



FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

RASSEGNA STAMPA

Maggio 2026



Sommario Rassegna Stampa

Cartaceo.....	2
Web	20



AUTO

Cartaceo

FEDERAUTO "La parola al mercato"

Alla conferenza FEDERAUTO, tenutasi presso l'Automobil Club di Milano, si è discusso della crisi dell'automotive e delle strategie per rilanciarlo. Tra le proposte del Presidente Massimo Artusi: revisione delle regole sulla decarbonizzazione verso la neutralità tecnologica; fiscalità stabile ed equa al posto di bonus frammentati; aggiornamento delle norme UE sui rapporti tra costruttori e concessionari; investimento su competenze, giovani e donne per affrontare innovazione e calo demografico. Nel convegno hanno trovato spazio anche i veicoli industriali in una tavola rotonda, "La parola al mercato dei veicoli pesanti. Un anno decisivo", moderata dal giornalista Massimo De Donato, a cui hanno partecipato Giovanni Dettoli, AD di Volvo Trucks Italia, Stefano Crippa, Direttore commerciale di DAF Veicoli Industriali, Enrique Enrich, Presidente e AD Scania Italia, Massimiliano Perri, Direttore Generale di Iveco



Mercato Italia, Maurizio Pompei, Presidente e CEO di Daimler Truck Italia, Nicola Russo, AD di Ford Trucks Italia e Marco Bonaveglia, Direttore commerciale di Renault Trucks Italia.



Due eventi per vedere bolidi dal vivo

A giugno e a settembre, Monza e Torino saranno teatro di «esposizioni dinamiche» riservate alle quattro ruote e che incassano il sostegno di Aci, Asi, Unrae e Anfia

Due saloni per ricordare agli appassionati di auto e motori che le macchine si possono vedere su schermo, attraverso pc o smartphone. Ma un conto è vederle, un conto viverle e toccarle.

Il primo è il Mimo, il Milano-Monza motor show, che si svolgerà dal 26 al 28 giugno 2026 all'Autodromo di Monza e rappresenta un evento dinamico, immersivo con ingresso gratuito, dove il pubblico potrà vivere l'automobile in tutte le sue espressioni più emozionali e tecnologiche. Supercar e hypercar saranno protagoniste in pista, con la possibilità per gli appassionati di assistere a sessioni dinamiche e vivere esperienze dirette. Accanto a queste, saranno attivi programmi di test drive che permetteranno al pubblico di provare le vetture sia all'interno del circuito sia su percorsi di viabilità ordinaria, entrando in contatto con le più recenti tecnologie e soluzioni di mobilità.

Il secondo evento si terrà a Torino a fine estate: il Salone dell'auto di Torino si svolgerà, infatti, dall'11 al 13 settembre nel centro della città e attende la partecipazione di oltre 40 case automobilistiche, grandi protagoniste con modelli esposti in forma statica e vetture disponibili per test drive per le vie della città. L'evento, gratuito per i visitatori, si configura come una piattaforma completa per il settore, con la possibilità per il pubblico di entrare in contatto diretto con i brand e, in alcuni casi, avviare precontratti durante la manifestazione, da finalizzare poi presso la rete dei concessionari. A rafforzare ulteriormente il valore dell'evento contribuiscono il programma bTOB (10 settembre 2026), dedicato agli incontri tra industria e filiera automotive (si svolgerà il 10 settembre 2026 presso il Teatro Regio di Torino, con un calendario di appuntamenti one-to-one pensati per favo-

rire relazioni concrete e opportunità di business tra industria e filiera) e la Settimana Salone auto Torino.

Nel corso degli anni, Mimo e Salone auto Torino si sono affermati come piattaforme capaci di generare valore per i territori ospitanti, non solo in termini di visibilità internazionale, ma anche di indotto economico e turistico. «Il coinvolgimento diretto delle persone, unito alla possibilità di vivere esperienze dinamiche e di conoscere le nuove tecnologie, contribuisce a diffondere una cultura della mobilità più consapevole e moderna», commenta **Geronomo La Russa**, presidente di Aci, «Gli eventi favoriscono infatti la promozione delle città e delle loro eccellenze architettoniche e culturali, offrendo al pubblico un'esperienza diffusa che integra mobilità, design e scoperta del territorio. Un ruolo centrale è svolto dal sistema di convenzioni sviluppato nel tempo, che coinvolge musei, trasporti, strutture ricettive, attività commerciali e hotel, contribuendo a valorizzare l'offerta turistica nel suo complesso e a incentivare la permanenza dei visitatori».

«In dieci anni abbiamo costruito un format che ha cambiato il modo di vivere i motor show, portando l'automobile nelle città e creando un dialogo diretto tra brand e pubblico», spiega **Andrea Levy**, presidente dei due eventi, «Oggi questo modello è riconosciuto anche a livello internazionale ed è stato ripreso da altre realtà europee, a conferma della sua efficacia. Mimo e Salone auto Torino rappresentano non solo eventi espositivi, ma vere e proprie piattaforme di sistema, capaci di generare visibilità, relazioni e valore per l'intera filiera, con un'attenzione crescente da parte dei media e un impatto concreto sui territori».

Lo sviluppo del format è sostenuto dalle principali istituzioni e realtà del sistema

automotive italiano, tra cui Aci, Asi (Automotoclub storico italiano), Anfia (Associazione nazionale filiera industria automobilistica), Unrae (Unione nazionale rappresentanti autoveicoli esteri) e Federauto.

R. Eco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



MADONNINA Una delle passate versioni «meneghine» di Mimo



Automotive

Il mondo dell'auto in fiera al Dealer day

• Il settore attraversa un momento difficile tra transizione energetica e trasformazione dei modelli di business

Si è aperta ieri la 24ª edizione dell'Automotive Dealer Day di Verona, appuntamento dedicato al mondo della mobilità e dell'automotive. Al centro del dibattito inaugurale, il difficile momento attraversato dal settore, tra transizione energetica, pressione sui margini e trasformazione dei modelli di business. A lanciare l'allarme è stato il vicepresidente di Federauto, Plinio Vanini, che ha evidenziato le difficoltà economiche della rete distributiva italiana. «Ogni 50mila macchine che perdiamo sul mercato», ha commentato, «ci sono 5mila posti a rischio». Vanini ha sottolineato come i margini delle concessionarie siano scesi attorno all'1,4% nel 2024 e come possano peggiorare ulteriormente nel 2025; ha inoltre parlato di immobilizzazioni per circa 4 miliardi di euro che stanno mettendo in difficoltà le aziende della distribuzione. Nel mirino anche il rapporto con il settore del noleggio a lungo termine. Secondo Federauto, i dealer si trovano a operare con condizioni economiche penalizzanti soprattutto nell'assistenza post-vendita.



Auto più “vecchie” Ora l’età media è di quasi 12 anni

In provincia. Lo studio è stato realizzato da Facile.it Vanini: «Un dato che incide su sicurezza ed efficienza. Serve una soluzione che dia sostenibilità alla filiera»

COMO

MARIA GRAZIA GISPI

Aumenta anche l’età media delle auto. Le automobili in circolazione in provincia di Como hanno, in media, ben 11 anni e 11 mesi, secondo lo studio di Facile.it. La stessa età media è quella complessiva regionale, in aumento del 2% su base annua.

Como, a pari merito con Lodi, è la terza provincia lombarda con l’età media più bassa dei veicoli in circolazione. È infatti Sondrio la provincia con le vetture più vecchie: le auto in zona maturano, sempre in media, un’età di 14 anni e 5 mesi. Seguono nella graduatoria le province di Mantova, con un’anzianità pari a 13 anni e 1 mese, Cremona (12 anni e 11 mesi), Bergamo (12 anni e 8 mesi), Brescia (12 anni e 7 mesi), Pavia (12 anni e 6 mesi), Lecco (12 anni e 5 mesi) e Varese con 12 anni e 1 mese.

La provincia lombarda dove, invece, circolano le auto più “giovani” è Milano, area in cui, sempre ad aprile 2026, l’età media era pari a 11 anni e 1 mese. Seguono Monza e Brianza con 11 e 7 mesi e, appunto, a pari merito, Como e Lodi (11 anni e 11 mesi).

Il parco auto è mediamente invecchiato in quasi tutta la regione, con una forbice compresa tra il +4% e il +1%. Unica eccezione Milano, dove l’anzianità è rimasta stabile rispetto a dodici mesi fa.

Lo studio è stato realizzato da Facile.it su un campione di oltre 2 milioni di preventivi RC auto

raccolti nell’ultimo anno. Nonostante l’incremento, però, la Lombardia è risultata essere la seconda regione italiana con i veicoli più giovani, a pari merito con il Lazio; a livello nazionale l’età media è pari a 12 anni e 6 mesi.

«L’invecchiamento del parco auto, non solo a Como, è un trend costante; basti pensare che nel 2009 l’età media nazionale era di circa 8 anni, oggi quasi 13 – è il commento di Plinio Vanini, presidente di Autotorino e vicepresidente di Federauto con delega all’Automotive - questo dato incide su sicurezza ed efficienza in termini di emissioni, consumi e gestione dei veicoli circolanti: le periodiche campagne di incentivi non hanno sortito gli effetti sperati, né sul mercato, né negli obiettivi sociali ed ambientali. È sempre più urgente trovare una soluzione strutturale che garantisca sostenibilità alla filiera automotive e alla libertà di movimento delle persone, come la proposta di Federauto per una revisione complessiva della fiscalità legata all’auto».

Un altro dato che racconta quanto stia invecchiando il parco auto lombardo è l’aumento della richiesta della garanzia “assistenza stradale”; secondo l’osservatorio Facile.it, nella regione ad aprile 2026 tra chi ha scelto una garanzia accessoria in fase di sottoscrizione della polizza RC, ben il 63% ha optato per l’assistenza stradale; lo scorso

anno l’incidenza di questa copertura facoltativa era pari al 47,7%.

Le conseguenze negative connesse all’invecchiamento delle auto in circolazione sono molteplici. È evidente che all’aumentare dell’età i costi di manutenzione ordinaria e straordinaria e i consumi di carburante crescono, ma anche il prezzo dell’assicurazione auto può essere influenzato dall’anzianità del veicolo. Ad esempio, se il premio RC auto medio per un’automobile di 10 anni è pari a 461 euro, il valore sale a 559 euro se il veicolo ha 12 anni e arriva addirittura a 575 euro se ne ha 14; in soli 4 anni il premio sale del 25%.

«Dal punto di vista assicurativo, bisogna inoltre mettere in conto che l’offerta di garanzie accessorie per le autovetture più vecchie è limitata - spiega Andrea Ghizzoni, Managing Director Insurance di Facile.it - alcune coperture, ad esempio quella che tutela da furto e incendio, tendono ad essere meno efficaci all’avanzare dell’età del veicolo, mentre altre, come quelle contro gli eventi naturali o gli atti vandalici, difficilmente vengono offerte dalle compagnie assicurative se la vettura ha troppi anni sulle spalle».

di PRODUZIONE RISERVATA

L'età media dei veicoli in provincia

Provincia	Media veicoli
Bergamo	12 anni e 8 mesi
Brescia	12 anni e 7 mesi
Como	11 anni e 11 mesi
Cremona	12 anni e 11 mesi
Lecco	12 anni e 5 mesi
Lodi	11 anni e 11 mesi
Mantova	13 anni e 1 mese
Milano	11 anni e 1 mese
Monza e Brianza	11 anni e 7 mesi
Pavia	12 anni e 6 mesi
Sondrio	14 anni e 5 mesi
Varese	12 anni e 1 mese
Lombardia	11 anni e 11 mesi

