



FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

RASSEGNA STAMPA

APRILE 2022



FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

STAMPA

Sommario Rassegna Stampa

Pagina	Testata	Data	Titolo	Pag.
	Rubrica Federauto			
10	Il Sole 24 Ore	02/04/2022	<i>Auto aziendali, spiragli sull'Iva</i>	2
30	La Repubblica	20/04/2022	<i>Addio al concessionario. La rivoluzione degli autosaloni mette paura al settore (D.Longhin)</i>	3
22	Il Giornale	07/04/2022	<i>Auto, ecco gli incentivi: piano di quasi miliardi. Flotte aziendali escluse (P.Bonora)</i>	4
21	Il Giornale	02/04/2022	<i>Auto, bonus vicini. Marzo nero: -30% (P.Bonora)</i>	5
1	Corriere delle Alpi	25/04/2022	<i>Mobilita' la guida agli sconti - Auto e mobilita', ecco i nuovi bonus gli incentivi</i>	6
29	Gazzetta di Mantova	25/04/2022	<i>Rottamazione e acquisto, le regole cosi' si puo' ottenere l'importo maggiore</i>	8
1	Il Mattino di Padova	25/04/2022	<i>Mobilita' la guida agli sconti-Elettriche, ibride benzina o diesel i modelli</i>	12
1	Il Piccolo	25/04/2022	<i>Mobilita' la guida agli sconti- Elettriche, ibride benzina o diesel (F.Margiocco)</i>	14
I	Il Secolo XIX	25/04/2022	<i>Rottamazione e acquisto, le regole cosi' si puo' ottenere l'importo maggiore (F.Margiocco)</i>	17
1	La Nuova di Venezia e Mestre	25/04/2022	<i>Mobilita' la guida sconti - E acquisto, le regole cosi' si puo' ottenere</i>	20
25	La Provincia Pavese	25/04/2022	<i>I nuovi bonus auto - Rottamazione e acquisto, le regole cosi' si puo' ottenere l'importo</i>	22
22/23	La Sentinella del Canavese	25/04/2022	<i>Il nodo del possesso. Auto e moto con il bonus all'incrocio rottamazione</i>	24
II/III	La Stampa - Ed. Torino	25/04/2022	<i>Speciale Mobilita' - Il nodo del possesso Auto e moto con il bonus all'incrocio rottamazione (F.Margiocco)</i>	26
1	La Tribuna di Treviso	25/04/2022	<i>Mobilita' la guida agli sconti - Auto e mobilita'. Ecco tutti i bonus</i>	29
I	Messaggero Veneto	25/04/2022	<i>Rottamazione e acquisto, le regole cosi' si puo' ottenere l'importo maggiore</i>	31
1	Il Resto del Carlino - Ed. Ravenna/Faenza/Lugo	24/04/2022	<i>Concessionarie auto, campanello d'allarme per una norma della Ue</i>	34
I	La Gazzetta del Mezzogiorno	24/04/2022	<i>Prezzi imposti nel mercato auto una rivoluzione per i concessionari (M.Rongo)</i>	36
8	Verita&Affari	21/04/2022	<i>Auto/I. Norma Ue travolge i concessionari. Sono a rischio oltre 70 mila posti di lavoro (M.Cattaneo)</i>	39
7	Il Foglio	19/04/2022	<i>Inserto - Concessionari uniti per diventare sempre piu' forti (F.Gottardi)</i>	41
1	Interauto News	01/04/2022	<i>120 Anni di Automotive Dealer Day A Verona focus sulla distribuzione</i>	42
18	Interauto News	01/04/2022	<i>Dalla Mobility all'officina, inizia con la tre giorni veneziana la stagione dei grandi incontri di f</i>	45
48/49	Vie & Trasporti	01/04/2022	<i>Viva la liberta'</i>	46

DETRAZIONI AL 100%

Auto aziendali, spiragli sull'Iva

Il Governo ha chiesto all'Ue una nuova proroga per la detraibilità al 40%, anziché al 100% come prevede la normativa europea, per l'Iva delle auto aziendali. Ma la partita potrebbe riaprirsi, questo almeno è quanto si augurano le associazioni delle imprese del settore - Unrae, Anfia, Aniasa e **Federauto** - che hanno presentato una proposta per applicare un sistema modulare. L'idea è di riconoscere la detraibilità al 100% per i modelli full electric, all'80% per le auto plug-in e al 50% per i modelli con emissioni fino a 135 grammi per chilometro. Un intervento con un costo stimato, in termini di minor gettito, pari a 400 milioni.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951



