ADIRA ASSOCIAZIONE DEGLI OPERATORI INDIPENDENTI DELLA RETE AFTERMARKET



Relazione sulla filiera aftermarket 2026

P. Beccari (A.D.I.R.A. - Presidente)
A. Boni (A.D.I.R.A. - Comunicazione e Mercato)

AFCAR ITALIA

FIGIEFA
Automotive Aftermarket Distributors

PREMESSA GENERALE

1. I MACRO INDICATORI DEL MERCATO E DEL SETTORE

- 1.1 La Distribuzione aftermarket
- 1.2 L'Autoriparazione (a cura di GIPA Italia)
- 1.3 Immatricolazioni e circolante Vetture Italia ed Europa
- 1.4 Immatricolazioni e circolante Veicoli Commerciali, Industriali e Bus Italia ed Europa
- 1.5 Immatricolazioni e circolante Motocicli e CiclomotoriItalia ed Europa
- 1.6 Mercato dell'usato
- 1.7 Indicatori e situazione socioeconomica

2. APPROFONDIMENTI

- 2.1 L'ascesa della Cina: siamo già alla fase 2
- 2.2 Prospettive dell'elettrificazione del parco veicoli in Italia: le previsioni di MotusE
- 2.3 Ricambi aftermarket: comportamenti di spesa e preferenze di canale secondo Roland Berger

3. RICAMBI ORIGINALI E FILIERA AFTERMARKET

- 3.1 Indagine ADIRA: IAM e OES: due mondi in avvicinamento?
- 3.2 L'accesso ai ricambi originali in Europa: indagine Ricardo per FIGIEFA

4. EVOLUZIONE DEL QUADRO NORMATIVO

- 4.1 Il nuovo REG UE 2026/699: superamento del "secure gateway" e non solo
- 4.2 Il nuovo Regolamento ELV 2026/1738: ricambi rigenerati, revisionati e usati

CONCLUSIONI

PREMESSA GENERALE

Un anno è trascorso dalla modifica dello Statuto associativo e così dall'avvio di un nuovo corso per ADIRA.

Una scelta maturata dall'idea e dalla constatazione che i dossiers di cui l'associazione già si occupava, avevano ormai assunto una dimensione di filiera e non riguardavano più il solo settore della distribuzione indipendente ma attraversavano – e interessavano - trasversalmente tutte le diverse categorie di operatori indipendenti.

Da qui l'ampliamento della base sociale a nuove tipologie di soci, espressione delle differenti anime della filiera: produttori di componenti, aziende operanti nel remanufacturing, editori di dati tecnici e commerciali, fornitori di servizi tecnici e telematici, società di formazione e di consulenza.

Con esso, ADIRA ha portato a compimento un'evoluzione che nei fatti era già in atto: da associazione della distribuzione ad associazione della quasi totalità della filiera aftermarket indipendente.

Non si è trattato di un cambiamento soltanto formale. È l'impegno a rappresentare non più un singolo segmento ma un insieme di attori i cui interessi sono tra loro interdipendenti.

Significa presentarsi ai costruttori e agli interlocutori istituzionali, italiani ed europei, con una voce sola: quella di una filiera che chiede condizioni di concorrenza effettive per l'intero mercato indipendente e non per una sua parte.

Il primo risultato di questo percorso è un patrimonio di competenze più ampio e articolato, che copre oggi ogni segmento dell'aftermarket indipendente e che permette all'associazione di affrontare ogni tema con competenza tecnica e giuridica.

Disporre di tutte queste competenze all'interno della stessa associazione permette di leggere per tempo gli effetti concreti che una norma o una prassi commerciale produce lungo l'intera filiera, di costruire posizioni fondate sull'esperienza diretta di chi quel problema lo incontra ogni giorno e di presentarsi ai tavoli nazionali ed europei con proposte verificate, e non con rivendicazioni di principio.

Grazie a questa trasformazione, oltre al lavoro sui tavoli del legislatore europeo e nazionale che resta il terreno su cui si scrivono le regole del mercato e sul quale l'impegno dell'associazione prosegue senza attenuarsi, è oggi possibile agire ancora di più "sul campo", là dove quelle regole vengono applicate o disattese.

Due attività, tra le più significative dell'ultimo anno, lo dimostrano.

La prima è il dialogo avviato con i costruttori cinesi presenti sul mercato italiano.
Si tratta di operatori nuovi che in molti casi presentano evidenti lacune circa il quadro di obblighi che governa l'aftermarket europeo.

Essere in grado di interloquire tecnicamente e giuridicamente con essi, significa metterli nelle condizioni di rapportarsi correttamente con gli operatori indipendenti e di dare attuazione a quanto la normativa europea prescrive in materia di accesso ai ricambi e alle informazioni tecniche per la riparazione e ai dati del veicolo.

È un lavoro di "prevenzione", prima ancora che di rivendicazione e risponde a un principio che appartiene al modo di operare dell'associazione: cercare la soluzione delle criticità attraverso il dialogo, intervenendo quando c'è ancora spazio per una correzione di rotta, in una prospettiva di cooperazione. L'azione legale resta uno strumento a disposizione, al quale però riteniamo utile ricorrere soltanto quando il confronto non si riveli più possibile.

In questo senso, va letta l'altra iniziativa che vogliamo evidenziare, ossia la segnalazione presentata dall'associazione all'autorità di omologazione del nostro paese, cioè la Motorizzazione Civile del Ministero dei Trasporti in relazione al caso DR Automobiles Group, per il presunto mancato rispetto da parte di questa delle norme regolanti l'accesso alle informazioni tecniche a favore degli operatori indipendenti.

Qui l'associazione, percorse invano tutte le vie di possibile collaborazione, ha scelto la via del confronto formale, portando all'attenzione dell'Autorità una vicenda che incide direttamente sulle condizioni di accesso al mercato degli operatori indipendenti.

Dialogo e azione, dunque, a seconda di ciò che la situazione richiede. In entrambi i casi il presupposto è lo stesso: una base associativa che copre l'intera filiera e permette di riconoscere un problema quando si manifesta, di documentarlo e di portarlo davanti all'interlocutore giusto.

È anche in questa prospettiva che va letta la relazione che segue. L'automotive aftermarket continua ad essere la filiera che assicura la sostenibilità della mobilità nel nostro paese e non solo.

Distributori, ricambisti, autoriparatori, produttori di componenti, editori di dati – al pari di ogni altro operatore del settore – lavorano tutti per garantire, ogni giorno, questa possibilità a milioni di cittadini e devono essere messi in condizione di poterlo fare.

È anche un settore che sta attraversando una stagione di profondo cambiamento: "l'elettronificazione" e la digitalizzazione dei veicoli, l'avanzata dei costruttori cinesi sono alcuni degli elementi che ne stanno ridisegnando, passo dopo passo, confini e prospettive e imponendo una più rapida evoluzione del quadro regolatorio europeo.

Con questa seconda edizione della sua relazione, ADIRA intende trasformare l'esperienza del 2025 in un appuntamento periodico.

Invariato nel suo impianto di base, il documento è arricchito da due nuove componenti: una sezione di approfondimenti tratti da studi di rilievo internazionale, un'indagine originale condotta da ADIRA presso la filiera, confrontata con

un'analoga rilevazione europea. Per quanto riguarda poi la parte normativa, ci si concentra in particolare su due regolamenti appena adottati che incidono direttamente sull'operatività della filiera.
Lo scopo della relazione è fornire agli operatori della filiera uno strumento di visione strategica, per capire attraverso quali dinamiche la filiera stessa si sta muovendo.

Ne emerge un sistema di forze tra loro connesse: un parco circolante vecchio e numeroso, la contrazione del potere d'acquisto che frena la spesa dell'automobilista. Ancora, la sempre più massiccia presenza delle case auto cinesi e l'evoluzione tecnologica delle vetture. E ne derivano questioni decisive per la capacità competitiva degli operatori indipendenti.

Sullo sfondo resta, comunque, la questione che attraversa l'intero documento: una mobilità che sia, prima ancora che sostenibile, accessibile.

Come l'edizione precedente, la struttura del documento segue un percorso logico articolato in più sezioni, mantenendo – sotto l'aspetto metodologico – l'integrazione di diverse fonti, accompagnata da commenti interpretativi e stime ADIRA indicate come tali.

Dai macro-indicatori del mercato e del settore, ad approfondimenti che indagano l'espansione dei costruttori e dei componentisti cinesi in Europa, le prospettive dell'elettrificazione del parco italiano al 2035 fino ai comportamenti di spesa e le preferenze di canale di automobilisti e officine.

Dall'indagine sul rapporto tra ricambi originali e filiera indipendente, all'evoluzione del quadro normativo, con particolare riferimento ai nuovi Regolamenti in materia di accesso ai dati e alle funzioni del veicolo e sui veicoli fuori uso, con le sue implicazioni per i ricambi rigenerati e usati.

Con questa relazione, ADIRA conferma il proprio costante impegno al fianco dei suoi soci e degli operatori del settore, offrendo uno strumento concreto di analisi e orientamento, che ci auguriamo possa consolidarsi, edizione dopo edizione, come punto di riferimento per l'intera filiera.

Buona lettura.

Piergiorgio Beccari, *Presidente ADIRA*

Mantova, ottobre 2026



1. I MACRO INDICATORI DEL MERCATO E DEL SETTORE

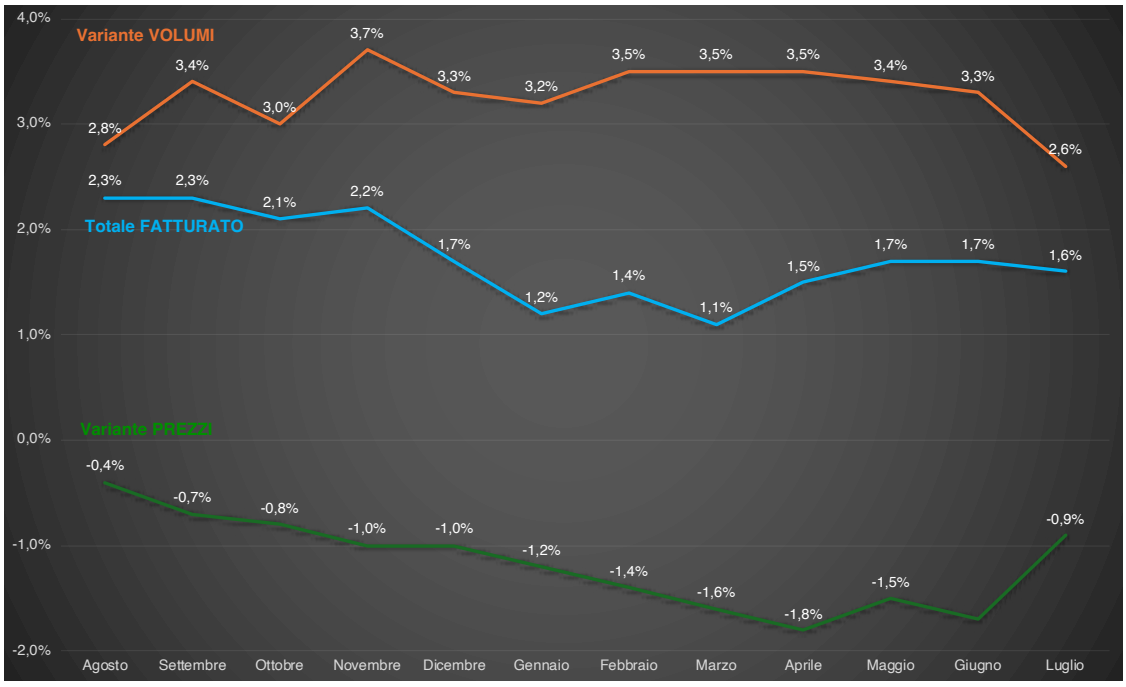
- 1.1 La Distribuzione aftermarket
- 1.2 L'Autoriparazione (a cura di GIPA Italia)
- 1.3 Immatricolazioni e circolante Vetture Italia ed Europa
- 1.4 Immatricolazioni e circolante Veicoli Commerciali, Industriali e Bus Italia ed Europa
- 1.5 Immatricolazioni e circolante Motocicli e CiclomotoriItalia ed Europa
- 1.6 Mercato dell'usato
- 1.7 Indicatori e situazione socioeconomica

1.1 La Distribuzione Aftermarket

A - DISTRIBUTORI

Variazione % Fatturato, Volumi e Prezzi rolling Distributori 08/2025 – 07/2026

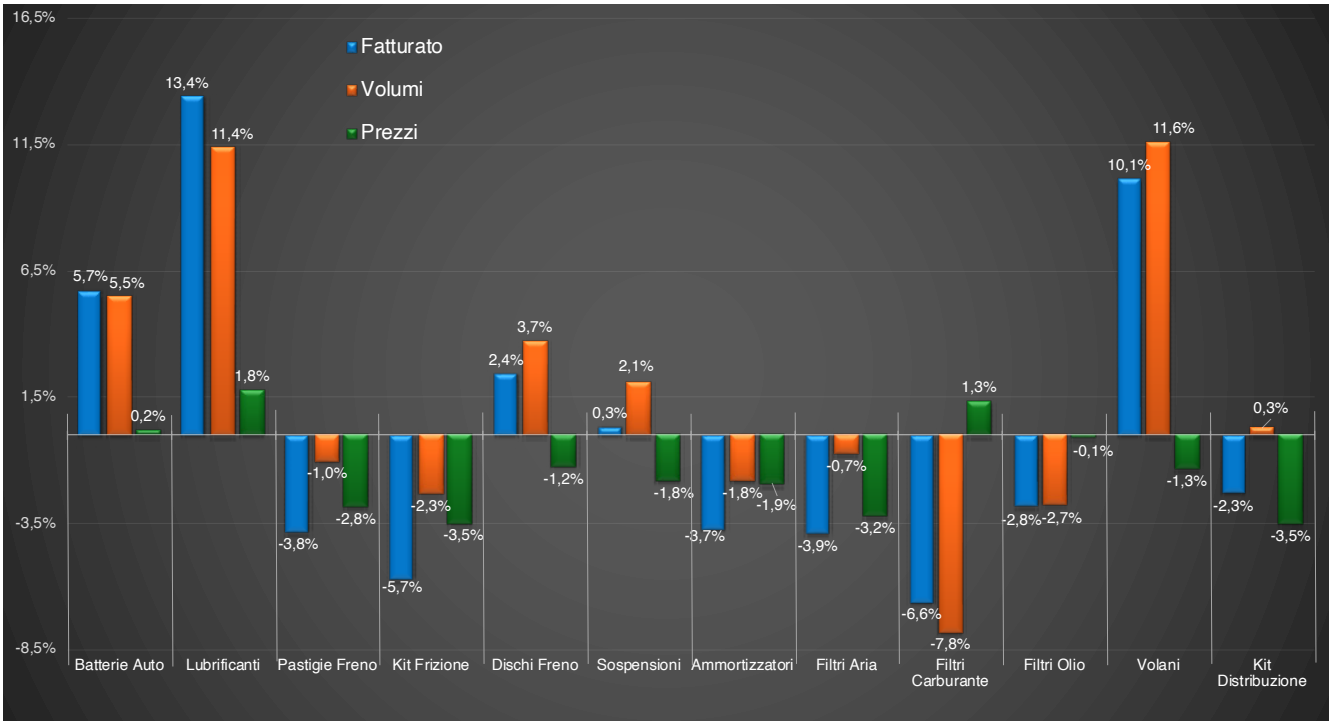
Mesi	Fatturato	Volumi	Prezzi
Agosto	2,3%	2,8%	-0,4%
Settembre	2,3%	3,4%	-0,7%
Ottobre	2,1%	3,0%	-0,8%
Novembre	2,2%	3,7%	-1,0%
Dicembre	1,7%	3,3%	-1,0%
Gennaio	1,2%	3,2%	-1,2%
Febbraio	1,4%	3,5%	-1,4%
Marzo	1,1%	3,5%	-1,6%
Aprile	1,5%	3,5%	-1,8%
Maggio	1,7%	3,4%	-1,5%
Giugno	1,7%	3,3%	-1,7%
Luglio	1,6%	2,6%	-0,9%



Fonte: IAM Trend Italia PoliTo – Campione Distributori 65,54% del fatturato totale – Elaborazione ADIRA

Tav.2 - Fatturato, Volumi e prezzi progr. 2025 vs 2024, per linea prodotto

Linee	Fatturato	Volumi	Prezzi
Batterie Auto	5,7%	5,5%	0,2%
Lubrificanti	13,4%	11,4%	1,8%
Pastigie Freno	-3,8%	-1,0%	-2,8%
Kit Frizione	-5,7%	-2,3%	-3,5%
Dischi Freno	2,4%	3,7%	-1,2%
Sospensioni	0,3%	2,1%	-1,8%
Ammortizzatori	-3,7%	-1,8%	-1,9%
Filtri Aria	-3,9%	-0,7%	-3,2%
Filtri Carburante	-6,6%	-7,8%	1,3%
Filtri Olio	-2,8%	-2,7%	-0,1%
Volani	10,1%	11,6%	-1,3%
Kit Distribuzione	-2,3%	0,3%	-3,5%

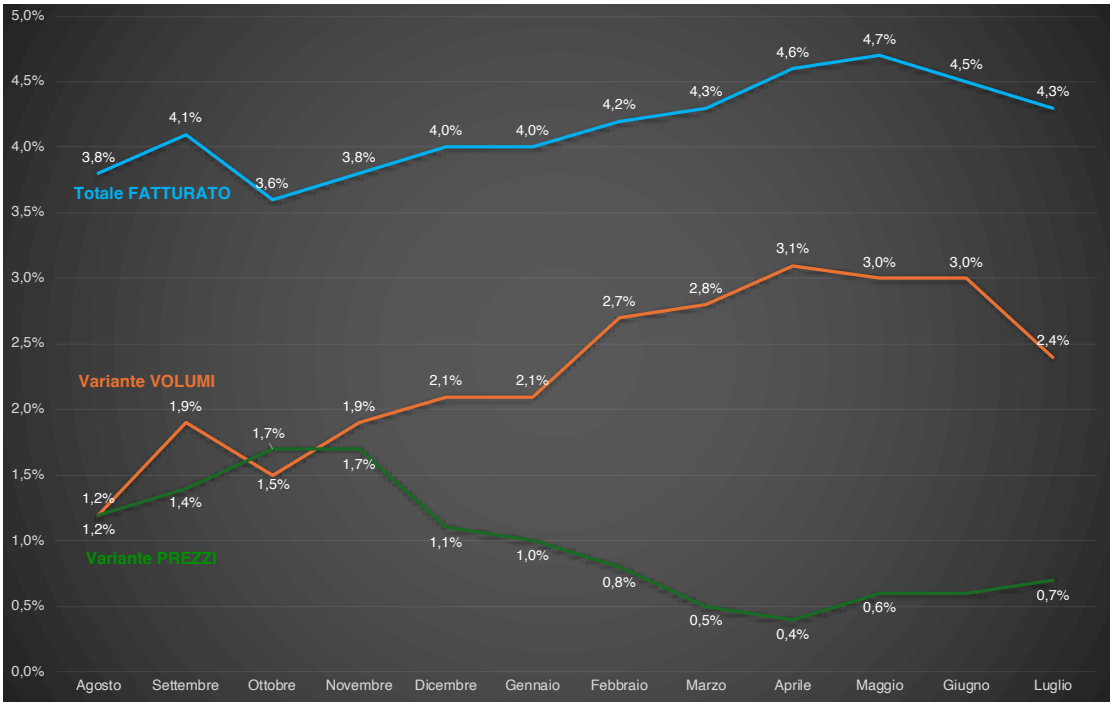


Fonte: IAM Trend Italia PoliTo – Campione Distributori 70,03% del fatturato totale – Elaborazione ADIRA

B - RICAMBISTI

Variazione % Fatturato, Volumi e Prezzi rolling Ricambisti 08/2025 – 07/2026

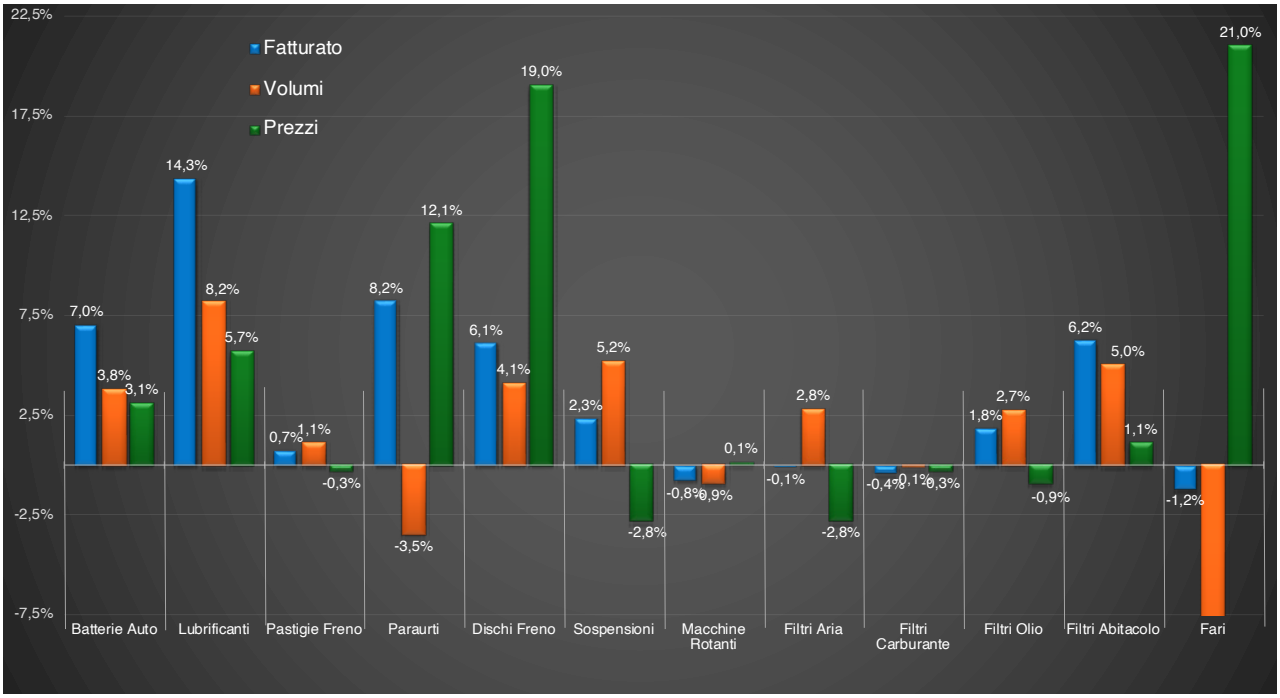
Mesi	Fatturato	Volumi	Prezzi
Agosto	3,8%	1,2%	1,2%
Settembre	4,1%	1,9%	1,4%
Ottobre	3,6%	1,5%	1,7%
Novembre	3,8%	1,9%	1,7%
Dicembre	4,0%	2,1%	1,1%
Gennaio	4,0%	2,1%	1,0%
Febbraio	4,2%	2,7%	0,8%
Marzo	4,3%	2,8%	0,5%
Aprile	4,6%	3,1%	0,4%
Maggio	4,7%	3,0%	0,6%
Giugno	4,5%	3,0%	0,6%
Luglio	4,3%	2,4%	0,7%



Fonte: IAM Trend Italia PoliTo – Campione Ricambisti 21,31% del fatturato totale – Elaborazione ADIRA

Fatturato, Volumi e prezzi rolling. 08/2025 – 07/2026, per linea prodotto Ricambisti

Linee	Fatturato	Volumi	Prezzi
Batterie Auto	7,0%	3,8%	3,1%
Lubrificanti	14,3%	8,2%	5,7%
Pastigie Freno	0,7%	1,1%	-0,3%
Paraurti	8,2%	-3,5%	12,1%
Dischi Freno	6,1%	4,1%	19,0%
Sospensioni	2,3%	5,2%	-2,8%
Macchine Rotanti	-0,8%	-0,9%	0,1%
Filtri Aria	-0,1%	2,8%	-2,8%
Filtri Carburante	-0,4%	-0,1%	-0,3%
Filtri Olio	1,8%	2,7%	-0,9%
Filtri Abitacolo	6,2%	5,0%	1,1%
Fari	-1,2%	-18,4%	21,0%



Fonte: IAM Trend Italia PoliTo – Campione Ricambisti 21,31% del fatturato totale – Elaborazione ADIRA

Commento

Da agosto 2025 a luglio 2026 i fatturati dei Distributori hanno subito un rallentamento influenzato significativamente dalla dinamica dei prezzi medi che sono rimasti in tutto il periodo in territorio negativo. Solo tra maggio e luglio la discesa dei prezzi è stata rallentata probabilmente per effetto delle dinamiche internazionali.

Nello stesso periodo la crescita dei volumi, rimasta stabile da inizio 2026, non è stata tale da compensare la discesa dei prezzi medi. Ne deriva una crescita molto moderata dei fatturati. Una sostanziale "stagnazione".

In termini di linee prodotto, riscontriamo performances di fatturato positive per batterie, lubrificanti e volani, spinti dai volumi, mentre le linee di prodotto legate alla manutenzione (ad eccezione dei dischi freno) risultano tutte in diminuzione. Dato comune per queste linee, una dinamica dei prezzi medi in riduzione, al massimo stabile.

La stessa dinamica di "raffreddamento" dei prezzi medi la ritroviamo anche nei Ricambisti che dopo un incremento nell'autunno 2025 hanno visto attestarsi l'aumento prezzi medi sotto l'1%, non entrando però mai in territorio di diminuzione (negativo). Data una dinamica dei volumi tendenzialmente simile a quella dei Distributori, i fatturati dei Ricambisti sono aumentati con tassi significativi fino a maggio 2026 quando i volumi sono scesi in misura più che proporzionale all'aumento dei prezzi medi dovuto probabilmente alla congiuntura internazionale.

Tra le linee di prodotto dei Ricambisti, spiccano per performance batterie, lubrificanti, paraurti, dischi freno, filtri abitacolo, tutti spinti da incremento dei prezzi medi ad eccezione dell'ultima linea. Si riscontrano volumi in crescita per batterie, lubrificanti, dischi freno, sospensioni e filtri abitacolo.

Il raffreddamento dei prezzi medi di vendita è un fenomeno che stiamo rilevando ormai da più di due anni, dopo l'impennata del 2022 a seguito dello scoppio della guerra in Ucraina.
Ad influenzare i prezzi medi sono due fattori. Da un lato le oscillazioni dei prezzi in termini assoluti, come, appunto è avvenuto nel 2022 a seguito dell'aumento dei costi delle materie prime; dall'altro lo spostamento delle vendite verso prodotti di prezzo più basso o più alto (quindi un effetto mix). Quest'ultimo fenomeno risulta più complesso da leggere e interpretare.

Tuttavia, ciò che stiamo rilevando dal secondo semestre 2024 è in parte una riduzione dei prezzi netti nella filiera dovuta al "rientro" dagli aumenti del 2022 (anche se non sempre tradotti in riduzioni dei listini al pubblico); dall'altro lo spostamento della domanda su prodotti a prezzo più basso e marchi privati, soprattutto nelle aree con condizioni socioeconomiche più penalizzate (sud e isole). Questo è un fenomeno, come vedremo più avanti nella relazione, che ha scala europea e globale ed è determinato dalla progressiva riduzione della capacità di spesa dei consumatori.

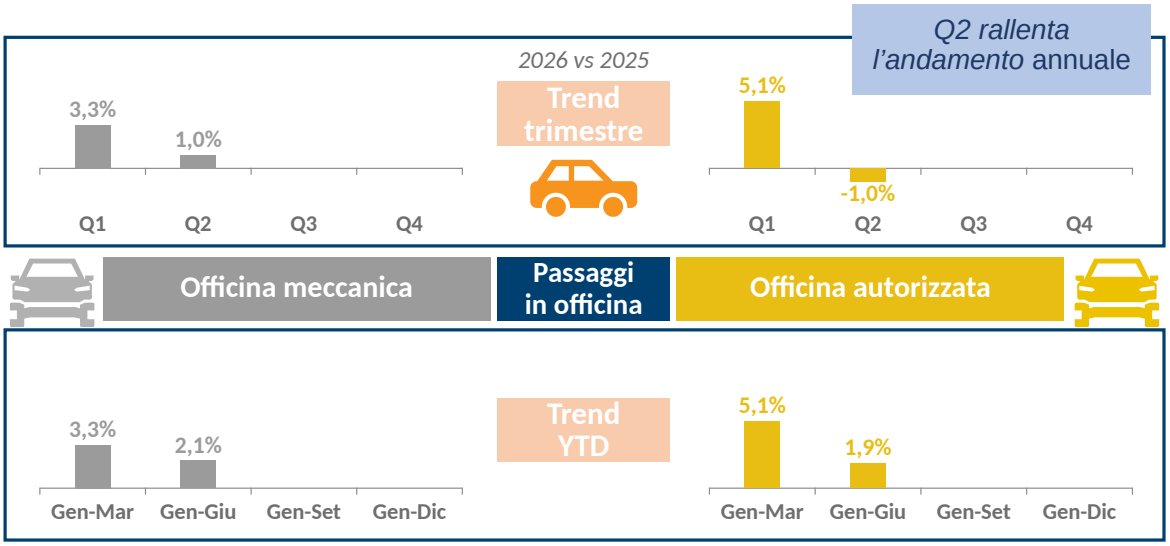
Per alcune fasce di popolazione in aree particolarmente depresse del nostro paese e non solo, oggi sempre più spesso si pone l'alternativa tra riparare o manutenere il veicolo o affrontare altre spese essenziali come l'alimentare, le cure, l'istruzione. In molti casi, la scelta è quella di lasciare il veicolo fermo e di trovare altre alternative di spostamento più economiche. Ciò impatta in misura maggiore su queste fasce economicamente più deboli se pensiamo che l'auto come mezzo di spostamento è maggiormente utilizzato proprio da chi ha redditi più bassi. La mobilità accessibile, non solo sostenibile, sta diventando la vera sfida quotidiana per molti dei nostri concittadini.

1.2 L'Autoriparazione (a cura di GIPA ITALIA)

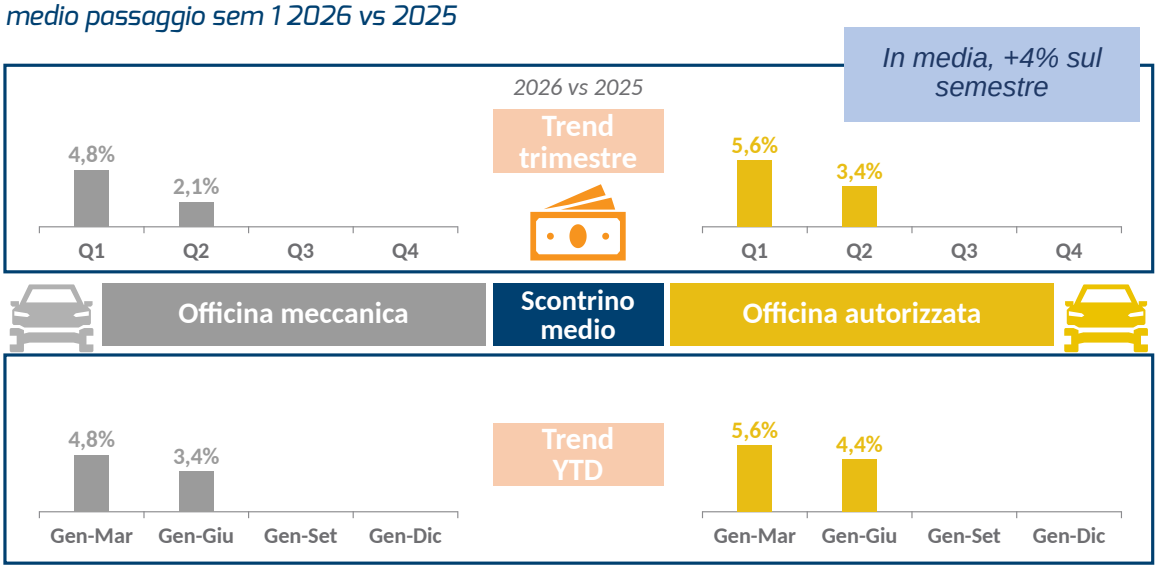
L'andamento dell'attività in officina e le modalità con le quali gli autoriparatori stanno reagendo ai mutamenti del mercato, vengono indagati attraverso i dati del Rilevatore Congiunturale Mensile (GIPA ITALIA) presso un Panel di 750 operatori che ogni mese rilasciano i loro dati in termini di:

- Numero di passaggi
- Scontrino medio passaggio
- Fatturato medio passaggio

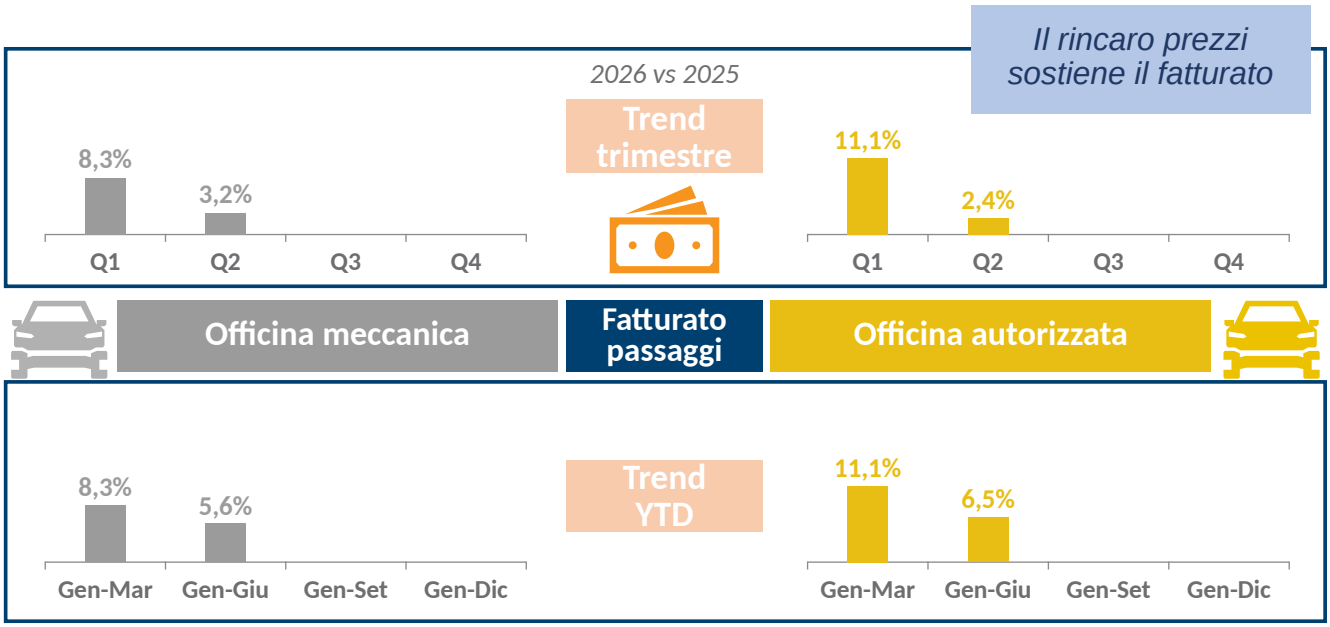
Numero di passaggi in officina sem 1 2026 vs 2025



Scontrino medio passaggio sem 1 2026 vs 2025



Fatturato medio passaggio sem 1 2026 vs 2025



Commento

Il primo semestre era partito bene con un + 3% registrato dai meccanici indipendenti che si è tradotto però in un +1% nel secondo trimestre portando l'evoluzione cumulata da inizio anno a fine giugno a +2,1%. Il secondo trimestre si è rivelato ancora più complicato per le officine autorizzate e ha impattato quindi ancora di più sull'andamento cumulato da inizio anno, che per questo canale passa dal +5,1% al + 1,9%.

Anche in termini di scontrino medio per passaggio, buono l'andamento per il primo trimestre, con un significativo calo nel secondo, in cui si percepisce la minore propensione alla spesa del conducente.

Arrivando al fatturato espresso dai passaggi, se l'incremento del primo trimestre per i meccanici e le officine autorizzate era stato intorno al 5%, nel secondo trimestre si è avvertita tutta la difficoltà del periodo condizionato dalla situazione geopolitica, dalle difficoltà di reperimento di alcuni ricambi e dalla minore propensione alla spesa dell'utente.
La variazione cumulata da inizio anno si è ridimensionata per il meccanico dal +8% del primo trimestre al + 5,6% del secondo. Tendenza ancora più negativa per le officine autorizzate che passano dall'11,1% al 6,5%.

Senz'altro, l'incremento dei prezzi, spinto dai carburanti, ha impattato (e lo farà ancora) sulla propensione alla spesa da parte dell'automobilista che sempre di più si trova a dover segliere come indirizzare il proprio reddito reale verso le diverse voci di spesa personali e familiari.
Il dato dei passaggi in officina nel secondo trimestre 2026 spiega anche l'andamento dei fatturati della distribuzione nello stesso periodo, a conferma che stiamo assistendo ad una tendenza che arriva dal basso e che mutua situazioni congiunturali (situazione geopolitica ed economica globale) e strutturali (erosione del potere d'acquisto dei consumatori)

1.3 Immatricolazioni e circolante VETTURE ITALIA ed EUROPA

Immatricolazioni auto 2026 vs 2025 per costruttore / gruppo sem 1 (Fonte: UNRAE)

Per marchio / gruppo	Giugno		Var %	Quote %		Gen - Giu		Var %	Quote %	
	2026	2025		2026	2025	2026	2025		2026	2025
ALFA ROMEO	1.526	2.578	-40,81	1,04	1,95	12.889	16.842	-23,47	1,38	1,97
CITROEN	4.629	3.873	19,52	3,16	2,93	33.579	33.463	0,35	3,58	3,91
DS	474	435	8,97	0,32	0,33	2.257	2.904	-22,28	0,24	0,34
FIAT	14.016	11.023	27,15	9,57	8,33	106.693	82.474	29,37	11,39	9,65
JEEP	4.133	4.701	-12,08	2,82	3,55	35.067	36.898	-4,96	3,74	4,32
LANCIA	598	719	-16,83	0,41	0,54	5.262	5.368	-1,97	0,56	0,63
LEAPMOTOR	3.366	326	-	2,3	0,25	24.274	1.567	-	2,59	0,18
MASERATI	166	242	-31,4	0,11	0,18	624	1.020	-38,82	0,07	0,12
OPEL	3.471	3.076	12,84	2,37	2,32	23.673	21.990	7,65	2,53	2,57
PEUGEOT	7.828	5.934	31,92	5,35	4,48	45.648	48.994	-6,83	4,87	5,73
Gruppo Stellantis	**40.207**	**32.907**	**22,18**	**27,46**	**24,85**	**289.966**	**251.520**	**15,29**	**30,95**	**29,42**
AUDI	7.169	6.469	10,82	4,9	4,89	43.802	37.451	16,96	4,68	4,38
CUPRA	1.779	2.184	-18,54	1,21	1,65	12.328	11.581	6,45	1,32	1,35
LAMBORGHINI	76	81	-6,17	0,05	0,06	419	329	27,36	0,04	0,04
SEAT	774	491	57,64	0,53	0,37	4.679	4.824	-3,01	0,5	0,56
SKODA	2.960	3.090	-4,21	2,02	2,33	21.464	19.833	8,22	2,29	2,32
VOLKSWAGEN	9.361	9.621	-2,7	6,39	7,27	63.232	62.238	1,6	6,75	7,28
Gruppo Volkswagen	**22.119**	**21.936**	**0,83**	**15,11**	**16,57**	**145.924**	**136.256**	**7,1**	**15,58**	**15,94**
DACIA	9.549	7.922	20,54	6,52	5,98	49.136	54.601	-10,01	5,25	6,39
RENAULT	7.197	7.668	-6,14	4,92	5,79	44.504	43.198	3,02	4,75	5,05
ALPINE	51	34	50	0,03	0,03	251	160	56,88	0,03	0,02
Gruppo Renault	**16.797**	**15.624**	**7,51**	**11,47**	**11,8**	**93.891**	**97.959**	**-4,15**	**10,02**	**11,46**
TOYOTA	9.991	10.064	-0,73	6,82	7,6	64.968	65.638	-1,02	6,94	7,68
LEXUS	710	550	29,09	0,48	0,42	3.563	3.451	3,25	0,38	0,4
Gruppo Toyota	**10.701**	**10.614**	**0,82**	**7,31**	**8,02**	**68.531**	**69.089**	**-0,81**	**7,32**	**8,08**
BMW	6.431	6.691	-3,89	4,39	5,05	40.679	39.712	2,44	4,34	4,65
MINI	1.572	1.338	17,49	1,07	1,01	9.726	7.743	25,61	1,04	0,91
Gruppo BMW	**8.003**	**8.029**	**-0,32**	**5,47**	**6,06**	**50.405**	**47.455**	**6,22**	**5,38**	**5,55**
MG	4.295	4.146	3,59	2,93	3,13	31.155	29.288	6,37	3,33	3,43
MERCEDES	4.803	5.297	-9,33	3,28	4	30.397	29.374	3,48	3,24	3,44
SMART	44	106	-58,49	0,03	0,08	206	458	-55,02	0,02	0,05
Gruppo Daimler	**4.847**	**5.403**	**-10,29**	**3,31**	**4,08**	**30.603**	**29.832**	**2,58**	**3,27**	**3,49**
BYD	6.057	1.962	208,72	4,14	1,48	29.502	9.561	208,57	3,15	1,12
FORD	4.343	5.737	-24,3	2,97	4,33	29.136	37.990	-23,31	3,11	4,44
KIA	4.464	3.727	19,77	3,05	2,81	26.926	23.105	16,54	2,87	2,7
OMODA&JAECOO	4.086	1.298	214,79	2,79	0,98	20.906	5.281	295,87	2,23	0,62
NISSAN	2.382	2.870	-17	1,63	2,17	19.878	20.248	-1,83	2,12	2,37
INFINITI	0	0	-	-	-	0	0	-	-	-
Gruppo Nissan	**2.382**	**2.870**	**-17**	**1,63**	**2,17**	**19.878**	**20.248**	**-1,83**	**2,12**	**2,37**
HYUNDAI	2.780	4.361	-36,25	1,9	3,29	18.526	25.390	-27,03	1,98	2,97
SUZUKI	2.846	3.226	-11,78	1,94	2,44	16.716	17.910	-6,67	1,78	2,09
DR MOTOR	1.617	1.748	-7,49	1,1	1,32	6.674	9.072	-26,43	0,71	1,06
EVO	1.166	525	122,1	0,8	0,4	4.270	3.357	27,2	0,46	0,39
ICH-X	273	16	1606,25	0,19	0,01	835	119	601,68	0,09	0,01
SPORTEQUIPE	96	199	-51,76	0,07	0,15	1.389	1.078	28,85	0,15	0,13
TIGER	30	303	-90,1	0,02	0,23	516	427	20,84	0,06	0,05

> segue

> segue

Per marchio / gruppo	Giugno		Var %	Quote %		Gen - Giu		Var %	Quote %	
	2026	2025		2026	2025	2026	2025		2026	2025
Gruppo DR	**3.182**	**2.791**	**14,01**	**2,17**	**2,11**	**13.684**	**14.053**	**-2,63**	**1,46**	**1,64**
TESLA	2.423	1.697	42,78	1,65	1,28	7.918	6.468	22,42	0,85	0,76
VOLVO	1.087	1.284	-15,34	0,74	0,97	7.798	7.485	4,18	0,83	0,88
MAZDA	930	918	1,31	0,64	0,69	7.174	5.683	26,24	0,77	0,66
HONDA	1.065	825	29,09	0,73	0,62	6.846	4.774	43,4	0,73	0,56
JAGUAR	2	2	-	0	0	7	183	-96,17	0	0,02
LAND ROVER	488	660	-26,06	0,33	0,5	3.660	4.144	-11,68	0,39	0,48
Gruppo Jaguar Land Rover	**490**	**662**	**-25,98**	**0,33**	**0,5**	**3.667**	**4.327**	**-15,25**	**0,39**	**0,51**
PORSCHE	579	627	-7,66	0,4	0,47	3.165	3.555	-10,97	0,34	0,42
EMC	474	280	69,29	0,32	0,21	3.127	1.390	124,96	0,33	0,16
GEELY	584	0	-	0,4	0	2.597	0	-	0,28	0
DFSK	406	87	366,67	0,28	0,07	1.748	559	212,7	0,19	0,07
SUBARU	203	314	-35,35	0,14	0,24	1.452	1.380	5,22	0,15	0,16
KGM	201	327	-38,53	0,14	0,25	1.170	475	146,32	0,12	0,06
LYNK & CO	170	20	750	0,12	0,02	1.034	196	427,55	0,11	0,02
SWM	60	55	9,09	0,04	0,04	638	292	118,49	0,07	0,03
FERRARI	115	70	64,29	0,08	0,05	585	443	32,05	0,06	0,05
POLESTAR	111	88	26,14	0,08	0,07	385	244	57,79	0,04	0,03
MITSUBISHI	86	246	-65,04	0,06	0,19	350	981	-64,32	0,04	0,11
DEEPAL	79	0	-	0,05	0	249	0	-	0,03	0
LOTUS	12	22	-45,45	0,01	0,02	92	144	-36,11	0,01	0,02
ASTON MARTIN	13	11	18,18	0,01	0,01	71	66	7,58	0,01	0,01
MAHINDRA	0	13	-100	0	0,01	1	603	-99,83	0	0,07
ALTRE	226	225	0,44	0,15	0,17	967	908	6,5	0,1	0,11
TOTALE MERCATO	**146.423**	**132.402**	**10,6**	**100**	**100**	**936.783**	**854.910**	**9,6**	**100**	**100**

