



Stellantis presenta un piano strategico da 60 miliardi di euro al fine di accelerare la crescita e il profitto

FaSTLAne 2030 fa leva sulla combinazione unica di marchi iconici, scala globale e radici regionali di Stellantis guidata dalla centralità del cliente e dall’allocazione mirata del capitale

AMSTERDAM, 21 maggio 2026 – Stellantis presenta oggi FaSTLAne 2030, il suo piano strategico quinquennale da 60 miliardi di euro per accelerare la crescita e i profitti.

Durante la sessione mattutina del suo Investor Day, presso la sede di Auburn Hills, Michigan, in Nord America la Leadership Stellantis ha definito i sei pilastri fondamentali della sua strategia per il futuro.

Questi si basano sulla priorità dell’Azienda di mettere il cliente al centro e sulla disciplina per allocare il capitale, dove regioni e marchi possono generare i migliori rendimenti.

I pilastri di FaSTLAne 2030 sono:

1. Gestione più efficace di un portafoglio di marchi senza pari
2. Investimenti in piattaforme, powertrain e tecnologie globali
3. Partnership che completano i punti di forza di Stellantis
4. Ottimizzazione dell’impronta industriale
5. Eccellenza nell’esecuzione
6. Valorizzazione delle regioni e dei team locali

Il CEO Antonio Filosa a proposito del piano strategico ha dichiarato: “FaSTLAne 2030 è il risultato di mesi di lavoro disciplinato in tutta l’Azienda ed è progettato per guidare una crescita redditizia a lungo termine. Con il cliente al centro di tutto ciò che facciamo, il piano raggiungerà il nostro scopo, quello di “consentire alle persone di

muoversi con i brand e i prodotti che amano e di cui si fidano”, alimentato dalla nostra combinazione unica di punti di forza”.

“Abbiamo persone fantastiche, la forza della scala globale, marchi ineguagliabili che sanno connettere e ispirare, solide radici locali delle nostre regioni e dei nostri concessionari partner per soddisfare le esigenze distintive dei nostri clienti e un’attenzione costante all’innovazione e all’eccellenza nell’esecuzione. Con questi punti di forza, siamo in una posizione privilegiata per offrire valore, funzionalità e accessibilità. A questi i vantaggi si aggiungono i benefici di accelerazione e amplificazione delle nostre partnership “win-win”: abbiamo tutto ciò di cui abbiamo bisogno per realizzare le nostre ambizioni FaSTLAne 2030.”

Antonio Filosa, insieme ai membri della Leadership Stellantis, ha trascorso la giornata presentando in dettaglio i pilastri di FaSTLAne 2030.

1) Gestione più efficace di un portafoglio di marchi senza pari

L’approccio dell’Azienda alla gestione del proprio portafoglio di marchi e del piano di prodotto è stato rivisto per massimizzare l’efficienza del capitale, evitare duplicazioni di spesa e sostenere la redditività.

Ciò si tradurrà, da qui al 2030, in oltre 60 lanci di nuovi veicoli e 50 aggiornamenti significativi, per tutti i marchi e le diverse alimentazioni, tra cui 29 veicoli elettrici a batteria, 15 veicoli elettrici ibridi plug-in o con autonomia estesa, 24 veicoli elettrici ibridi e 39 veicoli con motorizzazioni termiche o mild hybrid.

Con questo approccio rifocalizzato, Stellantis dispone ora di quattro marchi globali caratterizzati da una maggiore scala e dal più alto potenziale di redditività: Jeep®, Ram, Peugeot e FIAT. Grazie alla loro presenza multiregionale, questi marchi sono i candidati ideali per guidare il lancio dei nuovi asset globali. Il 70% degli investimenti del piano per marchi e prodotti sarà destinato a questi brand, nonché a Pro One, la business unit dei veicoli commerciali di Stellantis.

I cinque marchi regionali dell'Azienda, Chrysler, Dodge, Citroën, Opel e Alfa Romeo, ognuno molto forte nei rispettivi mercati, beneficeranno degli stessi asset globali, accrescendo la distintività dei marchi per soddisfare al meglio i clienti.