La nuova normativa europea

Addio al concessionario La rivoluzione degli autosaloni mette paura al settore

di Diego Longhin

TORINO - L'obiettivo dichiarato dell'Europa? Favorire la concorrenza, rafforzare i canali *on line* e abbassare i prezzi delle auto. Il pronostico dei concessionari d'auto italiani è molto diverso: le nuove regole imposte da Bruxelles renderanno ancora più difficile un mercato già in affanno. I *dealer* denunciano che non potranno più fare sconti e campagne promozionali, le vetture alla fine costeranno di più e andranno persi tra i 60 e i 70 mila posti di lavoro nell'ultimo anello della catena di distribuzione. «I prezzi saranno imposti dalle case automobilistiche e noi non avremo margini di trattativa né con i clienti né con chi produce - sottolinea il presidente di Federauto, la sigla più rappresentativa del mondo dei concessionari, Adolfo De Stefani

Da giugno le case potranno trasformarli in agenti. L'allarme: "70 mila posti a rischio"

Cosentino - diventeremo dei meri esecutori di scelte che si prenderanno nel quartier generali dei gruppi». A creare questa trasformazione il nuovo regolamento Vber, acronimo di Vertical Block Exemption Regulation, che dal 1 giugno ridefinirà i rapporti tra le aziende che producono beni e servizi e la rete di distribuzione. E le case potrebbero decidere di trasformare i concessionari, che hanno margini di libertà e agiscono per nome e conto proprio, in agenti: professionisti che operano in nome e per conto della sola casa costruttrice. Una trasformazione che per i *de-*

aler provocherà effetti importanti fra le oltre 1.200 aziende italiane che operano nella vendita auto e che impiegano circa 120 mila persone. Di questi posti il 50-60% verrebbe cancellato e si ridurrebbero pure gli *show room*, soprattutto fuori dalle grandi città. «A perderci non sarà solo la nostra categoria, ma i consumatori che non potranno più avere sconti, mentre le case imporranno i prezzi e aumenteranno i margini», sostiene il presidente Cosentino.

Per chi a Bruxelles ha studiato le nuove regole si tratta della solita difesa dello status quo e delle posizioni dominanti, così come è successo per altre categorie. E poi c'è tutta la partita dell'*on-line*. Gli analisti indicano come nel 2025 dalle piattaforme digitali potrebbe passare il 6-8% delle vendite, mentre si arriverà al 25-40% nel 2035. Un trend che non convince i concessionari: «L'auto si



▲ Un concessionario Sono 1.200 le aziende che operano nella vendita auto

guarda *on-line*, ma si compra negli *show room*».

Le case automobilistiche si stanno già muovendo. Stellantis per ora ha un approccio diverso a seconda dei marchi. Per i brand premium, da Ds ad Alfa Romeo, passando per Maserati, i concessionari si trasformeranno in commissionari: realtà che lavorano in nome proprio, ma per conto terzi. Una formula ibrida che dovrebbe garantire una riduzione delle spese ai *dealer* a fronte di minori margini. Così anche per Fiat Professional. Per gli altri marchi poi si vedrà. I tedeschi della Volkswagen

vorrebbero sfruttare la nuova opportunità dell'agente per la vendita delle vetture elettriche, facendo andare a morire le concessionarie con il motore termico. Bmw sperimenterà il nuovo modello sulla distribuzione della Mini e dopo tre anni vedrà cosa fare. Il gruppo Renault per ora rimane fedele al vecchio sistema, così come gli orientali, da Kia a Suzuki, da Toyota a Honda, da Nissan a Mitsubishi. La cinese Geely, che possiede Volvo e quasi un 10% della Daimler, ha iniziato in alcuni Paesi ad annunciare il passaggio alle nuove regole. © RIPRODUZIONE RISERVATA



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

IL GOVERNO STANZIA 650 MILIONI PER TRE ANNI

Auto, ecco gli incentivi: piano di quasi 2 miliardi Flotte aziendali escluse

Elettriche e ibride con spina le più premiate
Il viceministro Pichetto: «Ossigeno al settore»

Pierluigi Bonora

Il nuovo piano di incentivi per rilanciare le vendite di auto in chiave ecologica è realtà. Dopo tanti annunci andati a vuoto, con ripercussioni negative su un mercato già in forte sofferenza (-29,7% in marzo, -24,4% nel trimestre), il dossier passa ora all'esame della Corte dei conti prima di essere pubblicato in *Gazzetta Ufficiale*. A questo punto, gli ecobonus saranno utilizzabili, anche se il primo vero impatto pieno si avrà solo a maggio.