**12 anni
e 6 mesi
ITALIA**



Withub



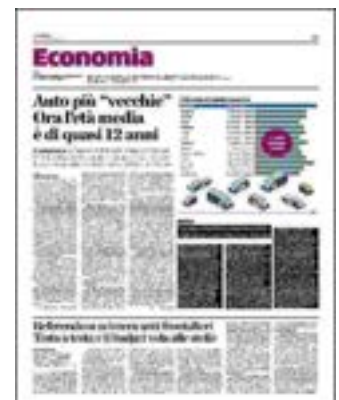
L'appello

Le associazioni Automotive chiedono una riforma fiscale

Parte dalle auto aziendali la proposta di Anfia, Aniasa, Federauto, Motus-E e Unrae per aggiornare il vetusto parco auto italiano. Le associazioni dell'Automotive si sono unite in un appello al Governo, affinché venga attivato quanto prima un Tavolo con i principali attori della filiera e i ministeri di riferimento in grado di definire in tempi rapidi una riforma fiscale del settore e di affrontare con un approccio coordinato, multidisciplinare e pragmatico le principali sfide a cui è chiamata tutta la filiera automotive. Il 14 maggio scorso, in occasione del panel istituzionale dell'Automotive Dealer Day 2024, le associazioni del settore hanno sottolineato la

necessità da una revisione della fiscalità legata all'auto. «Negli ultimi anni - hanno spiegato in una nota Anfia, Aniasa, Federauto, Motus-E e Unrae - abbiamo assistito agli effetti di una politica incentivante che ha alimentato una grande incertezza, con il risultato che oggi il mercato auto italiano esprime una discrepanza in termini di mix di alimentazioni rispetto agli altri grandi paesi europei, dove industria e consumatori beneficiano di una prospettiva ben definita sul funzionamento delle agevolazioni. In Italia, al contrario, la normativa sull'Ecobonus è stata modificata quattro volte dal 2020 a oggi e troppo spesso si è assistito ad annunci a cui non è seguita una

rapida attuazione delle misure, con i risultati che sono quelli osservati negli ultimi mesi». In un'ottica di maggiore programmazione e chiarezza, le associazioni hanno ribadito l'urgenza di calibrare le politiche incentivanti con una visione di medio periodo, a beneficio di consumatori e industria. Una prima leva su cui poter agire è quella della fiscalità delle auto aziendali, hanno suggerito, per aggiornare un impianto normativo fermo addirittura agli anni '90. La proposta formulata da Anfia, Aniasa, Federauto, Motus-E e Unrae si concentra sulla revisione della fiscalità delle auto aziendali funzionale all'adozione delle nuove tecnologie per supportare le imprese nel processo di rinnovo del proprio parco auto e ad accompagnare la diffusione della mobilità sostenibile a zero e basse emissioni nel nostro Paese. M GS



EVENTI

FEDERAUTO

TRA VINCOLI E REALTÀ

Dal confronto organizzato dalla federazione dei concessionari emerge un disallineamento tra regolazione europea e domanda reale: per i fleet manager cresce la complessità tra elettrificazione, costi e approccio multi-energy



di Elena Pavin

Nel pieno di una fase di profonda transizione, il confronto promosso da Federauto presso ACI Milano ha restituito una fotografia nitida delle tensioni tra regolazione europea e dinamiche reali del mercato, con implicazioni dirette anche per i gestori di flotte aziendali. **Massimo Artrusi**, presidente di Federauto, ha sottolineato il ruolo di supervisor della domanda dei concessionari: "Non vendiamo solo autoveicoli, ma intercettiamo segnali utili a indirizzare la produzione". Il calo di circa 500.000 immatricolazioni in Italia dal 2019 – a fronte degli 11 milioni persi in Europa – rappresenta, secondo Artrusi, un "richiamo al realismo": la domanda esiste, ma non si riconosce nell'offerta attuale. Un nodo che per le flotte si traduce in difficoltà di

allineamento tra TCO, disponibilità prodotto e vincoli normativi. Critico sulle emissioni allo scarico, che limitato la flessibilità tecnologica e penalizza soluzioni come biocarburanti e biometano: "L'obiettivo è decarbonizzare, non elettrificare", ha ribadito.

Sulla stessa linea **Massimo Santoro**, Foudor di MS-Italiainvestimenti, ha evidenziato l'incoerenza tra approccio multi-tecnologico della normativa RED III e impostazione basata sulle emissioni "tailpipe". Il regolamento europeo sulle *Clean corporate fleets* ha introdotto target di elettrificazione per le grandi aziende dal 2030, ma si rischia il disallineamento rispetto alla reale penetrazione BEV (18,5% in UE, 6,5% in Italia a fine 2025). Per i fleet manager significa una pianifica-

zione più complessa, tra obblighi crescenti e infrastrutture ancora non uniformi.

Plinio Vanini, vicepresidente delegato di Federauto e presidente di Autotorino, ha richiamato la necessità di ascolto: "Il cliente viene ascoltato in concessionaria, ma il messaggio non arriva ai produttori". **Andrea Bartolomeo**, Country Manager e Vice President di Saic Motor Italy, ha portato il caso MG, costruito su flessibilità e adattamento locale: in Italia, strategia multi-energy con forte presenza ibrida. Il presidente e Ceo Kia Italia **Giuseppe Bitti** ha ribadito il valore di una gamma completa per rispondere a esigenze diversificate, centrale anche per le flotte.

Marco Buraglio, Ad di Ford Italia, ha riconosciuto errori di pianificazione nell'elettrificazione, sottolineando come "le norme funzionano solo se esistono le condizioni". Ford, in ambito flotte e veicoli commerciali, mantiene un approccio multi-energy. **Marc Langenbrinck**, Ad di Mercedes-Benz Italia, ha sintetizzato: "Il mercato non compra una legge, compra un prodotto", evidenziando criticità su costi e infrastrutture, oltre al calo di interesse dei giovani verso l'auto. Infine, **Alberto Santilli**, Ad di Toyota Motor Italia, ha rafforzato il paradigma multi-tecnologico: "non esiste un'auto per tutti, ma un'auto per ogni automobilista", con attenzione crescente ai costi di esercizio e al valore del service, leve decisive anche nelle scelte delle flotte aziendali.

Federauto: Dealer e costruttori verso nuove regole Tra fiscalità, CO₂ e mercato, la sfida del settore

Un nuovo patto tra costruttori e Concessionari di autoveicoli - basato sul reciproco rispetto, sul riconoscimento dei rispettivi ruoli, sulla chiarezza delle relazioni - è stato proposto da Massimo Artusi, Presidente di Federauto, nell'annuale convegno dell'associazione dei Dealer italiani, svoltosi lo scorso 13 aprile a Milano, presso la sede del locale Automobile Club, con il titolo "L'automotive tra sfide nazionali e condizionamenti europei".

IL CONVEGNO È STATO UN'IMPORTANTE occasione di confronto tra i protagonisti della filiera dell'automotive - a cominciare appunto da costruttori e Dealer - e le Istituzioni, dalle quali dipende il quadro normativo che segnerà il futuro prossimo del settore e queste ultime non hanno fatto mancare la loro partecipazione, al vice Presidente della Commissione, Raffaele Fitto, al Ministro dell'Economia, Giancarlo Giorgetti, che è intervenuto in diretta per testimoniare la vicinanza del Governo ai problemi dell'automotive e garantire - soprattutto sul tema della fiscalità delle auto aziendali - il suo "impegno a considerare qualsiasi e ogni possibile intervento a partire da quelli ovviamente che si presentano come non onerosi".

QUELLO DELLA FISCALITÀ - non solo sulle auto aziendali, ma sull'intero sistema auto - è, peraltro, uno dei quattro punti (approfonditi in un Position paper presentato dall'associazione al convegno di Milano) sui quali Federauto intende puntare in questo auspicato nuovo rapporto con gli Oem. Un rapporto che - ha detto Artusi - "restituisca equilibrio nelle funzioni che ciascun player svolge all'interno del mercato dell'automotive, in un quadro di valorizzazione reciproca e di contestuale impegno per superare una crisi del comparto resa ancor più grave ed incerta dalle ricadute sul sistema logistico globale degli inediti conflitti medio-orientali".

MA AL PRIMO PUNTO RESTA la necessità di una profonda revisione dei Regolamenti CO₂, che vanno indirizzati decisamente verso la neutralità tecnologica. In concreto, ha sostenuto il presidente di Federauto, è necessario "revisionare l'approccio metodologico sul calcolo della CO₂, superando il dogma del calcolo delle emissioni al tailpipe, eliminare le multe ai costruttori e semplificare il pacchetto normativo". Quanto alla tassazione sull'auto, per Federauto è "fondamentale - anche per sostenere una autentica decarbonizzazione - istituire un sistema di fiscalità strutturale e armonico per gli autoveicoli, basato sulla neutralità tecnologica e che favorisca il

rinnovo del parco, con vantaggi per l'ambiente e per la sicurezza. Il confronto con la fiscalità di Germania, Gran Bretagna e Spagna", ha aggiunto Artusi, "è impietoso. In tutti e tre i Paesi - per considerare solo alcune voci - la deducibilità e il costo ammortizzabile delle auto aziendali sono illimitati contro i tetti decisamente modesti in vigore in Italia".

Parallelamente, tuttavia, secondo Artusi, "va ridotta la politica dei bonus che hanno l'inevitabile effetto di distorcere i trend di mercato o di favorire una sola tecnologia, ad esempio la tecnologia Bev" e "vanno armonizzate le norme di partecipazione al mercato per garantire che chiunque vi operi abbia insieme agli onori, gli stessi oneri: ad esempio, gli obblighi di registro sulle banche dati delle esposizioni, per il Noleggio Lungo Termine".

LA TERZA PROPOSTA RIGUARDA i rapporti tra costruttori e Concessionari. Federauto ritiene "essenziale ripristinare, aggiornandolo, il Regolamento europeo sulla distribuzione automobilistica" e Artusi ha spiegato che "l'eccessiva deregulation raggiunta in questo settore non rappresenta più un valore, bensì un rischio per i consumatori, in un momento di drammatica evoluzione del prodotto".

Infine, la formazione necessaria per affrontare un comparto nel quale le tecnologie sono sempre più presenti. "La transizione ambientale e i progressi compiuti in tutte le tecnologie degli autoveicoli e nella loro digitalizzazione", ha detto Artusi, "hanno bisogno di una profonda revisione delle modalità e delle formalità del lavoro che esso sia dipendente o autonomo" e ha aggiunto che bisogna individuare formule applicabili ed efficaci per attrarre e valorizzare le giovani generazioni in tutti i rami operativi che compongono la filiera dell'auto", poiché "non può più attendere come obiettivo l'eliminazione delle differenze di genere anch'esse responsabili della desertificazione giovanile".

DOPO LA RELAZIONE INTRODUTTIVA, i lavori sono proseguiti con un rapporto sul mercato automotive 2025 e sulle prospettive per il 2026, di Gianluca Pellegrini,

RIFORMA

La proposta di Artusi: un riequilibrio tra industria e rete di vendita. Norme più chiare e formazione per sostenere competitività e innovazione

Direttore editoriale di Quattroruote, e uno sulla normativa europea per la decarbonizzazione, di Massimo Santori, Founder di MS ItaliaInvestimenti.

Il convegno è proseguito con una tavola rotonda dedicata al tema "La parola al mercato delle autovetture. Il momento delle scelte" che ha visto la partecipazione di Plinio Vanini, vice Presidente di Federauto, Andrea Bartolomeo, Country Manager e vice President di Saic Motor Italy, Giuseppe Bitti, Presidente e Ceo di Kia Italia, Marco Buraglio, Ad di Ford Italia, Marc Langenbrinck, Ceo di Mercedes-Benz Italia e Alberto Santilli, Ad di Toyota Motor Italia.

NEL SUO INTERVENTO, VANINI ha ricordato che "la rete dei Concessionari, attraverso due decenni burrascosi, ha saputo riorganizzarsi e continuare a essere un riferimento di relazione e di servizi sul territorio per consumatori e Case: meno imprese, più strutturate, più multi-brand, ma si trova oggi a operare in un mercato dove il cliente di riferimento si è progressivamente contratto a favore del noleggio, che funziona con regole diverse, condizioni di acquisto diverse e un rapporto privilegiato con i costruttori. E che per determinati segmenti, in particolare quello dei Privati, a conti fatti rappresenta costi superiori a fronte di una dimensione di servizio meno presente rispetto ai Dealer. Una disparità strutturale che sta minando seriamente la capacità di fare impresa per il settore dei Concessionari, che conta 90mila occupati diretti e 4,1 miliardi di investimenti netti sostenuti nel 2024".

VANINI HA CONCLUSO il proprio intervento aprendo già a primi passi operativi: "La distribuzione automobilistica è una filiera, non una somma di interessi contrapposti: affinché questa sia solida e competitiva, non possono esserci anelli deboli e velocità diverse al suo interno. Costruttori, importatori, noleggiatori e Concessionari devono operare secondo regole comuni e trasparenti: occorre aprire un tavolo di confronto per giungere a nuove regole, coinvolgendo tutti gli attori della filiera".

IL CONVEGNO È STATO CONCLUSO da una seconda tavola rotonda, "La parola al mercato dei veicoli pesanti, Un anno decisivo", moderata dal Direttore di TIR, Massimo De Donato, alla quale hanno partecipato Giovanni Dattoli, Ad di Volvo Trucks Italia, Stefano Crippa, DAF Veicoli Industriali, Enrique Enrich, Presidente e Ad Scania Italia, Massimiliano Perri, Direttore generale di Iveco Mercato Italia, Maurizio Pompei, Presidente e Ceo di Daimler Truck Italia, Nicola Russo, Ad di Ford Trucks Italia e Marco Bonaviglio, Direttore commerciale Renault Trucks Italia.

