Report Parts e Lubricants

AUTOMOTIVE 2025

Cosa è successo, cosa sta cambiando, cosa succederà nel 2026

Scenari, dati e impatti su ricambi e lubrificanti

Introduzione

Perché il 2025 è stato un anno spartiacque

Il 2025 non è stato un anno "normale" per il settore automotive. Non è stato nemmeno un anno di crisi conclamata, come qualcuno ha provato a raccontare. È stato, piuttosto, un anno di assestamento violento: il momento in cui molte narrazioni costruite negli anni precedenti si sono scontrate con la realtà industriale, economica e sociale.

Dopo anni di promesse, accelerazioni forzate e slogan sulla transizione totale, il settore automotive ha iniziato a rallentare per capire dove stava andando davvero. Non perché manchi l'innovazione. Non perché manchino le tecnologie. Ma perché mercato, infrastrutture, consumatori e industria non si muovono tutti alla stessa velocità.

Il 2025 è stato l'anno in cui:

- la transizione elettrica ha smesso di essere un dogma ed è diventata un problema industriale da gestire;
- l'Europa ha iniziato a rivedere alcune delle sue posizioni più rigide;
- i produttori cinesi hanno smesso di bussare alla porta ed entrano direttamente in casa;
- il post-vendita, i ricambi e i lubrificanti hanno dimostrato di essere molto più centrali di quanto si volesse ammettere.

Questo report nasce con un obiettivo preciso: **fare ordine, separare i dati dalle narrazioni e capire che impatto reale hanno avuto i cambiamenti del 2025** su:

- mercato automotive europeo,
- filiera dei ricambi,
- settore dei lubrificanti,
- scenari futuri per il 2026.

Non è un documento promozionale. Non è un contenuto "ottimista a prescindere". È una fotografia ragionata di un settore che sta cambiando pelle.

Made with GAMMA

Parte 1 – Il mercato automotive nel 2025

Tra stagnazione apparente e trasformazione strutturale

1.1 Il quadro globale: crescita lenta, equilibri che cambiano

Nel 2025 il mercato automotive globale ha continuato a crescere, ma a un ritmo inferiore rispetto alle aspettative costruite nel post-pandemia. La produzione mondiale di veicoli leggeri si è stabilizzata intorno agli 89–90 milioni di unità, con una crescita modesta rispetto al 2024.

Questa crescita, però, non è stata distribuita in modo uniforme:

- la Cina ha continuato a espandere la propria produzione e le vendite interne, rafforzando la propria autosufficienza;
- il Nord America ha mostrato segnali di rallentamento, complice il cambiamento di politiche industriali e incentivi;
- l'Europa è rimasta il mercato più fragile, stretto tra costi elevati, normative stringenti e una domanda interna prudente.

Il dato chiave del 2025 non è tanto la crescita o la decrescita in sé, ma lo spostamento del baricentro industriale:

60%

Produzione in Asia

oltre il 60% della produzione mondiale di autovetture avviene oggi in Asia

16%

Produzione in Europa

l'Europa è scesa sotto il 16% della produzione globale

La Cina non è più solo "fabbrica del mondo", ma consumatore, produttore ed esportatore dominante. Questo cambiamento ha conseguenze dirette sulla filiera europea, anche nei segmenti che storicamente sembravano protetti, come componentistica, ricambi e lubrificanti.

1.2 Europa: numeri stabili, ma mercato sotto pressione

Nel 2025 il mercato automotive europeo ha mostrato una sostanziale stagnazione. Le immatricolazioni complessive si sono mantenute attorno ai livelli del 2024, con leggere flessioni in alcuni Paesi e timidi segnali di recupero in altri.

Dietro questa apparente stabilità si nasconde però una realtà più complessa:

- i prezzi medi delle auto nuove sono rimasti elevati;
- i tassi di interesse hanno continuato a frenare l'accesso al credito;
- il consumatore medio europeo ha rinviato l'acquisto, privilegiando la manutenzione dell'auto esistente.

Paesi come Germania, Italia e Francia hanno mostrato dinamiche simili:

- calo o stagnazione delle vendite di auto nuove;
- crescita del mercato dell'usato;
- aumento dell'età media del parco circolante.

In Italia, ad esempio, il numero di immatricolazioni nel 2025 è risultato inferiore rispetto ai livelli pre-2020, mentre l'età media delle vetture ha continuato a superare i 12 anni. Questo dato, spesso letto come segnale di debolezza del mercato, è in realtà **uno dei principali motori dell'aftermarket**.

1.3 Il paradosso europeo: transizione accelerata, mercato rallentato

L'Europa nel 2025 ha vissuto un paradosso evidente: ha continuato a spingere sulla transizione energetica, ma senza che il mercato fosse realmente pronto a seguirla allo stesso ritmo.

Da un lato:

- obiettivi ambientali ambiziosi;
- normative sempre più stringenti;
- pressione politica sul phase-out dei motori tradizionali.

Dall'altro:

- infrastrutture di ricarica ancora insufficienti in molte aree;
- prezzi delle auto elettriche non accessibili a una larga fetta di popolazione;
- incertezza sul valore residuo dei veicoli.

Il risultato è stato un congelamento delle decisioni di acquisto: molti clienti hanno scelto di "aspettare", mantenendo più a lungo il veicolo in uso. Questo comportamento ha avuto due effetti immediati:

1. ha frenato il mercato del nuovo;
2. ha rafforzato il ruolo del post-vendita.

Nel 2025, riparare è tornato più conveniente che sostituire.

1.4 Perché non si tratta di una crisi, ma di una trasformazione

Definire il 2025 come un "anno di crisi" sarebbe riduttivo. Il settore automotive non è collassato. Sta cambiando modello.

