

Voci a confronto

L'italia

di Tiziana Altieri

Faccia a faccia tra i costruttori di truck riuniti all'interno di Unrae, a cui dà voce Franco Fenoglio, e i concessionari di veicoli industriali guidati da Gianandrea Ferrajoli. A loro abbiamo chiesto di commentare i numeri realizzati in Italia nell'ultimo anno, di fare una previsione del 2018



Franco Fenoglio, già presidente di Italscania, ha assunto la guida della sezione veicoli Industriali di Unare nell'ottobre del 2015. Una sfida accettata con entusiasmo e con l'obiettivo di contribuire ad una sempre maggiore incisività dell'azione associativa nei confronti delle Istituzioni.

L'economia è tornata a crescere ma le immatricolazioni rallentano. Un'anomalia che dovrebbe far riflettere sull'erosione del mercato da parte degli stranieri

Franco Fenoglio

Un bilancio del 2017. I numeri realizzati in Italia sono in linea con le vostre aspettative?

"Bisogna fare una premessa. Nel 2016 abbiamo avuto una crescita importante ed era difficile replicare un tale risultato. Come Unrae avevamo ipotizzato un 2017 positivo ma con un incremento decisamente più contenuto rispetto all'anno precedente: ebbene i nostri pronostici si sono avverati. Il veicolo industriale, in particolare negli ultimi mesi, ha rallentato generando non poche preoccupazioni tra gli addetti ai lavori. L'economia, infatti, ha ricominciato a crescere. La sensazione è che stia continuando l'erosione del mercato da parte di operatori stranieri. Un tema che metteremo in evidenza anche al futuro Governo. Provvedimenti meritevoli di attenzione come Superammortamento e Legge Sabatini evidentemente non sono stati sufficienti a rendere competitive le nostre imprese".

Quello della perdita di competitività degli operatori italiani è un tema caldo. Ci può dare una sua visione del fenomeno?

"Gli italiani sono penalizzati da costi eccessivi. Il problema non è solo il costo del personale ma anche quello della burocrazia e delle inefficienze. Il fenomeno è aumentato anche lo scorso anno, come da noi già segnalato, e si accentuerà nel futuro. Non si spiegherebbe altrimenti perché mentre l'economia italiana cresce, pur con tassi inferiori ad altri paesi, il settore dei veicoli industriali debba fare i conti dallo scorso autunno con una flessione. E poi basta dare un'occhiata ai veicoli che circolano sulle nostre strade per comprendere il peso degli stranieri: trasportatori dell'Est ma anche francesi e tedeschi".

Il Superammortamento ha spinto al rialzo le vendite nel corso degli ultimi due anni. Può essere considerato un incentivo che ha in qualche modo 'drogato' il mercato?

"Credo che sia stato un provvedimento importante, arrivato nel momento giusto visto che da anni le vendite erano al

s'è destra

e di sbilanciarsi su quello che vorrebbero dall'esecutivo. Emerge la voglia di fare squadra (che ha portato alla proroga del Superammortamento) e la necessità di lavorare in partnership per affrontare nuove sfide. E da parte delle reti c'è una nuova presa di coscienza: possono essere e fare di più

Un bilancio del 2017. I numeri realizzati in Italia sono in linea con le vostre aspettative?

“L'anno appena archiviato è stato assolutamente positivo, nonostante la flessione registrata nell'ultimo quarter. La crescita dell'ultimo biennio ha battuto qualsiasi previsione. Lo scenario macroeconomico è stato sicuramente favorito dal quantitative easing della banca centrale europea e lo scenario di tassi favorevoli dovrebbe supportarci almeno per un altro anno. L'economia italiana è finalmente cresciuta, seppure con tassi ridotti rispetto al resto d'Europa, gli investimenti delle aziende sono stati premiati: insomma abbiamo vissuto momenti peggiori”.

Gli operatori italiani continuano a perdere quote a favore degli stranieri. Ci può dare una sua visione del fenomeno?

“Noi auspichiamo ad una neutralità fiscale e a un'Europa che sia omogenea e unita nelle regole e nella loro applicazione e che scoraggi operazioni di dumping. Detto questo, credo sia fisiologico che le aziende di trasporto si internazionalizzino, passando da una dimensione locale ad una nazionale e poi ad internazionale, spingendole ad aprire sedi oltre confine. Del resto il loro scenario competitivo attuale le vede confrontarsi con multinazionali con una presenza globale. Ritengo che nei prossimi 5 anni assisteremo in maniera sempre più decisa ad operazioni di consolidamento ed espansione internazionale”.

