

Anno XXXVII - Numero 5 - Maggio 2026 - euro 30,00

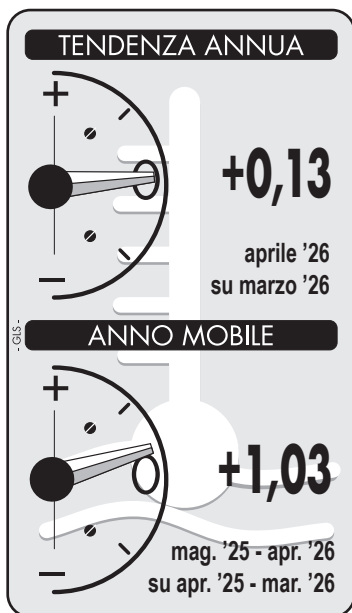
Fondato nel 1990 da Tommaso Tommasi - Direttore responsabile: Gianluca Sabatini

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

Mercato in positivo, ma i Panelisti raccontano una storia molto diversa

Mercato italiano dell'auto in buona salute (+11,6%), soprattutto con i Privati che segnano il +19,3% ad aprile e il +10,2% nel cumulato, e con i Noleggi a Breve Termine (+22,9% e +42%). Il pronostico del Panel, pur avendo intuito il trend, si è fermato al +5,3%. Raccolta ordini di aprile peggiore del previsto: -2,86% su aprile 2025 e calo a doppia cifra nel confronto con marzo 2026, -17,6%. In calo quasi tutte le attività nelle concessionarie del Panel. Per maggio, a livello nazionale, si prevede una crescita del 3,10%, pari a circa 143.800 immatricolazioni. (A pagina 3)

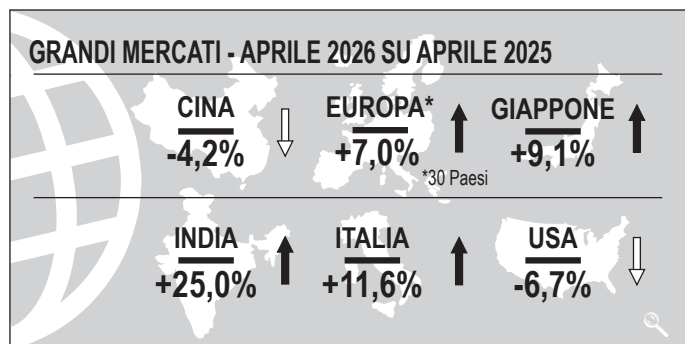


Nocco (AF Motors): “Sardegna, qui meno errori e più valore alle relazioni”

Abbiamo intervistato Cristiano Nocco, Direttore commerciale di AF Motors, realtà con sede a Sestu (Cagliari). A proposito di un territorio particolare come quello sardo: “Non possiamo permetterci modelli teorici o strategie standardizzate. Quello che funziona deve funzionare subito, perché il mercato non aspetta. In questo senso, la Sardegna anticipa dinamiche che altrove arrivano più lentamente”. (A pagina 10)

Pagamenti digitali, Case auto e fintech accelerano su servizi e acquisti in-car

I pagamenti digitali accelerano anche nella mobilità: parcheggi, pedaggi, ricariche e servizi si gestiscono sempre più dall'auto. Case come BMW, Mercedes, Audi, Kia e Stellantis investono negli in-car payments integrati nell'infotainment, mentre cresce il peso di assistenti vocali e servizi connessi. (Pagina 20)



Di Silvestre (BMW Italia): “Relazione di alto livello con i Dealer e i clienti”

Alla guida di BMW Italia, il vincitore del Trofeo Top Manager Italia 2025, Massimiliano Di Silvestre, racconta strategie e risultati che hanno sostenuto la crescita del brand in uno scenario complesso. A proposito dei Concessionari, Di Silvestre ha tenuto a precisare: “I nostri partner rappresentano ‘la spina dorsale’ del modello di business. Abbiamo una Rete di imprenditori di alto livello con i quali abbiamo condiviso il percorso che ci ha portato a raggiungere risultati consistenti”. (Pagina 6)

