzione auto e presentato il nuovo Capo del segmento Dealer e Resellers di Mawdy: **Francesco Ciucci Iengo**.
Conclude il meeting **Bernardo Bertoldi**, Università di Torino, con una interessante lettura sullo stato del capitalismo familiare in Europa e dei possibili modelli societari delle major automobilistiche europee.

SESSIONE DI LAVORO

Quattro ore, 11 interventi e una platea qualificata: analisi, numeri e visione pragmatica per Concessionari, Case e operatori

QUATTRO ORE DI MEETING senza sosta con un uditorio qualificato e attento.
Tutti i materiali e la registrazione integrale dell'incontro sono disponibili sul nostro sito. Ci rivedremo nel 2027? Come abbiamo scritto nel messaggio di chiusura e ringraziamento, molto dipenderà dalle scelte degli operatori, siano Case che Dealer.
Il nostro incontro offre un punto di riferimento costruito sulla riflessione, utile per tutti.

IL NOSTRO MONDO SOFFRE di ridondanza di eventi spesso di bassi contenuti professionali e, con tutta franchezza, lo sforzo di un piccolo team come il nostro nel mettere in piedi il nostro appuntamento annuale non ci consente di essere confusi e neppure disturbati.
Tutti debbono lavorare e campare ma noi pretendiamo di essere riconosciuti per ciò che facciamo.
Siamo diversi e non apparteniamo al "suq" delle chiacchere che premiano vanità che secondo noi oggi nessuno si può permettere.
Sicuramente entro fine anno i nostri lettori potranno contare su un'edizione di Automotive Dealer Report riferita ai Bilanci 2025.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Interauto News

www.ecostampa.it

● ***Service, leva strategica per le concessionarie***
Il postvendita rappresenta un pilastro sempre più centrale per le concessionarie italiane, contribuendo in modo decisivo a redditività e occupazione. Secondo Federauto e AsConAuto, il service genera circa 5,2 miliardi di euro di fatturato e impiega metà degli addetti del settore. Investimenti in formazione tecnica, digitalizzazione e ampliamento delle strutture rafforzano il ruolo della rete ufficiale, che garantisce standard elevati, ricambi originali e competenze sulle nuove tecnologie come elettrificazione e Adas. Nonostante i progressi, il peso economico del service in Italia resta inferiore alla media europea, segnalando ampi margini di crescita.

● ***Auto 2026, tra regole frammentate e costi instabili, cresce la pressione su ricambi e postvendita***
Nel 2026 il settore automotive si confronta con un quadro sempre più complesso, segnato da frammentazione normativa tra le diverse aree del mondo, volatilità dei costi, requisiti di localizzazione produttiva e nuove richieste su sostenibilità, economia circolare e repairability. Secondo Reuters, questi fattori stanno spingendo le aziende a rivedere contratti, catene di fornitura e strategie industriali. L'impatto riguarda direttamente anche ricambi e postvendita, chiamati a gestire disponibilità dei componenti, compliance, tracciabilità e contenimento dei costi in un mercato più esposto a pressioni regolatorie e geopolitiche.

● ***Genyio Cristalli e Glassdrive: alleanza per crescere***
Genyio Cristalli e Glassdrive Italia hanno annunciato una partnership strategica nella riparazione e sostituzione dei vetri per veicoli. L'accordo punta a rafforzare la risposta a un mercato che richiede competenze tecniche sempre più specialistiche. Grazie all'intesa, Genyio Cristalli amplia la propria copertura territoriale sfruttando il servizio specialistico di Glassdrive e la qualità dei vetri Saint-Gobain aftermarket. Glassdrive, invece, beneficia di un accordo commerciale che sostiene lo sviluppo della Rete. Per entrambe le aziende, la collaborazione rappresenta un passo di crescita organizzativa e qualitativa, con l'obiettivo di consolidare la presenza sul mercato italiano e offrire un servizio sempre più efficiente e capillare.

● ***Usa, archiviate le cause sul cartello degli pneumatici***
Un giudice federale degli Stati Uniti ha archiviato le class action contro Goodyear, Bridgestone, Continental, Michelin, Nokian e Pirelli, accusate di aver coordinato aumenti di prezzo nel mercato degli pneumatici durante la pandemia. La giudice Sara Lioi ha stabilito che i ricorrenti non hanno fornito elementi sufficienti per dimostrare un'intesa anticoncorrenziale né un legame concreto tra le ispezioni antitrust avviate in Europa e i listini applicati negli Usa. Il dossier resta comunque sensibile per il settore: i produttori negano ogni illecito e i ricorrenti potevano chiedere di presentare nuove denunce emendate entro il 25 marzo 2025.

● ***Sumitomo-Cabot, intesa sul carbonio riciclato da pneumatici***
Sumitomo Rubber Industries, attraverso il marchio Dunlop, ha firmato un memorandum d'intesa con Cabot per valutare l'adozione commerciale di carbonio rinforzante circolare ottenuto da materiale recuperato dalla pirolisi di pneumatici a fine vita. L'accordo, annunciato il 22 gennaio 2026 a Kobe, punta a verificare l'impiego del materiale nella produzione di pneumatici, rafforzando la strategia di economia circolare del gruppo. Il progetto si inserisce nel percorso di decarbonizzazione e diversificazione delle materie prime del settore.

Fuchs Lubrificanti, prodotti all'avanguardia

Fuchs Lubrificanti Italia ha ricevuto dalla Casa madre tedesca un prestigioso riconoscimento per il miglior incremento sostenibile nelle vendite di prodotti ad alta tecnologia in ambito after market. Un premio che valorizza l'impegno del team italiano nel coniugare innovazione, qualità, prossimità territoriale, crescita responsabile e servizi, tutto cucito su misura in base alle esigenze del cliente. Fuchs Lubrificanti si conferma leader di settore per prodotti all'avanguardia ad alto valore aggiunto, in ogni campo di applicazione.

Scoprite l'intera gamma sul sito
www.fuchs.com/it.

● ***Stellantis punta su Bosch e Toyota per i nuovi Suv ibridi***
Stellantis ha scelto di utilizzare tecnologie sviluppate da fornitori esterni, tra cui Bosch e Blue Nexus – azienda sostenuta da Toyota – per i sistemi ibridi destinati alla nuova generazione di Suv. L'obiettivo è integrare soluzioni avanzate di elettrificazione nei modelli in arrivo, riducendo tempi e costi di sviluppo e sfruttando competenze tecnologiche già consolidate nel settore. Per Stellantis, questa collaborazione rappresenta un passo importante nel rafforzamento dell'offerta multienergia, che combina motori tradizionali, ibridi ed elettrici per adattarsi alle diverse esigenze dei mercati globali. L'integrazione di tecnologie sviluppate da partner come Bosch e Blue Nexus consente al gruppo di mantenere competitività e flessibilità industriale in una fase di trasformazione del settore.

● ***LKQ frena: domanda debole pesa su ricambi e aftermarket***
LKQ, gruppo statunitense tra i maggiori distributori mondiali di ricambi auto e servizi per l'aftermarket, ha indicato per il 2026 utili attesi sotto le stime di mercato. La società ha spiegato che la domanda di ricambi e servizi postvendita resta debole sia in Nord America sia in Europa, in un contesto appesantito anche dalle pressioni tariffarie e dal rallentamento degli ordini. Dopo l'annuncio, il titolo ha perso oltre il 6% nel premercato. Il segnale è rilevante per tutto il comparto, perché conferma una fase di cautela nella distribuzione indipendente dei ricambi e nei servizi aftermarket.

● ***Energia più cara, rincari anche per ricambi e riparazioni***
Le tensioni geopolitiche in Medio Oriente stanno riaccendendo i timori sui costi energetici, con possibili ripercussioni anche sul settore automotive e sull'aftermarket. Il conflitto nella regione ha contribuito a spingere al rialzo i prezzi di petrolio e gas, alimentando l'incertezza sui mercati internazionali dell'energia. Secondo analisti citati da Reuters, un prolungarsi della crisi potrebbe mantenere elevati i costi energetici, con effetti su inflazione, trasporti e attività industriali. Per l'automotive l'impatto potrebbe riflettersi lungo tutta la filiera, dalla produzione dei componenti alla logistica fino ai servizi di riparazione. L'energia incide infatti sia nei processi produttivi sia nel trasporto dei ricambi. In questo scenario operatori e distributori aftermarket temono nuovi aumenti dei costi che, nel tempo, potrebbero tradursi anche in rincari per ricambi e assistenza.

● ***Accessori auto hi-tech, cresce la domanda***
Secondo Strategic Revenue Insights, il mercato globale degli accessori automobilistici è atteso in crescita nei prossimi anni, trainato soprattutto dai prodotti legati alla connettività e all'integrazione con smartphone e dispositivi mobili. La diffusione di sistemi digitali a bordo e l'uso sempre più esteso di applicazioni per navigazione, intrattenimento e gestione del veicolo stanno infatti aumentando la domanda di accessori tecnologici per l'abitacolo. Tra i prodotti più richiesti figurano supporti per smartphone, caricabatterie e sistemi di ricarica wireless. Secondo analisi di mercato, il segmento degli accessori mobili per auto potrebbe crescere con un tasso medio annuo di circa il 6-7% nei prossimi anni, sostenuto dall'evoluzione dei sistemi infotainment e dalla crescente domanda di mobilità connessa.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Notiziario Veicoli Industriali

www.ecostampa.it

ALIS E ANITA: UNA SINERGIA PER RAFFORZARE TRASPORTO E LOGISTICA

Nel mondo del trasporto merci e della logistica, dove trasformazioni tecnologiche, normative e ambientali richiedono investimenti e strategie condivise, le alleanze tra associazioni diventano centrali. In questo contesto si inserisce il nuovo accordo di collaborazione tra Alis e Anita, volto a rafforzare competenze, rappresentanza e capacità di intervento a sostegno delle imprese del settore.
Per Alis (associazione per la logistica e l'intermodalità sostenibile) e Anita (associazione aderente a Confindustria per le imprese di autotrasporto merci e logistica), unire le forze significa promuovere insieme lo sviluppo del comparto, sostenendo una politica dei trasporti europea, orientata al mercato e vicina alle imprese. Pur mantenendo autonomia organizzativa, la collaborazione prevede attività congiunte di comunicazione, progetti di formazione, sostenibilità e innovazione tecnologica, nonché studi e analisi. Sul fronte delle relazioni industriali, l'obiettivo è costruire un sistema moderno di contrattazione che assicuri regolarità, legalità, sicurezza e lotta al dumping sociale.
"La collaborazione tra Alis e Anita conferma l'importanza di lavorare in sinergia per affrontare sfide comuni, valorizzare competenze e rappresentare una voce unitaria davanti alle Istituzioni nazionali ed europee", ha dichiarato Guido Grimaldi, presidente di Alis.
"L'accordo permette ad Anita di estendere e rafforzare l'azione associativa, integrando servizi di assistenza e consulenza alle aziende. L'obiettivo è dare maggiore centralità al settore dei trasporti e della logistica nella politica economica del Paese", ha aggiunto Riccardo Morelli, presidente di Anita.

MERCATO 2025: LA FOTOGRAFIA DI FEDERAUTO, IL DIESEL PROTAGONISTA

A partire da gennaio 2026 Federauto ha avviato la pubblicazione mensile dei dati sul mercato dei veicoli industriali oltre le 3,5 tonnellate, elaborati su base Ministero dei Trasporti.

Il consuntivo 2025 fotografa un mercato in lieve flessione: le immatricolazioni si attestano a 27.005 unità, in calo del 3,72% rispetto al 2024, con una netta e persistente predominanza delle motorizzazioni diesel, che rappresentano oltre il 96% del totale. In forte contrazione le alimentazioni a gas, mentre l'elettrico, pur crescendo in termini percentuali, resta marginale e concentrato quasi esclusivamente nelle fasce di peso più leggere.
È soprattutto sul fronte delle alimentazioni che Federauto esprime una posizione molto netta. Secondo l'associazione, "a soli dieci anni dalla quasi totale cessazione della produzione di motori endotermici sui veicoli industriali, ideologicamente voluta dalla Commissione europea, il mercato dei veicoli pesanti appare dominato in maniera incontrastata dalle motorizzazioni a gasolio".
La trazione elettrica, sottolinea Federauto, "non attecchisce ed è quasi del tutto assente al di sopra delle 7,5 tonnellate", evidenziando come le reali condizioni operative del trasporto pesante non siano oggi compatibili con una diffusione su larga scala degli HDV elettrici.
L'associazione richiama inoltre l'attenzione sul paradosso generato dalla forte spinta verso l'elettrificazione, che ha contribuito a frenare lo sviluppo dei veicoli a gas, nonostante un circolante di oltre 3.000 unità e la possibilità, attraverso l'utilizzo di Bio CNG e Bio LNG, di garantire un impatto ambientale molto contenuto.
Federauto segnala anche che i costruttori di veicoli industriali non hanno ancora ottenuto deroghe nella gestione delle sanzioni sulle emissioni di CO_2 e definisce "eufemistico" il recente pacchetto di misure della Commissione europea, auspicando un intervento correttivo del Parlamento per ridurre le incertezze che oggi frenano le scelte di acquisto.
Guardando al 2026, Federauto non prevede un cambiamento di scenario: in un contesto ancora segnato dalle tensioni geopolitiche, l'associazione stima una sostanziale conferma dei livelli di mercato del 2025, in attesa degli effetti concreti degli incentivi previsti dal Fondo Pluriennale recentemente approvato.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

www.ecostampa.it

pugno d'artusi

Regole semplici, rapide, efficaci

di Massimo Artusi
Presidente di FEDERAUTO

Ci sono voluti due anni (e ce ne vorrà un altro per vederne gli effetti concreti), ma ora il Piano poliennale per il rinnovo del parco dell'autotrasporto è, finalmente, partito. Si chiama Fondo Strategico per la Mobilità Sostenibile per il rinnovo del parco Autotrasporto 2027-2031, un nome che racconta la peregrinazione di quei fondi (oltre 2 milioni di euro per dieci anni) stanziati nel 2021 dall'allora ministro per la Mobilità Sostenibile, Enrico Giovannini, in gran parte non ancora spesi e recuperati – ripeto – finalmente oggi, dall'attuale titolare del dicastero, Matteo Salvini – al quale va dato atto di aver mantenuto l'impegno preso con la filiera – sia pure in quantità ridotta e per un orizzonte temporale più breve.

Si tratta di 590 milioni, modulati su cinque anni, per l'acquisito di veicoli commerciali da 3,5 tonnellate in su, a zero emissioni o a basso impatto ambientale. Ma, al di là dell'entità dello stanziamento annuale e della generica indicazione della loro destinazione al rinnovo del parco veicolare delle imprese di autotrasporto iscritte al Registro elettronico nazionale e all'Albo degli autotrasportatori, i criteri di erogazione, la tipologia di veicoli finanziati, le modalità di presentazione delle domande saranno oggetto di un ulteriore Decreto interministeriale (Trasporti ed Economia), che dovrà essere emanato entro il 12 marzo e al quale stanno lavorando i dirigenti ministeriali insieme alle associazioni di categoria Anfia, Anita, Federauto, Unatras, Unrae. Le stesse che a Ecomondo 2023 avanzarono la richiesta di un piano poliennale per il rinnovo del parco dell'autotrasporto merci professionale basato sui criteri della semplicità delle procedure, della rapidità dell'erogazione e dell'efficacia dell'intervento, per dare certezza alle imprese.

Vedremo in quali regole si tradurranno questi tre criteri, quale sarà la ripartizione degli stanziamenti per tipo di veicolo e di alimentazione, quali le modalità di presentazione delle richieste. Quel che ci si può, però, augurare è che la decisione sia rapida e risponda il più possibile a tre criteri che lo hanno ispirato, in modo che il decreto venga emanato al più presto, proprio per l'importanza che esso riveste per tutta la filiera.

Determinare uno stanziamento con regole precise e tempi certi, infatti, consente alle imprese di autotrasporto di programmare i loro investimenti sull'arco del quinquennio, una misura di tempo finalmente (ancora!) sufficiente per una programmazione seria, in quanto di medio periodo, a differenza di quanto avvenuto finora con stanziamenti spot, episodici, estemporanei, mal calibrati. Si pensi che negli ultimi anni i fondi per gli investimenti delle aziende dell'autotrasporto sono stati gestiti da tre ministeri (MIT, MASE e MIMIT), ciascuno con ambiti, incentivi e criteri diversi e una propria società di gestione della piattaforma.

C'è anzi da augurarsi, perciò, che questo principio di intervento sul lungo periodo e dotato di risorse appropriate sia adottato anche per il futuro. E, per quanto, possa sembrare impossibile, di concentrare le risorse finalizzate allo stesso scopo – il rinnovo del parco veicoli – in un unico centro erogatore, anche se questa prospettiva appare davvero difficile da realizzare, un mondo nel quale ciascuno tende a difendere strenuamente la propria aria d'intervento. Ma è davvero utopico pensare a un fondo governativo comune che intervenga organicamente nell'incentivazione al rinnovo dei veicoli, nell'ambito di una battaglia così impegnativa come quella della transizione green?