Il Superammortamento ha spinto al rialzo le vendite nel corso degli ultimi due anni. Può essere considerato un incentivo che ha in qualche modo 'drogato' il mercato?

“Il Superammortamento è stata una manovra vincente, applaudita ed apprezzata da Bruxelles e dal resto d'Europa. Nell'ultima parte dell'anno, durante la redazione della legge di bilancio, abbiamo insistito affinché i veicoli industriali rientrassero nella misura del Superammortamento anche per il 2018: abbiamo lottato insieme ad altre associazioni, Unrae compresa, facendo sistema e abbiamo dimostrato di saperlo fare. La misura del Superammortamento ci ha consentito

Il Superammortamento più che un incentivo per le imprese di autotrasporto lo definirei un disincentivo a continuare a circolare con mezzi obsoleti

Gianandrea Ferrajoli



Gianandrea Ferrajoli, già Ceo di Mear Spa, è stato eletto coordinatore nazionale della sezione Veicoli Industriali di Federauto nel 2016. È anche Presidente della Cecra, European Council for Motor Trades and Repairs, associazione che riunisce i concessionari truck europei.

palo. Ha aiutato un mercato depresso non a crescere ma a sveltire il ricambio del parco circolante, che rimane uno dei più vecchi d'Europa. Il Superammortamento, insomma, ha e continua a sostenere quelle aziende che hanno voglia di investire e non penso che la sua riduzione al 130 per cento avrà ripercussioni importanti. Credo piuttosto che sia stato fondamentale prorogarlo anche per una questione psicologica. A tale proposito vorrei ringraziare tutte le associazioni di categoria - Anita, Cna-Fita, Confartigianato Trasporti, Confrasperto, Fai, Federauto, Flc -che insieme a noi si sono

Bisogna rendere strutturali i provvedimenti. Mi riferisco non solo al Superammortamento ma anche agli incentivi ecologici. L'incertezza non fa bene all'industria

Franco Fenoglio

schierate affinché rientrasse nella Legge di Bilancio 2018. La sua proroga è stata la prova che se si riesce a fare massa critica, ad abbandonare i campanilismi, si può ottenere molto di più con un vantaggio collettivo. Restano in sospeso gli 'incentivi ecologici', quelli previsti per chi acquista veicoli a gas o elettrici e per coloro che passano all'Euro 6. Ad aprile terminano e non si sa se verranno stanziati altri fondi per l'anno in corso. Ritengo che bisognerebbe rendere strutturali questi provvedimenti: l'incertezza non fa bene alla nostra industria, che ha bisogno di una visione di lungo periodo".

La rete di vendita e servizi italiana oggi è adeguata alle esigenze del Paese?

"Sì. Chi oggi opera nel mondo della vendita dei veicoli industriali, persone guidate da una grande passione, ha alle spalle anni di sofferenza dovuti a una profonda crisi che ha portato a rivedere l'intera attività e ad ampliare tutta quella che è l'offerta di servizi. Servizi che vedranno una crescita costante anche nel prossimo futuro con l'avvento dell'interconnettività e dell'elettrificazione dei veicoli. I servizi, insomma, sono e saranno sempre più un asset strategico per le nostre reti per fidelizzare i clienti e per realizzare margini da reinvestire in azienda".

Come giudicherebbe il rapporto tra concessionari e casa madre oggi?

"Estremamente positivo, rafforzato dagli anni di crisi. Credo che creare un rapporto di partnership con le reti sia fondamentale. È impossibile per un costruttore pensare di poter lavorare senza un network radicato sul territorio".

Usato: un peso o un'opportunità?

"Non vediamo al momento alcuna criticità. Sul lungo periodo penso che il suo valore decrescerà".

Cosa vi aspettate nel 2018?