Gli storici marchi DS e Lancia, importanti in Francia e in Italia, saranno gestiti rispettivamente da Citroën e FIAT sviluppati come marchi specializzati.

L'Azienda prevede di rafforzare il futuro di Maserati, un marchio di puro lusso, forte di una relazione unica con i clienti e di una gamma prodotta altamente competitiva e di grande rilievo, che si amplierà con due nuovi modelli del segmento E. Una roadmap dettagliata sarà condivisa a Modena nel dicembre 2026.

“Ogni marchio di Stellantis svolgerà un ruolo chiaro nel rispetto dei nostri impegni FaSTLANe 2030”, ha dichiarato Filosa.

2) Investimenti in piattaforme, powertrain e tecnologie globali

La scala globale dell'Azienda è uno dei suoi principali punti di forza. Nei prossimi cinque anni, Stellantis investirà oltre 24 miliardi di euro (il 40% degli investimenti totali) in piattaforme globali, propulsori e nuove tecnologie.

Le piattaforme sono progettate con un approccio modulare e per migliorare l'efficienza e la competitività. Entro il 2030, il 50% dei volumi annuali globali sarà prodotto su tre piattaforme globali, **tra cui la nuovissima STLA One**. Esempio concreto di modularità by design, STLA One è una nuova architettura progettata per massimizzare sinergie e competitività.

I **powertrain** ampliano la libertà di scelta. Stellantis estenderà la sua offerta multi-energia con nuovi ibridi, nuovi veicoli elettrici a batteria e motorizzazioni termiche ad alta efficienza. Entro il 2030, quasi il 50% dei volumi annuali globali sarà dotato di soluzioni di propulsione multiregionali, con flessibilità energetica integrata nel portafoglio prodotti.

La tecnologia “made for humans” è al centro di FaSTLAne 2030. La strategia tecnologica di Stellantis parte da un semplice principio: la tecnologia conta solo se migliora la vita quotidiana dei clienti. Nessuna tecnologia fine a sé stessa. Aprendo un nuovo capitolo con l'intelligenza artificiale (IA) integrata in tutta la catena del valore, il piano prevede lo sviluppo di tecnologie globali in collaborazione con partner di primo livello, da implementare poi localmente nei marchi e nei prodotti in ciascuna regione:

- STLA Brain, l'architettura software e di calcolo centrale scalabile di Stellantis.
- STLA SmartCockpit, definirà un nuovo modo per i clienti di interagire con i propri veicoli.
- STLA AutoDrive, il sistema scalabile di guida autonoma dell'Azienda.

Tutte queste tecnologie saranno lanciate nel 2027. Entro il 2030, il 35% dei volumi annuali globali sarà dotato di almeno una di queste tecnologie ed entro il 2035, tale cifra aumenterà a oltre il 70%.

3) Partnership che integrano i punti di forza di Stellantis

Con la sua combinazione unica di punti di forza: marchi iconici, scala globale e radici locali, Stellantis è in una posizione privilegiata per attrarre i migliori attori nei rispettivi campi, accelerando la creazione di valore attraverso partnership reciprocamente vantaggiose.

L'Azienda sta stipulando nuove partnership o espandendo quelle esistenti, co-sviluppando e co-finanziando prodotti per accedere a nuovi mercati, ampliando le soluzioni tecnologiche, aumentando l'utilizzo della capacità produttiva e migliorando la competitività di approvvigionamento. Esempi di questi includono:

- Attraverso Leapmotor International, di proprietà al 51% di Stellantis, l'Azienda ha costruito insieme a **Leapmotor** una collaborazione commerciale rivoluzionaria con una portata globale in crescita. Guardando al futuro, Stellantis e Leapmotor intendono unire le forze anche negli acquisti, facendo leva sui loro fornitori e migliorando la competitività dei costi. Hanno anche in programma di cooperare a livello industriale, a partire dai piani per condividere

la capacità produttiva negli impianti di Madrid e Saragozza (Spagna), in linea con i futuri requisiti del “Made in Europe”.