Oggi è diventato chiaro a tutti che questa battaglia non ha senso, né porterà risultati apprezzabili, se in nome dell'ideologia trascurerà lo sviluppo. E dare certezza alle imprese è garanzia per lo sviluppo.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

www.ecostampa.it

FOCUS TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

Truck Elettrici

LA SPINA È ATTACCATA

Numeri e prodotti in un mercato dove gli **eTruck** provano a farsi strada. Le versioni già in commercio e le tendenze che attraversano il più elettrizzante settore dell'autotrasporto

a cura di **Andrea Trapani**

L'evoluzione dei truck elettrici mira alla decarbonizzazione del trasporto pesante, passando in pochi anni da veicoli prototipali a mezzi con autonomie superiori ai 300-500 km, ricarica rapida e costi operativi ridotti. Cerchiamo di fare il nostro meglio per sintetizzare una delle rivoluzioni più grandi della storia dell'autotrasporto. Difficile fare un sunto efficace e che comprenda tutto questo mondo: seppur nato da poco, sta "correndo" affinando e migliorando le proprie caratteristiche distintive che includono motori silenziosi, coppia istantanea, manutenzione ridotta e frenata rigenerativa.

LE CARATTERISTICHE DI UN ETRUCK

Il ferro non è l'unica parte di un *etruck*, anzi: grande attenzione va alla percorrenza con un'attenzione che riguarda tutta l'infrastruttura. Dalle stazioni di ricarica alle cosiddette batterie di "seconda generazione" che tenderanno a offrire una sempre maggiore densità energetica e ricariche rapide (fino a 10 minuti). Ad esempio, proprio su queste pagine, abbiamo già scritto di come i costruttori credano nella chimica LFP (litio-ferro-fosfato) di ultima generazione per batterie prive di cobalto e nichel e per assicurare una lunga durata anche se ricaricate ad alta potenza. Nell'ultimo lancio di DAF, ad esempio, si prevede una durata di circa 4.000 cicli e garantisce per 8 anni uno 'stato di salute' superiore all'80 per cento.

Per dirla in breve, i **truck elettrici si basano su tre componenti tecnologici fondamentali:** uno, appunto, **le batterie** che sono il cuore del sistema, due, i **motori elettrici** che forniscono coppia massima da zero giri, garantendo un'accelerazione superiore ai diesel, assieme a un'efficienza di conversione che raggiunge il 95% (contro il 30-40% dei motori tradizionali). Non solo: gli assali elettrici integrano il motore direttamente nell'asse, eliminando gli alberi di trasmissione e liberando spazio per più batterie. Tre: **il sistema di frenata rigenerativa** che converte l'energia cinetica durante la frenata in carica per la batteria, estendendo l'autonomia fino al 10% a seconda delle condizioni di guida. Il tutto, assieme a una struttura meccanica semplificata, dalle marce al minor numero di parti mobili, richiede una manutenzione inferiore ai diesel, abbattendo *de facto* i costi operativi per le flotte. Tutto bene? Forse no.

UNA CRISI CHE RIGUARDA TUTTI

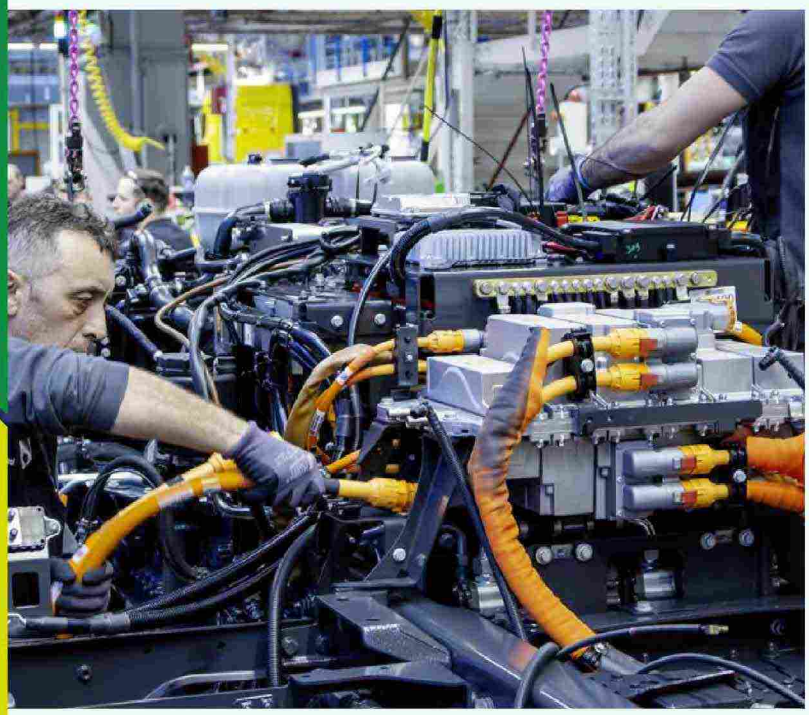
In quello che sembra l'elenco di fattori positivi ne emerge uno che fa saltare il banco. Quello economico: i costi operativi non sono tutto. Nell'automotive contano le vendite che, almeno nel nostro paese, stentano a decollare. I fattori sono molti, quello del

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

www.ecostampa.it



costo e di sussidi insufficienti *in primis*, ma bisogna fare attenzione a non banalizzare una situazione che riguarda lo sviluppo di una tecnologia potenzialmente dominante. I dati sono noti fin dall'inizio dell'anno. Il mercato italiano di tutti veicoli industriali sopra le 3,5 tonnellate ha chiuso il 2025 con un segno negativo e con un **assetto tecnologico sostanzialmente immutato**. Secondo l'elaborazione di Federauto, su dati del ministero dei Trasporti, nel corso dell'anno sono state immatricolate 27.005 unità, in diminuzione del 3,72% rispetto alle 28.049 del 2024. Un risultato che conferma una fase di debolezza strutturale del comparto pesante, in un contesto operativo e regolatorio sempre più complesso. L'analisi delle vendite evidenzia inoltre una crescente distanza tra gli obiettivi normativi europei in materia di riduzione delle emissioni di CO_2 e la realtà operativa del trasporto pesante, caratterizzata da esigenze stringenti di autonomia, costi di esercizio e continuità dei tempi di lavoro.

Sul fronte dell'alimentazione, ovviamente **resta centrale il gasolio**, le cui immatricolazioni si attestano a 25.993 unità, in calo del 4,85% su base annua ma pari al 96,25% del totale, contro il 97,39% del 2024. A dieci anni dall'avvio delle politiche europee orientate al superamento dei motori endotermici, **il mercato dei camion continua quindi a essere dominato in maniera quasi incontrastata da questa alimentazione**. Per quanto riguarda i carburanti alternativi, lo scorso anno si è registrato un crollo del LNG, le cui le immatricolazioni cedono il 30,77%. Questo perché sempre, secondo Federauto, *"la forte spinta regolatoria verso la sola trazione elettrica ha contribuito a rallentare anche soluzioni già disponibili e operative"*.

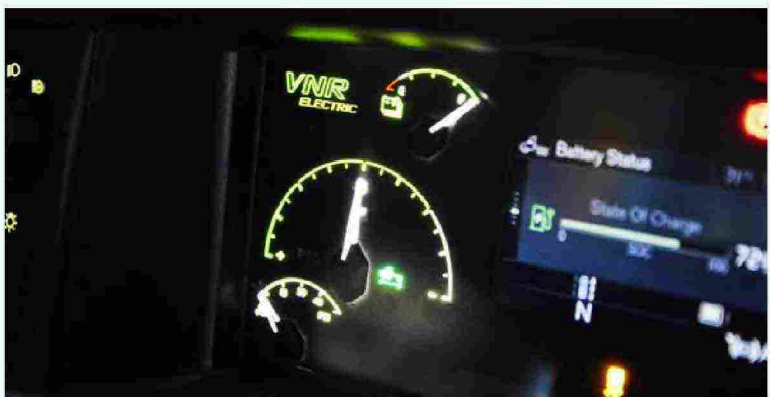
LO SCATTO IN AVANTI DELL'ELETTRICO

Tra i segnali positivi, sono **aumentate le vendite dei camion elettrici**, che in percentuale salgono di un valore esagerato (il 178,77%, ndr). Questo valore va però considerato nel contesto di valori assoluti ancora molto bassi: le immatricolazioni, infatti, sono passate da 212 a **591 veicoli, con una quota che sale dallo 0,76% al 2,19% del totale**. L'aumento è concentrato quasi interamente nella fascia delle motrici sotto le 7,49 tonnellate, che totalizza 506 veicoli, inclusi 51 trattori. Sopra questa soglia, l'elettrico rimane pressoché assente, con appena 31 motrici immatricolate nel corso dell'anno. Il tutto mentre il segmento dei trattori stradali registra una flessione del 6,95%. Va ovunque così? Più o meno. Usiamo un paragone a noi vicino: anche il mercato svizzero dei veicoli commerciali ha subito una frenata nel 2025, con 38.700 immatricolazioni, in calo dell'8,3%, ma **in Svizzera l'elettrificazione avanza a ritmi sostenuti**. Tra i veicoli pesanti, il 22% delle nuove immatricolazioni elvetiche è ora *full electric*, con un dato del 16% nella categoria degli autocarri più grandi, oltre le 16 tonnellate. Torniamo però in Italia: **cosa accadrà quest'anno?** Difficile dirlo. Gli *stakeholders* dicono che, in questa situazione, a cui si aggiungono le incertezze provenienti dal quadro geopolitico, non è possibile fare per il 2026 previsioni che si discostino da una sostanziale conferma dei risultati conseguiti nel 2025, anche in attesa dell'avvio degli incentivi del Fondo Pluriennale appena avallato dal Governo su istanza di Federauto insieme a Anfia, Anita, Unatras e UNRAE.

I NUMERI DELL'ELETTRICO

VEICOLI ELETTRICI VENDUTI E QUOTA MERCATO

GENNAIO - DICEMBRE 2025	GENNAIO - DICEMBRE 2024
591 (2,19%)	212 (0,76%)



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

www.ecostampa.it

L'OFFERTA CASA PER CASA

Per capire il nuovo anno, quindi ripartiamo da quello scorso.
Lo abbiamo fatto nelle prossime pagine, comprimendo in un box, **l'offerta dei costruttori nel nostro mercato fino allo scorso 31 dicembre 2025**.
Un'occasione per vedere, in rigoroso ordine alfabetico, le proposte firmate DAF, Daimler Truck, IVECO, MAN, Renault Trucks, Scania e Volvo Trucks.
Chiudiamo con una nota: all'elenco dei costruttori manca una delle 8 sorelle.
Dopo la prima incursione di Ford Trucks nella mobilità elettrica alla IAA del 2022 con un un prototipo di truck elettrico con allestimento per la raccolta rifiuti, lo scorso novembre a Solutrans Ford Trucks ha messo in mostra quello che ha tutta l'aria di essere il suo primo modello di camion elettrico, ma l'F-LINE E non è ancora in commercio.
Li aspettiamo nel prossimo speciale!

DAF

XD ELECTRIC

È una notizia dell'ultima ora arrivata appena in tempo per entrare nello speciale: DAF sta ampliando la sua serie di veicoli elettrici di successo con l'introduzione di XG e XG^{+} Electric, modelli che condividono lo stesso DNA delle serie XD e XF Electric. Questi utlimi, al 31 dicembre, erano disponibili per la clientela in tutte le versioni premiate con l'"*International Truck of the Year 2026*" grazie alle loro moderne catene cinematiche, all'innovativa tecnologia delle batterie LFP e a un comfort di guida superiore. Partiamo da una certezza: la **nuova generazione XD Electric e XF Electric** si basa sulle apprezzate serie XD e XF, offrendo gli stessi livelli di qualità, efficienza e sicurezza. Come abbiamo già visto nel nostro drive test dai Paesi Bassi, i nuovi veicoli entrati a listino nel terzo trimestre 2025, sono alimentati dai gruppi propulsori efficienti e affidabili a magneti permanenti PACCAR EX-D1 e PACCAR EX-D2, che offrono potenze da 170 kW/230 CV a 350 kW/480 CV con tre possibilità di scelta ciascuno (*tutte le combinazioni sul numero 256 di Trasportare Oggi, ndr*). I gruppi propulsori estremamente compatti sono composti da due motori elettrici separati e da una trasmissione centrale integrata a tre velocità: il riduttore planetario assicura la selezione del rapporto giusto in ogni momento, attivando, se possibile, un solo motore elettrico durante l'utilizzo con carico parziale, per la massima efficienza. Se è richiesta più potenza e/o coppia, ad esempio durante l'accelerazione, su terreni collinari o durante la frenata rigenerativa, il secondo gruppo propulsore viene attivato immediatamente e senza interruzioni. La soluzione compatta con due riduttori planetari è molto più leggera di una trasmissione convenzionale, aspetto che consente di ottimizzare il carico utile del veicolo, assicurando allo stesso tempo un cambio di marcia rapido ed estremamente comodo.

XF ELECTRIC

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

www.ecostampa.it

DAIMLER TRUCK

EACTROS 600

Daimler Truck ha investito molto nell'elettrico e lo si vede nell'offerta. In casa **Mercedes-Benz Trucks** abbiamo l'offerta eActros completamente elettrica, potente e pronta all'uso. Sia nel trasporto regionale che nel trasporto a lungo raggio internazionale, la gamma eActros offre un mezzo adatto a ogni esigenza: l'**eActros 600** è dotato di un'autonomia di 500 km senza ricarica e, in futuro, il Megawatt Charging permetterà di ricaricare dal 20% all'80% in circa 30 minuti. Il suo sistema di trazione assicura una potenza supplementare. Inoltre, le batterie al litio-ferro-fosfato (LFP) non contengono nichel e cobalto e offrono enormi vantaggi in termini di durata e flusso di corrente. Dotato di due pacchi batterie (circa 414 kWh), l'**eActros 400** offre una soluzione efficiente per le aziende che tornano quotidianamente in deposito o che effettuano viaggi da brevi a medi: grazie al peso ridotto, è disponibile un carico utile maggiore di circa 25 t. A disposizione in quattro varianti, abbiamo **eEconic,** la versione full electric di Econic, pensata e progettata per una responsabilità verso le città e le persone, ovvero un moderno veicolo con cabina ribassata in grado di soddisfare i severi requisiti imposti ai veicoli industriali. Lavorare con maggiore efficienza, precorrere i tempi, studiato per aumentare la produttività in ogni scenario urbano, dai servizi municipali allo smaltimento dei rifiuti, dal trasporto a corto raggio a molto altro ancora.

FUSO ECANTER

Con l'introduzione del **Next Generation eCanter** come prodotto di serie, **FUSO** offre il più ampio portafoglio di etruck all'interno dell'offerta Daimler Truck. Il totale delle 42 varianti è composto da 4 varianti di peso, 6 passi, 2 tipi di cabina e 3 varianti di pacchi batteria. Ciò significa che l'eCanter di nuova generazione ha una configurazione adatta a quasi tutte le esigenze dei clienti.

IVECO

Un camion ben conosciuto. L'**IVECO S-eWay** è l'ultimo risultato del lavoro pionieristico della casa nel campo delle trazioni alternative e un'ulteriore soluzione efficace per agevolare i gestori delle flotte ad accelerare il loro percorso di decarbonizzazione, preservando al contempo redditività, produttività ed efficienza operativa. È questo il truck elettrico nel listino IVECO, un mezzo che è stato progettato per soddisfare i requisiti del trasporto a lunga distanza, offrendo un'autonomia fino a 600 km con una singola carica, che lo rende una concreta alternativa a zero emissioni per missioni regionali e a lungo raggio. Al centro delle sue prestazioni vi è l'e-Axle all'avanguardia sviluppato da FPT Industrial, specializzato in tecnologie avanzate di propulsione: produce una potenza continua di 480 kW, che viene trasmessa direttamente alle ruote. Questa architettura collaudata elimina le perdite di energia tipiche delle trasmissioni tradizionali, garantendo la migliore efficienza e gestione energetica.

Offerto in configurazione 4x2, l'IVECO S-eWay è dotato di sospensioni full pneumatiche che offrono un comfort di marcia e una maneggevolezza eccezionali. Grazie alla versatile architettura elettrica, il veicolo può essere equipaggiato con una ePTO per coprire soluzioni di trasporto refrigerato a zero emissioni. Il cuore dell'IVECO S-eWay è la sua tecnologia di batterie all'avanguardia, con tre pacchi batteria LFP trasversali, che forniscono una capacità energetica totale di 603 kWh, con il 97% di energia utilizzabile che consente un'autonomia e una durata tra le più elevate disponibili per i veicoli pesanti. Il tempo di ricarica dal 20% all'80% è ottimizzato a 60 minuti utilizzando la ricarica rapida da 350 kW CC, garantendo flessibilità operativa.