"Temo che sarà un anno molto complicato, difficile, abbiamo una visione cautelativa. Bisognerà navigare a vista con lo scopo di realizzare i medesimi volumi del 2017. Pensiamo che assisteremo a una prima parte d'anno in positivo seguita da un secondo semestre in decrescita. Questo naturalmente ci preoccupa perché abbiamo degli obiettivi sulla sostenibilità al 2020 molto ambiziosi, difficili da centrare con un rallentamento del rinnovo del parco circolante,



IL 2018 a conti fatti

Dopo l'ottima performance del 2016, anno che ha visto il mercato dei veicoli industriali mettere a segno una crescita del 56 per cento, l'Italia torna a fare i conti con un incremento decisamente più contenuto. Secondo i numeri diffusi dal Centro Studi e Statistiche di Unrae ci si è fermati complessivamente a quota 24.351 unità che indicano un più 2,4 per cento rispetto all'anno precedente (23.791). Il segmento che registra la crescita più importante è quello degli over 16 tonnellate che archivia l'ultimo anno

con un 6,6 per cento ottenuto con oltre 19.600 unità. Chiudono invece in territorio negativo (a meno 12,2 per cento) i medi, ossia i mezzi dalle 3,51 alle 15,9 tonnellate che superano di poco le 4.700 unità. A preoccupare l'Unione Nazionale dei Rappresentanti Autoveicoli Esteri è l'andamento della domanda nell'ultima parte dell'anno, pur sostenuta da agevolazioni fiscali come Superammortamento e legge Sabatini. Come si nota nella tabella in basso, a partire da luglio il confronto mese su mese è negativo

Immatricolazioni veicoli 3,51-15,9 tonnellate

	2017	2016	Var%
gennaio	345	254	35,8
febbraio	339	327	3,7
marzo	398	419	-5,0
aprile	371	364	1,9
maggio	430	444	-3,2
giugno	467	454	2,9
luglio	484	621	-22,1
agosto	244	289	-15,6
settembre	334	378	-11,6
ottobre	338	536	-36,9
novembre	380	577	-34,1
dicembre	585	706	-17,1
Totale	4.715	5.369	-12,2

Fonte: Unrae

Immatricolazioni veicoli =<16 tonnellate

	2017	2016	Var%
gennaio	1.606	1.269	26,6
febbraio	1.286	1.280	0,5
marzo	1.993	1.384	44,0
aprile	1.512	1.380	9,6
maggio	1.644	1.617	1,7
giugno	1.564	1.539	1,6
luglio	1.699	1.787	-4,9
agosto	1.002	994	0,8
settembre	1.250	1.207	3,6
ottobre	1.680	1.520	10,5
novembre	1.920	1.862	3,1
dicembre	2.480	2.583	-4,0
Totale	19.636	18.422	6,6

Fonte: Unrae

Immatricolazioni over 3,5 tonnellate

	2017	2016	Var%
gennaio	1.951	1.523	28,1
febbraio	1.625	1.607	1,1
marzo	2.391	1.803	32,6
aprile	1.883	1.744	8,0
maggio	2.074	2.061	0,6
giugno	2.031	1.993	1,9
luglio	2.183	2.408	-9,3
agosto	1.246	1.283	-2,9
settembre	1.584	1.585	-0,1
ottobre	2.018	2.056	-1,8
novembre	2.300	2.439	-5,7
dicembre	3.065	3.289	-6,8
Totale	24.351	23.791	2,4

Fonte: Unrae

nel biennio appena trascorso di sostituire un 10 per cento del parco Euro 3 o precedente, che rappresenta il 60 per cento del circolante italiano che ha un'anzianità media intorno ai 14 anni. Rimane quindi molto da fare... Ci sono ancora migliaia di mezzi che dovrebbero essere rimpiazzati da veicoli più sicuri, dal minore impatto, più performanti.

