

Anno XXXVII - Numero 4 - Aprile 2026 - euro 30,00

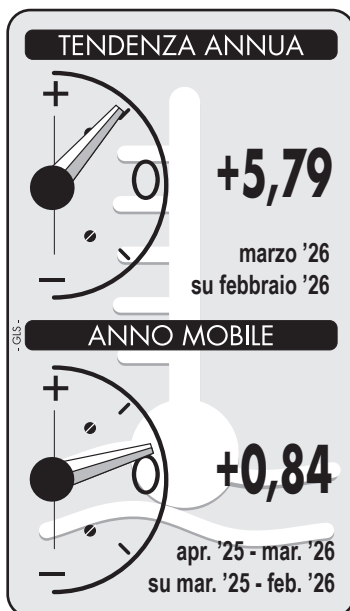
Fondato nel 1990 da Tommaso Tommasi - Direttore responsabile: Gianluca Sabatini

Poste Italiane S.p.A. - sped. in a.p. D.L. 353/2003 (conv. L. 27/02/2004 n°46)

art. 1 comma 1, C/RM/36/2014. Registrazione Tribunale di Roma n° 240/90 del 7 aprile 1990

Panel, segnali deboli negli showroom e incertezza sulla domanda futura

Quarto mese consecutivo di crescita per il mercato dell'auto (+7,60% su marzo 2025) e ritorno del Panel a un'ottima performance previsionale, solo 1,4 punti percentuali di scostamento sull'immatricolato effettivo. Non altrettanto buoni i risultati negli showroom, con l'unico dato positivo rappresentato dalla raccolta ordini su febbraio 2026, +12,1%. In calo variazione tendenziale (-1,1 punti), preventivi convertiti in ordini (-1,5) e contatti (dai 1.600 di febbraio ai 1.100 di marzo). Il Panel resta ottimista, per aprile vede ancora positivo, +5,3% sullo stesso mese del 2025. (A pagina 3)



Zirpoli: "Auto europea, crisi e ritardi: la colpa non è affatto del Green deal"

Abbiamo intervistato Francesco Zirpoli, professore, ordinario alla Venice School of Management dell'Università Ca' Foscari. "Il vero tema è se continueremo a produrre auto in Europa. Senza innovazione, e continuando a produrre con gli schemi del '900, la battaglia è persa. Bisogna cercare di capire, come si fece negli anni '80, quando i giapponesi sembravano disporre di un vantaggio incolmabile", sostiene Zirpoli. (Pagina 18)

InterAutoNews, Trofeo Top Manager Premiazione all'ADD, in Sala gialla

Confronto serrato per l'edizione 2025 del Trofeo Top Manager Italia. La consegna del Trofeo è prevista in occasione dell'Automotive Dealer Day di Verona, mercoledì 20 maggio in Sala gialla, al termine del workshop: IA al servizio del manager 2.0, con inizio alle ore 14.00. Vi aspettiamo!

Carlucci (Toyota): "Servono regole stabili per rilanciare l'auto europea"

Andrea Carlucci, vice President Toyota Motor Europe, è una delle voci più autorevoli nel dibattito continentale sulla transizione dell'auto. Nella sua intervista, parlando di Industrial Accelerator Act, Carlucci ha messo in evidenza che "per la prima volta dopo molto tempo emerge una volontà di definire una politica industriale europea per l'auto. È un punto di partenza importante, che richiede però maggiore realismo industriale". (Pagina 6)

Moser (Eurocar): "Grazie alle persone possiamo dire 'Noi siamo Eurocar'"

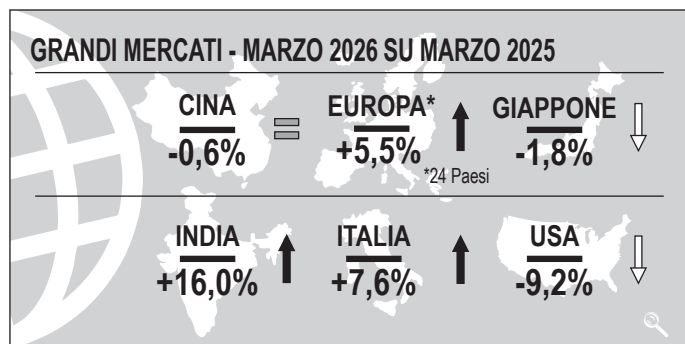
Intervista a Matthias Moser che da quasi dieci anni dirige il Gruppo Eurocar, declinazione italiana di Porsche Holding. Tra le tematiche trattate anche quella relativa al nuovo assetto societario: "Dal primo di gennaio siamo tutti legalmente Eurocar Italia, mentre dal 2 aprile abbiamo condiviso con i nostri clienti la nuova identità aziendale, sulla quale abbiamo lavorato negli ultimi 3 anni con tutti i nostri collaboratori", ha precisato Moser. (L'intervista a pagina 8)