S-EWAY

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

www.ecostampa.it

MAN TRUCK & BUS

ETGL

Il messaggio del costruttore è chiaro, la via verso l'elettrificazione è spianata con i veicoli MAN più intelligenti ed ecologici mai realizzati. Oltre a una catena cinematica a emissioni zero e autonomie senza ricariche intermedie, ad esempio, di circa 500 chilometri per la classica applicazione come autoarticolato (eTGX), la nuova generazione di MAN eTruck offre facilità di impiego e un comportamento di marcia eccellente. MAN offre inoltre un ecosistema di eMobility interconnesso in modo intelligente che supporta il cliente al meglio con soluzioni digitali per il lavoro quotidiano. Numerosi gli eTruck MAN disponibili in vendita nel 2025: facciamo un veloce elenco con i **modelli eTGX ed TGS** venduti come trattore 4x2 (BL, LL, LL ultraribassato), carro 4x2 (BL, LL), Carro 6x2 (BL, LL, LL ultraribassato), carro 6x4 e carro 8x4-4. Il **modello eTGL** con carro 4x2. Tutti con le proprie peculiarietà: potenza motrice e potenza frenante continue fino a 400 kW per MAN eTGX, postazione di lavoro ergonomica e fino a 235 km di autonomia in un singolo viaggio per MAN eTGL, senza dimenticare **MAN eTGS** con la sua piacevole sensazione di guida e manovre precise, capacità della batteria di 400 kWh o 480 kWh in base all'interasse e la predisposizione di fabbrica flessibile per il montaggio di allestimenti. Dietro questi modelli MAN ha riconosciuto lo sviluppo delle batterie come componente chiave e ha sviluppato un processo elettrochimico specifico per le applicazioni delle celle nei veicoli commerciali. Così la produzione delle batterie rimane *in-house*: vengono realizzate nella sede di Norimberga, approfittando dei vantaggi "Made in Germany" e di una tecnologia delle batterie all'avanguardia con autonomie adatte all'impiego pratico, grazie alla lunga durata di utilizzo prevista, fino a 1,6 milioni di chilometri ovvero fino a 13 anni.

ETGX

RENAULT TRUCKS

D E-TECH

La strategia di Renault Trucks è costruita su una convinzione consolidata: l'elettrico non è un'appendice alla gamma tradizionale ma il suo naturale complemento. Non a caso tutta la gamma è disponibile anche in versione E-Tech–100% elettric, ci tengono a far sapere dalla casa madre. **Prodotti in Francia, i diversi modelli si adattano facilmente a qualsiasi tipo di utilizzo e raggio d'azione.**

La gamma comprende quattro modelli principali per i veicoli industriali. Nel segmento dei mezzi di distribuzione urbana, **Renault Trucks D E-Tech** e **Renault Trucks D Wide E-Tech** affrontano le sfide quotidiane della consegna e della logistica di primo e ultimo miglio. Nel comparto più pesante troviamo invece **Renault Trucks C E-Tech** (veicolo pensato per le attività di cantieristica urbana medio-pesanti) e **Renault Trucks T E-Tech** (veicolo per la distribuzione regionale delle merci e disponibile in versione trattore o motrice), che portano l'efficienza elettrica anche sui percorsi dove le infrastrutture di ricarica stanno diventando sempre più diffusi. L'adattabilità è la vera forza di questa gamma: ogni modello può essere configurato per rispondere a specifiche esigenze operative: autonomia, carico utile, velocità, accessori specializzati. Il raggio d'azione varia in base alle batterie montate e alle condizioni di utilizzo, ma i diversi modelli garantiscono la flessibilità necessaria per operare in contesti urbani, periurbani e anche su tratte più lunghe. Per i gestori di flotte, la gamma E-Tech non vuole rappresentare solo un adeguamento normativo alle LEZ, ma un'opportunità di trasformazione operativa. Minori costi di gestione, minore manutenzione, accesso garantito alle aree urbane centrali, immagine aziendale allineata agli impegni di sostenibilità: sono vantaggi che compensano l'investimento iniziale.

T E-TECH

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

www.ecostampa.it

FOCUS Truck Elettrici

SCANIA

La modularità permette di declinare la gamma Scania anche nel campo delle soluzioni alternative al diesel. Infatti, gli **Scania 100% elettrici** si distinguono per un'architettura estremamente flessibile: le batterie, configurabili da 267 fino a 623 kWh, possono essere combinate in diversi modi insieme ai motori elettrici disponibili, da 210 kW a 450 kW, permettendo di bilanciare con precisione autonomia, peso complessivo e strategia di ricarica in base alle necessità operative di ciascuna flotta. Andando nei dettagli la gamma si divide in due grandi famiglie: elettrico per applicazioni regionali ed elettrico per applicazioni urbane. Nel primo caso abbiamo un **trattore stradale 2 e 3 assi, configurazione** 4x2, 6x2 e 6x4, con **opzioni cabina** P, G, R e S; nel secondo **autotelai 2, 3 e 4 assi, configurazione** 4x2, 6x2, 6x2*4, 6x4 e 8x4*4, con **opzioni cabina** L, P, G, R e S. Per la motorizzazione tre scelte: 1 motore a 2 marce, 1 motore a 4 marce e 3 motori a sei marce. Nei primi due casi le batterie vanno da 267 a 623 kWh, fino a 534 kWh nella terza opzione. Autonomia fino a 560 km con 29 ton, 515 invece con 42 ton (420 con i 3 motori a sei marce). Questa struttura modulare consente inoltre un'evoluzione rapida verso tecnologie emergenti, tra cui il nuovo standard di ricarica **MCS – Megawatt Charging System,** destinato a rivoluzionare il lungo raggio grazie alla possibilità di effettuare ricariche ultraveloci già a partire da quest'anno. A completamento della gamma, Scania offre diversi servizi dedicati alle flotte 100% elettriche, come ricarica, manutenzione e riparazione, servizi digitali e quelli di finanziamento e di assicurazione proposti da **Scania Financial Services**.

VOLVO

FH AERO ELECTRIC

Volvo Trucks è leader mondiale nel settore dei camion elettrici per impieghi medi e pesanti, con ben otto modelli elettrici nel proprio portafoglio, figlia di una strategia sviluppata negli anni. Proviamo a fare un riassunto di una gamma tra le più ampie a listino: **Volvo FH Aero Electric** è un camion per il trasporto regionale e interregionale con zero emissioni allo scarico. Al suo fianco **Volvo FH Electric** dedicato ai trasporti regionali tra città e per i trasporti per la cantieristica, con un funzionamento fluido e silenzioso.

Il **Volvo FMX Electric** è un robusto camion elettrico con autotelaio per la cantieristica e offre un'elevata capacità di carico, un'ottima visuale e un'agile maneggevolezza. Invece **Volvo FM Electric** è perfetto per le consegne di generi alimentari ad alta capacità, il trasporto di container, i servizi con gru e altro ancora nelle aree urbane, il tutto con un impatto ambientale ridotto. **Volvo FM Low Entry** regala un ambiente di guida produttivo e confortevole per un elevato livello di sicurezza nelle città: fino a quattro assi lo rendono perfetto per la raccolta di rifiuti, operazioni di cantieristica e consegna di merci. **Volvo FE Electric** è un camion a tre assi in grado di gestire incarichi come la raccolta dei rifiuti, il trasporto per la cantieristica leggere e le consegne. **Volvo FL Electric** infine risponde ai più elevati standard di sicurezza e ambientali delle città moderne. Piccola anteprima: Volvo Trucks lancerà ufficialmente e inizierà a prendere ordini per il suo nuovo camion elettrico per le lunghe distanze, il Volvo FH Aero Electric con e-axle, nella prima metà del 2026. #

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

ONDA VERDE
LA RIVISTA ACI PER LA MOBILITÀ SOSTENIBILE

www.ecostampa.it

INTERVISTA A TULLIO DEL SETTE

Un anno straordinario

di Marco Perugini

Dal 4 marzo 2025 all'11 febbraio 2026 è trascorso quasi un anno: dall'arrivo del Gen. Tullio Del Sette, Commissario Straordinario nominato dal Governo, fino all'insediamento dell'Avv. Geronimo La Russa, Presidente eletto dall'Assemblea d'Italia con oltre il 78% dei voti. In questo lungo lasso di tempo, l'attività di ACI si è tutt'altro che fermata, registrando forti accelerazioni su tutti i fronti, interni ed esterni, che hanno portato l'Ente, la Federazione sportiva e l'intero sistema ACI a nuovi e ambiziosi risultati, riconosciuti e premiati anche a livello internazionale.
È proprio il Gen. Tullio Del Sette a ripercorrere in un'intervista esclusiva ad Onda Verde il cammino intrapreso alla guida di ACI verso un solido futuro, i cui cardini strategici sono il rinnovamento, la sinergia istituzionale e il rafforzamento dei compiti statutari dell'Ente.

L'ex Comandante Generale dell'Arma dei Carabinieri apre ad Onda Verde la sua agenda con un anno vissuto al vertice di ACI come Commissario Straordinario, fino all'insediamento del Presidente Geronimo La Russa e dei nuovi Organi.

Il suo insediamento al vertice dell'Automobile Club d'Italia è avvenuto in un momento davvero particolare per l'Ente.

Il mio incarico di Commissario Straordinario di ACI inizia il 4 marzo 2025, durante il 120° anno di storia dell'Automobile Club d'Italia, fondato il 23 gennaio 1905, e termina il 6 marzo 2026. Fin dall'inizio del mandato sono stato affiancato da Giovanni Battista Tombolato, che ho nominato Sub-commissario dell'Ente il 6 marzo 2025. Durante questi dodici mesi, ho sostituito, con poteri di ordinaria e straordinaria amministrazione, il Presidente, il Consiglio Generale, il Comitato Esecutivo, il Consiglio Nazionale Sportivo e la Giunta Sportiva di ACI.
Dall'1 aprile al 31 dicembre 2025 ho svolto, per mia scelta condivisa dall'Amministrazione vigilante, anche le funzioni di Segretario Generale di ACI, con il supporto di due direttori centrali: Sabina Soldi e Mauro Annibali, che voglio ringraziare perché a loro, ai loro collaboratori, a tutti i direttori, i dirigenti, i funzionari e i dipendenti del mondo ACI devo – con il Sub-commissario - i risultati ottenuti.
L'11 febbraio 2026 sono cessate le mie funzioni di Presidente di ACI con l'atteso insediamento dell'Avvocato Antonino Geronimo La Russa, eletto dall'Assemblea dell'Automobile Club d'Italia a larghissima maggioranza il 9 luglio 2025 e nominato con decreto del Presidente della Repubblica del 30 gennaio 2026, a seguito della procedura prevista dalla legge, comprendente i pareri favorevoli delle competenti Commissioni parlamentari.

Lei presenta al mondo un ACI 2.0, forte di una riforma profonda e radicale.

Il 2025 è stato davvero un anno straordinario per ACI, iniziato con gli Organi ordinari scaduti (ad eccezione dell'Assemblea) e proseguito come prima descritto. Straordinario non solo per la governance, ma anche per tanto altro, a cominciare dalla riforma intervenuta con l'articolo 35 della legge n. 182 del 2025, entrata in vigore il 18 dicembre scorso dopo una gestazione iniziata già prima dell'insediamento mio e di Tombolato, poi maturata in ambiti governativi e parlamentari.
ACI ha colto l'opportunità offerta dai decisori politici, chiedendo ed ottenendo di portare il proprio costruttivo contributo attraverso le figure del Commissario e del Sub-commissario, per confermare e valorizzare le sue molteplici componenti e competenze: i dipendenti dell'Ente e del mondo ACI comprendente il Pubblico Registro Automobilistico, gli Automobile Club provinciali, la Federazione sportiva italiana dell'automobilismo, le società per azioni partecipate e con-

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

ONDAVERDE
LA RIVISTA ACI PER LA MOBILITÀ SOSTENIBILE

www.ecostampa.it

trollate da ACI - in house e di mercato - tra le quali Sara Assicurazioni, la Fondazione Filippo Caracciolo e l'Associazione ACI Storico.

Come definirebbe questa riforma?

In una sola parola, "incisiva", perché ha riaffermato il valore pubblico e sociale di ACI, nonché l'unitarietà essenziale di tutte le sue diverse componenti. Ha previsto l'istituzione di: un Consiglio Direttivo Nazionale, in sostituzione del Consiglio Generale e del Comitato Esecutivo; una Consulta della Federazione, composta dai Presidenti dei Comitati regionali degli Automobile Club; un Comitato Tecnico di indirizzo e controllo del Pubblico Registro Automobilistico (PRA).

Il provvedimento di riordino ha anche consentito la ripresa delle assunzioni di personale dopo anni di blocco, oltre al riassetto e alla razionalizzazione delle società, rimarcando la loro piena e fondativa strumentalità rispetto ai fini istituzionali di ACI.

La riforma ha poi ricondotto direttamente in capo all'Ente l'intero patrimonio immobiliare acquisito da ACI nel tempo con proprie risorse economiche, a migliore garanzia dei trattamenti di fine rapporto del personale dipendente, e ha previsto nuove regole di trasparenza del bilancio di esercizio e del neo istituito bilancio consolidato. In quest'ottica, è stata aggiornata la regolamentazione interna.

Infine, la legge ha introdotto anche nuove opportunità di sviluppo della collaborazione della società ACI Informatica con le competenti articolazioni del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti in campo informatico, a beneficio degli utenti del Pubblico Registro Automobilistico e della Motorizzazione Civile.

La mobilità sostenibile è sempre stata al centro del suo operato, dando continuità alla linea della mission statutaria dell'Automobile Club d'Italia.

I compiti istituzionali di ACI, di rappresentanza e tutela dell'automobilismo italiano, vanno sempre coniugati a favore di una mobilità sostenibile, sicura, accessibile e inclusiva. La lettera congiunta siglata al Salone dell'Auto di Torino con UNRAE, ANFIA, Aniasa, Federauto e Motus-E, rivolta al Governo italiano e alle Istituzioni europee, è finalizzata proprio alla definizione di un percorso condiviso e sostenibile per una mobilità più responsabile e sempre meno impattante sull'ambiente, sulle tasche dei cittadini e sul tessuto sociale. Il fatto che ACI sia primo firmatario di questo documento attesta quanto il suo ruolo sia universalmente riconosciuto da tutto il settore automotive. Un ruolo individuato, definito ed esercitato per tanti decenni, ancor oggi fondamentale, che l'Automobile Club d'Italia saprà continuare a svolgere nei decenni futuri.

Lei ha sottoscritto tanti accordi con Istituzioni, Forze dell'Ordine ed associazioni. Qual è il fil rouge che li lega?

Avvalendomi della mia lunga esperienza nell'Arma dei Carabinieri e nel Ministero della Difesa, ho voluto valorizzare il ruolo istituzionale dell'Ente, attraverso il potenziamento della collaborazione con Amministrazioni e Istituzioni che svolgono compiti connettibili, se non connessi. I protocolli d'intesa e gli accordi siglati con l'Arma dei Carabinieri, la Polizia di Stato e l'Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale sono apripista a tanti altri auspicabili accordi che, insieme a quelli già esistenti con altre realtà, possono rimarcare la centralità dell'Automobile Club d'Italia a servizio del Paese, anche attraverso il PRA, nato in ACI novantanove anni fa e confermatosi sempre più uno strumento fondamentale per il contrasto degli illeciti di settore e la tutela della sicurezza stradale, della fiscalità e dell'ambiente. Ogni anno il Pubblico Registro Automobilistico risponde a circa quaranta milioni di richieste di visura, il 40% delle quali formulate da Autorità di Pubblica sicurezza e giudiziaria.

La sicurezza stradale è un valore comune per il Paese e un obiettivo condiviso da tutti.

L'educazione stradale è un asset strategico per ACI e i corsi di guida sicura sono uno strumento sempre più necessario per la formazione dei conducenti. Con i precedenti accordi istituzionali e con quello stipulato con INAIL, possiamo offrire non soltanto agli automobilisti privati, ma anche ai componenti delle Forze dell'Ordine e dei Corpi militari, ai conducenti professionali di veicoli aziendali, commerciali e industriali, tutto il know how dei Centri di Guida Sicura ACI di Vallelunga, Lainate e degli altri che in futuro potranno sorgere.

Ho più volte affermato la necessità che questi corsi siano raccomandati fino a diventare, spero presto, obbligatori nel percorso di formazione dei conducenti, così come avviene in altri Paesi europei: sarebbe un passo fondamentale per arginare la piaga degli incidenti stradali che ogni anno continua a contare tremila morti e più di duecentomila feriti, oltre a provocare enormi danni materiali ed economici.

A favore della salvaguardia ambientale e della tutela del patrimonio naturalistico ci sono nuove intese con il Ministero dell'Agricoltura, della Sovranità alimentare e delle Foreste, nonché con i Carabinieri Forestali.