A disposizione ci sono 650 milioni per il 2022, altrettanti per il 2023 e il 2024. Lo stanziamento triennale, che include anche i veicoli endotermici (61-135 grammi/km di CO2 emessa), premia gradualmente in misura maggiore le auto elettriche e ibride ricaricabili nelle fasce 0-20 e 21-60 grammi/km di

CO2. Nel primo caso, 220 milioni quest'anno, 230 il prossimo e 245 nel successivo. Nel secondo: 225 milioni, 235 e 245. Per le auto endotermiche da 170 milioni si scende a 150 e a 120 nel 2024. Incentivi anche per l'acquisto di cicli e motocicli elettrici (45 milioni: 15-15-15) e non elettrici (20 milioni: 10-5-5). Il piano premia anche l'acquisto di furgoni leggeri a zero emissioni con 45 milioni (10-15-20). Il 5% dei contributi destinati ad auto elettriche e ibride fino a 60 grammi/km di CO2 emessa riguarda le persone giuridiche se i mezzi acquistati sono impiegati in *car sharing* per finalità commerciali. Per i furgoni elettrici il sostegno è concesso a Pmi, persone giuridiche e attività di trasporto merci.

«È uno stanziamento significativo che darà ossigeno al settore, ma che tuttavia richiede una valutazione, strada facen-

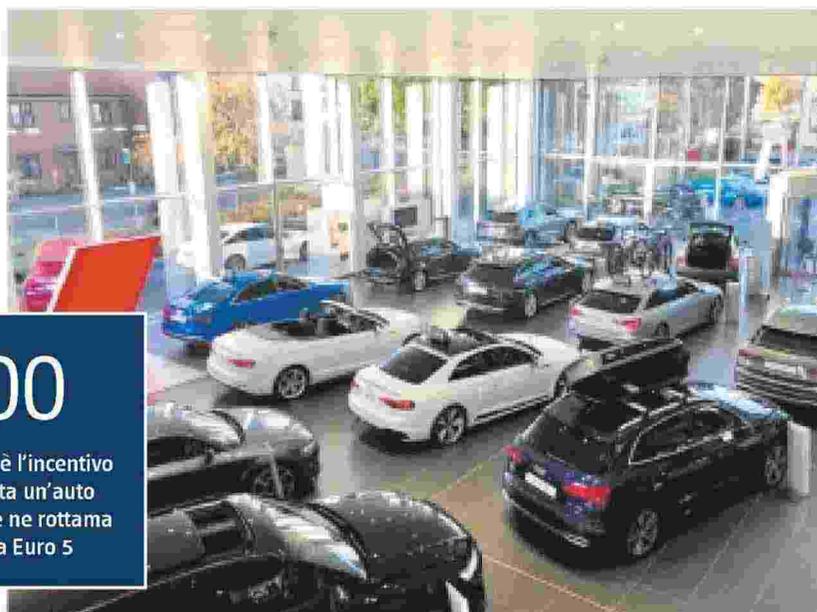
do, sulla base di quelle che saranno le future effettive richieste del mercato», il punto di Gilberto Pichetto, viceministro allo Sviluppo economico.

Auto elettriche: non devono superare il prezzo di 35mila euro, Iva esclusa. Con la rottamazione di un mezzo con omologazione sotto Euro 5 il premio è di 5mila euro, senza di 3mila. Le ibride (21-60 g/km di CO2): anche in questo caso il listino, Iva esclusa, deve essere compreso entro 45mila euro. Lo scambio con un veicolo sotto Euro 5 prevede l'incentivo di 4mila euro che scendono a 2mila in caso contrario. Tetto di listino anche per le auto endotermiche nuove: 30mila euro, sempre Iva esclusa; 2mila euro di incentivo, ma solo se si rottama la vecchia auto «under Euro 5». Le due ruote a zero emissioni: sul 40% del prezzo, bonus massimo di 4mila euro se si demolisce il motociclo sotto Euro 4;

senza rottamazione si scende a 3mila euro massimi sul 30% del prezzo. Per quelle endotermiche (tetto a 4mila euro) solo con la rottamazione di un mezzo sotto Euro 4, l'acquisto è incentivato con un massimo di 2.500 euro sul 40% del prezzo di acquisto. Infine, i furgoni «green»: il bonus è erogato solo se si manda a demolire il vecchio commerciale «under Euro 4». Quattro i premi previsti: 4mila, 6mila, 12mila e 14mila euro a seconda delle tonnellate.

Non rientrano negli aiuti le auto aziendali. Disappunto di Aniasa, Anfia, Unrae e **Federauto**. Ci sono problemi di copertura e l'auspicio resta quello che si metta mano sulla leva fiscale, aumentando la detraibilità Iva, in Italia ancora al 40%, rispetto al 100% applicato nell'Ue. La richiesta congiunta è la seguente: 100% di detraibilità per la fascia 0-20 grammi/km di CO2; 80% (21-60); 50% (61-135) e 40% (oltre 135 grammi/km).

