

Opinioni

Faccia a faccia

Dalla parte d

di Tiziana Altieri Perché salvare le aziende del comparto oggi vuol dire salvare anche la propria 'pelle'. Faccia a faccia tra i concessionari di veicoli industriali, rappresentati da Massimo Tentori, e i costruttori di truck riuniti all'interno di Unrae a cui dà voce Giancarlo Codazzi. A loro abbiamo chiesto di commentarci il mercato italiano, una visione



Massimo Tentori, rappresentante Truck in Federauto e presidente della Tentori Veicoli Industriali, concessionaria Ivero.

Il 2013 è stato archiviato a quota 12.395 veicoli industriali che indicano un calo dell'8 per cento rispetto all'anno precedente. Un risultato in linea con le vostre aspettative. Un commento?

La situazione è drammatica: si tratta di una flessione su volumi già esigui e solo per questo non è più a due cifre. In Italia insomma la domanda non è ripartita al contrario

che in Europa dove la situazione sembra essersi stabilizzata e si è tornati su numeri accettabili.

Nel segmento degli over 16 tonnellate siamo stati superati anche dalla Spagna che tra l'altro sta incentivando i veicoli leggeri e dalla Polonia che è diventato uno dei più grandi mercati del Vecchio Continente, il quarto per dimensioni dopo Germania, Regno Unito e Francia. Qui

si sono trasferite o hanno aperto una sede tantissime aziende di autotrasporto, anche italiane. Come biasimarle? È una questione di sopravvivenza. Non sono 'colpevoli' ma si sono adattate. Gli operatori nazionali vessati da costi elevatissimi e contratti di lavoro meno elastici rispetto a quelli in uso nell'Est Europa non riescono più a stare su un mercato che è sempre più glo-

continua a pag. 8

Opinioni

el trasporto

dell'Euro 6 e quali sono le prospettive per l'anno in corso. Le risposte si somigliano solo in parte. Perché mentre alle Case madri sembra rimasto un barlume di ottimismo, i dealer hanno toccato il fondo. A questo punto la palla passa al Governo: non c'è più tempo da perdere, bisogna passare all'azione e riaccendere i motori



*Giancarlo Codazzi,
presidente Unrae
Veicoli Industriali dal
1° gennaio 2013.
È Ceo di Man
Truck & Bus Italia.*

Il 2013 è stato archiviato a quota 12.395 veicoli industriali che indicano un calo dell'8 per cento rispetto all'anno precedente. Un risultato inferiore alle aspettative di Unrae che aveva stimato 14.000 veicoli. Un bilancio? Il 2013, stando ai dati Unrae di fine gennaio, è stato archiviato con 12.449 unità di peso totale a terra sopra le 6 tonnellate registrate, che de-

notano un calo dell'1,84 per cento rispetto al 2012: un mercato tutto sommato stabile e in linea con l'anno precedente. Analizzando l'andamento mese per mese, si nota che fino a ottobre il mercato aveva subito una flessione intorno al 14 per cento, e ha poi però recuperato negli ultimi due mesi grazie al boom di immatricolazioni di veicoli Euro 5 ed Euro 6.

Un mercato quindi in pareggio, che con la fine dell'anno ha visto l'affermazione di due fenomeni importanti: la disponibilità di veicoli Euro 5 in deroga, e di nuovi ed efficienti veicoli Euro 6 per il cui acquisto le aziende di trasporto hanno potuto godere dell'incentivo governativo di 7.000 euro.

In controtendenza solo i

continua a pag. 8

N. 777 marzo 2014 VIE&TRASPORTI 7

Opinioni

**Massimo Tentori,
Rappresentante Truck Federauto**



Ci sono aziende di autotrasporto che non vogliono veicoli di ultima generazione perché non manomissibili!

bale. Chi lavora sulle linee internazionali deve necessariamente combattere con i costi europei che oggi vengono stabiliti a Est. Ma sia ben chiaro: il problema non è solo italiano. La medesima situazione la vivono gli autotrasportatori del nord Europa. Solo che per loro si sono aperte anche delle opportunità...

Sono sempre di più le aziende che acquistano in Italia e immatricolano all'estero. Quanto ha pesato questo fenomeno in termini numerici?