Abbiamo ripreso e potenziato l'iniziativa "Ogni pilota, un albero", avviata tre anni fa con Formula 1 e i Carabinieri Forestali, prevedendo in prossimità degli autodromi e dei parchi assistenza - per i Gran Premi a Imola e Monza, nonché per le maggiori competizioni automobilistiche nel Paese - la piantumazione di un albero per ogni pilota o equipaggio in gara.

Solo a Monza, nell'area in concessione all'Autodromo, metteremo presto a dimora trentamila piante, anche per rimpiazzare quelle distrutte dalla tempesta del 2023. Per le celebrazioni degli 800 anni dalla scomparsa di San Francesco, in accordo con il Comitato nazionale appositamente istituito presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri, abbiamo ideato la messa a dimora di cloni e innesti del Cipresso di San Francesco, situato nel convento di Villa Verucchio di Rimini, ricordato in vita dal 1213.

Il francobollo ordinario appartenente alla serie tematica "le Eccellenze del sistema produttivo e del Made in Italy" dedicato all'Automobile Club d'Italia.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

ONDAVERDE
LA RIVISTA ACI
PER LA MOBILITÀ SOSTENIBILE

www.ecostampa.it

Questi accordi hanno finalità sociali importanti.

Assolutamente sì. Ecco perché sfruttiamo anche il forte richiamo delle manifestazioni sportive e degli appuntamenti fieristici per ribadire l'importanza della prevenzione sanitaria e dell'inclusività nella mobilità. Ne sono esempio i protocolli firmati con l'Istituto Nazionale Ricerche Cardiovascolari e con l'Associazione Nazionale Guida Legislazione Andicappati Trasporti (ANGLAT). Il primo ha permesso lo screening cardiovascolare gratuito di migliaia di persone nel corso del 2025 in molti appuntamenti, dalle gare di F1 fino alle manifestazioni dedicate alle auto storiche. Il secondo darà ancora più garanzia al diritto alla mobilità di tanti disabili, fornendo loro simulatori per la scuola guida e un'auto temporanea (appositamente allestita con comandi al volante) in caso di guasti e riparazioni. Anche quest'ultimo protocollo ha permesso a vari Automobile Club locali di attivare il servizio nelle rispettive province.

I vertici ACI e Poste Italiane per i 120 anni di ACI a Torino con l'annullo filatelico del francobollo celebrativo.

La Federazione territoriale svolge, infatti, un ruolo fondamentale per l'efficacia delle azioni pianificate e realizzate dall'ACI nazionale.

Se l'Automobile Club d'Italia è un interlocutore autorevole, affidabile e ricercato per istituzioni, imprese e cittadini in tema di mobilità, è anche grazie alla rete degli Automobile Club provinciali, che costituiscono l'ossatura portante di ACI. Questi sono enti pubblici autonomi che contribuiscono in modo fondamentale al raggiungimento degli obiettivi dell'Ente. Il 36% delle iniziative attuate lo scorso anno dagli Automobile Club provinciali sono state centrate su mobilità, educazione e sicurezza stradale, mentre il 16% hanno sviluppato l'impegno sociale della Federazione: percentuali che auspico possano aumentare.

Guardando al futuro, i ragazzi sono gli automobilisti di domani.

ACI deve interagire con i giovani a tutto campo, con un approccio di formazione continua che parte dai corsi di educazione stradale nelle scuole, si intensifica nelle autoscuole per il conseguimento della patente e continua con i corsi di guida sicura. Nell'ultimo anno, con il Ministero dell'Istruzione e del Merito abbiamo organizzato attività formativa in 389 istituti scolastici per 778 classi e 16.125 studenti. Sono certo che questi numeri cresceranno.

Con il network di autoscuole a marchio Ready2Go, dove viene utilizzato anche un avveniristico simulatore che riproduce ogni condizione di guida, abbiamo formato 40.000 ragazzi e 1.200 dipendenti di Polizie locali, Corpi militari e grandi imprese (ad esempio RFI).

Nei corsi di guida sicura, infine, sono stati inoltre coinvolti 7.000 conducenti a Vallelunga e 5.000 a Lainate.

Formazione alla sicurezza vuol dire educazione alla legalità, mentre osservanza delle regole significa rispetto della cosa comune e degli altri. Entrambi sono concetti che devono trasformarsi in valori etici, da assilare fin dall'età adolescenziale e poi sempre coltivati. All'etica ho sempre dato grande importanza: prima di lasciare il servizio attivo nell'Arma, ho voluto realizzare il manuale "Etica del Carabiniere", che considero il mio testamento spirituale a questa fondamentale Istituzione italiana, nella quale ho militato per quasi quarantotto anni con entusiasmo e gratitudine.

Non c'è futuro senza una storia alle spalle. Nel nostro Paese l'automobile ne ha talmente tanta che il mondo ce la invidia. I collezionisti plaudono al nuovo spirito costruttivo che contraddistingue i rapporti tra ACI e ASI - Automotoclub Storico Italiano.

Il motorismo storico è un cardine della cultura e della tradizione nazionale, che l'Automobile Club d'Italia tutela e promuove con l'attività congiunta di risorse interne (come la Direzione Sport Automobilistico e Relazioni Internazionali, quella per l'Educazione stradale, la Mobilità e il Turismo) e le altre componenti del sistema associativo, come ACI Storico, gli Automobile Club provinciali, promotori e organizzatori di eventi come "Ruote nella storia", "Mille Miglia", "Targa Florio" e tanti altri.

ACI è e deve essere un interlocutore di riferimento per Istituzioni nazionali e locali, Amministrazioni, enti, fondazioni e ogni realtà dell'Heritage.

È un lavoro che va svolto in cooperazione con l'Automotoclub Storico Italiano, con la quale abbiamo ricostruito un dialogo fondamentale per il settore grazie all'impegno appassionato del Sub-commissario, Giovanni Battista Tombolato, e alla disponibilità del Presidente ASI, Alberto Scuro, da poco eletto al vertice di FIVA - Fédération Internationale des Véhicules Anciens. Al Mugello Circuit, inoltre,, da quest'anno prenderà il via il Gran Premio Storico d'Italia, cui ACI darà il proprio contributo.

Lei e Tombolato siete riusciti a coordinare il lavoro di riposizionamento di tutte le strutture che sotto l'egida del marchio ACI operano nello sport, ponendo la Federazione sotto una nuova luce internazionale.

Quando abbiamo iniziato il periodo di commissariamento c'erano forti timori per questo settore e ciò mi ha spinto a dare il massimo. Con Tombolato abbiamo conseguito risultati importanti, formalmente riconosciuti dal Presidente e Amministratore delegato di Formula 1, Stefano Domenicali, e dal Presidente della Federazione Internazionale dell'Automobile, Mohammed Bin Sulayem.

È stato un grande lavoro di squadra che ha coinvolto ACI, la Direzione Sport Automobilistico e Relazioni Internazionali, le società controllate ACI Sport, ACI Vallelunga e Autodromo Nazionale Monza – SIAS.

Anche qui parlano i numeri, con i record di presenze nel 2025 degli appuntamenti con la F1 a Imola (242.000 spettatori nel weekend) e Monza (369.000), ma più in generale con il successo organizzativo delle circa

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

ONDA VERDE
LA RIVISTA ACI PER LA MOBILITÀ SOSTENIBILE

www.ecostampa.it

900 gare organizzate o regolate durante l'anno in oltre 25 discipline su tutto il territorio nazionale. I protagonisti sono stati i 55.000 titolari di licenza sportiva e i milioni di persone che hanno seguito le competizioni a bordo pista o davanti alla tv.
Riconoscendo il valore e l'affidabilità di ACI, quest'anno la FIA ci ha affidato l'organizzazione del nuovo Formula Regional European Championship (FREC) che nel 2026 conta otto gare in diversi Paesi, di cui due a Monza e Imola. La stessa FIA ha aperto alla possibilità di svolgere a maggio in Sardegna, dal 2027, un appuntamento del Campionato Mondiale Cross Country: sono certo che sarà un ulteriore importante successo per la Federazione sportiva.
Nel corso del 2025 abbiamo poi rinnovato il contratto con il Promoter WRC, assicurando all'Italia una tappa del Mondiale Rally WRC e del Campionato Europeo ERC per il prossimo quinquennio.

A proposito di corse, quello appena passato è stato un anno memorabile.
Se nel 2025 le Rosse di Maranello hanno deluso in F1, speriamo fortemente che così non sia da quest'anno in poi, viste anche le novità regolamentari della stagione al via il prossimo l'8 marzo. Tutti, d'altra parte, ci siamo esaltati con il trionfo nel WEC di Ferrari, tornata ad aggiudicarsi il titolo costruttori dopo 53 anni, oltre a quello dei piloti, sotto la direzione di Antonello Coletta.
L'Italia si è emozionata anche con l'esordio in F1 di Kimi Antonelli al volante di una Mercedes, a suggellare l'eccellenza del percorso formativo predisposto dalla Federazione sportiva nazionale con il programma ACI Team Italia, confermato dalla conquista del Mondiale F2 da parte di Leonardo Fornaroli, che gli ha permesso di approdare oggi nel team McLaren di F1 come terzo pilota.

Il numero precedente di Onda Verde la ritrae in copertina insieme al Presidente Geronimo La Russa con il Presidente della FIA, Mohammed Ben Sulayem, e con il Presidente di F1, Stefano Domenicali. L'Italia sfoggia una nuova luce nell'automobilismo mondiale.
Nel 2025 sono stati rinnovati gli organi della Federazione Internazionale dell'Automobile. Il Presidente Mohamed Ben Sulayem ha potuto contare sul voto di ACI nella sua conferma al vertice, e, soprattutto, l'Automobile Club d'Italia è tornata dall'Assemblea in Uzbekistan con due importanti risultati che premiano il nuovo impulso nelle nostre attività nazionali e internazionali, attestando anche il rinnovato clima di fiducia dei vertici FIA verso l'Italia: il primo è l'elezione del Presidente ACI, Geronimo La Russa, nel Consiglio Mondiale per lo Sport Automobilistico FIA con oltre l'85% dei voti espressi. Il secondo è la nomina di Luigi Cino, dirigente ACI per lo sport e le relazioni internazionali, nel Consiglio Mondiale FIA per la Mobilità e il Turismo. Sono affermazioni importanti per l'ACI e per l'Italia.

Tanto lavoro e tante emozioni.
Voglio sottolineare quanto ACI lascia a me di questo anno straordinario, di tanto impegno e di duro lavoro, un anno che al tempo stesso mi ha dato tante soddisfazioni e ampia conoscenza di un sistema istituzionale, associativo e societario composto da persone di alto valore morale e professionale. La risorsa più preziosa dell'Automobile Club d'Italia è, infatti, il suo personale, dagli impiegati ai funzionari, ai professionisti, ai dirigenti, ai direttori, in sede centrale e nelle strutture periferiche, nel Pubblico Registro Automobilistico, negli Automobile Club provinciali e nelle società controllate.

Il suo legame con l'ACI non si interrompe.
Ho accettato con piacere e spirito di servizio l'incarico di componente del nuovo Consiglio Direttivo Nazionale di ACI, in rappresentanza del Ministro per lo Sport e i Giovani, Andrea Abodi. Continuerò a lavorare con impegno, avendo l'obiettivo di collaborare al bene dell'ACI, del suo mondo, del suo ruolo di servizio pubblico.
Allo stesso modo cercherò di fare nel mandato appena intrapreso di Presidente del Consiglio di Amministrazione di SARA Assicurazioni, asset fondamentale di ACI, nato nel 1946 e cresciuto grazie all'impegno di coloro ci hanno preceduto e che tuttora vi lavorano con riconosciuta competenza e dedizione, ottenendo importanti risultati, con soddisfazione degli azionisti e delle attese di ACI.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

ONDAVERDE
LA RIVISTA ACI PER LA MOBILITÀ SOSTENIBILE

www.ecostampa.it

DECARBONIZZAZIONE E NEUTRALITÀ TECNOLOGICA

Soluzioni concrete per l'ambiente

di Roberta Mordini (Ufficio Comunicazione ACI)

Leader di settore e rappresentanti delle istituzioni si sono confrontati nel convegno sul futuro della mobilità in Europa organizzato da NVG Italy, in collaborazione con l'Osservatorio per la Neutralità tecnologica nei trasporti e WEC Italia - Comitato Italiano del World Energy Council, presso la sede dell'Automobile Club d'Italia. Ad aprire i lavori è intervenuto il vicepresidente del Consiglio dei Ministri e ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Matteo Salvini, insieme al Commissario Straordinario dell'Automobile Club d'Italia, Gen. Tullio Del Sette, il Presidente ACI, Geronimo La Russa, e la Presidente di NVG Italy, Mariarosa Baroni.

Nel convegno sul futuro della mobilità, promosso da NVG Italy presso l'ACI, politici, operatori di settore e accademici si sono confrontati su strumenti e azioni per un sistema di trasporti più sostenibile, efficiente e realmente accessibile.

IL PUNTO

I relatori hanno tracciato una nuova strada verso la sostenibilità e la decarbonizzazione, con un approccio maggiormente pragmatico rispetto a quello del primo Green Deal, capace di superare vecchie ideologie attraverso soluzioni concrete e percorribili da un punto di vista economico e sociale. Tra i punti cardine affrontati spiccano l'intermodalità, l'impiego dei biocarburanti, il ricorso alla cura del ferro attraverso il potenziamento della rete ferroviaria, e piani integrati di mobilità aerea e marittima. Tutti hanno convenuto sulla necessità di una visione macroeconomica del settore, sollecitando la massima collaborazione tra istituzioni e operatori.

NEUTRALITÀ TECNOLOGICA ED INTERMODALITÀ

Il vice premier Salvini, in apertura dei lavori, ha sottolineato il proprio apprezzamento per lo spiraglio di apertura europea sulla questione della neutralità tecnologica per il post 2035. Gli orientamenti, infatti, sono cambiati passando dai rigidi programmi improntati unicamente alla transizione verso l'elettrico, alla valutazione di soluzioni più ampie come l'impiego di biocarburanti. Il mondo della mobilità va inquadrato ed interpretato a 360 gradi, tenendo conto dei riflessi della normativa sull'intera filiera industriale, che comprendono un bagaglio di fattori economico e sociali strutturali. Secondo Salvini, la sostenibilità include l'accessibilità delle soluzioni proposte e la difesa del patrimonio culturale e identitario del Paese. Proprio quest'anno, infatti, ricorre l'80° anniversario della Vespa, simbolo iconico della Dolce Vita, del design e della storia del costume nazionale.
Nell'intervento, il titolare del MIT ha anche richiamato gli impegni assunti nel Piano Nazionale Aeroporti e le oppor-

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

ONDAVERDE
LA RIVISTA ACI PER LA MOBILITÀ SOSTENIBILE

www.ecostampa.it

NGV ITALY POWERING A CLEANER FUTURE
Osservatorio per la Neutralità Tecnologica nei Trasporti
WORLD ENERGY COUNCIL ITALIA

Il futuro dei trasporti: per una vera neutralità tecnologica in Europa

tunità dei fondi PNRR per investimenti strutturali nel settore della mobilità. Un tassello essenziale nella strategia nazionale è rappresentato dall'intermodalità degli spostamenti, con un crescente ricorso al sistema ferroviario attraverso il potenziamento della rete di collegamenti su binari. Di pari passo, il Governo si è già impegnato per il rinnovo del parco auto circolante delle aziende con uno stanziamento economico di 590 milioni di euro.

ETS2 E RED III TEMI CHIAVE

La Presidente di NVG Italy e Chairman dell'Osservatorio per la Neutralità tecnologica nei trasporti, Mariarosa Baroni, ha ricordato l'impegno dell'Italia a sostegno di tutte le tecnologie e di una transizione energetica che valorizzi ogni passo concreto finora compiuto dal progresso. Baroni ha infine ribadito la necessità di un'azione condivisa tra tutti gli operatori e gli esperti di settore su temi chiave come ETS2 (il sistema per lo scambio di quote di emissioni per i settori degli edifici e del trasporto stradale) e RED III (la direttiva UE 2023/2413, recepita in Italia con il D.Lgs. 5/2026, che eleva l'obiettivo di energia rinnovabile fino al 45% entro il 2030).

PIÙ REALISMO

Da Strasburgo, Carlo Fidanza, Vice Presidente del Partito dei Conservatori e dei Riformisti Europei al Parlamento UE e membro della Commissione TRAN per i Trasporti e il Turismo, ha sottolineato la necessità di raggiungere l'obiettivo di decarbonizzazione con realismo, ricordando come il sistema statunitense preveda finanziamenti concreti e incentivi industriali per le flotte. Allo stesso modo Massimiliano Salini, Vice Presidente del Gruppo del Partito popolare europeo e membro della Commissione ENVI per l'ambiente, ha auspicato un'anticipazione della modifica del regolamento sulle emissioni di CO_2 nel 2026. L'europarlamentare Dario Nardella, ex sindaco di Firenze, ha ribadito il ruolo strategico dei biocarburanti per la mobilità sostenibile, anche in ambito urbano.