PARLIAMOCI

David Giudici @davgiud

C'è un dato che, più di altri, racconta bene il momento che sta vivendo l'automotive: il mercato italiano cresce per il terzo mese consecutivo. A marzo segna un +7,6%. Un segnale positivo, senza dubbio. Ma attenzione a non confondere la ripresa con la soluzione. Perché sotto questa superficie incoraggiante, il sistema auto resta in una fase di tensione profonda. Lo dimostra il recente appello di Federauto, che ha proposto un nuovo patto tra costruttori e concessionari per affrontare una crisi che non è più congiunturale, ma strutturale. Regole europee da rivedere, neutralità tecnologica da ristabilire, fiscalità da rendere più equa, equilibrio nei rapporti lungo la filiera: sono temi concreti, urgenti, che raccontano un settore ancora alla ricerca di una direzione chiara. Nel frattempo, l'auto continua a evolversi a una velocità impressionante. Le nuove proposte che raccontiamo in questo numero sono sempre più sofisticate, efficienti, connesse. Prodotti globali, maturi, perlopiù eccellenti. Ma spesso molto simili tra loro. Sebbene la sfida oggi sia proprio quella di provare a distinguersi, come fa la Mazda CX-5 di copertina. È il prezzo della razionalizzazione industriale, delle piattaforme condivise, della transizione. E poi c'è un altro livello, forse ancora più sottile, ma decisivo: quello del controllo. I sistemi di monitoraggio della guida, già realtà in molti Paesi e destinati a diffondersi rapidamente (leggete a pag. 96), sono il simbolo di una mobilità che diventa sempre più regolata, osservata, indirizzata. Sicurezza, certo. Ma anche una nuova relazione tra uomo e automobile, in cui lo spazio di libertà individuale si restringe progressivamente. È in questo contesto che entrano in gioco i nuovi automobilisti. I neopatentati che si affacciano oggi alla guida lo fanno in un mondo molto diverso da quello che abbiamo conosciuto noi: più sicuro, più digitale, più normato. E probabilmente anche meno emotivo. Per loro, l'auto rischia di essere fin da subito un oggetto funzionale, più che un'esperienza. Eppure, proprio mentre tutto cambia, restano segnali forti di continuità. La prova della 849 Testarossa di Ivan Capelli ci ricorda che guidare può ancora essere un gesto fisico, batticuore, nonostante la tecnologia evoluta. Le gare – dal Wec di Imola al Rally del Ciocco – continuano a essere uno spazio in cui l'automobile esprime ancora autenticità, rischio, passione. Allora la domanda è inevitabile: dove sta andando davvero l'auto? Tra mercato che cresce ma fatica a

trovare equilibrio, regole che inseguono la tecnologia, filiere che chiedono nuove alleanze e una mobilità sempre più controllata, il rischio è perdere di vista il senso più profondo di questo straordinario oggetto. L'automobile non è solo un mezzo. È un linguaggio. È libertà, identità, cultura industriale. Oggi, più che mai, ha bisogno di essere governata. Ma anche capita. E persino difesa.

L'AUTO SOTTO PRESSIONE

IL PROSSIMO
NUMERO
SARÀ IN EDICOLA
IL 3 GIUGNO

TRANSIZIONE ECOLOGICA



La Russa: "Difendere imprese ed economia automotive"

Secondo il presidente di Aci, la sostenibilità ambientale non deve fare perdere di vista il mantenimento dei posti di lavoro

Testo

Marco Di Pietro

È stato Geronimo La Russa, già Presidente di *AC Milano* e da fine gennaio entrato in carica come presidente nazionale dell'*Automobile Club*, ad aprire i lavori del convegno organizzato da Federauto, la Federazione

Italiana dei Concessionari Auto il 14 aprile scorso presso la sede *Aci* di Corso Venezia a Milano. Un evento importante per chiarire il punto di vista dei dealer in merito all'attuale stato della distribuzione automobilistica, per discutere dei problemi del comparto automotive in Europa e per proporre soluzioni.

All'evento erano presenti, oltre ai vertici di Federauto, e dell'*Aci Nazionale*, il neo-presidente di *AC Milano* Pietro Meda, i più importanti dealer d'Italia, molti esponenti di primo piano dell'industria automotive (tanti erano gli amministratori delegati delle filiali italiane delle case automobilistiche, i manager delle aziende della componentistica e dei produttori di carburanti). Ma erano presenti, di persona o in collegamento video, anche alcuni dei massimi rappresentanti delle istituzioni italiane, tra cui il Ministro dell'Economia e delle Finanze Giancarlo Giorgetti, il Ministro per l'Ambiente Gilberto Pichetto Fratin e il Vice-Presidente esecutivo della Commissione Europea Raffaele Fitto.

"Quando si parla di sostenibilità ambientale e di riduzioni delle emissioni - ha spiegato il

presidente La Russa - il ragionamento non può e non deve essere solo di natura ideologica - e per quanto ci riguarda il percorso da intraprendere è quello che consenta di raggiungere obiettivi concreti difendendo anche l'economia dell'automotive, le nostre imprese e soprattutto i posti di lavoro delle nostre imprese, patrimonio fondamentale del sistema-Italia".

"*Aci* - ha aggiunto Geronimo La Russa - sostiene convintamente che i traguardi di carattere ambientale debbano essere conseguiti in condizioni di neutralità tecnologica. Come? Ad esempio, utilizzando quanto già di buono ci offre il mercato e incentivando le possibilità offerte dalla ricerca e dall'innovazione. *Aci*, in tal senso, è pronto a promuovere collaborazioni tra industria, Governo, Regioni e Università per creare un ecosistema innovativo".

Il Presidente di Federauto Massimo Artusi ha lanciato la proposta di un nuovo patto tra costruttori e concessionari per affrontare insieme l'attuale fase di crisi dell'automotive, illustrando quattro proposte dell'Associazione: una profonda revisione delle regole della decarbonizzazione che, abbandonando il dogma del calcolo delle emissioni allo scarico, venga indirizzata verso la neutralità tecnologica; l'introduzione di una fiscalità equa ed equilibrata per il settore, seguendo l'esempio dei principali paesi europei, al posto di una politica fatta di bonus spesso episodici, scollegati e di effetto distorto sul mercato; l'aggiornamento dei regolamenti europei in materia di distribuzione, ridefinendo - nella trasparenza - i rapporti tra produttori e concessionari e riconoscendo l'insostituibilità della funzione imprenditoriale di questi ultimi; l'incoraggiamento delle competenze, incentivando la formazione di risorse giovani e femminili, a fronte della rapida evoluzione tecnologica di un settore sul quale pesano anche gli effetti della denatalità.

La ricetta anticrisi di Federauto: revisione delle regole della decarbonizzazione a favore della neutralità tecnologica; fiscalità equa per l'automotive; trasparenza nei rapporti tra produttori e concessionari e riconoscimento dell'insostituibilità della funzione imprenditoriale; incentivazione della formazione di risorse giovani e femminili

Sostenibilità

COSTRUTTORI A CONFRONTO SUL FUTURO DEL SETTORE

Le principali case costruttrici dei mezzi pesanti, durante un evento di Federauto, tracciano la rotta verso una transizione solida e sostenibile, tra il fondo quinquennale da 590 milioni e i nodi su energia e ricarica,

L'autotrasporto italiano prosegue verso la decarbonizzazione, incentivato dal nuovo fondo pluriennale da 590 milioni di euro - per il quale si stanno aspettando ancora le modalità operative per la sua concreta applicazione - ma frenato da criticità strutturali su energia e infrastrutture. Nel dibattito tra i principali costruttori di mezzi pesanti durante la conferenza di Federauto,

tenutasi presso l'Automobile Club di Milano lo scorso 13 aprile, l'attenzione si è spostata dalla semplice disponibilità di tecnologie green alla reale sostenibilità economica della transizione: il nodo del TCO (costo totale di gestione), l'alto prezzo dell'elettricità e la carenza di reti di ricarica per i veicoli pesanti sono le sfide prioritarie. In un contesto sempre più critico per

il settore a causa del caro energia, mentre l'idrogeno (cfr. articolo pp. 36-37) e i carburanti alternativi consentono percorsi complementari all'elettrico, emerge la necessità di un "patto di sistema" per superare l'anzianità del parco circolante, le incertezze geopolitiche e per avanzare a ritmo sostenuto verso la transizione da qui al 2040, obiettivo chiave dell'agenda europea. La richiesta è unanime: passare dalle dichiarazioni d'intenti a una strategia che allinei costi e infrastrutture, rendendo la missione Net Zero (emissioni zero) un'opportunità di crescita accessibile a tutta la filiera. Più nel dettaglio, secondo **Stefano Crippa**, direttore commerciale di



I vertici italiani delle case costruttrici durante la conferenza Federauto

Sostenibilità

DAF Veicoli Industriali, il nuovo fondo distribuito su più anni rappresenta un passo in avanti per la decarbonizzazione del settore, ma deve essere accompagnato da un impegno coerente anche sul piano delle infrastrutture di ricarica. "Per rendere l'elettrico realmente competitivo in termini di costo totale di gestione (TCO) sono necessarie altre misure di supporto, come la differenziazione dei pedaggi autostradali, sul modello di quanto avviene in altri mercati europei per incentivare il cambiamento strutturale delle flotte", ha aggiunto. Una visione pragmatica condivisa anche da **Maurizio Pompei**, presidente e ceo di Daimler Truck Italia, il quale ha evidenziato che la tecnologia elettrica è ormai matura. La sfida principale risiede nel cambiare le abitudini operative, spiegando agli operatori i vantaggi della ricarica rapida durante le pause di riposo. "Sebbene i costi energetici al di fuori dei siti aziendali rimangano una variabile da monitorare, l'ottimizzazione dei tempi di ricarica può garantire

autonomie elevate

senza stravolgere le attività logistiche", ha precisato. La dimensione globale della sfida è stata ribadita da **Nicola Russo**, AD di Ford Trucks Italia, il quale ha invocato un'armonizzazione dei sistemi tra i diversi Paesi europei per non penalizzare il trasporto pesante, in particolare sulle lunghe tratte.

"È necessario un intero ecosistema che funzioni e lavori nella stessa direzione per rendere questi obiettivi ambiziosi davvero raggiungibili", ha rimarcato, ribadendo che, nel frattempo, l'investimento sul diesel e sui carburanti alternativi come l'HVO resta fondamentale per ridurre subito l'impatto ambientale dell'intero comparto.

Massimiliano Perri, direttore generale di Iveco Mercato Italia, ha ricordato la necessità di affrontare i nodi strutturali del Paese, come l'elevata età media del parco circolante, che tocca i 14 anni, e ha posto l'accento sul nodo energetico. Secondo Perri, l'instabilità geopolitica rende il costo dell'elettricità troppo incerto per una diffusione di massa. "Bisogna trovare fonti alternative, come il nucleare, per avere un costo di energia certo", ha dichiarato, suggerendo che solo l'indipendenza energetica potrà dare slancio reale alla decarbonizzazione dei trasporti. Il confronto con l'estero è stato portato avanti da **Marco**

Bonavoglio, direttore commerciale di Renault Trucks Italia, che ha citato l'esempio francese dove incentivi snelli e costi energetici inferiori favoriscono l'avanzata dell'elettrico. Bonavoglio ha tuttavia osservato come l'Italia risulti competitiva nel configurare veicoli diesel ad alta efficienza, capaci di

abbattere le emissioni anche in assenza di una conversione totale delle batterie. Per il futuro, la sua richiesta è chiara: "C'è bisogno di semplificare al massimo l'erogazione degli incentivi per dare chiarezza ai clienti", evitando che la burocrazia diventi un freno per le imprese. Questa necessità di stimolare il mercato ha portato **Enrique Enrich**, presidente e AD di Scania Italia, a definire il percorso verso il 2040 come una vera e propria "ultramaratona", che richiede condizioni favorevoli per la domanda più che semplici regole per i produttori. Citando l'esempio svizzero, dove l'esenzione dai pedaggi rende i camion elettrici convenienti per gli imprenditori, Enrich ha chiarito che il cambiamento avverrà solo quando la scelta ecologica coinciderà con il vantaggio economico. "Si devono offrire le condizioni alla domanda", ha spiegato, invitando a riflettere su variabili come il prezzo dell'energia e la facilità di accesso alle ricariche. Tornando sul valore della nuova misura statale, **Giovanni Dattoli**, AD di Volvo Trucks Italia, ha ribadito che la fine degli incentivi "one shot" è il segnale che il settore aspettava per poter investire su una pluralità di tecnologie, idrogeno compreso. "Finalmente abbiamo un orizzonte pluriennale su cui lavorare", ha evidenziato, ricordando che sebbene le case costruttrici abbiano continuato a investire in prototipi e ricerca, la riuscita della sfida del 2040 non può dipendere solo da loro, ma richiede un patto di sistema che coinvolga l'intera filiera europea, trasformando la transizione in un'opportunità di crescita collettiva.