Bartolomeo (MG I.): “La progressione dell'elettrico deve essere culturale”

Intervista ad Andrea Bartolomeo, Country Manager di MG Motor Italy. Parlando di offerta e motorizzazioni, “sono certo che l'elettrico continuerà a crescere, piano piano, ma ci si arriverà. Non si può arrivare con accelerazioni dettate da leggi, ma con una progressione culturale, quindi bisogna continuare a proporsi con innovazione e realismo”, ha sottolineato Bartolomeo. (L'intervista a pagina 8)

Dealer network, consolidamento: meno imprenditori, ma la Rete tiene

Il Dealer Network Study 2026 di Quintegia fotografa un settore sempre più concentrato, nel quale diminuisce il numero degli imprenditori, ma resta stabile la presenza territoriale delle concessionarie. Nel 2026 gli imprenditori automotive scendono a 710 unità, in calo del 5% rispetto al 2025, mentre le ragioni sociali diminuiscono del 6%, fermandosi a 895 unità. (A pagina 21)

Europa: aprile positivo, 3° segno più Traino elettrico. Le incertezze pesano

Il mercato europeo ha chiuso aprile con il terzo mese consecutivo di crescita. Secondo la nostra consueta raccolta di dati, che questo mese mappa il 99,97% del mercato costituito da 31 Paesi, nel consuntivo del mese si contano 1,15 milioni di autovetture per un incremento del 7,1%. Nel cumulato sono 4,67 milioni le passenger car targate per un progresso del 4,8%. (Pagina 82)

#lanNewsLetter

Non perdere l'appuntamento con l'informazione

MERCLEDÌ

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

seguici su



Dekra Italia e Sanguinetti Editore: annunciato accordo strategico per i servizi all'auto elettrica

Dekra Italia e Sanguinetti Editore annunciano una partnership strategica orientata allo sviluppo di nuovi servizi per il mercato automotive, con particolare attenzione alla mobilità elettrica e alla gestione del veicolo usato.

Il primo risultato concreto dell'accordo è un servizio dedicato all'analisi dello "State of Health" (SoH) delle batterie di veicoli elettrici e ibridi plug-in, tema sempre più centrale nella valutazione dell'usato Ev. Il sistema consentirà a Dealer, operatori del remarketing e reti distributive di accedere a dati certificati e condivisibili sullo stato della batteria, con l'obiettivo di migliorare trasparenza, affidabilità e determinazione del valore residuo dei veicoli elettrici.

L'intesa combina l'esperienza di Dekra nei servizi di testing, ispezione e certificazione con il know-how di Sanguinetti Editore nei dati di mercato, quotazioni professionali e servizi informativi automotive. Le due aziende spiegano che la collaborazione rappresenta l'inizio di un percorso più ampio, con ulteriori prodotti e servizi già in fase di sviluppo e previsti nei prossimi mesi.

Dal punto di vista industriale, la partnership intercetta uno dei nodi chiave dell'evoluzione del mercato usato elettrico: la necessità di standard affidabili per valutare lo stato delle batterie e sostenere la fiducia nella filiera Ev. Un elemento destinato ad avere impatti diretti su remarketing, leasing, flotte e gestione del valore residuo dei veicoli elettrificati.

Fuchs Titan, elevato standard tecnologico

Fuchs si distingue nel panorama automotive per l'elevatissimo standard tecnologico dei suoi lubrificanti. I prodotti **Fuchs Titan** offrono una lubrificazione immediata anche a temperature estreme, riducendo l'usura e ottimizzando i consumi di carburante.

La gamma, approvata dai principali costruttori mondiali, garantisce protezione totale per motori, trasmissioni e sistemi idraulici. Scegliere **Fuchs** significa affidarsi a soluzioni d'avanguardia che prolungano la vita del veicolo, assicurando performance costanti e massima efficienza operativa.