È difficile stabilire quanto possano 'valere' questi veicoli. Certo è che si tratta di un'operazione che possono fare solo le aziende più strutturate, quelle che sono riuscite ad aprire una sede all'estero. Io e i miei colleghi concessionari però ci preoccupiamo soprattutto della parte più debole del trasporto, di tutti quegli operatori che non hanno rapporti diretti con le Case costruttrici e non possono fuggire oltre i confini nazionali. Perché la nostra clientela è composta soprattutto da queste aziende che operano, sudano, investono e falliscono sul mercato domestico o internazionale ma con una dimensione più modesta. E sono quelle che in questo momento si trovano in forte difficoltà anche a causa di un'illegalità diffusa. Un altro problema prettamente italiano...

Chi si pone in maniera borderline rispetto alle norme si trova una scusante psico-

logica. È difficile stare sul mercato, dunque sfioro l'illegalità o non rispetto le regole. Ma così affossano l'intero settore. Ci sono ancora autotrasportatori che non si vogliono privare di veicoli con i tachigrafi analogici o di quelli dotati di dispositivo analogico con un singolo sensore. Non vogliono mezzi di ultima generazione perché non alterabili. È terribile pensare che ci possano essere queste situazioni ma senza opportuni controlli non si eliminano.

In controtendenza nell'ultimo anno solo i trattori. Come spiegare il fenomeno?

no? Quanto hanno inciso gli incentivi Euro 6?

Non ci aspettavamo molto dagli incentivi Euro 6 e in effetti è andata così. Per godere bisognava immatricolare il mezzo entro il 31 dicembre 2013 e gli unici che hanno potuto usufruirne sono stati proprio i trattori. Targare per tempo i cabinati, infatti, e quindi allestirli e superare i collaudi, era molto difficile.

L'incremento del 5 per cento dei trattori si spiega soprattutto con una corsa all'Euro 5, almeno per una certa tipologia di utilizzo. Più o meno tutte le case hanno dato fondo alle scorte



**Giancarlo Codazzi,
Presidente Unrae Veicoli Industriali**



nuo che registriamo già dal 2010.

Se vogliamo guardare ai risultati di gennaio 2014, il contributo dei trattori al volume totale è del 63,6 per cento. Un fenomeno quindi in ulteriore crescita che riconferma quanto detto poc'anzi: le grandi aziende di trasporto acquistano principalmente trattori.

Particolarmente allarmante il numero dei veicoli cava cantiere immatricolati in Italia.

Dai dati che possiamo verificare il totale dei veicoli cava cantiere si attesta intorno alle 935 unità immatricolate, sicuramente in calo rispetto al 2012 (con 1.311 unità).

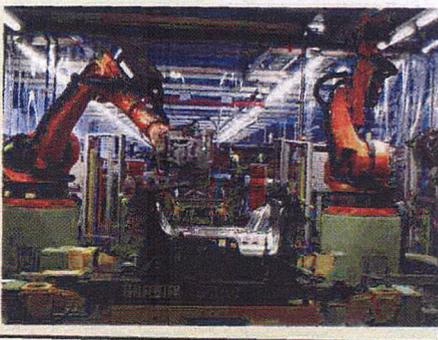
I cava cantiere, trattori 6x4 e carri 8x4 mezzo d'opera, rappresentano un segmento di mercato che pesa il 7,5

per cento sul totale, notevolmente ridimensionato rispetto al recente passato quando il cava cantiere rappresentava il 20-22 per cento sul totale generale.

Questa è l'esatta fotografia di un mercato che risente dell'attuale situazione del settore edile e delle infrastrutture, che a loro volta hanno subito un notevole rallentamento nelle attività.

Vi aspettavate una corsa agli acquisti di Euro 5 ma è andata così?

Il mercato si aspettava al termine dell'anno un'evoluzione importante negli acquisti di Euro 5, che si è verificata in maniera fisiologica. Contestualmente a ciò si è registrata una buona richiesta di veicoli Euro 6 grazie anche agli incentivi messi in campo dal gover-



Euro 5 si nel 2013. Buona però anche la richiesta di veicoli Euro 6 grazie agli incentivi.

trattori. Come spiegare il fenomeno?

A fine 2013, il segmento dei trattori ha pesato nella misura del 53 per cento sul totale immatricolato con 6.600 unità. Nel 2012 del 40 per cento. Un risultato importante dovuto essenzialmente al principio di acquisto delle flotte che si indirizzano primariamente sul trattore lungo raggio. Un trend di crescita conti-

Opinioni

immatricolando tutto ciò che avevano nella loro disponibilità. Probabilmente se ci fossero stati più Euro 5 a stock gli avremmo venduti. Ma avremmo poi perso questi veicoli nel corso del 2014. Avremmo solo anticipato delle vendite: il mercato è e resta al buio.

