



Automotive - Auto, Byd, Grosso:

"L'elettrico in Italia può arrivare al 20% con prodotti, wallbox e analisi fabbisogni"

Roma - 15 giu 2026 (Prima Notizia 24) Il manager della multinazionale cinese illustra le tre leve per far decollare la quota di Bev nella Penisola e superare la diffidenza legata ai motori termici.

La penetrazione dei veicoli totalmente elettrici nel panorama automobilistico nazionale sconta ancora forti resistenze strutturali e culturali, ma i vertici commerciali dei costruttori asiatici sono convinti che la tendenza possa essere invertita radicalmente modificando l'approccio alla vendita e all'infrastruttura. A margine della manifestazione Marco Polo Drive svoltasi nella capitale, Alessandro Grosso, responsabile per l'Italia del marchio BYD, ha tracciato la rotta industriale del gruppo, evidenziando le criticità del mercato nostrano e proponendo tre soluzioni operative per sbloccare la domanda di vetture a batteria: "L'elettrico in Italia che in questo momento pesa netto incentivi sempre tra il 6 e l'8%, lo si può migliorare secondo noi con tre punti cardini. Il primo sono prodotti e tecnologia e in questo Byd e Denza, anche con l'annuncio imminente dei flash charging, 3.200 in Europa fino a 2 miliardi di investimento e fino a 250, 300 in Italia, sono la risposta. Caricare il 70% in 5 minuti sia per Denza anche per i futuri Byd, riesce sicuramente a diminuire range anxiety e la possibilità di avere un nuovo cliente". Secondo le stime elaborate dal manager, il potenziale inespresso del comparto delle emissioni zero all'interno dei confini nazionali, se supportato da una pianificazione commerciale adeguata, "può arrivare al 20%" dell'immatricolato complessivo. Il secondo pilastro della strategia di BYD mira a risolvere i nodi legati alla ricarica privata e alle complessità installative, specialmente nei contesti abitativi plurifamiliari, integrando l'attuale rete di ricarica accessibile al pubblico: "Ma noi battiamo anche su altre due cose. Prima di tutto, in aggiunta alle nostre colonnine che sono circa 78.000 pubbliche, di cui però il 70% è ancora a bassa potenza, è necessario lavorare sulle wallbox e sulla ricarica domestica. L'Italia è lunga, è stretta, c'è la possibilità di portare wallbox e di utilizzare la vettura come un telefonino, ma lo facciamo abbattendo le barriere burocratiche. Stiamo lavorando a un progetto che ci permette di avere installazioni nazionali che dovrebbero superare le barriere burocratiche nei condomini con i vigili del fuoco ad esempio, ma anche con tutte le limitazioni ambientali che abbiamo". Il terzo e ultimo elemento decisivo individuato da Grosso riguarda la trasformazione dei processi di vendita e l'abbattimento psicologico dei dubbi legati all'autonomia delle batterie, un fattore che richiede una forte inversione di tendenza nei confronti dei canali tradizionali: "Qui stiamo lavorando con le nostre reti di vendita affinché il preconconcetto dell'elettrico e i 100 anni di storia del termico vengano switchati verso la mobilità sostenibile. Lo si fa con tre semplici domande: bisogna sapere quanti chilometri fa il cliente, se è possibile ricaricare in zona o a casa e qual è la routine perfetta in settimana. Vi dico solo che da analisi statistiche dello Stato ci dicono che l'80% dei driver giornalmente fanno

sotto i 50 km. Questa combinazione permette di trovare nuovi clienti che sono spaventati dall'elettrico ma possono passare a una mobilità sostenibile". Sul fronte prettamente di prodotto, la grande scommessa per i volumi commerciali nel bacino del Mediterraneo è affidata alla Dolphin G, un modello strategico per i segmenti di volume. Grosso ha delineato gli ambiziosi traguardi di flotta attesi per il prossimo futuro, pur mantenendo il consueto riserbo del costruttore sulle cifre puntuali di vendita: "Dolphin Jim entra in un mercato fondamentale per l'Europa, il sud Europa, ma anche per l'Italia, 150.000, 15% di peso. Non diamo numeri perché BYD non dà numeri, ma come siamo arrivati a 50.000 di car park entro maggio, come promesso, dobbiamo cercare di arrivare a 100.000 entro un anno. E questa è una grande sfida".

(Prima Notizia 24) Lunedì 15 Giugno 2026