Immatricolazioni auto 2026 vs 2025 per paese costruttore sem 1 (Fonte: UNRAE)

Per paese costruttore	Giugno		Var %	Quote %		Gen - Giu		Var %	Quote %	
	2026	2025		2026	2025	2026	2025		2026	2025
EUROPEI	89.214	86.149	3,6	62,2	65,2	596.978	575.044	3,8	64,3	67,6
CINESI	24.681	11.480	115,0	15,6	8,5	135.135	65.337	106,8	13,9	7,3
COREANI	7.244	8.088	-10,4	5,0	6,1	45.452	48.495	-6,3	4,9	5,7
GIAPPONESI	18.213	19.013	-4,2	12,5	14,4	120.947	120.065	0,7	12,9	14,0
USA	6.766	7.434	-9,0	4,6	5,6	37.054	44.458	-16,7	4,0	5,2
ALTRI	305	238	28,2	0,2	0,2	1.217	1.511	-19,5	0,1	0,2
TOTALE MERCATO	**146.423**	**132.402**	**10,6**	**100**	**100**	**936.783**	**854.910**	**9,6**	**100**	**100**

Note: Dacia Spring considerata cinese, Volvo e Polestar considerati europei, DR Groupe considerato cinese

Immatricolazioni auto 2026 vs 2025 per alimentazione sem 1 (Fonte: UNRAE)

	2026	2025		2026	2025	2026	2025		2026	2025
BENZINA	26.643	31.461	-15,3	18,0	23,6	186.074	224.329	-17,1	19,7	26,0
DIESEL	9.671	13.509	-28,4	6,5	10,1	64.213	86.317	-25,6	6,8	10,0
GPL	12.830	12.847	-0,1	8,7	9,6	60.436	78.157	-22,7	6,4	9,1
METANO	0	1	-100,0	0,0	0,0	1	2	-50,0	0,0	0,0
MILD HYBRID	44.627	40.822	9,3	30,1	30,6	321.465	274.205	17,2	34,0	31,8
FULL HYBRID	23.736	17.144	38,5	16,0	12,8	149.009	108.124	37,8	15,8	12,5
PLUG IN HYBRID	15.723	9.709	61,9	10,6	7,3	85.215	46.057	85,0	9,0	5,3
FULL ELECTRIC	14.894	7.959	87,1	10,1	6,0	79.613	44.854	77,5	8,4	5,2
IDROGENO	0	0	-	0,0	0,0	1	1	0,0	0,0	0,0
TOTALE MERCATO	**148.124**	**133.452**	**11,0**	**100**	**100**	**946.027**	**862.046**	**9,7**	**100**	**100**

Immatricolazioni auto 2026 vs 2025 per alimentazione sem 1 (Fonte: UNRAE)

AUTOVETTURE EU+EFTA (Islanda + Norvegia + Svizzera)+UK		Gen-Giu					
		2026	2025	*Var. %*	*Quote % 2026*	*Quote % 2025*	*Var. Quote %*
FULL ELECTRIC (BEV)	France	241.562	148.333	62,9%	28,2%	17,6%	10,6%
	Germany	368.006	248.726	48,0%	24,8%	17,7%	7,1%
	Italy	79.434	44.710	77,7%	8,5%	5,2%	3,3%
	Spain	63.201	46.236	36,7%	9,8%	7,6%	2,2%
	United Kingdom	284.579	224.840	26,6%	25,0%	21,6%	3,4%
	EU + EFTA + UK	1.608.200	1.190.106	35,1%	22,2%	17,5%	4,8%
PLUG IN (PHEV)	France	47.865	49.149	-2,6%	5,6%	5,8%	-0,3%
	Germany	163.793	138.905	17,9%	11,0%	9,9%	1,1%
	Italy	84.527	45.875	84,3%	9,0%	5,4%	3,7%
	Spain	77.941	56.078	39,0%	12,0%	9,2%	2,8%
	United Kingdom	148.132	107.000	38,4%	13,0%	10,3%	2,8%
	EU + EFTA + UK	742.411	594.663	24,8%	10,3%	8,7%	1,5%
HYBRID (FULL + MILD)	France	388.283	376.220	3,2%	45,3%	44,7%	0,6%
	Germany	427.633	399.966	6,9%	28,8%	28,5%	0,3%
	Italy	462.925	376.483	23,0%	49,5%	44,1%	5,4%
	Spain	306.666	253.940	20,8%	47,3%	41,6%	5,7%
	United Kingdom	428.999	396.272	8,3%	37,7%	38,0%	-0,3%
	EU + EFTA + UK	2.671.955	2.383.896	12,1%	36,9%	35,0%	2,0%
GAS + ALTRE	France	29.173	32.167	-9,3%	3,4%	3,8%	-0,4%
	Germany	6.724	6.351	5,9%	0,5%	0,5%	0,0%
	Italy	59.359	77.439	-23,3%	6,3%	9,1%	-2,7%
	Spain	22.580	31.015	-27,2%	3,5%	5,1%	-1,6%
	United Kingdom	2	24	-91,7%	0,0%	0,0%	0,0%
	EU + EFTA + UK	151.172	185.460	-18,5%	2,1%	2,7%	-0,6%
BENZINA	France	128.136	194.847	-34,2%	14,9%	23,1%	-8,2%
	Germany	325.080	397.459	-18,2%	21,9%	28,3%	-6,4%
	Italy	185.081	223.246	-17,1%	19,8%	26,1%	-6,3%
	Spain	153.508	188.288	-18,5%	23,7%	30,9%	-7,2%
	United Kingdom	255.795	287.066	-10,9%	22,5%	27,5%	-5,1%
	EU + EFTA + UK	1.590.767	1.897.723	-16,2%	22,0%	27,8%	-5,8%
DIESEL	France	22.146	41.490	-46,6%	2,6%	4,9%	-2,3%
	Germany	193.157	211.382	-8,6%	13,0%	15,1%	-2,1%
	Italy	64.719	86.871	-25,5%	6,9%	10,2%	-3,3%
	Spain	23.815	34.357	-30,7%	3,7%	5,6%	-2,0%
	United Kingdom	20.422	27.027	-24,4%	1,8%	2,6%	-0,8%
	EU + EFTA + UK	467.561	563.584	-17,0%	6,5%	8,3%	-1,8%
TOTALE	France	857.165	842.206	1,8%			
	Germany	1.484.393	1.402.789	5,8%			
	Italy	936.045	854.624	9,5%			
	Spain	647.711	609.914	6,2%			
	United Kingdom	1.137.929	1.042.229	9,2%			
	EU + EFTA + UK	7.232.066	6.815.432	6,1%			

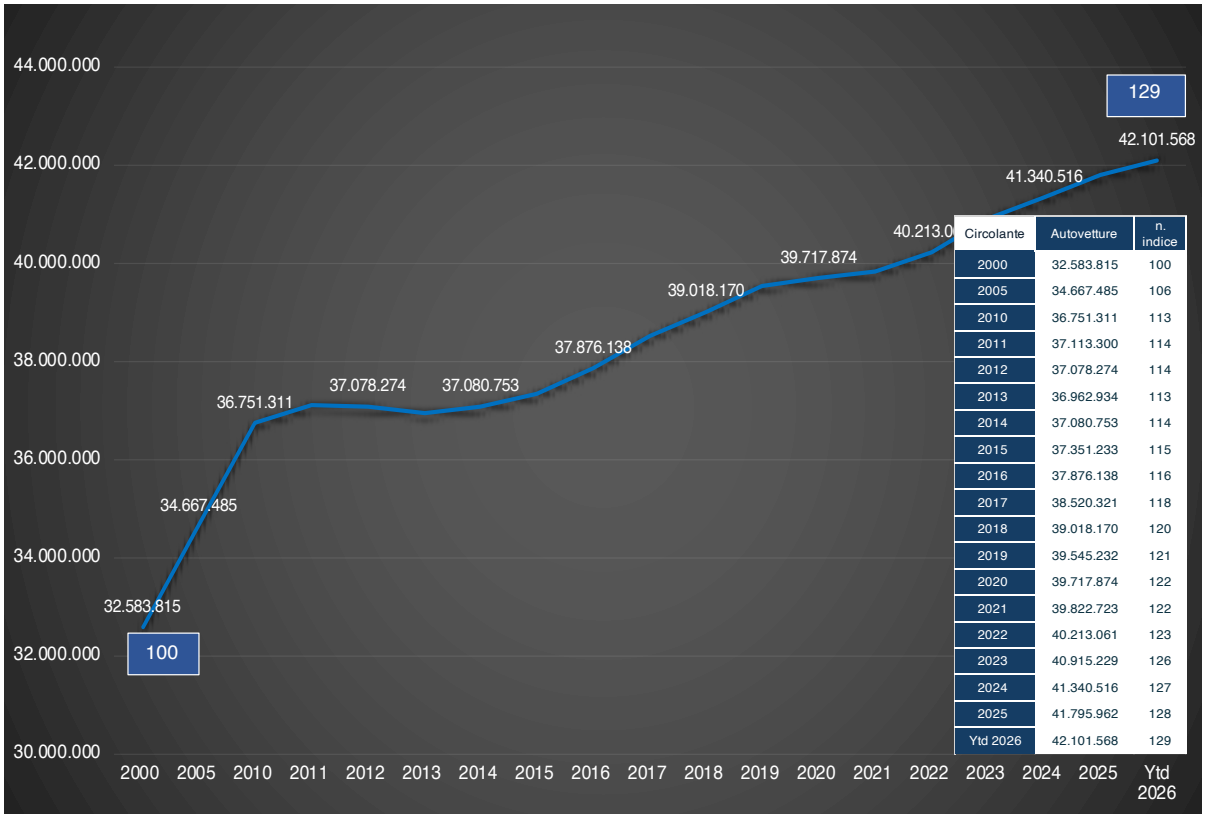
Immatricolazioni auto 2026 vs 2025 per tipo di cliente sem 1 (Fonte: UNRAE)

Per utilizzatore	Giugno		Var %	Quote %		Gen - Giu		Var %	Quote %	
	2026	2025		2026	2025	2026	2025		2026	2025
PRIVATI	79.568	67.831	17,3	53,7	50,8	498.934	444.920	12,1	52,7	51,6
AUTOIMMATRICOLAZIONI	16.848	19.221	-12,3	11,4	14,4	94.694	87.756	7,9	10,0	10,2
NOLEGGIO A BREVE	11.611	6.511	78,3	7,8	4,9	101.409	73.067	38,8	10,7	8,5
NOLEGGIO A LUNGO	31.813	31.778	0,1	21,5	23,8	201.728	207.302	-2,7	21,3	24,0
SOCIETA' ED ENTI	8.284	8.111	2,1	5,6	6,1	49.262	49.001	0,5	5,2	5,7
TOTALE MERCATO	**148.124**	**133.452**	**11,0**	**100**	**100**	**946.027**	**862.046**	**9,7**	**100**	**100**
TOTALE PRIVATI	79.568	67.831	17,3	53,7	50,8	498.934	444.920	12,1	52,7	51,6
TOTALE CORPORATE	51.708	46.400	11,4	34,9	34,8	352.399	329.370	7,0	37,2	38,2
AUTOIMMATRICOLAZIONI	16.848	19.221	-12,3	11,4	14,4	94.694	87.756	7,9	10,0	10,2
TOTALE MERCATO	**148.124**	**133.452**	**16,4**	**100**	**100**	**946.027**	**862.046**	**27,0**	**100**	**100**

Immatricolazioni auto 2026 vs 2025 per area geografica sem 1 (Fonte: UNRAE)

Per area geografica	Giugno		Var %	Quote %		Gen - Giu		Var %	Quote %	
	2026	2025		2026	2025	2026	2025		2026	2025
NORD OVEST	40.232	39.384	2,2	27,2	29,5	254.996	251.191	1,5	27,0	29,1
NORD EST	42.842	37.843	13,2	28,9	28,4	303.403	271.406	11,8	32,1	31,5
CENTRO	39.778	36.600	8,7	26,9	27,4	238.752	219.784	8,6	25,2	25,5
SUD	15.995	12.935	23,7	10,8	9,7	95.485	78.589	21,5	10,1	9,1
ISOLE	9.277	6.690	38,7	6,3	5,0	53.391	41.076	30,0	5,6	4,8
TOTALE MERCATO	**148.124**	**133.452**	**11,0**	**100,0**	**100,0**	**946.027**	**862.046**	**9,7**	**100,0**	**100,0**

Evoluzione del circolante vetture dal 2000 al 2026 sem 1 (Fonte: ACI)



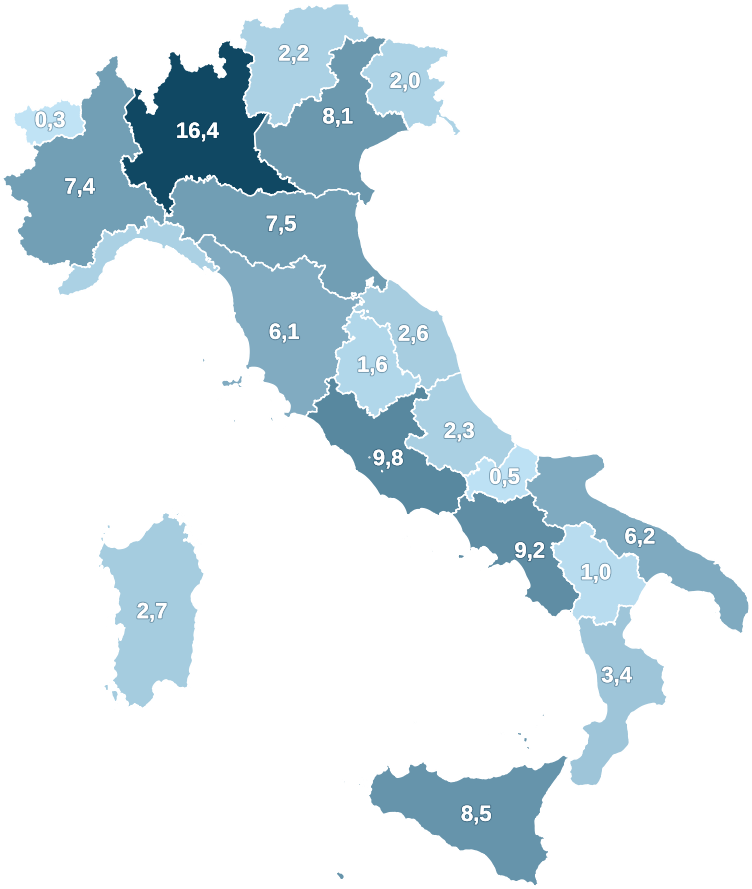
Circolante	Autovetture	n. indice
2000	32.583.815	100
2005	34.667.485	106
2010	36.751.311	113
2011	37.113.300	114
2012	37.078.274	114
2013	36.962.934	113
2014	37.080.753	114
2015	37.351.233	115
2016	37.876.138	116
2017	38.520.321	118
2018	39.018.170	120
2019	39.545.232	121
2020	39.717.874	122
2021	39.822.723	122
2022	40.213.061	123
2023	40.915.229	126
2024	41.340.516	127
2025	41.795.962	128
Ytd 2026	42.101.568	129

Evoluzione età media del parco circolante vetture (Elaborazione su dati ACI e UNRAE)

Evoluzione età media circolante	*Autovetture*
2015	≈10,5
2016	≈10,7
2017	≈11,0
2018	≈11,3
2019	≈11,6
2020	≈12,0
2021	≈12,2
2022	≈12,0
2023	≈12,7
2024	≈12,8

Parco Circolante vetture e popolazione per regione 2025 (Elaborazione su dati ACI)

Circolante Vetture per Regione	*2025*	*Quote %*	*Popolazione residente*	*Vetture per 1000 residenti*
Lombardia	6.834.635	16,4	10.065.694	679,0
Lazio	4.087.385	9,8	5.709.444	715,9
Campania	3.836.529	9,2	5.568.703	688,9
Sicilia	3.573.081	8,5	4.775.194	748,3
Veneto	3.405.484	8,1	4.857.460	701,1
Emilia Romagna	3.144.181	7,5	4.477.009	702,3
Piemonte	3.111.802	7,4	4.255.006	731,3
Puglia	2.575.521	6,2	3.865.277	666,3
Toscana	2.559.809	6,1	3.659.222	699,6
Calabria	1.405.525	3,4	1.827.571	769,1
Sardegna	1.146.963	2,7	1.554.490	737,8
Marche	1.087.111	2,6	1.479.832	734,6
Abruzzo	946.618	2,3	1.267.222	747,0
Trentino	927.728	2,2	1.090.818	850,5
Liguria	869.508	2,1	1.511.988	575,1
Friuli	846.984	2,0	1.193.496	709,7
Umbria	671.832	1,6	850.627	789,8
Basilicata	397.838	1,0	525.281	757,4
Molise	223.840	0,5	285.940	782,8
Valle D'Aosta	127.743	0,3	122.554	1042,3
Non identif.	15.845	0,0	ND	



Parco Circolante vetture UE+EFTA+UK storico (Fonti: Eurostat e Dept for Transport UK)

Paese	2020	2021	2022	2023	2024	2025
EU+EFTA+UK	**288.273.988**	**291.195.268**	**294.015.897**	**297.839.252**	**302.239.616**	**306.522.977**
Austria	5.091.827	5.133.836	5.150.890	5.185.006	5.231.893	5.286.101
Belgium	5.897.488	5.926.009	5.955.127	6.047.551	6.099.089	6.136.034
Bulgaria	2.866.763	2.830.464	2.896.777	3.006.215	3.116.742	3.254.325
Croatia	1.746.285	1.795.465	1.840.767	1.910.131	1.987.156	2.058.313
Cyprus	578.158	592.156	601.131	625.625	647.327	667.841
Czechia	6.049.255	6.088.730	6.305.934	6.512.774	6.638.172	6.774.399
Denmark	2.723.612	2.787.553	2.801.076	2.827.864	2.864.904	3.018.026
Estonia	808.689	825.936	849.294	865.773	869.666	809.095
Finland	3.607.531	3.641.532	3.673.750	3.718.278	3.755.842	3.792.918
France	38.470.122	38.818.914	38.973.339	39.358.421	39.738.933	39.957.994
Germany	48.248.584	48.540.878	48.763.036	49.098.685	49.339.166	49.486.487
Greece	5.492.176	5.604.192	5.726.723	5.877.759	6.027.946	6.188.525
Hungary	3.920.799	4.020.159	4.094.129	4.168.651	4.263.067	4.374.763
Iceland	219.628	227.785	236.828	247.876	249.032	254.362
Ireland	2.291.940	2.309.760	2.335.130	2.404.140	2.534.636	2.619.083
Italy	39.717.874	39.822.723	40.213.061	40.915.229	41.340.516	41.795.962
Latvia	739.124	758.688	769.723	781.690	788.075	802.784
Liechtenstein (1)	30.436	30.541	30.659	30.964	31.340	31.683
Lithuania	1.565.465	1.611.143	1.650.384	1.700.524	1.729.713	1.816.856
Luxembourg	433.183	439.919	444.818	453.659	457.231	461.762
Malta	308.358	313.177	317.234	323.852	330.484	335.693
Netherlands	8.686.419	8.827.709	8.917.107	9.067.393	9.247.810	9.415.540
Norway	2.934.883	3.003.005	3.018.728	2.889.087	2.891.748	2.949.180
Poland	20.985.865	21.356.007	21.458.101	21.796.947	22.951.213	23.233.513
Portugal	5.565.963	5.632.644	5.778.584	5.847.610	6.135.517	6.410.754
Romania	7.274.728	7.611.039	7.865.186	8.106.570	8.449.781	8.774.808
Slovakia	2.439.986	2.493.183	2.555.491	2.644.361	2.722.491	2.768.900
Slovenia	1.170.690	1.189.457	1.207.755	1.230.565	1.250.508	1.286.588
Spain	26.034.347	26.293.882	26.605.478	26.778.142	26.700.972	27.281.373
Sweden	4.943.293	4.985.979	4.979.761	4.976.366	4.976.987	5.039.431
Switzerland	4.733.517	4.793.803	4.812.896	4.861.544	4.904.659	4.954.884
UK	32.697.000	32.889.000	33.187.000	33.580.000	33.967.000	34.485.000

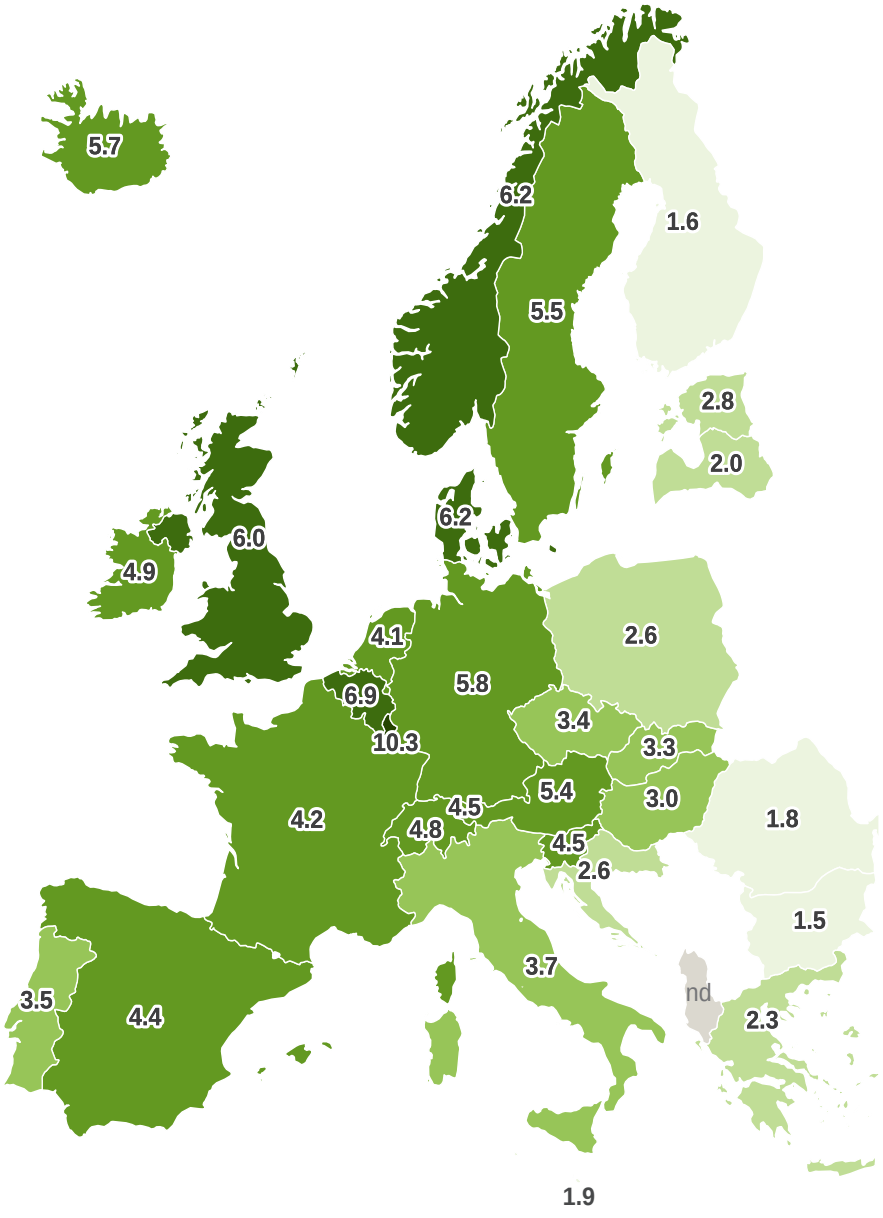
Età media Parco Circolante vetture 2025 per paese (Fonti: Eurostat)

Paesi UE con la quota più alta di auto con meno di 2 anni	% sul totale auto
Luxembourg	19,8
Germany	15,5
Belgium	14,9
Austria	13,5
Sweden	13,2
Ireland (2023 data)	12,8
Netherlands (2024 data)	12,6
Portugal	10,2
Denmark	10,1

Paesi UE con la quota più alta di auto con oltre 20 anni	% sul totale auto
Romania	39,1
Finland	36,3
Poland (2024 data)	35,1
Estonia	34,7
Hungary	30,9
Portugal	29,6
Lithuania	29,4
Latvia	28,4
Spain	27,5
Malta	27,0

Tasso di rinnovo del parco circolante vetture UE+EFTA+UK 2025 (Fonti: Eurostat e Dept for Transport UK)

Paese	Tasso di rinnovo del parco 2025 (%)
EU+EFTA+UK	**4,1**
Albania	nd
Austria	5,4
Belgium	6,9
Bulgaria	1,5
Croatia	2,6
Cyprus	2,2
Czechia	3,4
Denmark	6,2
Estonia	2,8
Finland	1,6
France	4,2
Germany	5,8
Greece	2,3
Hungary	3,0
Iceland	5,7
Ireland	4,9
Italy	3,7
Latvia	2,0
Liechtenstein	4,5
Luxembourg	10,3
Malta	1,9
Netherlands	4,1
Norway	6,2
Poland	2,6
Portugal	3,5
Romania	1,8
Slovakia	3,3
Slovenia	4,5
Spain	4,4
Sweden	5,5
Switzerland	4,8
UK	6,0



Parco Circolante vetture PHEV e BEV UE+EFTA+UK 2025 (Fonti: Eurostat e SMMT Motorpark per UK). Dati in rosso stimati da ADIRA

Paese	Totale	Plug-in (PHEV)		Elettriche (BEV)		PHEV + BEV	
EU+EFTA+UK	**306.522.977**	**6.320.903**	**2,1%**	**10.501.806**	**3,4%**	**16.822.709**	**5,5%**
Austria	5.286.101	105.381	2,0%	257.717	4,9%	363.098	6,9%
Belgium	6.136.034	386.500	6,3%	395.188	6,4%	781.688	12,7%
Bulgaria	3.254.325	6.813	0,2%	21.545	0,7%	28.358	0,9%
Croatia	2.058.313	39.000	1,9%	12.616	0,6%	51.616	2,5%
Cyprus	667.841	2.498	0,4%	5.244	0,8%	7.742	1,2%
Czechia	6.774.399	35.513	0,5%	57.611	0,9%	93.124	1,4%
Denmark	3.018.026	127.854	4,2%	540.979	17,9%	668.833	22,2%
Estonia	809.095	8.028	1,0%	10.171	1,3%	18.199	2,2%
Finland	3.792.918	193.766	5,1%	169.458	4,5%	363.224	9,6%
France	39.957.994	825.313	2,1%	1.543.440	3,9%	2.368.753	5,9%
Germany	49.486.487	1.122.928	2,3%	2.034.260	4,1%	3.157.188	6,4%
Greece	6.188.525	117.000	1,9%	30.108	0,5%	147.108	2,4%
Hungary	4.374.763	10.780	0,2%	86.372	2,0%	97.152	2,2%
Iceland	254.362	4.800	1,9%	7.000	2,8%	11.800	4,6%
Ireland	2.619.083	92.102	3,5%	103.299	3,9%	195.401	7,5%
Italy	41.795.962	383.258	0,9%	362.224	0,9%	745.482	1,8%
Latvia	802.784	6.837	0,9%	13.916	1,7%	20.753	2,6%
Liechtenstein	31.683	1.000	3,2%	2.000	6,3%	3.000	9,5%
Lithuania	1.816.856	21.021	1,2%	23.148	1,3%	44.169	2,4%
Luxembourg	461.762	18.307	4,0%	39.986	8,7%	58.293	12,6%
Malta	335.693	5.243	1,6%	9.790	2,9%	15.033	4,5%
Netherlands	9.415.540	518.145	5,5%	680.605	7,2%	1.198.750	12,7%
Norway	2.949.180	208.483	7,1%	945.115	32,0%	1.153.598	39,1%
Poland	23.233.513	100.245	0,4%	102.710	0,4%	202.955	0,9%
Portugal	6.410.754	181.772	2,8%	241.819	3,8%	423.591	6,6%
Romania	8.774.808	19.622	0,2%	61.453	0,7%	81.075	0,9%
Slovakia	2.768.900	14.135	0,5%	18.895	0,7%	33.030	1,2%
Slovenia	1.286.588	25.000	1,9%	24.548	1,9%	49.548	3,9%
Spain	27.281.373	370.742	1,4%	312.914	1,1%	683.656	2,5%
Sweden	5.039.431	373.812	7,4%	432.709	8,6%	806.521	16,0%
Switzerland	4.954.884	95.005	1,9%	249.966	5,0%	344.971	7,0%
UK	34.485.000	900.000	2,6%	1.705.000	4,9%	2.605.000	7,6%

Commento

IMMATRICOLAZIONI E CIRCOLANTE ITALIA

Nei primi sei mesi del 2026, le immatricolazioni auto sono salite di quasi dieci punti percentuali rispetto allo stesso periodo del 2025. Alla fine di agosto, il dato si attesta a +8,8%. Il trend di crescita è in corso da inizio anno più o meno stabilmente.

I driver di questa crescita sono sostanzialmente due: la crescita delle immatricolazioni dei veicoli a media (full hybrid) e alta (plug-in hybrid, full electric) elettrificazione e la crescita dei veicoli di produzione cinese.

Su queste due dimensioni ha influito il "fenomeno" Leapmotor T03 che con i suoi oltre 22.500 veicoli immatricolati fino al 31 agosto, non solo spinge verso l'altro i numeri dei costruttori cinesi, ma, essendo full electric, anche quelli dei veicoli ad alta elettrificazione.

In Italia non si è mai avuta una quota di veicoli ad alta elettrificazione così elevata: oggi plug-in ed elettriche rappresentano il 17,4% del totale contro il 10,5% del 2025 con una crescita dell'81% in volumi. A questa crescita ha contribuito anche la fiscalità particolarmente favorevole sui veicoli aziendali a basse emissioni.

I costruttori cinesi, allo stesso tempo, vedono raddoppiare la propria quota passando dal 7,3% al 13,9%. In questo, le crescite principali sono quelle di Leapmotor, appunto, ma anche BYD, Jaecoo & Omoda che vanno ad erodere quote non solo ai costruttori europei, ma anche ai "cinesi" già presenti come DR Groupe. I canali dove si realizza prevalentemente questa crescita sono quelli del noleggio a breve termine, soprattutto, ma anche a lungo termine.

Interessante l'andamento del mercato per area geografica che vede il sud e le isole crescere rispettivamente del 21% e del 30%.

Riteniamo che la spiegazione di questo fenomeno sia duplice: da un lato l'arrivo sul mercato di nuovi costruttori cinesi, con prezzi più abbordabili sui segmenti A e B, ha colmato un vuoto di offerta da parte dei costruttori europei che si sono concentrati negli ultimi anni sui segmenti medio-alti; dall'altro la fruizione degli incentivi che, agganciati alle emissioni e all' ISEE è stata maggiore al sud e nelle isole piuttosto che nelle altre aree del paese dove i redditi non consentono di ottenere i massimi sconti in acquisto.

Gli incentivi e la nuova offerta sui segmenti più bassi hanno riattivato il canale "privato" che è cresciuto del 12,1% rispetto al 2025, mentre la crescita delle società di noleggio si attesta attorno all'8%, ma con una leggera flessione per il lungo termine e un'impennata per il breve termine.

Per quanto riguarda il circolante, infine, l'incremento delle immatricolazioni non ha ancora prodotto un rallentamento della crescita in numero ed età del parco auto. Si stima che alla fine del primo semestre 2026 il numero di vetture abbia superato i 42 milioni con un'età media attorno ai 13 anni.

Parallelamente alla crescita delle immatricolazioni è cresciuta, dopo anni di declino e ancora ben lontana dai volumi pre covid, anche la produzione di veicoli con un +22,8% nel primo semestre 2026 rispetto allo stesso periodo del 2025, mentre quella dei componenti chiude il semestre con un +2,1% (-8,5% a giugno mese su mese). A trainare la crescita della produzione certamente la buona performance di modelli prodotti in Italia (Fiat Pandina, Jeep Compass, Fiat 500 mild hybrid). La produzione di veicoli commerciali (Fiat Ducato), invece, è stata in sofferenza per il calo di immatricolazioni. Il dato della produzione di componenti, in sostanziale contro tendenza rispetto a quello dei veicoli, può essere letto alla luce del calo di esportazioni soprattutto verso i siti di produzione dei costruttori tedeschi per la crisi che li sta duramente interessando.

IMMATRICOLAZIONI EUROPA (UE+EFTA+UK)

Nel primo semestre 2026, le immatricolazioni crescono anche in Europa del 6,1%. Anche in questo caso, a trainare la crescita i veicoli a più alta elettrificazione (plug-in e full electric), mentre risultano in calo le motorizzazioni tradizionali sia benzina che diesel. I paesi che crescono di più in termini assoluti sono l'Italia e il Regno Unito, seguiti da Spagna e Germania. La Francia cresce, ma su livelli contenuti.

Anche per l'Europa vale la considerazione sulla spinta che la Commissione UE sta dando all'elettrificazione delle flotte aziendali e, tuttavia, non possiamo escludere che si stia consolidando un orientamento generale del mercato verso i veicoli elettrificati sebbene con tempi e modi diversi da quelli previsti qualche anno fa.

CIRCOLANTE EUROPA (UE+EFTA+UK)

A fine 2025 il parco circolante di autovetture in UE+EFTA+UK ha superato i 306 milioni di unità, in crescita dell'1,4% rispetto al 2023, proseguendo una progressione pressoché ininterrotta dal 2020, quando si contavano poco più di 287 milioni di vetture. La sola Unione Europea conta oggi quasi 256 milioni di autovetture circolanti, con l'Italia secondo mercato per dimensione del parco (oltre 41,3 milioni di vetture, +1% sul 2023) alle spalle della Germania (49,3 milioni). Quasi tutti i paesi europei registrano una crescita del proprio parco, con la Lettonia in testa (+9,2%) grazie a un mercato interno in forte recupero dopo anni di contrazione.

Il dato più significativo, tuttavia, riguarda l'età media del parco, che continua a salire: la media UE si attesta a 12,7 anni, in aumento rispetto ai 12,5 dell'anno precedente.

Le differenze tra paesi restano marcate e riflettono in larga misura il reddito disponibile e il peso del mercato dell'usato: la Grecia ha il parco più anziano d'Europa (17,8 anni), seguita da Estonia (17,5) e Ungheria (15,6), mentre il Lussemburgo vanta il parco più giovane (8,2 anni), davanti a Irlanda (9,7) e Austria (9,2). L'Italia, con un'età media di 13 anni, si colloca leggermente sopra la media europea, coerentemente con quanto osservato per il mercato interno, dove si stima che il parco abbia già superato i 42 milioni di vetture entro la fine del primo semestre 2026.

Sul fronte dell'elettrificazione, le auto elettriche (BEV) e ibride plug-in (PHEV) rappresentano il 5,5% del parco, con in testa la Danimarca (22,2%) e la Norvegia (39,1%). I dati confermano che la sostituzione del parco circolante con tecnologie più pulite è un processo che richiede anni e non avviene in modo uniforme, anzi oggi si registra una forte polarizzazione del processo con i paesi del centro nord Europa in netto anticipo rispetto a quelli dell'area mediterranea e orientale.

Un ultimo elemento di interesse riguarda la densità del parco: con 709 vetture ogni 1.000 abitanti, l'Italia si conferma il paese con la più alta densità automobilistica dell'Unione Europea, ben oltre la media UE di 584 vetture ogni 1.000 abitanti e a distanza siderale dalla Lettonia (418), fanalino di coda.

Si tratta di un dato strutturale che, unito all'età media elevata del parco e al suo basso tasso di rinnovo, sottolinea quanto il mercato italiano dipenda da un numero particolarmente ampio di veicoli da rinnovare per riuscire a modificare in modo sensibile sia il livello di emissioni medie sia la composizione tecnologica complessiva del proprio circolante.

Guardando alle prospettive, la traiettoria appare chiara ma lenta: la crescita del parco europeo proseguirà, sostenuta dalla ripresa delle immatricolazioni e dal miglioramento del potere d'acquisto in diversi mercati dell'Europa orientale, mentre l'età media continuerà verosimilmente a salire nel breve termine, complice sia il rallentamento nella sostituzione dei veicoli più datati sia l'effetto "diluizione" determinato dall'ingresso nel parco di veicoli elettrificati che, essendo ancora una quota minoritaria, non riescono a compensare l'invecchiamento della base di veicoli endotermici esistente. Solo un'accelerazione sostenuta delle immatricolazioni a zero e a bassissime emissioni, accompagnata da un'infrastruttura di ricarica adeguata e da incentivi mirati al rinnovo del parco più anziano, potrà invertire questa tendenza nel medio periodo.

1.4 Immatricolazioni e circolante VEICOLI COMMERCIALI, INDUSTRIALI e BUS ITALIA ed EUROPA

Immatricolazioni 2026 vs 2025 Veicoli Commerciali, Industriali e Bus (Elaborazioni su dati UNRAE e ANFIA)

Veicoli Commerciali	Giugno		Var %	Gen - Giu		Var %
	2026	2025		2026	2025	
<35q PTT	17.108	19.453	-12,1	94.759	99.026	-4,3
TOTALE MERCATO	**17.108**	**19.453**	**-12,1**	**94.759**	**99.026**	**-4,3**

Veicoli Industriali	Giugno		Var %	Quote %		Gen - Giu	
	2026	2025		2026	2025	2026	2025
>35q PTT	2.716	2.551	6,5	54,8	53,2	15.065	14.485
>160q PTT	2.241	2.241	0,0	45,2	46,8	12.905	12.296
TOTALE MERCATO	**4.957**	**4.792**	**3,4**	**100,0**	**100,0**	**27.970**	**26.781**

Autobus	Gen - Giu		Var %	Quote %	
	2026	2025		2026	2025
URBANI	1.941	781	148,5	48,76	29,84
INTERURBANI	576	565	1,9	14,47	21,59
TURISTICI	715	598	19,6	17,96	22,85
MINIBUS	~474	~398	19,2	11,91	15,21
SCUOLABUS	275	~275	0,0	6,91	10,51
TOTALE MERCATO	**~3981**	**~2.617**	**52,0**	**100,00**	**100,00**

I dati MINIBUS e SCUOLABUS 2025 sono stimati da ADIRA

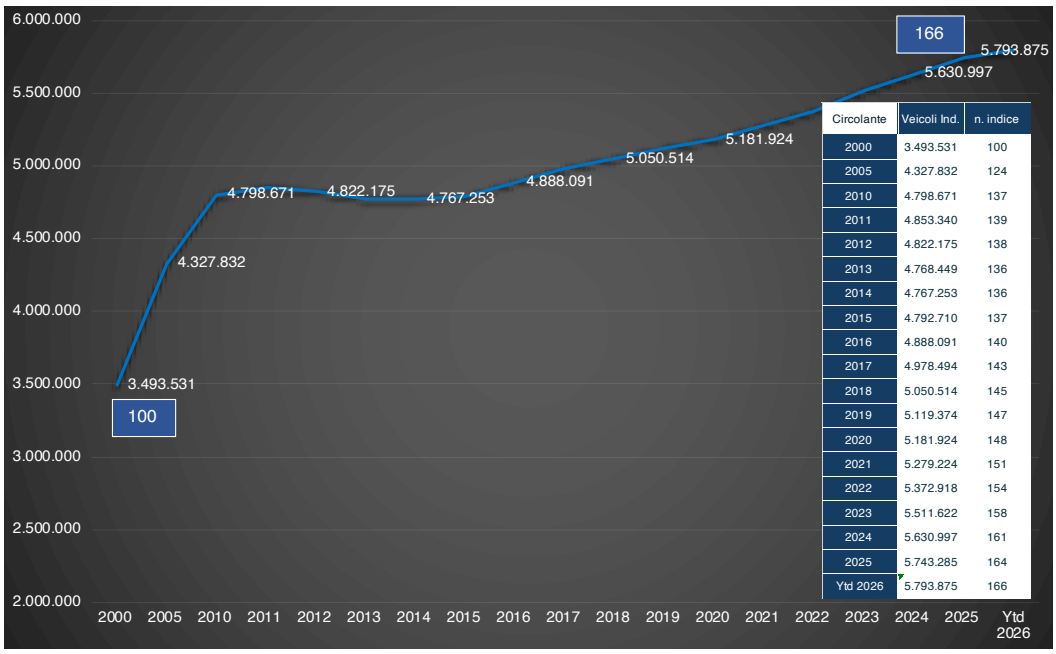
Immatricolazioni 2026 vs 2025 Veicoli Commerciali, Industriali e Bus EU+EFTA+UK (Elaborazioni su dati ACEA)

VEICOLI COMMERCIALI (GEN - GIU 2026)	2026	2025	Var. %
Francia	180.493	184.351	-2,1%
Germania	122.842	128.813	-4,6%
Italia	94.116	98.707	-4,7%
Spagna	102.555	95.035	+7,9%
Regno Unito	158.473	156.559	+1,2%
UE + EFTA + UK	927.768	912.314	1,7%

VEICOLI INDUSTRIALI (GEN-GIU 2026)	MEDI (PTT 3,5 - 16 t)			PESANTI (PTT >= 16 t)			TOTALE		
	2026	2025	Var. %	2026	2025	Var. %	2026	2025	Var. %
Francia	3.692	3.940	-6,3%	19.522	19.226	+1,5%	23.214	23.166	+0,2%
Germania	11.476	11.063	+3,7%	29.205	26.931	+8,4%	40.681	37.994	+7,1%
Italia	2.351	2.449	-4,0%	12.651	11.978	+5,6%	15.002	14.427	+4,0%
Spagna	2.649	2.411	+9,9%	13.260	11.638	+13,9%	15.909	14.049	+13,2%
Regno Unito	9.769	6.509	+50,1%	16.667	18.156	-8,2%	26.436	24.665	+7,2%
UE + EFTA + UK	36.896	32.787	+12,5%	166.463	153.287	+8,6%	203.359	186.074	+9,3%

BUS E PULLMAN (GEN-GIU 2026)	2026	2025	Var. %
Francia	3.407	2.802	+21,6%
Germania	3.698	3.042	+21,6%
Italia	3.965	2.615	+51,6%
Spagna	1.767	1.932	-8,5%
Regno Unito	3.616	5.691	-36,5%
UE + EFTA + UK	27.742	25.098	+10,5%

Storico circolante Veicoli Commerciali, Industriali (Fonte: ACI)

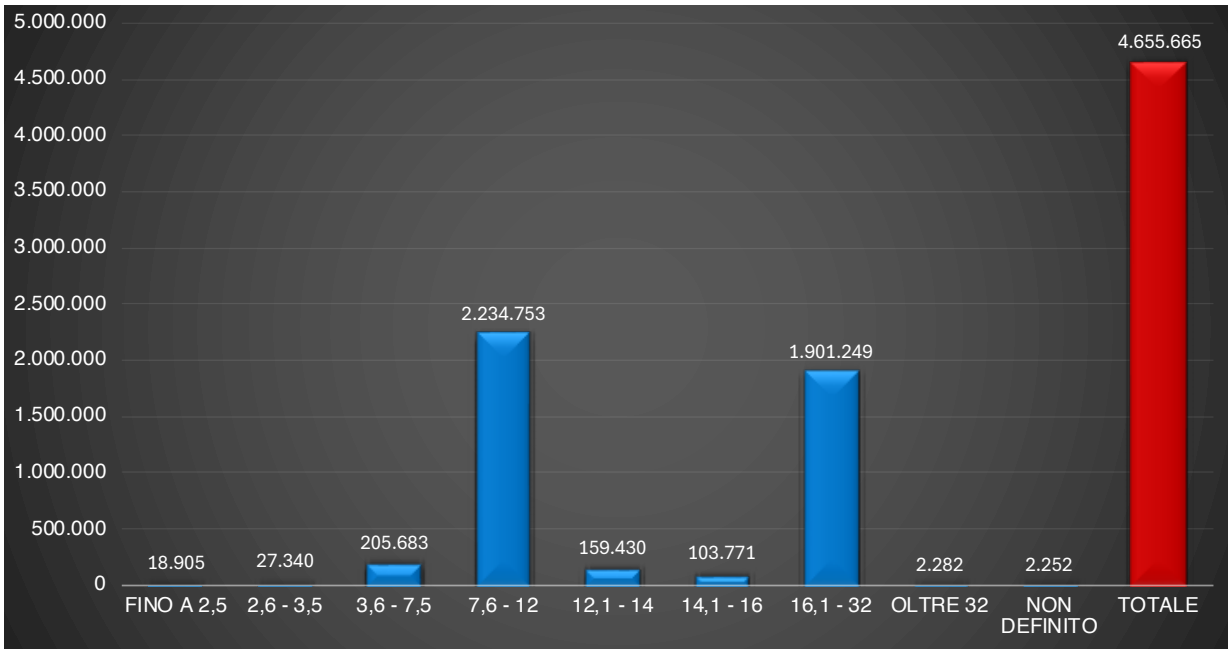


Circolante	Veicoli Ind.	n. indice
2000	3.493.531	100
2005	4.327.832	124
2010	4.798.671	137
2011	4.853.340	139
2012	4.822.175	138
2013	4.768.449	136
2014	4.767.253	136
2015	4.792.710	137
2016	4.888.091	140
2017	4.978.494	143
2018	5.050.514	145
2019	5.119.374	147
2020	5.181.924	148
2021	5.279.224	151
2022	5.372.918	154
2023	5.511.622	158
2024	5.630.997	161
2025	5.743.285	164
Ytd 2026	5.793.875	166