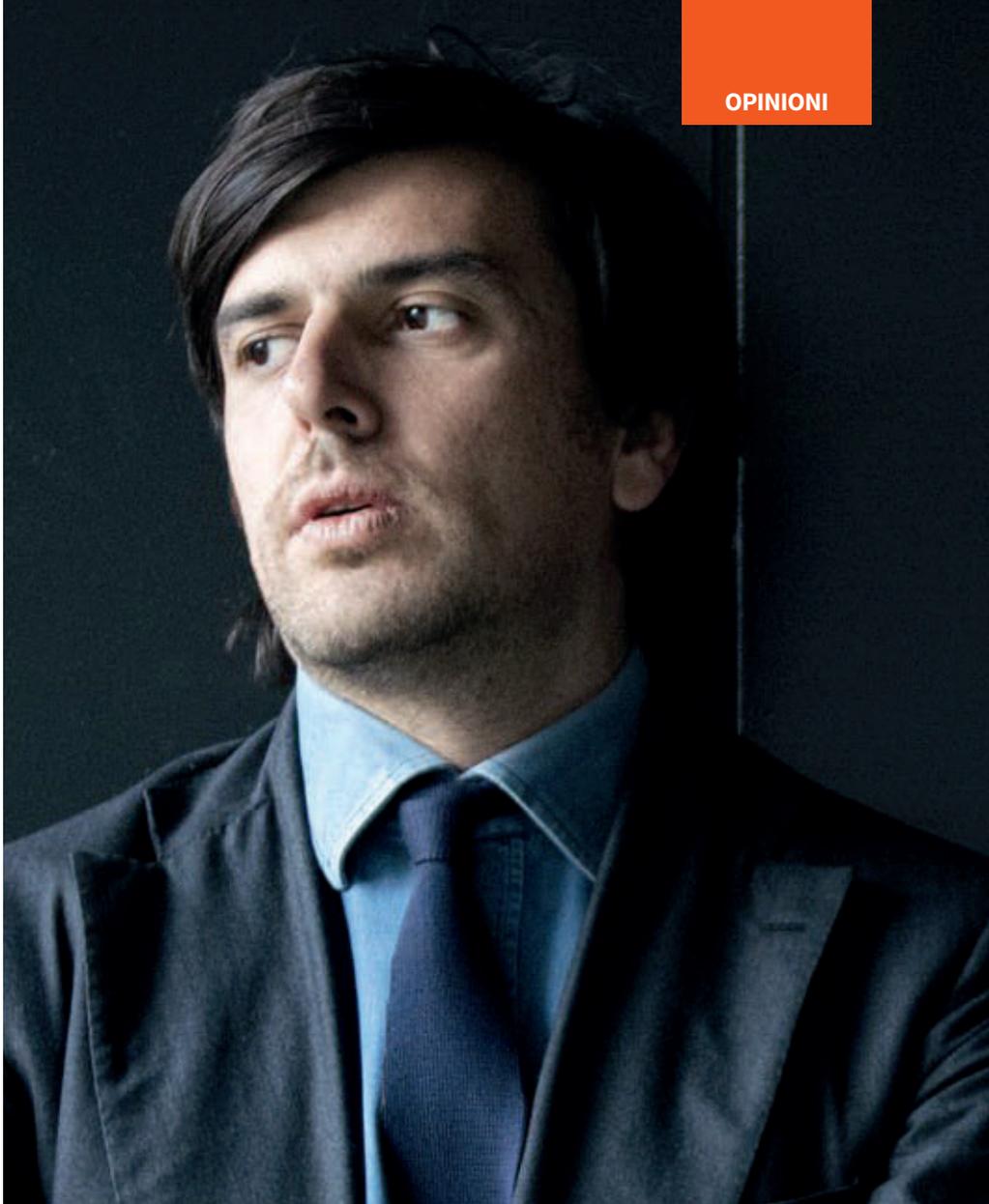
Il Superammortamento credo che vada inteso come uno strumento per svecchiare il parco con un vantaggio per l'intera collettività. Più che un incentivo lo definirei un disincentivo a continuare a circolare con mezzi obsoleti”.

La rete di vendita e servizi italiana oggi è adeguata alle esigenze del Paese?

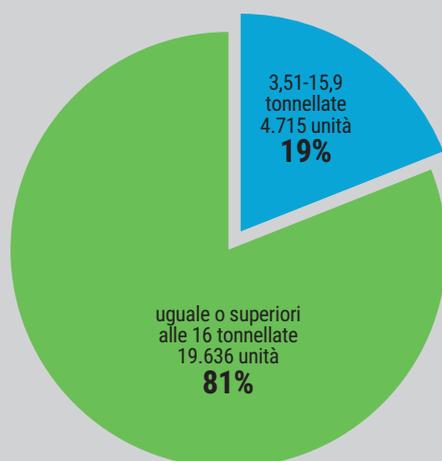
“Non mi soffermerei molto sulla rete commerciale, in quanto è una commodity ma dobbiamo investire di più nella rete dei servizi. Se le concessionarie fino a qualche anno fa si misuravano in funzione del numero di camion che vendevano, oggi vengono valutate per la qualità e la quantità di servizi che riescono a erogare in più posti possibili. Alcuni sono prontissimi a cogliere tutte le sfide, altri no”.