- Con il partner storico **Dongfeng**, Stellantis sta lanciando una nuova era di cooperazione nell’ambito della joint venture DPCA con sede in Cina, per produrre due Peugeot e due Jeep® in vendita in Cina e in altre regioni. Inoltre, l’Azienda intende creare una Joint Venture europea con Dongfeng, di proprietà al 51% di Stellantis, per collaborare alla distribuzione, all’ingegneria, all’approvvigionamento e alla condivisione della capacità, iniziando con un progetto nello stabilimento di Rennes (Francia) in linea con i futuri requisiti del “Made in Europe”.
- Con **Tata**, l’Azienda sta migliorando la sua competitività delle regioni Asia Pacifico, Medio Oriente e Africa, e Sud America, attraverso sinergie su produzione, fornitori, prodotti e tecnologie.
- Con **Jaguar Land Rover (JLR)**, l’Azienda prevede di esplorare sinergie di collaborazione attraverso lo sviluppo di prodotti e tecnologie negli Stati Uniti.
- Attraverso la sua architettura informatica, software, ADAS, intelligenza artificiale e tecnologia delle batterie, Stellantis sta avanzando con partnership strategiche che hanno l’obiettivo di integrare le capacità interne e accelerare il time to market, tra cui **Applied Intuition, Qualcomm, Wayve, NVIDIA, Uber, Mistral AI e CATL**, tra gli altri.

4) Ottimizzazione dell’impronta industriale

Con il piano FaSTLANe 2030, l’utilizzo della capacità produttiva dell’Azienda aumenterà significativamente in tutte le regioni. Ciò sarà possibile attraverso l’aumento dei volumi trainato dal lancio di nuovi prodotti, nonché attraverso azioni locali mirate.

- In Europa, la capacità dovrebbe essere ridotta di oltre 800 mila unità, attraverso la riconversione di alcuni impianti (come Poissy, in Francia) e facendo leva sulle partnership (come a Madrid e Saragozza, in Spagna, e a Rennes, in Francia), con l’obiettivo di preservare i livelli occupazionali nel settore manifatturiero.

L'utilizzo degli impianti aumenterà quindi dal 60% all'80% nel 2030.

- Negli Stati Uniti, l'incremento di produzione dovrebbe migliorare la capacità di utilizzo all'80% nel 2030.
- In Medio Oriente e Africa, il piano prevede la localizzazione dei prodotti che guideranno il pieno utilizzo della capacità entro il 2030.

5) Eccellenza nell'esecuzione

FaSTLANe 2030 sarà caratterizzato da un'attenzione costante all'esecuzione, soprattutto in termini di maggiore velocità, qualità ed efficienza in tutte le regioni.

- Nello **sviluppo del prodotto**, l'Azienda accelererà notevolmente il time-to-market, puntando a 24 mesi rispetto ai 40 mesi attuali.
- In **termini di qualità**, FaSTLANe 2030 si baserà sui significativi miglioramenti registrati negli ultimi 12 mesi e obiettivi per raggiungere prestazioni di alto livello in tutte le regioni nel periodo di validità del piano.
- In **termini di competitività dei costi**, è stato recentemente lanciato il **"Value Creation Program"** (VCP), un programma a lungo termine con l'obiettivo di generare 6 miliardi di euro di riduzione dei costi annuali entro il 2028 (rispetto al livello di riferimento del 2025), nonché opportunità di crescita dei ricavi a livello aziendale, comprese le prestazioni commerciali.
- Stellantis continuerà a sfruttare l'IA per trasformare le capacità di esecuzione, basandosi su oltre 120 casi d'uso in tutte le nostre operazioni.

"Il successo di FaSTLANe 2030 si basa sul grande talento e sul forte impegno del nostro team Stellantis", ha aggiunto Filosa. "Eseguiamo

come un unico team, concreto e operativo, per offrire una crescita incrementale e redditizia a beneficio di tutti i nostri stakeholder”.

6) Valorizzazione delle regioni e dei team locali

L'automotive è soprattutto un business regionale; è qui che si trovano i clienti. Con le sue profonde e storiche radici locali, Stellantis è in una posizione unica per cogliere l'opportunità che questo presenta.