A proposito di Euro 6 eravate molto critici.

E lo siamo ancora... Questa demagogia ambientalista europea ha costretto i costruttori ad affrontare investimenti onerosissimi, che rientreranno difficilmente. Con una cifra molto ridotta rispetto a quella che si è spesa per l'Euro 6 avremmo potuto togliere dalle strade di tutta Europa mezzi non solo estremamente inquinanti e poco performanti, ma anche pericolosi. Invece hanno avuto la meglio i "verdi" tedeschi che sono riusciti a dettare legge in tutta la Ue. Noi concessionari poi non pos-

siamo non preoccuparci degli eventuali sbocchi commerciali dei veicoli Euro 6 nei mercati emergenti, africani, mediorientali, asiatici.

Sfruttano tecnologie sofisticatissime, necessitano di gasoli raffinati oltre che dell'AdBlue: è impossibile piazzarli in Africa, per esempio, dove si vendono ancora gli Euro 3.

In questi Paesi arriveranno i cinesi. Gli Euro 6 sono destinati a nascere e morire in Europa: un ulteriore costo per la comunità.

Particolarmente allarmante il numero dei vei-



coli cava cantiere immatricolati in Italia. Non si è raggiunta quota 500. L'Expo 2015 potrà invertire la rotta?

Il segmento del cava cantiere è un'ottima cartina di tornasole. Le 500 immatricolazioni testimoniano che i tempi delle grandi - e forse anche delle piccole - opere sono finiti. L'Expo avrebbe dovuto dare impulso alle vendite ma sul mercato c'era una tale abbondanza di macchine che si sono potute coprire tutte le esigenze.

E anche per questo segmento l'Euro 6 rappresenta un'ulteriore tegola. Chi

aveva un barlume di volontà di acquisto l'ha fatto con l'Euro 5.

Dopo cinque anni di profonda crisi qual è la situazione delle reti di vendita nella Penisola?

Un massacro. I concessionari sopravvissuti performano negativamente. Le case stanno rivedendo il loro sistema distributivo ma non l'hanno ancora inquadrato. In gioco c'è addirittura la sostenibilità delle loro stesse strutture in Italia. Devono decidere cosa faranno da grandi.

In una situazione così complicata urge una riflessione. Ci sono aziende concessionarie che possono vantare una presenza decennale sul territorio. Dalla loro hanno professionalità, conoscenza, passione, capacità imprenditoriali. Si possono permettere le case di disperdere tale patrimonio?

Noi non possiamo essere buttati via in questo momento. Non vogliamo assi-



Cosa ne sarà dell'usato Euro 6? I dealer non possono non chiederselo. I Paesi in via di sviluppo non potranno certo importare questi veicoli...

no. Nonostante la normativa obbligatoria da gennaio 2014, sulle nuove immatricolazioni di veicoli Euro 6, per buona parte dell'anno potranno verificarsi ulteriori immatricolazioni di veicoli Euro 5, grazie alle deroghe ministeriali concesse alle case costruttrici; un fenomeno comunque destinato a calare col passare dei mesi, in quanto il vero protagonista del mercato nel 2014 è e sarà senza dubbio l'Euro 6, che viene proposto da tutti i costruttori con soluzioni tecnologiche all'avanguardia e particolarmente efficienti.

Dopo cinque anni di profonda crisi qual è la situazione dei costruttori nella Penisola?

La crisi ha sicuramente influenzato pesantemente il mercato dei veicoli indu-



striali, tuttavia dopo 5 anni tutti i sette costruttori sono attualmente presenti sul territorio nazionale con le proprie organizzazioni di vendita e assistenza.

Ogni costruttore presente in Italia ha attuato e sta attuando strategie per l'evoluzione della propria rete al fine di gestire al meglio un mercato che ha visto calare i volumi di vendita del 70 per cento. Come è avvenuto nel settore automobili anche

per quello dei veicoli industriali questo influenzerà le strutture di network per il futuro.

Cosa chiedono oggi i concessionari alle Case madri per garantire la loro sopravvivenza?