La conferenza di Federauto

NEUTRALITÀ TECNOLOGICA COME UNICA STRADA

Alla conferenza organizzata da Federauto a Milano, nella sede di Aci, concessionari, istituzioni e costruttori hanno chiesto regole più realistiche, incentivi mirati e pluralità di soluzioni.



La conferenza organizzata da Federauto, dal titolo «L'automotive tra sfide nazionali e condizionamenti europei. La parola al mercato», ha fatto emergere una posizione piuttosto chiara: il settore automotive, in Italia, sta attraversando una fase – ormai strutturale – di contrazione.

Tra le cause, anche le regole imposte dall'Ue nel percorso verso la transizione. Il leitmotiv della giornata parla dunque della necessità di tornare a una neutralità tecnologica reale, capace di valorizzare tutte le soluzioni utili, biocarburanti in primis. Il concetto è chiaro: l'obiettivo resta la decarbonizzazione del circolante, non l'elettrificazione.

Al momento sembra evidente la distanza tra obiettivi europei e condizioni reali del mercato. E così il cliente – come dichiarato dal presidente di Federauto, Massimo Artusi – «appare incerto, confuso e spesso intimorito», mentre incentivi, infrastrutture, costo dell'energia e quadro normativo non sembrano ancora in grado di accompagnare davvero il cambiamento.

I numeri del mercato italiano degli ultimi anni avvalorano questa tesi: dal 2019 a oggi, sono circa 500 mila le immatricolazioni in meno; e sul fronte

dei veicoli industriali, che è quello che ci riguarda più da vicino, i dati sulle immatricolazioni degli elettrici sono impietosi.

Le parole di Artusi e del ministro Urso

Artusi, numero uno della Federazione italiana concessionari auto, ha insistito su alcuni punti chiave: un profondo ridisegno delle regole europee in direzione della neutralità e della pluralità tecnologica; una fiscalità equa, strutturale e armonica, non fondata su incentivi episodici che alterano il mercato; una riduzione della politica dei bonus, ritenuta responsabile di picchi e cadute improvvise della domanda; investimenti su competenze, ricambio generazionale, formazione, intelligenza artificiale e valorizzazione delle differenze di genere; necessità di un rapporto equilibrato tra costruttori e concessionari, che consenta anche di trasmettere alle istituzioni europee un messaggio chiaro e compatto.

Interessante anche l'intervento del ministro delle Imprese e del made in Italy, Adolfo Urso, che ha ribadito l'importanza di trovare soluzioni per una transizione che non sia soltanto ambientale, ma anche industrialmente e socialmente sostenibile, e ha posto l'accento sulla necessità di sostenere la domanda attraverso misure selettive: «Prevediamo incentivi mirati per i veicoli commerciali e alcune categorie specifiche, in modo da facilitare il rinnovo del parco circolante e sostenere la ripresa del mercato», ha dichiarato il ministro.

A sollecitare più di tutte la nostra attenzione è stata la tavola rotonda dal titolo «La parola al mer-

Interessante anche l'intervento di Giuseppina Pisaniello (Enilive). Una panoramica sull'Hvo e i vantaggi ad esso collegati: su tutti, la possibilità di impiego sulla maggior parte dei veicoli diesel e la riduzione delle emissioni climaalteranti



cato dei veicoli pesanti – Un anno decisivo?», cui hanno partecipato alcune delle personalità più influenti del mondo camion in Italia: Giovanni Dattoli – ad Volvo trucks italia; Stefano Crippa – direttore Daf veicoli industriali; Enrique Enrich – presidente e ad Scania italia; Massimiliano Perri – direttore generale Iveco mercato italia; Maurizio Pompei – presidente e Ceo Daimler truck italia; Nicola Russo – ad Ford trucks italia; Marco Bonaveglia – direttore commerciale Renault trucks italia.

Il sentiment del mondo camion

Due i macrotemi attorno a cui è ruotato il dibattito. L'importanza e la rilevanza del fondo da 590 milio-

ni di euro per il rinnovamento del parco veicolare e la fattibilità relativa al raggiungimento degli obiettivi posti dall'Europa in materia di decarbonizzazione dei veicoli pesanti (-45 per cento entro il 2030, -65 per cento entro il 2035 e -90 per cento entro il 2040, rispetto ai livelli emissivi del 2019).

Riguardo al fondo, quello emerso è un sentiment tutto sommato positivo, anche e soprattutto in riferimento alla natura pluriennale del provvedimento che consentirà di lavorare su una prospettiva più stabile e permetterà alle aziende di trasporto di compiere scelte consapevoli.

Detto questo, rimane – ed è stato sottolineato a più riprese – il bisogno di adottare misure coerenti per quel che concerne, ad esempio, la differenziazione dei pedaggi autostradali e lo sviluppo infrastrutturale. Poi, rimane il nodo legato al costo dell'energia: ancora troppo alto, almeno in Italia, e soggetto a oscillazioni che portano i clienti a preferire strade diverse dall'elettrico.

Sugli obiettivi Ue al 2040

Per quanto riguarda gli obiettivi al 2040, invece, il parere di tutti – o quasi – converge sull'idea che siano molto ambiziosi ma raggiungibili, soprattutto se programmati per tempo.

A staccarsi un po' dal coro sono stati Massimiliano Perri (Iveco) ed Enrique Enrich (Scania), che hanno sottolineato nuovamente i problemi legati al costo dell'energia e quanto questi siano difficilmente conciliabili con una transizione del settore verso l'elettrico.

«Il traguardo del 2040 è come una ultramaratona. Il traguardo è raggiungibile, non c'è dubbio, ma alcuni fattori esterni – fuori dal controllo dei costruttori – rimangono decisivi», ha dichiarato il presidente e ad di Scania italia.

Un altro concetto condiviso dalla maggioranza dei presenti sul palco, emerso da una domanda dello stesso Artusi, è quello secondo cui il costruttore è destinato a trasformarsi sempre più in consulente, avvicinandosi in qualche modo al concessionario.

In vista di una transizione sempre più diffusa, e nell'ottica della tanto auspicata pluralità tecnologica, non basterà più soltanto vendere il veicolo ma sarà necessario accompagnare il cliente nella scelta della soluzione giusta.

In conclusione: cosa conta davvero?

La summa, dunque, è tanto chiara quanto immediata. La decarbonizzazione resta un obiettivo condiviso, ma il mercato chiede una neutralità tecnologica reale. Per quel che riguarda i veicoli pesanti, i nodi principali restano più o meno i soliti: costo dell'energia e debolezza delle infrastrutture di ricarica. Sciogliergli, nel tempo in cui guerre e instabilità imperano, non appare semplice. E forse, nemmeno prioritario.

Chi sta in alto, e decide sulle sorti di questo mondo, rifletta: ha senso combattere tra uomini se il primo nemico – tra non molto – diventerà la natura stessa? Ci permettiamo di rispondere noi: no. Perché quella – la natura – sa essere davvero distruttiva. Più di qualsiasi bomba.

Pierfrancesco Vecchiotti

FOTOGRAFIA DEL SETTORE

Alla conferenza organizzata da Federauto, tanti dei principali attori del settore automotive italiano. Di altissima qualità il parterre dei presenti alla tavola rotonda sul tema veicoli pesanti. Da sinistra a destra, nella foto in alto: Nicola Russo, Giovanni Dattoli, Stefano Crippa, Massimiliano Perri, Enrique Enrich, Maurizio Pompei e Marco Bonaveglia

Eventi

Federauto

AIUTO!

È il grido lanciato dall'associazione dei concessionari italiani, troppo a lungo inascoltati. Per far ripartire la filiera bisogna cambiare marcia. A Milano confronto diretto con Case e istituzioni

di Tiziana Altieri

Far sentire chiaramente la voce dei concessionari che poi è anche quella dei clienti, perché nessuno più di loro ne conosce esigenze e desiderata. Questo lo scopo dell'incontro organizzata da Federauto presso l'Automobile Club di Milano, dal titolo "L'automotive tra sfide nazionali e condizionamenti europei".

Ad aprire i lavori, in videocollegamento, il ministro dell'Economia e delle Finanze **Giancarlo Giorgetti**: «Nel primo trimestre del 2026 abbiamo registrato qualche segnale positivo, sia sul fronte della produzione di veicoli, sia su quello delle immatricolazioni. Purtroppo anche questo comparto deve, però, oggi fare i conti con le conseguenze del conflitto iraniano». Giorgetti ha ribadito la volontà del Ministero di valutare interventi concreti per superare un'impasse che ha conseguenze dirette sull'industria, sulle entrate dello Stato e sull'invecchiamento del parco circolante, con ricadute in termini di emissioni e sicurezza.

Primo intervento in sala quello di **Massimo Artusi**, presidente Federauto, che ha delineato con chiarezza il peso economico e sociale dei concessionari in Italia: «Federauto rappresenta 1.100 concessionari italiani, aziende prevalentemente a carattere familiare che occupano 90.000 addetti, generano 75 miliardi di fatturato

Eventi

anrivo e alimentano un indotto capillare tra vendita e assistenza. I dealer sono l'anello strategico di congiunzione tra cliente e filiera produttiva, distributiva e manutentiva». Un patrimonio messo a dura prova dalle scelte che l'Europa sta portando avanti in materia di decarbonizzazione. «Non siamo contrari all'elettrico», ha sottolineato Artusi «ma all'elettrificazione forzata. Siamo gli occhiali più adatti per leggere la realtà: vogliamo correggere miopia e presbiopia del legislatore. Il mercato deve offrire ciò che il cliente desidera».

Federauto ha presentato un Position Paper con quattro proposte:

- revisione dei regolamenti sui target CO2. Si punta a superare il calcolo 'tailpipe' (delle emissioni allo scarico) per adottare, invece, il principio della neutralità tecnologica, includendo tra le soluzioni a basse o zero emissioni anche i Renewable Fuels (ossia i carburanti rinnovabili), oltre a elettrico e idrogeno;
- fiscalità equa per favorire il rinnovo del parco. No, quindi, alla proposta europea sulle Clean Corporate Fleet, ritenuta dirigistica e distortiva delle logiche di mercato;
- ripristino di un equilibrio nella distribuzione automobilistica. C'è la necessità di aggiornare il regolamento europeo e ricostruire un patto equilibrato tra dealer e OEM in una fase di forte trasformazione del prodotto;
- sostegno alle competenze e al ricambio generazionale. La transizione tecnologica e digitale richiede nuove professionalità lungo tutta la filiera, indispensabile favorire sulla formazione.

Un punto di riferimento

Faccia a faccia tra case auto e un dealer, **Plinio Vanini**, vicepresidente delegato Federauto e presidente Autotorino, durante la prima tavola rotonda. **Marc Langerbrink**, CEO di Mercedes-Benz Italia, ha esordito con un proverbio tedesco: «Il verme deve piacere al pesce, non al pescatore. Dobbiamo difendere la neutralità tecnologica senza però dimenticare che l'industria automobilistica europea ha speso 500 miliardi di euro nell'elettrico. Io credo che alla fine sarà il mercato a dettare le regole e noi potremo soddisfare i nostri clienti. In questo viaggio la rete è assolutamente essenziale, i concessionari sono il nostro punto di riferimento».

Pronto a scommettere sulla sua rete anche **Giuseppe Bitti**, presidente e CEO di Kia Italia: «I concessionari sono cresciuti con noi e vogliamo continuare a valorizzarli».

Marco Buraglio, AD di Ford Italia, è partito dallo scenario: «incerto e complesso. Ford sta cercando di trovare le condizioni più idonee per arrivare a un processo di elettrificazione che co-

munque ci sarà». E a proposito di rapporti con la rete: «Per noi i concessionari sono partner».

Alberto Santilli, AD di Toyota Motor Italia, ha sottolineato come la Casa giapponese sia sì radicata alle proprie origini, ma pronta a captare quello che succede nel mondo per lanciare esattamente quello che il cliente desidera. «C'è un veicolo per ogni utilizzatore, non uno per tutti». Santilli ha, poi, ricordato come Toyota non abbia mai ipotizzato il contratto di agenzia.

Le conclusioni sono state affidate a **Plinio Vanini**. «Il concessionario ascolta il cliente ma noi che riportiamo i suoi desideri siamo ascoltati? Troppa gente sale in cattedra, troppe analisi, giudizio ma la politica deve prima di tutto imparare ad ascoltare. Il Governo ha portato avanti le nostre istanze e ha preso una posizione a livello europeo ma non basta».

Il vicepresidente Federauto è entrato nel merito dei numeri che consentono al concessionario di guardare avanti. «Il profitto deve essere almeno del 2,0 per cento. Le previsioni parlano di poco più dell'1,0 nel 2025. Le immatricolazioni calano, mentre i costi aumentano per adeguarsi alle nuove competenze richieste». Un passaggio critico ha riguardato il tema del noleggio: «Le forniture devono essere trasparenti. Diciamo sì al noleggio, ma gli accordi di assistenza devono essere fatti con le reti a prezzi di mercato».