Circolante Veicoli per trasporto merci 2025 per PTT (Fonte: ACI)

Circolante Autocarri trasporto merci 2025 per classe di PTT (t)	*FINO A 2,5*	*2,6 - 3,5*	*3,6 - 7,5*	*7,6 - 12*	*12,1 - 14*	*14,1 - 16*	*16,1 - 32*	*OLTRE 32*	*NON DEFINITO*	*TOTALE*
Italia	18.905	27.340	205.683	2.234.753	159.430	103.771	1.901.249	2.282	2.252	4.655.665

Storico circolante Veicoli Commerciali, Industriali (Fonte: ACI)

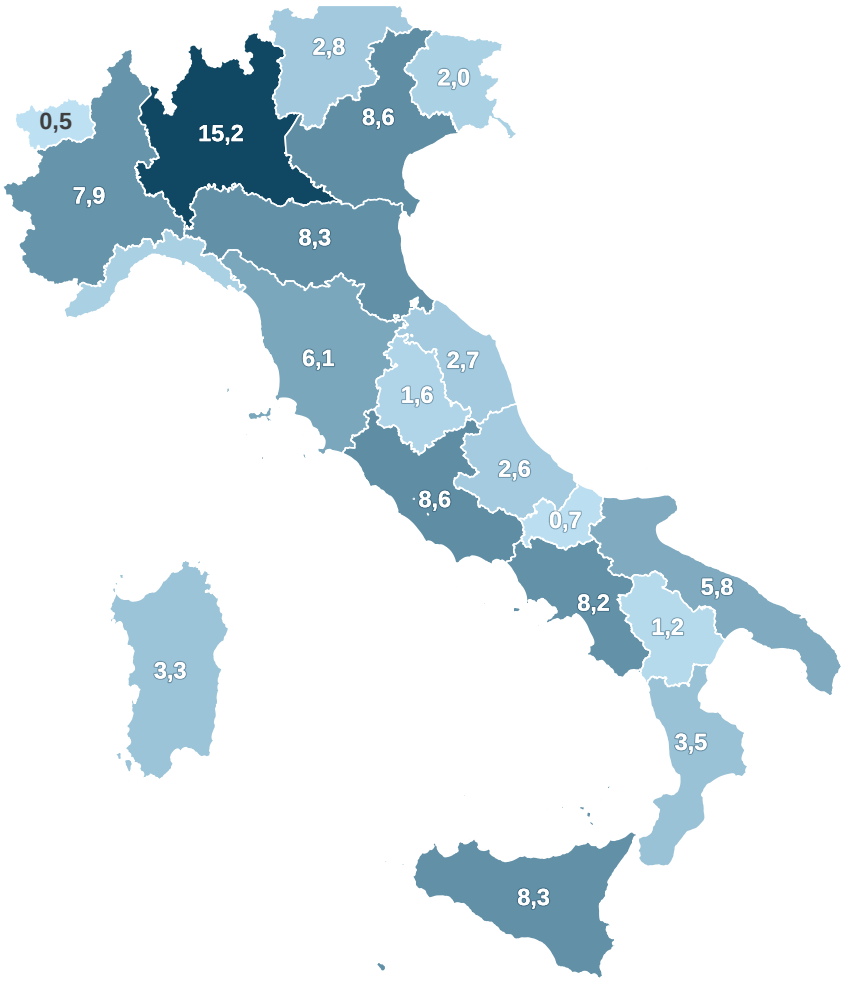


Evoluzione età media del parco circolante V.I. (Elaborazione su dati ACI e UNRAE)

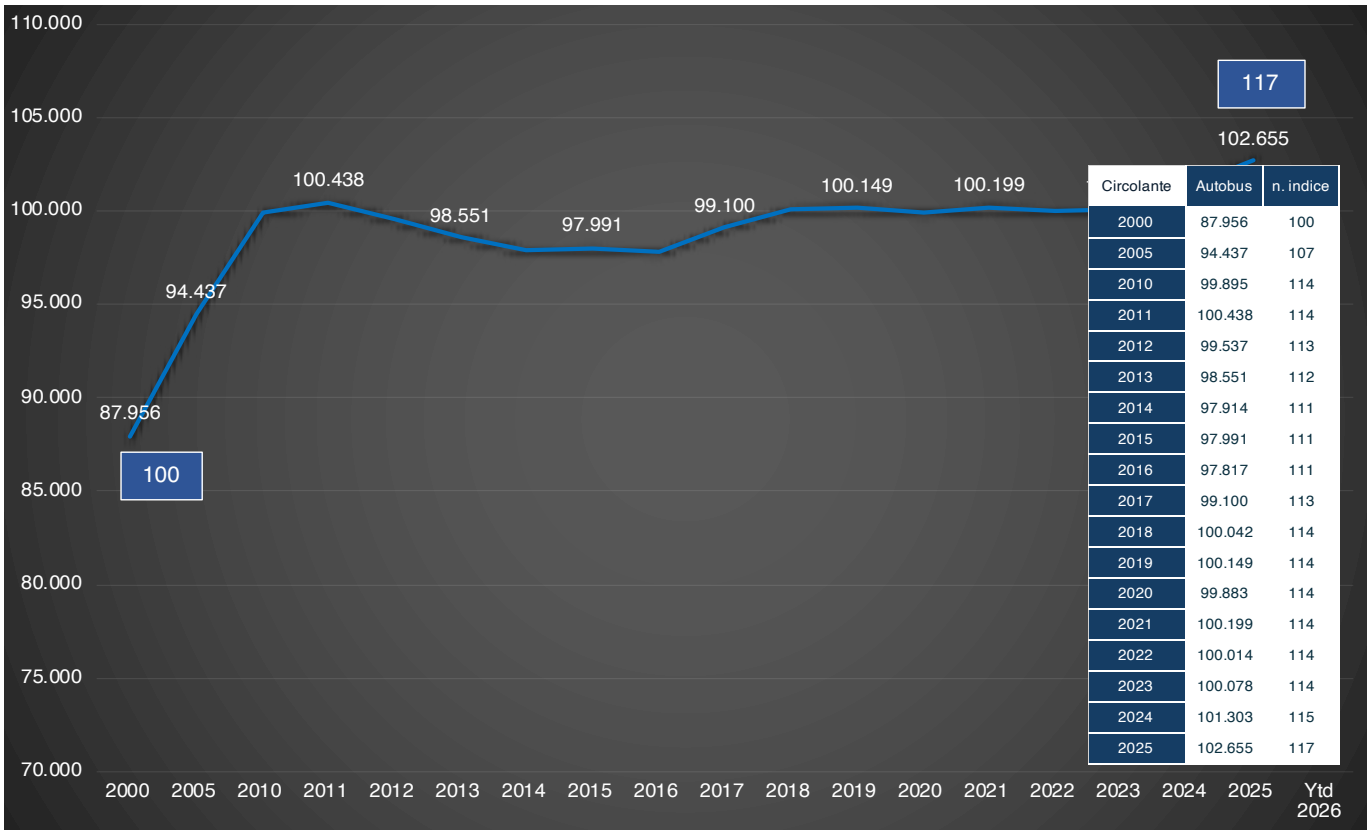
Evoluzione età media circolante	*Veicoli industriali (autocarri >3,5 t + trattori)*
2015	≈13,5
2016	≈13,7
2017	≈13,9
2018	≈14,1
2019	≈14,2
2020	≈14,3
2021	≈14,4
2022	≈14,3
2023	≈14,5
2024	≈14,7
2025	≈14,5

Parco Circolante V.I. per regione 2025 (Fonte: ACI)

Circolante Autocarri e Motrici per Regione	*2025*	*Quote %*
Lombardia	872.909	15,2
Lazio	495.265	8,6
Veneto	494.723	8,6
Sicilia	476.264	8,3
Emilia Romagna	475.180	8,3
Campania	470.192	8,2
Piemonte	450.894	7,9
Toscana	350.184	6,1
Puglia	331.801	5,8
Calabria	203.334	3,5
Sardegna	189.539	3,3
Trentino A.A.	163.570	2,8
Marche	156.287	2,7
Abruzzo	148.612	2,6
Liguria	117.224	2,0
Friuli V.G.	114.719	2,0
Umbria	92.918	1,6
Basilicata	66.500	1,2
Molise	43.003	0,7
Valle D'Aosta	27.487	0,5
Non identif.	2.680	0,0



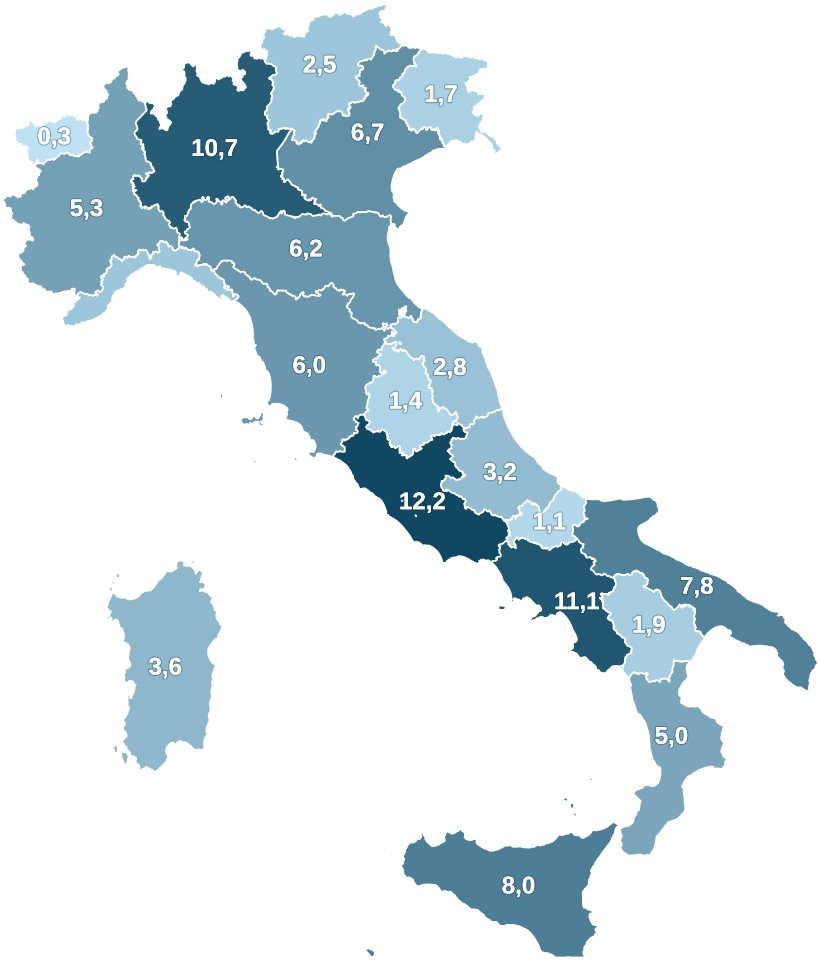
Storico circolante Bus (Fonte: ACI)



Circolante	Autobus	n. indice
2000	87.956	100
2005	94.437	107
2010	99.895	114
2011	100.438	114
2012	99.537	113
2013	98.551	112
2014	97.914	111
2015	97.991	111
2016	97.817	111
2017	99.100	113
2018	100.042	114
2019	100.149	114
2020	99.883	114
2021	100.199	114
2022	100.014	114
2023	100.078	114
2024	101.303	115
2025	102.655	117

Parco circolante Bus per regione 2025 (Fonte ACI)

Circolante Autobus per Regione	*2025*	*Quote %*
Lazio	12.572	12,2
Campania	11.401	11,1
Lombardia	10.993	10,7
Sicilia	8.169	8,0
Puglia	8.027	7,8
Veneto	6.897	6,7
Emilia Romagna	6.332	6,2
Toscana	6.148	6,0
Piemonte	5.475	5,3
Calabria	5.126	5,0
Sardegna	3.735	3,6
Abruzzo	3.295	3,2
Marche	2.847	2,8
Trentino	2.571	2,5
Liguria	2.472	2,4
Basilicata	1.993	1,9
Friuli	1.752	1,7
Umbria	1.391	1,4
Molise	1.118	1,1
Valle D'Aosta	277	0,3
Non identif.	64	0,1



Evoluzione età media del parco circolante Bus (Elaborazione su dati ACI e UNRAE)

Evoluzione età media circolante	*Autobus*
2015	≈11,0
2016	≈11,1
2017	≈11,2
2018	≈11,3
2019	≈11,4
2020	≈11,6
2021	≈11,7
2022	≈12,0
2023	≈11,5
2024	≈11,0
2025	≈10,8

Commento

IMMATRICOLAZIONI E CIRCOLANTE ITALIA

Il primo semestre 2026 restituisce un quadro fortemente divergente per le tre componenti del comparto Veicoli Commerciali, Industriali e Bus, a conferma di come dietro un'unica voce di bilancio si nascondano oggi tre mercati con logiche, driver e prospettive del tutto differenti.

I Veicoli Commerciali Leggeri (fino a 3,5 t) restano il segmento più in sofferenza: nei primi sei mesi dell'anno le immatricolazioni si fermano a circa 94.800 unità, in calo del 4,3% sul già debole primo semestre 2025 (99.026 unità).

Il mese di giugno, con un -12,1%, ha pesato in modo determinante sul bilancio semestrale, confermando un andamento "a singhiozzo" che caratterizza il comparto ormai da tre anni consecutivi. Il canale del noleggio a lungo termine, tradizionalmente il motore del segmento, è in forte contrazione (-28,6% a giugno), mentre tiene meglio il canale privato, salito al 12,9% di quota.

Anche la componente elettrica, dopo il picco di fine 2025, si è ridimensionata: la quota BEV è scesa dal 7,4% di giugno 2025 al 3,9% di giugno 2026. Il DPCM del 10 giugno 2026, che introduce incentivi per i veicoli N1 e N2 fino a 7,2 tonnellate, arriva in un contesto di crisi che difficilmente potrà essere invertita dai soli incentivi.

Il quadro si ribalta per i Veicoli Industriali (oltre 3,5 t), che chiudono il semestre in territorio positivo, con circa 15.000 immatricolazioni e una crescita del 4% sul 2025.

La ripresa è trainata quasi esclusivamente dalla fascia pesante (oltre 16 t) e, in particolare, dai trattori stradali, in crescita a doppia cifra, mentre i "carri" restano in flessione. Tutte le macro-aree del paese partecipano alla crescita, con il Nord-Est in testa (+11,6%).

Resta invece marginale la penetrazione delle alimentazioni alternative: la quota di veicoli a gas, elettrici e ibridi si è addirittura ridotta rispetto al 2025, confermando quanto il segmento pesante sia ancora saldamente ancorato al diesel e quanto la transizione energetica, qui, proceda a ritmi molto più lenti rispetto alle vetture. Positivo, seppur più contenuto, anche il mercato dei rimorchi e semirimorchi pesanti (+1,5%), dopo un avvio d'anno instabile.

Il comparto Autobus mostra la performance di gran lunga migliore, con un +52% circa nel semestre, trainato dall'impennata di giugno (+124%).

Va tuttavia sottolineato che questa crescita non riflette un reale rafforzamento strutturale della domanda, quanto piuttosto l'effetto delle ultime consegne legate alle scadenze del PNRR, in particolare sul trasporto pubblico locale (+254% a giugno). Da segnalare la crescita della quota di autobus elettrici e ibridi, salita al 43,8% del mercato semestrale, e la crescente competitività dei costruttori asiatici, che stanno guadagnando quote significative anche in questo segmento.

IMMATRICOLAZIONI EUROPA (UE+EFTA+UK)

Anche a livello europeo il primo semestre 2026 conferma la stessa fotografia a tre velocità osservata in Italia.

I furgoni crescono di poco (+1,9% nella sola UE, a 742.759 unità), con dinamiche nazionali molto eterogenee: bene la Spagna (+7,9%), in flessione Germania (-4,6%), Italia (-4,7%) e Francia (-2,1%). Il mercato resta quindi debole nel suo complesso, sebbene la crescita della componente elettrica (+41,6%, quota salita al 13,2% dal 9,5%) segnali un'accelerazione della transizione, trainata soprattutto dalle flotte aziendali e da regole sempre più stringenti sulle emissioni urbane.

Gli autocarri crescono con maggiore decisione (+9,8% nella UE, a 171.933 unità), sospinti dalla fascia pesante (+11,1%). Tra i mercati principali spiccano Polonia (+25,9%) e Spagna (+13,2%), mentre la Francia resta sostanzialmente ferma.

Anche qui l'elettrificazione, pur in forte crescita percentuale (+47,7%), parte da una base ancora molto ridotta (4,8% di quota UE) e resta concentrata in pochi mercati: Germania, Paesi Bassi e Francia coprono da sole il 74% delle nuove immatricolazioni elettriche.

Il segmento autobus è il più dinamico anche a livello continentale (+22,7% nella UE, a 22.590 unità), con l'Italia protagonista assoluta: il +51,6% nazionale è la crescita più elevata tra i grandi mercati, al punto che l'Italia è diventata nel semestre il primo mercato UE per immatricolazioni di autobus, superando Germania e Francia. Da segnalare anche il boom della Polonia (+78%), che diventa il quarto mercato europeo del comparto, mentre la Spagna è l'unico grande mercato in contrazione (-8,5%).

Sul fronte delle alimentazioni, la quota di autobus elettrici nella UE è salita dal 21,6% al 27,7%, con l'Italia che guida questa crescita (immatricolazioni di bus elettrici più che quadruplicate), mentre il diesel, pur in calo di quota, resta maggioritario (58,2%).

CIRCOLANTE: UN PARCO SEMPRE PIÙ ANZIANO

Il rovescio della medaglia di un mercato del nuovo debole, soprattutto nel segmento leggero, è un parco circolante sempre più vecchio. Il circolante italiano complessivo si è addirittura ridotto nel 2025 (-2,1%), in controtendenza rispetto alla media europea (+2,4%). Per le tre categorie qui esaminate, l'età media è ovunque elevata: i veicoli commerciali leggeri viaggiano su un'età media di 15,2 anni, con oltre un terzo del parco (35,5%) immatricolato prima dell'Euro 4; i veicoli industriali toccano un'età media di 14,5 anni, con quasi la metà del parco (47%) ante Euro V; gli autobus, sono la categoria "più giovane" con 10,8 anni di età media e, eccezione, in riduzione dal 2022, anche se presentano comunque quasi un quarto del parco (22,7%) ante Euro 4.

1.5 Immatricolazioni e circolante MOTOCICLI e CICLOMOTORI ITALIA ed EUROPA

Immatricolazioni 2026 vs 2025 Sem 1 per cc e tipologia (Fonte: ANCMA, MIT)

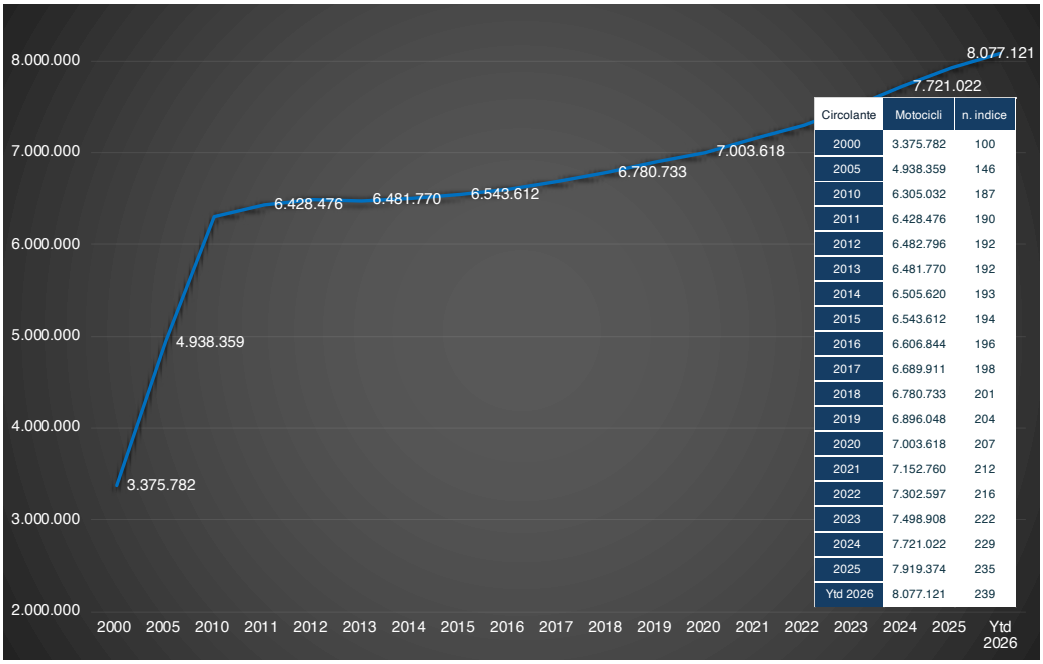
Moto	Gen - Giu		Var %	Quote %	
	2026	2025		2026	2025
<50cc - Ciclomotori	7.464	6.470	15,4	3,27	3,21
>50cc - Scooter	132.351	113.082	17,0	58,00	56,14
>50cc - Moto	88.366	81.864	7,9	38,73	40,64
TOTALE MERCATO	**228.181**	**201.416**	**13,3**	**100,00**	**100,00**

Immatricolazioni Motocicli e Ciclomotori Europa (Fonte: ACEM)

MOTOCICLI (GEN-GIU 2026)	2026	2025	Var. %
Italia	220.776	195.032	+13,2%
Spagna	141.101	114.159	+23,6%
Germania	114.849	90.007	+27,6%
Francia	104.802	98.498	+6,4%
Regno Unito	54.962	47.462	+15,8%
TOTALE	636.490	545.127	+16,8%

CICLOMOTORI (GEN-GIU 2026)	2026	2025	Var. %
Francia	22.365	21.609	+3,5%
Belgio	14.475	13.304	+8,8%
Paesi Bassi	12.485	13.198	-5,4%
Germania	8.658	7.921	+9,3%
Italia	7.819	6.615	+18,2%
Spagna	6.274	5.750	+9,1%
TOTALE	72.076	68.814	+4,7%

Evoluzione circolante Motocicli (Fonte: ACI)

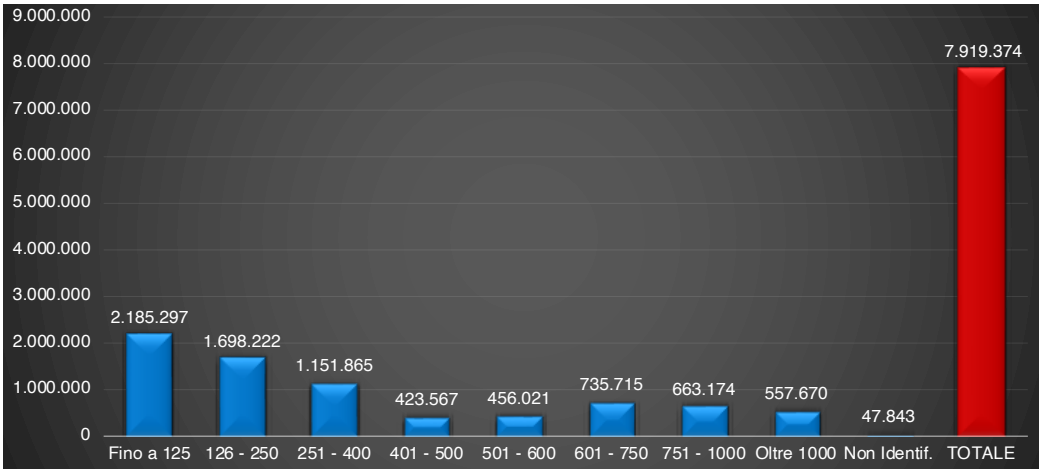


Circolante	Motocicli	n. indice
2000	3.375.782	100
2005	4.938.359	146
2010	6.305.032	187
2011	6.428.476	190
2012	6.482.796	192
2013	6.481.770	192
2014	6.505.620	193
2015	6.543.612	194
2016	6.606.844	196
2017	6.689.911	198
2018	6.780.733	201
2019	6.896.048	204
2020	7.003.618	207
2021	7.152.760	212
2022	7.302.597	216
2023	7.498.908	222
2024	7.721.022	229
2025	7.919.374	235
Ytd 2026	8.077.121	239

Evoluzione del circolante motocicli dal 2000

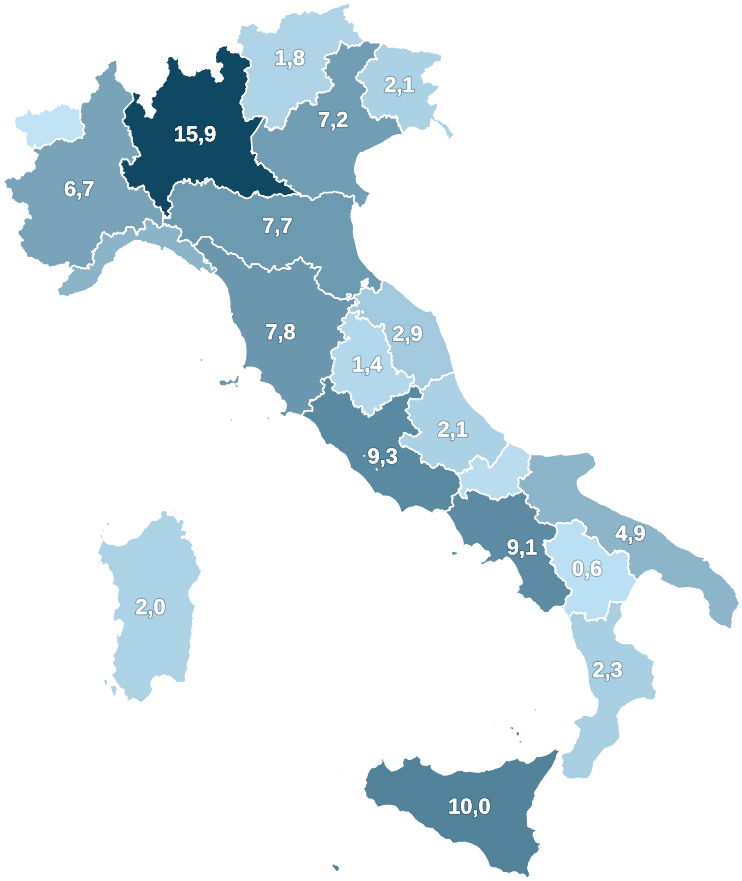
Parco circolante Motocicli 2025 per cilindrata

Circolante Motocicli 2025 per cc	*Fino a 125*	*126 - 250*	*251 - 400*	*401 - 500*	*501 - 600*	*601 - 750*	*751 - 1000*	*Oltre 1000*	*Non Identif.*	*TOTALE*
Italia	2.185.297	1.698.222	1.151.865	423.567	456.021	735.715	663.174	557.670	47.843	7.919.374



Parco circolante Motocicli per regione 2025 (Fonte: ACI)

Circolante Motocicli per Regione	*2025*	*Quote %*	*Popolazione residente*	*Motocicli per 1000 residenti*
Lombardia	1.262.624	15,9	10.065.694	125,4
Sicilia	788.154	10,0	4.775.194	165,1
Lazio	734.048	9,3	5.709.444	128,6
Campania	721.412	9,1	5.568.703	129,5
Toscana	620.424	7,8	3.659.222	169,6
Emilia Romagna	606.864	7,7	4.477.009	135,6
Veneto	568.002	7,2	4.857.460	116,9
Piemonte	533.650	6,7	4.255.006	125,4
Liguria	446.914	5,6	1.511.988	295,6
Puglia	384.334	4,9	3.865.277	99,4
Marche	232.084	2,9	1.479.832	156,8
Calabria	179.600	2,3	1.827.571	98,3
Abruzzo	166.563	2,1	1.267.222	131,4
Friuli	166.181	2,1	1.193.496	139,2
Sardegna	154.464	2,0	1.554.490	99,4
Trentino	142.076	1,8	1.090.818	130,2
Umbria	107.185	1,4	850.627	126,0
Basilicata	47.117	0,6	525.281	89,7
Molise	36.586	0,5	285.940	127,9
Valle D'Aosta	18.529	0,2	122.554	151,2
Non identif.	2.563	0,0	ND	



Commento

IMMATRICOLAZIONI ITALIA

Il primo semestre 2026 conferma la fase di forte espansione del mercato italiano delle due ruote, che chiude i primi sei mesi dell'anno a 228.181 unità immatricolate, in crescita del 13,29% sul primo semestre 2025 (201.456 unità).

Si tratta di un rimbalzo che va letto anche alla luce di una base di confronto debole: il 2025 si era chiuso con un mercato ancora condizionato dagli effetti della transizione allo standard Euro 5+, che aveva compresso soprattutto le vendite dei primi mesi dell'anno.

All'interno della categoria Motocicli (che comprende sia le moto sia gli scooter), il semestre mostra due velocità distinte. Gli scooter restano il segmento di gran lunga più dinamico: 132.351 unità immatricolate, +17,04% sul 2025, trainati dalla domanda di mobilità urbana pratica ed economica, particolarmente sostenuta nei mesi centrali del semestre (giugno da solo segna un +18,56%).

Le moto propriamente dette crescono a un ritmo più contenuto ma comunque solido, con 88.366 unità e un +7,94%, dopo un primo trimestre particolarmente brillante (+13,93%) che ha poi progres-sivamente rallentato.

I Ciclomotori, pur restando un segmento di nicchia (circa il 3% del mercato complessivo), chiudono il semestre con la performance percentuale più elevata tra tutte le categorie: circa 7.465 unità, +15,3% sul 2025, sostenuti in particolare dalla domanda dei neopatentati e dal rinnovo dell'offerta Euro 5/5+.

Da segnalare, infine, la ripresa della componente elettrica, che dopo un avvio d'anno debole chiude il semestre a 5.376 unità (+20,70%), con un giugno particolarmente positivo (+63,55%); un andamento sostenuto anche dall'approvazione definitiva del DPCM Automotive, che stanzia 90 milioni di euro di incentivi per motoveicoli e quadricicli elettrici nel periodo 2027-2030.

Un'ultima notazione riguarda le prime avvisaglie di rallentamento intercettate subito dopo la chiusura del semestre: a luglio le moto hanno registrato il primo calo dell'anno (-6,51%), seguite ad agosto da un'ulteriore flessione (-3,9%), mentre anche i ciclomotori hanno interrotto la loro corsa a luglio (-9,22%).

Gli scooter, al contrario, hanno proseguito la crescita anche nei mesi estivi (rispettivamente +11,41% e +9,92%), confermandosi il vero motore strutturale del mercato.

IMMATRICOLAZIONI EUROPA

Il quadro europeo conferma e amplifica le dinamiche italiane. Secondo i dati ACEM relativi ai cinque principali mercati del continente (Francia, Germania, Italia, Spagna e Regno Unito), le immatricolazioni di motocicli hanno raggiunto 636.490 unità nel primo semestre 2026, in crescita del 16,8% sul 2025 (545.127 unità), con tutti i mercati monitorati in territorio positivo. A correre più veloce sono stati i mercati che nel 2025 avevano sofferto

maggiormente la transizione Euro 5+: la Germania segna la crescita più marcata (+27,6%, 114.849 unità), seguita dalla Spagna (+23,6%, 141.101 unità) e dal Regno Unito (+15,8%, 54.962 unità).

L'Italia, pur restando il primo mercato europeo per volumi assoluti (220.776 unità, oltre un terzo del totale dei cinque mercati), mostra la crescita percentuale più contenuta insieme alla Francia (rispettivamente +13,2% e +6,4%), proprio perché partiva da una base di confronto meno depressa rispetto agli altri paesi.

Anche il segmento dei ciclomotori conferma il proprio recupero a livello continentale: nei sei mercati monitorati da ACEM (Belgio, Francia, Germania, Italia, Paesi Bassi e Spagna) le immatricolazioni salgono a 72.076 unità, +4,7% sul semestre precedente. L'Italia guida la crescita con un +18,2%, ben al di sopra della media, mentre Germania, Spagna, Belgio e Francia registrano tutte variazioni positive; i Paesi Bassi restano l'unico mercato in flessione (-5,4%).

TENDENZE E PROSPETTIVE

Le dinamiche del primo semestre 2026 raccontano un mercato delle due ruote in salute ma sempre più segmentato.

Da un lato lo scooter, ormai stabilmente il comparto più dinamico sia in Italia sia in Europa, beneficia strutturalmente della congestione urbana, del costo crescente della mobilità privata a quattro ruote e della crescita dei servizi di consegna e della micromobilità professionale.

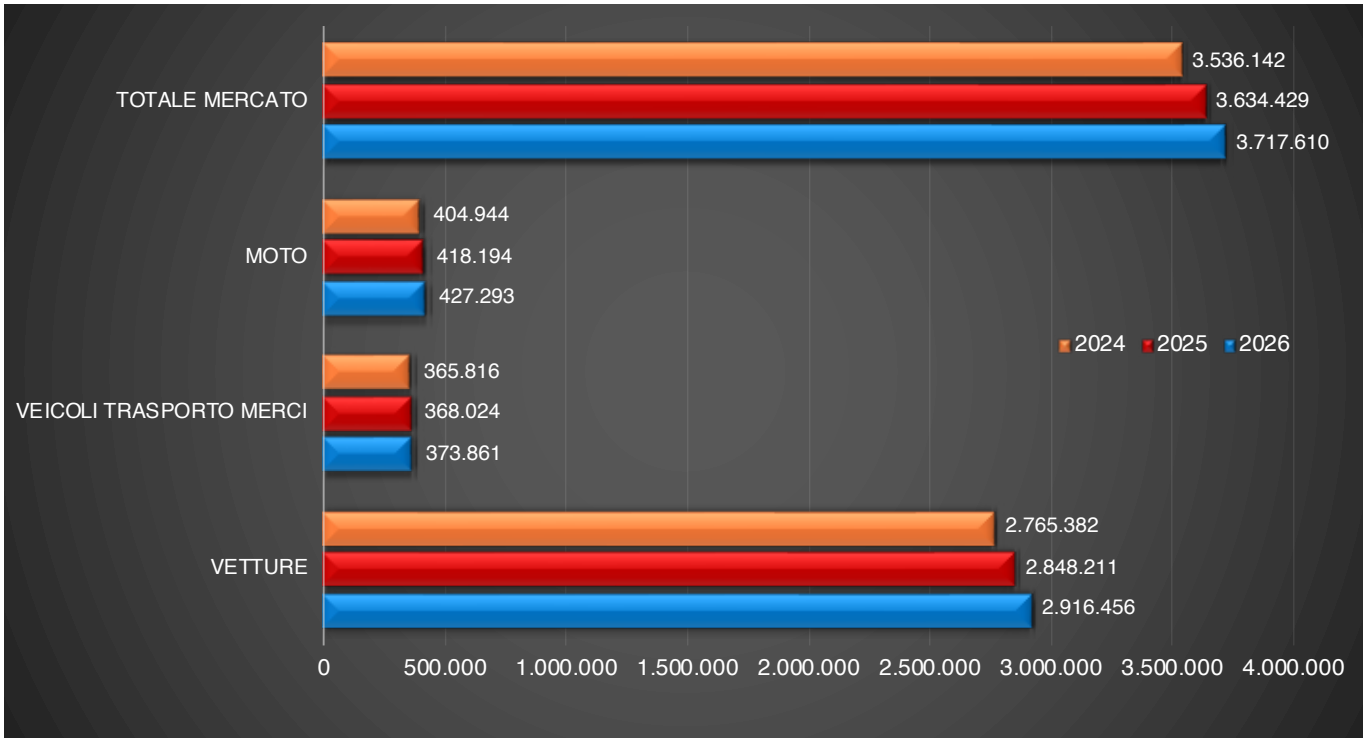
Dall'altro la moto tradizionale, dopo un decennio di crescita eccezionale (le vendite italiane sono aumentate del 115% tra il 2015 e il 2025, per un totale di circa 1,2 milioni di veicoli), mostra i primi segnali di normalizzazione fisiologica, complici un contesto economico e geopolitico incerto e l'esaurimento dell'effetto rimbalzo post Euro 5+.

Per il prossimo futuro è ragionevole attendersi una stabilizzazione o una lieve crescita del mercato complessivo, con gli scooter di media cilindrata a fare da traino grazie al miglior rapporto tra costo, comfort e consumi, mentre il segmento dei ciclomotori — oggi attorno al 3-4% del mercato — dovrebbe restare marginale pur beneficiando della domanda dei neopatentati. La componente elettrica, ancora oggi residuale, potrà crescere soprattutto nei veicoli leggeri e nell'uso professionale, sostenuta dal nuovo pacchetto di incentivi 2027-2030, mentre le moto di media e alta cilindrata resteranno prevalentemente a motore termico, salvo innovazioni tecnologiche radicali o interventi normativi più stringenti a livello europeo.

1.6 Il mercato dell'USATO

Passaggi di proprietà Vetture, V.I. merci e Motocicli 2026 (Fonte: ACI Autorend)

Passaggi di proprietà Gen - Giu	2026	2025	Var % 26/25	2024	Var % 25/24
VETTURE	2.916.456	2.848.211	2,4	2.765.382	3,0
VEICOLI TRASPORTO MERCI	373.861	368.024	1,6	365.816	0,6
MOTO	427.293	418.194	2,2	404.944	3,3
TOTALE MERCATO	**3.717.610**	**3.634.429**	**2,3**	**3.536.142**	**2,8**



Commento

I dati pubblicati da ACI Autotrend nel bollettino di luglio 2026 fotografano un mercato dell'usato italiano ancora in crescita nel primo semestre, ma con un ritmo in progressiva decelerazione: i passaggi di proprietà complessivi (Vetture, Veicoli per trasporto merci e Moto) raggiungono 3.717.610 unità, +2,3% sul primo semestre 2025, in rallentamento rispetto al +2,8% registrato un anno prima nel confronto 2025/2024.

VETTURE

I passaggi di proprietà di autovetture si attestano a 2.916.456 unità nel semestre, in crescita del 3,0% sul 2025 — esattamente lo stesso ritmo già registrato nel confronto 2025/2024. È il segmento più stabile dei tre, con una progressione costante e priva di scossoni. Il dato assume particolare rilievo se confrontato con il mercato del nuovo, che nello stesso periodo cresce molto più rapidamente (+9,6%): il differenziale suggerisce che buona parte della spinta sulle nuove immatricolazioni — trainata dai veicoli a elevata elettrificazione e dall'ingresso dei costruttori cinesi, come descritto nella sezione dedicata di questa relazione — si sta traducendo in una crescita reale del parco circolante, più che in una semplice sostituzione di veicoli usati con nuovi.

Il rapporto tra usato e nuovo resta comunque strutturalmente elevato, con oltre 3 vetture di seconda mano scambiate ogni vettura nuova immatricolata, a conferma di quanto il mercato dell'usato costituisca la componente dominante, in volumi, dell'intero comparto automobilistico italiano.

VEICOLI PER TRASPORTO MERCI

Il comparto commerciale mostra invece un segnale di accelerazione: i passaggi di proprietà salgono a 373.869 unità (+1,6%), quasi triplicando il ritmo di crescita dell'anno precedente (+0,6% nel 2025/2024). Questo dato va letto in controluce rispetto a un mercato del nuovo che nello stesso semestre invia segnali contrastanti: i veicoli commerciali leggeri fino a 3,5 t sono in calo del 4,3%, mentre i veicoli industriali oltre 3,5 t crescono del 4%.

L'accelerazione dell'usato commerciale appare quindi coerente con la debolezza del nuovo nella fascia leggera: imprese artigiane e piccole flotte, di fronte a un mercato del nuovo LCV in contrazione e a un parco circolante già mediamente molto anziano (oltre 15 anni, come evidenziato nella sezione 1.4), sembrano orientarsi con maggiore frequenza verso il ricambio nell'usato piuttosto che verso l'acquisto di un veicolo nuovo.

Il rapporto usato/nuovo per l'intero comparto merci si attesta a circa 3,4 passaggi di proprietà ogni veicolo nuovo immatricolato, il più alto tra le tre categorie.

MOTOCICLI E CICLOMOTORI

È il comparto che mostra la divergenza più marcata tra andamento dell'usato e andamento del nuovo. I passaggi di proprietà delle due ruote (motocicli e ciclomotori, aggregati nella classificazione ACI) salgono a 427.293 unità, +2,2% sul 2025, in decelerazione rispetto al +3,3% del confronto precedente. Un ritmo assai più contenuto rispetto al boom delle nuove immatricolazioni, che nello stesso semestre segnano +13,3% per i motocicli e

oltre +15% per i ciclomotori. Il risultato è una compressione sensibile del rapporto usato/nuovo, sceso a circa 187 passaggi di proprietà ogni 100 nuove immatricolazioni: un valore nettamente inferiore alle altre categorie di veicoli.

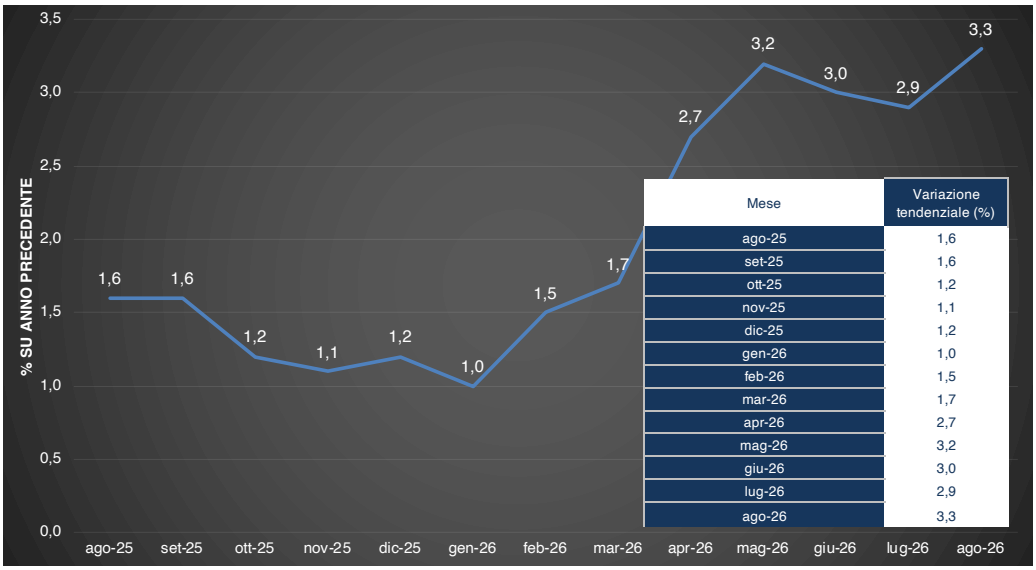
La lettura più plausibile è che la crescita delle due ruote in Italia non sia oggi trainata principalmente dalla sostituzione di veicoli esistenti, ma da una vera espansione netta del parco, coerente con lo spostamento strutturale della domanda di mobilità urbana verso scooter e moto di accesso facilitato, favorito anche dall'ingresso di nuovi player asiatici a prezzi competitivi.