1	2
Modello precedente	**Modello emergente**
• rinnovo rapido del parco	• più lento nel ricambio
• crescita continua dei volumi	• più complesso tecnologicamente
• motorizzazioni standardizzate	• più frammentato nelle alimentazioni
• filiera lineare	• più dipendente dal post-vendita e dai servizi

Questo significa che il valore si sta spostando:

- meno sul momento della vendita iniziale;
- più sull'intero ciclo di vita del veicolo.

Ed è qui che **ricambi, lubrificanti, assistenza e competenze tecniche tornano centrali**.

1.5 Implicazioni dirette per ricambi e lubrificanti

Il 2025 ha confermato una realtà spesso ignorata nei dibattiti mainstream: il settore automotive non finisce con la vendita dell'auto. Anzi:

- più il mercato rallenta,
- più cresce l'importanza della manutenzione.

Per ricambi e lubrificanti questo significa:

Aumento della domanda
legata a veicoli più vecchi

Maggiore attenzione
al prezzo

Richiesta di soluzioni
compatibili con nuove tecnologie (ibridi, ADAS, EV)

Necessità di competenze
tecniche più elevate

Il mercato non sta scomparendo. Sta selezionando.

Chi si adatta continua a crescere. Chi resta fermo, perde rilevanza.

Made with GAMMA

Parte 2 – La transizione energetica nel 2025

Tra accelerazioni forzate e ritorno al realismo industriale

2.1 Il 2025 come anno della "fine dell'illusione"

Se il 2024 era stato l'anno della promessa, il 2025 è stato l'anno della verifica. La transizione energetica nel settore automotive ha smesso di essere un racconto lineare.

Nel 2025 è emersa una verità che l'industria conosceva già, ma che faticava a dire apertamente: **la tecnologia non basta se il mercato non è pronto ad assorbirla**.

L'auto elettrica non è fallita. Ma nemmeno ha mantenuto il ritmo che molti si aspettavano. E soprattutto: non ha sostituito il motore termico con la rapidità prevista.

2.2 Auto elettrica: crescita reale, ma non universale

Nel 2025 le vendite di veicoli elettrici (BEV) sono continuate a crescere a livello globale. I numeri complessivi restano positivi, ma la distribuzione geografica è estremamente disomogenea.

In Europa:

- i Paesi del Nord e dell'Ovest (Norvegia, Svezia, Paesi Bassi, Germania) hanno mantenuto quote elevate;
- i Paesi del Sud e dell'Est sono rimasti indietro.

Questa spaccatura non è ideologica. È economica, infrastrutturale e culturale.

Dove funziona:

- i redditi medi sono più alti
- gli incentivi sono stabili
- la rete di ricarica è capillare

Altrove:

- il prezzo resta una barriera
- l'autonomia genera ansia
- la ricarica è percepita come un problema

l'auto elettrica funziona.

Nel 2025 è diventato chiaro che non esiste una "transizione europea unica", ma **più velocità di transizione**.

2.3 Il ruolo degli incentivi (e il loro effetto collaterale)

Un elemento chiave del 2025 è stato il progressivo ridimensionamento degli incentivi pubblici. In diversi Paesi:

- gli incentivi sono stati ridotti;
- oppure resi più selettivi;
- oppure eliminati del tutto.

Questo ha avuto un effetto immediato:

- rallentamento delle vendite BEV;
- spostamento della domanda verso soluzioni ibride;
- maggiore attenzione al costo totale di possesso.

Il dato interessante è che la domanda di auto elettriche senza incentivi si è dimostrata fragile. Questo non significa che l'EV non sia desiderata, ma che:

- senza supporto pubblico,
- senza abbattimento dei costi,
- senza infrastrutture,

il mercato non assorbe grandi volumi spontaneamente.

2.4 Ibrido: il vero vincitore silenzioso del 2025

Se c'è una tecnologia che nel 2025 ha dimostrato solidità, è l'ibrido. Non quello "di transizione" come veniva definito. Ma quello di **compromesso intelligente**.

Mild-hybrid, full-hybrid e plug-in hybrid hanno intercettato:

il cliente prudente	il cliente urbano
il cliente aziendale	il cliente che non vuole rinunciare al motore termico ma vuole ridurre consumi ed emissioni

Nel 2025:

- l'ibrido è cresciuto dove l'elettrico ha rallentato;
- i PHEV hanno avuto una seconda giovinezza, soprattutto in Europa;
- molti costruttori hanno rivisto le roadmap elettriche puntando su piattaforme ibride evolute.

Il messaggio del mercato è stato chiaro: **la transizione non è binaria, è graduale**. E l'ibrido è il linguaggio che il mercato oggi comprende meglio.

2.5 Plug-in hybrid: da "mostro normativo" a soluzione pragmatica

Per anni il plug-in hybrid è stato visto come:

- un compromesso imperfetto;
- un prodotto "di carta" per abbassare le emissioni omologate;
- una tecnologia destinata a sparire.

Nel 2025 questa narrazione si è incrinata. Complice:

- la revisione delle politiche ambientali;
- il rallentamento dell'EV puro;
- l'ingresso massiccio dei produttori cinesi con PHEV competitivi,

il plug-in è tornato credibile. Non come soluzione definitiva, ma come:

- risposta concreta a un'infrastruttura incompleta;
- ponte tecnologico reale verso l'elettrico;
- opzione concreta per flotte e clienti aziendali.

2.6 E-fuel: realtà industriale o narrazione politica?

Nel 2025 il tema degli e-fuel è riemerso con forza nel dibattito europeo. Ma è fondamentale distinguere:

- potenziale teorico
- realtà industriale

Gli e-fuel:

- funzionano;
- permettono la neutralità carbonica teorica;
- sono compatibili con i motori esistenti.

Ma nel 2025:

- i volumi sono minimi;
- i costi sono elevati;
- la produzione è sperimentale.

Il loro ruolo nel breve termine è marginale. Nel medio-lungo termine potrebbero:

- preservare parte del parco circolante;
- diventare una nicchia premium (sportive, flotte speciali);
- offrire una via alternativa per alcuni costruttori.