Condizioni abilitanti

La parola è, quindi, passata ai costruttori di truck che si sono espressi sui 590 milioni di stanziamento per il rinnovo del parco veicolare dell'autotrasporto merci per il quinquennio 2027-2031, e sugli obiettivi al 2040 di una riduzione delle emissioni di CO2 del 90 per cento rispetto al 1990. **Giovanni Dattoli**, AD di Volvo Trucks Italia, ha ribadito l'importanza di un provvedimento non one shot, ma pluriennale. «Finalmente mettiamo le aziende nelle condizioni di scegliere la tecnologia per loro migliore. Per quanto riguarda il 2040 credo che sia un sogno realizzabile, abbiamo 15 anni davanti, possiamo farcela». Un accenno anche all'idrogeno: «Partendo dal motore endotermico potremmo avere soluzioni pronte all'uso entro fine decennio. Il problema? Il costo dell'idrogeno green, oggi siamo intorno ai 15,0 euro al kg. I costruttori possono sviluppare la tecnologia ma è difficile diffonderla senza un'infrastruttura adeguata».

Che serva impegno e coerenza sul fronte delle infrastrutture di ricarica e rifornimento di carburanti alternativi ne è convinto anche **Stefano Crippa**, direttore commerciale Daf Veicoli Industriali, che ha aggiunto: «L'obiettivo del 2040 è ambizioso, ma raggiungibile. Non dimentichiamo, infatti, che questo processo di miglioramen-



Massimo Artusi, presidente di Federauto durante il convegno tenutosi nella sede di Aci Milano lo scorso 13 aprile.



Eventi

TAVOLA ROTONDA
“La parola al mercato dei Veicoli Pesanti - Un anno decisivo”
Modera: Massimo De Donato
Giovanni Dattoli - AD VOLVO TRUCKS Italia
Stefano Crippa - Direttore D&P Veicoli Industriali
Enrique Enrich - Presidente e AD Scania Italia
Massimiliano Perri - Direttore Generale IVECO Mercato Italia
Maurizio Pompel - Presidente e CEO Daimler Truck Italia
Nicola Russo - AD FORD TRUCKS Italia
Marco Bonaveglio - Direttore Commerciale RENAULT TRUCKS Italia
Coorganizzatori: FEDERAUTO, WORTH TESA RACING

Una tavola rotonda completamente dedicata al mondo truck. Da sinistra, Nicola Russo, AD Ford Trucks Italia, Giovanni Dattoli, AD Volvo Trucks Italia, Stefano Crippa, direttore commerciale Daf Veicoli Industriali, Massimiliano Perri, direttore generale Iveco Mercato Italia, Enrique Enrich, presidente e AD Scania Italia, Maurizio Pompel, presidente e CEO Daimler Truck Italia, e Marco Bonaveglio, direttore commerciale di Renault Trucks Italia.

to delle emissioni ha effetti anche su performance, consumi, sicurezza e comfort».

Si è soffermato sulla committenza e sul prezzo dell'energia - decisamente troppo elevato - Enrique Enrich, presidente e AD di Scania Italia. «La committenza dovrebbe stimolare la domanda di veicoli elettrici. Gli incentivi governativi, infatti, da soli non bastano con l'energia alle stelle. Bisogna considerare che non c'è solo l'acquisto ma l'utilizzo del veicolo». Un invito, quindi, a creare delle condizioni abilitanti, la Svizzera può essere di esempio. «Nel Paese elvetico gli elettrici sono al 20 per cento. Qui, infatti, i pedaggi sono talmente elevati per i diesel che i BEV diventano una soluzione conveniente. Un altro stimolo potrebbe arrivare dal Report ESG. Chi li redige dovrebbe essere premiato». Guardando al 2040 Enrich ha sottolineato: «Ci attende una ultramaratona. Noi possiamo impegnarci al massimo per raggiungere l'obiettivo ma, torno a dirlo, le condizioni di contorno sono essenziali».

Massimiliano Perri, direttore generale Iveco Mercato Italia, ha espresso soddisfazione per l'entità del fondo. «Siamo contenti del montante, 590 milioni di euro non si erano mai visti in Italia. Inoltre, la distribuzione degli incentivi va a favore delle tecnologie alternative. È uno strumento prezioso per arginare il problema dell'anzianità del parco circolante». E sul 2040: «Il problema non è tecnologico, ma il prezzo dell'energia. Vedo complessa la diffusione di truck elettrici con il costo dell'energia così elevato e vinco-

lato alla situazione geopolitica. Allo stesso tempo non possiamo non renderci conto che le fonti rinnovabili sono aleatorie».

Il tema chiave è il costo dell'energia anche per Maurizio Pompel, presidente e CEO di Daimler Truck Italia. «Il veicolo elettrico di fatto si presenta costoso, gli incentivi danno una mano ma deve esserci un'infrastruttura adeguata e costi accettabili e certi. Quello dell'energia, invece, è variabile anche in funzione della velocità di erogazione. C'è poi il problema che per chi fa investimenti non c'è ritorno, poca la committenza sensibile al tema». Un accenno ai dealer di truck e al loro ruolo: «Saranno Mobility as a service: consulenti a 360 gradi».

Nicola Russo, AD di Ford Trucks Italia, ha ribadito la volontà del brand di investire solo su tecnologie pronte all'uso. «Per noi il presente è fatto di diesel». E sulle proiezioni al 2040 ha aggiunto: «È una grande sfida, c'è la necessità di armonizzare i passaggi fra i vari paesi. Noi stiamo facendo il massimo ma anche l'ecosistema deve lavorare nella medesima direzione».

Marco Bonaveglio, direttore commerciale di Renault Trucks Italia, ha aggiunto la visione francese: «590 milioni sono tanti ma se guardiamo le sfide ci attendono ce ne vorrebbero di più, il gap da colmare in Italia è importante. È essenziale poi semplificare al massimo l'incentivo». Bisogna fare un lavoro sul cliente per la Losanga. «Dobbiamo cominciare a lavorare già da oggi con tutto l'ecosistema di cui abbiamo parlato».

A Massimo Artusi le conclusioni. «In questo quadro sfidante i concessionari hanno lo scopo di porsi come partner, consulenti delle aziende nell'indirizzarli verso la soluzione migliore per le loro esigenze».



30 - 05 2026

www.vietrasportiweb.it



AUTO

Web

AUTO ITALIA: FEDERAUTO, ACQUISTI GUIDATI DAI PRIVATI CON INCENTIVI MASE

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - Roma, 04 mag - 'Nonostante la "diminuzione del traffico" negli showroom delle concessionarie per il ponte pasquale, le immatricolazioni ad aprile chiudono in territorio positivo, trascinate dal noleggio a breve termine e da una dose, ormai vitale, di auto immatricolazioni". Lo ha affermato Massimo Artusi, presidente Federauto a commento delle immatricolazioni di aprile diffuse dal ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti.

"Riteniamo in larga parte legata all'ecobonus Mase la crescita del canale privati e il conseguente aumento delle immatricolazioni di auto elettriche e strutturale l'aumento delle ibride, di tutte le tipologie, per un progressivo interessamento degli automobilisti a queste tecnologie a fronte di una discreta varietà di offerta da parte di tutti i costruttori'. 'Proprio in tema di ecobonus 2025 - prosegue - dobbiamo aspettarci il progressivo aumento delle immatricolazioni a saturazione degli incentivi disponibili, grazie alla fluidificazione delle procedure impresse dal ministero dell'Ambiente, che dovrebbero portare ad un più rapido rimborso dei voucher anticipati dai dealer, centrando gli obiettivi della misura, non ultimo la chiusura entro il 30 giugno 2026. In tema incentivi sollecitiamo il Mimit a chiarire se l'Ecobonus N1+N2 uscirà o meno, perché è evidente l'effetto di attesa che si è generato sul mercato che vede le immatricolazioni di commerciali in declino da mesi'.

il Giornale

Auto, vendite in crescita ed "effetto Hormuz" sulle elettriche

Salgono le immatricolazioni sia in aprile (+11,6%) sia da gennaio (+9,8%). Bene Stellantis trainata da Fiat, con la Pandina sempre regina, e dal partner cinese Leapmotor. I modelli a batteria raggiungono l'8,5% di quota mercato grazie agli incentivi 2025 e al caro carburanti. Continua l'avanzata dei marchi del Dragone. L'attesa che da Bruxelles si faccia chiarezza sul calcolo delle emissioni di CO2 allo scarico

[Pierluigi Bonora](#) 4 maggio 2026 - 21:17

Stellantis Italia, divisione diretta da Antonella Bruno, si presenterà ad Auburn Hills, in occasione dell'Investor Day del 21 maggio prossimo, con risultati di vendita positivi sia in aprile (+13,6%) sia nei primi quattro mesi dell'anno (+15,1%). In un mercato complessivo in crescita (+11,6% ad aprile e +9,8% da gennaio), sempre Stellantis ha segnato, rispettivamente, una quota di penetrazione pari al 31,4% e al 32,2%. Dati, questi, che includono le immatricolazioni anche del partner cinese Leapmotor in costante crescita: +1.300% il mese scorso (2,9% di quota) e leader nel mercato delle auto elettriche con la piccola T03. Bene ancora Fiat (+31% e +30,1%) e Lancia (+3% da gennaio) per gli ex Fca, +19,6 e + 8,3%, invece, per Opel (ex Psa). La classifica dei modelli più richiesti in aprile vede al comando sempre la Fiat Pandina, seguita dalla Jeep Avenger e dalla cinese Leapmotor T03, mentre la Grande Panda è sesta. Dall'inizio dell'anno sempre in testa è la Pandina, quindi la Avenger, terza la Grande Panda e quarta la T03 elettrica. Tra i marchi del Dragone, in aprile Byd sfiora il 3% di quota, Mg (Saic) è al 3,9%, mentre Omoda & Jaecoo volano al 2,5%.

“Il buon andamento che si è delineato nel primo scorcio di quest'anno - commenta Gian Primo Quagliano (Centro studi Promotor) - è significativo ed è senza dubbio dovuto principalmente all'aumento delle vendite per gli incentivi all'acquisto di auto elettriche (la quota è salita dal 5,2% nei primi 10 mesi del 2025 all'attuale 8,5%, ndr). È comunque plausibile che all'effetto incentivi si stia sommando un maggior interesse per l'auto elettrica, anche se non sostenuta

dagli ecobonus”. La crisi mediorientale e il rincaro dei prezzi dei carburanti hanno inciso sull’andamento del mercato, anche se il confronto con il resto dell’Europa (quota del 21,8%) è ancora fortemente negativo.

Le aspettative per i prossimi mesi da parte dei concessionari? “Su un campione rappresentativo - fa sapere Quagliano - emerge che soltanto l’11% dei concessionari prevede per i prossimi tre/quattro mesi un aumento delle immatricolazioni, mentre il 56% si aspetta una stabilità e il 33% un calo delle vendite”. Le preferenze degli italiani sono indirizzate sulle motorizzazioni mild e full hybrid (50,8% di quota), in crescita anche le ibride ricaricabili (8,4%). Massimo Artusi, presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari in Italia, fa il punto sulla situazione in Europa in attesa che da Bruxelles si decidano a mettere nero su bianco in tema di revisioni normative.

“Apprezziamo - afferma Artusi - l’importante novità introdotta dal Count Emission Regulation, la normativa che fissa i criteri di calcolo delle emissioni di CO2 prodotte dai servizi di trasporto, che affida obbligatoriamente la misurazione dell’impatto di CO2 alla metodologia che calcola le emissioni secondo il criterio Well-to-Wheel (WtW), cioè dal pozzo alla ruota. Questa è un’indicazione normativa estremamente positiva, che ci auguriamo possa indicare un segnale di cambio di rotta dell’Europa nei criteri da adottare per misurare l’impatto della CO2 dell’automotive per il quale è ancora prevista l’impiego dell’opinabile criterio Tank-to-Well (dal serbatoio alla ruota) che, escludendo dal calcolo delle emissioni tutta la fase di produzione e utilizzo del vettore energetico, finisce per favorire una sola tecnologia, quella elettrica, senza considerare il complessivo impatto ambientale”.

Infine, ecco l’aggiornamento sulle stime di chiusura d’anno del mercato italiano. Il volume delle immatricolazioni si dovrebbe attestare a 1.631.

QNMotori

Mercato auto ad Aprile 2026, crescita 11.6% e boom delle elettriche

Di **Francesco Forni**

5 Maggio 2026

Mercato auto: passi in avanti. Le immatricolazioni di autovetture nuove raggiungono quota 155.210 unità durante il mese di **aprile** segnando una **crescita** del 11.6%.

Il primo quadrimestre del 2026 totalizza 641.772 veicoli consegnati con un aumento del 10% rispetto al medesimo periodo del anno scorso.