1.7 Indicatori e situazione socioeconomica

Dinamica dei prezzi

Variazione mensile dei prezzi al consumo

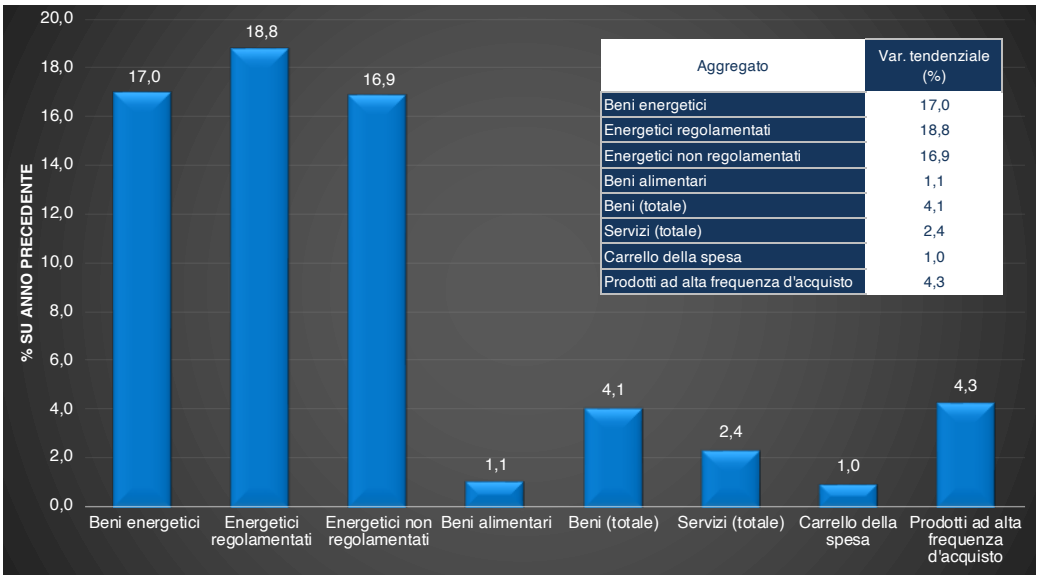
(Fonte: Istat, Prezzi al consumo. Base 2025=100 dal gennaio 2026. Dato di agosto 2026 provvisorio)



Mese	Variazione tendenziale (%)
ago-25	1,6
set-25	1,6
ott-25	1,2
nov-25	1,1
dic-25	1,2
gen-26	1,0
feb-26	1,5
mar-26	1,7
apr-26	2,7
mag-26	3,2
giu-26	3,0
lug-26	2,9
ago-26	3,3

Variazione dei prezzi al consumo per voce di spesa

(Fonte: Istat, Prezzi al consumo. Base 2025=100 dal gennaio 2026)



Aggregato	Var. tendenziale (%)
Beni energetici	17,0
Energetici regolamentati	18,8
Energetici non regolamentati	16,9
Beni alimentari	1,1
Beni (totale)	4,1
Servizi (totale)	2,4
Carrello della spesa	1,0
Prodotti ad alta frequenza d'acquisto	4,3

Reddito disponibile e indicatori principali

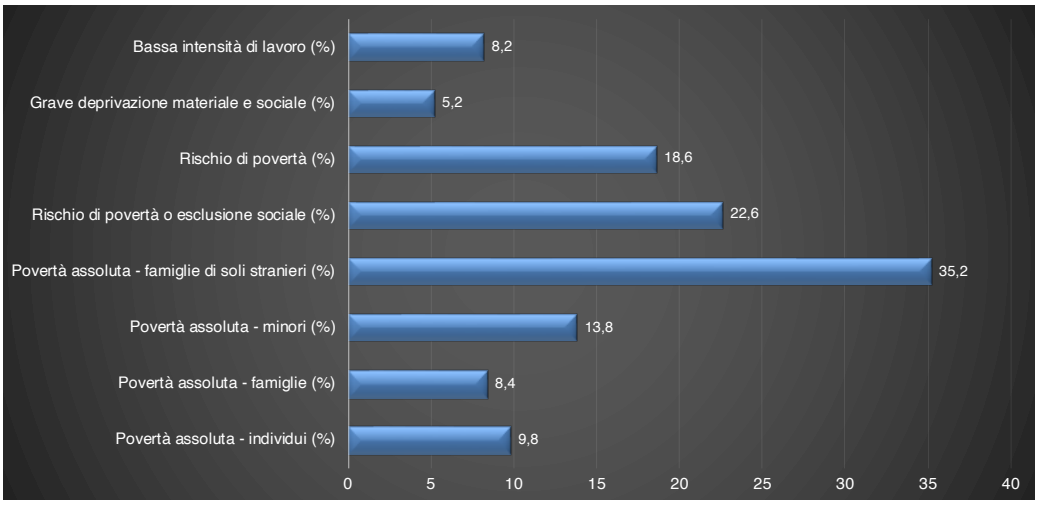
(Fonte: Istat - Conto trimestrale settori istituzionali, Condizioni di vita e reddito, La povertà in Italia, Rapporto annuale 2026)

Indicatore	Periodo	Valore
Reddito disponibile lordo famiglie (cong.)	I trim. 2026	+1,6%
Potere d'acquisto (cong.)	I trim. 2026	+0,8%
Consumi delle famiglie (cong.)	I trim. 2026	+1,4%
Propensione al risparmio	I trim. 2026	8,0%
Pressione fiscale	I trim. 2026	37,6% del PIL
Retribuzioni contrattuali orarie (tend.)	giugno 2026	+2,4%
Retribuzioni contrattuali - media gen-giu	gen-giu 2026	+2,6%

Povertà e disuguaglianza

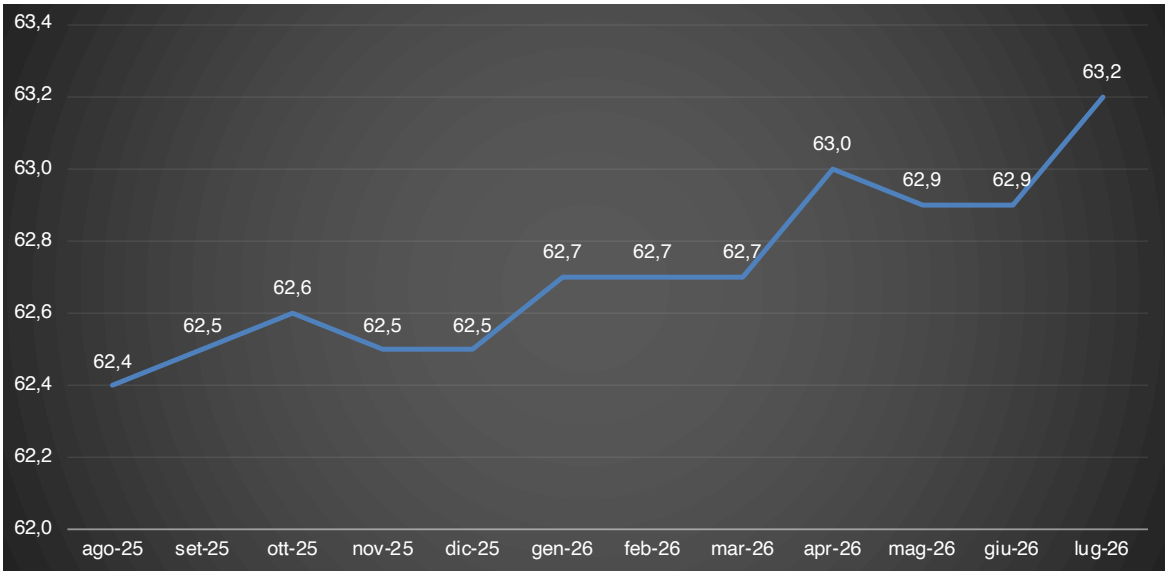
(Fonte: Istat - Conto trimestrale settori istituzionali, Condizioni di vita e reddito, La povertà in Italia, Rapporto annuale 2026)

Indicatore	Anno	Valore (%)
Povertà assoluta - individui (%)	2024	9,8
Povertà assoluta - famiglie (%)	2024	8,4
Povertà assoluta - minori (%)	2024	13,8
Povertà assoluta - famiglie di soli stranieri (%)	2024	35,2
Rischio di povertà o esclusione sociale (%)	2025	22,6
Rischio di povertà (%)	2025	18,6
Grave deprivazione materiale e sociale (%)	2025	5,2
Bassa intensità di lavoro (%)	2025	8,2



Mercato del lavoro. Dati mensili destagionalizzati (Fonte: Istat, Occupati e disoccupati)

Mese	Tasso di occupazione 15-64 (%)	Tasso di disoccupazione (%)	Tasso di disoccupazione 15-24 (%)	Tasso di inattività 15-64 (%)	Occupati (migliaia)
ago-25	62,4	6,0	20,8	33,5	24.059
set-25	62,5	6,0	21,1	33,4	24.108
ott-25	62,6	5,8	19,8	33,4	24.156
nov-25	62,5	5,7	18,9	33,6	24.113
dic-25	62,5	5,6	19,7	33,6	24.132
gen-26	62,7	5,4	18,4	33,7	24.184
feb-26	62,7	5,5	17,7	33,5	24.213
mar-26	62,7	5,4	18,4	33,6	24.199
apr-26	63,0	5,4	17,8	33,3	24.320
mag-26	62,9	5,3	16,9	33,5	24.309
giu-26	62,9	5,7	18,4	33,2	24.310
lug-26	63,2	5,8	18,9	32,8	24.370



Quadro demografico (Fonte ISTAT: Rapporto annuale 2026)

Indicatore	Valore
Popolazione residente (milioni)	58,9
Saldo naturale (migliaia)	-296
Saldo migratorio (migliaia)	296
Nascite 2025 (migliaia)	355
Cittadini stranieri residenti (milioni)	5,6
Quota stranieri sulla popolazione (%)	9,4
Acquisizioni di cittadinanza 2025 (migliaia)	196
Età media (anni)	47,1
Popolazione 0-14 anni (%)	11,6
Popolazione 65 anni e più (%)	25,1

Commento

PREZZI AL CONSUMO

È il fatto dominante del 2026.

L'inflazione era entrata nell'anno all'1,0% ed è risalita fino al 3,3% di agosto, il valore più alto da settembre 2023. La risalita è concentrata nel bimestre aprile-maggio, quando l'indice generale è passato dall'1,7% al 3,2% evidentemente spinta dalle tensioni geopolitiche.

La composizione conta più del livello. L'inflazione di fondo all'1,5% indica che l'economia domestica non è surriscaldata: lo shock arriva dall'esterno e transita attraverso i prezzi energetici, spinti dalle tensioni internazionali. Il differenziale fra beni (+4,1%) e servizi (+2,4%) si è ampliato a 1,7 punti percentuali.

Due implicazioni pratiche. L'inflazione acquisita per il 2026 è già al +2,9% per l'indice generale, contro il +1,9% della componente di fondo. E i prodotti ad alta frequenza d'acquisto corrono al +4,3%: l'inflazione percepita dalle famiglie è più alta di quella media, e colpisce di più chi ha una quota elevata di spesa in energia e trasporti.

REDDITI, DISUGUAGLIANZA E POVERTÀ

Nel primo trimestre il reddito disponibile è cresciuto dell'1,6% e il potere d'acquisto dello 0,8%, con la propensione al risparmio risalita all'8,0%.

È un dato incoraggiante, ma va letto ricordando che si riferisce a un trimestre in cui l'inflazione era ancora sotto il 2%: lo shock energetico di aprile-agosto non è ancora dentro questi numeri. Con retribuzioni contrattuali a +2,4% e inflazione al 3,3%, nel secondo semestre il potere d'acquisto è realisticamente tornato in territorio negativo. Va aggiunto che a giugno il 30,1% dei dipendenti era ancora in attesa di rinnovo contrattuale.

L'indicatore composito migliora, e migliora soprattutto grazie al lavoro: il crollo delle famiglie a bassa intensità lavorativa è il contributo più consistente. Ma la grave deprivazione materiale peggiora, e la povertà assoluta dei minori resta al livello più alto dal 2014. In altre parole: più persone lavorano, ma il lavoro non basta più a garantire uno standard di vita adeguato in fondo alla distribuzione.

MERCATO DEL LAVORO

A luglio 2026 gli occupati sono 24 milioni 370mila, il livello più alto mai registrato, con un tasso di occupazione al 63,2% e una disoccupazione al 5,8%. In un anno l'occupazione è cresciuta di 307mila unità.

La qualità contrattuale dell'occupazione sta migliorando: la crescita annua è interamente spiegata da lavoro stabile e autonomo, mentre il lavoro a termine arretra. Nello stesso periodo gli inattivi tra 15 e 64 anni calano di 307mila unità (-2,5%): l'aumento dell'occupazione viene in buona parte dal recupero di persone prima fuori dal mercato del lavoro.

La composizione per età resta invece squilibrata. A giugno 2026, su base annua, gli occupati crescevano di 318mila unità tra gli over 50 e calavano di 55mila tra i 15-24enni e di 205mila tra i 35-49enni.

Al netto della componente demografica il quadro si attenua, ma la spinta all'occupazione viene largamente dalle fasce più anziane. La disoccupazione giovanile resta intorno al 18-19%, oltre tre volte quella complessiva.

CRESCITA, PRODUZIONE INDUSTRIALE E CONSUMI

Nel secondo trimestre 2026 il PIL cresce dello 0,2% congiunturale e dell'1,0% tendenziale, con variazione acquisita per l'anno allo 0,8%. Il motore è esclusivamente il terziario.

Dal lato della domanda tutte le componenti interne sono positive, ma le importazioni crescono più delle esportazioni e il contributo estero netto risulta negativo.

L'industria conferma la debolezza: a giugno la produzione cala dell'1,0% sul mese e dello 0,6% su base annua, con un primo semestre a +0,5% sostenuto soprattutto dalla fabbricazione di mezzi di trasporto. I prezzi alla produzione a +5,8% mostrano che lo shock energetico stava già transitando lungo la filiera.

I consumi tengono meglio, ma con una spaccatura netta: volumi alimentari fermi, non alimentari a +3,1%, commercio elettronico a +26,7%. Il segnale è di consumi che si riposizionano più che di consumi in espansione.

QUADRO DEMOGRAFICO

La popolazione resta stabile solo perché il saldo migratorio compensa esattamente quello naturale.

Con un'età media di 47,1 anni e un quarto della popolazione oltre i 65, una parte dell'aumento del tasso di occupazione degli ultimi anni è aritmetica: si riduce il denominatore.

IL QUADRO D'INSIEME

- *Crescita bassa ma occupazione record*
  Il PIL viaggia verso l'1% e l'industria arretra, eppure gli occupati sono al massimo storico e la disoccupazione ai minimi da vent'anni. Questa combinazione implica una dinamica della produttività molto debole: si aggiunge lavoro senza aggiungere valore in proporzione. È il nodo strutturale principale, perché senza produttività non c'è spazio per aumenti salariali reali duraturi.
- *Uno shock inflazionistico esterno che rimette in discussione i redditi*
  L'inflazione di fondo all'1,5% dice che l'economia domestica non è surriscaldata; il 17% dell'energia dice che il problema arriva da fuori. Con salari contrattuali al +2,4%, il recupero del potere d'acquisto avviato nel 2025 e proseguito nel primo trimestre 2026 rischia di interrompersi proprio ora. È il canale attraverso cui la geopolitica entra nei bilanci familiari.
- *Un mercato del lavoro che migliora in qualità ma non in inclusione*
  I contratti diventano più stabili, ma la crescita occupazionale si concentra sugli over 50, i giovani restano al 18-19% di disoccupazione e la povertà assoluta dei minori è al massimo del decennio. Chi è dentro sta meglio; chi è fuori fatica a entrare.
- *Una demografia che comprime il potenziale*
  Con saldo naturale a −296mila e popolazione stabile solo grazie all'immigrazione, il tasso di occupazione può

- salire ancora molto — il 63,2% resta lontano dalla media dell'Unione europea — ma il numero assoluto di persone in età da lavoro no.



2. APPROFONDIMENTI

- 2.1 L'ascesa della Cina: siamo già alla fase 2
- 2.2 Prospettive dell'elettrificazione del parco veicoli in Italia: le previsioni di MotusE.
- 2.3 Ricambi aftermarket: comportamenti di spesa e preferenze di canale secondo Roland Berger

2.1 L'ascesa della Cina: siamo già alla fase 2

Riportiamo di seguito la sintesi di un report realizzato nel 2025 da Berylls by Alix Partners, la divisione di consulenza automotive di Alix Partners, società globale di consulenza aziendale fondata nel 1981 negli Stati Uniti, specializzata nel supporto a imprese e investitori alle prese con situazioni complesse, crisi finanziarie, ristrutturazioni e grandi trasformazioni operative o digitali.

I COSTRUTTORI CINESI DOMINANO IL MERCATO INTERNO E ORA GUARDANO ALL'ESTERO

Per due decenni il mercato cinese ha alimentato i profitti dei costruttori e dei fornitori europei — in alcuni casi la Cina ha rappresentato oltre il 40% dei ricavi e più dell'80% del free cash flow — rallentando di fatto i cambiamenti strutturali necessari in Europa. Nel frattempo, le imprese cinesi hanno reinventato la produzione automobilistica con un approccio greenfield: oggi esistono oltre 300 costruttori cinesi di BEV, contro meno di 10 costruttori storici. Il settore si avvia ora verso una fase di consolidamento, dalla quale emergeranno leader globali.

I dati confermano la tendenza: la quota di mercato combinata dei costruttori tedeschi in Cina è scesa dal 23% del 2018 a un 18% stimato per il 2024, con marchi cinesi come BYD che sfruttano appieno il vantaggio del mercato interno.

Questa perdita di posizione non incide solo sui ricavi, ma rischia di compromettere la redditività globale dei costruttori tedeschi: un radicamento più debole in Cina significa meno risorse finanziarie per competere in altre regioni, amplificando il rischio di ulteriori perdite di quota su scala mondiale.

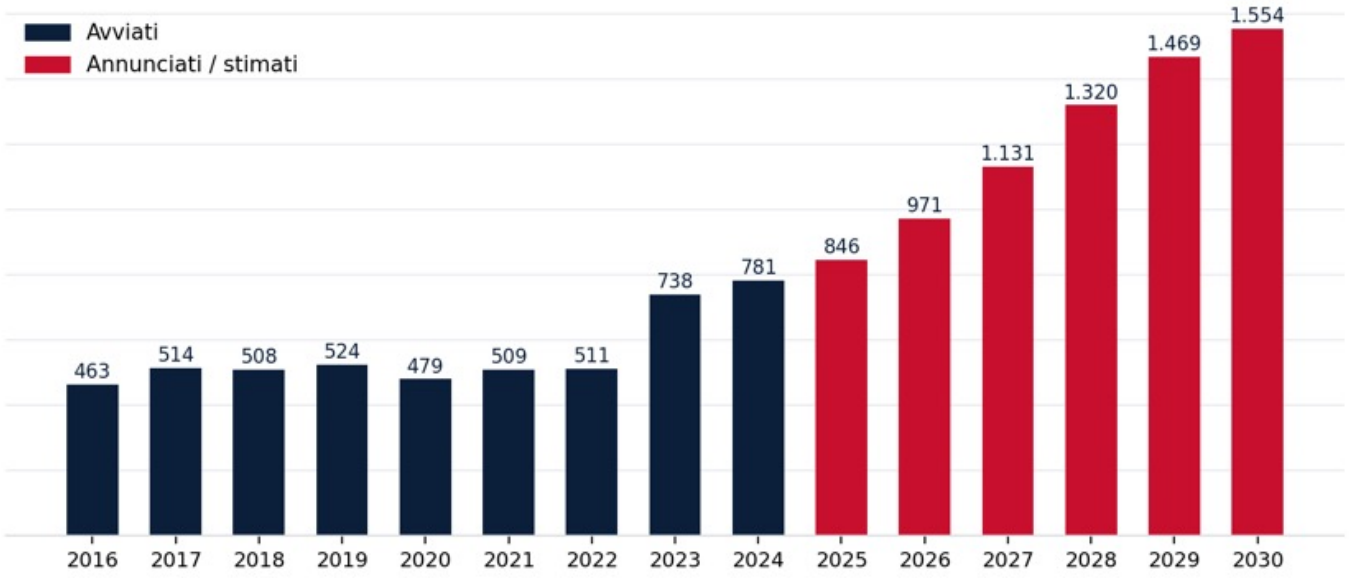
L'ESPANSIONE DEI COSTRUTTORI CINESI IN EUROPA: DA ESPORTATORI A PRODUTTORI LOCALI

Di fronte a sovraccapacità, guerra dei prezzi e saturazione del mercato interno, i costruttori cinesi di maggior successo puntano decisamente a crescere all'estero. Nel 2024 Geely, BYD e SAIC hanno venduto insieme oltre 1 milione di veicoli elettrici fuori dalla Cina, in crescita del 40%: esportare è spesso più redditizio, nonostante dazi e maggiori costi di marketing e distribuzione.

In Europa i costruttori cinesi si concentrano sui mercati con elevata adozione di veicoli elettrici — Paesi nordici, Germania, Regno Unito, Francia — mentre la Turchia si sta affermando come hub produttivo ed esportativo verso l'Unione Europea.

Volumi di produzione dei costruttori cinesi in Europa

Migliaia di unità · 2016-2024 avviati, 2025-2030 annunciati/stimati



Oltre alle esportazioni, la produzione locale sta accelerando in modo marcato: dopo essere rimasta sostanzialmente stabile intorno alle 500 mila unità l'anno tra il 2016 e il 2022, la capacità produttiva dei costruttori cinesi in Europa è salita a 781 mila unità nel 2024 ed è attesa a 1,55 milioni entro il 2030, con oltre dieci nuovi stabilimenti annunciati dal 2023. Volvo (di proprietà Geely, pur con una forte eredità europea) guida la classifica con circa 600 mila unità prodotte nel 2024, pari a circa il 75% della produzione complessiva dei costruttori cinesi nella regione; Great Wall è secondo con circa 110 mila unità, mentre BYD punta a diventare il secondo produttore entro il 2030.

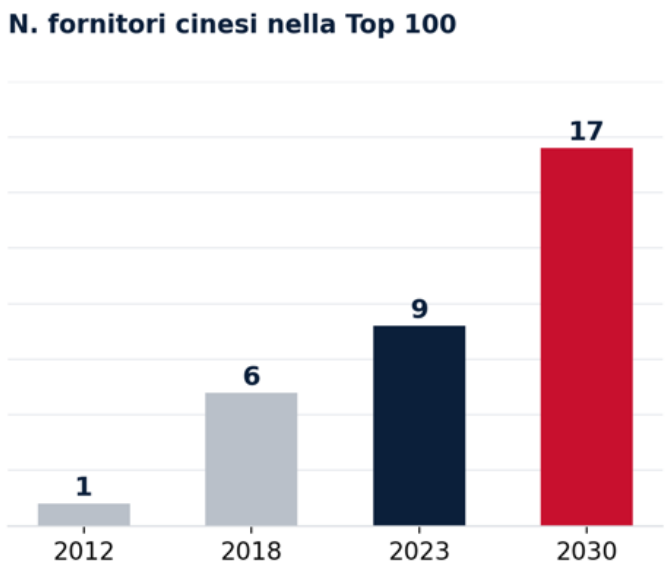
Il successo dei costruttori cinesi in Europa resta però ancora tutto da dimostrare. Costruire una rete di vendita diretta si è rivelato costoso, lento e complesso da estendere geograficamente: alcuni marchi, come MG, hanno scelto invece di appoggiarsi alle reti di concessionari esistenti (140 punti vendita in Germania, 16 mila unità vendute tra gennaio e agosto 2024, primo marchio cinese per successo nel Paese), mentre BYD sta per cambiare radicalmente la propria strategia di go-to-market.

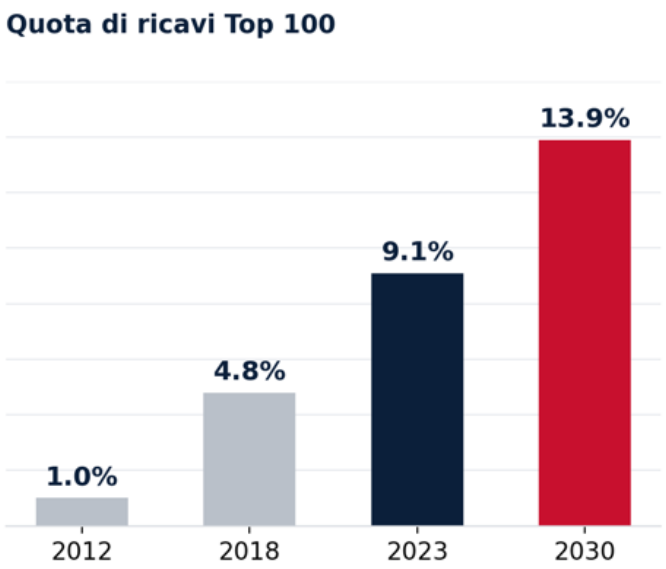
I costruttori cinesi hanno inoltre sottovalutato l'importanza del mercato delle auto aziendali, un segmento cruciale in Europa a cui i modelli di vendita diretta danno accesso limitato: la curva di apprendimento, però, si sta rivelando rapida, complici le assunzioni di interi team di vendita sottratti ai costruttori europei. A frenare l'espansione contribuiscono anche i nuovi dazi UE sui veicoli elettrici cinesi e la relativamente bassa adozione di BEV in mercati chiave.

ANCHE I FORNITORI CINESI AVANZANO LUNGO TUTTA LA CATENA DEL VALORE

I principali fornitori automobilistici cinesi seguono i propri clienti OEM nell'espansione globale, sostenuti dalla "nuova via della seta" (Belt and Road Initiative), e stanno conquistando quote in numerosi gruppi di componenti facendo leva su vantaggi di costo, innovazione — in particolare in batterie ed elettronica — e rapporti già consolidati con i costruttori europei.

Nella Top 100 Berylls dei maggiori fornitori automobilistici mondiali per ricavi, i fornitori cinesi erano solo 1 nel 2012 (1% dei ricavi complessivi); nel 2023 erano già 9 (9% dei ricavi) e per il 2030 se ne prevedono tra 17 e 20, incluso quello che sarà allora il maggiore fornitore al mondo, CATL, per una quota compresa tra il 14% e il 20% dei ricavi totali della classifica.





Questa crescita non dipende solo dall'ascesa degli OEM cinesi: tra il 2018 e il 2023 i cinque maggiori fornitori cinesi hanno aumentato i ricavi del 121%, più del triplo rispetto al +39% registrato dai cinque maggiori costruttori cinesi, segno che lavorano sempre più anche con i costruttori occidentali.

In Europa, i fornitori cinesi si stanno radicando attraverso tre canali principali:

ACQUISIZIONI DI FORNITORI EUROPEI CONSOLIDATI
circa 40 operazioni, totali o parziali, negli ultimi cinque anni (tra gli esempi più noti Leoni AG, Pirelli, Kiekert, Grammer), che garantiscono accesso rapido a tecnologia, know-how e una base clienti europea già esistente.

NUOVI STABILIMENTI PRODUTTIVI EUROPEI
dalle grandi gigafactory di batterie (CATL in Germania, EVE Energy in Ungheria) a impianti non legati ai BEV (pneumatici Linglong in Serbia, telai e sospensioni BWI in Polonia); tra il 2024 e il 2026 sono previsti altri 17 impianti, concentrati soprattutto nell'Europa orientale e meridionale, seguiti da una base di fornitori tier 2 più piccoli.

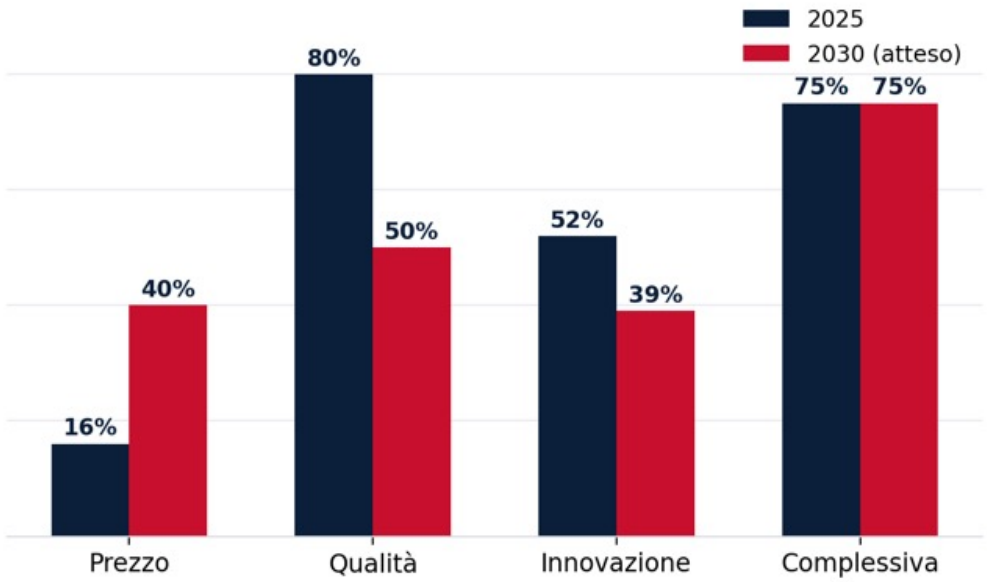
FILIERE CAPTIVE CREATE DAGLI STESSI COSTRUTTORI CINESI IN EUROPA
BYD in Ungheria, Leapmotor in Polonia, Chery in Spagna tendono a privilegiare fornitori cinesi per mantenere il controllo della catena di fornitura, in particolare per componenti ad alta intensità di manodopera o difficili da trasportare (sedili, paraurti, cablaggi), mentre le parti più piccole e a basso costo continueranno probabilmente a essere importate dalla Cina.

Per gruppo di componenti, il quadro competitivo è già molto polarizzato: i fornitori cinesi sono attesi in posizione di dominio quasi totale nei componenti per BEV (batterie, motori, inverter, oggi già al 60-80% di quota), restano forti e con vantaggio di costo negli interni (30-40%), nei vetri (oltre il 50%, mercato consolidato) e in ruote e pneumatici (oltre il 30%); l'elettronica è già in larga parte importata da Cina e Asia (oltre il 50%) e questo dominio è destinato a persistere. I fornitori europei mantengono invece posizioni più solide, per ora, in componenti puro ICE, telaio e controlli, body-in-white e software/architettura elettrica ed elettronica, segmenti dove però la pressione competitiva è comunque in aumento, specie su infotainment/smart cabin e sistemi di gestione termica legati alla diffusione dei BEV.

Un punto chiave per la definizione delle strategie: ad oggi non esiste, secondo il report, un modo realistico per evitare del tutto l'approvvigionamento di componenti commodity dalla Cina. Tutte le strategie di disaccoppiamento tentate finora sono fallite, e in alcune aree critiche di sotto-componenti — dalla catena del valore delle batterie a cinture di sicurezza e volanti — le tecnologie cinesi sono ormai leader mondiali sia per costo sia per innovazione.

Quota di fornitori UE che si dichiarano "forte/leader" o "almeno competitivi"

Percezione di competitività rispetto ai fornitori cinesi, 2025 vs 2030

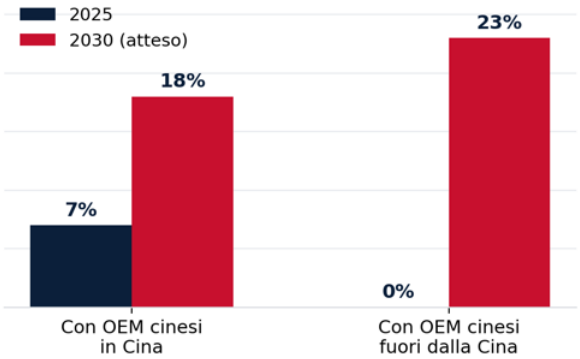


LA VIEW DEI FORNITORI EUROPEI: PREVALE LA CAUTELA, MA CON MARGINI DI OTTIMISMO

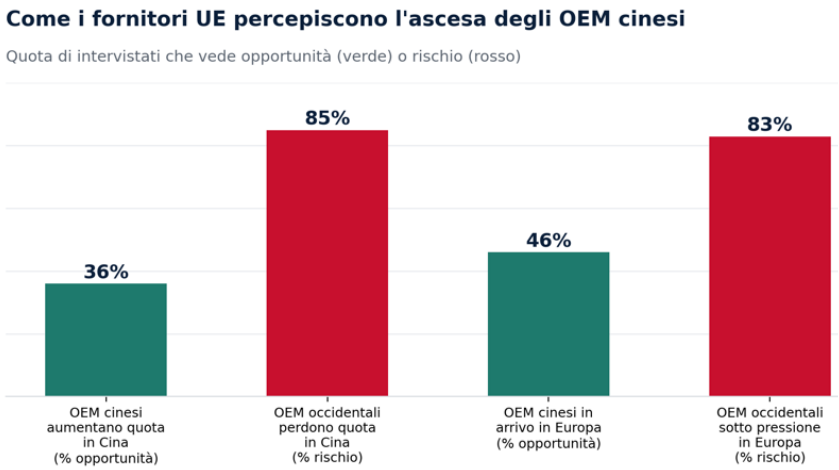
Per valutare l'impatto di questi trends, Berylls ha intervistato 45 dirigenti di fornitori automobilistici europei di diversi comparti (powertrain, elettrico/elettronico, interni, esterni, carrozzeria, software) e dimensioni. I fornitori intervistati realizzano oggi solo una quota contenuta dei propri ricavi dagli OEM cinesi (il 7% dichiara di superare il 25% dei ricavi con OEM cinesi in Cina, nessuno supera il 10% con OEM cinesi fuori dalla Cina), ma le aspettative di crescita sono marcate: entro il 2030 il 18% prevede di superare il 25% dei ricavi con OEM cinesi in Cina (+11 punti) e il 23% prevede di raggiungere almeno il 10% dei ricavi con OEM cinesi fuori dalla Cina, partendo praticamente da zero.

Quota di fornitori UE con oltre il 25% (in Cina) o il 10% (fuori Cina) dei ricavi generati da OEM cinesi

Aspettative di crescita della dipendenza dai clienti cinesi



Sul fronte della competitività percepita, il quadro è in movimento. Oggi solo il 16% dei fornitori europei si dichiara almeno competitivo sul prezzo rispetto ai concorrenti cinesi, mentre l'80% si considera leader o fortemente competitivo sulla qualità e il 52% sull'innovazione (il 75% si sente competitivo nel complesso). Guardando al 2030, i fornitori europei si aspettano un netto recupero sul prezzo (40%, +24 punti), ma anche un ridimensionamento del vantaggio storico su qualità (50%, –30 punti) e innovazione (39%, –13 punti): nel complesso la competitività percepita dovrebbe restare stabile intorn al 75%.



Sul piano della percezione di rischio e opportunità, prevale lo scetticismo: l'85% degli intervistati considera un rischio la perdita di quota dei costruttori occidentali in Cina, e l'83% teme la crescente pressione competitiva sui costruttori occidentali anche in Europa. Solo il 36% vede un'opportunità nella crescente dominanza degli OEM cinesi in Cina, percentuale che sale al 46% quando si parla dell'arrivo degli OEM cinesi in Europa. Questo sentimento riflette la forte dipendenza dei fornitori europei dai costruttori occidentali come base clienti principale.

L'AGENDA D'AZIONE: QUATTRO MOSSE PER I FORNITORI (E I COSTRUTTORI) EUROPEI

Il messaggio centrale del report è che l'ascesa degli OEM e dei fornitori cinesi rappresenta al tempo stesso una minaccia e un'opportunità, e che i fornitori europei devono agire in modo proattivo e strategico, a partire da una valutazione onesta delle proprie capacità e delle lacune da colmare. Le azioni prioritarie indicate sono quattro.

DIVERSIFICARE IL PORTAFOGLIO CLIENTI E IMPARARE A COMPRENDERE GLI OEM CINESI

Ridurre la dipendenza dai costruttori occidentali — la cui quota di mercato è sotto pressione sia in Cina sia globalmente — richiede di costruire fiducia con i clienti cinesi, coglierne le sfumature culturali e operative e adattare le soluzioni alle loro aspettative. Un buon punto di partenza è assumere team di vendita che conoscano il mercato cinese e parlino la lingua. Gli OEM cinesi richiedono inoltre fornitori molto agili e reattivi, e applicano un sourcing basato sul design-to-cost, con processi di richiesta d'offerta più rapidi e diversi da quelli tradizionali: la mentalità europea imperniata sul cost-breakdown ha finora frenato la capacità innovativa dei fornitori. Per allinearsi, i fornitori europei devono snellire i processi interni, adottare tecnologie che accelerino il time-to-market e rafforzare la collaborazione interfunzionale.

RIPENSARE IL PORTAFOGLIO PRODOTTI E RESTARE RILEVANTI PER DIMENSIONE

Prima ancora di competere sul costo e sull'innovazione, i fornitori devono individuare con chiarezza quale piattaforma di innovazione resta realmente difendibile nei prossimi tre-cinque anni, concentrando le risorse dove il vantaggio competitivo è sostenibile. Allo stesso tempo la scala conta: nessun OEM vuole dipendere da un unico fornitore, per cui restare rilevanti significa poter coprire almeno il 15% dello share-of-wallet di un cliente.

CERCARE PARTNERSHIP STRATEGICHE MIRATE

Individuare un partner fornitore cinese naturale può favorire l'accesso al mercato e il trasferimento tecnologico. In diverse aree tecnologiche sensibili — come le batterie — le politiche industriali rendono già di fatto obbligatoria la costituzione di una joint venture con un player europeo locale: se ben strutturate, queste partnership possono accelerare la trasformazione ed essere un vantaggio reciproco per entrambe le parti.

VALUTARE ONESTAMENTE LA PROPRIA PRONTEZZA

A quest'ultimo scopo, sono sei le dimensioni da valutare:

- *Portafoglio clienti — dipendenza da OEM/clienti Tier 1 cinesi e rischio specifico associato a ciascun cliente.*
- *Portafoglio prodotti — allineamento dell'offerta a elettrificazione, sostenibilità locale e share-of-wallet, e rischio di sostituzione da parte di concorrenti locali.*
- *Catena di fornitura — dove viene creato il valore, dipendenza dai fornitori e rischio sulle materie prime.*
- *Posizione competitiva — costo, tecnologia, innovazione e velocità rispetto ai concorrenti cinesi, in Cina e in Europa.*
- *Organizzazione e processi — collaborazione cross-regionale, efficienza di R&S, velocità di time-to-market e capacità di M&A.*
- *Modello di business e resilienza — equilibrio tra ricavi generati in Cina e altrove, ed esposizione a barriere commerciali, dazi e rischi geopolitici.*

LE STRATEGIE DEI COSTRUTTORI EUROPEI: SE NON PUOI BATTERLI, ALLEATI CON LORO (A CURA DI ADIRA)

Negli ultimi mesi si susseguono operazioni di cooperazione a vario titolo tra costruttori auto europei e cinesi. Eccone alcuni esempi:

- ***Ford** ha siglato una joint venture con la cinese Geely per lo sviluppo condiviso di veicoli a basse emissioni, che trasformerà lo stabilimento di Valencia, in Spagna, gestito da Ford, in un hub produttivo condiviso.*

- ***Stellantis** rafforza intanto l'alleanza storica con Dongfeng, attiva da 34 anni: a Wuhan è stata inaugurata Dongfeng Peugeot-Citroën Technology, nuova joint venture da circa un miliardo di euro (Stellantis e Dongfeng Motor Group al 13,53% ciascuno, insieme a partner pubblici locali), dedicata a R&S, investimenti industriali e gestione dei marchi. I partner cinesi metteranno a disposizione tecnologie di propulsione elettrificata, software e sistemi di bordo intelligenti, Stellantis marchi, design e rete commerciale globale. L'accordo guarda anche all'Europa: è prevista una seconda joint venture, controllata al 51% da Stellantis e al 49% da Dongfeng, per la vendita dei modelli premium a marchio Voyah nel Vecchio Continente, con l'ipotesi di produrli in futuro nello stabilimento Stellantis di Rennes, primo caso di un marchio Dongfeng fabbricato direttamente in Europa.*

- *Un'alleanza inedita nasce infine sul fronte regolatorio europeo: secondo una comunicazione ufficiale UE datata 5 agosto, Porsche è uscita dal pool CO2 del Gruppo Volkswagen – che permetteva di mediare le sue emissioni più alte*

con quelle degli altri marchi del gruppo – per formare un pool aperto con la cinese XPeng per il biennio 2026-2027. XPeng, di cui Volkswagen detiene una partecipazione del 5%, punta a superare Polestar come primo produttore premium cinese in Europa occidentale entro fine anno, avvicinandosi a 50.000 consegne regionali. Per Volkswagen, che nel 2025 ha mancato l'obiettivo medio UE di 93,6 g/km fermandosi a 100 g/km, l'uscita di Porsche dal pool interno rende più agevole il rientro nella traiettoria di conformità sul triennio, mentre il marchio di Zuffenhausen – le cui vendite Bev in Europa occidentale sono calate di quasi il 30% quest'anno, al 30% dei volumi regionali dal quasi 40% dell'anno precedente, complice anche il ritorno di una Macan a motore termico – resta esposto al rischio di sanzioni o costi di pooling a fine 2027.

***Volvo** aprirà la propria rete produttiva europea ad altri marchi del gruppo Geely, sua controllante: il nuovo presidente di Geely Automobile, An Conghui, ha indicato gli stabilimenti Volvo come "pilastro chiave" della strategia di localizzazione del gruppo, con l'avvio della produzione di modelli Geely di fascia più alta previsto dal 2028; non è ancora chiaro quali marchi e quale sito verranno coinvolti tra Göteborg, Gand e il nuovo impianto slovacco di Košice, in avvio nel 2027.*

CAPACITÀ DI INNOVARE COME RISPOSTA DEI COMPONENTISTI EUROPEI (A CURA DI ADIRA)

L'ascesa dei costruttori e dei componentisti cinesi è la fase 2 della "storia. Per evitare il livello di disruption già visto in altri settori industriali, la chiave è agire in modo proattivo. In un contesto nel quale gli stessi costruttori auto europei, con capacità produttiva inutilizzata, stanno mettendo a disposizione dei costruttori cinesi i propri impianti e i Tier 1 cinesi stanno arrivando in Europa a seguito dei loro clienti, riteniamo che la chiave per reggere la competizione nel prossimo futuro sia quella dell'innovazione. Anzitutto tecnologica con la capacità di inserirsi tra i potenziali fornitori dei costruttori cinesi che produrranno in Europa, organizzativa, cercando di ridurre i tempi di ricerca e sviluppo per rispondere alle richieste di questi nuovi potenziali clienti e reggere il ritmo dei nuovi competitors, infine culturale cercando di non vedere più il "cinese" solo come una minaccia, ma anche come un'opportunità. (a cura di ADIRA)

2.2 Prospettive dell'elettrificazione del parco veicoli in Italia: le previsioni di Motus-E

CHI È MOTUS-E

Questo documento sintetizza i contenuti dell'executive summary del «Libro Bianco sulla mobilità elettrica» 2026 pubblicato nel da Motus-E (www.motus-e.org), l'associazione italiana costituita su impulso di operatori industriali e mondo accademico per favorire la transizione energetica nel settore dei trasporti, promuovendo la mobilità elettrica e divulgandone i benefici economici e ambientali.

Nata nel 2018, Motus-E raggruppa oggi oltre 100 tra associati e partner lungo tutta la catena del valore della e-mobility.Giunto alla sua seconda edizione (2026), il documento fotografa lo stato del mercato al primo trimestre 2026 (Q1 2026) e delinea due scenari di sviluppo del parco elettrico italiano al 2035.

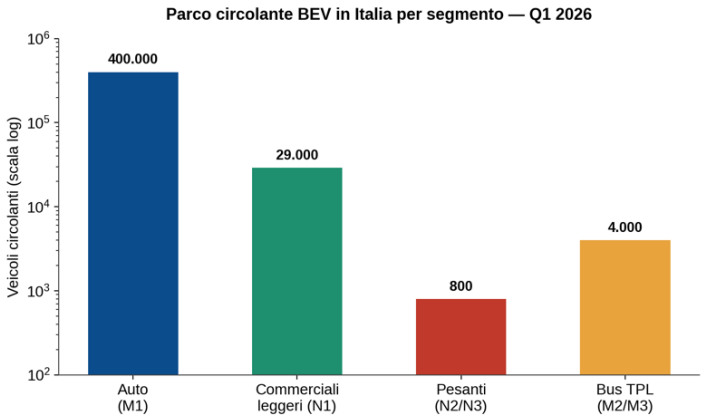
IL MERCATO IN QUATTRO NUMERI

Prima di entrare nel merito dei singoli segmenti, alcuni dati fissano la scala del fenomeno che l'aftermarket italiano si trova ad affrontare:

- PARCO CIRCOLANTE BEV (FULL ELECTRIC): 400.000 unità (pari all'1% del circolante totale)
- IMMATRICOLAZIONI BEV Q1 2026: +64,7% su base annua, trainate dall'Ecobonus MASE e dal lancio di modelli sotto i 25.000 euro.
- RETE DI RICARICA PUBBLICA: 78.253 punti installati
- PREVISIONI PARCO CIRCOLANTE AL 2035: 7,8 e 9,2 milioni di veicoli a seconda delle politiche adottate.

IL PARCO CIRCOLANTE: LA VERA CARTINA DI TORNASOLE PER L'AFTERMARKET

Il Libro Bianco fotografa una distribuzione molto squilibrata tra i quattro segmenti censiti: le autovetture pesano per circa 400.000 unità (1% di quota sul circolante), i veicoli commerciali leggeri per circa 29.000 (0,6% di quota sul circolante), gli autobus per il trasporto pubblico locale per circa 4.000 (4% di quota sul circolante) e i mezzi pesanti (camion) per appena 800 unità (1 per mille di quota sul circolante).



Questa fotografia evidenzia come il tasso di ricambio del circolante verso modelli totalmente elettrici sia oggi ancora piuttosto lento, sebbene in aumento. Nel caso delle auto, le immatricolazioni 2026 stanno accelerando il processo pur rimanendo su quota di circolante piuttosto bassa.

Per gli autobus, invece, ha favorito il ricambio la disponibilità di fondi PNRR fino al 30 giugno 2026 per il passaggio ad autobus elettrici.

Il parco veicoli BEV per trasporto merci, invece, rimane su livelli molto bassi e con un tasso di ricambio anch'esso molto contenuto.

Da evidenziare il fatto che questa situazione non è distribuita uniformemente sul territorio, ma esistono aree (soprattutto i centri urbani) o settori di attività (il delivery porta a porta) in cui la presenza di veicoli BEV è notevolmente più elevata della media.