Ma nel 2025 è emerso chiaramente che gli e-fuel non sostituiranno l'elettrico, né nel 2026 né nel 2030. Sono un tassello, non la soluzione.

2.7 Idrogeno: presente più nei convegni che nelle strade

Anche nel 2025 l'idrogeno ha continuato a essere citato come "tecnologia del futuro". E come spesso accade:

- il futuro resta sempre un po' più avanti.

Nel settore automotive leggero:

- le auto a celle a combustibile restano numericamente irrilevanti;
- i costi sono elevati;
- la rete di distribuzione è insufficiente.

Dove invece l'idrogeno ha mostrato segnali concreti è:

- nel trasporto pesante;
- nei mezzi pubblici;
- in applicazioni industriali specifiche.

Per ricambi e lubrificanti, l'idrogeno nel 2025 non ha avuto impatto diretto sul business automotive tradizionale.

2.8 Il messaggio del 2025: la transizione non è lineare

Il vero insegnamento del 2025 è questo: **la transizione energetica non è una curva liscia, ma una serie di aggiustamenti**.

L'industria automotive:

- ha rallentato per evitare errori strategici;
- ha corretto alcune rotte;
- ha accettato che il mercato vada ascoltato, non forzato.

Questo non significa tornare indietro. Significa andare avanti con maggiore consapevolezza.

2.9 Impatti diretti su ricambi e lubrificanti

Dal punto di vista operativo, il 2025 ha prodotto effetti molto chiari:

Convivenza di più tecnologie

Maggiore complessità tecnica del parco circolante

Richiesta di prodotti sempre più specifici

Per i ricambi:

- più varianti;
- più elettronica;
- più competenze.

Per i lubrificanti:

- oli sempre più specializzati;
- fluidi per sistemi ibridi ed elettrici;
- riduzione dei volumi, aumento del valore.

> Chi lavora in questi settori non può più permettersi una visione semplificata.

Made with GAMMA

Parte 3 – Aftermarket e ricambi

Il ritorno silenzioso del post-vendita al centro del sistema

3.1 Il 2025: l'anno in cui riparare è tornato più importante che vendere

Nel 2025 il settore aftermarket ha vissuto una sorta di rivincita silenziosa. Mentre il dibattito pubblico continuava a concentrarsi su:

- nuove immatricolazioni,
- elettrificazione,
- modelli futuri,

la realtà quotidiana del mercato diceva altro: **gli automobilisti hanno continuato a usare le loro auto. E a ripararle.**

La combinazione di:

- prezzi elevati delle auto nuove,
- incertezza economica,
- dubbi tecnologici,

ha spinto milioni di clienti europei a rimandare la sostituzione del veicolo. Questo ha avuto un effetto diretto e misurabile:

Aumento della permanenza	Crescita del fabbisogno	Maggiore frequenza
delle auto in circolazione	di manutenzione	di interventi su veicoli oltre i 7–10 anni

Nel 2025 il valore si è spostato ancora di più lungo il ciclo di vita dell'auto, non nel momento dell'acquisto.

3.2 Il nuovo comportamento del cliente: meno fedeltà, più razionalità

Uno dei cambiamenti più significativi del 2025 riguarda il comportamento del cliente finale. Il cliente medio:

- è meno fedele al marchio;
- confronta di più;
- accetta meno passivamente i prezzi.

Nel post-vendita questo si traduce in:

- maggiore attenzione al costo del ricambio;
- apertura verso soluzioni aftermarket;
- minore automaticità nel rivolgersi alla rete ufficiale.

Non è una rivoluzione ideologica. È una reazione economica. Il cliente non rifiuta il ricambio originale per principio. Lo rifiuta quando non percepisce un valore proporzionato al prezzo.

3.3 Ricambi OEM vs aftermarket indipendente

Nel 2025 la contrapposizione tra ricambi OEM e aftermarket indipendente si è ulteriormente accentuata.

I ricambi originali (OEM):

mantengono forza su:

- veicoli in garanzia;
- flotte aziendali;
- clienti premium;

soffrono su:

- veicoli più datati;
- riparazioni non critiche;
- clienti price-sensitive.

L'aftermarket indipendente:

- cresce nei volumi;
- intercetta il cliente razionale;
- beneficia della maggiore disponibilità di alternative compatibili.

Il dato rilevante del 2025 è che la qualità percepita dell'aftermarket è aumentata. Molti clienti non percepiscono più una differenza netta tra:

- "originale"
- "equivalente di qualità"

Questo è un punto di non ritorno.

3.4 L'effetto inflazione sui ricambi

L'inflazione degli ultimi anni ha avuto un impatto profondo sui ricambi nel 2025. Non solo sui prezzi al pubblico, ma su tutta la catena:

- produzione;
- trasporto;
- stoccaggio;
- distribuzione.

Questo ha portato a:

- listini più alti;
- margini più compressi;
- maggiore tensione tra produttori, distributori e officine.

Nel 2025 il prezzo è tornato a essere una leva decisiva, non un dettaglio. Chi ha saputo:

- ottimizzare la logistica;
- digitalizzare i processi;
- ridurre i tempi di consegna,

ha guadagnato competitività reale.

3.5 Digitalizzazione dell'aftermarket: non più opzionale

Il 2025 ha definitivamente sancito una verità: **nell'aftermarket, il digitale non è più un vantaggio competitivo. È un requisito minimo.**

Sempre più officine:

- acquistano ricambi online;
- confrontano prezzi in tempo reale;
- scelgono il fornitore in base a disponibilità immediata.

Il rapporto tra officina e ricambista si è trasformato:

- meno telefonate;
- più piattaforme;
- più automazione.

Chi non ha investito in:

- e-commerce B2B;
- cataloghi digitali;
- integrazione con i gestionali,

nel 2025 ha iniziato a perdere terreno.