MENO BUROCRAZIA

Sempre in tema di trasporto su strada, Massimo Artusi, Presidente di Federauto, ha puntato il dito sulla complessità del quadro normativo e i rischi competitivi legati alla crescita dell'industria cinese, mentre Gianni Murano, Presidente dell'Unione Energie per la Mobilità, ha lodato l'utilità del tavolo di confronto aperto. Ulteriori spunti di analisi li hanno forniti Sergio Lo Monte, Segretario nazionale Confartigianato Trasporti che ha invocato una riduzione della burocrazia, e Margherita Palladino, Responsabile Relazioni Istituzionali di ANITA - Associazione Nazionale Imprese Trasporti Automobilistici di Confindustria, che ha richiamato la necessità del sostegno pubblico per affrontare la transizione. Michele Ziosi, Chief Global Affairs & Sustainability Officer di IVECO, ha infine proposto una revisione delle regole sui veicoli pesanti.

SALVAGUARDARE LA COMPETITIVITÀ

La sfida centrale per le istituzioni è quella, quindi, di accompagnare il cambiamento e la neutralità tecnologica, attraverso il dialogo e l'integrazione con gli operatori del settore. Il ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica Gilberto Pichetto Fratin, intervenuto in videocollegamento, ha assicurato l'impegno dell'Italia nel promuovere la riduzione delle emissioni senza compromettere la competitività delle imprese.

Il ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Matteo Salvini.

Il Presidente dell'Automobile Club Italia, Geronimo La Russa.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

AREA di SERVIZIO

www.ecostampa.it

ECONOMIA & LAVORO

TRASPORTO PESANTE: IL DIESEL DOMINA E L'ELETTRICO STENTA

Riprendiamo alcuni passaggi di questa interessante intervista che Massimo Artusi, Presidente di Federauto, ha concesso alla rivista dell'autotrasporto "Uomini e Trasporti" sulle vendite 2025 truck. Dalle analisi di Federauto si evince che le percentuali di crescita "sbandierate" da chi vuole tutto elettrico nascondono numeri lontani anni luce dagli obiettivi del Green Deal.

Dall'inizio del 2026, Federauto, l'Associazione dei concessionari di autoveicoli, pubblica i dati mensili delle vendite di veicoli commerciali da 3,5 tonnellate in su, fornendo anche i dati dei singoli marchi. Ne viene fuori il quadro di un settore che continua a essere depresso, perdendo nel 2025 il 3,72% sul 2024, ma nel quale, nonostante norme, pressioni e incentivi, il gasolio domina con il 96,25% del totale delle immatricolazioni, mentre l'elettrico non solo supera a stento il 2%, ma concentra le vendite al di sotto delle 7,5 tonnellate. Quanto ai marchi, nel 2025, Iveco si conferma leader con il 30% delle immatricolazioni (ma con un calo del 10,91%), distanziando nell'ordine Scania, Volvo Trucks e Mercedes-Benz Trucks per limitarci al "podio".

Massimo Artusi

Le ricadute sul piazzale

Ma non è questo il dato saliente che interessa a una rivista dedicata alla distribuzione petrolifera e alla rete delle aree di servizio come la nostra, ma ci interessa piuttosto soffermarci sulle ricadute che questi numeri hanno sulle attività del piazzale. Quindi riportiamo alcuni estratti delle risposte di Massimo Artusi alle domande del giornalista di "Uomini e Trasporti".

"Abbiamo la conferma delle analisi presentate da Federauto in questi anni – commenta Artusi sui dati di vendita 2025 dei veicoli commerciali oltre le 3,5 tonnellate –. Il gasolio domina ancora il mercato, mentre la trazione elettrica stenta e le percentuali di crescita sbandierate dai sostenitori del solo full electric nascondono numeri lontani anni luce dagli obiettivi generati dalle ideologie che hanno condizionato il Green Deal Automotive. Ideologie, per essere chiari, che ad oggi hanno permesso a una parte dell'industria (quella dell'auto e dei commerciali leggeri) di spalmare le multe già dal secondo semestre 2025, mentre a un'altra parte (quella dei veicoli pesanti) non solo non hanno consentito tale tipo di intervento ma non si sono nemmeno degnati di iniziare a modificare il regolamento... A quindici anni dal sostanziale phase out che vorrebbe bloccare le immatricolazioni di motori termici per i camion a favore di quelli a batteria, che questi ultimi abbiano immatricolato solo 591 veicoli in un anno è preoccupante non per le case, per i componentisti o per i concessionari, ma per l'intero sistema economico nazionale. Se poi si va a vedere che di quei 591 veicoli, soltanto 31 motrici superano le 7,5 tonnellate di ptt (peso totale a terra, ndr), la preoccupazione diventa allarme".

Chi privilegiare?

Tralasciamo le difficili previsioni per il 2026, ma diamo spazio alla risposta alla domanda su quali alimentazioni e quali tipologie di veicolo dovrebbero essere privilegiati dai provvedimenti attuativi del Governo?

"Prima di tutto non si dovrebbero escludere, soprattutto per i pesi maggiori, i veicoli a gasolio di ultima generazione – è la risposta di Artusi –. Sono quelli che maggiormente incontrano il favore del mercato perché consentono prestazioni eccellenti, costano meno e hanno un impatto climalterante e inquinante davvero marginale o minimo quando si utilizzano biocarburanti come l'HVO o il Bio- LNG. Stesso discorso, parlando di alimentazioni, per i veicoli a trazione ibrida gasolio-elettrico, molto richiesti soprattutto nel trasporto urbano. E certamente dovranno essere inclusi i veicoli EV e quelli ad elevata sostenibilità ambientale, come il metano, anch'essi particolarmente poco impattanti se abbinati al biometano.

È quello che intendiamo quando parliamo di neutralità, o di pluralità, tecnologica. Per il resto, si tratta di questioni di procedura per le quali chiediamo che siano rispettati i tre criteri su cui le associazioni di filiera (Federauto insieme ad Anfia, Anita, Unatras e Unrae) hanno basato la loro richiesta di un piano poliennale per il rinnovo del parco dei veicoli commerciali: semplicità, rapidità, efficienza".

Per gentile concessione di Uomini e Trasporti

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

FEDERAUTO
Federazione Italiana Concessionari Auto

AUTO
Web

24 ORE Radiocor

AUTO ITALIA: FEDERAUTO, IMPULSO POSTIVO MERCATO, MA FONDAMENTALI NON ANCORA SISTEMATI

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - Milano, 02 mar - Federauto "saluta con piacere la crescita delle immatricolazioni a febbraio 2026 con l'auspicio che il mercato possa proseguire sulla spinta di un impulso positivo, seppure in un quadro di forte tensione geopolitica e dei riflessi che questa potra' avere sull'approvvigionamento dei prodotti petroliferi e della pressione sui prezzi alla pompa dei carburanti". Lo ha affermato Massimo Artusi, presidente di Federauto, commentando i dati sulle immatricolazioni di febbraio in Italia, sottolineando che la crescita "e' stata favorita dalle politiche messe in atto da alcuni brand che hanno determinato il risveglio degli acquisti da parte delle famiglie, con la conseguente ripresa del canale privati da mesi in trend negativo. Si tratta di un cambio di orientamento importante che vorremmo vedere confermato nei mesi a venire". Secondo l'associazione, la sostituzione del parco piu' obsoleto in favore di veicoli piu' moderni, a prescindere dal tipo di alimentazione, e' il fattore discriminante per ottenere la riduzione di climalteranti e inquinanti oltre, ovviamente, a una maggiore sicurezza sulle strade. "Da registrare il consolidarsi nelle preferenze dei consumatori dell'alimentazione ibrida e plug-in, un dato molto importante anche in prospettiva del dibattito sull'Automotive Package che sta entrando nel vivo a Bruxelles", sottolinea Artusi, facendo notare che "abbiamo voluto evidenziare i dati positivi dell'auto evitando di parlare del settore dei veicoli commerciali che continua ad essere in segno negativo. E' giusto guardare al mercato con positivita' ma non dimentichiamo che i fondamentali non sono ancora stati sistemati". La transizione ecologica, la politica fiscale e il buon funzionamento della catena distributiva, dai produttori ai concessionari, "sono temi presenti nella nostra agenda e lo saranno fino a quando il nostro mercato non riprendera' volumi coerenti con il posizionamento dell'Italia nel mercato europeo", ha detto.

MOTORIONLINE

Federauto, Artusi: “Crescita positiva a febbraio, ma servono basi solide per una ripresa strutturale”

Artusi: " Promozioni e noleggio tirano su il mercato"

Il mese di febbraio 2026 consegna al mercato automobilistico italiano un dato che, almeno in superficie, restituisce fiducia: 157.334 immatricolazioni di autovetture nuove, con una crescita del 14% rispetto allo stesso mese del 2025. A certificarlo sono i numeri diffusi dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, che fotografano un settore in recupero dopo mesi di andamento altalenante. Nel cumulato dei primi due mesi dell’anno, il totale sale a **300.293 unità**, pari a un incremento del 10,52% su base annua.

Artusi: ” Promozioni e noleggio tirano su il mercato”

Un risultato che viene accolto con favore dagli operatori, pur con la consapevolezza che il quadro generale resta complesso. «Salutiamo con piacere la crescita delle immatricolazioni a febbraio 2026 con l’auspicio che il mercato possa proseguire sulla spinta di un impulso positivo, seppure in un quadro di forte tensione geopolitica e dei riflessi che questa potrà avere sull’approvvigionamento dei prodotti petroliferi e della pressione sui prezzi alla pompa dei carburanti», ha dichiarato **Massimo Artusi, presidente di Federauto.**

Il riferimento al contesto internazionale non è secondario. L’incertezza sui costi dell’energia e sulle dinamiche geopolitiche continua a influenzare le scelte di acquisto delle famiglie, che valutano con sempre maggiore attenzione il costo complessivo di gestione di un’auto. In questo scenario, il dato positivo di febbraio assume un valore ancora più significativo.

Secondo il presidente di Federauto, la crescita è stata favorita anche da politiche commerciali mirate adottate da alcuni costruttori. «La crescita delle immatricolazioni a febbraio è stata favorita dalle politiche messe in atto da alcuni brand che hanno determinato il risveglio degli acquisti da parte delle famiglie, con la conseguente ripresa del canale privati da mesi in trend negativo. Si tratta di un cambio di orientamento importante che vorremmo vedere confermato nei mesi a venire».

Il canale privati, infatti, segna un +9,25% nel mese, ma nel cumulato bimestrale l'incremento si riduce al +2,38%, per **un totale di 164.164 unità, pari al 54,67% del mercato complessivo**. Un segnale incoraggiante, ma che non consente ancora di parlare di una ripresa strutturale della domanda delle famiglie.

A sostenere in modo più deciso i volumi è ancora una volta il noleggio. A febbraio sono state immatricolate 54.987 vetture destinate a questo canale, con una crescita del 25,27%. Nel bimestre si raggiungono **96.833 unità (+27,76%).** Il lungo termine cresce in modo più contenuto (+3,22%), mentre il breve termine registra un balzo del 90,59%, incidendo in maniera determinante sul risultato complessivo.

Un'altra componente che contribuisce alla crescita è rappresentata dalle auto-immatricolazioni effettuate direttamente dalla rete dei concessionari. A febbraio si stimano **14.610 unità, pari al 9,26% del mercato,** in aumento del 25% rispetto a un anno fa. Nel cumulato si arriva a 28.603 unità (9,53%, +29%). È un fenomeno che sostiene i volumi, ma che evidenzia anche la necessità di una lettura approfondita della qualità della domanda.

Sul fronte delle alimentazioni, il cambiamento nelle preferenze dei consumatori appare sempre più netto. L'ibrido elettrico (HEV) supera per il secondo mese consecutivo la soglia del 50% del mercato, con 82.397 immatricolazioni a febbraio, pari al 52,23% del totale (+34,81%). Nel bimestre le HEV raggiungono 157.124 unità, con una quota del **52,32%**. Solo due anni fa si attestavano attorno al 40%, segno di una trasformazione ormai consolidata.

Le plug-in hybrid (PHEV) mostrano una crescita ancora più marcata: 12.626 immatricolazioni nel mese (+102,70%) e 24.258 nel bimestre (+116,11%), più che raddoppiate rispetto allo scorso anno. Anche l'elettrico puro (BEV) continua a espandersi: 12.498 unità a febbraio (+80,82%), con una quota del 7,92%, e un incremento del 60,64% nel cumulato.

«Da registrare il consolidarsi nelle preferenze dei consumatori dell'alimentazione ibrida e plug-in, un dato molto importante anche in prospettiva del dibattito sull'Automotive Package che sta entrando nel vivo a Bruxelles», ha sottolineato Artusi. Quanto alle BEV, il presidente invita alla prudenza: «L'elettrico puro realizza un risultato positivo, essenzialmente dovuto agli effetti degli incentivi del MASE: consegnate queste vetture, speriamo di non tornare allo scarso interesse per questa soluzione tecnologica su cui gravano ancora la mancanza dei fattori abilitanti e quindi forti perplessità del mercato».

Mentre le alimentazioni elettrificate avanzano, i carburanti tradizionali arretrano senza segnali di stabilizzazione. La benzina perde il 12,07% nel mese e il 18,68% nel bimestre; il diesel scende del 23,29% a febbraio e del 20,25% nei primi due mesi; il GPL crolla del 42,59% nel mese e del 37,27% nel cumulato. Una traiettoria già evidente nel 2025 e che nel 2026 non mostra inversioni.

Colpisce infine la concentrazione delle immatricolazioni negli ultimi giorni del mese: 62.673 unità targate negli ultimi tre giorni di febbraio, pari al 39,73% del totale mensile. Un dato che evidenzia la forte incidenza delle chiusure commerciali e delle campagne promozionali di fine mese.

Nonostante il segno positivo, Federauto invita a non perdere di vista le criticità strutturali. «È giusto guardare al mercato con positività ma non dimentichiamo che i fondamentali non sono ancora stati sistemati», ha concluso Artusi. «La transizione ecologica, la politica fiscale e il buon funzionamento della catena distributiva, dai produttori ai concessionari, sono temi presenti nella nostra agenda e lo saranno fino a quando il nostro mercato non riprenderà volumi coerenti con il posizionamento dell'Italia nel mercato europeo».

Motori

Federauto, promozioni e noleggio tirano su il mercato. Elettriche sotto la lente dopo la fine dei bonus

«Salutiamo con piacere la crescita delle immatricolazioni a febbraio 2026 con l'auspicio che il mercato possa proseguire sulla spinta di un impulso positivo, seppure in un quadro di forte tensione geopolitica e dei riflessi che questa potrà avere sull'approvvigionamento dei prodotti petroliferi e della pressione sui prezzi alla pompa dei carburanti». Lo afferma Massimo Artusi, presidente Federauto. «La crescita delle immatricolazioni a febbraio - spiega - è stata favorita dalle politiche messe in atto da alcuni brand che hanno determinato il risveglio degli acquisti da parte delle famiglie, con la conseguente ripresa del canale privati da mesi in trend negativo. Si tratta di un cambio di orientamento importante che vorremmo vedere confermato nei mesi a venire.

La sostituzione del parco più obsoleto in favore di veicoli più moderni, a prescindere dal tipo di alimentazione, è il fattore discriminante per ottenere la riduzione di climalteranti e inquinanti oltre, ovviamente, a una maggiore sicurezza sulle strade. Una lettura più approfondita del mercato dovrà considerare che le componenti più importanti della

crescita a febbraio sono quella del noleggio unitamente alle auto immatricolazioni da parte dei concessionari. Da registrare il consolidarsi nelle preferenze dei consumatori dell'alimentazione ibrida e plug-in, un dato molto importante anche in prospettiva del dibattito sull'Automotive Package che sta entrando nel vivo a Bruxelles. L'elettrico puro realizza un risultato positivo, essenzialmente dovuto agli effetti degli incentivi del Mase: consegnate queste vetture, speriamo di non tornare allo scarso interesse per questa soluzione tecnologica su cui gravano ancora la mancanza dei fattori abilitanti e quindi forti perplessità del mercato».

MOTORIONLINE

Federauto, Artusi: “Crescita positiva a febbraio, ma servono basi solide per una ripresa strutturale”

Artusi: " Promozioni e noleggio tirano su il mercato"

Il mese di febbraio 2026 consegna al mercato automobilistico italiano un dato che, almeno in superficie, restituisce fiducia: 157.334 immatricolazioni di autovetture nuove, con una crescita del 14% rispetto allo stesso mese del 2025. A certificarlo sono i numeri diffusi dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, che fotografano un settore in recupero dopo mesi di andamento altalenante. Nel cumulato dei primi due mesi dell’anno, il totale sale a **300.293 unità**, pari a un incremento del 10,52% su base annua.