AUTO ELETTRICHE: BOOM NEI SEGMENTI MASS-MARKET E NEL MEZZOGIORNO

Il Q1 2026 segna, secondo Motus-E, una «svolta strutturale» per il mercato italiano dell'auto elettrica. Le 37.836 immatricolazioni BEV (+65,7% su base annua) portano la quota di mercato al 7,9%. Per la prima volta i segmenti A e B (utilitarie e city car) superano i segmenti premium (60% contro 37%), e il segmento A passa dal 5% al 30% in un solo anno grazie all'arrivo di modelli sotto i 25.000 euro.
Due dinamiche meritano attenzione specifica da parte dell'aftermarket:

- **GEOGRAFIA DELLA DOMANDA:** il Mezzogiorno cresce del +220% (Sud +191,6%, Isole +284,3%), con la Sicilia che segna un record del +314%.
- **PREZZI MEDI IN DISCESA:** nel 2025 il prezzo medio dei BEV nell'UE è sceso del 4% (-13% nel segmento B). Tra il 2022 e il 2025 i prezzi medi BEV sono scesi in 6 segmenti su 8, mentre al 2025 in 4 segmenti su 8 il veicolo elettrico meno costoso è già sotto la media degli endotermici.

Rilevante per l'aftermarket è anche la ricomposizione del mix motoristico complessivo: accanto al BEV crescono in modo strutturale l'ibrido plug-in e il full hybrid. Questo significa che, nel breve-medio periodo, l'officina italiana dovrà gestire in parallelo tre ecosistemi tecnologici — BEV, ibrido e endotermico tradizionale — con competenze, attrezzature e ricambi differenziati, anziché una transizione lineare da un sistema all'altro.

VEICOLI COMMERCIALI E PESANTI: UN'OCCASIONE RIMANDATA, MA NON PERSA

Furgoni (N1): l'Italia rallenta mentre l'Europa accelera

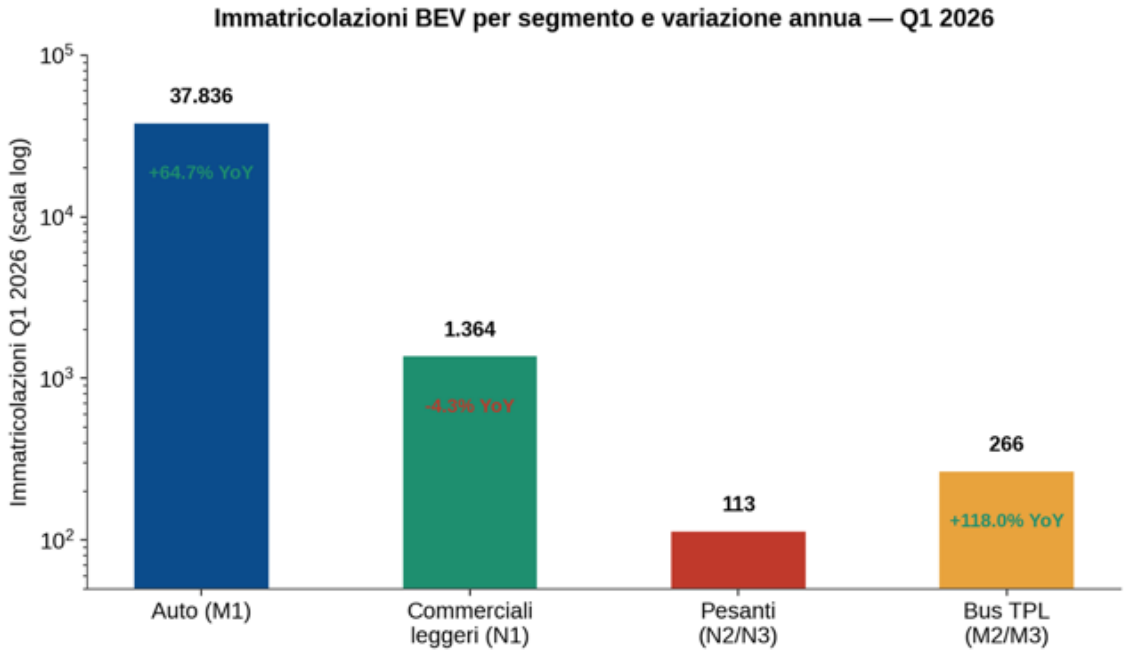
Il segmento dei veicoli commerciali leggeri racconta una storia opposta a quella dell'auto: nel Q1 2026 le immatricolazioni BEV sono calate del 4,3% (1.364 unità, quota 3,2%), mentre Germania, Regno Unito e Francia crescono tra il +45% e il +287%. Il caso più estremo è quello dei Paesi Bassi, dove la quota BEV degli LCV ha superato il 72,9% grazie a una leva fiscale che penalizza il diesel commerciale. Il Libro Bianco attribuisce il ritardo italiano non a fattori tecnologici ma alla mancanza di incentivi strutturali per questo segmento.

Per gli operatori aftermarket che servono la logistica urbana e il last-mile delivery — il segmento a maggior crescita globale dei veicoli commerciali — il messaggio è che la convenienza economica del BEV è già raggiunta sopra i 160 km/giorno di percorrenza.

Chi lavora con flotte commerciali può già oggi proporre contratti di assistenza ai clienti più intensivi, anticipando la domanda di ricambi e assistenza specifica per furgoni elettrici.

Mezzi pesanti (N2/N3): il maggiore divario italiano

Il trasporto pesante è il segmento in cui l'Italia accumula il divario più ampio: sole 113 immatricolazioni BEV nel Q1 2026 (-22%), quota di mercato dell'1,6%, contro il 7,4% della Germania (dodici volte l'Italia in valore assoluto) e il 16,8% dei Paesi Bassi. Motus-E attribuisce il ritardo italiano a un problema di policy industriale (assenza di infrastrutture di ricarica dedicate, mancanza di pedaggi proporzionali alle emissioni) più che di tecnologia.
Per gli operatori aftermarket specializzati in veicoli industriali questo segmento resta, nel breve periodo, marginale in termini di volumi ma strategico in prospettiva.



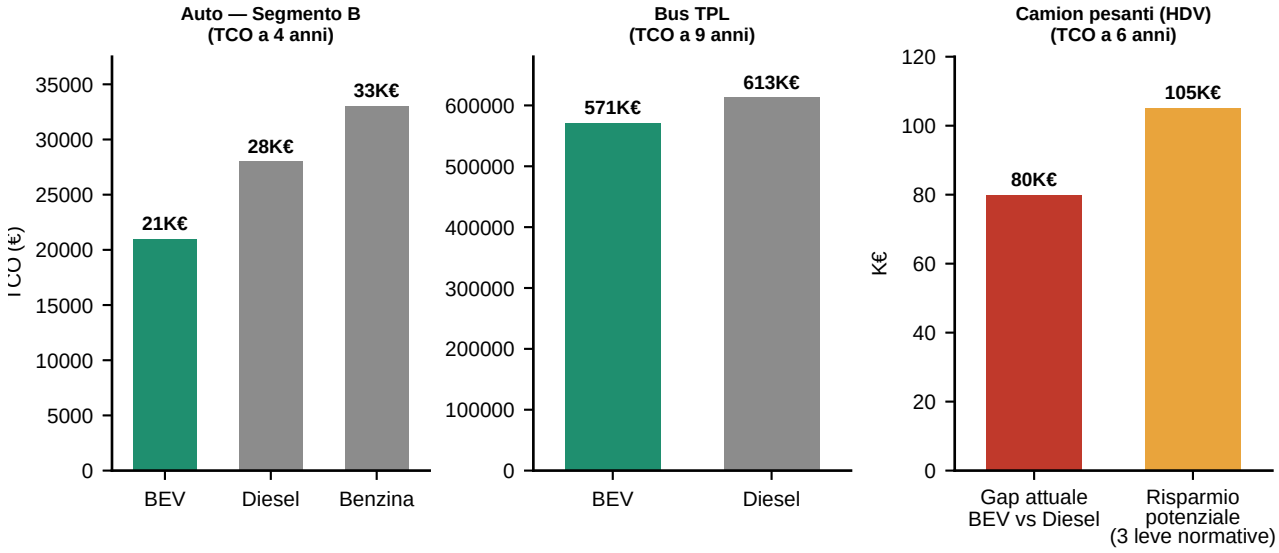
AUTOBUS : LA FLOTTA PUBBLICA COME APRIPISTA TECNOLOGICO

Il trasporto pubblico locale è l'unico segmento del trasporto pesante in cui l'Italia tiene il passo dell'Europa: 266 immatricolazioni BEV nel Q1 2026 (+118%), market share del 19,7% (un nuovo bus su cinque è elettrico), parco circolante di circa 4.000 veicoli, in larga parte finanziato dai bandi PNRR.
Il rischio segnalato da Motus-E è che, esauriti i fondi PNRR, l'Italia replichi il calo già osservato in Regno Unito (-28%), Germania (-27%) e Belgio (-26%), dovuto a un vuoto di policy strutturali dopo la fine dei programmi di sostegno iniziali.

COSTO TOTALE DI POSSESSO (TCO) E MANUTENZIONE: L'IMPATTO DIRETTO SUL MODELLO DI BUSINESS AFTERMARKET

Il capitolo del Libro Bianco dedicato al costo totale di possesso individua esplicitamente nella «flessibilità delle modalità di ricarica» e nella «minore manutenzione» i due driver strutturali del vantaggio economico dei veicoli elettrici, per ogni tipologia di veicolo analizzata:

1. **Auto private:** la convenienza si raggiunge già a 4 anni e 60.000 km (15.000 km/anno). Nel segmento B il TCO a 4 anni del BEV (20-22K€) risulta inferiore del 25-33% rispetto a diesel (28K€) e benzina (33K€), grazie a costo operativo al km ridotto, minore manutenzione e fringe benefit fiscali più favorevoli.
2. **Veicoli commerciali:** la convenienza scatta sopra i 160 km al giorno di percorrenza.
3. **Autobus:** pareggio a 6 anni, vantaggio strutturale a 9 anni (571K€ contro 613K€, costo al km di 1,15€ contro 1,24€).



La conseguenza strategica per l'aftermarket è diretta: se il vantaggio economico del BEV si fonda in larga parte su una manutenzione strutturalmente più leggera (assenza di cambi olio, frizioni, marmitte, filtri e un minor numero di componenti soggetti a usura meccanica), il modello di ricavo tradizionale dell'officina — basato su interventi periodici a bassa complessità e alta frequenza — è destinato a comprimersi nel tempo. Le officine che si limitano a replicare il modello di servizio dell'auto endotermica rischiano una progressiva perdita di volumi man mano che il parco BEV matura; quelle che riposizionano l'offerta su diagnosi elettronica, gestione termica, pneumatici e assetto (usura più rapida per il maggior peso delle batterie), climatizzazione, software/aggiornamenti e soprattutto sui componenti ad alta tensione hanno l'opportunità di intercettare un valore che si sposta, ma non scompare.

RICICLO E SECONDA VITA: UNA FILIERA INDUSTRIALE ANCORA DA COMPLETARE

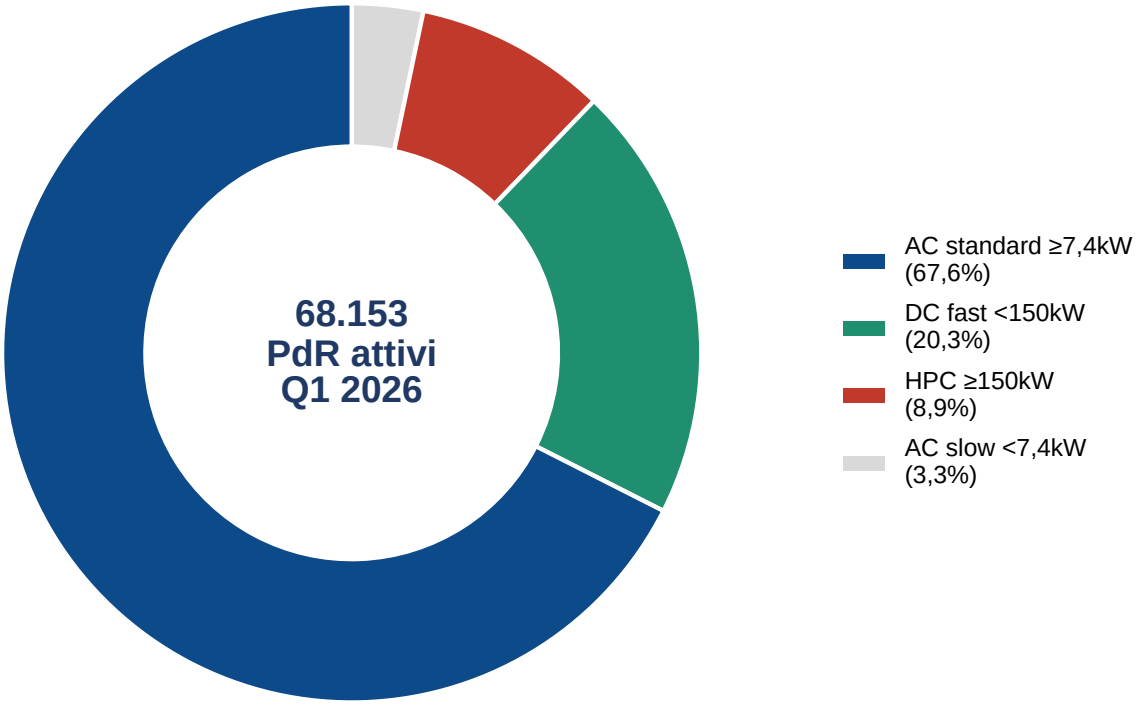
L'Italia ha una buona dotazione di impianti di pre-trattamento meccanico delle batterie esauste, ma quasi nessuna capacità di raffinazione idro-metallurgica: la cosiddetta «black mass» viene oggi esportata verso impianti esteri, per poi reimportare prodotti finiti.

La roadmap Motus-E prevede una crescita del volume di riciclo da meno di 10.000 tonnellate/anno (fino al 2030) a 50.000 tonnellate/anno dal 2035, soglia considerata industriale. CATL e BYD controllano insieme circa il 70-75% del mercato mondiale delle celle e nessun produttore europeo figura tra i primi cinque al mondo: un elemento di rischio per la disponibilità e il prezzo dei ricambi (moduli e pacchi batteria) nel medio periodo, che rafforza l'interesse strategico per una filiera di riciclo e di ricondizionamento (refurbishment) dei pacchi batteria localizzata in Italia.

RETE DI RICARICA

Al 31 marzo 2026 l'Italia conta 78.253 punti di ricarica pubblica installati (68.153 attivi), con una crescita di oltre 12.000 nuovi punti, 5.600 nuove stazioni e 4.800 nuove location in dodici mesi. L'Italia ha registrato la seconda crescita europea più elevata nei punti in corrente continua (+1.059% in quattro anni).

Composizione della rete di ricarica pubblica per potenza



PENETRAZIONE DEI BRAND CINESI: IMPATTO SU RICAMBI, FORMAZIONE E GARANZIE

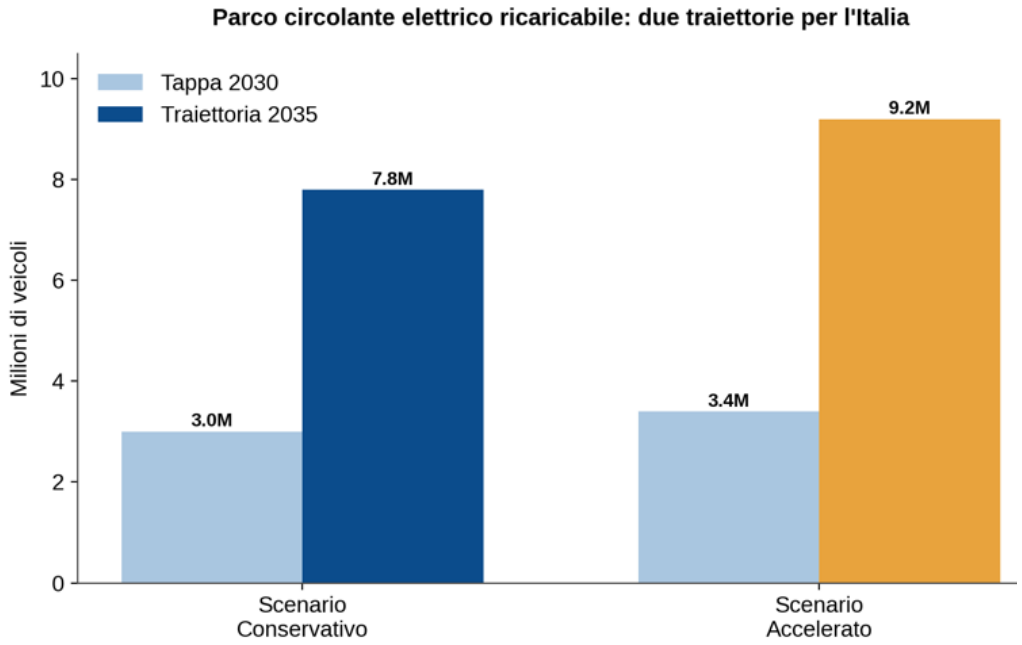
Il mercato italiano mostra una penetrazione dei brand cinesi in rapida crescita (13,9% del mercato complessivo 2026). Il 40,4% dei BEV venduti in Italia è di origine cinese, così come il 38,4% dei PHEV, sebbene la quota di veicoli fabbricati in Cina e venduti in Europa sia in realtà scesa dal 23,7% al 19,9% dal 2022, segno che i produttori cinesi stanno progressivamente localizzando la produzione in Europa pur mantenendo la proprietà del marchio.

Per l'aftermarket, la crescita dei brand cinesi comporta implicazioni pratiche da monitorare con attenzione: reti di ricambi originali ancora in fase di consolidamento in Italia, tempi di approvvigionamento potenzialmente più lunghi per componenti specifici, necessità di formazione tecnica su piattaforme e standard costruttivi meno noti agli operatori tradizionali, e opportunità per l'aftermarket indipendente (ricambisti multimarca, officine non captive) di intercettare una domanda di assistenza che i canali captive dei nuovi entranti potrebbero non riuscire a coprire capillarmente nella fase di espansione della rete commerciale.

SCENARI AL 2035: DUE TRAIETTORIE PER DIMENSIONARE GLI INVESTIMENTI

Motus-E delinea due scenari alternativi per il parco circolante elettrico ricaricabile italiano al 2035, utili come riferimento per pianificare gli investimenti aftermarket su un orizzonte pluriennale:

- **Scenario Conservativo («politiche attuali»):** nessun nuovo incentivo per i veicoli leggeri, attivazione parziale delle infrastrutture PNRR, ritardo di 4 anni rispetto alla quota di mercato BEV media europea del 2025. Parco circolante ricaricabile: 3,0 milioni di veicoli al 2030, 7,8 milioni al 2035, con 133.000 punti pubblici e 3 milioni di punti privati.
- **Scenario Accelerato («politiche rafforzate»):** incentivi strutturali fino al 2030, mandato 100% ZEV per le flotte aziendali, fondi potenziati per veicoli commerciali e pesanti, ritardo ridotto a 3 anni. Parco circolante ricaricabile: 3,4 milioni di veicoli al 2030, 9,2 milioni al 2035, con 164.000 punti pubblici e 3,2 milioni di punti privati.



Fonte: Motus-E, Libro Bianco sulla mobilità elettrica — II edizione 2026

Il differenziale tra i due scenari vale 1,4 milioni di veicoli aggiuntivi, circa 6 milioni di barili di petrolio non importati e 32.000 punti pubblici di ricarica in più.

CONSIDERAZIONI (A CURA DI ADIRA)

Il quadro delineato dal Libro Bianco di Motus-E è quello di un processo di elettrificazione del parco veicolare ancora molto lento, ma in accelerazione, soprattutto per le autovetture che nel 2026 hanno visto in Italia il record di immatricolazioni BEV e PHEV. Il futuro sarà condizionato dagli aspetti regolatori, dalle politiche di incentivi e da quelle fiscali. Oggi si registra a livello UE una spinta all'elettrificazione specificatamente delle flotte aziendali che si traduce, a livello nazionale, in misure fiscali di favore che stanno spingendo le immatricolazioni. Certamente, al 2035 ci si attende un circolante ad alta elettrificazione comunque significativo (tra il 19% e il 22,5% del totale) con una distribuzione non uniforme, quindi con picchi molto elevati in corrispondenza delle aree metropolitane e contesti specifici (es. le flotte aziendali).

Per il trasporto merci, i tempi sono ancora lunghissimi. In Italia non è ancora iniziata una vera e propria tendenza all'elettrificazione se non per il trasporto merci leggero "urban delivery".

L'esortazione per tutti gli operatori, quindi, è quella di valutare il contesto in cui operano e, in base a quello, considerare lo sviluppo di competenze tecniche e organizzative che consentano di intercettare anche la domanda derivante dai nuovi veicoli ad alta elettrificazione.

2.3 Ricambi aftermarket: comportamenti di spesa e preferenze di canale secondo Roland Berger

CHI È ROLAND BERGER

Roland Berger GmbH è una società tedesca di consulenza strategica e aziendale con sede a Monaco di Baviera. Con circa 2.400 dipendenti e 52 uffici in 35 paesi, l'azienda è presente in tutti i principali mercati industrializzati ed emergenti.

In qualità di leader di mercato in Germania, Roland Berger è l'unica società di consulenza strategica di origine europea con una presenza realmente internazionale, ed è oggi uno dei principali rappresentanti del proprio settore a livello globale.

LO STUDIO 2025

Lo studio Roland Berger 2025 sull'Automotive Aftermarket si articola in quattro sezioni principali:

- Il polso dell'automotive aftermarket — comportamenti di acquisto, preferenze di marchio e di canale dei consumatori e delle officine.
- Gestire la trasformazione — elettrificazione, digitalizzazione, guida assistita/autonoma e sostenibilità.
- Cinque tendenze da monitorare nel settore.
- La praticità come elemento differenziante — i nuovi servizi di comodità offerti dalle officine.

La ricerca è stata condotta a livello globale attraverso un sondaggio rivolto a 600 officine e 6.000 automobilisti privati in 13 tra i mercati automotive più importanti al mondo: Belgio, Brasile, Canada, Cina, Francia, Germania, Italia, Messico, Paesi Bassi, Spagna, Turchia, Regno Unito e Stati Uniti. La presente sintesi ripercorre la prima sezione dello studio, con un focus particolare sull'Italia e sull'Europa.

Il quadro di fondo, secondo il report, è quello di un settore automotive sotto pressione su quasi tutti i fronti — vendite di nuovi veicoli ancora sotto i livelli pre-2020, transizione all'elettrico più lenta del previsto, corsa al software-defined vehicle, politiche commerciali aggressive che destabilizzano le catene di fornitura — con l'aftermarket come eccezione: l'invecchiamento del parco circolante continua, infatti, a sostenere la domanda di manutenzione e ricambi. Il 2025 mostra però i primi segnali che la crescita eccezionale degli ultimi anni potrebbe non essere infinita: la sensibilità al prezzo, sia B2B sia B2C, è in aumento e sta spingendo la domanda verso ricambi più economici e canali di distribuzione online.

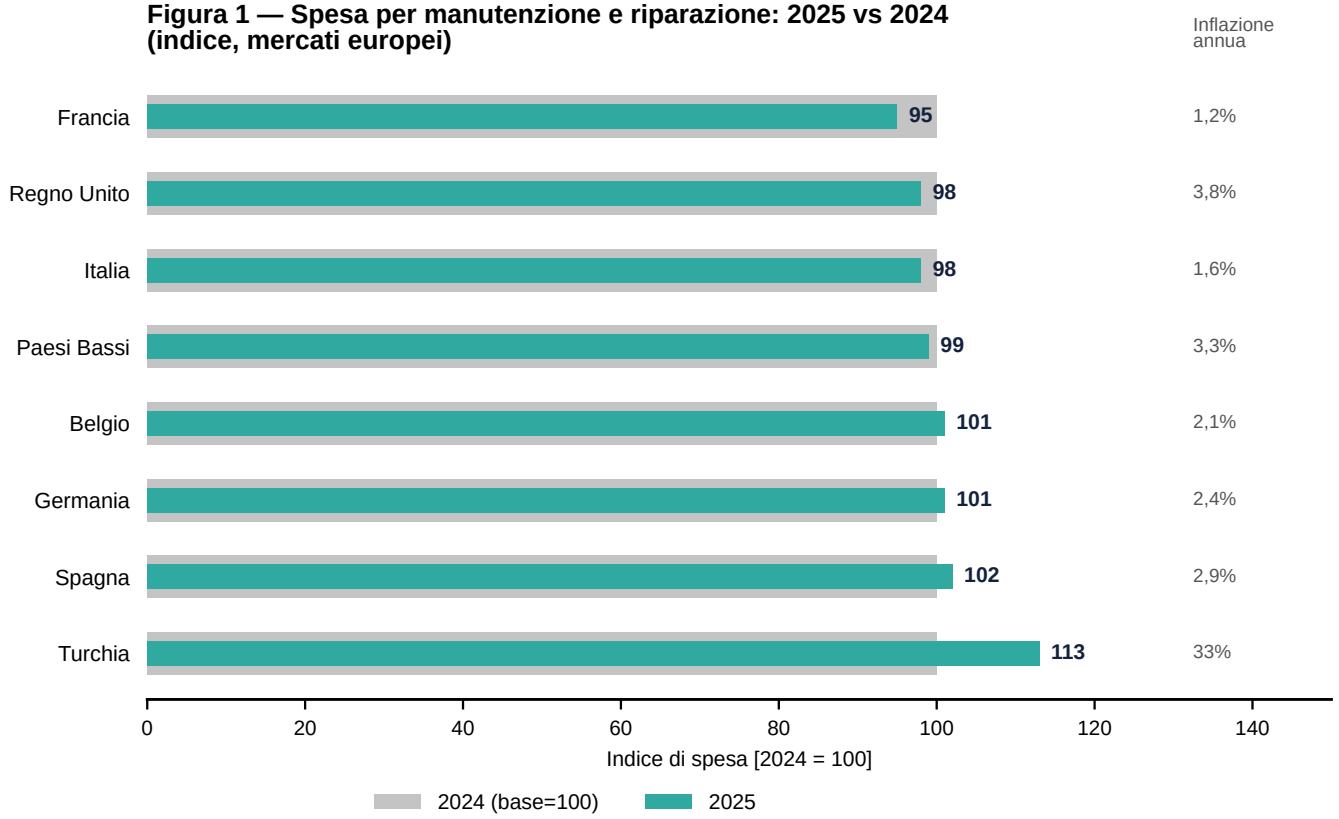
Riportiamo di seguito risultati e commenti relativamente al primo punto indagato.

COMPORTAMENTI DI ACQUISTO: 2025

Nel 2025 la spesa reale per servizi di manutenzione e riparazione è diminuita rispetto al 2024 in praticamente tutti i mercati europei osservati, complice la pressione sul reddito disponibile delle famiglie. I consumatori, sentendosi finanziariamente più esposti, rimandano gli interventi non urgenti o scelgono opzioni di servizio più economiche.

L'indice di spesa (2024 = 100) scende sotto quota 100 in Francia (95), Regno Unito e Italia (98) e Paesi Bassi (99), mentre resta sostanzialmente stabile o cresce leggermente in Belgio e Germania (101) e Spagna (102). La Turchia costituisce un caso a sé, con un indice di spesa a 113, trainato da un'inflazione annua eccezionalmente elevata (33%).

Figura 1 — Spesa per manutenzione e riparazione: 2025 vs 2024 (indice, mercati europei)



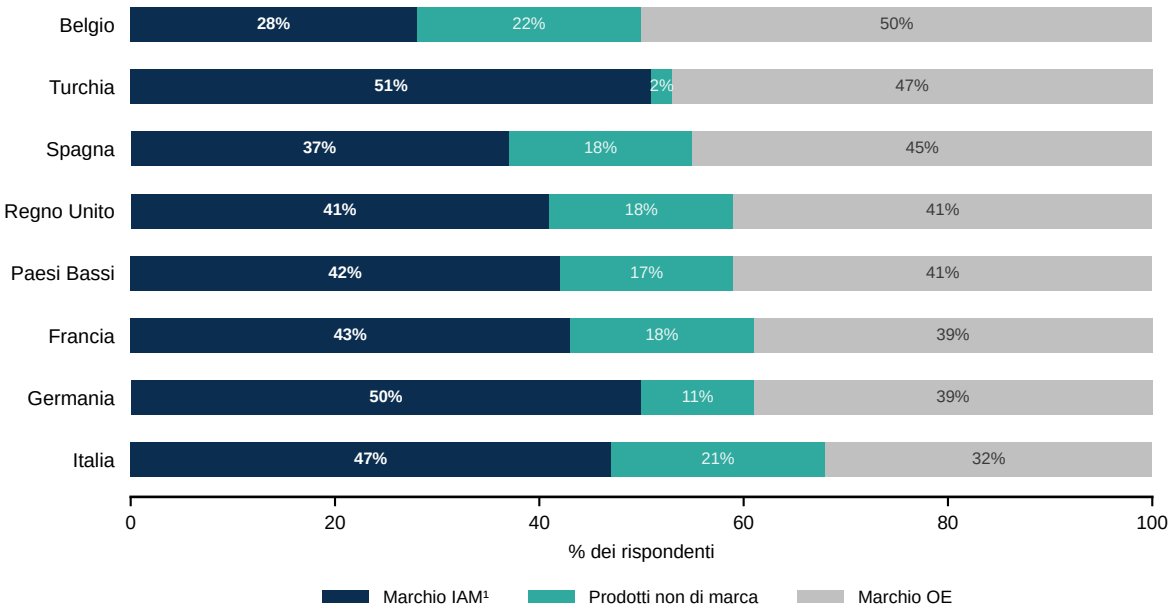
PREFERENZE DI MARCHIO

A. OE, IAM premium e IAM entry level

Nel 2025 i consumatori hanno rimodulato la propria scelta verso prodotti di livello qualitativo inferiore nella maggior parte dei mercati, a parità di caratteristiche del prodotto dichiarate.

Il fenomeno ha interessato soprattutto la preferenza per i ricambi originali (OE), che perde terreno in modo evidente in Italia, Paesi Bassi, Spagna, Turchia e Belgio. All'interno dell'IAM, cresce il peso dei marchi privati di distributori e gruppi, arrivato a rappresentare tra il 25% e il 50% delle preferenze in 9 dei 13 paesi analizzati, con la penetrazione più alta nei cinque maggiori mercati europei.

Figura 2 — Preferenze di marchio dei consumatori, per paese (a parità di caratteristiche del prodotto)



1. Include marchi di primo livello (tier-1) e marchi a marchio privato di distributori/negozi

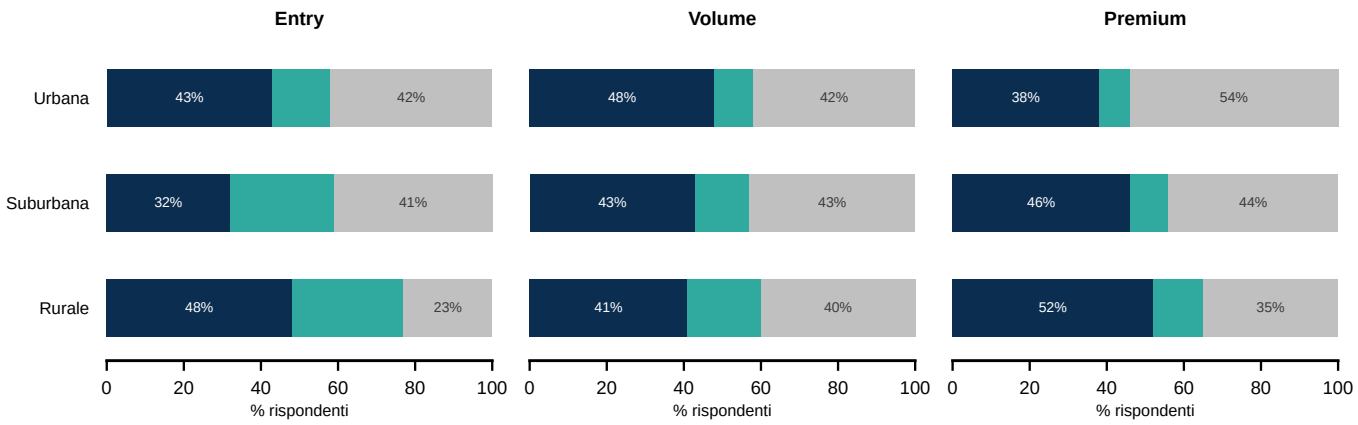
B. Preferenze di marchio per area geografica ed età del veicolo

Il cambiamento di livello qualitativo è più evidente tra i consumatori delle aree rurali e tra i conducenti di veicoli di fascia bassa (entry level).

Nelle zone rurali, i consumatori scelgono oggi ricambi IAM o non di marca nel 77% dei casi circa, complice la maggiore probabilità di possedere veicoli più vecchi e una maggiore sensibilità al prezzo.

Le officine di queste zone, tuttavia, non hanno seguito lo stesso ritmo e restano più fedeli ai marchi, presumibilmente per ragioni di affidabilità e fiducia consolidata; le officine urbane, al contrario, hanno già virato in modo netto verso ricambi più economici, con una quota di prodotti non di marca installati che raggiunge il 64% dei casi.

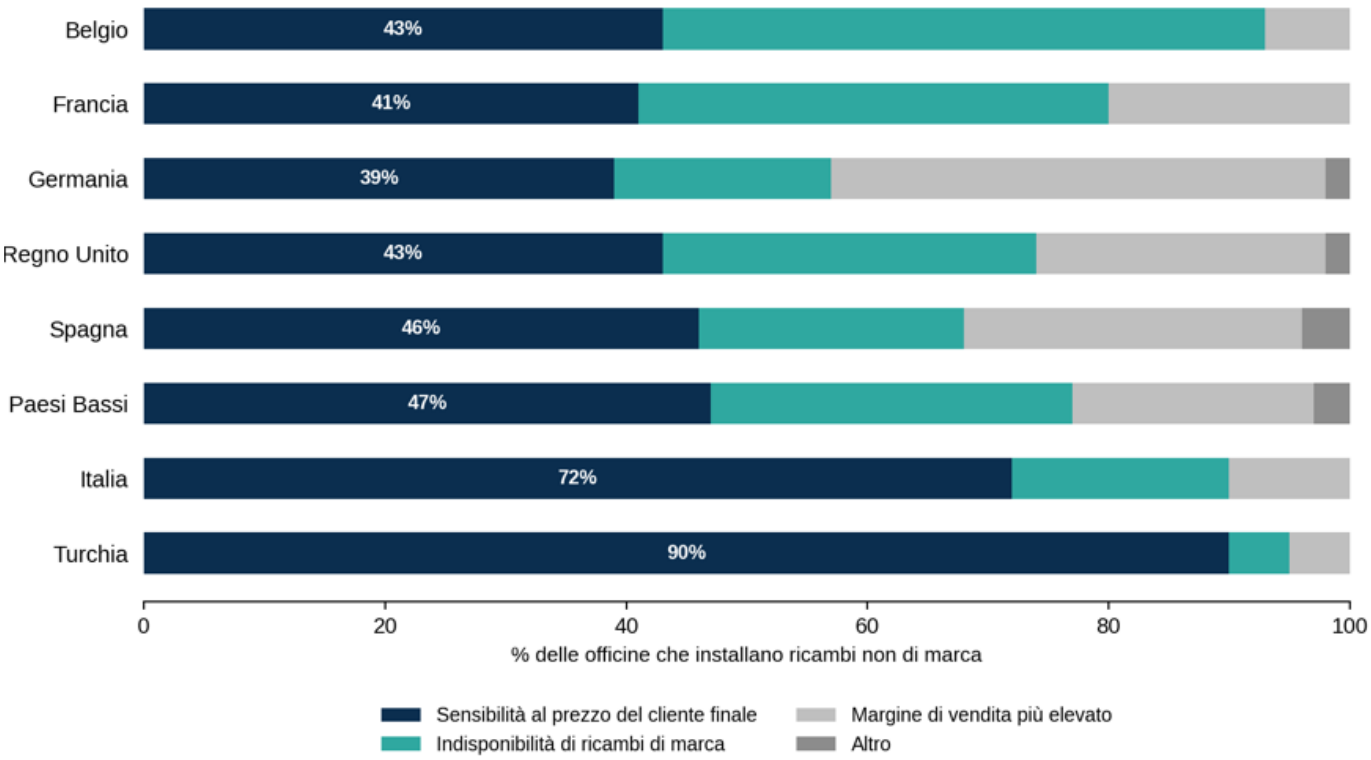
Figura 3 — Preferenze di marchio per area geografica e segmento veicolo (IAM = blu scuro · non di marca = verde acqua · OE = grigio)



C. Comportamento di acquisto delle officine

Le officine adattano il proprio comportamento d'acquisto in funzione di due driver principali: la sensibilità al prezzo del cliente finale — determinante soprattutto in Turchia e in Italia, dove rispettivamente il 90% e il 72% delle officine cita questo motivo — e la marginalità superiore garantita dai ricambi non di marca, fattore prevalente in Germania, Francia, Regno Unito e Spagna. In diversi mercati più ricchi, insomma, la scelta del ricambio non di marca non è più solo una risposta alla domanda del cliente, ma una leva di redditività per l'officina stessa.

Figura 4 — Motivo principale per cui le officine installano ricambi non di marca



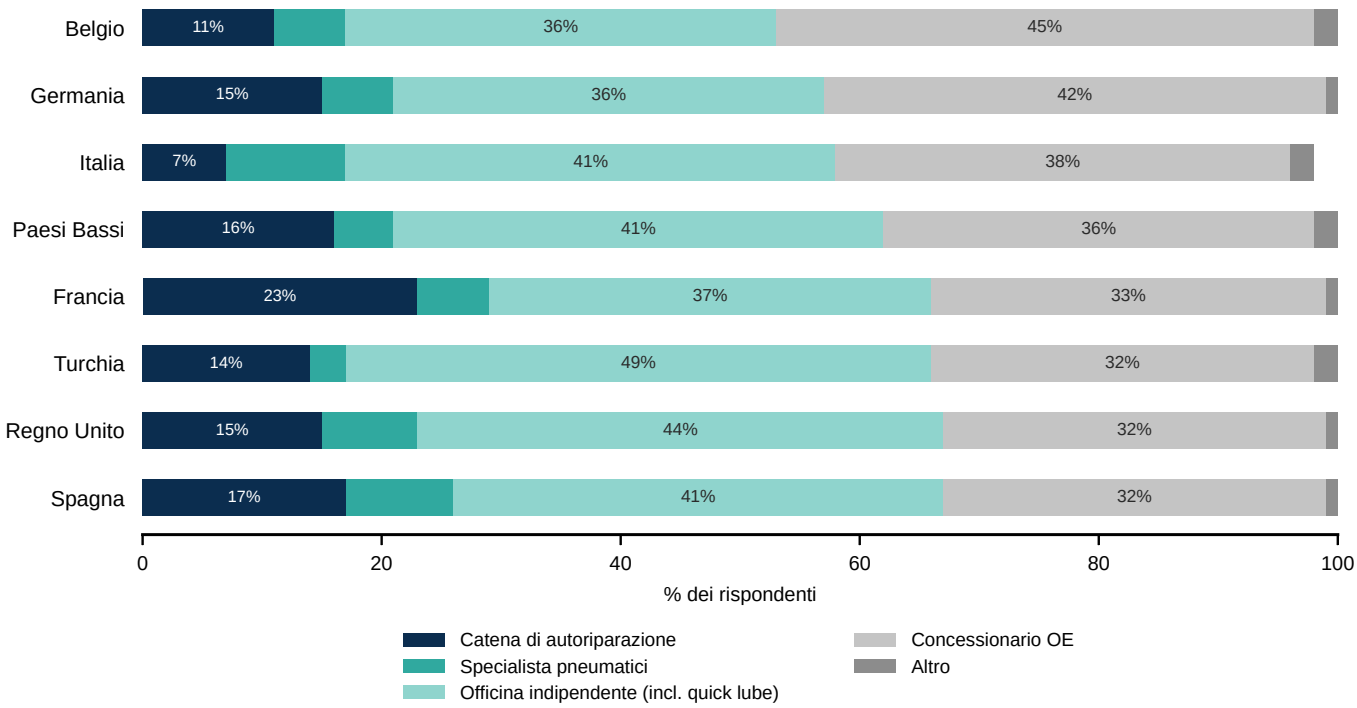
PREFERENZE DI CANALE

A. Segmentazione della domanda per canale

L'autoriparazione indipendente detiene la quota più ampia nelle scelte dei consumatori in tutti i paesi europei osservati, confermando il predominio strutturale dell'aftermarket indipendente (IAM) nel suo complesso, che a livello globale rappresenta circa i due terzi del mercato dei servizi (66% nel 2025).

Le catene di autoriparazione (fast fit) e gli specialisti pneumatici restano rilevanti ma minoritari; i concessionari OE mantengono una quota significativa, compresa tra il 32% e il 45% a seconda del paese, mentre la loro preferenza tende a calare sensibilmente man mano che i veicoli invecchiano — scendendo sotto il 30% oltre i dieci anni di età del veicolo, a vantaggio delle officine indipendenti.

Figura 5 — Canale scelto dai consumatori per manutenzione e riparazione



B. B2C: acquisto online vs in officina

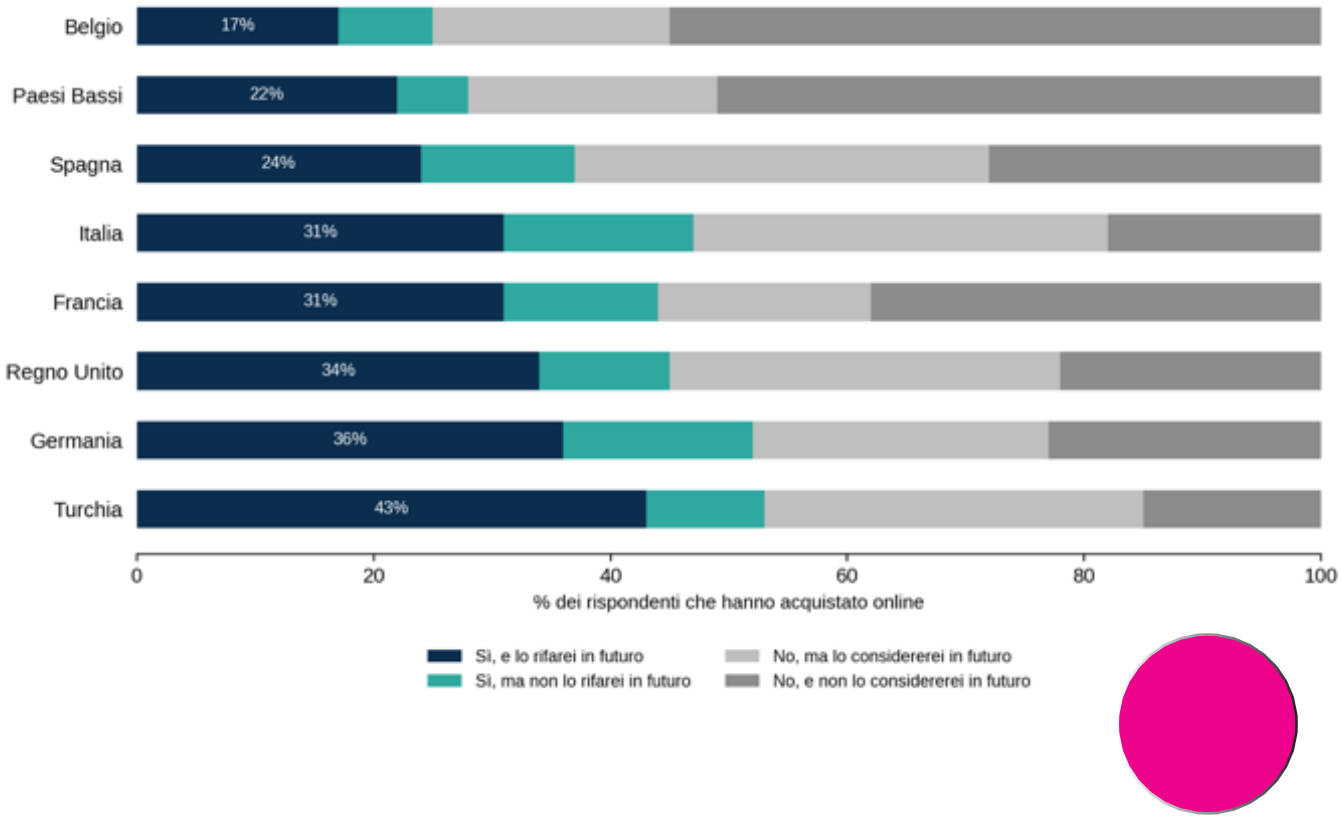
Molti consumatori che hanno provato ad acquistare ricambi online (canale B2C) dichiarano che non lo rifarebbero.

A livello globale, la quota di clienti che acquista ricambi online è scesa dal 56% al 51% rispetto al 2024, mentre la quota di acquirenti online che non intende ripetere l'esperienza è salita dal 20% al 25%.

Il prezzo più basso resta la principale attrattiva del canale online, ma preoccupazioni legate alla responsabilità in caso di problemi e alla percezione di offerte migliori altrove frenano molti consumatori.