EFFETTI
Il piano passa alla Corte dei conti per poi essere pubblicato in «Gazzetta». Gli effetti pieni sul mercato di maggio



2.000

Di 2mila euro è l'incentivo per chi acquista un'auto endotermica e ne rottama una inferiore a Euro 5



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

IL MERCATO CONTINUA A SPROFONDARE

Auto, bonus vicini. Marzo nero: -30%

Ok agli incentivi, previsti a inizio settimana, ma il no alle flotte fa salire la tensione

Pierluigi Bonora

■ Tutto sarebbe pronto per il varo dei nuovi incentivi per chi acquista una nuova auto. Almeno così sembra. Un eventuale nuovo rinvio dell'ultimo momento non farebbe altro che far impennare la tensione degli addetti ai lavori. Il mese di marzo ha visto infatti le vendite crollare di un altro 29,7% sul 2021 e del 38,5% sull'anno pre-pandemia. In pratica, con il dato del mese scorso il mercato italiano è tornato sui livelli del 1967, come evidenzia in una nota il Centro studi Promotor.

E se guardiamo il trimestre, il calo anno su anno è del 24,4%. Al di là dei problemi che il settore tocca con mano (la coda del Covid-19, la mancanza di chip e materie prime, il caro energia, la guerra e il rischio stagflazione), i continui annunci di sostegni da parte del governo, «costituiscono un freno importante alla domanda: gli interessati non comprano perché attendono di usufruire degli incentivi», spiega il presidente del CsP, Gian Primo Quagliano. «Nel contesto attuale - osserva Michele Crisci, presidente di Unrae - è impossibile fare stime attendibili, ma la semplice proiezione algebrica delle cifre darebbe

per l'intero anno 1,13 milioni di immatricolazioni, un calo di oltre il 22% rispetto al 2021». Il capo del Mise, Giancarlo Giorgetti, ha invitato i colleghi di governo ad accelerare sulle misure. A questo punto gli incentivi dovrebbero arrivare con il Dpcm atteso all'inizio della prossima settimana, allo scopo di incoraggiare la vendita di veicoli elettrici, ibridi e con motore termico di ultima generazione. Sul piatto 650 milioni l'anno fino al 2024, su complessivi 8,7 miliardi stanziati anche a beneficio della riconversione produttiva delle imprese. Il piano ecobonus non dovrebbe però includere le flotte aziendali, già alle prese con problemi fiscali irrisolti da tempo. Sembra che sia il M5s a puntare i piedi sul tema flotte, una «fissa» che i grillini si trascinano da quando sono entrati in Parlamento. Motus-E, associazione del settore elettrico, ritiene che «non estendere gli incentivi alle flotte rappresenta un'occasione persa, in quanto possono essere strumento di vera diffusione dei mezzi a batteria, portando sul mercato dell'usato, in 3-4 anni, veicoli elettrici che potranno essere acquistati anche da famiglie che non possono permettersi un mezzo nuovo», afferma il segretario generale France-

sco Naso. Dello stesso parere è Paolo Scudieri, presidente di Anfia: «Questa impostazione costituirebbe, a nostro avviso, una forte limitazione, trattandosi di un canale di vendita in grado di dare un contributo importante alla diffusione della mobilità elettrica». «Crediamo che un alleggerimento fiscale, ispirato a una logica green in misura delle emissioni di CO2 del veicolo, possa contribuire più velocemente all'immissione sul mercato del nuovo, ma anche dell'usato di motorizzazioni a zero e basso impatto ambientale e al ringiovanimento del parco circolante di auto», la puntualizzazione di Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto. Resta ora da vedere se il fine settimana calmerà le acque all'interno dei vari ministeri dove punti di vista differenti (Economia e Finanze) avrebbero determinato l'eccessivo allungamento dei tempi.

Il mercato di marzo: in forte sofferenza sono tutti i gruppi, tra cui anche chi è specializzato in sole automobili elettriche, come Tesla (-22,8%) e Smart (-56%). Nelle prime tre posizioni, Stellantis fa -36,6% (ma DS +50,9%), Volkswagen Group -28,7% (Cupra +59,5%, Porsche +11% e Lamborghini +33,3%), Renault Group -14,5% (Dacia +26%).