3.6 Il nodo delle competenze: ADAS, EV, elettronica

Uno dei problemi strutturali emersi nel 2025 è il gap di competenze tecniche. Il parco circolante europeo è sempre più:

- elettrificato;
- connesso;
- assistito.

Ma:

- molte officine non sono attrezzate per la calibrazione ADAS;
- poche sono realmente pronte per interventi su EV;
- l'elettronica è diventata il punto critico delle riparazioni.

Nel 2025:

- una quota significativa di officine ha rifiutato lavori ADAS;
- molti interventi sono stati subappaltati;
- si è creato un collo di bottiglia operativo.

Questo scenario apre opportunità enormi per:

- fornitori di attrezzature;
- distributori che offrono formazione;
- reti che investono in competenze.

3.7 La nuova centralità del servizio

Con margini sotto pressione e complessità crescente, nel 2025 è cambiato anche il concetto di valore. Non è più solo il ricambio a fare la differenza. È il servizio.

Nel post-vendita oggi contano:

Rapidità	Disponibilità
Supporto tecnico	Affidabilità

Chi vende solo prodotto, senza servizio, rischia di diventare intercambiabile.

3.8 Implicazioni per il futuro

Il 2025 ha dimostrato che:

- l'aftermarket non è un settore in declino;
- è un settore in trasformazione.

Chi:

- investe in competenze,
- accetta la complessità,
- digitalizza i processi,

si trova in una posizione di vantaggio per il 2026.

> Il post-vendita non è il passato dell'automotive. È una parte fondamentale del suo futuro.

Made with GAMMA

Parte 4 – Lubrificanti automotive

Meno volumi, più tecnologia: la vera trasformazione invisibile

4.1 Il 2025 come punto di svolta per il settore lubrificanti

Il 2025 ha segnato un momento chiave per il settore dei lubrificanti automotive.
Non perché la domanda sia crollata.
Ma perché il **modello di consumo ha iniziato a cambiare in modo strutturale**.

Per la prima volta, in molti mercati europei:

- i volumi complessivi di lubrificanti tradizionali hanno mostrato segnali di stagnazione o lieve calo;
- il valore medio per litro è aumentato;
- la complessità tecnica dei prodotti è cresciuta sensibilmente.

Questo non è un fenomeno temporaneo.
È un cambio di paradigma.

4.2 Perché i volumi scendono (e perché non è un problema immediato)

Nel 2025 i volumi di lubrificanti automotive hanno iniziato a ridursi per una combinazione di fattori:

- motori più efficienti;
- intervalli di cambio olio più lunghi;
- diffusione di oli sintetici ad alte prestazioni;
- crescita, seppur lenta, dei veicoli elettrificati.

Ogni veicolo moderno consuma:

- meno olio;
- meno frequentemente.

Questo trend è in atto da anni, ma nel 2025 è diventato **visibile anche nei numeri**.

Tuttavia, la riduzione dei volumi **non equivale a una riduzione del valore**.

Anzi.

4.3 Il valore si sposta sulla tecnologia

Nel 2025 il settore lubrificanti ha confermato una tendenza chiara:

meno litri venduti, ma più tecnologia per litro.

Gli oli motore moderni devono:

Ridurre attriti	Abbassare consumi ed emissioni
Proteggere motori sempre più stressati	Essere compatibili con sistemi di post-trattamento sempre più sensibili

Questo ha spinto:

- la diffusione di oli a bassissima viscosità (0W-20, 0W-16);
- l'adozione quasi totale di basi sintetiche;
- l'uso di additivi sempre più sofisticati.

Nel 2025 molti costruttori hanno:

- ristretto le specifiche;
- ridotto la tolleranza su oli "generici";
- imposto lubrificanti sempre più specifici per motorizzazione.

4.4 Ibridi e lubrificanti: una combinazione sottovalutata

Uno degli aspetti meno raccontati del 2025 riguarda **l'impatto degli ibridi sui lubrificanti**.

I motori ibridi:

- si accendono e si spengono più spesso;
- lavorano a temperature diverse;
- sono soggetti a stress chimico e meccanico specifico.

Questo richiede:

- oli con maggiore stabilità;
- additivazione anti-usura potenziata;
- migliore protezione in avviamenti frequenti.

Nel 2025 è emerso chiaramente che **non tutti gli oli "tradizionali" sono adatti agli ibridi**, e che l'errore di sottovalutare questo aspetto porta a:

- usura precoce;
- problemi di affidabilità;
- reclami post-vendita.

Per chi opera nel settore, questo apre una finestra importante:
educazione tecnica = valore.

4.5 Veicoli elettrici: fine dell'olio motore, inizio di nuovi fluidi

Il 2025 ha anche chiarito un punto fondamentale:

l'auto elettrica non elimina i lubrificanti, li trasforma.

I veicoli elettrici non utilizzano:

- olio motore tradizionale.

Ma utilizzano:

- fluidi per il raffreddamento delle batterie;
- oli per riduttori e trasmissioni elettriche;
- grassi per cuscinetti ad alta velocità;
- fluidi dielettrici per componenti elettronici.

Nel 2025 questi prodotti:

- rappresentano ancora una quota ridotta del mercato;
- ma crescono a doppia cifra;
- hanno margini elevati.

I grandi produttori di lubrificanti hanno già:

- lanciato linee dedicate agli EV;
- stretto accordi con OEM;
- investito in ricerca su fluidi dielettrici avanzati.

Il messaggio è chiaro:
Il lubrificante del futuro non è meno importante, è più invisibile.

4.6 Normative ambientali e lubrificanti

Il contesto normativo ha avuto un impatto diretto anche sui lubrificanti.

Nel 2025:

- la pressione sulle emissioni ha spinto oli sempre più "fuel economy";
- l'attenzione all'economia circolare ha favorito la rigenerazione;
- la sostenibilità è diventata un elemento di comunicazione, ma non ancora di scelta primaria per il cliente.