Un quarto dei consumatori esclude del tutto l'acquisto online, mentre un altro quarto dichiara che potrebbe prenderlo in considerazione in futuro: un'opportunità ancora aperta per i venditori online, a condizione di colmare il divario di fiducia rispetto alle officine tradizionali con garanzie più solide, servizi di assistenza e partnership con officine di fiducia.

Figura 6 — B2C: hai mai acquistato un ricambio online per il tuo veicolo?

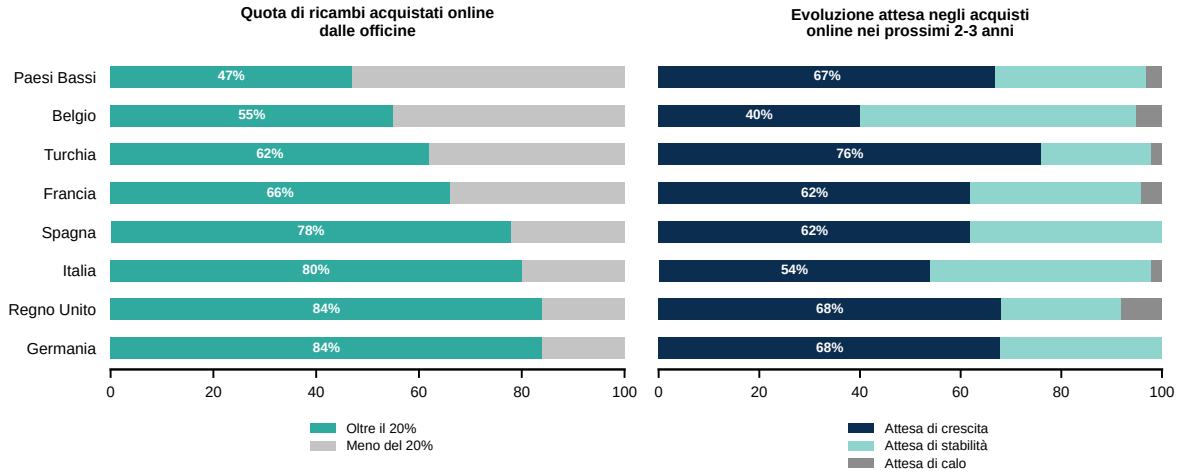


C. B2B: acquisti online delle officine

Gli acquisti online (B2B) da parte delle officine appaiono ormai consolidati e gli operatori si attendono un'ulteriore crescita.

In Germania, Regno Unito, Italia e Spagna, oltre l'80% delle officine acquista online più del 20% del proprio fabbisogno complessivo di ricambi. In tutti i paesi europei osservati, ad eccezione del Belgio, la maggioranza degli operatori si attende una crescita — anziché una stabilità o un calo — dei volumi acquistati attraverso questo canale nei prossimi 2-3 anni.

Se il fattore costo continua a guidare l'adozione dell'acquisto online, la competizione si sposta sempre più su affidabilità della consegna, qualità del supporto commerciale e flessibilità nei pagamenti: offrire semplicemente il prezzo più basso non è più sufficiente per conquistare quote di mercato tra le officine.



Sintesi

- Poiché i consumatori subiscono una riduzione della capacità di spesa, stanno diventando più ricettivi alle alternative private label e non di marca.
- I private label sono particolarmente forti nelle zone rurali e nelle fasce di reddito più basse, maggiormente sensibili al prezzo.
- Anche le officine riflettono questa tendenza: in Turchia oltre il 70% raccomanda proattivamente ricambi generici, mentre l'adozione in area EMEA ha superato il 50%.
- Più della metà dei consumatori nei 13 paesi ha acquistato ricambi auto online (dato sostanzialmente in linea con il 2024), ma l'entusiasmo sta diminuendo: un acquirente su quattro dichiara ora che non utilizzerebbe più il canale.
- Il canale B2B sta invece registrando una crescita solida: oltre il 60% delle officine nei mercati più maturi si rifornisce già online per volumi significativi, e la maggior parte prevede che questa quota aumenterà ulteriormente.
- Per avere successo, i venditori online devono prepararsi a una crescita continua del B2B e adattarsi tempestivamente all'evoluzione degli standard di mercato, puntando su affidabilità, supporto e condizioni di pagamento flessibili oltre che sul prezzo.



3. RICAMBI ORIGINALI E FILIERA AFTERMARKET

3.1 Indagine ADIRA 2026: IAM e OES: due mondi in avvicinamento?

3.2 L'accesso ai ricambi originali in Europa: indagine Ricardo per FIGIEFA.

3.1 Indagine ADIRA 2026: IAM e OES: due mondi in avvicinamento?

I PRESUPPOSTI DELL'INDAGINE

Negli ultimi anni i cambiamenti strutturali intervenuti nel mercato della mobilità hanno portato due mondi, tradizionalmente separati, progressivamente ad avvicinarsi.

Da un lato la riduzione numerica delle reti assistenziali dei costruttori, dall'altro il progressivo incremento dell'immatricolato "corporate" hanno determinato un sempre maggiore coinvolgimento della filiera aftermarket nella gestione del parco veicoli di fresca immatricolazione. Questo fenomeno, oltre a costituire un cambio paradigmatico del ruolo dell'aftermarket indipendente come supporto alla mobilità, ha portato anche alcuni cambiamenti importanti nella gestione del business, come la necessità di accedere alle informazioni tecniche dei costruttori per le operazioni di manutenzione e riparazione, e la crescente necessità di reperire ricambi originali per veicoli di recente immatricolazione.

Dal lato dei costruttori, assistiamo anche a nuove strategie per acquisire quote di mercato nell'aftermarket indipendente.

Con questa indagine si è inteso indagare il grado di progressivo avvicinamento di questi due mondi e capire, in chiave prospettica, quali possono essere gli sviluppi.

Ai fini di una corretta comprensione delle risposte, diamo qui due definizioni a cui fare riferimento :

- ***Ricambio Originale:*** *è il ricambio che si trova commercializzato nella scatola del costruttore del veicolo (es. Mopar, Renault, Mercedes, ecc.)*

- ***Ricambio Equivalente (o Aftermarket):*** *è il ricambio che si trova commercializzato nella scatola del suo produttore (es. Bosch, Sachs, Ferodo, Textar, Mann, ecc.); o del suo importatore, compresi i marchi privati (es. Japanparts, Febi, Open Parts, XEnergy, Starline, Diesel Technic, ecc.); o del marchio "all makes" del costruttore del veicolo (es. Motrio, Eurorepar, ecc.)*

L'indagine è stata svolta su un panel di operatori della distribuzione e dell'autoriparazione indipendenti a cui sono state rivolte domande specifiche circa l'utilizzo di ricambi originali per la propria attività e le relative motivazioni.
Le risposte sono state acquisite attraverso un questionario on line diffuso tra i soci ADIRA e tra i loro associati e clienti.

IL PANEL DEI RISPONDENTI

Al questionario che, come detto, è stato diffuso sia tra gli operatori della distribuzione che dell'autoriparazione, hanno risposto.

DISTRIBUZIONE	N.	MIX %
Ricambisti Auto	143	81,3%
Distributori Regionali	17	9,7%
Distributori Nazionali	14	8,0%
Distributori Truck	1	0,6%
Distributori Moto	1	0,6%
TOTALE	176	100,0%

AUTORIPARAZIONE	N.	MIX %
Officina Meccatronica Indipendente Auto	186	79,8%
Officina Autorizzata	17	7,3%
Carrozzeria	15	6,4%
Officina Veicoli Industriali	4	1,7%
Officina Moto	5	2,1%
Gommista	6	2,6%
TOTALE	233	100,0%

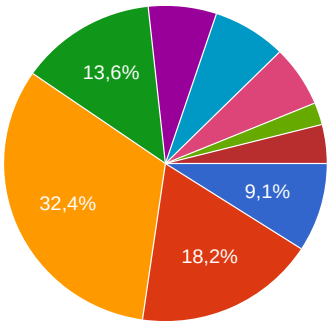
Dal mix di rispondenti, risulta evidente come la categoria "Ricambisti Auto" e la categoria "Officina Meccatronica indipendente Auto" abbiano avuto un peso determinante nel determinare i risultati complessivi nelle rispettive categorie.

Tuttavia, per la Distribuzione, la numerica e, come vedremo, la dimensione dei Distributori Nazionali e Regionali rispondenti, impongono un approfondimento. Le altre categorie rispondenti, pur statisticamente poco significative, ci forniranno utili spunti per riflessioni sugli specifici settori di attività.

CARATTERISTICHE OPERATIVE DEI RISPONDENTI: DISTRIBUZIONE

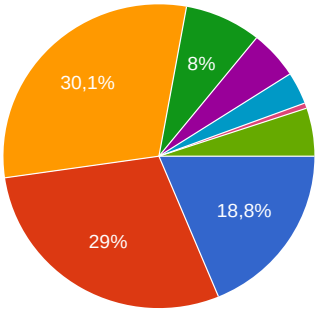
Numero dipendenti

NUMERO DIPENDENTI (classi)	N.	MIX %
0 - 5	16	9,1%
5 - 10	32	18,2%
10 - 20	57	32,4%
20 - 30	24	13,6%
30 - 40	12	6,8%
40 - 50	13	7,4%
50 - 100	11	6,3%
100 - 200	4	2,3%
Oltre 200	7	4,0%
TOTALE	176	100,0%



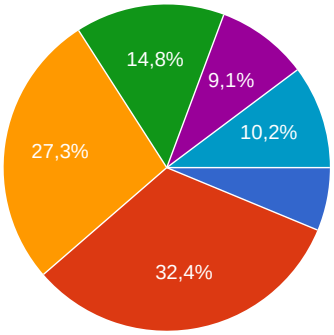
Fatturato

FATTURATO (classi)	N.	MIX %
Fino a 2M€	33	18,8%
da 2M€ a 4M€	51	29,0%
da 4M€ a 10M€	53	30,1%
da 10M€ a 20M€	14	8,0%
da 20M€ a 30M€	9	5,1%
da 30M€ a 50M€	6	3,4%
da 50M€ a 100M€	1	0,6%
Oltre 100M€	9	5,1%
TOTALE	176	100,0%



Area operatività

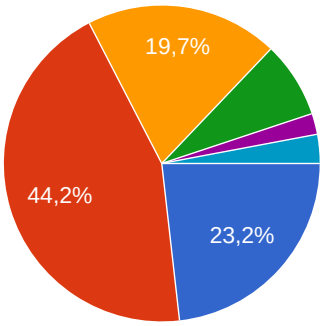
AREA DI OPERATIVITA'	N.	MIX %
Comunale	11	6,3%
Provinciale	57	32,4%
Pluri - provinciale	48	27,3%
Regionale	26	14,8%
Pluri - regionale	16	9,1%
Nazionale	18	10,2%
TOTALE	176	100,0%



CARATTERISTICHE OPERATIVE DEI RISPONDENTI: AUTORIPARAZIONE

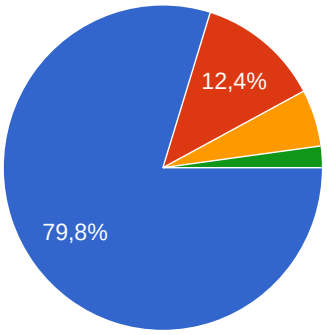
Numero postazioni lavoro

N. POSTAZIONI DI LAVORO (classi)	N.	MIX %
0 - 2	54	23,2%
2 - 4	103	44,2%
4 - 6	46	19,7%
6 - 8	18	7,7%
8 - 10	5	2,1%
Oltre 10	7	3,0%
TOTALE	233	100,0%



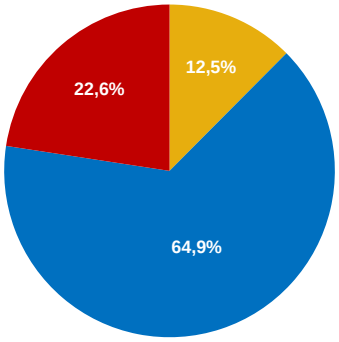
Numero dipendenti

NUMERO DIPENDENTI (classi)	N.	MIX %
0 - 5	186	79,8%
5 - 10	29	12,4%
10 - 20	13	5,6%
Oltre 20	5	2,1%
TOTALE	233	100,0%



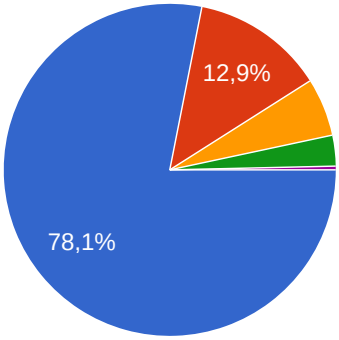
Rete di appartenenza

RETE DI APPARTENENZA	N.	MIX %
Insegna di un costruttore (Auto, Moto, Truck)	31	12,5%
Insegna di rete aftermarket	161	64,9%
Nessuna	56	22,6%
TOTALE	248	100,0%



Quota di fatturato società di noleggio o assicurazioni

% FATTURATO CON SOCIETA' DI NOLEGGIO O ASSICURAZIONI	N.	MIX %
0% - 20%	182	78,1%
20% - 40%	30	12,9%
40% - 60%	13	5,6%
60% - 80%	7	3,0%
80% - 100%	1	0,4%
TOTALE	233	100,0%



L'87% circa dei rispondenti ha fino a 6 postazioni di lavoro, con la classe "2 – 4" maggiormente rappresentata. Il 74% delle *Officine Meccatroniche Indipendenti Auto* ha fino a 4 postazioni, 5 di esse sono oltre le 8. 14 su 17 *Officine Autorizzate* rispondenti dichiarano oltre 4 postazioni di lavoro con 3 di esse tra 6 e 8 e 2 oltre le 10. Quasi il 50% delle 15 *Carrozzerie* rispondenti ha fino a 4 postazioni di lavoro con 2 che si trovano oltre le 8. 4 delle 5 *Officine Moto* rispondenti dichiarano da 2 a 4 postazioni di lavoro, una da 8 a 10. Una delle 4 *Officine Truck* rispondenti dichiara da 2 a 4 postazioni, le altre sono oltre le 6 con 2 oltre le 10.

Quasi l'80% degli autoriparatori rispondenti ha fino a 5 dipendenti, con le *Officine Meccatroniche Indipendenti Auto* che arrivano quasi all'88%. Solo 23 sono oltre i 5 dipendenti e 4 oltre i 10. La percentuale di *Officine Autorizzate* fino a 5 dipendenti scende al 47% con 4 su 17 oltre i 10 dipendenti. Situazione simile si riscontra sulle *Carrozzerie* dove più della metà è oltre i 5 dipendenti e 4 sono oltre i 10. Una delle *Officine Truck* si trova nella classe "0 – 5" dipendenti, le altre 4 sono oltre i 10 con 2 oltre i 20. Tre delle 5 *Officine Moto* si trova nella prima classe, 1 è nella classe "5 – 10" dipendenti, 1 nella classe "10 – 20". I *Gommisti* si trovano quasi tutti nella classe fino a 5 dipendenti, 2 sono oltre i 10.

Prevale l'appartenenza ad una rete aftermarket, ciò dovuto al fatto che alcuni dei soci ADIRA attraverso i quali è stata diffusa l'indagine, gestiscono importanti e numerose reti riparative a propria insegna.

Notiamo che sono 31 (più delle 17 Officine Autorizzate dichiarate) i rispondenti che dichiarano di avere un'insegna del costruttore. Ciò dovuto al fatto che alcuni rispondenti possano avere entrambe le insegne, soprattutto nel mondo Truck e Moto (non escludiamo che per "Insegna del costruttore", in taluni casi, si sia erroneamente inteso insegna di un costruttore di componenti o pneumatici). Infine il 22% non dichiara alcuna insegna, dato, questo, che conferma come il mercato autoriparativo, ma anche la distribuzione al dettaglio (meno quella all'ingrosso), siano caratterizzati ancora da ampie aree di indipendenza e autonomia. È evidente che ciò sia dovuto a molti fattori, anche culturali, ma anche al fatto che il cliente "privato" sia ancora molto presente nel mix di clientela dell'autoriparazione.

Circa i rapporti con società di noleggio o assicurazioni, il 78% dei rispondenti dichiara che il fatturato realizzato con questi soggetti risulta al di sotto del 20% del totale. Questa percentuale sale all' 86,5% per le O*fficine Meccatroniche indipendenti*, mentre scende al 41% per le *Officine Autorizzate*, 3 delle quali dichiarano quote di fatturato superiori al 60%, e al 33% per le *Carrozzerie* per le quali, quasi la metà dichiara quote di fatturato superiori al 40% del totale. Le *Officine Moto* e, soprattutto le *Officine Truck* dichiarano quote di fatturato in genere non superiori al 20%. I *Gommisti* dichiarano quote non superiori al 40% del totale con la metà che dichiara di non superare il 20%.

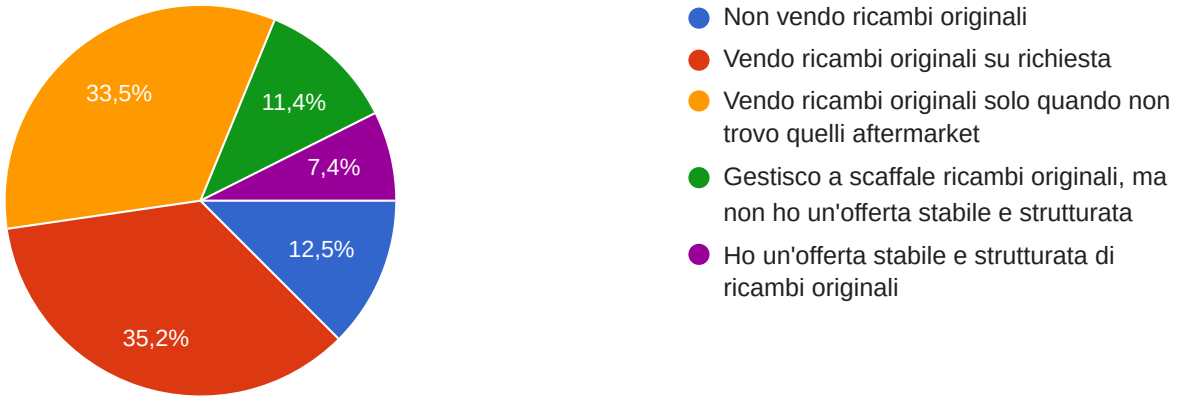
L'autoriparazione si conferma una categoria costituita prevalentemente da piccole o micro imprese, normalmente a carattere familiare che, tuttavia, progressivamente si evolve cercando l'appartenenza soprattutto ad una rete aftermarket che, a fronte di costi e richieste tutto sommato contenuti, offre opportunità per il nuovo mercato della mobilità costituito da società di noleggio a lungo e breve termine e società di assicurazioni (soprattutto per i carrozzieri). In tutto questo, l'Officina Meccatronica e il Gommista tradizionali risultano mediamente poco strutturati, mentre risultano, naturalmente, più strutturate le Officine Autorizzate, ma anche le Carrozzerie. Su dimensioni modeste restano le Officine Moto, mentre vere e proprie aziende sono spesso le Officine Truck con caratteristiche dimensionali ragguardevoli.

LE CARATTERISTICHE DELL'OFFERTA DI RICAMBI ORIGINALI: CONFRONTO TRA DISTRIBUZIONE E AUTORIPARAZIONE

Abbiamo chiesto alle due categorie di operatori in che modo gestiscono l'offerta di ricambi originali, come si è sviluppata questa area di business negli ultimi tre anni e quali previsioni fanno per il futuro.

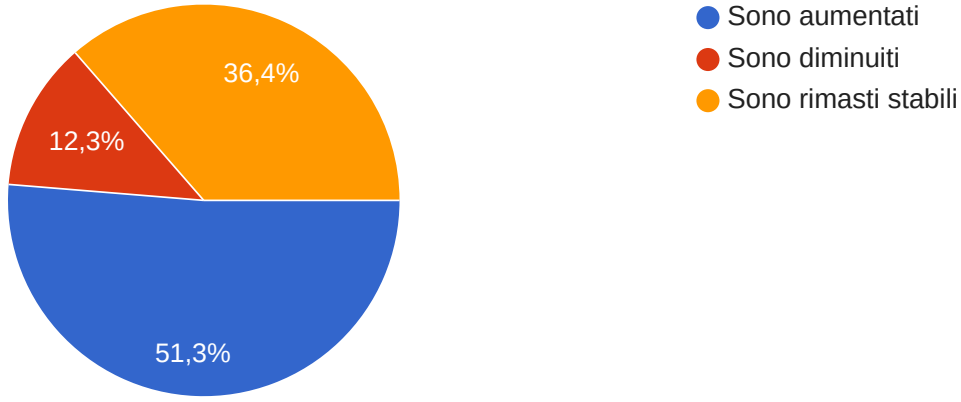
Ricambio Originale:

Com'è la tua offerta di ricambi originali?

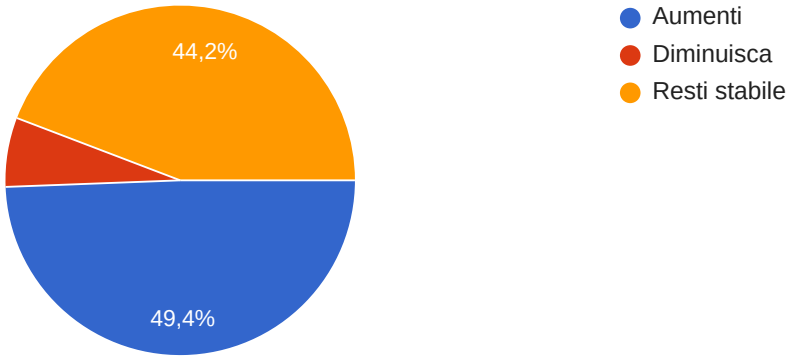


Su 31 distributori, tra Regionali e Nazionali, solo 4 hanno un'offerta stabile e strutturata di ricambi originali, altri 4 dichiarano di gestirli a scaffale, ma di non avere un'offerta strutturata, mentre tutti gli altri dichiarano di non vendere ricambi originali o di farlo solo su richiesta.
Soltanto 9 ricambisti su 143 dichiarano di avere un'offerta di ricambi originali stabile e strutturata, altri 16 dichiarano di averli a scaffale, ma non come offerta strutturata, mentre ben 112 dichiarano di vendere ricambi originali su richiesta o quando non li trovano in aftermarket. Solo 6 dichiarano di non vendere ricambi originali. I distributori Truck e Moto li offrono su richiesta.

Negli ultimi tre anni, gli acquisti di ricambi originali...



Nei prossimi tre anni prevedi che la tua quota di acquisti di ricambi originali sul totale...

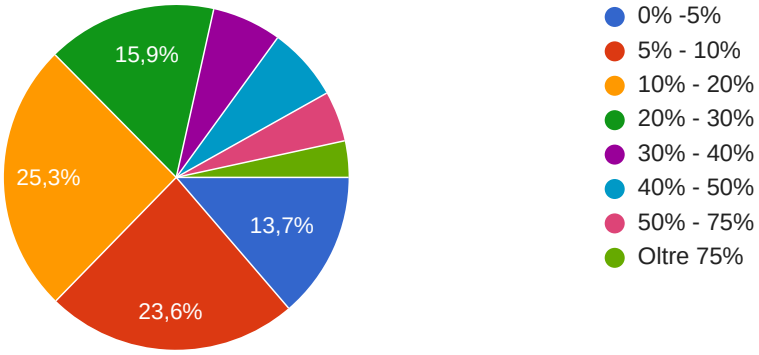


Gli operatori della distribuzione che hanno dichiarato di trattare ricambi originali (154 su 176), dichiarano un trend, negli ultimi tre anni, stabile o in aumento. Solo una minoranza dichiara un trend in discesa. Coloro che hanno dichiarato un trend in aumento, lo confermano anche nelle loro previsioni, mentre anche una parte di coloro che ha dichiarato un trend in discesa, prevede una stabilità per i prossimi tre anni.

In generale, gli operatori della distribuzione si attendono un sempre maggiore ricorso ai ricambi originali anche per il prossimo futuro.

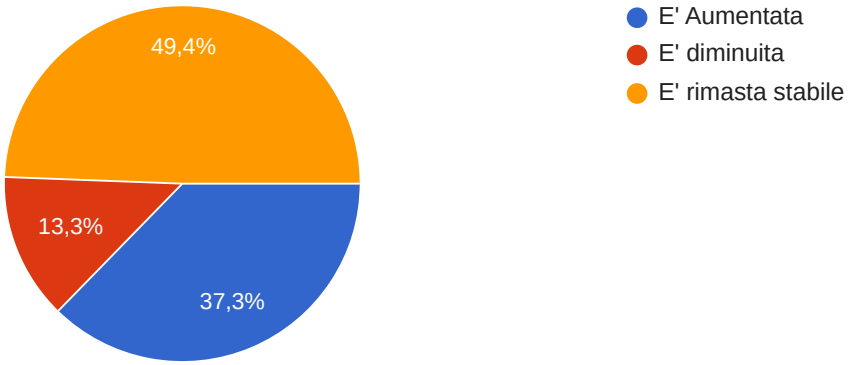
Riparazione:

Qual è la quota di ricambi originali sul totale dei tuoi acquisti di ricambi?

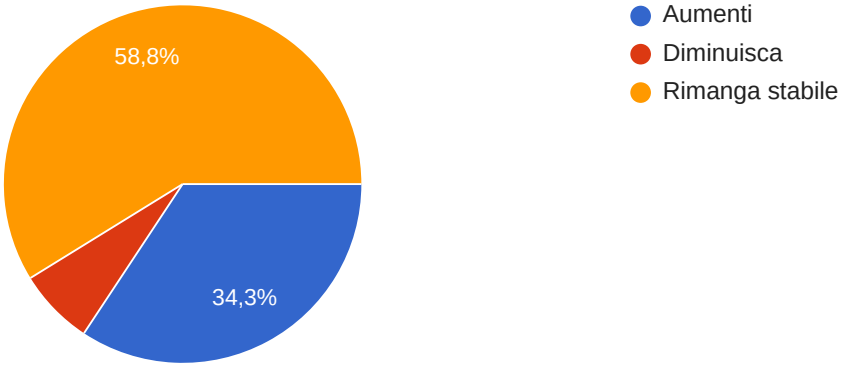


Il 78,5% dei rispondenti dichiara una quota non superiore al 30% del totale, il 13,3% è tra il 30% e il 50%, l'8,1% oltre il 50%.
Il 72,5% delle *Officine Meccatroniche Indipendenti* dichiara di non superare il 20%, la maggior parte dichiara quote tra il 5% e il 20%. Il 15,6% dichiara fino al 5%. 9 su 186 sono oltre il 40% con 3 che dichiarano tra il 50% e il 75%.
Naturalmente diversa la situazione delle *Officine Autorizzate* che dichiarano come minimo una quota non inferiore al 20%, tuttavia la maggioranza si trova tra il 40% e il 75%. Nessuna oltre il 75%.
Simile a quella delle Officine Autorizzate è la situazione delle *Carrozzerie* dove non si scende sotto il 20% con la maggior parte tra il 40% e il 75%.
Le *Officine Moto* sono tra il 20% e il 40%, mentre quelle *Truck* tra il 40% e il 75%.

Negli ultimi tre anni la quota di ricambi originali sul totale dei tuoi acquisti...



Negli ultimi tre anni la quota di ricambi originali sul totale dei tuoi acquisti...



Per gli operatori della Riparazione, la quota di ricambi originali negli ultimi tre anni è rimasta stabile, se non aumentata. Le previsioni per i prossimi anni sono per una stabilità della quota, semmai un incremento. In entrambe le prospettive (immediato passato e prossimo futuro) la possibilità di una discesa della quota di ricambi originali pare poco probabile.

Circa l'esperienza degli ultimi tre anni e le previsioni per i prossimi tre, c'è sostanzialmente un allineamento di visione tra gli operatori della Distribuzione e quelli della Riparazione: in entrambi i casi emerge un trend non in discesa, quasi certamente in incremento, nella quota di ricambi originali sul totale degli acquisti degli operatori.

Un'apparente divergenza, a nostro parere, esiste tra domanda e offerta di ricambi originali tra la Riparazione e la Distribuzione indipendente. Mentre la gran parte della prima dichiara un consumo significativo di ricambi originali, la seconda, in massima parte, non li tratta o li acquista solo su richiesta o quando non trova il ricambio aftermarket. La domanda non soddisfatta dalla Distribuzione Indipendente viene, in tutta evidenza, soddisfatta dalle reti ufficiali di concessionari o dalle placche Stellantis che forniscono direttamente la Riparazione indipendente. D'altro canto, l'attuale nomativa MVBER (Reg UE 2023/822), mentre da un lato sancisce il diritto del riparatore indipendente di poter avere accesso ai ricambi originali tramite le reti di distribuzione ufficiali, dall'altro prevede la possibilità che il costruttore

impedisca alla propria rete di vendere i propri ricambi originali a distributori o ricambisti indipendenti. E' questo, ad esempio, il caso che riguarda Volkswagen, Mercedes Benz, BMW. Senza considerare il generale atteggiamento non collaborativo delle case auto nei confronti della distribuzione indipendente vista, comprensibilmente, come concorrente. Tuttavia, negli ultimi anni, nella nostra esperienza, abbiamo rilevato un crescente flusso di ricambi originali (prevalentemente, ma non solo, carrozzeria) soprattutto verso il secondo livello della distribuzione (quello del Ricambista) che lo inserisce nella propria offerta complessiva al riparatore consentendo a quest'ultimo economie logistiche e di tempo.

Diversa è la situazione della distribuzione indipendente Truck che, da sempre, ha accesso ai ricambi originali in quota stabile e sensibilmente superiore a quella della vettura.

In generale, il rapporto tra costruttore e operatore indipendente, anche mediato dal dealer ufficiale, si caratterizza diversamente in base alla necessità che ha il primo di usufruire dei servizi del secondo per assistere il proprio parco veicoli sul territorio. Lo vediamo, ad esempio, nei rapporti tra i distributori Truck e i dealer ufficiali con i quali si sviluppano talvolta forme di collaborazione molto strette. Lo riscontriamo, altresì, ad esempio nell'atteggiamento verso il mondo indipendente che hanno certi costruttori cinesi recentemente arrivati nei nostri mercati e che stanno immatricolando percentualmente di più attraverso le flotte che usufruiscono dei servizi della filiera indipendente per l'assistenza ai loro veicoli. Al contrario verifichiamo chiusura e scarsa collaborazione laddove l'operatore indipendente è percepito dal costruttore come una minaccia o un concorrente, come nei casi sopra menzionati.

LE CARATTERISTICHE DELL'OFFERTA DI RICAMBI ORIGINALI: CONFRONTO TRA DISTRIBUZIONE E AUTORIPARAZIONE

In questa sezione, abbiamo indagato quali sono le tipologie di ricambi originali maggiormente trattate dalla filiera indipendente, per quali clienti e quali sono i criteri di scelta dei fornitori.

La domanda prevedeva la possibilità di una risposta multipla e suggeriva già le 5 tipologie che si ritrovano maggiormente rappresentate nelle risposte.

Quali sono le tipologie di ricambi originali trattate?

TIPOLOGIA DI RICAMBI ORIGINALI TRATTATE - Distribuzione	N.	MIX %
Ricambi di meccanica	124	31,6%
Ricambi di carrozzeria	106	27,0%
Ricambi elettrici / elettronici	90	23,0%
Ricambi per veicoli ibridi / elettrici	45	11,5%
Accessori	24	6,1%
Altri ricambi	3	0,8%
TOTALE	392	100,0%

TIPOLOGIA DI RICAMBI ORIGINALI TRATTATE - Riparazione	N.	MIX %
Ricambi di meccanica	158	37,2%
Ricambi elettrici / elettronici	149	35,1%
Ricambi di carrozzeria	49	11,5%
Ricambi per veicoli ibridi / elettrici	42	9,9%
Accessori	20	4,7%
Altri ricambi	7	1,6%
TOTALE	425	100,0%

Si riscontra una certa omogeneità nelle risposte fornite dalla Distribuzione e dalla Riparazione, ad eccezione di due tipologie: ricambi di carrozzeria e ricambi elettrici / elettronici.
Per i primi, che vediamo con una percentuale più elevata per la Distribuzione (27%) e più bassa per la Riparazione (11,5%), ha influito certamente il fatto che la categoria delle carrozzerie ha rappresentato solo il 6,4% dei rispondenti.

Più interessante, invece, la situazione relativa ai ricambi elettrici ed elettronici. In questo caso, è possibile ipotizzare che la domanda della Riparazione non incontri l'offerta della Distribuzione e che per questa tipologia di ricambi, una parte significativa dei bisogni delle officine sia soddisfatta dai dealers ufficiali. Uno spunto di approfondimento per distributori e ricambisti.

Quali sono le ragioni per cui acquisti ricambi originali?

MOTIVI PER L'ACQUISTO DI RICAMBI ORIGINALI - Distribuzione	N.	MIX %
Non esiste l'alternativa IAM	142	74,3%
Sono di qualità migliore dei ricambi IAM	23	12,0%
Sono più convenienti dei ricambi IAM	8	4,2%
Consentono maggiori guadagni dei ricambi IAM	5	2,6%
Altri motivi	13	6,8%
TOTALE	191	100,0%

MOTIVI PER L'ACQUISTO DI RICAMBI ORIGINALI - Riparazione	N.	MIX %
Lo richiede il "privato"	106	30,5%
Sono di qualità migliore dei ricambi IAM	94	27,1%
Ricambi che necessitano di attivazione, codifica,	63	18,2%
Non esiste l'alternativa IAM	34	9,8%
Lo richiede la "flotta"	25	7,2%
Consentono maggiori guadagni dei ricambi IAM	11	3,2%
Altri motivi	14	4,0%
TOTALE	347	100,0%

Anche in questo caso, la domanda prevedeva la possibilità di una risposta multipla e suggeriva già le 5 tipologie che si ritrovano nelle risposte della *Distribuzione*, mentre per la *Riparazione* i rispondenti hanno aggiunto, oltre quelle suggerite, la risposta "Non esiste l'alternativa IAM" con una frequenza significativa, oltre che vari "Altri motivi" statisticamente meno significativi.

La mancanza di un'alternativa aftermarket al ricambio originale è la prima motivazione dichiarata dalla *Distribuzione.* Per la *Riparazione*, questa motivazione risulta con una percentuale inferiore, ma non era stata inclusa nelle risposte suggerite, mentre è stata espressa volontariamente dai rispondenti, fornendo al dato una significatività particolarmente importante.

Questa motivazione di acquisto dei ricambi originali si presta a diverse letture. Anzitutto occorre verificare che la mancanza del ricambio aftermarket non sia il riflesso di una mancanza di informazione dell'operatore. Nella nostra esperienza, infatti, in molti casi l'operatore dà per scontato che la filiera indipendente non offra quel tipo di ricambio e si rivolga ai canali ufficiali sulla base di questo presupposto. Ciò accade soprattutto nel riparatore, ma anche, spesso, nel ricambista, meno nel distributore.

Ciò premesso, certamente il problema dei cosiddetti "ricambi captive" esiste, è significativo ed è uno dei temi più importanti su cui si sta impegnando tutto l'associazionismo indipendente per il rinnovo della MV BER nel 2028. Questo problema, in realtà, è sempre esistito, ma in passato assumeva, almeno per l'operatore indipendente, una dimensione marginale quando non trascurabile. Oggi, invece, il tema assume dimensioni sempre più importanti sia perché lo sviluppo della tecnologia dei veicoli spinge costruttori e componentisti a sempre più numerosi casi di compartecipazione agli investimenti per lo sviluppo e la produzione dei componenti OEM (da cui si generano poi accordi che limitano la commerciabilità degli stessi componenti nei canali aftermarket), sia perché la filiera indipendente inizia a "prendersi cura" del veicolo molto prima di quanto non accadesse in passato, generando la necessità di reperire componenti per veicoli di nuova o nuovissima produzione i cui ricambi spesso non sono proposti nei canali aftermarket anche per semplice scelta economica del componentista (volumi bassi a fronte di investimenti elevati per la produzione, ad esempio).

La richiesta del "privato", come motivazione all'acquisto del ricambio originale, pare "agire" nella maggioranza relativa dei casi. Mentre molto più basso, in questo senso, risulta l'impatto della richiesta della "flotta".

La *Riparazione* ritiene, in molti casi, che vi siano anche differenze significative di qualità tra i ricambi originali e aftermarket. Ciò viene dichiarato da 11 *carrozzerie* su 15 rispondenti, da 7 *officine autorizzate* su 17, da 67 *officine meccatroniche indipendenti* su 186, da tutte le *officine Moto* e da 3 su 4 *officine Truck*, da 2 *gommisti* su 6.

Per la *Riparazione*, inoltre, risulta importante anche il fatto che i ricambi necessitino di essere attivati, codificati o necessitino di software del costruttore. In questi casi si ricorre al ricambio originale per non avere problemi.

Anche questo è un problema che si è manifestato in tempi recenti e che si trova sotto la lente di ingrandimento dell'associazionismo indipendente. Accade spesso che alcuni componenti debbano essere "codificati", "programmati" o "accoppiati al veicolo" per renderli funzionanti dopo il montaggio. Ciò significa entrare nel sistema software del veicolo e inserirvi le corrette informazioni che si possono ottenere dal portale tecnico del costruttore. Spesso, queste operazioni, soprattutto per i veicoli di più recente produzione, sono possibili solo se il componente è originale. Da qui la necessità di acquisto del ricambio originale rivolgendosi ai canali ufficiali. In questo contesto, tuttavia, è intervenuto il recente REG UE 2026/699 in forza del quale i costruttori devono mettere a disposizione dei produttori di strumenti diagnostici indipendenti software, interfacce e informazioni necessarie per eseguire la codifica o l'accoppiamento di parti di ricambio e la riprogrammazione ECU.

Quali sono i tuoi fornitori di ricambi originali?

FORNITORI DI RICAMBI ORIGINALI - Distribuzione	N.	MIX %
Concessionario ufficiale	124	37,7%
Placca Stellantis	99	30,1%
Società di trading anche estere	88	26,7%
Direttamente dal costruttore	15	4,6%
Altri	3	0,9%
TOTALE	329	100,0%

FORNITORI DI RICAMBI ORIGINALI - Riparazione	N.	MIX %
Concessionario ufficiale	164	43,6%
Ricambista	97	25,8%
Placca Stellantis	81	21,5%
Direttamente dal costruttore	25	6,6%
Altri	9	2,4%
TOTALE	376	100,0%

Come le precedenti, la domanda prevedeva la risposta multipla e proponeva le alternative riportate nelle due tabelle. Non vi è stata alcuna aggiunta da parte dei rispondenti.

Per la *Distribuzione*, il risultato è quanto potevamo attenderci con una presenza significativa (che ritroviamo anche nelle risposte della *Riparazione*) della placca Stellantis. Rilevante il fenomeno di acquisto tramite società di trading anche estere. 15 rispondenti dichiarano di acquistare direttamente dal costruttore del veicolo.

Il concessionario ufficiale e la placca Stellantis si ritrovano anche nel mix fornitori della *Riparazione*, ma qui si inserisce anche il *Ricambista* con il 25,8%. Sono 25, invece, i riparatori che dichiarano di acquistare direttamente dal costruttore del veicolo. Tra questi solo 3 sono le officine autorizzate, mentre si trova la metà delle officine moto e nessuna delle *officine Truck*.

Avessimo fatto la stessa indagine una decina d'anni fa, il Ricambista come fornitore tra i principali dei ricambi originali per l'autoriparatore non sarebbe comparso. Invece la sua presenza è indicatore sia di come sia cambiato il mercato negli ultimi anni, con una canalizzazione sempre più importante di ricambi originali attraverso la filiera indipendente, sia del fatto che l'officina, tutte le volte che può preferisce rifornirsi dal suo "fornitore abituale e di fiducia", piuttosto che relazionarsi con il concessionario. E ciò avviene sia per il fatto che il Ricambista riesce a fornire all'officina anche tutti gli altri componenti che le consentono di "chiudere" la lavorazione, sia per una difficoltà anche psicologica dell'autoriparatore a rapportarsi con le procedure, i tempi, le modalità di interlocuzione del dealer ufficiale

In base a quali criteri scegli i tuoi fornitori di ricambi originali

CRITERI DI SCELTA DEI FORNITORI - Distribuzione	N.	MIX %
Disponibilità prodotto e termini di consegna	97	21,8%
Prezzo	74	16,6%
Continuità di fornitura	61	13,7%
Disponibilità di cataloghi elettronici	49	11,0%
Puntualità e livello di servizio	47	10,6%
Assistenza pre e post vendita	33	7,4%
Marchio (mi rivolgo al marchio di cui ho necessità	33	7,4%
Gestione resi	30	6,7%
Disponibilità di informazioni tecniche	20	4,5%
Altri	1	0,2%
TOTALE	445	100,0%

CRITERI DI SCELTA DEI FORNITORI - Riparazione	N.	MIX %
Disponibilità prodotto e termini di consegna	129	25,1%
Marchio (mi rivolgo al marchio di cui ho necessità	81	15,8%
Assistenza pre e post vendita	74	14,4%
Prezzo	63	12,3%
Disponibilità di cataloghi elettronici	59	11,5%
Disponibilità di informazioni tecniche	56	10,9%
Gestione resi	44	8,6%
Altri	8	1,6%
TOTALE	514	100,0%

La disponibilità, i tempi e i termini di consegna rappresentano il criterio principale di scelta sia per la *Distribuzione* che per la *Riparazione*. Già diverso è il peso del fattore "prezzo" che risulta meno importante per la *Riparazione*. Sempre per quest'ultima, risulta, invece, importante l'assistenza pre e postvendita, fattore che ha un peso minore per la *Distribuzione*. Come era lecito attendersi, la disponibilità di informazioni tecniche è più importante per la *Riparazione* anche se non compare ai primi posti (ma potrebbe trovarsi all'interno dell'assistenza pre e postvendita). Infine, il marchio del ricambio ricercato risulta determinante per la scelta del fornitore.

Fondamentalmente, assunta la disponibilità e la pronta consegna del ricambio originale, la principale differenza tra Distribuzione e Riparazione circa la scelta del fornitore sta nel fatto che la prima privilegia gli aspetti commerciali dell'offerta, mentre la seconda quelli tecnici. Ciò per il fatto che il singolo Distributore o Ricambista si trova in generale in competizione con i colleghi per le forniture ai clienti e, quindi, ricerca sempre la migliore offerta che lo faccia preferire. Il riparatore, invece, riesce probabilmente meglio a scaricare sul cliente il prezzo del ricambio, per cui questo non costituisce un problema di primaria importanza, mentre necessita di tutto il supporto pre e postvendita per l'installazione e la gestione dell'eventuale garanzia. Questo meccanismo si attenua quando il cliente del riparatore è un cliente "corporate" che sceglie i fornitori di servizi su basi professionali e oggettive.

Chi sono i tuoi clienti per i ricambi originali?

CLIENTI TIPICI PER I RICAMBI ORIGINALI - Distribuzione	N.	MIX %
Officine meccaniche	120	33,5%
Carrozzerie convenzionate con assicurazioni	71	19,8%
Officine meccaniche convenzionate con flotte	55	15,4%
Società di noleggio (direttamente)	37	10,3%
Carrozzerie autorizzate	33	9,2%
Società di assicurazione (direttamente)	13	3,6%
Ricambisti	9	2,5%
Ricambisti convenzionati con flotte	7	2,0%
Altri	13	3,6%
TOTALE	358	100,0%

CLIENTI TIPICI PER I RICAMBI ORIGINALI - Riparazione	N.	MIX %
Privati	202	46,0%
Aziende private	113	25,7%
Società di noleggio (flotte)	45	10,3%
Aziende pubbliche	32	7,3%
Aziende di autotrasporto	29	6,6%
Società di assicurazione	8	1,8%
Altri	10	2,3%
TOTALE	439	100,0%

La Distribuzione ha nelle officine meccaniche generiche il cliente principale per i ricambi originali. Tuttavia si noti come significative siano anche le categorie di clienti legate a flotte e assicurazioni. Complessivamente rappresentano il 52,8% del totale.

I Distributori auto, in senso stretto, canalizzano prevalentemente su Ricambisti e direttamente a società di noleggio e assicurazioni, ma non mancano casi di rapporti con officine e carrozzerie sia convenzionate con flotte o assicurazioni che non convenzionate. Distributori Moto e Truck operano su un ampio spettro di tipologie di clienti della categoria Riparazione.

I clienti principali della Riparazione, invece, sono prevalentemente i privati che rappresentano il 46% del totale. Flotte e assicurazioni rappresentano il 12,1%. Non mancano altri clienti "corporate" come le aziende pubbliche e le aziende di autotrasporto. Complessivamente il cliente "corporate" rappresenta il 51,7% del totale.
Le officine moto utilizzano i ricambi originali prevalentemente per i clienti "corporate". Le officine Truck per enti pubblici, aziende di autotrasporto e aziende private, meno per il padroncino (privato).

La differenza tra Distribuzione e Riparazione circa il cliente per il ricambio originale è che la prima lo utilizza soprattutto nel proprio business a supporto dei nuovi soggetti che si sono affacciati negli ultimi anni nel mercato aftermarket, cioè società di noleggio e assicurazioni, mentre la Riparazione ha anche una consistente vendita verso clienti tradizionali (privato, aziende private, aziende pubbliche). Anche in questo caso emerge, forse, quell'area di domanda di ricambi originali del riparatore che non viene soddisfatta dalla distribuzione e che si indirizza verso i canali di approvvigionamento ufficiali.