IMMATRICOLAZIONI

Stellantis fa - 36,6% e gruppo Vw -28,7%. Male anche le solo elettriche Tesla e Smart



TRANSIZIONE Anche le imprese attendono aiuti



AUTO E MOBILITÀ, ECCO I NUOVI BONUS GLI INCENTIVI E GLI SCONTI DI LEGGE

NELL'INSERTO CENTRALE



ROTTAMAZIONE
E ACQUISTO, LE REGOLE
COSÌ SI PUÒ OTTENERE
L'IMPORTO MAGGIORE

PAGINA 11

Il nodo del possesso

Auto e moto con il bonus all'incrocio rottamazione

Così scattano i contributi

FRANCESCO MARGIOCCO

Il bonus sarà operativo con ogni probabilità intorno a metà maggio - non appena il decreto verrà pubblicato ed entrerà in funzione la piattaforma informatica di Invitalia per le prenotazioni - e rimarrà fino alla fine del 2024. Rispetto a quello del triennio precedente, avrà condizioni più restrittive. «Sarà più selettivo. Servirà a togliere dalla circolazione i mezzi più vecchi, che solitamente appartengono a chi ha minore capacità di spesa. Inutile incentivare quelli di lusso», spiega Adolfo De Stefano Cosentino, presidente di Federauto, la federazione dei concessionari di auto.

Ma vediamo nel dettaglio il suo funzionamento. Si tratta di uno sconto non cumulabile con altri incentivi e applicato dal venditore, che a sua volta, attraverso

la piattaforma Invitalia, trasmetterà copia della fattura di vendita e dell'atto di acquisto all'impresa costruttrice o importatrice e verrà rimborsato. L'impresa recupererà il rimborso tramite credito d'imposta.

L'associazione di tutela dei consumatori Altroconsumo, nel grafico più grande a destra, mostra alcuni esempi e i relativi sconti. Le auto che permettono di ottenere il bonus sono divise in tre fasce. Nella prima rientrano le elettriche, purché non costino più di 35 mila euro, Iva esclusa. Il bonus è di 3 mila euro, più 2 mila di extra bonus per chi rottama la sua vecchia auto di classe inferiore a Euro 5, quindi da Euro 0 a Euro 4. Considerando che l'Euro 5 è arrivato tra il 2009, nuovi modelli, e il 2011, modelli già a listino, vuol dire che non si ottiene alcun extra bonus rottamando auto che hanno meno di 11 anni. Sono di seconda fascia le ibride plug-in,

cioè quelle le cui batterie possono essere ricaricate alla colonnina, o nel box di casa, come quelle delle auto elettriche. Nel loro caso il tetto massimo di spesa è di 45 mila euro Iva esclusa e il bonus è di 2 mila euro, più altri 2 mila con rottamazione di auto da Euro 0 a Euro 4. Esiste poi una terza fascia dove rientrano la maggior parte delle ibride non ricaricabili, in particolare le "full hybrid" (ma non tutte) e anche alcune auto tradizionali (diesel, benzina, Gpl e metano). Qui lo sconto è riconosciuto per modelli del valore massimo di 35 mila euro, Iva esclusa, e soltanto se si rottama la vecchia auto di classe inferiore a Euro 5.

Il veicolo da rottamare deve essere intestato da almeno un anno a chi compra il veicolo nuovo o a uno dei familiari suoi conviventi. Il veicolo acquistato dovrà essere mantenuto per almeno un anno (ma su questo sono state sollevate

perplessità dagli addetti ai lavori e si attendono chiarimenti, ad esempio per i casi di forza maggiore - si pensi a un furto - per i quali si potrebbe perdere la proprietà prima dei termini previsti). «Un modo per evitare l'accaparramento di bonus da parte di soggetti che potrebbero rivendere le auto subito dopo la consegna», spiega Cosentino. «Ogni vendita di auto viene trascritta sul Pra, il Pubblico registro automobilistico. Se la rivendita avverrà prima che sia trascorso un anno dal suo acquisto, chi l'ha rivenduta riceverà un avviso bonario, cui farà seguito, in caso di mancata risposta, una cartella esattoriale per la restituzione dello sconto». Un ultimo nodo è l'obbligo di immatricolazione del mezzo acquistato con l'incentivo entro 180 giorni dalla prenotazione: per i bonus precedenti erano 360, eppure non c'era la guerra in Ucraina e la crisi delle materie prime non mordeva come oggi. —

Gli sconti

emissioni CO2 (g/km)	con rottamazione auto fino a Euro 5*	senza rottamazione
0-20	3.000+2.000	3.000
21-60	2.000+2.000	2.000
61-135	2.000	—

Importi esclusa Iva, messa in strada e Ipt

Incentivi veicoli commerciali



I contributi per l'acquisto di nuovi veicoli commerciali di categoria N1 e N2 ad alimentazione elettrica con contestuale rottamazione di un veicolo fino a

Euro 4 sono riservati a piccole e medie imprese (comprese le persone giuridiche), esercenti attività di trasporto di cose in conto proprio o in conto terzi

Prezzo massimo per avere il bonus	auto 0-20 g/km	35.000 euro + Iva
	auto 21-60 g/km	45.000 euro+Iva
	auto 61-135 g/km	35.000 euro+Iva