La maggior parte degli automobilisti:

- non è disposta a pagare di più per un lubrificante "green";
- ma accetta volentieri soluzioni più efficienti se il prezzo è giustificato.

Questo significa che **la sostenibilità deve essere integrata, non venduta come slogan**.

4.7 Rigenerazione e filiera corta

Un altro tema emerso nel 2025 è la **rigenerazione degli oli usati**.

In Europa, e in particolare in Italia:

- la raccolta degli oli esausti è tra le più efficienti;
- la rigenerazione è tecnicamente matura;
- la qualità delle basi rigenerate è paragonabile alle vergini.

Questo rappresenta:

- una riduzione della dipendenza da materie prime estere;
- un miglioramento dell'impatto ambientale;
- una leva strategica per il futuro.

Nel 2025 la rigenerazione non è più vista come ripiego, ma come **asset industriale**.

4.8 Il ruolo del distributore e del tecnico

Nel nuovo scenario, il ruolo di chi distribuisce lubrificanti cambia.

Non basta più:

Vendere il prodotto	Competere sul prezzo

Serve:

Competenza tecnica	Capacità di guidare la scelta	Supporto al cliente finale e all'officina

Il 2025 ha premiato chi:

- ha investito in formazione;
- ha affiancato le officine;
- ha spiegato il perché delle specifiche.

Il lubrificante diventa **una scelta tecnica**, non una commodity.

4.9 Cosa cambia dal 2026

- i volumi continueranno a calare lentamente;
- il mix si sposterà sempre più su prodotti premium;
- i fluidi EV cresceranno;
- la complessità aumenterà.

Chi resta ancorato:

- agli oli generalisti,
- alla logica del "uno vale uno",

rischia di perdere terreno.

Chi invece:

- investe in tecnologia,
- costruisce competenza,
- comunica valore,

troverà nuove opportunità.

> Il lubrificante del futuro non è meno importante, è più invisibile.

Made with GAMMA

Parte 5 – I produttori cinesi

Dall'outsider al protagonista: l'ingresso strutturale in Europa

5.1 Il 2025: l'anno in cui la Cina ha smesso di chiedere spazio

Per anni i produttori cinesi sono stati raccontati come:

- "futuri concorrenti",
- "minaccia potenziale",
- "fenomeno da osservare".

Nel 2025 questa fase è terminata. La Cina non è più un attore esterno al mercato europeo. È diventata parte integrante del sistema competitivo. Non per ideologia. Non per strategia aggressiva. Ma per necessità industriale.

5.2 Perché i produttori cinesi stanno entrando in Europa

La spinta verso l'Europa nasce da tre fattori principali:

Sovracapacità produttiva interna

La Cina produce più veicoli di quanti ne possa assorbire il mercato domestico.

Maturità tecnologica raggiunta

Soprattutto su: elettrico, batterie, software.

Margini compressi in patria

La competizione interna cinese è feroce, con decine di marchi in guerra sui prezzi. L'Europa rappresenta: un mercato ricco, un banco di prova reputazionale, una via di sfogo naturale.

5.3 Non solo elettrico: una strategia più ampia

Un errore comune è pensare che i produttori cinesi puntino solo sull'elettrico. Nel 2025 è emerso chiaramente che:

- l'elettrico è il cavallo di Troia;
- ma la strategia è molto più articolata.

I produttori cinesi stanno:

- spingendo sui PHEV;
- adattando i prodotti ai gusti europei;
- studiando le normative locali con estrema attenzione.

Questo approccio pragmatico li rende molto più pericolosi di quanto si voglia ammettere.

5.4 Dove stanno vincendo

Nel 2025 i produttori cinesi hanno trovato terreno fertile in alcuni segmenti specifici:

- Fascia medio-bassa del mercato

Dove il prezzo è decisivo e l'auto elettrica europea è ancora troppo costosa.

- Flotte e noleggi

Attratti da:

- costi competitivi,
- dotazioni elevate,
- TCO interessante.
- Clienti "non fedeli" al brand

Consumatori pragmatici, meno legati a marchi storici. In molti casi, il confronto non è più: Cina vs Europa ma prezzo e dotazione vs identità di marca. E questo è un cambio culturale profondo.

5.5 Dove incontrano resistenze

Nonostante il successo, nel 2025 i produttori cinesi incontrano ancora ostacoli:

- Percezione del marchio

Migliorata, ma non completamente risolta.

- Rete di assistenza

Ancora in costruzione in molti Paesi.

- Diffidenza istituzionale

Dazi, controlli, pressioni politiche.

- Valore residuo

Ancora incerto per molti modelli. Questi elementi rallentano, ma non bloccano, l'espansione.

5.6 L'impatto sui prezzi

L'effetto più immediato dell'ingresso cinese nel 2025 è stato la pressione sui prezzi. Non solo sugli elettrici. Su tutto il mercato. I costruttori europei sono stati costretti a:

- rivedere listini;
- aumentare dotazioni;
- offrire sconti indiretti.

Questo ha:

- migliorato la posizione del consumatore;
- ridotto i margini industriali;
- messo in difficoltà i modelli meno competitivi.

La "guerra dei prezzi" non è stata dichiarata, ma è iniziata.

5.7 Effetti sulla filiera dei ricambi

L'ingresso dei produttori cinesi ha effetti diretti anche sull'aftermarket:

- nuovi codici ricambio;
- nuove piattaforme tecniche;
- nuovi standard qualitativi.

Nel breve termine:

- la disponibilità di ricambi può essere limitata;
- le reti indipendenti faticano ad adattarsi.

Nel medio termine:

- nascerà un aftermarket dedicato;
- entreranno fornitori asiatici;
- i prezzi medi dei ricambi potrebbero scendere.