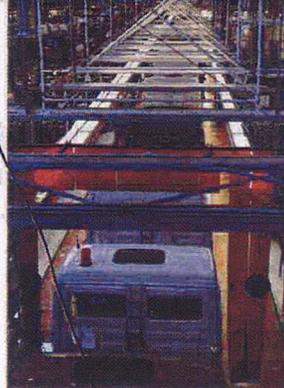
Le reti di vendita, nelle figure dei concessionari richiedono alle Case madri principalmente due cose importanti: la garanzia di un prodotto eccellente ed efficiente, in grado di essere

competitivo sul mercato e l'organizzazione di servizi efficienti a supporto della vendita, un binomio vincente sul mercato.

Agli importatori, poi, i dealer chiedono la presenza di una "captive", ovvero una società in grado di finanziare i clienti, nel nostro caso le aziende di trasporto, condizione importantissima in un mercato come il nostro e che ad oggi tutte le case riescono a garantire.

Quanto contano attualmente i servizi post vendita nel bilancio di una concessionaria?

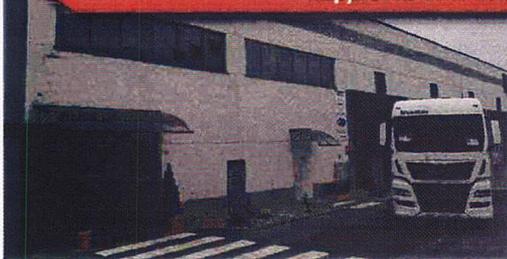
Partiamo dal fatto che oggi più di ieri, il cliente oltre all'attenzione prestata nell'acquisto di un prodotto, è sempre più interessato al servizio che riceve durante l'intero ciclo di vita dello stesso.



Condizione fondamentale per operare in Italia è la presenza di una finanziaria captive

Opinioni

**Massimo Tentori,
Rappresentante Truck Federauto**



Federauto 'lotta' affinché vi sia una netta distinzione tra concessionarie/officine autorizzate e altri operatori.

stenzialismo, non ci interessano le sovvenzioni, siamo disposti a soffrire. Vogliamo solo lavorare, cercare insieme alle case su nuovi business che ci permettano di sostenere le nostre aziende fino a quando il mercato si risolleverà. Perché prima o poi deve succedere, noi italiani abbiamo tutte le capacità per non schiantarci.

Quanto contano attualmente i servizi post vendita nel bilancio di una concessionaria?

I servizi post vendita sono quelli che oggi consentono alle aziende di raggiungere il pareggio. Si cerca di fare

una grande attività sui ricambi e le riparazioni ma anche in questo caso con tante difficoltà. Noi, infatti, vendiamo ricambi originali che 'contengono' tutta l'ingegneria delle case che hanno sviluppato i veicoli. Pezzi di qualità, ma ci scontriamo non solo con i generalisti ma anche con i cinesi etc, etc...

In questo senso c'è bisogno di azioni forti da parte dei costruttori.

E poi la manutenzione... I mezzi sempre più tecnologici impongono a noi dealer di avere officine con personale estremamente preparato, strumenti di diagnostica sofisticata che richiedono investimenti importanti. Il cliente che si affida a noi pretende ed è giusto così. Poi però ci scontriamo con chi lavora sotto le tettoie, utilizzando materiali di dubbia qualità e senza rispettare le più elementari regole di sicurezza. Strutture alle quali in questo momento di pro-

fonda crisi si rivolgono molte aziende per far tornare i conti. Le nostre strutture industriali che rispettano le regole come possono competere con queste realtà? Traslando al mondo dell'autotrasporto noi siamo quelli che lavorano con il tachigrafo di ultima generazione, loro quelli che utilizzano l'analogico.

Da sempre Federauto si batte affinché vi sia una netta distinzione tra il concessionario o l'officina autorizzata con standard qualitativi elevati, certificati dalle case e tutti gli altri. Bisogna far comprendere chi siamo veramente. Non siamo 'salonisti' ma aziende che hanno ricevuto una concessione, un mandato a fronte di un grosso lavoro continuo.