Nell'ultimo anno, il processo decisionale è stato in gran parte trasferito nelle regioni, rafforzando il legame dell'Azienda i suoi clienti. Parallelamente, sono state notevolmente rafforzate le relazioni consolidate con sindacati, concessionari, fornitori, partner commerciali e comunità locali.

Con FaSTLANe 2030, ogni regione ha ora il potere di sfruttare la scala globale di Stellantis per definire e implementare piani su misura che si adattino meglio alle realtà dei mercati locali e alle preferenze distintive dei clienti.

- In **Nord America**, l'Azienda punta a una crescita del fatturato del 25% e un margine AOI dell'8-10% concentrandosi su:
 - espandere la copertura del mercato del 50% con 11 nuovi modelli e 35% dei volumi in più,
 - aumentare l'offerta con 7 nuovi prodotti sotto i 40.000 dollari e 2 sotto i 30.000,
 - migliorare la competitività di costo attraverso il VCP.

Date le opportunità di mercato e il potenziale di crescita profittevole della regione, il 60% dei 36 miliardi di euro da investire in marchi e prodotti sarà destinato al Nord America.

- Nell'**Europa allargata** l'Azienda punta a una crescita dei ricavi del 15% e un margine AOI del 3-5% attraverso:
 - rifocalizzare il portafoglio di marchi, rafforzando ulteriormente la differenziazione dei marchi e ampliando la copertura con un'offensiva del segmento C e l'introduzione dell'innovativa E-Car, una nuova generazione di veicoli

elettrici urbani eleganti e accessibili prodotti in Europa, a partire dallo stabilimento di Pomigliano d'Arco, in Italia,

- guidare la competitività dei costi, attraverso la nuovissima piattaforma STLA One, e
 - aumentare l'utilizzo della capacità attraverso l'incremento dei volumi, la riconversione degli impianti e la condivisione della capacità.
- In **Sud America**, l'Azienda punta a una crescita dei ricavi del 10% e un margine AOI dell'8-10% basandosi sulla sua leadership in Brasile e Argentina, lanciando un'offensiva di ripresa e crescendo in altri paesi della regione.
 - In **Medio Oriente e Africa**, l'Azienda mira a una crescita dei ricavi del 40%, e un margine AOI del 10-12% guidata dalla localizzazione dei prodotti e dall'aumento delle importazioni dalle partnership asiatiche.
 - In **Asia Pacifico**, l'Azienda sta sfruttando le partnership strategiche per consentire una crescita leggera degli asset a livello locale e per esportare prodotti a supporto di altre regioni.

Stellantis presenterà il proprio quadro finanziario dettagliato, comprensivo della performance dei servizi finanziari e degli obiettivi finanziari di FaSTLAne 2030, durante la sessione finanziaria dell'Investor Day prevista per la giornata odierna; un comunicato stampa dedicato sarà pubblicato all'avvio della sessione.

Additional Note

All investment, product, and capacity utilization-related objectives described above are based on current planning assumptions.

Certain partnership initiatives described above are subject to ongoing discussions and non-binding arrangements. Execution, timing and scope remain subject to definitive agreements and required approvals.

Adjusted operating income/(loss) excludes from Net profit/(loss) from continuing operations adjustments comprising restructuring and other termination costs, impairments, asset write-offs, disposals of investments and unusual operating income that are considered rare or discrete events and are infrequent in nature, as inclusion of such items is not considered to be indicative of the Company's ongoing operating performance, and also excludes Net financial expenses/(income) and Tax expense/(benefit). Unusual operating income/(expense) are impacts from strategic decisions, as well as events considered rare or discrete and infrequent in nature, as inclusion of such items is not considered to be indicative of the Company's ongoing operating performance. Unusual operating income/(expense) includes, but may not be limited to: impacts from strategic decisions to rationalize Stellantis' core operations; facility-related costs stemming from Stellantis' plans to match production capacity and cost structure to market demand, and convergence and integration costs directly related to significant acquisitions or mergers.

Adjusted operating income/(loss) margin is calculated as Adjusted operating income/(loss) divided by Net revenues.