4.000 euro per veicoli N1 fino a 1,5 tonnellate

6.000 euro per veicoli N1 superiori a 1,5 tonnellate e fino a 3,49 tonnellate

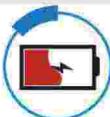
12.000 euro per veicoli N2 da 3,5 tonnellate fino a 7 tonnellate

14.000 euro per veicoli N2 superiori a 7 tonnellate e fino a 12 tonnellate

Le ibride, tutte le differenze



Micro hybrid L'auto non ha un motore elettrico dedicato alla trazione ma un impianto più efficiente. In fase di Start&Stop, il sistema recupera energia durante la sosta



Mild Hybrid Il motore elettrico entra in funzione solo in casi determinati: quando si procede a bassa velocità o in fase di avviamento



Full Hybrid Il propulsore elettrico può funzionare in combinato con il motore tradizionale o in autonomia. Le batterie si ricaricano con l'energia prodotta dal motore termico e nelle fasi di decelerazione

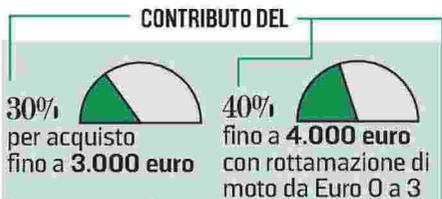


Plug-in Hybrid Il motore elettrico può essere utilizzato mediamente per 50-60 chilometri. La batteria va ricaricata a una colonnina o con una presa domestica

Incentivi ciclomotori e motocicli



Ciclomotori e motocicli elettrici e ibridi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)



Ciclomotori e motocicli termici nuovi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

**ROTTAMAZIONE
 E ACQUISTO, LE REGOLE
 COSÌ SI PUÒ OTTENERE
 L'IMPORTO MAGGIORE**

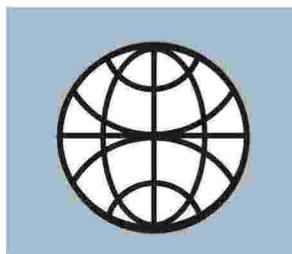
PAGINA II

**ELETTRICHE, IBRIDE
 BENZINA O DIESEL
 I MODELLI E GLI ESEMPI
 FASCIA PER FASCIA**

PAGINE II E III

Modelli e costi: gli esempi

Nel grafico - realizzato sulla base di una simulazione effettuata dall'associazione Altroconsumo - sono riportati alcuni modelli di auto tra i più venduti, divisi per marche e tipologia rispetto alle caratteristiche del nuovo bonus: lo studio sugli incentivi applicati ai modelli che possono usufruire delle agevolazioni è stato effettuato sulla scorta delle disposizioni inserite nel decreto approvato e in attesa di pubblicazione ufficiale. I modelli sono stati suddivisi per tipologia di alimentazione: elettrica, ibrida, metano, Gpl, benzina e diesel. La simulazione va considerata a titolo esemplificativo: per conoscere l'entità esatta dello sconto bisognerà rivolgersi ai concessionari una volta entrato in vigore il provvedimento. Gli stessi concessionari potrebbero introdurre autonomamente altre forme di agevolazione.



MARCA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

The image displays three panels of digital content related to car incentives and models. The left panel is a guide titled 'I nuovi bonus auto Un incentivo nel motore' with a sub-header 'MOBILITÀ LA GUIDA AGLI SCONTI'. The middle panel is titled 'Il nodo del possesso Auto e moto con il bonus all'incrocio rottamazione. Cosi' scattano i contributi'. The right panel is a detailed table comparing various car models across different categories.

MODELLO	ENERGIA	EMESSE	CO2	CONTRIBUTO	CONTRIBUTO (L. 30)
Volvo XC90	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC60	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC40	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC30	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC20	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC10	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC00	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC-1	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC-2	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC-3	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC-4	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC-5	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC-6	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC-7	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC-8	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC-9	1.6	100	170	12.000	12.000
Volvo XC-0	1.6	100	170	12.000	12.000

108951

Il nodo del possesso

Auto e moto con il bonus all'incrocio rottamazione

Così scattano i contributi

FRANCESCO MARGIOCCO

Il bonus sarà operativo con ogni probabilità intorno a metà maggio - non appena il decreto verrà pubblicato ed entrerà in funzione la piattaforma informatica di Invalitalia per le prenotazioni - e rimarrà fino alla fine del 2024. Rispetto a quello del triennio precedente, avrà condizioni più restrittive. «Sarà più selettivo. Servirà a togliere dalla circolazione i mezzi più vecchi, che solitamente appartengono a chi ha minore capacità di spesa. Inutile incentivare quelli di lusso», spiega Adolfo De Stefano Cosentino, presidente di Federauto, la federazione dei concessionari di auto.