Conclusioni

ADIRA ha voluto condurre un'indagine su un panel di operatori dell'aftermarket indipendente per comprendere il grado di osmosi esistente tra IAM e OES e intuirne le dinamiche attuali e future.

Il campione di 409 rispondenti è stato ottenuto diffondendo l'indagine attraverso i soci ADIRA, le loro reti e i loro clienti. Non possiamo dire, quindi, che il campione sia rappresentativo dell'universo degli operatori della *Distribuzione* e della *Riparazione* indipendenti, tuttavia, la numerica dei rispondenti (soprattutto di determinate categorie) ci consente di effettuare qualche ragionamento significativamente indicativo. Laddove la numerica di alcune categorie di rispondenti non abbia raggiunto il limite minimo di significatività, le risposte ci hanno comunque fornito chiavi di lettura e spunti utili per fornire interpretazioni e ipotesi di sviluppo del fenomeno.

Dato tutto ciò, il quadro che emerge è quello di una filiera indipendente che si trova ad uno stadio di iniziale ibridazione nella quale la presenza del ricambio originale non è sistematica, non rappresenta un'area di business vera e propria, non è una scelta pensata, ma risulta tuttavia crescente.
Il fenomeno si sta sviluppando come molti altri di questo tipo che iniziano perché semplicemente si determinano le condizioni perché ciò accada.
Nel nostro settore le condizioni sono state: l'incremento del circolante gestito dalle società di noleggio, la riduzione drastica delle reti assistenziali dei costruttori, l'ingresso delle società di assicurazione nel business dei ricambi, lo sviluppo tecnologico (soprattutto software ed elettronico) dei veicoli, l'incremento della complessità di sviluppo e produzione dei componenti, ecc. Tutte queste condizioni hanno determinato l'aumento significativo del flusso di ricambi originali attraverso il canale indipendente.

Da quando il fenomeno è iniziato, però, il trend è stato crescente e le previsioni degli operatori lo danno ancora in crescita, al più stabile. Quindi è lecito attendersi che posizioni oggi non consolidate di offerta e di proposta del ricambio originale si rafforzino e acquisiscano il carattere della sistematicità e organizzazione tipiche di aree di business. Ciò, sia per la *Distribuzione* che per la *Riparazione*. Ovviamente, vi sono settori in cui questo processo è già più avanzato: si pensi al mondo della carrozzeria o del truck. Visitando distributori specializzati in queste linee, si nota subito una presenza molto significativa di ricambi originali.

Gli operatori della *Distribuzione* che della *Riparazione* indicano nei ricambi di meccanica la categoria che viene maggiormente rappresentata tra i ricambi originali commercializzati, mentre i ricambi per veicoli elettrici o ibridi rappresentano solo il 10% circa del totale. Ci saremmo aspettati una quota di ricambi di meccanica inferiore per il solo fatto che generalmente il "classico" ricambio di meccanica ha un'offerta aftermarket commercialmente completa e valida.

Altro elemento che stimola riflessioni è che la prima motivazione dichiarata dalla *Riparazione* per spiegare la commercializzazione di ricambi originali è la "richiesta del privato". Che altri clienti professionali potessero esprimere una chiara indicazione circa l'utilizzo di ricambi originali o meno, poteva essere prevedibile, ma non che tale indicazione provenisse dal privato. Possiamo ipotizzare che il privato non esprima in realtà una preferenza specifica per il tipo di ricambio da utilizzare, ma fornisca un'indicazione sul livello qualitativo della lavorazione e che

sia poi il riparatore ad effettuare in autonomia la scelta migliore in base alle esigenze espresse dal cliente. In questa chiave, spesso, la scelta del ricambio originale avviene per evitare potenziali problematiche tecniche durante e a seguito della lavorazione e problemi di rapporto con il cliente.

Sempre con riferimento alle motivazioni che inducono a trattare il ricambio originale, desta sorpresa riscontrare una preferenza per la qualità quest'ultimo sia da parte della *Distribuzione* che della *Riparazione*. Se questo può essere vero per molti componenti di carrozzeria (soprattutto lamierati), in generale non ci corrisponde nella nostra esperienza per le altre categorie di ricambi. Ciò che possiamo ipotizzare è che l'offerta aftermarket sia estremamente variegata e al suo interno si trovino, per lo stesso componente, diversi livelli qualitativi. Da questo punto di vista, l'offerta del ricambio originale risulta più omogenea. Ecco che, se si raffronta il ricambio originale con prodotti aftermarket qualitativamente non in linea ne può derivare una diversa percezione di qualità.
Il ricambio originale, dal punto di vista qualitativo, dovrebbe sempre essere confrontato un un prodotto aftermarket di primo equipaggiamento (o comunque di qualità OE), poichè solo questo ricambio è effettivamente alternativo all'originale, per il cliente. Componenti aftermarket di qualità oggettivamente inferiore che si rivolgono ad un parco veicoli e ad utenti che comunque non prenderebbero in considerazione l'idea di acquistare un ricambio originale, non dovrebbero essere confrontati con quest'ultimo.

Il privato si trova al primo posto fra i clienti per ricambi originali della Riparazione a conferma che vi è effettivamente una canalizzazione significativa verso questa categoria di clienti. Mentre meno rappresentate sono le società di noleggio e di assicurazione. L'impressione è che, al di là delle reali dimensioni del business, il rapporto tra il riparatore e i nuovi players del mercato resti plafonato ad un livello medio-basso. Così non è per la Distribuzione per la quale questi clienti rappresentano, nel dichiarato, interlocutori ormai strategici. Probabilmente ciò accade perchè per molte organizzazioni di Distributori e Ricambisti, l'accordo con la flotta o con l'assicurazione rappresenta, in ogni caso, uno degli elementi importanti della competizione commerciale verso i propri mercati di riferimento. Cosa che, ad evidenza, agisce meno per il riparatore.

Sul fenomeno, naturalmente, influisce in modo determinante l'atteggiamento dei costruttori: più essi vedono nell'aftermarket indipendente un concorrente, meno disponibili saranno a servirne gli operatori a qualsiasi livello. Laddove, invece, l'aftermarket è percepito come funzionale, in qualsiasi modo, al business del costruttore, allora si aprono le maglie e le possibilità di collaborazione. È nostro parere che l'arrivo di nuovi attori, come le case auto cinesi, che non si portano dietro il vissuto conflittuale di decenni tra OES e IAM, possa accelerare il fenomeno.

3.2 L'accesso ai ricambi originali in Europa: indagine Ricardo per FIGIEFA.

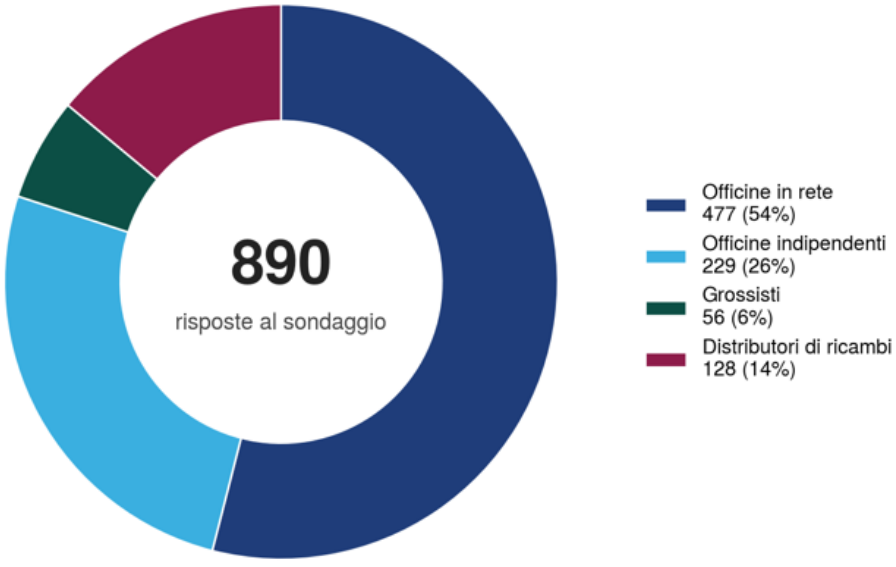
L'ACCESSO AI RICAMBI ORIGINALI IN EUROPA: INDAGINE RICARDO PER FIGIEFA

Ricardo è una società di consulenza strategica, ambientale e ingegneristica globale, parte del gruppo WSP.
Il seguente è un estratto parte di un'indagine più ampia che affrontava anche altri temi legati al rinnovo MV BER. Qui riportiamo solo due temi connessi all'indagine ADIRA sui ricambi originali:

- Disponibilità dei ricambi di primo equipaggiamento (Tier 1 / T1)
- Accesso ai ricambi a marchio del costruttore (OEM)

METODOLOGIA DELL'INDAGINE RICARDO

- Sondaggio online condiviso tramite le associazioni/gruppi di categoria di FIGIEFA e le reti di officine
- 890 risposte raccolte
- Il campione riflette la presenza di FIGIEFA in 19 associazioni nazionali ed è rappresentativo della membership FIGIEFA e informativo per l'IAM. Non si tratta di un campione rappresentativo dell'intero settore.
- Periodo di rilevazione: 1 dicembre 2025 – 26 gennaio 2026
- Principali mercati per numero di risposte: Romania (259), Italia (230), Francia (156)
  clienti.



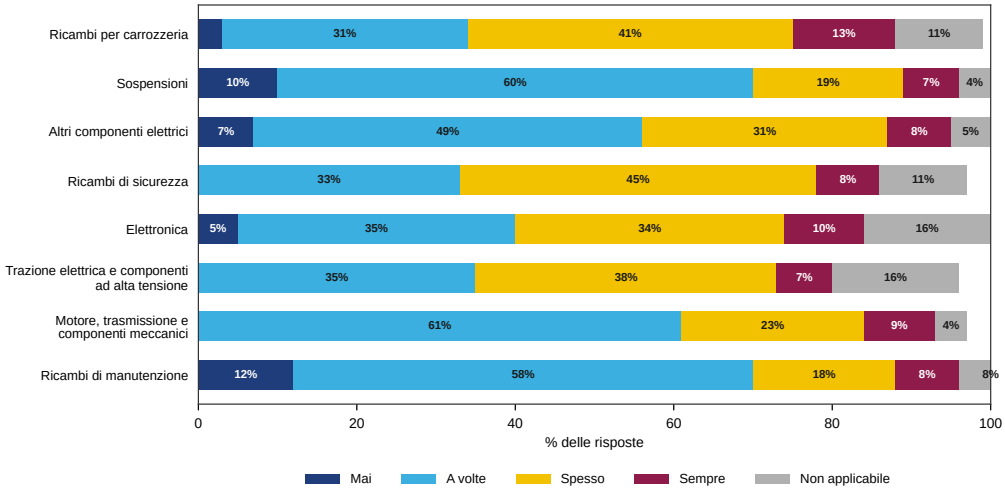
Profilo dei rispondenti al sondaggio FIGIEFA (890 risposte uniche): officine in rete (54%), officine indipendenti (26%), distributori di ricambi (14%), grossisti (6%).

DISPONIBILITÀ DEI RICAMBI DI PRIMO EQUIPAGGIAMENTO (TIER-1, T1)

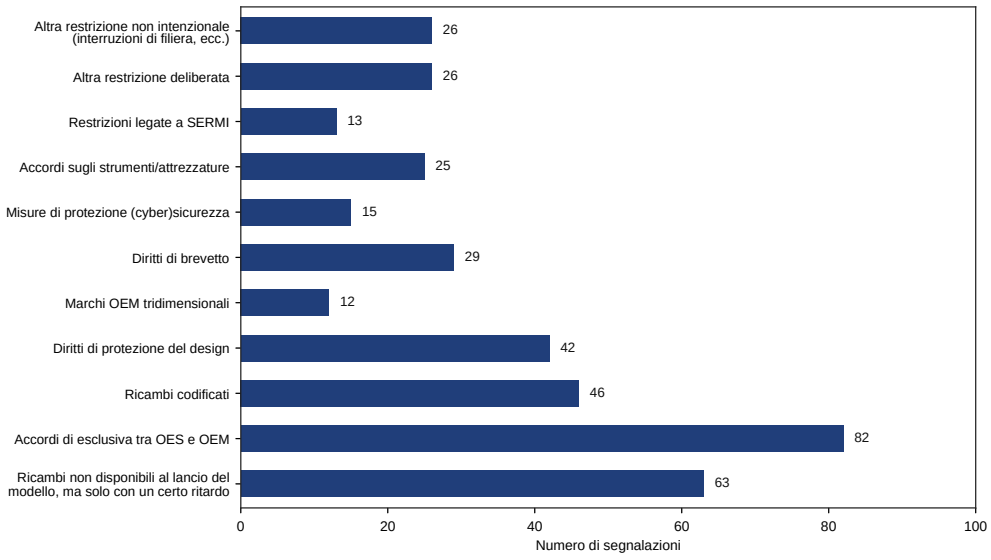
Il punto di vista dei distributori

Le restrizioni permangono:

- Il 58% dei distributori segnala restrizioni nella disponibilità dei ricambi T1
- Le restrizioni sono più frequenti per i ricambi di sicurezza critica, l'elettronica e I componenti EV/ad alta tensione
  "Per i sensori non possiamo garantire la variante corretta; le officine si rivolgono al costruttore per avere certezza."
  "Nella riparazione post-incidente possiamo fornire solo circa il 10% dei ricambi necessari; il resto è disponibile solo tramite il costruttore."



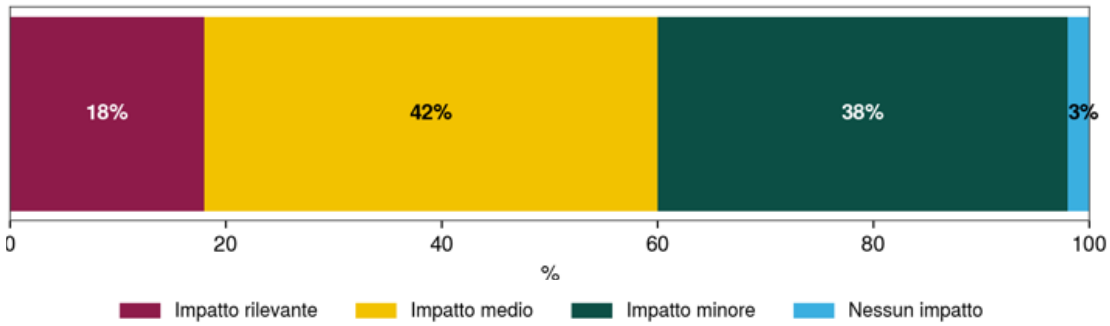
Frequenza delle restrizioni o dell'indisponibilità dei ricambi di ricambio, per categoria di prodotto (punto di vista distributore).



I dati mostrano che le categorie più colpite da restrizioni frequenti («spesso» + «sempre») sono i ricambi di sicurezza e i ricambi per carrozzeria, mentre i ricambi di manutenzione e per motore/trasmissione risultano relativamente più accessibili.

Motivi presunti o segnalati delle restrizioni nella disponibilità dei ricambi T1 (numero di segnalazioni; punto di vista distributore).

Il motivo più citato è di gran lunga la presenza di accordi di esclusiva tra i fornitori originali di ricambi (OES) e i costruttori (OEM), seguito dalla codifica dei ricambi e dal ritardo nella disponibilità dei ricambi al momento del lancio di un nuovo modello.



Impatto commerciale delle restrizioni sulla disponibilità dei ricambi T1 (punto di vista distributore).

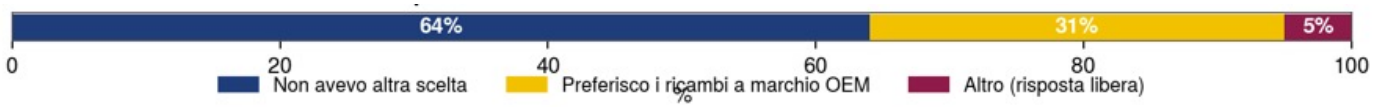
"Se iniziamo una riparazione ma non riusciamo a completarla per mancanza di ricambi o attrezzature, il veicolo finisce dal concessionario e perdiamo il cliente."

IL 73% dei distributori segnala che le officine spostano l'intero paniere di riparazione verso i canali autorizzati quando non è possibile reperire un singolo ricambio OES.

ACCESSO AI RICAMBI A MARCHIO OEM

Il punto di vista dei riparatori

- **Le restrizioni sono comuni: il 61%** delle officine segnala di incontrare restrizioni o indisponibilità.
- Le restrizioni sono più frequenti per i **ricambi di carrozzeria, i componenti di sicurezza critica e l'elettronica**.
- **Tempi di consegna lenti e imprevedibili:** Le consegne del costruttore richiedono in genere 3-5 giorni, contro consegne multiple giornaliere nel mercato indipendente.
- **Impatto commerciale significativo:** Perdita di competitività: un'officina stima margini di riparazione inferiori del 5-30%.



Motivi per cui le officine si riforniscono di ricambi presso la rete autorizzata (punto di vista officina).

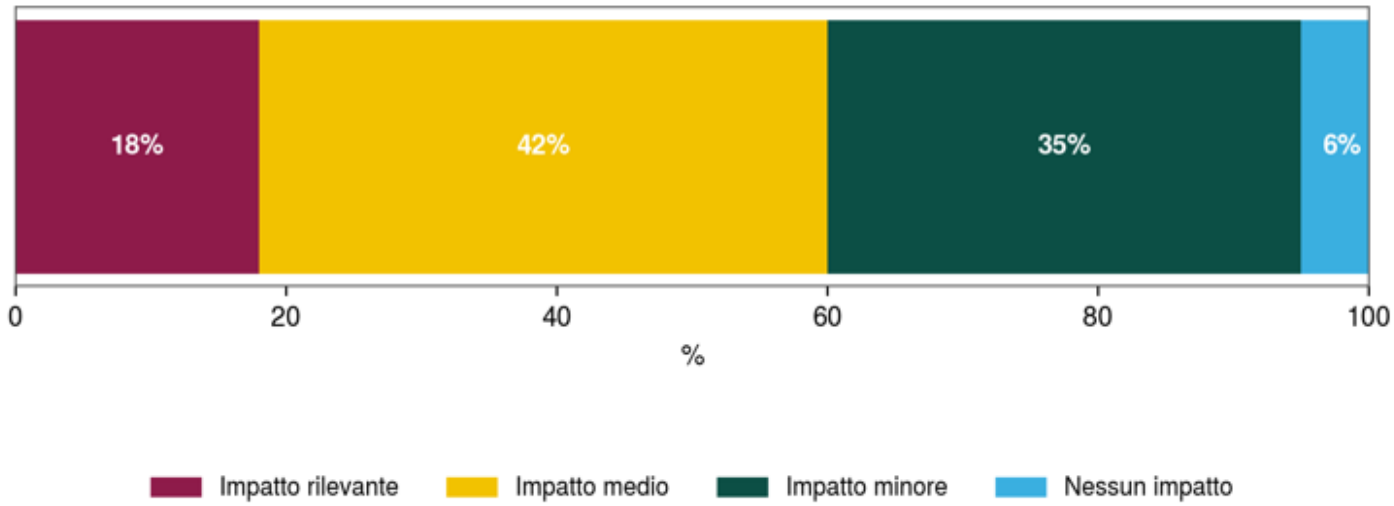
"Alcuni ricambi sono semplicemente non disponibili per noi; per certi marchi affrontiamo mesi di attesa."

"I ricambi di sicurezza critica necessitano di codifica o attivazione che non possiamo effettuare in autonomia."

"Il 73% dei distributori conferma che un ricambio mancante disponibile solo tramite il costruttore induce le officine ad acquistare l'intero paniere dalla rete autorizzata."

Il punto di vista dei disstributori

A differenza delle officine, i distributori indipendenti non godono di un diritto esplicito di accesso ai ricambi a marchio OEM previsto dal quadro normativo MVBER e SGL.



Impatto sull'operatività aziendale della difficoltà di accesso ai ricambi a marchio OEM (punto di vista distributore).

- ***Il 61%** dei distributori non è in grado di fornire l'insieme completo dei ricambi necessari per una riparazione.*
- ***Il 25%** della domanda delle officine riguarda ricambi «captive» (disponibili solo tramite il costruttore).*
- *I distributori perdono la capacità di servire i propri clienti: un grossista (fatturato 100-500 milioni di euro) ha stimato oltre 100 milioni di euro di vendite perse a causa dei ricambi captive.*



4. EVOLUZIONE DEL QUADRO NORMATIVO

4.1 Il nuovo REG UE 2026/699: superamento del “secure gateway” e non solo

4.2 Il nuovo Regolamento ELV 2026/1738: ricambi rigenerati, revisionati e usati

4.1 Il nuovo REG UE 2026/699: superamento del "secure gateway" e non solo

Il Regolamento delegato (UE) 2026/699 è stato pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea il 3 giugno 2026 ed è in vigore dal 23 giugno 2026.

Il presente testo si inserisce nel più ampio e continuo processo di aggiornamento e perfezionamento del **Regolamento (UE) 2018/858**, con particolare riferimento alle disposizioni riguardanti la gestione, l'accessibilità e la trasmissione delle informazioni tecniche (RMI e OBD) a favore degli operatori indipendenti.

L'evoluzione del settore automobilistico, caratterizzata da una crescente complessità dei veicoli, dalla digitalizzazione e dall'avvento di nuove tecnologie, rende infatti necessario un costante adeguamento del quadro normativo al fine di garantire che le informazioni tecniche siano rese disponibili in modo tempestivo, completo e uniforme a tutti gli attori della filiera indipendente interessati.

In un simile contesto, allora, le modifiche introdotte mirano a rafforzare la chiarezza e l'efficacia delle disposizioni vigenti in maniera tale che il quadro normativo europeo continui a rispondere, in modo adeguato, alle esigenze tecniche e operative emergenti.

Non dimentichiamo che la disponibilità delle informazioni tecniche rappresenta uno delle architravi del sistema dell'aftermarket indipendente, in quanto consente agli operatori indipendenti di effettuare interventi di riparazione e manutenzione in condizioni competitive rispetto alle reti ufficiali dei costruttori, garantendo una concorrenza effettiva a beneficio del mercato e dei consumatori.

Con estrema semplificazione, oggi l'auto moderna viene definita come "un computer su ruote" poiché connessa ed *elettronificata*: per gli interventi servono manuali, schemi elettrici, codici di guasto e, sempre più spesso, la possibilità di collegarsi all'elettronica di bordo per leggere dati e regolare sistemi.

Chi controlla queste informazioni controlla, di fatto, il mercato della riparazione.

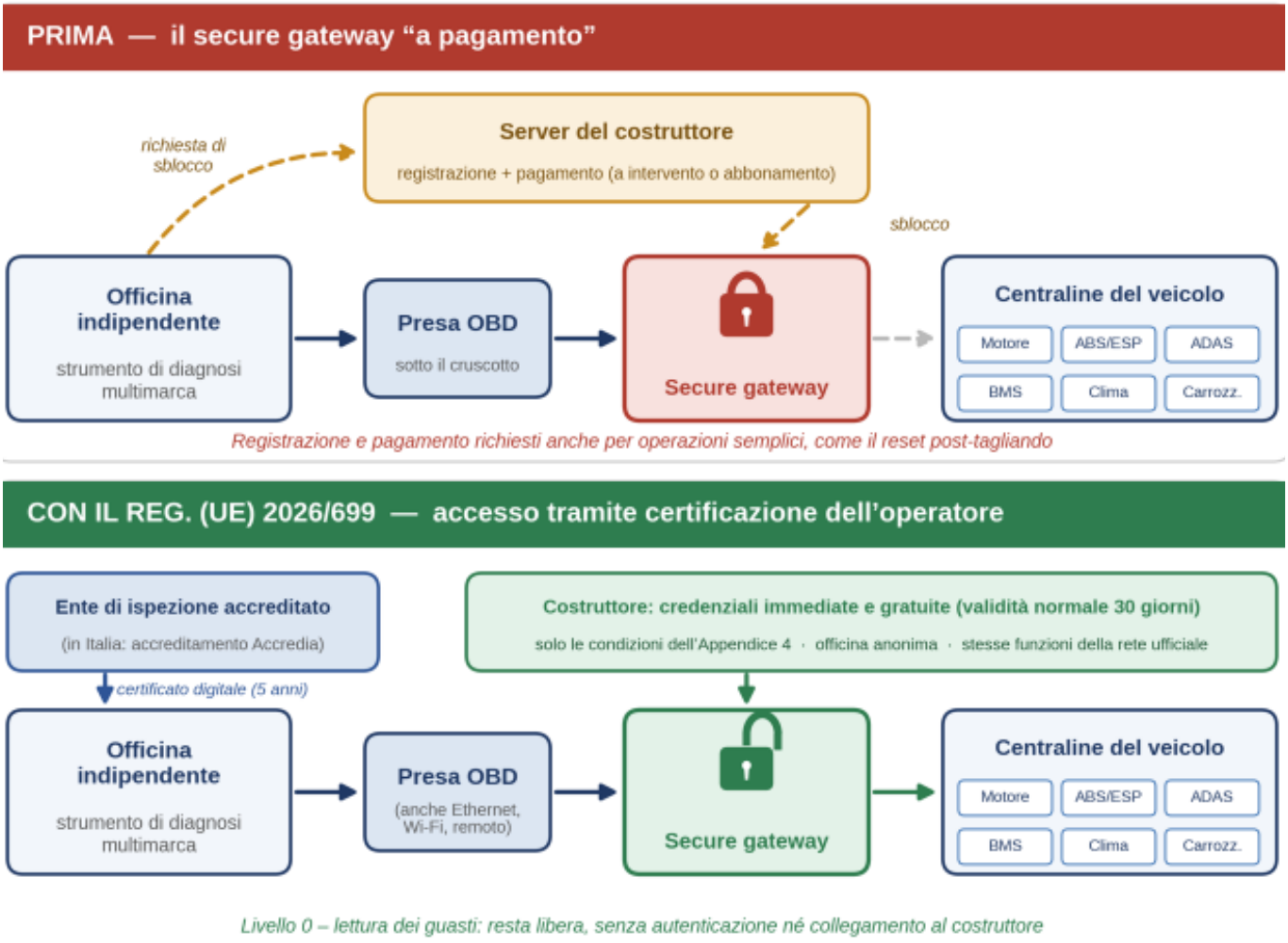
Per questo, cioè per evitare una posizione di assoluta predominanza delle case auto, il Regolamento 2018/858 aveva fissato un principio semplice:

Officine indipendenti, ricambisti, produttori di strumenti diagnostici ed editori di dati tecnici e, più in generale, tutti gli operatori indipendenti, hanno diritto alle stesse informazioni della rete ufficiale del costruttore, senza restrizioni e senza discriminazioni.

Negli ultimi anni, tuttavia, questo principio ha dovuto confrontarsi con criticità che hanno rischiato di comprometterne la portata ed il valore.

L'asserita esigenza di proteggere i veicoli dagli attacchi informatici (c.d. cybersicurezza), ha spinto i costruttori a introdurre il cosiddetto "secure gateway", ossia un vero e proprio lucchetto digitale applicato alla porta di ingresso ai sistemi dell'auto, cioè la presa diagnostica OBD.

Per poter superare la barriera imposta dalle case auto, le officine indipendenti erano tenute a registrarsi presso il costruttore e a pagare per lo sblocco (di volta in volta oppure sulla base di piani di abbonamento proposti dal costruttore) anche per svolgere operazioni semplici, come il "reset" post-tagliando.



Accesso all'elettronica del veicolo: dal secure gateway a pagamento alla certificazione dell'operatore

Altro fronte aperto riguardava l'accesso al VIN.

Per molto tempo i costruttori hanno opposto resistenza al rilascio del numero di identificazione del veicolo o numero di telaio (VIN) ritenendo questo un dato sensibile ai fini "privacy" (GDPR).
Infine, il tema relativo alle modalità e al fomrato con cui i costruttori rilasciano le informazioni tecniche agli operatori indipendenti.

È in questo scenario che si inserisce il Regolamento (UE) 2026/699. La sua adozione non rappresenta un'iniziativa spontanea del legislatore; piuttosto costituisce il punto di arrivo di un percorso, sostenuto e portato avanti dalla determinazione delle associazioni rappresentative degli operatori indipendenti, avviato da due sentenze della Corte di Giustizia dell'Unione europea, entrambe pronunciate nel 2023 .
Una sentenza, tuttavia, ha il limite di chiarire come devono essere interpretate e applicate le regole esistenti solo tra le parti coinvolte ma non è sufficiente - da sola - a uniformare il comportamento di tutti gli operatori (costruttori) non coinvolti nella disputa legale.

L'asserita esigenza di proteggere i veicoli dagli attacchi informatici (c.d. cybersicurezza), ha spinto i costruttori a introdurre il cosiddetto "secure gateway", ossia un vero e proprio lucchetto digitale applicato alla porta di ingresso ai sistemi dell'auto, cioè la presa diagnostica OBD.

Per poter superare la barriera imposta dalle case auto, le officine indipendenti erano tenute a registrarsi presso il costruttore e a pagare per lo sblocco (di volta in volta oppure sulla base di piani di abbonamento proposti dal costruttore) anche per svolgere operazioni semplici, come il "reset" post-tagliando.

In assenza di disposizioni generali, più precise e coattive, infatti, l'estensione ad altri operatori dei principi della sentenza avrebbe potuto, potenzialmente, generare un ulteriore contenzioso, con tempi e costi incompatibili con un accesso effettivo e non discriminatorio alle informazioni tecniche.

[1] **Il "secure gateway" – Corte di Giustizia UE, 5 ottobre 2023 (causa C-296/22, ATU e Carglass contro FCA).** La Corte ha chiarito che il costruttore non può subordinare l'accesso degli indipendenti alle informazioni del veicolo a condizioni che il Regolamento 2018/858 non prevede, neppure invocando la sicurezza informatica. Il lucchetto digitale a pagamento, così come era congegnato, non era quindi ammesso.

Il numero di telaio (VIN) – Corte di Giustizia UE, 9 novembre 2023 (causa C-319/22, GVA contro Scania). Promossa dalla GVA, l'associazione tedesca dei distributori indipendenti di ricambi, la causa ha stabilito che le informazioni sui ricambi collegate al numero di telaio devono essere messe a disposizione degli indipendenti in un formato che si possa elaborare elettronicamente, cioè come dati e non come semplici pagine da consultare.

Per questo, a partire dalle pronunce del 2023, l'associazionismo indipendente, a livello nazionale ed europeo, si è "seduto" insieme ai costruttori per trovare soluzioni (necessariamente di compromesso) che contemperassero i principi stabiliti dalle sentenze, gli obblighi dei costruttori stessi (soprattutto in fatto di cybersicurezza dei veicoli) e i loro vincoli tecnici, affinché i principi affermati dalla Corte fossero tradotti in norme di legge (regolamenti), valide per tutti i marchi e suscettibili di controllo da parte delle autorità.

Il Regolamento 699 rappresenta il risultato di questo percorso perché, tra le altre, da un lato trasforma la sentenza sul secure gateway in un insieme puntuale di condizioni ammesse, delimitando così le misure che i costruttori possono legittimamente imporre; dall'altro, traduce la sentenza sul VIN in obblighi concreti di messa a disposizione dei dati in formato elettronico, compresa una banca dati dei ricambi originali consultabile attraverso il numero di telaio.

Le criticità, le sentenze del 2023 e le risposte del Reg. (UE) 2026/699

Tema	Criticità	Sentenza della Corte di Giustizia UE	Risposta del Reg. (UE) 2026/699
Secure gateway	Registrazione e pagamento imposti dal costruttore per sbloccare la presa OBD, anche per operazioni semplici	5 ottobre 2023, causa C-296/22 (ATU e Carglass c. FCA): cybersicurezza non è ragione sufficiente per derogare ai diritti sanciti dal Reg UE 2018/858	Elenco tassativo delle uniche condizioni ammesse (Appendice 4); accesso gratuito basato sulla certificazione dell'operatore
Numero di telaio (VIN)	Resistenza dei costruttori a rilasciare il VIN invocando la tutela dei dati personali (GDPR)	9 novembre 2023, causa C-319/22 (GVA c. Scania): Il VIN è un dato tecnico, quindi rientra negli obblighi di rilascio da parte del costruttore (Reg UE 2018/858)	Obbligo di messa a disposizione dei dati in formato elettronico, compresa una banca dati dei ricambi originali consultabile tramite VIN

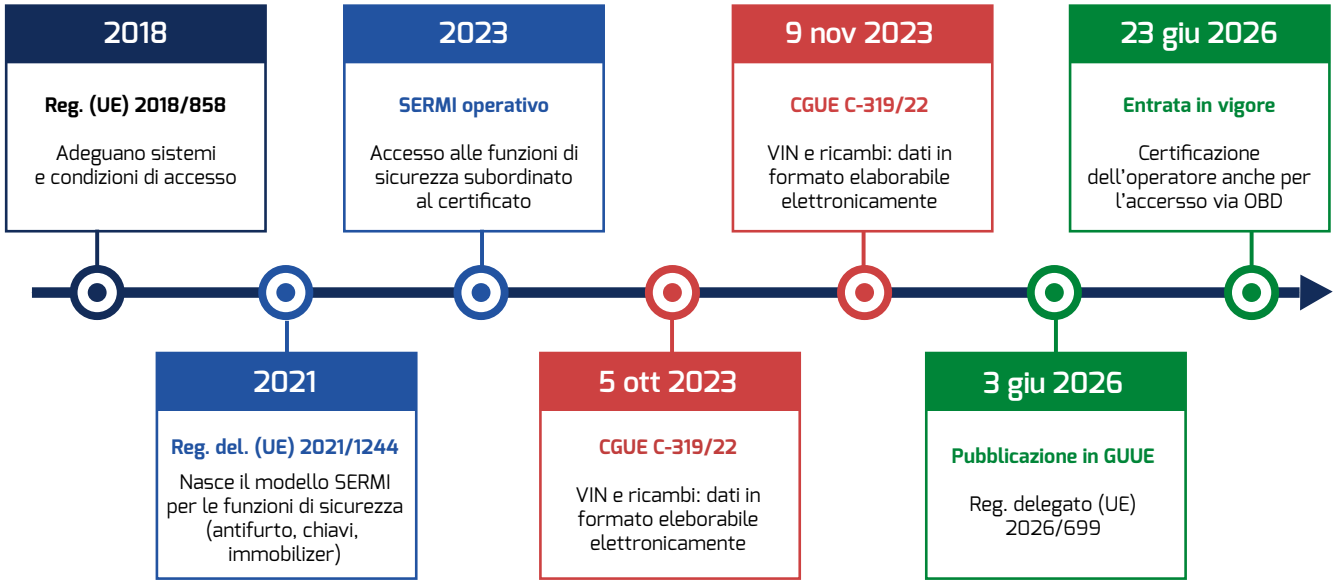
Chiarito l'iter che ha condotto all'adozione del Regolamento e le esigenze alle quali esso intende dare risposta, è ora possibile esaminare più nel dettaglio le principali novità introdotte, per comprenderne il funzionamento e valutarne gli effetti concreti sull'attività degli operatori indipendenti.

Partendo dalle soluzioni adottate per risolvere la questione del "secure gateway", innanzitutto vale la pena sottolineare come il Regolamento mostra con chiarezza quale strada il legislatore europeo ha scelto per disciplinare l'accesso ai dati tecnici dei veicoli (RMI e OBD).

Il percorso normativo prende avvio nel 2018, con un'affermazione del principio: il Regolamento 2018/858 stabilisce infatti che gli operatori indipendenti hanno diritto alle stesse informazioni della rete ufficiale, a condizioni non discriminatorie, standardizzate e a costi "ragionevoli".

Nel 2021 viene poi introdotto il modello SERMI: il Regolamento delegato 2021/1244 disciplina le informazioni legate alla sicurezza della vettura (antifurto, duplicazione delle chiavi, immobilizer, ecc.) prevedendo un sistema dove officina e tecnici siano verificati da un ente terzo indipendente e accreditato, incaricato di controllare i requisiti richiesti e rilasciare un certificato digitale valido cinque anni. Il sistema SERMI, operativo dal 2023, subordina quindi l'accesso alle informazioni relative alla sicurezza della vettura, al rilascio ed al possesso del certificato.

Infine, nel 2026 il modello viene esteso: il Regolamento 699 applica la stessa logica all'accesso all'elettronica del veicolo, sostituendo il secure gateway con un sistema di riconoscimento e certificazione a monte dell'officina.



Le tappe del percorso normativo e giurisprudenziale (asse temporale)

Il messaggio che emerge è chiaro e riguarda soprattutto la direzione verso cui il settore è destinato a muoversi: ***in prospettiva, l'accesso ai dati tecnici sarà sempre più legato alla certificazione dell'operatore.***

Non si tratta quindi di un cambiamento destinato a esaurirsi nell'immediato ma dell'avvio di un percorso che, con la crescente digitalizzazione dei veicoli, tenderà progressivamente a diventare il modello ordinario.

Sulla scorta delle previsioni di questo nuovo Regolamento, oltre il caso della semplice lettura dei guasti, l'accesso alle informazioni e alle funzioni elettroniche del veicolo tramite la presa OBD sarà riconosciuto soltanto a chi dimostra di possedere i requisiti richiesti, attraverso la certificazione dell'operatore da parte di un ente terzo, secondo una logica ispirata al sistema SERMI.

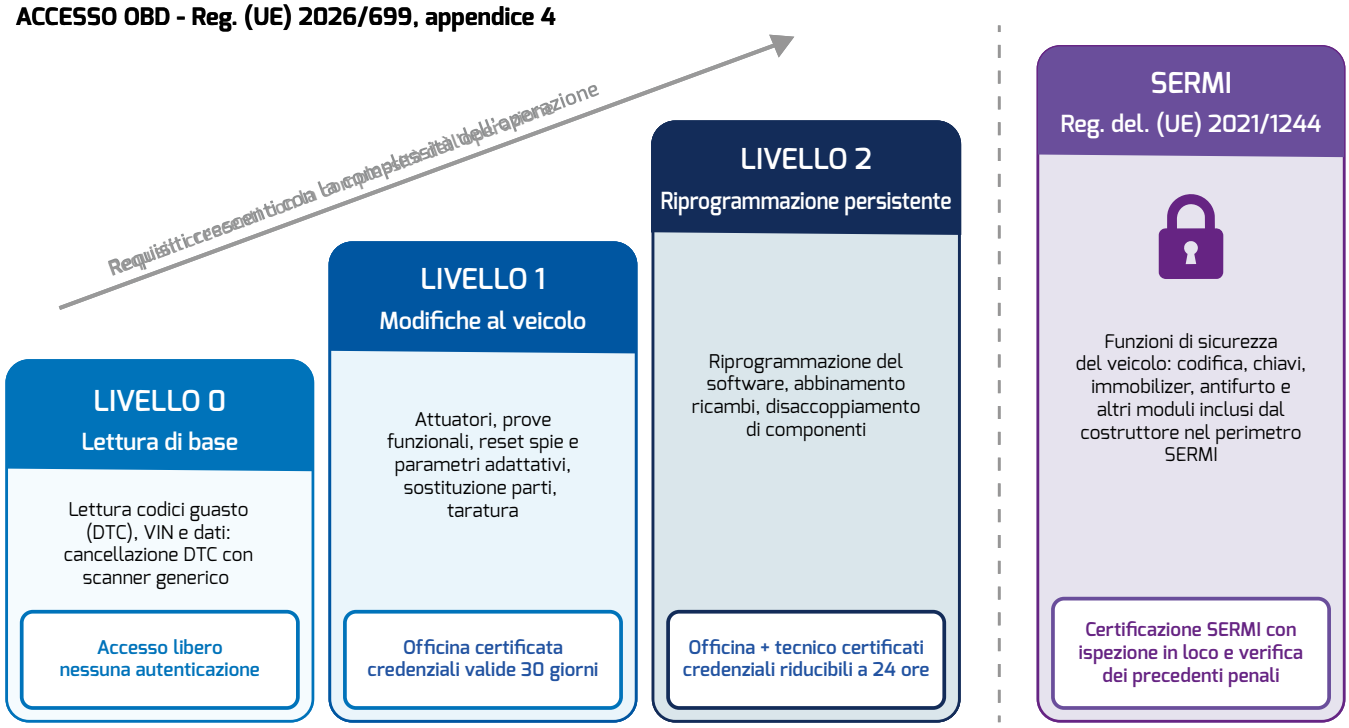
Nel caso in esame, i requisiti previsti sono peraltro più leggeri rispetto a quelli richiesti per le operazioni legate alle funzioni di sicurezza della vettura (SERMI), poiché, ad esempio, non comprendono la verifica dei precedenti penali.

Per l'officina indipendente, ciò significa che la certificazione è destinata, nel tempo, a perdere il carattere di scelta meramente facoltativa e a diventare una ***condizione sempre più necessaria per continuare a operare sui veicoli moderni e accedere alle funzioni necessarie per la loro manutenzione e riparazione****.*

La scelta operata dal legislatore nel caso del *secure gateway*, a dimostrazione della bontà dello schema certificazione/accesso alle informazioni tecniche, esprime la corretta ponderazione tra le esigenze delle case auto e quelle degli operatori indipendenti.

In cambio del diritto di proteggere il veicolo, il costruttore può applicare solo le misure elencate in una nuova appendice (l'Appendice 4), che il testo stesso definisce come le "uniche" condizioni ammesse: ***qualunque costrizione e/o restrizione non prevista, è illegittima per legge****.*

Le condizioni crescono con il grado di complessità dell'operazione, su tre livelli: la lettura dei guasti rimane libera, come avviene oggi, mentre per gli interventi più complessi l'officina deve essere identificata tramite certificazione.



Il quadro tecnico – giuridico per gli accessi OBD e schema SERMI

Il sistema prevede inoltre alcune garanzie fondamentali:

- ***Il 61%** gratuità dell'accesso, poiché il costruttore non può richiedere alcun pagamento per consentire l'accesso alla presa diagnostica;*
- *la **tutela dell'anonimato**, in base alla quale il costruttore può sapere che un intervento è stato eseguito ma non può conoscere l'identità dell'officina né utilizzare tali informazioni a fini anticoncorrenziali, salvo casi specifici, come un sospetto di abuso o un problema di garanzia, nei quali l'officina deve essere informata;*
- *l'assenza di un **collegamento continuo per le attività ordinarie**, dal momento che la connessione via internet con il costruttore è necessaria inizialmente per ottenere l'autorizzazione all'accesso e, durante l'intervento, soltanto per le operazioni più delicate.*

I sistemi del costruttore devono inoltre garantire agli operatori indipendenti le stesse funzionalità offerte alla rete ufficiale.

Ai fini dell'ottenimento della certificazione, la procedura è direttamente mutuata dall'esperienza SERMI, seppur con alcune peculiarità specifiche.

L'officina deve anzitutto rivolgersi a un ente di ispezione indipendente, accreditato nell'ambito del sistema SERMI dall'organismo nazionale di accreditamento (in Italia, Accredia)

L'ente accerta quindi il possesso dei requisiti previsti: un'assicurazione di responsabilità civile con una copertura di almeno un milione di euro per i danni alle persone e di mezzo milione di euro per i danni alle cose, nonché lo svolgimento di un'attività regolare nel settore, senza l'offerta di interventi illegali.