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

Cierreffe-Mahindra, accordo Eu sui ricambi

Cierreffe SpA, società del Gruppo Intergea specializzata nella distribuzione di ricambi auto, ha siglato un accordo strategico con Mahindra & Mahindra per la distribuzione e commercializzazione in Europa dei ricambi originali del costruttore indiano. L'intesa amplia il portafoglio marchi gestiti dall'azienda italiana e rafforza il suo posizionamento nel mercato aftermarket europeo. In base all'accordo, Cierreffe gestirà anche la logistica dei ricambi Mahindra Automotive in Europa, con l'obiettivo di garantire elevati standard di servizio e maggiore efficienza distributiva. Per il Gruppo Intergea si tratta di un ulteriore passo nel percorso di consolidamento internazionale in un settore sempre più strategico per Case auto e reti di assistenza.

Motrio e Allianz Partners rafforzano il postvendita

Motrio, network di officine multimarca del gruppo Renault, ha siglato una partnership con Allianz Partners per sviluppare nuovi servizi dedicati all'assistenza postvendita e alla gestione delle riparazioni automobilistiche. L'obiettivo dell'intesa è rendere più fluida e rapida l'esperienza dei clienti assicurati, indirizzandoli verso la rete di officine Motrio. La collaborazione si articola su due principali soluzioni. La prima è "Rapid Repair Cover", servizio di assistenza completa che punta a ridurre tempi, complessità burocratiche e incertezze economiche per il cliente. In caso di fermo vettu-

ra, l'utente viene preso in carico dalla centrale operativa che coordina la diagnosi entro due ore dall'arrivo del mezzo. Una volta autorizzato l'intervento, la riparazione viene completata entro 24 ore dalla ricezione dei ricambi, con costi coperti integralmente da Allianz Partners. Il secondo pilastro dell'accordo è "Simple Steering", programma che offre corsie preferenziali presso le officine della rete Motrio, con accesso prioritario e uno sconto del 10% sui preventivi.

Mutua Madrileña acquisisce Reynasa

Mutua Madrileña acquisisce il 100% di Reynasa, uno dei principali distributori indipendenti di ricambi automotive in Spagna e membro del gruppo Serca. L'operazione, annunciata il 13 maggio,

porta all'interno del gruppo assicurativo una società che nel 2025 ha superato i 70 milioni di euro di fatturato con circa 300 dipendenti. La compagnia spagnola presenta l'acquisizione come parte della strategia di sviluppo del proprio "ecosistema della mobilità", ma il significato industriale dell'operazione appare molto più ampio. Con l'ingresso diretto nella distribuzione ricambi, Mutua compie infatti un passo raro nel panorama europeo: un grande operatore assicurativo entra direttamente in un segmento chiave della filiera aftermarket. Reynasa continuerà a operare mantenendo struttura e appartenenza al network Serca, ma verrà integrata nel perimetro automotive già costruito da Mutua Madrileña.

Ricambi auto: cresce il "customer pay"

Crisi logistica, aumento dei prezzi dei ricambi e tempi di approvvigionamento sempre più lunghi stanno cambiando gli equilibri dell'aftermarket automotive. Secondo il report PartsTrader, cresce il numero di automobilisti che scelgono di pagare direttamente le riparazioni ("customer pay") evitando di aprire sinistri assicurativi, soprattutto per contenere l'aumento dei premi RC Auto. Il fenomeno sta modificando il rapporto tra assicurazioni, carrozzerie e reti postvendita, mentre officine e Dealer devono gestire maggiore pressione sui margini, ritardi nelle consegne e crescente complessità operativa. In parallelo aumenta l'attenzione verso ricambi equivalenti, rigenerati e strategie di ottimizzazione della supply chain.

S&P, Adas al centro dell'aftermarket

Adas, diagnostica e calibrazioni stanno diventando il nuovo centro dell'aftermarket europeo. La crescita dei veicoli equipaggiati con sistemi avanzati di assistenza alla guida obbliga officine, carrozzerie e Dealer a investire in strumenti diagnostici, software e competenze specialistiche. Secondo S&P Global Mobility, entro fine 2026 oltre 132 milioni di veicoli europei avranno Adas. Un'evoluzione che aumenta il valore del post-vendita tecnico e apre nuove opportunità di business legate ai dati e alla manutenzione elettronica.