I materiali di presentazione e il replay dell'evento sono disponibili nella sezione Investors del sito web.

#

Stellantis

Stellantis (NYSE: STLA / Euronext Milan: STLAM / Euronext Paris: STLAP) è uno dei principali costruttori automobilistici al mondo, impegnato ad

offrire ai propri clienti la libertà di scegliere il modo in cui muoversi attraverso tecnologie all'avanguardia e creando valore per tutti i suoi stakeholder. Il suo portafoglio unico di marchi iconici e innovativi comprende Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, DS Automobiles, FIAT, Jeep®, Lancia, Maserati, Opel, Peugeot, Ram, Vauxhall, Free2move e Leasys. Per maggiori informazioni, visitare www.stellantis.com



@Stellantis



Stellantis



Stellantis



Stellantis



For more information, contact:

Fernão SILVEIRA +31 6 43 25 43 41 – fernao.silveira@stellantis.com

communications@stellantis.com
www.stellantis.com

Stellantis Forward-Looking Statements

This document contains forward-looking statements. In particular, statements regarding future financial performance and the Company's expectations as to the achievement of certain targeted metrics, including but not limited to net revenues, industrial free cash flows, adjusted operating income, vehicle shipments, vehicle sales, market coverage, capacity utilization and new product development cycles, at any future date or for any future period are forward-looking statements. These statements may include terms such as "may", "will", "expect", "could", "should", "intend", "estimate", "anticipate", "believe", "remain", "on track", "design", "target", "objective", "goal", "forecast", "projection", "outlook", "prospects", "plan", or similar terms. Forward-looking statements are not guarantees of future performance. Rather, they are based on the Company's current state of knowledge, future expectations and projections about future events and are by their nature, subject to inherent risks and uncertainties. They relate to events and depend on circumstances that may or may not occur or exist in the future and, as such, undue reliance should not be placed on them.

Actual results may differ materially from those expressed in forward-looking statements as a result of a variety of factors, including: the Company's ability to maintain vehicle shipment volumes; changes in the global financial markets, general economic environment and changes in demand for automotive products, which is subject to cyclicity; changes in trade policy, the imposition of global and regional tariffs targeted to the automotive industry; the Company's ability to accurately predict the market demand for electrified vehicles; the Company's ability to offer innovative, attractive products; a significant malfunction, disruption or security breach compromising information technology systems or the electronic control systems contained in the Company's vehicles; the Company's ability to attract and retain experienced management and employees; exchange rate fluctuations, interest rate changes, credit risk and other market risks; increases in costs, disruptions of supply or shortages of raw materials, parts, components and systems used in the Company's vehicles; changes in local economic and political conditions; the enactment of tax reforms or other changes in tax laws and regulations; the level of governmental economic incentives available to support the adoption of battery electric vehicles; the impact of increasingly stringent regulations regarding fuel efficiency and greenhouse gas and tailpipe emissions; various types of claims, lawsuits, governmental investigations and other contingencies, including product liability and warranty claims and environmental claims, investigations and lawsuits; material operating expenditures in relation to compliance with environmental, health and safety regulations; the level of competition in the automotive industry, which may increase due to consolidation and new entrants; exposure to shortfalls in the funding of the Company's defined benefit pension plans; the Company's ability to provide or arrange for access to adequate financing for dealers and retail customers; risks related to the operations of financial services companies; the Company's ability to access funding to execute its business plan; the Company's ability to realize anticipated benefits from joint venture arrangements; disruptions arising from political, social and economic instability; risks associated with the Company's relationships with employees, dealers and suppliers; the Company's ability to maintain effective internal controls over financial reporting; developments in labor and industrial relations and developments in applicable labor laws; earthquakes or other disasters; and other risks and uncertainties.

Any forward-looking statements contained in this document speak only as of the date of this document and the Company disclaims any obligation to update or revise publicly forward-looking statements. Further information concerning the Company and its businesses, including factors that could materially affect the Company's financial results, is included in the Company's reports and filings with the U.S. Securities and Exchange Commission and AFM.