Questo rappresenta:

- una minaccia per alcuni operatori tradizionali;
- un'opportunità per chi si adatta velocemente.

5.8 Lubrificanti e specifiche: un fronte aperto

Anche sul fronte lubrificanti, i produttori cinesi introducono complessità:

- specifiche proprietarie;
- fluidi dedicati;
- approcci diversi alla manutenzione.

Nel 2025 molte officine europee:

- non sono ancora preparate;
- utilizzano prodotti "per analogia";
- rischiano errori tecnici.

Questo apre spazio a:

- formazione;
- accordi tecnici;
- partnership OEM-aftermarket.

5.9 Europa: difesa o adattamento?

Il 2025 ha messo l'Europa davanti a una scelta:

- difendersi con barriere;
- o adattarsi aumentando competitività.

I dazi possono rallentare. Non possono fermare. La vera risposta è:

- ridurre costi;
- accelerare sviluppo;
- tornare a prodotti accessibili.

Se l'Europa non colma il gap di prezzo e valore, il mercato farà il resto.

5.10 Cosa aspettarsi nel 2026

Nel 2026 è realistico aspettarsi:

- ulteriore crescita dei marchi cinesi;
- possibile produzione localizzata in UE;
- maggiore normalizzazione del fenomeno.

I produttori cinesi non se ne andranno. Diventeranno parte del panorama. Ignorarli è un errore strategico.

Made with GAMMA

Parte 6 – Intelligenza Artificiale e tecnologia

Da buzzword a infrastruttura industriale invisibile

6.1 Il 2025: quando l'AI smette di essere marketing

Per anni l'intelligenza artificiale nel settore automotive è stata raccontata come:

- guida autonoma,
- concept futuristici,
- presentazioni da keynote.

Nel 2025 è successo qualcosa di diverso: l'AI è uscita dal marketing ed è entrata nei processi.

- Non fa notizia.
- Non si vede.
- Ma incide sui costi, sui tempi e sulla qualità.

Ed è proprio questo il suo vero valore.

6.2 AI nelle fabbriche: efficienza prima di tutto

Nel 2025 l'uso dell'AI nella produzione automotive si è concentrato su tre aree chiave:

Controllo qualità

Sistemi di visione artificiale in grado di:

- individuare micro-difetti;
- segnalare anomalie in tempo reale;
- ridurre gli scarti.

Manutenzione predittiva

Algoritmi che analizzano:

- vibrazioni;
- temperature;
- cicli macchina

per prevenire guasti prima che accadano.

Ottimizzazione dei flussi produttivi

AI che ricalcola in tempo reale:

- sequenze di montaggio;
- allocazione delle risorse;
- consumi energetici.

Il risultato nel 2025 è stato:

- riduzione dei costi;
- maggiore resilienza;
- minore dipendenza da manodopera altamente specializzata.

6.3 AI e velocità di sviluppo

Uno dei vantaggi più sottovalutati dell'AI nel 2025 è stata la riduzione dei tempi di sviluppo.

Simulazioni virtuali guidate da AI hanno permesso di:

- testare componenti senza prototipi fisici;
- accelerare validazioni;
- ridurre i cicli di redesign.

Questo spiega perché:

- alcuni produttori (soprattutto asiatici) riescono a lanciare modelli più rapidamente;
- l'Europa fatica a tenere il passo quando i processi restano tradizionali.

Il tempo è diventato un fattore competitivo.

6.4 AI nella logistica e nella supply chain

Nel 2025 la logistica automotive ha subito una trasformazione silenziosa.

L'AI è stata utilizzata per:

- prevedere la domanda;
- ottimizzare le scorte;
- ridurre i tempi di consegna;
- minimizzare i costi di trasporto.

Questo è stato particolarmente importante per:

- ricambi;
- componenti critici;
- batterie.

Dopo anni di crisi delle forniture, il 2025 ha segnato il passaggio da una supply chain reattiva a una predittiva.

6.5 AI nel post-vendita

Anche l'aftermarket ha iniziato a beneficiare concretamente dell'AI.

Nel 2025:

- sistemi diagnostici avanzati suggeriscono guasti probabili;
- piattaforme analizzano dati storici per ottimizzare i magazzini;
- chatbot e assistenti virtuali supportano officine e clienti.

L'obiettivo non è sostituire il tecnico, ma:

> aumentarne l'efficacia.

Chi ha adottato questi strumenti ha:

- ridotto tempi di intervento;
- migliorato la soddisfazione del cliente;
- ottimizzato i margini.

6.6 Auto connesse e dati: il vero tesoro

Nel 2025 il valore dell'auto non è più solo meccanico. È informativo.

I veicoli generano dati:

- di utilizzo;
- di consumo;
- di usura;
- di comportamento.

L'AI permette di:

- interpretarli;
- trasformarli in decisioni operative;
- creare nuovi servizi.

Questo apre scenari enormi per:

- manutenzione predittiva;
- contratti di servizio;
- modelli di business basati sull'uso e non sulla proprietà.

6.7 Il nodo dei dati: controllo e accesso

Uno dei temi più delicati del 2025 è stato il controllo dei dati del veicolo.

Chi li possiede?

- il costruttore?
- il cliente?
- l'officina?

Nel 2025 la battaglia è ancora aperta.

L'Europa discute:

- interoperabilità;
- diritto alla riparazione;
- accesso equo ai dati.

L'esito di questa partita determinerà chi controllerà il post-vendita nei prossimi anni.

6.8 AI, lavoro e competenze

Contrariamente alle paure iniziali, nel 2025 l'AI non ha distrutto posti di lavoro nel settore automotive. Li ha trasformati.

Sono aumentate le richieste di:

- tecnici con competenze digitali;
- analisti di processo;
- manutentori specializzati.

Chi non investe in formazione rischia di:

- rimanere indietro;
- perdere competitività.