Massimo Artusi, presidente **Federauto**, dichiara: *“Riteniamo legata all’ecobonus MASE la crescita del canale privati e il conseguente aumento delle immatricolazioni di auto elettriche”*.

La spinta dei contributi governativi raddoppia le vendite dei mezzi **BEV (Battery Electric Vehicle** – veicolo elettrico a batteria) con un balzo del 98.6%.

Le alimentazioni **HEV (Hybrid Electric Vehicle** – veicolo elettrico ibrido) scendono sotto la soglia del 50% dei volumi pur restando la scelta preferita.

I motori a **benzina** ed a **diesel** mostrano un declino costante con perdite pari al 18% ed al 24.3% in un mese.

La **Fiat Pandina** prodotta a **Pomigliano d’Arco** occupa il trono del **mercato auto** con 8.571 targhe superando ogni altro modello in commercio.

Il **Marchio** cinese Leapmotor sorprende gli analisti piazzando la **Leapmotor T03** sul terzo gradino dei modelli in cima alla lista dei desideri.

Roberto Pietrantonio, presidente di **UNRAE (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri)**, afferma: *“Il mercato si muove, ma resta prigioniero della fragilità del contesto”*.

Le richieste per una riforma della fiscalità sulle **flotte** aziendali diventano pressanti per allineare la nazione ai parametri dei partner europei.

Gian Primo Quagliano, presidente del **Centro Studi Promotor**, ammonisce: *“I livelli di vendite raggiunti nei primi anni del secolo dal **mercato auto** sono lontani anni luce”*.

Gian Primo Quagliano

Il canale dei **privati** guadagna oltre 3 punti di quota toccando il 50.3% del totale delle operazioni concluse nelle concessionarie nazionali.

Le auto-immatricolazioni dei dealer pesano per il 9.5% del volume complessivo del **mercato auto** confermando la necessità di sostenere i numeri con operazioni interne.

Gli investimenti nelle infrastrutture di ricarica ed il calo dei prezzi dei listini rappresentano i pilastri per la futura mobilità **elettriche** globale.

La minaccia di **dazi** sopra i prodotti del vecchio continente agita i sonni degli industriali preoccupati per la tenuta della cooperazione transatlantica.

Le vetture **PHEV (Plug-in Hybrid Electric Vehicle** – veicolo elettrico ibrido ricaricabile) raggiungono il 9.1% di share grazie ad una offerta ricca.

Il **motore** a combustione interna perde terreno mentre le tecnologie elettrificate caricano i sogni di gloria dei costruttori asiatici ed europei.

I **rimborsi** dei contributi **MASE (Ministero dell’Ambiente e della Sicurezza Energetica)** preoccupano i venditori in attesa dei voucher anticipati alla clientela.

La **stima** finale per l’anno 2026 del **mercato auto** subisce una revisione al ribasso con un volume previsto di 1.530.000 unità immatricolate in totale.

La quota dei **modelli** con emissioni zero tocca l’8.5% disegnando una traiettoria di sviluppo legata alla disponibilità dei fondi per acquirenti.

Il segmento delle piccole utilitarie resta il cuore pulsante delle vendite nazionali grazie a prodotti con prezzi accessibili ed bassi consumi.

La cooperazione tra le aziende e le istituzioni risulta fondamentale per difendere la competitività dei **cavalli** vapore dentro lo scenario mondiale.

Le **immatricolazioni** complessive del **mercato auto** del primo **quadrimestre** segnano una distanza del 10% rispetto ai volumi registrati prima della crisi pandemica globale.

La **Skoda** registra una variazione positiva del 17% confermando la salute del Gruppo tedesco dentro il panorama delle vendite in Italia.

Le tecnologie del futuro devono garantire la **decarbonizzazione** senza penalizzare la libertà di movimento dei cittadini e dei lavoratori della nazione.

Il **nolegg** a breve termine recupera terreno con una crescita del 12% sostenendo la domanda durante il periodo dei ponti primaverili.

I **dati** diffusi dal Ministero dei Trasporti confermano una vitalità del settore capace di sfidare le incertezze del quadro economico internazionale.

Le vetture a benzina perdono il 18% di quota del **mercato auto** mentre il mercato premia le soluzioni **ibride** con una penetrazione vicina alla metà totale.

L'analisi della segmentazione evidenzia la forza dei SUV urbani i quali conquistano il favore delle famiglie residenti nei centri abitati nazionali.

Un **ecobonus** strutturato ed una fiscalità moderna rappresentano le chiavi per sbloccare il potenziale inespresso del parco circolante della intera nazione.

Le 5 cose da sapere sul mercato auto ad aprile 2026

1. Le vendite di aprile 2026 segnano un progresso del 11.6% con 155.210 immatricolazioni totali registrate nel paese.
2. Le auto elettriche BEV raddoppiano i volumi raggiungendo una quota del 8.5% grazie al traino dei nuovi incentivi.
3. Il Marchio Fiat mantiene la vetta con la Pandina mentre i produttori cinesi scalano la classifica con Leapmotor.
4. I motori tradizionali benzina e diesel crollano perdendo quote significative a vantaggio delle tecnologie elettrificate ed ibride.
5. Le associazioni di categoria chiedono riforme per la fiscalità delle flotte aziendali e rapidità per i rimborsi statali.

Redazione ANSA

Federauto, 'il calcolo della CO2 non è coerente. Il Green deal va revisionato'

'Bisogna legiferare con coerenza e senso di responsabilità'

TORINO, 11 maggio 2026, 15:36

Redazione ANSA



"L'intero Automotive Package europeo, che deriva di fatto dal Green Deal Automotive, risente di un difetto all'origine: l'approccio metodologico sul calcolo delle emissioni della Co2 indubbiamente incoerente e disallineato rispetto a quello utilizzato dalle medesime normative europee per il conseguimento dei target di decarbonizzazione.

Quello che serve adesso è una revisione dei Regolamenti Automotive che garantiscano un allineamento complessivo su come viene calcolata la CO2".

Lo afferma Massimo Artusi, presidente di Federauto, in merito alle imminenti attività di revisione del Regolamento sulle emissioni di CO2 per i Ldv presso l'Europarlamento e il Consiglio Competitività della Ue. "L'approvazione del

Regolamento Count Emission - ha sottolineato Artusi - che prevede l'applicazione obbligatoria di un metodo di calcolo uniforme e strutturato per valutare le emissioni della CO2 delle imprese che svolgono servizi di trasporto - rappresenta un game changer fondamentale, fissando un punto di riferimento a cui tutte le normative in materia di transizione energetica nel comparto trasporti e automotive dovrebbero verosimilmente adeguarsi. C'è da chiedersi perché per valutare la CO2 emessa dalle aziende di trasporto si debba adottare un approccio che considera se la fonte che alimenta il veicolo sia rinnovabile o fossile, a prescindere dalla tipologia del motore, mentre per valutare la CO2 emessa dai veicoli leggeri e pesanti di nuova immatricolazione si debba adottare un approccio che si limita a ciò che esce (o non esce) dal terminale di scarico, rendendo artificialmente fruibile solo la tecnologia elettrica. Si tratta di un passaggio privo di senso logico, oltre che gravemente limitante per il raggiungimento stesso dei target di decarbonizzazione previsti dalla strategia energetica Ue". Secondo Artusi "si tratta di legiferare con coerenza e senso di responsabilità, in una materia delicata e industrialmente strategica come l'Automotive, uscendo dalle incoerenze e dalle astrattezze che hanno caratterizzato finora la produzione normativa europea".

affari italiani

Federauto: neutralità tecnologica per salvare l'auto UE



Di Giovanni Alessi
13 Maggio 2026, 04:58

CALCOLO CO2 FEDERAUTO GREEN DEAL AUTOMOTIVE

Federauto chiede di rivedere il Green Deal Automotive: per Artusi il calcolo della CO2 non è coerente con la decarbonizzazione

La revisione del **Regolamento europeo sulle emissioni di CO2** per auto e veicoli leggeri diventa un passaggio decisivo per l'intera filiera automotive. Alla vigilia delle nuove attività in sede europea, **Federauto** chiede un cambio di metodo: secondo il presidente **Massimo Artusi**, l'attuale impianto normativo derivato dal **Green Deal Automotive** sarebbe costruito su un criterio di calcolo delle emissioni non coerente con gli stessi obiettivi europei di **decarbonizzazione**.

Il punto non è secondario, perché riguarda il modo in cui l'Europa misura l'impatto ambientale dei veicoli e, di conseguenza, orienta investimenti industriali, strategie commerciali, tecnologie ammesse sul mercato e scelte dei consumatori. Oggi, per auto e veicoli commerciali leggeri, la normativa europea considera sostanzialmente le emissioni allo scarico, premiando in modo diretto le tecnologie a zero emissioni locali, in particolare l'**elettrico**. Secondo Federauto, però, questo approccio rischia di fotografare solo una parte del problema, senza valutare l'intero ciclo energetico che porta il veicolo a muoversi.

La posizione espressa da **Artusi** si inserisce nel dibattito sulle imminenti attività di revisione del **Regolamento CO2 per i LDV**, cioè i veicoli leggeri, presso l'**Europarlamento** e il **Consiglio Competitività dell'Unione Europea**. Per Federauto, il nodo da sciogliere è l'allineamento tra le diverse normative europee che regolano la transizione energetica nei trasporti. L'associazione dei concessionari ritiene infatti che non sia più sostenibile mantenere criteri differenti per settori che concorrono allo stesso obiettivo climatico.

Il riferimento centrale è il nuovo Regolamento **Count Emission**, che introduce un metodo uniforme e strutturato per calcolare la **CO2** prodotta dalle imprese che svolgono servizi di trasporto. La metodologia indicata si basa sullo standard **EN ISO 14083:2023** e utilizza il criterio **Well-to-Wheel**, cioè "dal pozzo alla ruota". In pratica, non si limita a considerare ciò che esce dal tubo di scarico, ma tiene conto anche dell'origine dell'energia utilizzata: se proviene da fonti **rinnovabili** o **fossili**, e quale impatto genera lungo la catena.

È proprio qui che nasce la critica di Federauto. Per le aziende di trasporto, l'Europa sembra orientarsi verso una misurazione più ampia e realistica delle emissioni. Per le auto nuove, invece, resta dominante un criterio che guarda soprattutto alle emissioni dirette allo scarico. Questo, secondo Artusi, crea una distorsione normativa: da un lato si riconosce che l'impatto climatico dipende dall'intera filiera energetica, dall'altro si impone al mercato automotive una lettura più ristretta, che finisce per favorire una sola tecnologia.

Il tema della **neutralità tecnologica** torna quindi al centro del confronto. Per Federauto, la riduzione della **CO2** non dovrebbe essere perseguita indicando a priori una soluzione prevalente, ma valutando tutte le tecnologie in base al loro contributo effettivo alla decarbonizzazione. In questa prospettiva rientrano non solo i veicoli elettrici, ma anche soluzioni ibride, carburanti rinnovabili, biocarburanti, e-fuel e altre opzioni capaci di ridurre le emissioni lungo l'intero ciclo energetico. Il punto industriale è evidente: una regolazione troppo rigida rischia di comprimere gli investimenti alternativi e di rendere più difficile la transizione per imprese, reti commerciali e consumatori.

QN Motori

Federauto, Artusi “Il calcolo della CO2 non è coerente, il Green Deal va revisionato”

Di **Francesco Forni**

12 Maggio 2026

Massimo Artusi, Presidente di **Federauto**, Federazione Italiana Concessionari Auto, **critica aspramente le attuali norme sulla CO2**, anidride carbonica, definendole prive di logica costruttiva.

La strategia **Green Deal**, patto verde europeo, necessita secondo il manager di una correzione immediata per evitare il collasso del settore industriale.

Analisi del calcolo delle emissioni di CO2

L'attuale metodo di misurazione della CO2, anidride carbonica, risulta incoerente rispetto agli obiettivi di **decarbonizzazione** fissati dalle stesse istituzioni di Bruxelles nei mesi passati. Le normative vigenti per le nuove **immatricolazioni** ignorano l'origine dell'energia, concentrandosi esclusivamente su quanto fuoriesce dal **tubo di scarico** dei mezzi leggeri.

Massimo Artusi, Presidente di Federauto, ha affermato: *“L'intero Automotive Package europeo, che deriva di fatto dal Green Deal Automotive, risente di un difetto all'origine: l'approccio metodologico sul calcolo delle emissioni della CO2 indubbiamente incoerente e disallineato rispetto a quello utilizzato dalle medesime normative Europee per il conseguimento dei target di decarbonizzazione. Quello che serve adesso è una revisione dei Regolamenti Automotive che garantiscano un allineamento complessivo su come viene calcolata la CO2”*.