Concessionari in protesta, i rimborsi sugli incentivi Bev non arrivano

Sale la tensione tra i Concessionari per i ritardi nei rimborsi degli incentivi destinati all'acquisto di veicoli elettrici previsti dal decreto dell'8 agosto 2025. Il malcontento è diffuso, e si è arrivati a non escludere l'avvio di una class action contro modalità e tempistiche di rimborso. Il sistema prevede che i Concessionari anticipino il contributo, ma i ritardi stanno mettendo sotto pressione la liquidità delle imprese. (Pag. 4)

Dealer sotto pressione, check-up aziendale per difendere la redditività

Intervento di Mario Caporale, Caporale & Partners: "Lo scenario è cambiato. Il mercato è più complesso, la concorrenza più aggressiva, il cliente più selettivo, mentre il margine unitario sul nuovo si è ridotto. Per questo oggi occorre capire quale struttura di costi l'impresa si porti addosso e quale redditività deve generare per sostenerla". (Pagina 22)



Con questo numero,
per i nostri abbonati

PAROLA DI VENDITORE

Mercato in trasformazione
tra elettrico lento,
nuove sfide e scenari globali

● #lanSpeciale



PILLOLE DAL DEALER DAY

Dal 19 al 21 maggio
seguici su YouTube



LUBRICANTS.
TECHNOLOGY.
PEOPLE.



MOVING YOUR WORLD



TITAN

**QUALITÀ ORIGINALE
PER IL TUO VEICOLO**

FUCHS LUBRIFICANTI S.p.A - Via Riva 16 - 14021 Buttigliera d'Asti (AT)

Tel. +39 011 9922811 - info.auto@fuchs.com - www.fuchs.com/it

segui su



Aftermarket: le alleanze tra Case e indipendenti stanno ridisegnando la distribuzione del ricambio

Quando parliamo di aftermarket automotive in Italia parliamo di un ecosistema che viene stimato per un valore complessivo di circa 28 miliardi di euro e che genera occupazione per circa 400mila persone. Molte cose sono successe, e da qualche anno, per molteplici ragioni, la distribuzione indipendente pare abbia una discreta salute e le attività di concentrazione dell'offerta nel mondo delle Case auto pare non abbia ancora prodotto i risultati di penetrazione sul mercato e di equilibrio economico delle aziende auspicato. Per questo guardiamo con attenzione a ciò che di nuovo avviene. Ci piace chiamarle contaminazioni, ma in realtà probabilmente prefigurano una nuova idea di distribuzione ricambi che ridefinirà i rapporti tra le organizzazioni ufficiali e quelle dell'aftermarket.

Il tema per le Case è semplice, ci sono molti soldi nel ricambio e, in imminenza di grande cambio tecnologico che presume una semplificazione del ricambio, con un parco auto che continua a invecchiare, diventa necessario trovare uno sbocco verso chi gestirà questo parco, essi sono gli operatori indipendenti. Dello stesso segno la situazione dei Dealer, sempre più interessati al mercato dell'usato, e sempre più interessati sì a ricambi di qualità, ma non necessariamente del costruttore.

QUESTA CONVERGENZA DI INTERESSI ha già determinato alcune alleanze, come quella tra Cierreffe e Autoluce, in Piemonte e Lombardia, ma senza clamorosi risultati. Ci sono poi alcuni casi in cui il mandato di distributori ricambi "DistriGo" è stato conferito a ricambisti o società partecipate da ricambisti.

Ma siamo dovuti andare al Ricambisti Day, evento di riferimento per i ricambisti auto, per imparare dell'iniziativa del Gruppo SDR (due "placche" Stellantis RD-Mocaut che da Voghera copre un ampio territorio tra Piemonte, Lombardia e Liguria di Ponente e SDR-Sardegna, che replica il modello continentale di associazione tra i Dealer del territorio) che ha definito un accordo ampio, che include lo scambio azionario, l'attività e la comunicazione congiunta con Coarsa, dinamico ricambista sardo, di medie grandi dimensioni, che opera sul territorio sardo con 5 negozi.

Goccia dopo goccia, la prospettiva di avvicinamento dei due modi OES e IES è sempre più attuale, su questo e su altro abbiamo incontrato Andrea Vistarini.