Come giudicherebbe il rapporto tra concessionari e casa madre oggi?

“È un rapporto che si è evoluto, in cui è fondamentale condividere gli aspetti principali del piano industriale, di sviluppo, di investimento. Indispensabile anche il confronto continuo poiché gli interessi dei dealer sono sempre più allineati a quelli della casa madre come risultato del processo di consolidamento in atto. Per certi versi la grande crisi ci ha avvicinato: Per quanto riguarda il nostro posizionamento, dobbiamo concentrarci in quello spazio dove né cliente né casa madre non vogliono o non riescono ad arrivare: il mondo dei servizi di alto valore aggiunto. Uno spazio in cui le parole



Il mercato per segmento nel 2017



con la sola esclusione di settembre quando si è praticamente replicato il risultato del 2016. Rimangono caute le previsioni per l'anno in corso. “Allo stato attuale - ha fatto sapere Unrae - si può prevedere un 2018 al massimo in linea con l'anno appena concluso, anche in conseguenza dell'incertezza della situazione politica nel nostro Paese.

Nelle tabelle a sinistra sono riportate le immatricolazioni in Italia, mese per mese. Come si può notare il mercato nel suo complesso ha visto una flessione nella seconda parte dell'anno. Il segmento dei medi, che rappresentano meno di un veicolo su 5, è quello che soffre di più.

Commerciali con il segno negativo

In Italia nel 2017 sono stati immatricolati poco meno di 194.000 veicoli commerciali fino a 3,5 tonnellate di peso con una flessione del 3,3 per cento rispetto all'anno precedente spinto al rialzo anche dall'importante commessa di Poste Italiane.

Dopo tre anni consecutivi di crescita, quindi, il comparto è costretto a fare i conti con un calo delle vendite. “Bisogna fare una riflessione - ha dichiarato Michele Crisci, Presidente di Unrae - sul parco circolante, caratterizzato da oltre 1/3 dei veicoli ante Euro 3, quindi con più di 17 anni di vita. È necessario che siano intraprese azioni per incidere efficacemente sullo smaltimento dei veicoli vecchi, meno sicuri e più inquinanti. Provvedimenti e agevolazioni fiscali come il Superammortamento e la Legge Sabatini, dimostratisi misure efficaci e necessarie, devono essere resi strutturali”. Provvedimenti che hanno sostenuto le vendite nell'ultimo anno, caratterizzato da un andamento altalenante come si evince dalla tabella a destra.



Immatricolazioni veicoli commerciali fino a 3,5 ton

	2017	2016	Var%
gennaio	11.946	11.628	2,7
febbraio	13.726	12.740	7,7
marzo	17.364	15.328	13,3
aprile	13.442	14.553	-7,60
maggio	16.954	15.210	11,5
giugno	16.587	14.697	12,9
luglio	14.979	17.980	-16,7
agosto	9.323	12.125	-23,1
settembre	15.811	16.416	-3,7
ottobre	20.560	1.8848	9,1
novembre	20.070	22.358	-10,2
dicembre	23.050	28.552	-19,3
Totale	193.812	200.435	-3,3

Fonte: Unrae



molto datato rispetto ad altri paesi europei. Solo il 10 per cento dei veicoli sulle nostre strade è Euro 6 mentre il 60 per cento è ancora Euro 3 o precedente. In gioco c'è il rispetto dell'ambiente e la sicurezza, altro elemento centrale. Da novembre del 2015 sui trattori e gli autocarri a due e tre assi sopra le 16 tonnellate c'è l'obbligo di montare dispositivi avanzati di frenata di emergenza e il sistema di avviso di deviazione della corsia di marcia: ebbene oggi solo il 4 per cento del parco è provvisto di questi dispositivi. Ciò fa sì che chi non vive il nostro mondo abbia una percezione del veicolo industriale decisamente lontana dalla realtà”.