Ma vediamo nel dettaglio il suo funzionamento. Si tratta di uno sconto non cumulabile con altri incentivi e applicato dal venditore, che a sua volta, attraverso la piattaforma Invalitalia, trasmetterà copia della fattura di vendita e dell'atto di acquisto all'impresa costruttrice o importatrice e verrà rimborsato. L'impresa recupererà il rimborso tramite credito d'imposta.

L'associazione di tutela dei consumatori Altroconsumo, nel grafico più grande a destra, mostra alcuni esempi e i relativi sconti. Le auto che permettono di ottenere il bonus sono divise in tre fasce. Nella prima rientrano le elettriche, purché non costino più di 35 mila euro, Iva esclusa. Il bonus è di 3 mila euro, più 2 mila di extra bonus per chi rottama la sua vecchia auto di classe inferiore a Euro 5, quindi da Euro 0 a Euro 4. Considerando che l'Euro 5 è arrivato tra il 2009, nuovi modelli, e il 2011, modelli già a listino, vuol dire che non si ottiene alcun extra bonus rottamando auto che hanno meno di 11 anni. Sono di seconda fascia le ibride plug-in, cioè quelle le cui batterie possono essere ricaricate alla colonnina, o nel box di casa, come quelle delle auto elettriche. Nel loro caso il tetto massimo di spesa è di 45 mila euro Iva esclusa e il bonus è di 2 mila euro, più altri 2 mila con rottamazione di auto da Euro 0 a Euro 4. Esiste poi una terza fascia dove rientrano la maggior parte delle ibride non ricaricabili, in particolare le "full hybrid" (ma non tutte) e anche alcune auto tradizionali (diesel, benzina, Gpl e metano). Qui lo sconto è riconosciuto per modelli del valore massimo di 35 mila euro, Iva esclusa, e soltanto se si rottama la vecchia auto di classe inferiore a Euro 5.

Il veicolo da rottamare deve essere intestato da almeno un anno a chi compra il veicolo nuovo o a uno dei familiari suoi conviventi. Il veicolo acquistato dovrà essere mantenuto per almeno un anno (ma su questo sono state sollevate perplessità dagli addetti ai lavori e si attendono chiarimenti, ad esempio per i casi di forza maggio-

Gli sconti

emissioni CO2 (g/km)	con rottamazione auto fino a Euro 5*	senza rottamazione
0-20	3.000+2.000	3.000
21-60	2.000+2.000	2.000
61-135	2.000	—

Importi esclusa Iva, messa in strada e Ipt

Prezzo massimo per avere il bonus	auto 0-20 g/km	35.000 euro + Iva
	auto 21-60 g/km	45.000 euro+Iva
	auto 61-135 g/km	35.000 euro+Iva

Le ibride, tutte le differenze



Micro hybrid L'auto non ha un motore elettrico dedicato alla trazione ma un impianto più efficiente. In fase di Start&Stop, il sistema recupera energia durante la sosta



Mild Hybrid Il motore elettrico entra in funzione solo in casi determinati: quando si procede a bassa velocità o in fase di avviamento

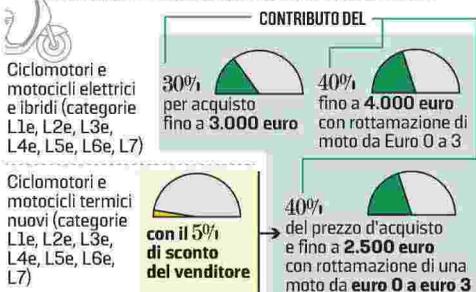


Full Hybrid Il propulsore elettrico può funzionare in combinato con il motore tradizionale o in autonomia. Le batterie si ricaricano con l'energia prodotta dal motore termico e nelle fasi di decelerazione



Plug-in Hybrid Il motore elettrico può essere utilizzato mediamente per 50-60 chilometri. La batteria va ricaricata a una colonnina o con una presa domestica

Incentivi ciclomotori e motocicli



Incentivi veicoli commerciali



re - si pensi a un furto - per i quali si potrebbe perdere la proprietà prima dei termini previsti). «Un modo per evitare l'accaparramento di bonus da parte di soggetti che potrebbero rivendere le auto subito dopo la consegna», spiega Cosentino. «Ogni vendita di auto viene trascritta sul Pra, il Pubblico registro automobilistico. Se la rivendita avverrà prima che sia trascorso un anno dal suo acquisto, chi l'ha rivenduta riceverà un

avviso bonario, cui farà seguito, in caso di mancata risposta, una cartella esattoriale per la restituzione dello sconto». Un ultimo nodo è l'obbligo di immatricolazione del mezzo acquistato con l'incentivo entro 180 giorni dalla prenotazione: per i bonus precedenti erano 360, eppure non c'era la guerra in Ucraina e la crisi delle materie prime non mordeva come oggi. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