Le case devono fare quadrato per proteggere le reti riparative, affinché ci sia la giusta marginalità intorno alla manutenzione. Insieme a noi, devono fare pressioni affinché le norme vengano

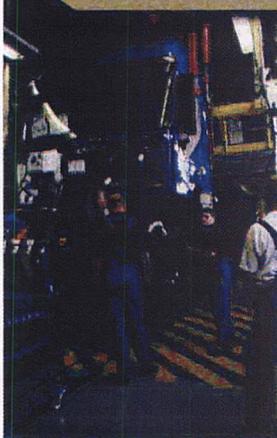
rispettate e ci sia quindi una concorrenza equa.

Anche la politica deve fare la sua parte. Per esempio perché ci sono officine che possono operare pur non disponendo di lavaggio per le parti meccaniche e depuratore?

Pensiamo anche alle batterie o all'olio, disponibili sugli scaffali dei supermercati. Come funziona lo smaltimento con il 'fai da te'? Io



**Giancarlo Codazzi,
Presidente Unrae Veicoli Industriali**



Nessun giudizio sul passato Governo, ma l'augurio di successi per il nuovo.

Quindi i servizi di assistenza, i contratti di manutenzione a costi certi, la disponibilità di parti di ricambio, i corsi di formazione per conducenti sono elementi essenziali per garantire un bilancio positivo alla concessionaria e al sistema in generale.

Grazie a questi servizi che la clientela richiede sempre più il distributore può garantire alla propria struttura un continuo margine sul parco circolante.

Agli inizi del 2013 ci si aspettava molto dal nuovo Governo. Oggi quale voto gli dareste?

Solitamente ci si aspetta che il governo sia in grado di attuare provvedimenti e leggi che garantiscano nell'immediatezza crescita, continuità ed occupazione all'interno di un paese.

Non spetta a me dare un voto al governo, perché chi gestisce, senza entrare in ambito politico, un paese come l'Italia si pone delle sfide importanti e lo apprendiamo tutti i giorni leggendo i giornali. Il ruolo del Governo può essere paragonato a quello dell'amministratore di una società, che ha il compito di dare continuità e opportunità al sistema.

Ci aspettiamo quindi che il sistema possa offrire agli imprenditori le opportunità e i benefici di un mercato in salute e questo possa dare garanzia ai lavoratori del sistema.

La mia risposta non vuole assolutamente esprimere un giudizio, bensì un augurio di successi per l'anno in corso e quelli che verranno per i nuovi governanti del Paese.

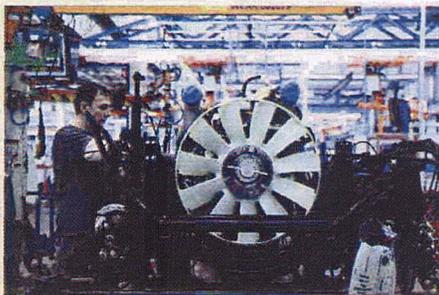
Per l'anno in corso le stime di Unrae sono molto caute. Può spiegarcelo?

Unrae, quale rappresentante delle case estere di veicoli industriali, oltre alle proprie valutazioni esamina anche le stime elaborate dagli istituti competenti in materia e ne ricava una previsione. Queste analisi vedono una situazione di mercato costante se paragonata al 2012 e 2013, quindi non in crescita ma tendenzialmente

stabile e, quindi, positiva. Nelle volontà di Unrae c'è sempre la visione di un mercato in crescita, cosa peraltro che si augurano tutti i costruttori.

I nuovi prodotti Euro 6 faranno sì che il mercato possa registrare un certo risveglio soprattutto nella seconda metà dell'anno.

Avete la bacchetta magica... Quale azione per far



Opinioni

credo che gomme, batterie, olio dovrebbero essere maneggiati solo dagli specialisti onde evitare l'abbandono di questi materiali sul territorio. Noi perdiamo del business a fronte di una violazione della norma.

Agli inizi del 2013 ci si aspettava molto dal nuovo Governo. Oggi quale voto gli dareste?

Cartellino giallo... Siamo molto delusi come imprenditori. Certo è che così non si può andare avanti. Non si può perdere un anno a parlare di Imu... Gli altri stanno ripartendo e noi? Ci vogliono riforme. Deve cambiare la fiscalità sul lavoro, che deve però essere inteso non più solo come un diritto ma anche come un valore. Per ripartire serve un nuovo approccio; tutti probabilmente dovremo rinunciare a qualcosa. Come imprenditori abbiamo bisogno di più flessibilità ossia possibilità di usu-

fruire di personale in base all'andamento della domanda, e libertà di premiare il merito e 'punire' il non merito. E poi serve una rappresentanza diversa a Bruxelles. L'Europa dà molto ma chiede altrettanto. Possibile che gli italiani non riescano mai a far valere le proprie istanze? I nostri politici sembrano quasi imbarazzati nel proteggere i nostri interessi. Bisogna svegliarsi!