Artusi: ” Promozioni e noleggio tirano su il mercato”

Un risultato che viene accolto con favore dagli operatori, pur con la consapevolezza che il quadro generale resta complesso. «Salutiamo con piacere la crescita delle immatricolazioni a febbraio 2026 con l’auspicio che il mercato possa proseguire sulla spinta di un impulso positivo, seppure in un quadro di forte tensione geopolitica e dei riflessi che questa potrà avere sull’approvvigionamento dei

prodotti petroliferi e della pressione sui prezzi alla pompa dei carburanti», ha dichiarato **Massimo Artusi, presidente di Federauto.**

Il riferimento al contesto internazionale non è secondario. L'incertezza sui costi dell'energia e sulle dinamiche geopolitiche continua a influenzare le scelte di acquisto delle famiglie, che valutano con sempre maggiore attenzione il costo complessivo di gestione di un'auto. In questo scenario, il dato positivo di febbraio assume un valore ancora più significativo.

Secondo il presidente di Federauto, la crescita è stata favorita anche da politiche commerciali mirate adottate da alcuni costruttori. «La crescita delle immatricolazioni a febbraio è stata favorita dalle politiche messe in atto da alcuni brand che hanno determinato il risveglio degli acquisti da parte delle famiglie, con la conseguente ripresa del canale privati da mesi in trend negativo. Si tratta di un cambio di orientamento importante che vorremmo vedere confermato nei mesi a venire».

Il canale privati, infatti, segna un +9,25% nel mese, ma nel cumulato bimestrale l'incremento si riduce al +2,38%, per **un totale di 164.164 unità, pari al 54,67% del mercato complessivo**. Un segnale incoraggiante, ma che non consente ancora di parlare di una ripresa strutturale della domanda delle famiglie.

A sostenere in modo più deciso i volumi è ancora una volta il noleggio. A febbraio sono state immatricolate 54.987 vetture destinate a questo canale, con una crescita del 25,27%. Nel bimestre si raggiungono **96.833 unità (+27,76%).** Il lungo termine cresce in modo più contenuto (+3,22%), mentre il breve termine registra un balzo del 90,59%, incidendo in maniera determinante sul risultato complessivo.

Un'altra componente che contribuisce alla crescita è rappresentata dalle auto-immatricolazioni effettuate direttamente dalla rete dei concessionari. A febbraio si stimano **14.610 unità, pari al 9,26% del mercato,** in aumento del 25% rispetto a un anno fa. Nel cumulato si arriva a 28.603 unità (9,53%, +29%). È un fenomeno che sostiene i volumi, ma che evidenzia anche la necessità di una lettura approfondita della qualità della domanda.

Sul fronte delle alimentazioni, il cambiamento nelle preferenze dei consumatori appare sempre più netto. L'ibrido elettrico (HEV) supera per il secondo mese consecutivo la soglia del 50% del mercato, con 82.397 immatricolazioni a febbraio, pari al 52,23% del totale (+34,81%). Nel bimestre le HEV raggiungono 157.124 unità, con una quota del **52,32%**. Solo due anni fa si attestavano attorno al 40%, segno di una trasformazione ormai consolidata.

Le plug-in hybrid (PHEV) mostrano una crescita ancora più marcata: 12.626 immatricolazioni nel mese (+102,70%) e 24.258 nel bimestre (+116,11%), più che raddoppiate rispetto allo scorso anno. Anche l'elettrico puro (BEV) continua a espandersi: 12.498 unità a febbraio (+80,82%), con una quota del 7,92%, e un incremento del 60,64% nel cumulato.

«Da registrare il consolidarsi nelle preferenze dei consumatori dell'alimentazione ibrida e plug-in, un dato molto importante anche in prospettiva del dibattito sull'Automotive Package che sta entrando nel vivo a Bruxelles», ha sottolineato Artusi. Quanto alle BEV, il presidente invita alla prudenza: «L'elettrico puro realizza un risultato positivo, essenzialmente dovuto agli effetti degli incentivi del MASE: consegnate queste vetture, speriamo di non tornare allo scarso interesse per questa soluzione tecnologica su cui gravano ancora la mancanza dei fattori abilitanti e quindi forti perplessità del mercato».

Mentre le alimentazioni elettrificate avanzano, i carburanti tradizionali arretrano senza segnali di stabilizzazione. La benzina perde il 12,07% nel mese e il 18,68% nel bimestre; il diesel scende del 23,29% a febbraio e del 20,25% nei primi due mesi; il GPL crolla del 42,59% nel mese e del 37,27% nel cumulato. Una traiettoria già evidente nel 2025 e che nel 2026 non mostra inversioni.

Colpisce infine la concentrazione delle immatricolazioni negli ultimi giorni del mese: 62.673 unità targate negli ultimi tre giorni di febbraio, pari al 39,73% del totale mensile. Un dato che evidenzia la forte incidenza delle chiusure commerciali e delle campagne promozionali di fine mese.

Nonostante il segno positivo, Federauto invita a non perdere di vista le criticità strutturali. «È giusto guardare al mercato con positività ma non dimentichiamo che i fondamentali non sono ancora stati sistemati», ha concluso Artusi. «La transizione ecologica, la politica fiscale e il buon funzionamento della catena distributiva, dai produttori ai concessionari, sono temi presenti nella nostra agenda e lo saranno fino a quando il nostro mercato non riprenderà volumi coerenti con il posizionamento dell'Italia nel mercato europeo».

ANSA

Federauto e AsConAuto, service per far crescere le concessionarie

Il post-vendita vale 5,2 miliardi e impiega la metà degli addetti

ROMA, 11 marzo 2026, 16:07

Redazione ANSA

Il service rappresenta una leva strategica per la crescita e la solidità delle concessionarie italiane.

Non un'attività accessoria, ma una vera infrastruttura industriale che sostiene circa metà dell'occupazione del settore e contribuisce in modo determinante alla redditività delle imprese.

È quanto sottolineano Federauto e AsConAuto, evidenziando come il rafforzamento del post-vendita sia fondamentale per rendere più resiliente l'intero ecosistema distributivo automotive e accompagnare la trasformazione del settore.

Le imprese concessionarie stanno investendo in formazione tecnica del personale, digitalizzazione, ampliamento delle strutture e sviluppo di attività complementari come carrozzeria e pneumatici, con l'obiettivo di consolidare il ruolo del post-vendita come pilastro della redditività e della qualità del servizio al cliente. Per gli automobilisti, rivolgersi alla rete ufficiale significa poter contare su standard certificati, tecnici formati direttamente dalle case costruttrici, aggiornamenti continui sulle nuove tecnologie - dall'elettrificazione ai sistemi avanzati di assistenza alla guida - oltre all'utilizzo di ricambi originali e strumenti diagnostici ufficiali.

In Italia la rete ufficiale conta circa 2.700 punti di assistenza e ogni sede rappresenta in media due marchi, segno di un modello sempre più orientato alla gestione multi-brand. Il fatturato delle concessionarie legato al post-vendita ha raggiunto circa 5,2 miliardi di euro nel 2024, con una crescita di circa il 12% rispetto al 2020, pari a circa il 12% del giro d'affari complessivo. Un'incidenza tuttavia inferiore alla media europea, dove il service rappresenta almeno il 15% dei ricavi e oltre il 30% dei profitti, mentre in Italia contribuisce mediamente tra il 20% e il 22%.

Secondo le associazioni di categoria il divario è legato a diversi fattori strutturali, tra cui dimensioni mediamente più ridotte delle officine, minore fidelizzazione dei clienti alle reti autorizzate e tariffe di manodopera inferiori rispetto ai principali Paesi europei ad alta motorizzazione. Elementi che indicano un ampio potenziale di crescita per il sistema italiano.

Il peso del service è rilevante anche dal punto di vista occupazionale: nelle concessionarie circa il 50% degli addetti lavora nell'area post-vendita, tra

ricevitori, tecnici specializzati, magazzinieri e operatori di carrozzeria e pneumatici, professionalità considerate centrali per garantire sicurezza dei veicoli e gestione delle nuove tecnologie.

"Il service è oggi uno dei pilastri su cui si fonda la solidità delle nostre concessionarie", ha dichiarato il presidente di Federauto Massimo Artusi, sottolineando come la rete ufficiale garantisca competenze tecniche elevate, formazione continua e standard certificati di qualità e sicurezza. Per il presidente di AsConAuto Roberto Scarabel, il post-vendita rappresenta "una delle leve più importanti per la sostenibilità economica delle concessionarie", con un significativo margine di crescita rispetto al resto d'Europa, che potrà essere colmato attraverso ulteriori investimenti in professionalizzazione, digitalizzazione e innovazione dei processi.

QNMotori

Federauto e AsConAuto per la crescita del service auto

L'assistenza tecnica smette i panni di attività secondaria per indossare quelli di vera infrastruttura industriale capace di sostenere metà della forza lavoro totale nei saloni italiani. Federauto e **AsConAuto** pongono l'accento sulla necessità di potenziare il comparto post-vendita allo scopo di rendere solido l'intero apparato distributivo e accompagnare la metamorfosi del comparto.

I dealer investono risorse ingenti nella **formazione tecnica** dei dipendenti, nella digitalizzazione dei processi e nel potenziamento delle strutture dedicate a carrozzeria o pneumatici. Tale approccio trasforma il supporto alle officine in un pilastro fondamentale per incrementare la **redditività** aziendale e la qualità delle prestazioni offerte agli utenti finali della strada.

Massimizzazione dei guadagni e margini europei

Il volume d'affari generato dal comparto assistenza in Italia raggiunge quota 5,2 miliardi di **euro** con una crescita rilevante del 12% rispetto ai valori del 2020. Tale cifra rappresenta il 12% del fatturato globale dei dealer, pur restando sotto la soglia del 15% che caratterizza mediamente i mercati del resto d'Europa. Il divario emerge con forza analizzando il contributo ai profitti aziendali, dove il **service** tricolore produce tra il 20% e il 22% degli utili complessivi medi. Negli altri Paesi europei a forte tasso di motorizzazione la redditività derivante dalle riparazioni supera abitualmente il 30% grazie a strutture organizzative più ampie e strutturate.

«*Il service è oggi uno dei pilastri su cui si fonda la solidità delle nostre concessionarie. In un contesto in cui i veicoli diventano sempre più complessi e tecnologicamente avanzati, la rete ufficiale delle Case costruttrici svolge un ruolo insostituibile: garantisce tecnici altamente qualificati, formazione continua, strumenti diagnostici certificati e l'utilizzo di ricambi originali, assicurando così standard elevati di sicurezza, qualità e affidabilità*». afferma **Massimo Artusi**, Presidente Federauto.

«Rafforzare il post-vendita della rete autorizzata significa non solo sostenere la competitività delle imprese, ma anche valorizzare il lavoro e le competenze di migliaia di professionisti che ogni giorno operano nelle officine della rete ufficiale. Una scelta di responsabilità verso il sistema lavoro e verso gli automobilisti, che possono contare su un servizio fondato su competenza, trasparenza e rispetto delle regole»

Efficienza della rete ufficiale e sicurezza

La mappa del supporto autorizzato lungo la penisola conta 2.700 sedi operative che gestiscono mediamente due differenti marchi ciascuna per ottimizzare la gestione delle risorse umane. Affidarsi alle officine della **Casa** permette ai conducenti di beneficiare di aggiornamenti costanti sulle tecnologie emergenti, inclusi i sistemi di assistenza alla guida **ADAS** e l'elettrificazione. L'impiego esclusivo di **ricambi originali** e di protocolli diagnostici certificati tutela il valore residuo del mezzo nel tempo garantendo affidabilità meccanica e sicurezza stradale. Le piccole dimensioni medie delle officine italiane e tariffe di manodopera contenute spiegano il gap economico con l'estero, lasciando ampi margini di sviluppo futuro.

«*Il post-vendita rappresenta oggi una delle leve più importanti per la sostenibilità economica delle concessionarie italiane. Il confronto con l'Europa dimostra che esiste ancora un significativo potenziale di crescita per il nostro Paese. Colmare questo divario significa rafforzare la competitività dell'intero sistema distributivo italiano. Per questo è fondamentale continuare a investire in professionalizzazione, digitalizzazione e innovazione dei processi. La rete ufficiale deve essere messa nelle condizioni di valorizzare appieno il proprio ruolo di presidio di qualità, sicurezza e competenza tecnica, soprattutto in una fase di transizione verso veicoli sempre più complessi e tecnologici*» dichiara **Roberto Scarabel**, Presidente di AsConAuto

Occupazione specializzata e nuove competenze

Circa il 50% del personale impiegato nelle strutture di vendita opera quotidianamente nell'area tecnica rivestendo ruoli di accettatore, magazziniere o meccanico specializzato in riparazioni complesse. Queste figure professionali costituiscono il presidio determinante per la corretta manutenzione delle vetture moderne e per la gestione delle sofisticate dotazioni elettroniche presenti a bordo. Investire nella crescita di tali specialisti significa non solo proteggere l'occupazione nel settore ma anche innalzare il livello di trasparenza nei confronti del cliente finale. Il **Costruttore** fornisce gli strumenti necessari affinché ogni intervento avvenga nel pieno rispetto delle normative tecniche vigenti e della massima precisione operativa possibile.

FEDERAUTO
Federazione Italiana Concessionari Auto

Le 5 cose da sapere

1. Il service genera circa il 50% dell'occupazione totale all'interno delle concessionarie italiane.
2. Il fatturato dell'assistenza in Italia vale 5,2 miliardi di **euro**, contribuendo per il 12% ai ricavi globali.
3. I profitti derivanti dal post-vendita oscillano tra il 20% e il 22%, contro il 30% della media europea.
4. La rete ufficiale conta 2.700 centri che applicano protocolli certificati dalle Case e utilizzano **ricambi originali**.
5. Federauto e AsConAuto puntano su digitalizzazione e formazione per colmare il divario economico con gli altri mercati esteri.

ADNKRONOS

Federauto e AsConAuto: il service leva strategica per la crescita

12 marzo 2026 | 13.13
Redazione Adnkronos

Il **service post-vendita** rappresenta oggi una delle leve strategiche per la solidità economica delle concessionarie italiane e per la competitività dell'intero sistema distributivo automotive. È quanto emerge dall'analisi presentata da **Federauto, Federazione Italiana Concessionari Auto, e AsConAuto, Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli,** che sottolineano come il post-vendita non sia un'attività accessoria ma una vera infrastruttura industriale capace di sostenere redditività, occupazione e qualità del servizio offerto agli automobilisti.

In Italia la rete ufficiale delle concessionarie conta circa 2.700 punti di assistenza e rappresenta un presidio fondamentale per la manutenzione e la sicurezza del parco circolante. Il comparto del service genera circa **5,2 miliardi di euro** di fatturato, pari a circa il 12% del giro d'affari complessivo delle concessionarie, e contribuisce mediamente tra il 20% e il 22% dei profitti del settore.

Il peso del service è rilevante anche sotto il profilo occupazionale

Circa la metà degli addetti di una concessionaria opera nell'area post-vendita, tra tecnici specializzati, ricevitori, magazzinieri e personale dedicato alla carrozzeria e ai pneumatici. Professionalità che diventano sempre più centrali in un contesto in cui i veicoli sono caratterizzati da tecnologie avanzate, dall'elettrificazione ai **sistemi ADAS** di assistenza alla guida.

Le concessionarie stanno quindi investendo in formazione tecnica, digitalizzazione dei processi, ampliamento delle strutture e sviluppo di servizi complementari.

«*Il service è oggi uno dei pilastri su cui si fonda la solidità delle nostre concessionarie»*, ha dichiarato **Massimo Artusi, presidente Federauto**. «*In un contesto in cui i veicoli diventano sempre più complessi e tecnologicamente avanzati, la rete ufficiale delle case costruttrici svolge un ruolo insostituibile nel garantire sicurezza, qualità e affidabilità».*

Roberto Scarabel, Presidente di AsConAuto ha aggiunto*: «Il post-vendita rappresenta oggi una delle leve più importanti per la sostenibilità economica delle concessionarie italiane. Il confronto con l'Europa dimostra che esiste ancora un significativo potenziale di crescita per il nostro Paese. Colmare questo divario significa rafforzare la competitività dell'intero sistema distributivo italiano. Per questo è fondamentale continuare a investire in professionalizzazione, digitalizzazione e innovazione dei processi. La rete ufficiale deve essere messa nelle condizioni di valorizzare appieno il proprio ruolo di presidio di qualità, sicurezza e competenza tecnica, soprattutto in una fase di transizione verso veicoli sempre più complessi e tecnologici».*

MOTORIONLINE

Federauto – AsConAuto: “Il service è il vero pilastro per la crescita delle concessionarie italiane”

I dati di Federauto e AsConAuto tra assistenza ufficiale, officine autorizzate e transizione automotive

A ribadirlo sono **Federauto,** la Federazione Italiana Concessionari Auto, e **AsConAuto,** l’Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli, secondo cui il **post-vendita** non può più essere considerato un’attività accessoria rispetto alla vendita del nuovo. Al contrario, si tratta di una vera e propria infrastruttura industriale, capace di sostenere metà dell’occupazione delle concessionarie italiane e di contribuire in modo decisivo alla loro redditività.