Livelli di accesso tramite presa diagnostica e sistema SERMI: requisiti a confronto

	Accesso OBD - Superamento Secure Gateway (REG UE 2026/699)			SERMI (REG UE 2021/1244)
	Livello 0 — Lettura di base	**Livello 1 — Modifiche al veicolo**	**Livello 2 — Riprogr. SW persistente**	**Livello 3 — Sistemi di sicurezza del veicolo (SERMI)**
Esempi di operazioni	Lettura codici guasto (DTC), lettura VIN, lettura dati e azzeramento DTC con scanner generico (REG UE 2026/699, App. 4, punto 3.1).	Attivazione attuatori, prove funzionali, reset spie/parametri adattativi, sostituzione parti, taratura (REG UE 2026/699, App. 4, punti 3.4–3.5).	Riprogrammazione del codice SW che altera il comportamento del veicolo e persiste oltre l'intervento; abbinamento ricambi originali/autorizzati; disaccoppiamento (REG UE 2026/699, App. 4, punti 3.3, 5.5).	Codifica chiavi, interventi su moduli immobilizer, interventi su altri moduli se il costruttore li ha inclusi nel proprio perimetro SERMI
Autenticazione	Nessuna	Autenticazione dell'autoriparatore (REG UE 2026/699, punto 3.2).	Autenticazione dell'autoriparatore e del dipendente (REG UE 2026/699, App. 4, punto 3.3)	Autenticazione dell'autoriparatore e del dipendente (REG UE 2021/1244 SERMI)
Tracciabilità	Nessuna.	VIN + ID strumento + dettagli delle operazioni, parametri, data/ora UTC (REG UE 2026/699, App. 4, punti 5.1–5.2).	Topologia di rete, stato iniziale (versioni HW/SW delle centraline), esiti delle routine, health-check finale (REG UE 2026/699, App. 4, punto 5.4).	VIN + Dati cliente + Dati veicolo + Rif. Ordine di lavoro + Tipo intervento (Registro operazioni SERMI)
Cibersicurezza dello strumento	Nessun requisito.	Conformità a reg. (UE) 2024/2847 (CRA) + TISAX o ISO 27001; requisiti di implementazione del VM (REG UE 2026/699, App. 4, punti 6.1–6.2).	In più: conformità al sistema di gestione degli aggiornamenti SW (SUMS, reg. ONU n. 156), REG UE 2026/699, App. 4, punto 6.6.	Nessun requisito indicato per lo strumento diagnostico
Credenziali di accesso rete SW del veicolo	Non necessarie.	Validità 30gg (REG UE 2026/699, App. 4, punto 7.4).	Validità riducibile a 24 ore (REG UE 2026/699, App. 4, punto 7.3).	Validità 5 anni dalla data di rilascio
Criteri di certificazione	Nessuno.	Assicurazione RC (min. 1 mln € lesioni / 0,5 mln € danni) e attività legittima settore auto (REG UE 2026/699, App. 4, punto 8.1).	In più: contratto di lavoro del dipendente + documento d'identità valido (REG UE 2026/699, App. 4, punto 8.2).	Assicurazione RC (min. 1 mln € lesioni / 0,5 mln € danni), attività legittima settore auto, assenza di condanne penali per l'autoriparatore e il dipendente, contratto di lavoro del dipendente
Ispezione in loco	No	No	No	Sì
Documentazione da produrre	Nessuna.	Contratto di assicurazione e Visura camerale, documento di identità valido del rappresentante legale	In più: contratto di lavoro del dipendente + documento d'identità valido	Visura camerale, documento di identità valido del rappresentante legale, casellario giudiziario del rappresentante legale, contratto di assicurazione, contratto di lavoro dipendente del dipendente, documento di identità valido del dipendente, casellario giudiziario del dipendente

Qualora l'officina effettui anche riprogrammazioni, i controlli si estendono ai singoli tecnici e riguardano l'esistenza di un contratto di lavoro con l'officina e il possesso di un documento d'identità valido.

Se l'istruttoria documentale ha esito positivo, viene rilasciato un certificato digitale valido cinque anni che viene poi utilizzato in occasione di ogni intervento e a fronte del quale il costruttore deve concedere immediatamente le credenziali di accesso con validità normale di 30 giorni.

L'ente di certificazione mantiene anche un ruolo di garanzia. Se il costruttore chiede di sapere chi ha eseguito un intervento, per esempio per un problema di garanzia o un incidente informatico, e l'officina era stata riconosciuta con il certificato, è l'ente, e non il costruttore o il produttore dello strumento, a valutare la richiesta e a decidere quali informazioni fornire.

Oltre alle disposizioni che affrontano la questione del secure gateway, il Regolamento introduce ulteriori novità di particolare rilievo economico e operativo per gli indipendenti, ampliando concretamente le attività che potranno svolgere.

Anzitutto, dovranno essere rese accessibili tutte le modalità di collegamento utilizzate dalla rete ufficiale: non soltanto la tradizionale presa OBD sotto il cruscotto, ma anche il collegamento tramite cavo di rete ethernet, wi-fi o accesso a distanza.

Analogo principio si applica alle batterie dei veicoli elettrici: se la rete ufficiale può ripararle sostituendo esclusivamente il componente guasto, anche l'officina indipendente dovrà ricevere le informazioni e le istruzioni necessarie per eseguire l'intervento in sicurezza. Lo stesso vale per i sistemi di assistenza alla guida (ADAS), come la frenata automatica o il mantenimento della corsia, basati su telecamere e sensori che devono essere ritarati dopo operazioni quali la sostituzione del parabrezza: le relative informazioni e ricambi dovranno essere messe a disposizione sia degli operatori indipendenti sia dei produttori delle attrezzature.

Un'altra novità riguarda gli aggiornamenti del software, sempre più spesso indispensabili per completare una riparazione o configurare la centralina in base all'allestimento dello specifico veicolo: il costruttore dovrà indicare quando l'aggiornamento è necessario e quale versione utilizzare.

Il Regolamento interviene, infine, sui componenti che richiedano codifica o attivazione.Per i veicoli omologati dopo settembre 2020, i costruttori dovranno fornire ai produttori di strumenti indipendenti quanto occorre per effettuare tali operazioni anche con apparecchiature multimarca, compresi i casi di ricambi rigenerati o usati.

Si tratta della risposta al problema già affrontato in questa relazione, quello dei componenti utilizzabili soltanto se originali. In questa stessa prospettiva, un componente elettronicamente associato a un veicolo, come una centralina recuperata da un'auto incidentata, dovrà poter essere "disaccoppiata" dal veicolo d'origine (quindi anche dal relativo VIN) e "accoppiata" ad un'altra vettura (e al suo VIN).

Quest'ultima previsione si collega direttamente al Regolamento ELV descritto nel capitolo 4.2.

Migliorano anche la tempestività e la fruibilità delle informazioni, che dovranno essere disponibili per l'autoriparatore indipendente con la stessa completezza, dettaglio e tempistica in cui sono rese disponibili agli operatori ufficiali e in un formato direttamente utilizzabile dai programmi di cui si serve l'officina.
Il Regolamento riconosce infine gli stessi diritti dell'officina indipendente anche a chi presta assistenza da remoto.
A queste novità si affiancano regole specifiche anche per i produttori degli strumenti di diagnosi.

Le ulteriori novità operative per gli operatori indipendenti

Ambito	Cosa prevede il Regolamento	In pratica
Modalità di collegamento	Accessibili tutte le modalità usate dalla rete ufficiale: presa OBD, cavo Ethernet, Wi-Fi e accesso a distanza	Lettura dei dati con veicolo in marcia per individuare un'anomalia; Accesso a veicoli senza presa OBD (es. Volvo)
Batterie dei veicoli elettrici	Informazioni e istruzioni per riparare sostituendo il solo componente guasto, se la rete ufficiale può farlo	Possibilità di sostituire singoli componenti della batteria, anziché sostituirla integralmente
Sistemi ADAS	Informazioni e ricambi per la ritaratura di telecamere e sensori, anche ai produttori di attrezzature	Certezza di accesso alle informazioni tecniche per questi nuovi sistemi
Aggiornamenti software	Il costruttore indica quando l'aggiornamento è necessario e quale versione utilizzare	Completamento della riparazione e riprogrammazione o aggiornamento della centralina secondo la configurazione del veicolo (variant coding)
Codifica e attivazione dei componenti	Per i veicoli omologati dopo settembre 2020, dati ai produttori di strumenti multimarca, anche per ricambi rigenerati o usati	Superamento dei componenti utilizzabili soltanto se originali
Accoppiamento e disaccoppiamento	Un componente associato a un VIN deve poter essere trasferito e associato al VIN di un altro veicolo	Riutilizzo di una centralina recuperata da un'auto incidentata (collegamento con il Regolamento ELV, cap. 4.2); primo accoppiamento di una centralina nuova
Tempestività e formato	Informazioni disponibili al più tardi all'arrivo in concessionaria, complete come per la rete ufficiale e in formato elaborabile	Dati importabili direttamente nei programmi dell'officina
Providers di servizi remoti	Riconosciuti gli stessi diritti dell'officina indipendente	Supporto tecnico a distanza agli interventi

Poiché ormai quasi tutto passa dallo strumento di diagnosi, il Regolamento obbliga i costruttori di auto a collaborare con chi lo produce. Devono rendere pubbliche condizioni e costi, uguali per tutti, per collegare gli strumenti ai propri sistemi; spiegare le ragioni delle regole di sicurezza che impongono; offrire assistenza tecnica e fornire i dati con lo stesso dettaglio degli strumenti originali.

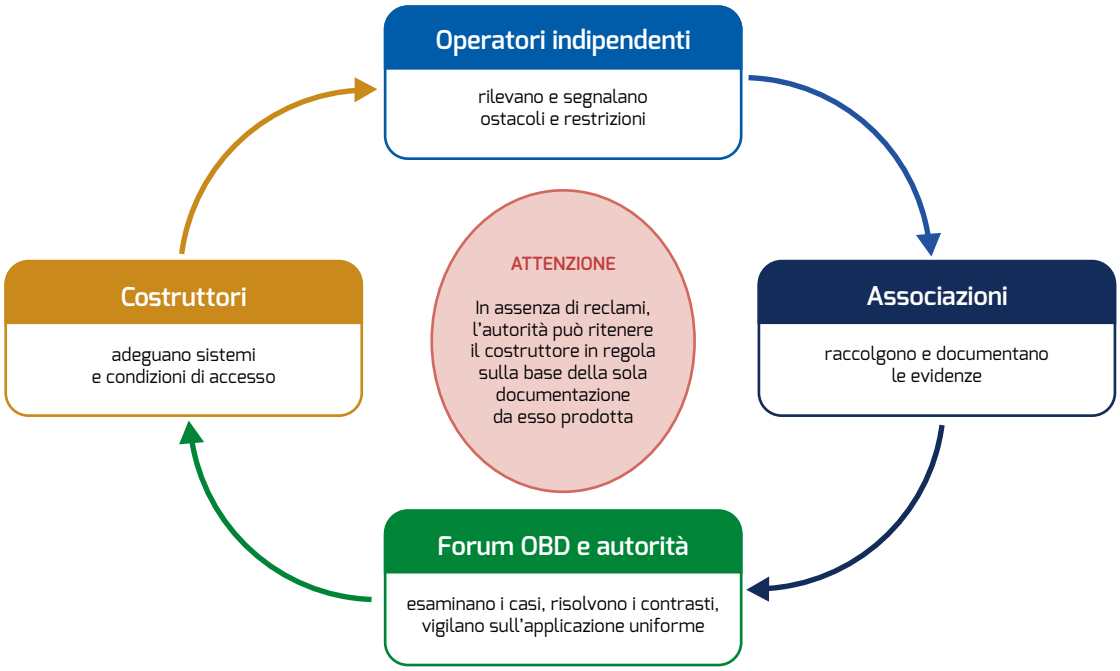
Devono anche dimostrare che le loro auto sono progettate per essere riparate anche con strumenti multimarca e possono chiedere che gli strumenti siano sicuri dal punto di vista informatico ma non con regole più severe di quelle che applicano a loro stessi.

In questo quadro assume particolare importanza l'istituzione del "Forum OBD", un tavolo permanente di confronto tra costruttori e operatori indipendenti, chiamato non soltanto ad agevolare la risoluzione dei contrasti ma soprattutto a presidiare la corretta e uniforme applicazione delle nuove regole.

L'effettività del Regolamento dipenderà infatti dalla capacità di monitorarne concretamente l'attuazione e di segnalare tempestivamente eventuali restrizioni o comportamenti non conformi.

Un elemento conferma il ruolo decisivo di tale vigilanza: l'autorità può ritenere un costruttore in regola sulla base della documentazione da esso prodotta ma soltanto in assenza di reclami. Diventa quindi essenziale che gli operatori indipendenti e le loro associazioni mantengano un presidio costante, documentando e portando all'attenzione degli organismi competenti ogni criticità applicativa.

Il ciclo di vigilanza sull'applicazione del Regolamento



In conclusione, il Regolamento (UE) 2026/699 segna un passaggio decisivo verso un sistema nel quale l'accesso alle informazioni tecniche e alle funzioni elettroniche dei veicoli è garantito agli operatori indipendenti secondo condizioni trasparenti, uniformi e non discriminatorie, conciliando le esigenze di sicurezza dei costruttori con la tutela della concorrenza e del diritto alla riparazione.

Il superamento del secure gateway, la progressiva centralità della certificazione, l'equivalenza funzionale rispetto alla rete ufficiale e l'ampliamento delle informazioni e delle operazioni accessibili delineano un modello destinato a consolidarsi con la crescente digitalizzazione dei veicoli.

Tuttavia, la lezione che emerge è la stessa che ha condotto all'adozione del Regolamento: i diritti non si difendono da soli. Come già avvenuto con le sentenze del 2023, la concreta efficacia delle nuove regole dipenderà dalla capacità degli operatori di segnalare puntualmente ostacoli e restrizioni e dall'azione delle associazioni nel raccogliere tali evidenze, rappresentarle nelle sedi competenti e vigilare affinché i principi affermati trovino effettiva applicazione.

4.2 Il nuovo Regolamento ELV 2026/1738: ricambi rigenerati, revisionati e usati

Il Regolamento (UE) 2026/1738, noto anche come "Regolamento ELV" (End-of-Life Vehicles – Fine Vita dei Veicoli), è stato pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea il 24 luglio 2026 ed è entrato in vigore il successivo 13 agosto 2026.

Questo nuovo corpo legislativo va a sostituire, abrogandola, la Direttiva 2000/53/CE sui veicoli fuori uso che era stata poi recepita in Italia con il D.Lgs. 209/2003 e si applica alle seguenti categorie di veicoli.

Categoria	Che cosa comprende
M1	Autovetture per il trasporto di persone, fino a 8 posti oltre al conducente: la classica automobile privata.
M2 / M3	Autobus e pullman (più di 8 posti): minibus fino a 5 t (M2), autobus oltre 5 t (M3).
N1	Veicoli commerciali leggeri fino a 3,5 t: i furgoni.
N2 / N3	Autocarri: medi da 3,5 a 12 t (N2) e pesanti oltre 12 t (N3).
O	Rimorchi e semirimorchi.
L1e – L7e	Veicoli a due, tre e quattro ruote: ciclomotori (L1e/L2e), motocicli (L3e/L4e), tricicli (L5e), quadricicli leggeri e pesanti, tipo quad (L6e/L7e).

La scelta del legislatore europeo di intervenire con un regolamento - e non con una direttiva - è particolarmente significativa: essa mira infatti a garantire una disciplina uniforme e immediatamente applicabile in tutti gli Stati membri, senza necessità di leggi nazionali di recepimento.

In questo modo l'Unione Europea persegue l'obiettivo di armonizzare le regole in un settore strategico per la transizione verso l'economia circolare, evitando frammentazioni normative tra i diversi ordinamenti nazionali.

Contrariamente a quanto succedeva con la Dir. 2000/53, il Regolamento non si limita a disciplinare la fase in cui l'auto diventa un veicolo "a fine vita": adotta invece una prospettiva più ampia, che abbraccia l'intero ciclo di esistenza del veicolo stesso.

Infatti, la logica di fondo che pervade tutto il provvedimento, è quella della circolarità e della sostenibilità: progettare meglio i veicoli, prolungare la vita dei componenti, ridurre il consumo di materie prime e limitare la produzione di rifiuti.

In questa prospettiva, allora, il testo interviene in due momenti decisivi.

In primo luogo, nel momento stesso in cui l'auto viene progettata: le vetture dovranno essere concepite fin dall'inizio per essere smontate, riparate e riciclate con facilità.

Concretamente, ciò significa che il veicolo dovrà essere progettato in modo da agevolare lo smontaggio, il riutilizzo e il riciclo dei suoi componenti.

Più nello specifico, componenti essenziali come la batteria o il motore elettrico dovranno poter essere rimossi senza essere danneggiati; le parti in plastica dovranno essere marcate, così da poter essere riconosciute e avviate correttamente al riciclo; già in sede di omologazione, inoltre, il costruttore non potrà limitarsi a dichiarare genericamente che l'automobile è "recuperabile e/o riciclabile" ma dovrà dimostrarlo tecnicamente, rispettando in modo preciso i parametri posti dal Regolamento.

I veicoli nuovi dovranno inoltre incorporare quote crescenti di plastica riciclata e saranno anche accompagnati da un "passaporto digitale di circolarità" ossia una sorta di "carta d'identità online del veicolo" che ne descriverà i materiali e fornirà le indicazioni necessarie per lo smontaggio.

È la realizzazione del principio in base al quale la casa auto non sia responsabile solo nella fase di immissione del veicolo sul mercato ma lungo tutto il suo ciclo di vita: appunto dalla progettazione fino alla gestione del fine vita.

Per tale ragione ed in relazione al fine vita delle vetture (secondo momento decisivo in cui la normativa interviene), i costruttori rispondono, anche economicamente, della raccolta e del trattamento dei veicoli rottamati; al contempo, vengono fissati criteri chiari per distinguere un'auto usata (ancora rivendibile), da un'auto fuori uso che – invece - è a tutti gli effetti un rifiuto e va obbligatoriamente consegnata a un demolitore autorizzato.

Si vuole così provare ad eliminare quelle "zone grigie" che circondano il momento in cui un'automobile raggiunge il suo "fine vita". Secondo la Commissione europea, infatti, circa 3,5 milioni di auto l'anno spariscono dai registri, tra demolizioni irregolari ed esportazioni di rottami fatti passare per usato.

In questa cornice complessiva, fondata sulla riduzione degli sprechi e sulla valorizzazione delle risorse già disponibili, si inseriscono le novità più rilevanti per l'aftermarket: la disciplina dei ricambi con una "seconda vita", ossia i c.d. componenti usati, ricondizionati e rigenerati.

Regime	Natura dell'intervento
Usato	Intervento minimo: verifica funzionale, pulizia, sostituzioni mirate. Il pezzo resta lo stesso.
Ricondizionato	Processo tecnico che ripristina prestazioni/funzionalità ad un livello soddisfacente non superiore a quello di origine e dove non si perde il legame con il veicolo d'origine (Es. revisione di una turbina in c/lavorazione)
Rigenerato	Processo industriale standardizzato che ripristina prestazioni/funzionalità ad un livello pari o superiore a quello di origine dove si perde il legame con il veicolo d'origine (Es. 5 scatole sterzo elettromeccaniche che vengono rigenerate in sequenza, disassemblate e riassemblate, per il magazzino)

La novità, si badi bene non è solo terminologica. Attraverso una definizione puntuale di queste categorie, oggi tra loro ben distinte, il Regolamento attribuisce ai ricambi usati, ricondizionati e rigenerati una vera dignità giuridica: non più componenti collocati in una zona "incerta" del mercato ma prodotti riconosciuti, tracciabili e legittimamente commercializzabili.

In questo modo, il loro impiego viene sottratto alla logica del semplice "recupero" e inserito in una filiera regolata, capace di offrire maggiori garanzie agli operatori, alle officine e al consumatore finale.

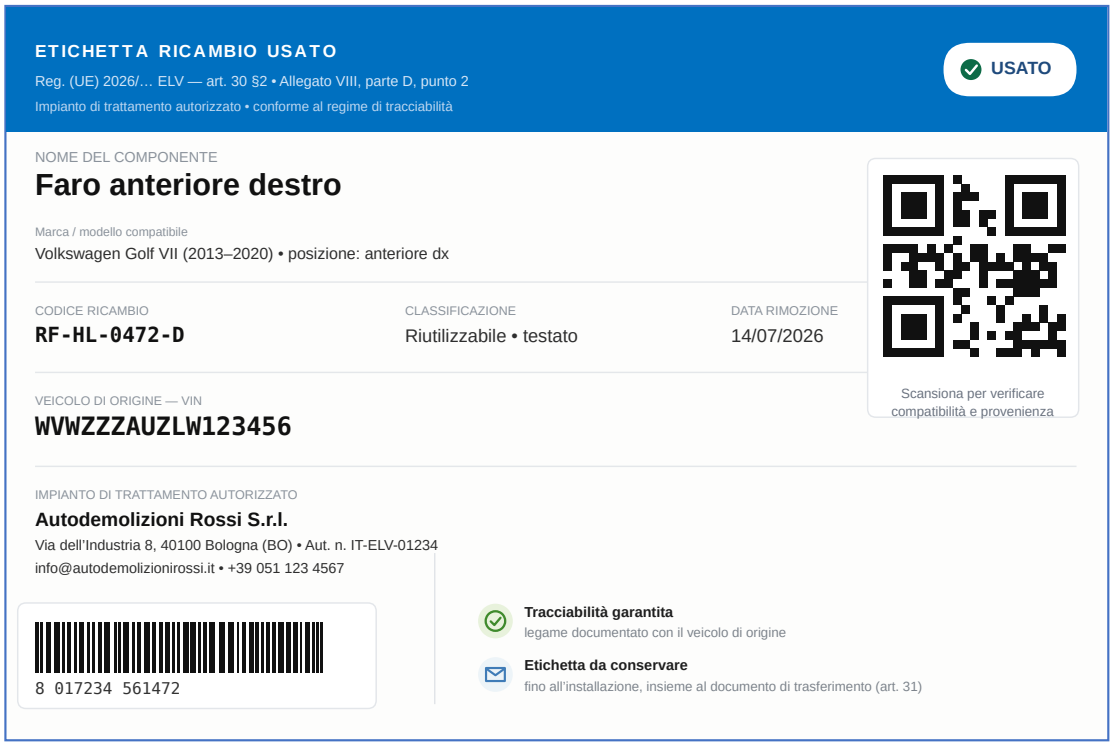
Soprattutto in rapporto al ricambio usato, spesso percepito come un pezzo "di serie B" e di provenienza incerta.

Il Regolamento cambia totalmente questa situazione e costruisce un percorso tracciato, basato su tappe precise che portano il componente dall'auto rottamata fino all'officina.

È un iter che inizia dall'origine del pezzo, il quale deve provenire obbligatoriamente da un impianto di trattamento autorizzato: ***per ogni veicolo viene aperto un fascicolo, collegato al numero di telaio (VIN) della vettura e al certificato di rottamazione****.*

*Prima della vendita, poi, il componente viene valutato, provato e classificato, così da stabilire se possa essere effettivamente riutilizzato. Se idoneo, riceve un'****etichetta obbligatoria*** *con le informazioni essenziali e un codice digitale (QR code) che permette la verifica della provenienza e compatibilità.*

Esempio di etichetta che deve accompagnare il pezzo usato reimmesso nel mercato come tale



Si tratta di un momento decisivo in quanto è mediante l'etichetta che si trasforma il ricambio usato in un componente identificabile, tracciabile e verificabile lungo tutta la catena commerciale, tanto più che anche distributori, ricambisti e officine, compresi gli operatori online, hanno la responsabilità di verificare e assicurarsi che l'etichetta sia sempre presente sul pezzo.

Il riconoscimento del componente come ricambio usato (pertanto riutilizzabile) comporta inoltre che il pezzo medesimo non sia più considerato un rifiuto e possa pertanto circolare liberamente tra imprese, salvo il caso particolare delle batterie che rimangono soggette alla disciplina europea specifica.

Per alcuni componenti particolari (ad es. airbag, cinture di sicurezza, sedili con airbag, bloccasterzo, immobilizzatori, catalizzatori, filtri antiparticolato, ecc.) restano tuttavia cautele rafforzate: questi pezzi, infatti, possono essere riutilizzati solo dopo una verifica tecnica di conformità e se installati da un riparatore qualificato.

In questa prospettiva, la tracciabilità non serve soltanto a ricostruire la provenienza del pezzo ma diventa anche il presupposto per rafforzare la tutela del consumatore e consentire all'operatore di gestire la garanzia sul componente. Il regolamento, infatti, stabilendo chiari e rigidi criteri circa la tracciabilità d'origine del componente usato e la responsabilità per la sua conformità tecnica, offre la base, fino ad oggi assente, per la gestione della responsabilità prodotto e legale per operatore e consumatore.

Nel caso di ricambio usato venduto a un consumatore, trovano applicazione le norme sulla garanzia legale di conformità prevista dal Codice del Consumo e proprio perché si tratta di un bene usato, la durata della garanzia può essere ridotta per accordo tra le parti ma non può mai essere inferiore a un anno.

Il ricondizionato e il rigenerato si collocano su un piano diverso rispetto al semplice ricambio usato, perché presuppongono un intervento tecnico sul componente prima della sua reimmissione sul mercato.

Il *ricondizionato* resta legato al pezzo originario: viene controllato, riparato nelle parti usurate o difettose e riportato a un corretto livello di funzionamento, senza necessariamente raggiungere prestazioni pari al nuovo. (Es. un compressore A/C inviato in conto lavorazione al revisionatore)

Il *rigenerato,* invece, è il risultato di un vero processo industriale: il componente viene smontato, verificato e ricostruito secondo procedure standardizzate, fino a garantire prestazioni pari, o persino superiori, a quelle di un pezzo nuovo (Es. una quantità di pinze freno che vengono rigenerate con un processo standardizzato il cui output non è più riconducibile al veicolo da cui ciascuna pinza usata è stata smontata).

In entrambi i casi, il vantaggio è duplice: da un lato si offre all'automobilista un'alternativa più conveniente, dall'altro si riduce il consumo di materie prime e si rafforza la logica circolare del Regolamento.

Chi rigenera, inoltre, in base alla nuova direttiva europea sulla responsabilità per prodotti difettosi, risponde del componente come un vero e proprio produttore.

Un elemento essenziale per la tenuta dell'intero impianto del Regolamento ELV riguarda l'accesso alle informazioni tecniche.

Le case costruttrici sono infatti tenute a mettere a disposizione degli operatori indipendenti le istruzioni di montaggio e smontaggio, nonché le informazioni necessarie per gestire la compatibilità dei componenti rispetto al nuovo veicolo su cui andranno installati.

Ne è un esempio il disaccoppiamento dal veicolo d'origine e l'accoppiamento al nuovo veicolo per i componenti elettronici che portano nelle proprie ecu la memoria del telaio su cui sono state installate in origine. Questo aspetto si collega direttamente anche al Regolamento 2026/699 (anch'esso analizzato nella presente relazione), perché riguarda la concreta possibilità - per gli operatori indipendenti - di intervenire sul veicolo e di consentire il rispetto della circolarità dei componenti.

Si tratta di un passaggio decisivo: senza dati tecnici completi e accessibili, il riutilizzo dei componenti, il ricondizionamento e la rigenerazione rischierebbero di restare soluzioni solo teoriche, difficili da praticare in modo sicuro e competitivo.

Operatore	Nuovi oneri	Opportunità / effetti
Impianti di trattamento autorizzati (autodemolitori)	Fascicolo veicolo (VIN + certificato), valutazione tecnica, test/classificazione, etichettatura, documentazione a richiesta.	Le parti idonee non sono rifiuti: nuovo flusso di ricavi; spinta alla digitalizzazione dei processi.
Rigeneratori / Ricondizionatori	Processi certificati; possibile qualifica di «fabbricante» ex PLD per le modifiche sostanziali.	Chiarezza giuridica (non-rifiuto); APRA Europe chiede l'esclusione del rigenerato dall'etichettatura di origine.
Distributori / aftermarket	Verifica dell'etichettatura; compliance anche sulle vendite online.	Nuova categoria tracciabile da distribuire; maggiore fiducia dei clienti.

Operatore	Nuovi oneri	Opportunità / effetti
Costruttori (OEM)	Oneri EPR; obbligo di fornire informazioni di smontaggio; limiti alla codifica.	Sviluppo dei «ricambi originali usati» come leva strategica sul costo totale di possesso.
Consumatori	—	Ricambi più economici, tracciati; garanzia minima ex dir. 2019/771; beneficio ambientale.

Il raggiungimento degli obiettivi del Regolamento non dipende soltanto dagli operatori economici della filiera — costruttori, demolitori, distributori, ricambisti e officine — ma anche dal ruolo attivo che il legislatore europeo ha voluto riservare in capo agli Stati membri.

Questi ultimi, infatti, sono chiamati a creare le condizioni in base alle quali i ricambi usati, ricondizionati e rigenerati non restino una possibilità astratta ma diventino una scelta concreta e praticabile per imprese e consumatori.

In una simile prospettiva, il Regolamento invita gli Stati membri a incentivare l'uso di ricambi usati, ricondizionati e rigenerati attraverso misure diverse: dall'obbligo per le officine di proporre al cliente, accanto al preventivo con pezzi nuovi, anche un'alternativa basata su componenti circolari — senza gravare eccessivamente sulle piccole imprese — fino all'introduzione di agevolazioni economiche o fiscali.

La rilevanza di questo approccio è confermata dall'esperienza della Francia dove, dal 2017 con provvedimenti successivi, è fatto obbligo a chi vende prestazioni di manutenzione o riparazione di autovetture e furgoni di mettere il consumatore in condizione di optare per pezzi di ricambio provenienti dall'economia circolare (PIEC, «pièces issues de l'économie circulaire») al posto di pezzi nuovi.

Ne emerge un dato essenziale: la transizione verso l'economia circolare nel settore automotive richiede non solo regole per gli operatori, ma anche politiche pubbliche capaci di orientare il mercato, sostenere la domanda e rendere effettivo lo scopo ambientale, economico e industriale del Regolamento.

*Quanto alle tempistiche di attuazione, il Regolamento prevede un'applicazione progressiva delle disposizioni. Le regole generali diventeranno applicabili dal **1° settembre 2028**, mentre le norme specifiche relative alla vendita dei ricambi usati e alle misure di incentivo all'impiego di componenti circolari troveranno applicazione dal **1° settembre 2029**. Fino a tali scadenze continuerà quindi ad applicarsi la disciplina oggi vigente.*

Scadenza	Contenuto
1 settembre 2028	Applicazione generale del Regolamento ELV.
1 settembre 2029	Obbligo di etichettatura e incentivi degli stati al riutilizzo, ricondizionamento, rigenerazione (rifabbricazione)
1 settembre 2028	Abrogazione Direttiva 2000/53/CE (Veicoli fuori uso)
1 settembre 2031	A regime, blocco dell'export dei veicoli non idonei alla circolazione.
31 agosto 2032	Abrogazione Direttiva 2005/64/CE (riutilizzabilità e riciclabilità in omologazione)
9 dicembre 2026	Termine di recepimento della direttiva (UE) 2024/2853 (Responsabilità da prodotto difettoso).

In conclusione, il Regolamento ELV traduce la circolarità in una regola operativa destinata a incidere su tutta la filiera dell'aftermarket.

Se per gli autodemolitori autorizzati si apre un nuovo canale di valorizzazione economica dei componenti recuperati, a fronte però dell'esigenza di dotarsi di strumenti informatici idonei a identificare, etichettare e tracciare ogni pezzo, per distributori e ricambisti, l'opportunità non va letta principalmente in termini di margine diretto o di profitto sulla singola vendita: il valore strategico consiste piuttosto nel completamento dell'offerta al cliente e nel rafforzamento del rapporto con gli impianti di demolizione autorizzati, dai quali potrà dipendere la disponibilità di componenti circolari affidabili e documentati.

Per le officine indipendenti cresce, infine, la possibilità di proporre soluzioni più economiche e tracciate, utili anche quando il ricambio nuovo è introvabile, eccessivamente costoso o disponibile solo presso la rete del costruttore.

Ne deriva un cambiamento culturale oltre che commerciale: i ricambi usati, ricondizionati e rigenerati cessano di rappresentare alternative residuali e diventano strumenti concreti per rendere la manutenzione più sostenibile, più accessibile e più coerente con gli obiettivi ambientali e industriali del Regolamento.

Quanto la distribuzione aftermarket tradizionale possa inserirsi in questo processo è difficile dire. Per i componenti rigenerati, possiamo immaginare una sorta di "ritorno al passato" di un paio di decenni quando intere linee di ricambi venivano proposte come rigenerato (macchine rotanti, pinze freno, semiassi, scatole guida), prima che sul mercato si affacciassero prodotti nuovi di origine prevalentemente cinese commercializzati sia da componentisti che distributori (come "private labels").

Tuttavia, è bene sottolineare che l'evoluzione tecnologica dei veicoli ha oggi prodotto un mercato del rigenerato su componenti elettrici ed elettronici piuttosto costosi che si è sviluppato sulla base di un "canale corto" che dal rigeneratore va alla distribuzione al dettaglio (Ricambisti) e poi all'officina. In questo caso, riteniamo poco probabile, per la mancanza di "spazio commerciale" che si possa inserire nel business anche il primo livello della distribuzione (Distributori). Per lo stesso motivo, ma saltando tendenzialmente tutta la filiera distributiva, sarà difficile immaginare per Distributori e Ricambisti poter entrare nel business dei ricambi usati che oggi sono proposti dal demolitore autorizzato direttamente all'installatore.



Conclusioni

Un mercato sostenuto dal parco, frenato dall'inflazione

Il quadro che emerge dalla relazione è quello di un aftermarket che continua a poggiare su fondamentali strutturali solidi, ma in un contesto di evoluzione e cambiamento.

Il parco circolante italiano ha superato i 42 milioni di vetture e ha un'età media di circa 13 anni. La densità è di 709 auto ogni 1.000 abitanti, la più alta dell'Unione. Il parco europeo supera i 306 milioni di unità, con un'età media di 12,7 anni, anch'essa in crescita. I veicoli commerciali leggeri italiani hanno in media oltre 15 anni e quelli industriali 14,5. Il mercato dell'usato scambia più di tre vetture per ogni vettura nuova immatricolata. Anche la ripresa delle immatricolazioni del 2026 (+8,8% a fine agosto) si sta traducendo più in un'espansione del parco che in una sua sostituzione.

Sono tutti elementi che, in teoria, garantiscono all'aftermarket una domanda potenziale ampia e duratura.

A questa domanda potenziale non corrisponde però una domanda effettiva altrettanto vivace. I distributori registrano una sostanziale stagnazione dei fatturati, con prezzi medi in calo da oltre due anni e volumi in crescita troppo modesta per compensarli. Nelle officine indipendenti la crescita dei passaggi si è fermata al +2,1% nel semestre, mentre il fatturato è sostenuto soprattutto dall'aumento dei prezzi. La spiegazione va cercata negli indicatori socioeconomici. L'inflazione è risalita al 3,3% ad agosto, trainata dall'energia, a fronte di retribuzioni contrattuali cresciute del 2,4%: nel secondo semestre il potere d'acquisto è con ogni probabilità tornato negativo.

A questo si aggiungono una crescita del PIL sotto l'1%, una produttività debole e una demografia che comprime il potenziale del Paese.

Lo studio Roland Berger conferma che il fenomeno ha dimensione europea. In Italia l'indice di spesa reale per manutenzione e riparazione scende a 98 nel 2025. Il 72% delle officine italiane indica la sensibilità al prezzo del cliente come primo driver delle proprie scelte d'acquisto. La preferenza per il ricambio originale arretra e i marchi privati arrivano a pesare tra il 25% e il 50% delle preferenze nei principali mercati. Il riposizionamento verso prodotti più economici, soprattutto nel Mezzogiorno e nelle Isole, è quindi il segnale di un problema più ampio: la mobilità accessibile, prima ancora che sostenibile, sta diventando la vera sfida per ampie fasce della popolazione, con il rischio concreto che la manutenzione venga rinviata o rinunciata.

Un parco che cambia pelle, a velocità diverse.

Accanto alla dimensione economica, il parco sta cambiando nella sua composizione tecnologica e nella provenienza dei veicoli. In Italia le immatricolazioni ad alta elettrificazione (BEV + PHEV) hanno raggiunto il 17,4% e i costruttori cinesi hanno quasi raddoppiato la quota, al 13,9%. I marchi cinesi rappresentano ormai circa il 40% dei BEV venduti. Sul circolante, però, i BEV pesano ancora appena l'1%, e le previsioni Motus-E collocano il parco ricaricabile al 2035 tra 7,8 e 9,2 milioni di veicoli, cioè tra il 19% e il 22,5% del totale. La distribuzione sarà fortemente disomogenea, concentrata nelle aree metropolitane e nelle flotte aziendali. Per il trasporto merci pesante la transizione è appena iniziata.

La conseguenza per la filiera è che per almeno un decennio officine e distributori dovranno gestire, con percentuali diverse, tre ecosistemi tecnologici: endotermico, ibrido ed elettrico. Il primo costituirà ancora la maggioranza relativa dei veicoli che transiteranno in officina, seguita dagli ibridi mild e full. I veicoli ad alta elettrificazione (Phev e Bev) invece, tenderanno a rimanere maggiormente nell'orbita delle reti ufficiali. Ma attenzione alle flotte.

Ad ogni modo, serviranno competenze, attrezzature e assortimenti differenziati, mentre il modello di ricavo tradizionale, basato su interventi frequenti e a bassa complessità, tenderà a comprimersi man mano che il parco elettrico matura. Il valore non scompare, ma si sposta: verso la diagnosi elettronica, il software, la gestione termica, l'alta tensione, gli pneumatici e l'assetto, la taratura dei sistemi di assistenza alla guida.

L'ascesa cinese, descritta come una vera e propria "fase 2", aggiunge un ulteriore livello di complessità. I costruttori cinesi stanno localizzando la produzione in Europa e portano con sé i propri fornitori. I costruttori europei, dal canto loro, stanno mettendo a disposizione dei nuovi players la propria capacità produttiva inutilizzata attraverso accordi e joint ventures.

Per l'aftermarket indipendente questo significa nuove piattaforme da conoscere e reti di ricambi originali ancora in costruzione. Significa anche un'opportunità: i nuovi entranti, che immatricolano molto attraverso noleggio e flotte, non portano con sé il vissuto conflittuale che da decenni caratterizza il rapporto tra OES e IAM, e mostrano spesso un atteggiamento più aperto verso la filiera indipendente.

Opportunità e minacce si profilano anche per i componentisti, poichè sono chiamati in tempi più rapidi, rispetto al resto della filiera a reagire alle strategie degli omologhi cinesi.

Dotarsi oggi di un'offerta tendenzialmente completa di componenti per vetture cinesi è strategico per costruirsi un vantaggio competitivo da sfruttare poi sul resto dell'offerta.

I componentisti tier 1 avranno la possibilità di competere o cooperare con i fornitori OEM cinesi che intendessero produrre in Europa. La competizione sarà quella di proporsi ai costruttori cinesi come fornitori, mentre la cooperazione potrebbe consistere nel mettere a disposizione dei tier 1 cinesi le proprie linee di produzione in cambio di trasferimento di know how, come sta avvenendo per le case auto.

Non è un caso che, in un contesto di crescita complessiva della produzione automotive italiana, quella dei componenti stia soffrendo: la ragione sta nella diminuzione della produzione soprattutto tedesca che non assorbe i volumi in export della nostra manifattura. Ecco che questa capacità produttiva in eccesso potrebbe essere messa a disposizione dei nuovi attori, sia costruttori che componentisti.

Il nodo dell'accesso: ricambi captive, codifica e dati

È in questo scenario che si colloca il tema centrale della relazione, cioè il crescente avvicinamento tra IAM e OES. L'indagine ADIRA descrive una filiera indipendente in una fase di "ibridazione iniziale".

Il ricambio originale non è ancora un'area di business strutturata, ma il suo peso è in crescita e gli operatori si attendono che continui a crescere.

Le cause sono chiare:

- l'aumento del parco gestito da noleggio e assicurazioni;
- il ridimensionamento delle reti autorizzate;
- la presa in carico, da parte della filiera indipendente, di veicoli sempre più giovani;
- la crescente complessità tecnologica dei componenti.

Tra le motivazioni di acquisto di ricambi originali da parte degli operatori aftermarket, però, due non riflettono una libera scelta ma un vincolo:

- l'assenza di un'alternativa aftermarket
- la necessità di codificare o attivare il ricambio tramite il software del costruttore.

L'indagine Ricardo per FIGIEFA mostra che il problema è europeo e ha un impatto economico rilevante: Il ricambio captive non sottrae all'indipendente solo quel pezzo, ma l'intero intervento e, talvolta, il cliente.

La divergenza rilevata da ADIRA tra i volumi di acquisto di ricambi originali da parte della riparazione e quelli offerti dalla distribuzione indipendente ne è la diretta conseguenza. La domanda non soddisfatta viene intercettata dai canali ufficiali, anche perché la MVBER consente al costruttore di impedire alla propria rete la vendita ai distributori indipendenti.

Il Regolamento Delegato (UE) 2026/699: un passo avanti rilevante, da presidiare

Il Regolamento 2026/699 risponde in modo diretto a una parte significativa di questi problemi.

Supera la logica del "secure gateway" come barriera discrezionale e sostituisce la situazione precedente, nella quale la cibersicurezza poteva diventare di fatto un pretesto per limitare l'accesso, con un elenco esaustivo di condizioni che il costruttore può applicare.

Il regolamento, tuttavia, produrrà i propri effetti nel tempo e richiederà un presidio attento con particolare riferimento a due aspetti.

In primo luogo, le scadenze previste dal regolamento sono scaglionate nel tempo e, per le operazioni che dipendono da aggiornamenti software, arrivano fino al 2028.

In secondo luogo, l'autenticazione degli operatori e dei loro dipendenti, attraverso il sistema di certificazione OBD introdotto dal regolamento, diventa una condizione di lavoro.

Lo stesso regolamento consolida i diritti di accesso alle informazioni tecniche da parte degli operatori indipendenti facendo esplicito riferimento a quelle relative ai sistemi tecnologici più recenti come le batterie dei veicoli elettrici e i sistemi ADAS.

Infine, letto insieme ai regolamenti che lo hanno preceduto (2018/858 "Regolamento di Omologazione" e 2021/1244 "Sermi") il 2026/699 completa un **quadro tecnico – giuridico che vede l'accesso alle informazioni tecniche e OBD fondamentalmente basato sul principio di "certificazione a monte" dell'operatore**. Questa si delinea come la "regola di ingaggio" che disciplinerà tutti i rapporti tecnici tra aftermarket indipendente e costruttori.

Il Regolamento (UE) 2026/1738 (ELV): la circolarità come nuova leva competitiva

Il nuovo Regolamento ELV, applicabile in via generale dal 1° settembre 2028, apre un fronte complementare.

Letto insieme ai dati della relazione, il Regolamento ELV intercetta esattamente la tendenza in atto. Consumatori e officine, sotto pressione sul fronte del reddito, cercano alternative più economiche al ricambio nuovo. Il ricambio rigenerato, prodotto con un processo industriale standardizzato e con una garanzia pari al nuovo, può offrire questa alternativa senza abbassare il livello qualitativo.

Parallelamente, il ricambio usato, certificato nella sua funzionalità dal centro di smaltimento, tracciato fin dal veicolo di origine ed etichettato, offrirà un'ulteriore alternativa che, pur nei limiti del suo impiego e della sua disponibilità, potrà costituire una soluzione "good enough".

Entrambi, ricambio rigenerato e usato, in determinati casi, possono costituire una risposta al problema dei ricambi captive e alla scarsità di componenti per veicoli elettrici, batterie comprese, in un mercato delle celle dominato da produttori extraeuropei.

Anche la qualificazione del rigenerato (più solidamente) e dell'usato (con necessari presupposti di funzionalità tecnica) come ricambio equivalente ai sensi della MVBER trova oggi un sostegno normativo più solido.

Le prospettive

Letti insieme, i capitoli della relazione descrivono un sistema di forze fortemente interconnesse:

- l'invecchiamento del parco e la contrazione del potere d'acquisto alimentano una domanda di riparazione più attenta al prezzo, che favorisce l'IAM, i marchi privati e, in prospettiva, i ricambi circolari;
- l'elettrificazione, la digitalizzazione dei veicoli e l'ingresso dei costruttori cinesi spostano il valore verso competenze e informazioni che il costruttore tende a controllare;
- questo controllo si manifesta nei ricambi captive, nella codifica dei componenti e nell'accesso ai dati, che oggi spingono una parte crescente dei lavori verso le reti autorizzate.

I due regolamenti intervengono proprio su questo ultimo anello. Il 2026/699 garantisce l'accesso ai dati e alle funzioni del veicolo necessari per riparare, codificare e disaccoppiare. Il 2026/1738 apre il mercato dei ricambi

circolari e ne vieta l'ostacolo tramite software. Entrambi, però, producono effetti pieni solo nel medio periodo, tra il 2027 e il 2029. La partita sulla disponibilità dei ricambi originali e di primo equipaggiamento resta invece affidata al rinnovo della MVBER nel 2028.

Per l'aftermarket indipendente italiano ed europeo i prossimi anni costituiranno quindi una fase di transizione, in cui le opportunità normative andranno costruite e difese prima ancora che sfruttate.

Riteniamo che gli operatori debbano muoversi su più direttrici:

- ***investire nelle competenze tecniche*** su diagnosi, software, alta tensione e ADAS, e nell'organizzazione necessaria per ottenere e gestire le autenticazioni richieste;
- ***strutturare l'offerta di ricambi originali*** in funzione delle esigenze della propria clientela e nei limiti della loro reperibilità ed economicità;
- ***integrare nell'assortimento i ricambi rigenerati***, dotandosi di un'offerta che integri quella di normali ricambi nuovi aftermarket;
- ***cogliere l'apertura dei nuovi costruttori***, in particolare cinesi, e il ruolo crescente di flotte e assicurazioni;
- ***presidiare attivamente l'attuazione delle norme***, perché le nuove regole valgono solo se vengono fatte rispettare.

È un compito che spetta all'associazionismo, a livello nazionale ed europeo, ma che richiede la partecipazione di tutti gli operatori attraverso la segnalazione puntuale delle inadempienze.

L'aftermarket indipendente resta, con circa due terzi del mercato dei servizi, il presidio principale della mobilità di milioni di cittadini, soprattutto di chi possiede i veicoli più vecchi e dispone di redditi più bassi. Difenderne la capacità di operare in condizioni di effettiva concorrenza significa difendere il diritto a una mobilità sicura, sostenibile e, soprattutto, accessibile.

Dott. Andrea Boni
ADIRA – *Comunicazione e mercato*

Mantova, ottobre 2026

Note

Note

Note

ADIRA
Associazione Distributori Indipendenti Ricambi Autoveicoli

Sede Legale
Via Pietro Verri, 1
46100 Mantova

www.adira.it