Il nostro autotrasporto va tutelato. I Paesi dell'Europa centrale con l'allargamento a Est hanno creato dei potenziali mercati intorno a loro, noi ne abbiamo 'rica-

vato' solo manodopera a basso costo che ha portato all'esterovestizione.

I concessionari italiani non vendono camion perché la nostra economia è congelata. Non c'è la possibilità di trasferire le merci che arrivano già finite da altri Paesi. In Italia si produce poco e si trasporta ancora meno. Per le linee internazionali si utilizzano troppi veicoli con targa straniera. Perché i nostri 'vicini' pretendono i trasporti franco destino e noi no? Credo che le associazioni dell'autotrasporto, troppo polverizzato, dovrebbero fare sistema perché le aziende italiane

decidano chi deve trasportare la loro merce.

Per l'anno in corso le stime di Unrae sono molto caute: circa 13.000 immatricolazioni. Cosa ne pensa Federauto?

Niente stime. Mi piacerebbe a gennaio 2015 poter dire che le cose sono andate meglio... Tra non molto andremo alle elezioni, temo una situazione sociale conflittuale. La povertà si sta facendo avanti. Ho paura dei tempi che ci aspettano.

Cosa ottenere con la bacchetta magica?

Trasferirci in Polonia? Scherzi a parte, le nostre realtà non sono esportabili. Siamo qui e qui vogliamo rimanere. Non vogliamo il pesce, ma la 'famosa' canna da pesca, che si traduce in riforme che rilancino da subito l'economia. E magari un più facile accesso al credito. Ma qui si apre un nuovo capitolo... **V&T**



Il concetto di trasporto franco destino



ripartire da subito la domanda?

Il mercato del veicolo industriale ha un ruolo fondamentale nell'economia; quello di fornire soluzioni e

prodotti per il trasporto delle merci. Il settore del trasporto è il termometro dell'economia poiché se vengono trasportate le merci che il consumatore acquista significa che l'economia gira.

Cosa si potrebbe fare per migliorare la domanda di veicoli industriali in Italia?

Se oggi avessi la bacchetta magica farei in modo che le aziende di trasporto possano trasportare merci in Europa, e chiaramente non solo in Italia, con le stesse condizioni di costo carburante e manodopera che altri operatori del trasporto possono attuare. Questo poiché un operatore di un paese fuori dall'Italia può operare nel nostro Paese con il cabotaggio con costi inferiori di manodopera e magari con dei benefici sulla gestione del veicolo e una tassazione diversa.

Se si potessero allineare le condizioni del trasporto a livello europeo, l'Italia sicuramente ne beneficerebbe.

Seconda attività della 'bacchetta' sarebbe quella di poter offrire ai giovani autisti una patente di guida agevolata che legata ad un contratto di formazione/apprendistato presso un'azienda di autotrasporto, migliorerebbe la produttività delle aziende di trasporto e quindi del sistema Italia.

In sintesi, partendo dal dato statistico che la disoccupazione giovanile nella Penisola è intorno al 35 per cento, il desiderio sarebbe quello di poter aiutare questi giovani a conseguire la patente professionale e nel contempo offrire loro l'opportunità di lavorare in un'azienda di autotrasporto, affiancando gli autisti 'se-

nior', ossia quelli con anni di strada.

Questo comporterebbe l'opportunità che l'autista 'apprendista' possa guidare il veicolo insieme al driver 'veterano', e oltre a imparare il mestiere e ricevere un salario di apprendista, offrirebbe all'azienda di trasporto una potenzialità di guida doppia rispetto all'ordinario, di almeno 16 ore al giorno, rendendo quindi la stessa azienda di trasporto ancora più efficiente e competitiva sul mercato, italiano ed europeo.

Questo mix di nuova occupazione giovanile, certezza del salario di apprendista e innalzamento della competitività aziendale è una 'magia' semplice e di facile attuazione.

Per questo vorremmo vederla trasformarsi in realtà al più presto. **V&T**



Più apprendisti vuol dire non solo più occupazione ma anche più competenza e aziende più competitive!