Negli ultimi anni le imprese concessionarie hanno iniziato a guardare a quest’area con una consapevolezza sempre maggiore. Gli investimenti non riguardano solo **l’aggiornamento tecnico** del personale, ma anche **la digitalizzazione dei processi,** l’ampliamento delle strutture e lo sviluppo di attività complementari, come carrozzeria e pneumatici. Una scelta che nasce dalla consapevolezza che il service non rappresenta più solo un supporto alla vendita, ma **una leva strategica** per rafforzare la stabilità dell’impresa e migliorare il rapporto con il cliente nel tempo.

Dal punto di vista degli automobilisti, **il valore della rete ufficiale è altrettanto rilevante**. Rivolgersi a una struttura autorizzata significa poter contare su tecnici formati direttamente dalle Case costruttrici, aggiornati costantemente sulle nuove tecnologie, comprese l’elettrificazione e i sistemi ADAS. Significa anche usufruire di ricambi originali, strumenti diagnostici ufficiali e procedure conformi agli standard del costruttore. In altre parole, un presidio di qualità che incide sulla sicurezza, sull’affidabilità e anche sulla conservazione del valore del veicolo nel tempo.

Oggi la rete ufficiale di distribuzione in Italia può contare su **circa 2.700 punti di assistenza**. Ogni sede rappresenta in media due brand, segno di un modello

organizzativo sempre più orientato alla gestione multi-marca e all'efficienza operativa. All'interno di questo scenario, il post-vendita muove numeri importanti: nel 2024 il fatturato generato da quest'area per le concessionarie italiane si è attestato attorno ai 5,2 miliardi di euro, in crescita di circa il 12% rispetto al 2020. Si tratta di un contributo che pesa per il 12% sul fatturato complessivo del comparto.

Nonostante questi numeri, l'Italia resta ancora sotto la media europea. In molti altri mercati, infatti, il service incide almeno per **il 15% sul fatturato complessivo** delle concessionarie. Il divario diventa ancora più evidente guardando alla redditività: nel nostro Paese il post-vendita genera in media tra il 20% e il 22% dei profitti complessivi, mentre in altri contesti europei supera il 30%. Questo significa che esiste ancora un ampio margine di crescita per il sistema italiano.

Le ragioni di questo ritardo sono diverse. **Le officine italiane,** in media, risultano più piccole rispetto a quelle di altri Paesi europei, la fidelizzazione dei clienti alla rete autorizzata è più bassa e le tariffe di manodopera restano inferiori rispetto ai principali mercati ad alta motorizzazione. Tutti elementi che limitano il potenziale economico dell'area service, ma che allo stesso tempo mostrano quanto spazio ci sia ancora per valorizzarla in modo più strutturato.

Il peso del post-vendita è particolarmente evidente anche sul fronte del lavoro. In una concessionaria italiana, **circa il 50% degli addetti** opera proprio in quest'area: ricevitori, tecnici specializzati, magazzinieri, addetti alla carrozzeria e professionisti del comparto pneumatici. Non si tratta dunque di un'attività marginale, ma di un comparto che assorbe competenze, genera occupazione e contribuisce ogni giorno alla sicurezza del parco circolante.

Secondo **Massimo Artusi,** presidente di Federauto, "il service è oggi uno dei pilastri su cui si fonda la solidità delle nostre concessionarie". Artusi sottolinea come, in una fase in cui i veicoli diventano sempre più complessi e sofisticati, la rete ufficiale svolga un ruolo insostituibile grazie a "tecnici altamente qualificati, formazione continua, strumenti diagnostici certificati e l'utilizzo di ricambi originali". Rafforzare il post-vendita, osserva, significa sostenere non solo la competitività delle imprese, ma anche il lavoro e le competenze di migliaia di professionisti.

Sulla stessa linea anche **Roberto Scarabel,** presidente di AsConAuto, secondo cui il post-vendita è oggi "una delle leve più importanti per la sostenibilità economica delle concessionarie italiane". Il confronto con l'Europa, aggiunge, dimostra che l'Italia dispone ancora di un potenziale significativo da esprimere. Per questo, prosegue, è fondamentale continuare a investire in professionalizzazione, digitalizzazione e innovazione dei processi, mettendo la rete ufficiale nelle condizioni di valorizzare pienamente il proprio ruolo.

In una fase di trasformazione profonda per l'intero settore automotive, il service emerge quindi come uno dei nodi più strategici su cui costruire il futuro. Non solo perché **genera fatturato e occupazione**, ma perché rappresenta il punto d'incontro tra tecnologia, competenza e fiducia del cliente. E in un mercato sempre più complesso, è proprio questa capacità di creare valore nel tempo a fare la differenza.

Mercato

Concessionari, c’è ancora spazio per la crescita, specie nel postvendita

Dalla presentazione dell’Automotive Dealer Report di Italia Bilanci all’interno di **Campo Base Distribuzione**, iniziativa di Interautonews dedicata al mondo dei concessionari, arrivano ancora una volta indicazioni preziose per il mondo dei professionisti della vendita e dell’assistenza dei veicoli. Come sempre denso di contributi il programma (coordinato da **Umberto Seletto**, direttore editoriale delle due pubblicazioni), a cominciare dall'intervento di **Massimo Artusi**, presidente di Federauto. Il capo dell’associazione dei dealer italiani ha invitato i concessionari iscritti a fare da reclutatori per l’organizzazione, così da farla diventare un interlocutore ancora più forte nel confronto col la politica e gli altri attori del settore.

Sale la concentrazione, diminuiscono i margini

Da **Fausto Antinucci**, fondatore di Italia Bilanci, pochi ma chiari messaggi alla platea: le immatricolazioni di questi rimi mesi sono ancora influenzate dalla coda degli incentivi, mentre prende forma una forte concentrazione nei segmenti sport utility B e C, che permette ai nuovi attori, con un numero limitato di modelli, di attaccare il cuore del mercato, tanto che nel 2025 **ben 46 brand hanno superato le mille registrazioni**: nel 2020 i primi cinque coprivano oltre il 43% del mercato, nel 2025 sono scesi sotto il 36%. Prosegue il fenomeno della concentrazione fra imprese del settore, con una **crescita del fatturato medio prevista a 63 milioni di euro a fine 2026**, ma una redditività ante imposte in calo allo 0,9%. Di fronte a fenomeni come l'aumento del portafoglio dei marchi e la diminuzione del peso specifico di ciascuno nel business del concessionario**, il consiglio è che ciascuno investa nel proprio dealer brand**. E gli spazi di manovra più ampi e promettenti sono nell'usato e nel postvendita.

Andate e aggregatevi, il mondo è sempre più competitivo

Partendo da uno scenario geopolitico in rapida e imprevedibile evoluzione, **Gianluca Di Loreto, Partner di Bain & Co**, fa notare come la dinamica dell'import-export fra le macro aree (Cina, Europa, Nordamerica) mostri in prospettiva una maggiore **dipendenza dell'Occidente rispetto al gigante asiatico**, che avendo saturato il proprio mercato non tarderà a diventare ancora più aggressivo. L'esortazione di Di Loreto ai concessionari è pertanto di non perdere tempo a **fare accordi fra pari: in Italia acquisizioni e collaborazioni crescono ormai a un ritmo più rapido rispetto alla media Europea**, perché un mercato più piccolo richiede meno operatori ma più forti, anche a costo di cedere un poco della propria autonomia.
Vittoria Ferraris, managing director & sector lead Automotive Emea di S&P, concentra il suo intervento su un'industria dell'auto che ha messo i **costi fissi nel mirino a causa di un calo di redditività dal 6,3 al 2,9 percento**, ma con margini di miglioramento limitati dalla necessità di mantenere il passo dei costruttori cinesi, che stanno riducendo i tempi di sviluppo dei nuovi modelli. Ferraris vede quindi un biennio 2026-2027 all'insegna dell'incertezza, anche a causa della tensione internazionale, nel quale i mercati di **Cina e Usa potrebbero arretrare e l'Europa galleggiare**, senza che l'apporto di crescita di alcune aree emergenti, come l'India, possa incidere sulla dinamica globale.

Quattroruote Professional, la forza dei dati

Per la prima volta, fra i partner di Campo Base c'è **Quattroruote Professional**, di cui il direttore **Luigi Caligaris** ha illustrato il profilo di software house atipica, che poggia sulla forza dei dati la sua

capacità di sviluppare soluzioni **al servizio di tutti i soggetti che si occupano in modo professionale della mobilità**. **Carlo Siviero, direttore della banca dati della business unit dell'Editoriale Domus**, ha dato conto del fenomeno dell'incremento, negli ultimi tre anni, del numero di marche e modelli, e della diminuzione delle versioni, per effetto dell'arrivo dei costruttori cinesi: **"e siamo solo a metà dell'ondata"**, avverte. Mentre l'offerta di auto elettriche è ancora sproporzionata rispetto al mercato - e il diesel resiste ormai solo dal segmento D in su -, i pochi modelli del segmento B fanno ancora il 15% dell'immatricolato. L'approfondimento di Siviero **sull'andamento dei prezzi fra auto cinesi e non** rivela una differenza media di valori a favore delle asiatiche del 31% nel caso delle alimentazioni a benzina, del 21%per le Plug-in, e del 4% per le elettriche, nelle quali però si fa sentire il peso dei marchi europei di proprietà cinese, come Volvo e Smart.

Dalle grandi famiglie dell'auto a un maxi gruppo pubblico?

A conclusione dell'incontro, **Bernardo Bertoldi, professore associato presso il dipartimento di Management dell'Università di Torino**, ha condiviso le sue valutazioni sul futuro dei grandi gruppi europei dell'auto e sulle scelte dei loro azionisti di riferimento. In particolare sull'ipotesi suggestiva di un disimpegno delle famiglie propietarie nei tre maggiori conglomerati (**Renault, Stellantis e Volkswagen**) e, a fronte dell'oggettiva difficoltà di trovare compratori in grado di sostenere l'investimento complessivo **(fra i 60 e i 90 miliardi**), di un'acquisizione dei tre soggetti da parte pubblica, finalizzata alla creazione di un maxi gruppo continentale. Uno scenario che Bertoldi giudica improbabile, ma non impossibile

Concessionari più forti in un mondo che cambia

"*Sono tempi duri visto il mercato calante, con difficoltà a interloquire con le case. Ma tanti nuovi player e i tanti cambi del mercato ci danno anche tante opportunità. Insomma non ci annoiamo. E per confrontarci con tutta la filiera lanciamo il Primo congresso Federauto, che avverrà il prossimo 13 aprile*" ha sottolineato il presidente di **Federauto Massimo Artusi** (foto di apertura con Umberto Seletto, il patron dell'eveento) in apertura della 3a edizione di **Campo Base**, evento sul mondo dei concessionari organizzato da InterAutoNews con un titolo esemplificativo "*Investigare la complessità per governarla*". Perché questo mondo è sempre più complesso, con volumi in calo "ormai fisiologici" rispetto ai picchi dei 2 milioni del passato. Un mondo cambiato rispetto al passato, dove c'è più noleggio e nuovi player, in particolare dalla Cina. Con in più un consolidamento del settore distributivo. Molto più che in Europa, dove già si vedono Reti distributive non solo più grandi ma anche paneuropee. Con le Case che, come per (quasi) tutta la filiera – tra cui naturalmente anche i concessionari – vedono margini in calo.

Campo Base: in un mercato stabile dieci punti per i concessionari

Il **dealer brand è centrale per sopravvivere in un mondo sempre più complesso come quello della distribuzione auto. Lo sottolinea Fausto Antinucci di Italia Bilanci** (foto sotto), che, dopo aver fatto una disanima di un mercato sempre più piccolo, ma in consolidamento, e con tanti nuovi player e tecnologie, che hanno portato il mondo retail a sfiorare un margine netto "attorno all'1%": Ma che snocciola dieci punti che i concessionari debbono tenere da conto per impostare le loro strategie.

1. Lo si è detto e ridetto, nei prossimi anni il mercato dell'auto sarà stabile, intorno a 1,5 milioni di immatricolazioni, lontano dai livelli pre-pandemia
2. Con un quota dei privati continuerà a contrarsi a favore del canale noleggio
3. Noleggio dove l'opzione elettrica ha iniziato a entrare, mentre nel privato fatica ad affermarsi. Continueranno infatti a dominare soluzioni ibride
4. Soluzioni che arrivano sempre di più da nuovi player, con un aumento della pressione competitiva dei marchi cinesi
5. La dimensione e la capacità di innovare e investire contano. Con un forte aumento del divario di redditività tra i dealer piccoli e quelli grandi.
6. La gestione del portafoglio dei marchi – tra classici e new comer – è la chiave per una crescita equilibrata
7. Concentrandosi sul dealer brand. "Perché il Dealer brand si basa sul portafolio, il mono brand sulla Casa" ricorda Antinucci.
8. E per rafforzare il dealer brand centrale é un Post-vendita affidabile
9. Con l'assistenza e la manutenzione che costruiscono una sana e duratura relazione con il cliente
10. Infine il tema usato: focus principale della crescita. "E' una gestione più complessa, ma che aumenta anche l'autonomia strategica del dealer. E' lui che gestisce questo business, mentre sul nuovo conta molto la Casa" ricorda Antinucci, che snocciola qualche numero: "il 60% dell'usato non è intermediato. E il 40% intermediato il 57% è in mano ai rivenditori, con margini del 3,8%, il 43% ai dealer, con margini più bassi del 2%".

Un mercato nei mercati: l'analisi di Gianluca Di Loreto, Bain & Co

Gianluca Di Loreto, partner bain & Co (foto sotto), pur ribandendo la stasi del mercato italiano, allarga il discorso al Mercato Auto mondiale, anch'esso, come il nostro, "*in crescita fino al Covid – del 3,3% di media all'anno – un mondo che oggi non esiste più. E non esisterà più neppure il 2030, con crescite risibili dello 0,2% annuo. Un mercato mondiale stabile, sui 95 milioni di immatricolazioni, che però vedo un cambio geografico epocale. Naturalmente con la spinta del colosso cinese. Ma vediamo il perché: i brand cinesi vendono soprattutto in Europa e in Sudamerica, con il mercato interno in calo, mentre non lo fa in Nordamerica. Dove vendono soprattutto giapponesi e coreani. Proprio il Nordamerica – Usa ma anche Canada e Messico – è il più grande importatore mondiale, con oltre 5 milioni, seguito dall'Europa, con 4 milioni, e la Cina con sole 800 mila vetture importate. Un tempo soprattutto tedesche*".

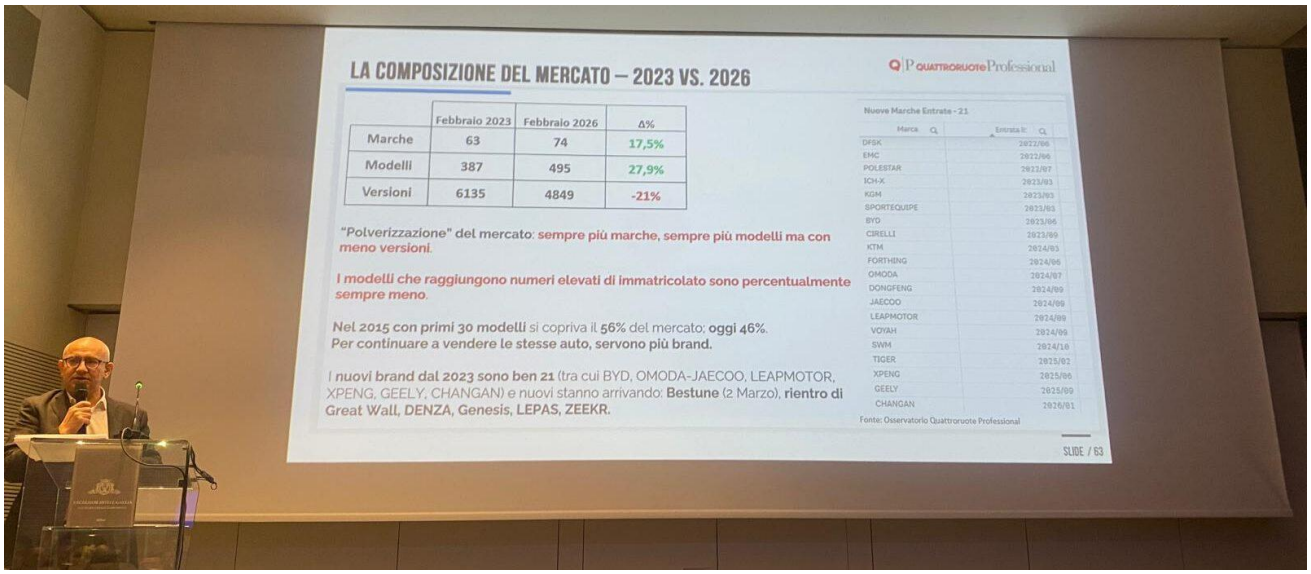
La Cina importa poco ma produce tanto e non consuma – e non solo nel settore dell'auto – abbastanza -: "*la Cina produce 34 milioni di veicoli e ne vende 27, con 109 brand*" come ha detto **Carlo Siviero di Quattroruote Professional** nel proseguo della giornata, perciò è inevitabile il loro sbarco in Europa, e in Italia in particolare, mentre negli Usa, per ragioni politiche e logistiche, è un po' più difficile…

Di Loreto poi, visto che si occupa anche e soprattutto di questo nel suo lavoro di consulente, ha raccontato come nel settore le **Merges&Acquisitions** (M&A) "sono cresciute dal 2020 in poi nel mondo distributivo, in particolare in Italia, con un più 200% neegli ultimi anni rispetto a un +50% in Europa. Siamo passati da 5.000 a 1.000 concessionari: erano troppo e troppo piccoli, ora forse il numero e lee dimensioni sono più corrette. Piccolo non è bello perché, in tempi di tempesta, è meglio essere testa d'acciuga o testa di balena?" si chiede di Loreto. Il quale, contento di queste aggregazioni, evidenza come quasi metà delle aggregazioni sono tra simili o pari, con attori dello stesso settore, e che l'After market va con il vento in poppa, dove si continua ancora a investire nel termico.