6.9 Perché l'AI non è opzionale nel 2026

Nel 2026 l'AI non sarà più una scelta strategica. Sarà una condizione di sopravvivenza competitiva.

Non adottarla significa:

- costi più alti;
- tempi più lunghi;
- margini più bassi.

Non è una moda. È infrastruttura.

Made with GAMMA

Parte 7 – Normative e contesto geopolitico

Quando la politica incontra l’industria (e spesso la rallenta)

7.1 Il 2025: l’anno del ripensamento normativo

Il 2025 è stato l’anno in cui l'Europa ha iniziato, in modo più o meno esplicito, a rivedere alcune certezze normative. Non per mancanza di convinzione ambientale, ma per scontro con la realtà industriale e sociale.

Per la prima volta:

- il linguaggio politico si è fatto meno ideologico;
- le norme sono state ricalibrate;
- il concetto di “gradualità” è tornato centrale.

7.2 Euro 7: da rivoluzione annunciata a compromesso tecnico

Il caso Euro 7 è emblematico. La sua versione iniziale avrebbe imposto costi elevatissimi, con benefici ambientali marginali e su un orizzonte temporale molto breve. Nel 2025 l'Europa ha scelto una strada diversa.

Versione Iniziale

- Costi elevatissimi
- Benefici ambientali marginali
- Orizzonte temporale breve

Scelta del 2025

- Nessun inasprimento significativo per auto e furgoni
- Focus su emissioni non di scarico (freni e pneumatici)
- Rinvio dell'entrata in vigore

Il messaggio implicito è stato chiaro: non ha senso strangolare l'industria termica negli ultimi anni di vita commerciale. Questo ha dato respiro ai costruttori, alla filiera e all'aftermarket.

7.3 CO_2 e 2035: l’anno della marcia indietro controllata

Il 2025 ha segnato un cambio di tono anche sul fronte del famoso “2035”. L'idea di stop totale ai motori termici e di transizione binaria è stata ammorbidita. Si è iniziato a parlare di eccezioni, percentuali residue e neutralità tecnologica.

Non è un passo indietro, è un tentativo di evitare una frattura sociale e industriale.

7.4 Perché l’Europa ha rallentato

Le ragioni sono molteplici:

Costo della transizione
Non tutti i cittadini possono permettersi un'auto elettrica.

Infrastrutture incomplete
La ricarica non è ancora capillare.

Rischio industriale
L'Europa rischia di perdere competitività globale.

Pressione geopolitica
La Cina avanza, gli USA proteggono.

Il 2025 è stato l’anno in cui questi fattori sono diventati politicamente impossibili da ignorare.

7.5 Dazi e Cina: protezione o illusione?

I dazi sulle auto elettriche cinesi sono stati uno dei temi più caldi del 2025.

Obiettivo dichiarato:

- difendere l'industria europea;
- contrastare le sovvenzioni statali cinesi.

Risultato reale:

- rallentamento parziale delle importazioni;
- adattamento strategico dei produttori cinesi;
- nessun blocco reale del fenomeno.

> I dazi comprano tempo, non risolvono il problema. La competitività non si costruisce per decreto.

7.6 Effetti collaterali sulle aziende europee

Le normative incerte hanno generato:

- rallentamento degli investimenti;
- sospensione di progetti;
- difficoltà di pianificazione.

Nel 2025 molte aziende hanno adottato un approccio attendista: meglio rallentare che sbagliare direzione. Questo ha avuto effetti sulla ricerca, sulla produzione e sull'occupazione.

7.7 Impatti diretti su ricambi e lubrificanti

Il contesto normativo ha influenzato direttamente anche il post-vendita.

Nel 2025:

- la maggiore durata del parco circolante ha favorito i ricambi;
- l'incertezza normativa ha frenato l'abbandono del termico;
- la convivenza di tecnologie ha aumentato la complessità operativa.

Per i lubrificanti:

- più tempo per il motore termico;
- più spazio per l'evoluzione tecnica;
- meno shock improvvisi.

7.8 Geopolitica: il fattore invisibile

Oltre alle norme, il 2025 è stato fortemente influenzato da fattori geopolitici:

- conflitti ancora aperti;
- tensioni commerciali;
- competizione sulle materie prime;
- instabilità energetica.

Questo ha rafforzato una tendenza: ridurre le dipendenze critiche. Nel settore automotive questo significa:

- produzione più locale;
- supply chain più corte;
- maggiore attenzione alla resilienza.

7.9 Verso il 2026: più realismo, meno slogan

Il 2025 ha segnato un passaggio culturale: meno slogan, più compromessi, più ascolto del mercato.

Nel 2026 è probabile che:

- le normative continuino ad adattarsi;
- l'Europa scelga un percorso meno ideologico;
- la neutralità tecnologica diventi centrale.

Questo scenario favorisce:

- l'aftermarket;
- la manutenzione;
- la continuità industriale.

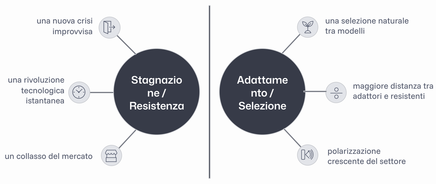
Made with GAMMA

Parte 8 – Scenari per il 2026

Cosa resta, cosa cambia, cosa conviene fare adesso

8.1 Il 2026 non sarà un anno di rottura, ma di selezione

Se il 2025 è stato l'anno dell'assestamento, il 2026 sarà l'anno della selezione.



Il 2026 non premierà i più grandi. Premierà i più adattabili.

8.2 Cosa resterà uguale nel 2026

Contro molte narrazioni, alcune cose non cambieranno nel breve periodo.

Stabilità e Continuità

- il parco circolante europeo continuerà a invecchiare;
- il motore termico resterà dominante in termini di numeri;
- l'ibrido sarà centrale;
- il post-vendita continuerà a crescere di importanza.