Che voto daresti a questo Governo e cosa vi aspettate dalla prossima legislatura?

“Non diamo voti. Al prossimo esecutivo chiederei semplicemente interlocutori che conoscano il nostro settore, che sappiano di cosa stiamo parlando e li inviterei a lavorare sull'intermodalità. Penso non sia giusto privilegiare alcuna modalità di trasporto, urge piuttosto lavorare su un piano integrato. Bisogna creare collegamenti per ottimizzare il trasporto nel suo complesso. Investimenti spot non fanno decollare il Paese”.

Una visione di questo settore fra 10 anni?

“Succederanno grandi cose. Tanto per cominciare stiamo entrando nell'era della guida autonoma che implica un ulteriore asservimento dell'infrastruttura al trasporto. E poi cambierà il parco circolante dove ci sarà sempre il diesel, da non condannare perché sul fronte emissioni sono stati fatti grandissimi passi, ma anche più mezzi a gas e questo implicherà più stazioni di rifornimento. I cambiamenti saranno esponenziali. Tutti i costruttori attivi in Europa sono pronti ad affrontare le nuove sfide”.

chiave sono: multiservizi, tecnologia, sinergia e uptime del veicolo”.

Usato: un peso o un'opportunità?

“Il mercato dell'usato insieme all'assistenza è e diventerà sempre più strategico nella value proposition del dealer. È la parte più anticiclica del business e in quanto tale è una delle unit che garantisce da sempre al dealer costanza e continuità. Stiamo notando che i connotati dell'usato sono in profonda trasformazione, questo è dovuto ai nuovi elementi in gioco: contratti di manutenzione e buy back”.

Cosa vi aspettate nel 2018?

“Potrebbe esserci un rallentamento degli ordini nella prima parte dell'anno dovuta al timore della possibile mancata proroga del Superammortamento. L'outlook però rimane positivo, i fondamentali sono buoni. Piuttosto, nei mesi a venire, mi aspetto una grande discontinuità sotto l'aspetto tecnologico. Quello che cambierà di più il nostro lavoro da qui ai prossimi due anni saranno sicuramente le soluzioni di gestione della flotta basate su IoT (Internet of things) e big data e tutto il mondo della guida autonoma, vera agente del cambio del mondo del trasporto”.

Quello che cambierà di più il nostro lavoro da qui ai prossimi due anni saranno le soluzioni di gestione della flotta basate su IoT e big data. La rivoluzione è dietro la porta

Gianandrea Ferrajoli

Che voto daresti a questo Governo e cosa vi aspettate dalla prossima legislatura?

“Le dimissioni di Renzi di dicembre 2016 ci avevano preoccupati, invece siamo stati confortati dal fatto che ci sia stata continuità che ha permesso al governo di proseguire. Darei un giudizio positivo al Ministero dello sviluppo economico: Calenda ci ha consentito di stare al passo con l'Europa. Riassumendo, un sei e mezzo al Governo, un 8 al Mise. Per quanto riguarda la prossima legislatura non possiamo che auspicare continuità e un focus ancora maggiore verso il nostro settore”.

Tesla ha presentato il suo camion elettrico. Cosa cambia nel mercato?

“Nulla. Nonostante io sia un grande fan di Elon Musk, fondatore e Ceo di Tesla, credo che l'impatto in Europa sarà quasi pari a zero sui veicoli pesanti. Nei prossimi dieci anni la vera alternativa al diesel non sarà l'elettrico ma il gas. Discorso diverso per i veicoli commerciali dove, progressivamente, elettrico e metano porteranno via mercato al diesel”.

Una visione di questo settore fra 10 anni?

“La tecnologia ha una forza dirompente e nei prossimi anni cambierà le regole del gioco. È importante tenere d'occhio tutte le novità e le innovazioni che andranno a impattare sul nostro settore. I cambiamenti dei prossimi cinque anni saranno più forti e profondi di quelli degli ultimi cinquanta. Il 23 febbraio ci sarà una competizione tra Start up del nostro settore sponsorizzata dal Parlamento Europeo a Bruxelles: l'Europa ha messo a disposizione fondi per aprire il mondo della mobilità all'innovazione tecnologica. I più grossi dealer europei di veicoli commerciali industriali saranno lì a cogliere le opportunità del futuro: vi aspetto”.