Massimo Artusi , presidente di Federauto

Rivoluzione nel trasporto merci

Il recente regolamento **Count Emission**, conteggio emissioni, introduce finalmente un sistema **uniforme** basato sullo standard **ISO 14083**, certificazione internazionale per il calcolo dei gas serra. Tale procedura adotta il criterio **Well-to-Wheel**, dal pozzo alla ruota, analizzando l'impatto ambientale dell'energia dalla produzione fino all'utilizzo finale su strada.

Massimo Artusi, Presidente di Federauto, ha sottolineato: *“L’approvazione del Regolamento Count Emission – che prevede l’applicazione obbligatoria di un metodo di calcolo uniforme e strutturato per valutare le emissioni della CO2 delle imprese che svolgono servizi di trasporto – basato sulla metodologia EN ISO Standard 14083:23, che calcola le emissioni secondo il criterio Well-to-Wheel, tenendo conto della natura della fonte energetica -, rappresenta un game changer fondamentale, fissando un punto di riferimento a cui tutte le normative in materia di transizione energetica nel comparto trasporti e automotive dovrebbero verosimilmente adeguarsi”*.

Neutralità tecnologica e futuro

L’adozione di un parametro oggettivo permetterebbe di valorizzare i **biocarburanti** e i motori termici efficienti, senza imporre forzatamente la sola **trazione elettrica** ai consumatori.

Massimo Artusi, Presidente di Federauto, ha concluso: *“Il nuovo Regolamento Count Emission ha di positivo che istituzionalizza una metodologia di calcolo della CO2 chiara e uniforme per i veicoli che svolgono servizio di trasporto. Questa metodologia consente di definire standard più precisi per la decarbonizzazione del sistema, consentendo nel contempo una reale attuazione del principio di Neutralità Tecnologica: adesso rappresenta un benchmark riconosciuto, da trasferire anche al Regolamento CO2 Automotive in fase di revisione. Si tratta di legiferare con coerenza e senso di responsabilità, in una materia delicata e industrialmente strategica come l’Automotive, uscendo dalle incoerenze e dalle astrattezze che hanno caratterizzato finora la produzione normativa europea”*.

Le 5 cose da sapere su Federauto e il calcolo della CO2

1. Il **metodo Well-to-Wheel** analizza l'inquinamento totale dalla fonte energetica fino al movimento del mezzo.
2. Federauto chiede la revisione del **Green Deal** per includere tutte le tecnologie sostenibili disponibili.
3. Il regolamento **Count Emission** introduce uno standard **ISO** unico per misurare i gas serra aziendali.
4. La **neutralità tecnologica** permetterebbe di salvare migliaia di posti di lavoro nella filiera motoristica tradizionale.
5. Le attuali regole europee favoriscono l'elettrico ignorando se l'elettricità provenga da carbone o fonti pulite.



Green Deal automotive: per Federauto il calcolo della CO₂ è incoerente

Per Federauto il calcolo della CO₂ non è coerente e il Green Deal automotive va pertanto revisionato. Fari sul nuovo regolamento Count Emission

di **Raffaele Dambra**

12 Maggio 2026 - 16:15

Le imminenti attività di revisione del **Regolamento sulle emissioni di CO₂** per i veicoli commerciali leggeri presso l'Europarlamento e il Consiglio Competitività della UE sono l'occasione per analizzare il **metodo di calcolo della CO₂**, che lascia spazio ad alcune considerazioni. Secondo **Federauto**, infatti, l'intero [Automotive Package europeo](#), che deriva di fatto dal **Green Deal automotive**, risente di un **difetto all'origine**: l'approccio metodologico sul calcolo delle emissioni della CO₂ indubbiamente **incoerente** e disallineato rispetto a quello utilizzato dalle medesime normative europee per il conseguimento dei target di **decarbonizzazione**. Di conseguenza, la federazione che rappresenta i concessionari auto italiani chiede una

revisione dei regolamenti automotive che garantiscano un allineamento complessivo su **come viene calcolata la CO2**.

L'IMPORTANZA DEL REGOLAMENTO COUNT EMISSION

Per Massimo Artusi, presidente di Federauto, l'approvazione del Regolamento "Count Emission", che prevede l'applicazione obbligatoria di un **metodo di calcolo** uniforme e strutturato per valutare le **emissioni della CO2** delle imprese che svolgono **servizi di trasporto** (basato sulla metodologia EN ISO Standard 14083:23, che calcola le emissioni secondo il criterio **Well-to-Wheel** o WtW, tenendo conto della natura della fonte energetica), rappresenta un *game changer* fondamentale, fissando un **punto di riferimento** "a cui tutte le normative in materia di transizione energetica nel comparto trasporti e automotive dovrebbero verosimilmente adeguarsi".

DIFFERENZE TRA LE VALUTAZIONI DELLA CO2

C'è quindi da chiedersi perché – domanda Artusi – per valutare la CO2 emessa dalle aziende di trasporto si debba adottare un approccio che considera se la fonte che alimenta il veicolo sia rinnovabile o fossile, a prescindere dalla tipologia del motore, mentre **per valutare la CO2 emessa dai veicoli leggeri e pesanti di nuova immatricolazione si debba adottare un approccio che si limita a ciò che esce (o non esce) dal terminale di scarico**, rendendo artificialmente fruibile solo la tecnologia elettrica: "Si tratta di un passaggio privo di senso logico, oltre che gravemente limitante per il raggiungimento stesso dei target di decarbonizzazione previsti dalla strategia energetica UE".



“LEGIFERARE CON COERENZA E SENSO DI RESPONSABILITÀ”

Per Artusi, il nuovo Regolamento Count Emission ha di positivo che *“istituzionalizza una metodologia di calcolo della CO2 **chiara e uniforme** per i veicoli che svolgono servizio di trasporto“*. Questa metodologia consente infatti di definire standard più precisi per la **decarbonizzazione del sistema**, consentendo nel contempo una reale attuazione del principio di **neutralità tecnologica**: adesso rappresenta un benchmark riconosciuto, da trasferire anche al [Regolamento CO2 Automotive in fase di revisione](#). *“Si tratta di **legiferare con coerenza e senso di responsabilità**“, conclude il presidente di Federauto, “in una materia delicata e industrialmente strategica come l’automotive, uscendo dalle incoerenze e dalle astrattezze che hanno caratterizzato finora la produzione normativa europea“*.

Federauto contro le incoerenze UE: “Il calcolo della CO2 va rivisto”

Secondo Massimo Artusi, il calcolo della CO2 deve essere uniforme, coerente e basato su una reale neutralità tecnologica

di **Andrea Senatore** 11 Maggio, 2026



Il dibattito europeo sulla transizione dell'automotive torna al centro del confronto politico e industriale. Alla vigilia delle attività di revisione del Regolamento sulle emissioni di CO2 per i veicoli leggeri presso l'Europarlamento e il Consiglio Competitività dell'Unione europea, **Federauto** chiede un cambio di passo. Secondo il presidente **Massimo Artusi**, l'attuale impianto normativo presenta una criticità di fondo: il modo in cui vengono calcolate le emissioni non sarebbe coerente con gli stessi obiettivi di decarbonizzazione fissati dall'Europa.

Federauto chiede un cambio di passo

«L'intero Automotive Package europeo, che deriva di fatto dal Green Deal Automotive, risente di un difetto all'origine», ha dichiarato Artusi. Il riferimento è

all'approccio metodologico utilizzato per il **calcolo della CO2**, giudicato «indubbiamente incoerente e disallineato» rispetto ad altre normative europee dedicate alla transizione energetica. Per il presidente di Federauto, la questione non è solo tecnica, ma strategica: «Quello che serve adesso è una revisione dei **Regolamenti Automotive** che garantiscano un allineamento complessivo su come viene calcolata la CO2».

Il punto centrale riguarda la differenza tra due metodi di valutazione. Da un lato, l'attuale regolazione automotive considera principalmente le emissioni allo scarico dei veicoli nuovi. Dall'altro, il nuovo Regolamento "**Count Emission**" introduce un metodo più ampio per misurare la CO2 delle imprese che svolgono servizi di trasporto, basato sulla metodologia **EN ISO Standard 14083:23**. Questo sistema adotta il criterio Well-to-Wheel, cioè considera l'intero ciclo energetico, dalla produzione dell'energia fino al suo utilizzo nel veicolo.

Per Artusi si tratta di un passaggio destinato a cambiare il quadro. «L'approvazione del Regolamento "Count Emission" rappresenta un game changer fondamentale», ha sottolineato. Il motivo, secondo Federauto, è che il nuovo metodo tiene conto della natura della fonte energetica, distinguendo quindi tra energia rinnovabile e fossile. Una logica che, per Artusi, dovrebbe diventare il riferimento anche per le norme automotive.

Da qui nasce la critica più netta all'attuale sistema. «C'è da chiedersi perché per valutare la CO2 emessa dalle aziende di trasporto si debba adottare un approccio che considera se la fonte che alimenta il veicolo sia rinnovabile o fossile, **a prescindere dalla tipologia del motore**», ha osservato Artusi. Al contrario, per i veicoli leggeri e pesanti di nuova immatricolazione, il calcolo resta legato a ciò che esce dal terminale di scarico.

Secondo Federauto, questa impostazione **finisce per favorire in modo artificiale una sola tecnologia, quella elettrica**, riducendo lo spazio per altre soluzioni potenzialmente utili alla decarbonizzazione. «Si tratta di un passaggio privo di senso logico», ha aggiunto Artusi, definendolo anche «gravemente limitante» rispetto al raggiungimento dei target ambientali previsti dalla strategia energetica europea.

Il tema, dunque, non riguarda la messa in discussione degli obiettivi climatici, ma il modo in cui raggiungerli. Federauto chiede che la transizione sia costruita su criteri misurabili, omogenei e tecnologicamente neutrali. In questa prospettiva, il criterio Well-to-Wheel permetterebbe di valutare con maggiore precisione il reale impatto delle diverse alimentazioni, considerando non solo il veicolo, ma anche la provenienza dell'energia utilizzata.

Artusi insiste proprio sul principio della neutralità tecnologica. «Il nuovo Regolamento “Count Emission” ha di positivo che istituzionalizza una metodologia di calcolo della CO2 chiara e uniforme per i veicoli che svolgono servizio di trasporto», ha spiegato. Una metodologia che, secondo il presidente di Federauto, consente di definire standard più precisi per la decarbonizzazione del sistema e, allo stesso tempo, di rendere concreta la neutralità tecnologica.

Per questo, la richiesta rivolta alle istituzioni europee è esplicita: trasferire lo stesso benchmark anche al Regolamento CO2 Automotive in fase di revisione. «**Si tratta di legiferare con coerenza e senso di responsabilità**», ha concluso Artusi, ricordando quanto l'automotive sia una materia «delicata e industrialmente strategica».

Ai concessionari non è arrivato 1€ dagli incentivi

- Maria Francesca Moro
- Maggio 18, 2026
- Dealer



Gli **incentivi statali** promossi dal governo lo scorso autunno per l'acquisto di auto elettriche sono stati un successo (così come [dimostrato dai dati di mercato](#)), ma rischiano adesso di trasformarsi in un'arma a doppio taglio, anzi, in una vera e propria emergenza per i concessionari italiani. Il bonus è stato applicato agli utenti sotto forma di sconto, con i dealer costretti a incassare meno in attesa di un rimborso. **Quel rimborso però non è ancora arrivato**, e il suo arrivo non ha ancora una data.

Come funzionano gli incentivi

L'Ecobonus prevede uno **sconto diretto sull'acquisto**, applicato immediatamente dal venditore. Ovvero, il concessionario guadagna **fino a 11.000 euro** in meno sul prezzo di listino – il bonus massimo per soggetti con ISEE inferiore ai 30.000 euro e contestuale rottamazione. Il patto era che tale cifra mancante venisse recuperata tramite **credito d'imposta** o **rimborso diretto** da parte dello Stato.

Il rimborso è in stallo

La scadenza per il rimborso era stata inizialmente fissata al mese di **giugno 2026**, ma nel frattempo la piattaforma del Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica su cui fare richiesta è stata oggetto di numerose e prolungate interruzioni tecniche e i **tempi medi per la liquidazione** delle somme hanno continuato ad allungarsi.



Massimo Artusi, presidente Federauto

“In questa situazione di blocco, le aziende restano esposte per svariati milioni di euro e si trovano nella paradossale difficoltà di spiegare al cliente, come mai non possono consegnargli l'auto che ha acquistato” ha dichiarato **Massimo Artusi**, presidente Federauto in un'intervista all'Espresso. A trovarsi in difficoltà sono in particolare le **concessionarie più piccole**, che dispongono di riserve di liquidità limitate. Per evitare il dissesto finanziario, molti concessionari sono costretti a mettere in pausa la vendita di vetture elettriche che potrebbero rientrare nell'Ecobonus.