Non ci sarà

- un sorpasso netto dell'elettrico sul termico;
- una scomparsa improvvisa dei lubrificanti;
- una disintermediazione totale dell'aftermarket.

Chi costruisce strategie su questi presupposti errati rischia di sbagliare investimento.

8.3 Cosa cambierà per forza

Alcuni cambiamenti, invece, sono ormai inevitabili.

1

Aumento Complessità Tecnica

La complessità tecnica aumenterà, richiedendo nuove competenze e approcci.

2

Competenze Critiche

Le competenze diventeranno un fattore critico per la sopravvivenza e la crescita.

3

Pressione sui Margini

La pressione sui margini continuerà, rendendo l'efficienza operativa fondamentale.

4

Alta Competizione

La competizione sui prezzi resterà alta, specialmente con l'ingresso di nuovi attori.

In particolare:

- l'ingresso dei produttori cinesi si farà più strutturale;
- le specifiche tecniche diventeranno più restrittive;
- l'uso dell'AI nei processi sarà sempre meno differenziante e sempre più necessario.

8.4 Scenario 1 – Prudente (il più probabile)

In questo scenario:

- il mercato europeo cresce lentamente;
- le vendite di EV aumentano, ma senza accelerazioni;
- l'ibrido domina;
- l'aftermarket continua a rafforzarsi.

È uno scenario di:

- stabilità relativa;
- margini sotto pressione;
- opportunità per chi lavora bene.

Questo è lo scenario su cui conviene pianificare.

8.5 Scenario 2 – Ottimistico (meno probabile, ma possibile)

In questo scenario:

Incentivi Crescenti

Gli incentivi tornano a crescere, stimolando l'acquisto di veicoli più recenti.

Infrastrutture Migliori

Le infrastrutture migliorano rapidamente, facilitando l'adozione di nuove tecnologie.

Fiducia Aumentata

La fiducia dei consumatori aumenta, portando a una maggiore spesa nel settore automotive.

Risultato:

- ripresa delle immatricolazioni;
- maggiore dinamismo;
- più investimenti.

È uno scenario favorevole, ma dipende da fattori politici ed economici esterni.

8.6 Scenario 3 – Critico (da non ignorare)

Aumento Tensioni Geopolitiche

Tensioni geopolitiche aumentano, creando incertezza e ostacolando il commercio.

Instabilità Energetica

L'energia torna instabile, con conseguente aumento dei costi operativi.

Calo Domanda

La domanda cala, portando a una contrazione del mercato.

Pressione sui Prezzi

La pressione sui prezzi diventa insostenibile per molte aziende.

In questo contesto:

- chi non è efficiente esce dal mercato;
- chi ha costi elevati soffre;
- chi ha flessibilità sopravvive.

È uno scenario che premia la preparazione, non l'improvvisazione.

8.7 Implicazioni operative per ricambi e lubrificanti

Indipendentemente dallo scenario, alcune linee guida sono chiare.

Nel 2026 sarà fondamentale:

- gestire bene il magazzino;
- ridurre immobilizzi;
- migliorare la rotazione;
- offrire assistenza tecnica reale.

Per i lubrificanti:

- puntare su prodotti specifici;
- evitare generalizzazioni;
- spiegare il valore tecnico;
- affiancare l'officina.

La competenza diventa vantaggio competitivo misurabile.

8.8 Gli errori da evitare

Il 2026 non perdonerà alcuni errori comuni:

1

Attendismo

Aspettare che "passi la tempesta" non è una strategia vincente.

2

Ignorare Complessità

Ignorare la complessità tecnologica porterà a obsolescenza.

3

Competizione sul Prezzo

Competere solo sul prezzo è una strada verso margini insostenibili.

4

Sottovalutare Formazione

Sottovalutare la formazione del personale è un errore critico.

Chi resta fermo non resta stabile. Perde terreno.

8.9 Le vere opportunità

Le opportunità reali nel 2026 saranno per chi:

Investe in Competenze

Competenze tecniche avanzate saranno la chiave del successo.

Integra Digitale e Fisico

Unire l'innovazione digitale con la realtà fisica del settore.

Costruisce Relazioni

Relazioni solide e durature con clienti e partner.

Accetta la Complessità

Affrontare la complessità come opportunità, non come ostacolo.

Il valore non sarà più solo nel prodotto. Sarà nella capacità di accompagnare il cliente.

Made with GAMMA

Conclusione

Il 2025 non è stato un punto di arrivo, ma di chiarimento. Un anno in cui il mercato automotive ha svelato la sua vera natura, dissipando illusioni e confermando tendenze.

Il 2025 ha tolto il velo, mostrando chiaramente:

Cosa funziona

Le strategie e i modelli di business che si sono dimostrati resilienti e adattabili alle nuove condizioni di mercato.

Cosa non funziona

Le tattiche obsolete e le inerzie che ostacolano la crescita e l'innovazione.

Cosa è stato raccontato troppo bene

Le narrazioni eccessivamente ottimistiche o fuorvianti su alcune direzioni future del settore.

Cosa è stato sottovalutato

L'importanza di segmenti come l'aftermarket e la persistenza di tecnologie considerate in declino.

Il settore automotive non sta morendo. Sta cambiando pelle, evolvendosi in un ecosistema più complesso e sfaccettato. Questa trasformazione richiede una comprensione profonda delle dinamiche in gioco e la capacità di adattarsi rapidamente.

Ricambi e lubrificanti non sono un residuo del passato. Sono una colonna portante del presente e del futuro, essenziali per la longevità e l'efficienza del parco circolante, indipendentemente dalla propulsione.

Il 2026 non sarà facile. Ma sarà più chiaro, grazie alle lezioni apprese nel 2025. E in un mercato complesso, la chiarezza è già un vantaggio competitivo inestimabile per chi sa coglierla e agire di conseguenza.

Made with GAMMA