I nuovi player cinesi secondo Quattroruote Professional

Nuovi attori di cui ha parlato **Carlo Siviero, Data Factory and Market Analysis Director di Quattoruote Professional** (foto sotto): "*C'è una polverizzazione dell'offerta, con un +20% di brand +27% di modelli – ma meno 21% di versioni- in soli tre anni 23, passando da 63 a 74 Case sul mercato: con l'ultima cinese, per cui forse do uno scoop a qualcuno, che sarà a marzo la generalista **Bestune**. E siamo ancora a metà dell'ondata. La Cina produce più di quanto consuma,*

Tesla in in calo e fare un veicolo elettrico è più facile, con il meno 70% di componenti meccanici rispetto a un veicolo termico".



Nuovi player cinesi ormai protagonisti anche nel mondo in grande crescita del Noleggio, "*con Volvo e Smart siamo all'8,5% del mercato, senza al 5,9%. E sulle Phev, al 14,68%, e sulle elettriche, al 31,04% (ps. le motorizzazioni privilegiate dalle nuove aliquote di fringe benefit di questo Governo, almeno a parole, sovranista, ndr), che hanno conquistato fette di mercato importanti*".

FLEET magazine

#FORUMAutoMotive torna il 23 e 24 marzo 2026 a Milano: ecco il programma

- *16 Marzo 2026*
- ***Elena Pavin***

La due giorni si concluderà con una discussione aperta tra Pierluigi Bonora e David Giudici con Geronimo La Russa, di recente insediatosi in qualità di presidente di ACI. Ecco il programma e tutti gli ospiti della prossima tappa di #FORUMAutoMotive, il 23 e 24 marzo a Milano.

Torna la due giorni dedicata al confronto sui temi più significativi del panorama automotive italiano: **#FORUMAutoMotive** torna il 23 e 24 marzo 2026, nella tradizionale sede dell'Hotel Enterprise di Milano.

L'evento per questa edizione è intitolato ***Automotive 2026, la svolta è adesso: non c'è più tempo!***: "Sono anni che #FORUMAutoMotive insiste sulla scelleratezza ideologica delle imposizioni di Bruxelles – spiegano gli organizzatori – paventando la situazione del sistema automotive europeo che ora è sotto gli occhi di tutti. I fatti ci hanno dato ragione. E il 23 marzo,

in occasione dei lavori di apertura di #FORUMAutoMotive, il settore è chiamato nuovamente a farsi sentire".

"In attesa delle decisioni dell'UE su una revisione pragmatica del piano di decarbonizzazione, tre società di consulenza strategica e finanziaria del settore espongono i rispettivi punti di vista su quale possibile scenario si aprirà per il sistema automotive europeo – aggiunge **Pierluigi Bonora**, *Promotore di #FORUMAutoMotive e Direttore di ACI RADIO* – In *gioco c'è il destino di un'industria, da sempre fiore all'occhiello a livello mondiale, e di milioni di lavoratori".*

Il programma di #FORUMAutoMotive 2026

PROGRAMMA 23 MARZO

La prima giornata si apre alle 14.00 con il talk, moderato da **Pierluigi Bonora**, Promotore di #FORUMAutoMotive, **"Impatti diretti sull'industria, indotto e occupati. Le pressioni italiane per una soluzione basata sul buon senso"**. Oltre agli interventi dei giornalisti **Marco Marelli** e **Umberto Zapelloni** parteciperanno **Guido Guidesi**, Assessore allo Sviluppo Economico della Regione Lombardia e Membro dell'Alleanza tra le 40 Regioni Automotive Europee; **Marco Bonometti**, Presidente e Amministratore Delegato di OMR; Emanuele **Cordone**, Partner della Practice Automotive di AlixPartners; e **Ferdinando Uliano**, *Segretario Generale Fim-Cisl.*

A seguire il **Tavolo di #FORUMAutoMotive**: modera Pierluigi Bonora con interventi dei giornalisti MarcoMarelli e Umberto Zapelloni. Partecipano: **Paolo Borchia**, Eurodeputato, Coordinatore ID in Commissione ITRE; **Carlo Fidanza**, Capodelegazione di Fratelli d'Italia – ECR e membro Commissione TRAN (Trasporti e turismo); **Dario Nardella**, Eurodeputato del gruppo Socialists & Democrats (S&D) al Parlamento Europeo; **Massimiliano Salini**, Eurodeputato In Commissione Industria UE.

Tra gli altri ospiti anche:

- **Massimo Artusi**, *Presidente di Federauto*
- **Maria Rosa Baroni**, *Presidente di NGV*
- **Fabio Bertolotti**, *Direttore di Assogomma*
- **Simonpaolo Buongiardino**, *Presidente Confcommercio Mobilità e Federmotorizzazione*
- **Pier Francesco Caliari**, *Direttore Generale Associazione Italiana Concessionari Moto*
- **Matteo Cimenti**, *Presidente Federchimica-Assogasliquidi*

- **Italo Folonari**, *Presidente di Aniasa*
- **Flavio Merigo**, *Presidente Assogasmetano*
- **Gianni Murano**, *Presidente di UNEM*
- **Roberto Pietrantonio**, *Presidente UNRAE*
- **Attilio Pogliani**, *Presidente Associazione Italiana Concessionari Moto*
- **Fabio Pressi**, *Presidente di Motus-E*
- **Fabrizia Vigo**, *Direttore Relazioni Istituzionali e Affari Legali di ANFIA*
- **Tony Fassina**, *Presidente Gruppo Fassina*
- **Marco Seimandi**, *Vice President Westport Fuel Systems Italia*
- **Mario Verna**, *General Manager di Queen Car Torino*

PROGRAMMA 24 MARZO

La seconda giornata inizia alle 09.30 con Pierluigi Bonora al fianco di **Dario Duse**, EMEA Leader del Team Automotive e Country Leader di AlixPartners, **Salvatore Saladino**, Country Manager di Dataforce Italia, e **Gianluca Di Loreto**, Partner e Responsabile Italiano Automotive di Bain & Company, per il panel **"AlixPartners, Bain&Company e Dataforce: confronto aperto su presente e futuro prossimo del settore auto in Europa. Non c'è più tempo!".**

Alle 10.00 **"Innovazione, tecnologie, AI e design automotive: tra Europa e Cina chi prevarrà?"** durante il quale si parlerà di **auto dall'oriente e la concorrenza ai colossi occidentali**, con due talk show:

1. Modera **Marco Marelli**, Responsabile Focus ESG, Overmobility Reporting, con:
   Guglielmo **Caviasso**, *Direttore del Centro Ricerche CRF e Responsabile Globale di Digital Engineering di Stellantis*
   Matteo **Motta**, *Sales Director & Regional Account Manager Bosch*
   Fabio **Pressi**, *Presidente e Amministratore Delegato di A2A E-Mobility*
   Toni **Purcaro**, *Presidente e AD DEKRA Italia*
2. Modera **David Giudici**, Direttore de "L'Automobile", con:
   Chris **Bangle**, Managing Director di Chris Bangle Associates
   Fausto **Capelli**, Ingegnere e Giornalista
   Roberto **Giolito**, Responsabile Stellantis Heritage Italia
   Fabrizio **Giugiaro**, Architetto e Designer

La giornata si conclude con una discussione aperta tra **Pierluigi Bonora** e **David Giudici** con **Geronimo La Russa**, di recente insediatosi in qualità di presidente di ACI.

Veicoli industriali, il diesel tiene ancora botta: a febbraio rappresenta più del 98% delle immatricolazioni

Federauto ha rilasciato i dati di febbraio 2026 relativi al mercato dei veicoli industriali, che resta sostanzialmente stabile. Crolla l'elettrico. Ecco tutti i dati

18 Marzo 2026

Nonostante le normative sempre più stringenti – sia dal punto di vista produttivo che della mobilità – e le turbolenze geopolitiche che ne hanno fatto schizzare il prezzo**, il diesel si riconferma ancora una volta il carburante più apprezzato** nel comparto dei **mezzi pesanti.** A fotografarlo, nero su bianco, i dati rilasciati da **Federauto i**n merito al mercato dei veicoli Industriali di febbraio 2026. Dove il diesel la fa ancora da padrone.

Le immatricolazioni di veicoli pesanti nel mese appena trascorso si sono dunque attestate sulle **2.215 unità**: un dato che resta sostanzialmente invariato rispetto a febbraio 2025 **(+0,05%)**. A dimostrazione della fase di normalizzazione già emersa a gennaio (+1,07%), lontana dai rimbalzi a doppia cifra dell'ultimo trimestre 2025.

Veicoli industriali, il diesel si riconferma

Tornando alle alimentazioni, il diesel ritrova il segno più**, guadagnando il 2,97 nel mese** (quota di mercato 98,65%) e l'1,95 nel bimestre dopo un 2025 in perdita netta (-4,85%) e un gennaio in leggero calo (-0,32%).

In parallelo **crolla l'elettrico,** che partendo da numeri marginali è fortemente sensibile a qualunque variazione e, dunque, i 16 veicoli immatricolati in febbraio segnano una **diminuzione del 64,44%**. Il metano conferma la sua progressiva e costante marginalizzazione. **Altrettanto significativo il calo delle immatricolazioni nei pesi più leggeri, fino alle 16 tonnellate** (-15,54% da 3,5 a 7,5 tonnellate e -31,05 da 7,5, a 16 tonnellate), dove la presenza dell'elettrico è generalmente più forte e l'incremento del 5,56% sopra le 16 tonnellate, dove il ricorso al diesel è pressoché totale.

Per Federauto si tratta dell'**ennesima conferma che il mercato non assorbe più di tanto i veicoli ad alimentazioni alternative**, soprattutto nei segmenti più alti di peso, dove la larga riconferma del diesel è una palese richiesta di ampliare la scelta dei vettori ad alimentazioni che – pur sempre carbon neutral – siano in grado di rispondere pienamente alla domanda di flessibilità ed efficienza delle imprese di autotrasporto.

Immatricolazioni di Veicoli Industriali in Italia per Alimentazione — Aggiornamento archivi: 28/02/2026

	Febbraio						Gennaio - Febbraio					
Alimentazione	Feb 2026	%	Feb 2025	%	Var	Diff pp	Gen-Feb 26	%	Gen-Feb 25	%	Var	Diff pp
Diesel	2,185	98.65	2,122	95.84	2.97	2.8	4,695	97.63	4,605	97.05	1.95	0.6
Elettrico	16	0.72	45	2.03	-64.44	-1.3	64	1.33	60	1.26	6.67	0.1
GNC	11	0.50	40	1.81	-72.50	-1.3	32	0.67	69	1.45	-53.62	-0.8
GNL, di cui	2	0.09	2	0.09	0.00	-0.0	9	0.19	6	0.13	50.00	0.1
Gasolio + GNL	*2*	*0.09*	*2*	*0.09*	*0.00*	*-0.0*	*9*	*0.19*	*5*	*0.11*	*80.00*	*0.1*
Solo GNL	*0*	*0.00*	*0*	*0.00*	*0.00*	*0.0*	*0*	*0.00*	*1*	*0.02*	*-100.00*	*-0.0*
Diesel + Elettrico	1	0.05	5	0.23	-80.00	-0.2	9	0.19	5	0.11	80.00	0.1
	2,215	**100.00**	**2,214**	**100.00**	**0.05**		**4,809**	**100.00**	**4,745**	**100.00**	**1.35**	

L’andamento, tipologia per tipologia

Il segmento motrici segna un calo pesante: 944 unità, -18,34% su febbraio 2025 (cumulato gen-feb a 2.157, -7,42%). La flessione è diffusa su tutte le fasce di peso: **i medi (7,5-16 t) perdono il 31,05%, i pesanti oltre 16 t il 14,74%, e anche i leggeri (3,51-7,49 t) arretrano del 15,54%** dopo il balzo di gennaio (+81,25%). Per alimentazione **il diesel torna a rappresentare il 97,67% del comparto,** in risalita rispetto al 94,27% di gennaio: l’elettrico scende a 13 unità (1,38%), lontano dalle 43 del mese precedente.

Nel segmento leggero, dove la transizione era più avanzata**, l’elettrico si attesta al 10,40% (13 unità), in forte contrazione rispetto al 28,97% di gennaio**. Sul fronte delle carrozzerie, il cassone resta dominante (44,49%) ma cala quasi del 19%. Crollo marcato dei furgoni (-56,30%), mentre tiene l’isotermico (+2,61%) e crescono le cisterne (+24,44%).

Il comparto trattori compensa ampiamente la flessione delle motrici: **1.271 unità, +20,13% su febbraio 2025** (cumulato gen-feb a 2.652, +9,81%). Il diesel è quasi totale (99,37%), **l’elettrico resta marginale (3 unità)** e il **GNC è in caduta libera (-88%, solo 3 unità)**. Anche **nei trattori il noleggio è in forte espansione:** 62 unità (4,88%, +87,88%), con un cumulato gen-feb al 4,45% (+90,32%). Il conto terzi domina al 92,29%.

Per quanto riguarda i brand, invece, il cumulato delle immatricolazioni di inizio 2026 vede Iveco, DAF e Renault perdere terreno (rispettivamente -3,4%, -2,1% e -1,6%), Scania stabile (-0,2%) mentre crescono Volvo (+2,9%), Mercedes-Benz (+2,3%) e soprattutto MAN (+1,1%). In calo DAF (-17,41%) e Ford Trucks (-64,91%).

24 ORE Radiocor

AUTO: FORUM AUTOMOTIVE, IN EUROPA SERVE STRATEGIA PER INDUSTRIA, FOCUS TEMA ENERGIA

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - Milano, 24 mar - I dati di produzione e della componentistica "attestano che in Italia siamo a un punto di non ritorno. Il problema riguarda oggi l'intera Europa". Lo ha detto Ferdinando Uliano, segretario generale Fim-Cisl, durante il #ForumAutoMotive, in corso a Milano, ricordando che i sindacati hanno manifestato nei mesi scorsi con i sindacati europei a Bruxelles sulla situazione dell'auto. "Serve una strategia per l'industria europea che tenga conto delle mutate situazioni economiche e una revisione del quadro regolatorio anche in materia di antitrust, cambiando approccio. Servono deroghe a quanto previsto oggi per salvare il comparto", ha detto Uliano, spiegando che "se l'Europa ha trovato il modo di derogare alle spese militari, dovrebbe fare lo stesso per gli investimenti industriali, perche' senza un sostegno all'offerta e al made in Europe i costi vanno fuori mercato'.

Del resto, se fino a pochi anni fa idee e posizioni sarebbero state molto diverse, oggi c'e' piu' consapevolezza di cio' che sta accadendo e di quello che si potrebbe fare. "Le politiche europee, una volta avviate, sono difficili da fermare, ma il punto resta sempre lo stesso: se il cliente vuole pagare un'auto 10.000 euro, bisogna metterlo in condizione di trovarla, altrimenti il mercato non riparte.

L'incongruita' normativa va scardinata senza se e senza ma, perche' genera vincoli e costi pesantissimi per chi opera", ha detto Massimo Artusi, presidente di Federauto, spiegando che "abbiamo finalmente alzato la testa come categoria e capito che il problema non e' solo l'auto, ma soprattutto l'energia: economicita', disponibilita' e ambiente sono i tre pilastri, e se uno viene meno bisogna compensare con gli altri".