Vistarini, dopo 10 anni da "placca" Ps a "DistriGo Stellantis" come vanno le

cose, siete cresciuti molto, ci vuole raccontare?

"È stato un bel percorso di sviluppi convergenti che ci hanno aiutato a raggiungere risultati che non avremmo mai immaginato se ritorniamo a quel febbraio 2011 nel quale abbiamo formalizzato la nascita di SDR con i 4 soci originali, il gruppo è arrivato a fatturare oltre 90 M di euro nel 24 ampliando la sua compagine societaria includendo altri storici gruppi del mondo automotive del territorio di riferimento. Oggi stiamo vivendo una fase di ricapitolazione ed adeguamento anche in questo caso legata al momento del nostro principale fornitore Stellantis: stiamo concentrando tutta l'attività logistica nell'hub di Voghera con l'ottimizzazione del servizio, dei costi logistici e soprattutto stiamo aprendoci ad una reale e concreta "contaminazione" con il mondo dell'after market con i suoi strumenti, i suoi volumi, le sue marginalità ed i suoi protagonisti".



Andrea Vistarini,
Amministratore Delegato
Sdr s.r.l.

L'alleanza con Coarsa, obiettivi e modalità, che cosa vi ha spinti a farla?

Fuchs Lubrificanti, prodotti all'avanguardia

Il cambio automatico è sempre più diffuso nel parco circolante, per cui Fuchs ha introdotto una gamma completa di oli omologati per questa applicazione:

- Cambio automatico con convertitore di coppia, frizioni e rotismi epicicloidali (oli Titan Atf);
 - Cambio a doppia frizione in bagno d'olio e a secco, automatizzato (Oli Titan ffl);
 - Cambio automatico a variazione continua di velocità. (Oli Titan Cvtf).
- Oltre all'olio corretto è importante la manutenzione; la macchina per il flussaggio cambi Gear Plus agevola gli operatori nelle operazioni di sostituzione del fluido.

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

"In questi anni ci siamo resi conto di quanto siano effettivamente distanti questi due 'universi paralleli', e quanto sia difficile compenetrarli utilizzando gli strumenti dell'uno o dell'altro senza effettivamente possederli, quindi abbiamo immaginato che una effettiva e concreta alleanza operativa potesse consentirci di superare questo limite organizzativo e culturale. In Sardegna, con Coarsa, crediamo di aver trovato il partner ideale per avviarci in questa direzione, siamo partiti dalle cose più immediate, la condivisione della logistica con una navetta sugli stessi percorsi con tutte le ottimizzazioni conseguenti ma soprattutto con un nuovo modello di presenza effettiva sul territorio, con un Ricambista con la cultura di una Placca ed una Placca con la cultura di un ricambista pronti a dare un servizio più completo ai propri clienti. Delocalizzeremo nei loro 6 negozi sull'isola una parte del nostro stock per riuscire ad avere un po' dell'efficienza distributiva tipica del mondo aftermarket, ci sarà poi una condivisione delle rispettive organizzazioni commerciali con la formazione comune dei nostri e dei loro venditori, i nostri clienti avranno accesso diretto all'offerta commerciale di Coarsa sul nostro portale ed i loro potranno accedere alla nostra tramite gli strumenti che abitualmente utilizzano la struttura di un hub, la flessibilità di un ricambista. Se tutto questo si trasformerà effettivamente in un beneficio comune, abbiamo in programma di procedere entro l'estate ad un primo scambio di partecipazione societaria per immaginare qualcosa di ancora più impegnativo e coinvolgente entro il prossimo anno".

Come vede il futuro nella distribuzione, pensa che potranno crearsi ulteriori casi di ibridazione dei canali?

"Sono convinto da anni che questo sia il percorso obbligato e vincente, lo stesso progetto 'Placca' era nato su questi presupposti, ma aveva sottovalutato l'importanza della cultura e dell'organizzazione della Rete distributiva indipendente e della sua relazione con gli operatori del settore, immaginando di poterne fare a meno. Oggi cerchiamo di anticipare quello che immaginiamo essere il modello del futuro, per un mercato che immaginiamo resterà per parecchi anni composto da un ampio circolante di vetture termiche, l'età media delle quali tenderà ad aumentare rapidamente rispetto a quello che abbiamo visto negli scorsi anni. Sarei pronto a replicare rapidamente nella penisola lo stesso percorso se individuassi il partner giusto, magari con la stessa Coarsa, ma è sempre stato complicato avviare un dialogo di condivisione effettiva, leale e concreta come quello che spontaneamente è nato in Sardegna".