*“Il rischio che si sta configurando è quello di generare una **pressione in termini di liquidità** per centinaia di imprese, con conseguenti danni anche per i consumatori finali”*: così si legge in un'interrogazione parlamentare di Azione al ministro dell'Ambiente, **Gilberto Pichetto Fratin**. E Federconcessionari e le associazioni di settore pensano già a una **class action**.

Quel che i concessionari e i loro portavoce chiedono è, prima di tutto, una **semplificazione immediata delle procedure di rimborso**, tramite l'automazione dei flussi finanziari tramite credito d'imposta compensabile in F24 senza limiti di importo, e una **maggiore stabilità**, dei portali e delle politiche. Incentivi che si accendono e si spengono nel giro di pochi mesi portano a boom di acquisti che impallano il sistema, molto più ordine si otterrebbe con una programmazione pluriennale di iniziative a sostegno della mobilità elettrica.

Le auto ci sono, ma non possono essere consegnate

Il mancato rimborso dell'Ecobonus rappresenta un rischio anche per i cittadini. L'incentivo prevede infatti una **consegna entro i 180 giorni** dalla data di prenotazione, superato il termine l'incentivo decade. Le associazioni chiedono una **proroga a 270 giorni**, ma il governo non ha ancora risposto. Le auto, in realtà, sono già nei piazzali pronte per essere consegnate, ma spesso il concessionario non ha la liquidità necessaria per saldare le fatture alla casa madre e sbloccare così l'immatricolazione dei veicoli.

Il problema delle verifiche INPS

Ci sono cittadini che rischiano di perdere il bonus già validato e altri che al proprio bonus potrebbe non riuscire ad accedere pur avendone diritto. Come già detto, l'entità dello sconto dipende dall'**ISEE** dell'acquirente, che deve essere certificato tramite **verifiche incrociate tra database dell'INPS e portale Ecobonus**.

Verifiche che stanno richiedendo molto più tempo di quanto previsto e che spesso restano **in stallo** per falle nella procedura. Il rischio concreto è che anche gli acquirenti che ne avrebbero diritto rischino di perdere la possibilità di accesso all'incentivo perché, mentre la loro pratica è in lavorazione, i fondi potrebbero terminare.

Federauto: ogni 50mila auto perse a rischio 5mila posti

Al Dealer Day filiera chiede regole chiare a governo e Ue

MAG 19, 2026 **Auto**



Milano, 19 mag. (askanews) – “Ogni 50mila macchine che perdiamo sul mercato ci sono 5mila posti a rischio”. L’allarme è stato lanciato da Plinio Vanini, vicepresidente di Federauto, durante la sessione inaugurale della 24esima edizione dell’Automotive Dealer Day a Verona. Al centro del confronto, acceso ma dai toni pacati, la crisi del mercato, la redditività delle concessionarie, il ruolo del noleggio e la richiesta di regole più chiare a governo e Unione europea.

Vanini ha sottolineato i margini sempre più ridotti dei dealer, intorno all’1,4% nel 2024 e con il “rischio di scendere sotto” nel 2025. A pesare, ha aggiunto, sono anche immobilizzazioni per circa 4 miliardi che mettono in difficoltà le aziende.

Il vicepresidente di Federauto ha puntato il dito anche sui rapporti con il noleggio, settore finanziariamente più solido e sempre più presente nel lungo termine ai privati anche attraverso il canale dei dealer. Sui servizi di assistenza, ha denunciato, ci sono “prezzi da strozzinaggio di cui bisogna vergognarsi”. Federauto chiede ai noleggiatori di “riflettere” e alle case maggiore “trasparenza” per costruire “un accordo di filiera sano”, altrimenti i dealer italiani “non saranno più in condizioni di sopravvivere”.

Il presidente di Aniasa, Italo Folonari, ha difeso il ruolo del noleggio, spiegando che proprio grazie alle concessionarie il settore “ha raggiunto alcune categorie di piccoli consumatori alle quali non sarebbe altrimenti potuta arrivare”. Folonari ha riconosciuto il tema delle tariffe di manutenzione, collegandolo però alla pressione della clientela sul “best price” e sulla rata.

Il cliente resta il punto di caduta della transizione. Tommaso Bortolomiol, ceo di Quintegia, ha osservato che il consumatore vive “una situazione di grande confusione” tra nuove tecnologie, nuovi operatori, diverse forme di mobilità e motorizzazioni, dalle elettriche alle ibride.

Da qui la richiesta di una posizione più coesa verso le istituzioni. Per il presidente di Unrae, Roberto Pietrantonio, l’ecosistema deve comunicare continuità industriale, i costruttori devono investire con fiducia nelle reti, perché il digitale conta ma “l’aspetto umano resta fondamentale”, e servono regole di medio-lungo periodo coerenti e rassicuranti per il cliente.

Marco Stella, vicepresidente di Anfia, ha chiesto di completare “la trasformazione della normativa europea” riallineandola con realismo al resto del mondo e garantendo che chi opera sul mercato europeo rispetti le stesse regole. Per Stella sono decisive la politica sul made in Europe e il rilancio della manifattura italiana.

Fabio Pressi, appena riconfermato presidente di Motus-E, ha richiamato il nodo della fiscalità e dei costi di ricarica, indicando come anomalia da rimuovere la doppia fiscalità per chi ricarica anche a casa un’elettrica o plug-in.

19 MAGGIO, 2026

[VALERIO BERRUTI](#)

CRISI DELL'AUTO, FEDERAUTO: "OGNI 50 MILA MACCHINE CHE PERDIAMO SUL MERCATO CI SONO 5 MILA POSTI A RISCHIO"

L'allarme della federazione dei concessionari al Dealer Day di Verona. Sotto accusa il sistema delle vendite

La crisi dell'auto? C'è qualcuno che la sente di più. Come **la rete di vendita**. Nonostante i numeri positivi che indicano il mercato italiano in crescita (+9,8 per cento nel primo quadrimestre dell'anno), per i concessionari, infatti, la situazione è tutt'altro che rosea. Anzi, piuttosto cupa.

LE PAROLE DI PLINIO VANINI

Dal **Dealer Day di Verona**, appuntamento centrale del sistema della mobilità, arriva l'allarme più forte: "Ogni 50 mila macchine che perdiamo sul mercato ci sono 5 mila posti a rischio", ha detto **Plinio Vanini**, **vicepresidente di Federauto**, l'associazione che rappresenta la rete di vendita ufficiale italiana. Di cosa si tratta? Innanzitutto, dei margini ridotti

all'osso (intorno all'1,4% nel 2024, mentre nel 2025 "sembra che andremo sotto") e le immobilizzazioni pari a circa 4 miliardi che mettono in difficoltà le aziende.

"SERVE UN ACCORDO DI FILIERA SANO"

Altro problema, altra spina nel fianco della rete di vendita, sono i **noleggianti**. Molto più in salute dal punto di vista finanziario e che per il lungo termine ai privati utilizza il canale dei dealer, anche sui servizi di assistenza per i quali, sostiene Vanini, "ci sono "prezzi da strozzinaggio di cui bisogna vergognarsi". Per questo **Federauto** chiede ai noleggiatori e alle case "di riflettere" concludendo che serve "un accordo di filiera sano". Altrimenti, per Vanini, i dealer italiani "non saranno più in condizioni di sopravvivere".

Federauto: “A rischio 5 mila posti ogni 50 mila auto perse”



Redazione Online

“Ogni 50 mila macchine che perdiamo sul mercato ci sono 5 mila posti a rischio”. È l'allarme lanciato da Plinio Vanini durante il convegno di apertura della 24^a edizione dell'Automotive Dealer Day, organizzato da Quintegia alla Fiera di Verona. Il vicepresidente di **Federauto** ha fotografato una rete distributiva sotto pressione: marginalità “attorno all'1,4% nel 2024” e prospettive ancora peggiori per il 2025, con immobilizzazioni finanziarie stimate in circa 4 miliardi di euro. Numeri che, secondo Vanini, stanno mettendo in seria difficoltà le concessionarie italiane.

Servizi a condizioni insostenibili

Nel mirino ci sono soprattutto gli equilibri tra dealer e noleggio a lungo termine. Se da un lato il renting continua a crescere e ad appoggiarsi alle reti per vendita e assistenza, dall'altro Federauto denuncia condizioni economiche non più sostenibili, soprattutto sul post-vendita. Vanini parla di “prezzi da strozzinaggio” nei servizi di assistenza e chiede maggiore trasparenza nei rapporti con case automobilistiche e operatori del noleggio, per costruire “un accordo di filiera sano”. In caso contrario, avverte, molte concessionarie “non saranno più in condizioni di sopravvivere”. Dal fronte del noleggio, Italo Folonari, presidente dell'Aniasa, ha difeso il ruolo del settore, sottolineando come il canale delle concessionarie abbia consentito di raggiungere fasce di clientela che altrimenti sarebbero rimaste escluse dal lungo termine. Sul tema delle tariffe di manutenzione, Folonari ha riconosciuto l'esistenza del problema, attribuendolo però alla crescente pressione del mercato sul miglior prezzo e sulla rata mensile.



L'incertezza del consumatore

Il dibattito, moderato da Tommaso Bortolomiol di Quintegia, si è concentrato sulla centralità del cliente in una fase di forte trasformazione del mercato, in cui il consumatore è disorientato, tra nuove tecnologie, nuovi operatori e differenti formule di mobilità. L'offerta si amplia e cresce l'incertezza nelle scelte d'acquisto. In questo scenario, il comparto automotive italiano prova a fare fronte comune verso le istituzioni italiane ed europee. **Roberto Pietrantonio**, presidente dell'**Unrae**, ha indicato tre priorità: garantire continuità industriale, rafforzare gli investimenti nelle reti di concessionari e definire regole di medio-lungo periodo coerenti e stabili, capaci di assicurare il consumatore.

Made in Europe da proteggere

Sulla necessità di riallineare la normativa europea alle dinamiche globali si è soffermato anche **Marco Stella**, vicepresidente dell'**Anfia**, che ha sottolineato come la trasformazione dell'industria europea sia ancora incompleta. "Bisogna completare la trasformazione della normativa europea e riallinearla con realismo al resto del mondo", ha spiegato, rilanciando il tema del made in Europe e della manifattura italiana. Infine, spazio anche alla mobilità elettrica. **Fabio Pressi**, presidente di **Motus-E**, ha acceso i riflettori sui costi di ricarica e sulle criticità normative che penalizzano flotte e utenti privati. Tra queste, la doppia fiscalità sulle ricariche domestiche per auto elettriche e plug-in, che oggi rende complicato il rimborso dei rifornimenti effettuati a casa come avviene invece con le tradizionali carte carburante. Una criticità che il settore chiede di superare rapidamente.

Automotive Dealer Day 2026, Vanini (Autotorino): “Più dialogo per competitività e occupazione”

Il presidente del gruppo Autotorino è intervenuto al talk inaugurale in qualità di vicepresidente di Federauto con delega all'automotive

Automotive Dealer Day 2026



Ha preso il via a Verona, nella giornata di ieri, l'edizione 2026 dell'**Automotive Dealer Day**, la manifestazione di riferimento internazionale per il retail automobilistico, che riunisce l'intera filiera della mobilità in uno degli appuntamenti più attesi del settore.

La kermesse veronese ha preso il via con una **tavola rotonda tra le principali associazioni di categoria**, dedicata al tema "*L'Automotive*

italiano nel contesto europeo: priorità, convergenze, frizioni e centralità del consumatore". Un confronto quanto mai attuale, in un momento in cui il mercato dell'auto affronta trasformazioni strutturali legate alla transizione energetica, alla digitalizzazione e a un quadro normativo europeo in continua evoluzione.

Vanini: "Complessità sfidante, ma con più opportunità"

Tra i protagonisti del dibattito, **Plinio Vanini**, Presidente di **Autotorino**, uno dei principali dealer italiani, intervenuto in qualità di vicepresidente di **Federauto** con delega all'automotive. La sua partecipazione al talk ha ribadito l'impegno di Federauto nel promuovere il dialogo tra le componenti della filiera come leva strategica per la competitività del settore.

"La tavola rotonda di oggi è stata l'occasione per continuare il percorso di confronto e per fare il punto della situazione in un mercato che diventa sempre più complesso, ma che offre maggiori opportunità di scelta al consumatore", ha dichiarato Vanini. "Il dialogo tra le componenti della filiera permette di mantenere nel settore competitività e occupazione, così come qualità dell'offerta di mobilità".

Le parole di Vanini sottolineano come **la complessità del mercato non sia solo una sfida, ma anche un'opportunità**. La pluralità di soluzioni tecnologiche anche dal punto di vista delle alimentazioni, dalle motorizzazioni elettriche agli ibridi, fino ai carburanti alternativi, amplia le possibilità per il consumatore finale, che in ogni caso resta al centro di ogni strategia di sviluppo per gli operatori del comparto.



Radio/TV/Eventi