<p>FASCIA 1 0-20 gCO2/km</p>	<p>ELETTRICHE</p> 	
<p>FASCIA 2 21-60 gCO2/km</p>	<p>IBRIDE ricaricabili</p> 	
<p>FASCIA 3 61-135 gCO2/km</p>	<p>IBRIDE non ricaricabili</p> 	
	<p>BENZINA</p> 	
	<p>DIESEL</p> 	
	<p>METANO</p> 	
	<p>GPL</p> 	

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

**MOBILITÀ
LA GUIDA
AGLI SCONTI**

MODELLO		EMISSIONI CO ₂	CILINDRATA	CAVALLI	PREZZO BASE DI LISTINO (Iva inclusa)	PREZZO BASE CON INCENTIVO (Iva inclusa)	
						senza rottamazione	con rottamazione
FIAT	500	-	-	95	27.300	24.300	22.300
SMART	Fortwo	-	-	82	25.210	22.210	20.210
RENAULT	Twingo	-	-	82	22.750	19.750	17.750
DACIA	Spring	-	-	45	21.850	18.850	16.850
RENAULT	Zoe	-	-	108	33.700	30.700	28.700
JEEP	Compass	45	1.3	190	45.850	43.850	41.850
JEEP	Renegade	41	1.3	191	39.500	37.500	35.500
VOLVO	XC40	47	1.5	211	47.950	45.950	43.950
RENAULT	Captur	32	1.6	159	34.000	32.000	30.000
BMW	X1	40	1.5	220	49.750	47.750	45.750
FIAT	Panda (mild hybrid)	109	1.0	70	14.000	14.000	12.000
LANCIA	Ypsilon (mild hybrid)	111	1.0	70	14.800	14.800	12.800
FIAT	500 (mild hybrid)	105	1.0	70	17.000	17.000	15.000
TOYOTA	Yaris (full hybrid)	87	1.5	116	22.900	22.900	20.900
FORD	Puma (mild hybrid)	122	1.0	125	24.000	24.000	22.000
VOLKSWAGEN	T-Cross	132	1.0	95	23.150	23.150	21.150
CITROEN	C3	122	1.2	83	17.150	17.150	15.150
VOLKSWAGEN	T-Roc	135	1.0	110	25.500	25.500	23.500
OPEL	Corsa	117	1.2	75	17.100	17.100	15.100
PEUGEOT	208	119	1.2	75	16.900	16.900	14.900
FIAT	500X	121	1.3	95	26.400	26.400	24.400
JEEP	Renegade	131	1.6	131	28.400	28.400	26.400
PEUGEOT	3008	130	1.5	131	33.900	33.900	31.900
JEEP	Compass	135	1.6	131	32.900	32.900	30.900
PEUGEOT	2008	116	1.5	110	27.350	27.350	25.350
SEAT	Arona	101	1.0	90	21.200	21.200	19.200
VOLKSWAGEN	Polo	100	1.0	90	22.650	22.650	20.650
SKODA	Kamiq	100	1.0	90	24.400	24.400	22.400
FIAT	Panda	110	0.9	71	17.800	17.800	15.800
VOLKSWAGEN	Up!	106	1.0	68	17.900	17.900	15.900
DACIA	Sandero	108	1.0	101	13.200	13.200	11.200
DACIA	Duster	124	1.0	101	14.950	14.950	12.950
RENAULT	Captur	119	1.0	101	22.700	22.700	20.700
RENAULT	Clio	107	1.0	101	18.300	18.300	16.300
FIAT	Panda	120	1.2	69	15.750	15.750	13.750

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

**ELETTRICHE, IBRIDE
BENZINA O DIESEL
I MODELLI E GLI ESEMPI
FASCIA PER FASCIA**

PAGINE II E III

Il nodo del possesso

Auto e moto con il bonus all'incrocio rottamazione

Così scattano i contributi

FRANCESCO MARGIOCCO

Il bonus sarà operativo con ogni probabilità intorno a metà maggio - non appena il decreto verrà pubblicato ed entrerà in funzione la piattaforma informatica di Invitalia per le prenotazioni - e rimarrà fino alla fine del 2024. Rispetto a quello del triennio precedente, avrà condizioni più restrittive. «Sarà più selettivo. Servirà a togliere dalla circolazione i mezzi più vecchi, che solitamente appartengono a chi ha minore capacità di spesa. Inutile incentivare quelli di lusso», spiega Adolfo De Stefano Cosentino, presidente di Federauto, la federazione dei concessionari di auto.

Ma vediamo nel dettaglio il suo funzionamento. Si tratta di uno sconto non cumulabile con altri incentivi e applicato dal venditore, che a sua volta, attraverso la piattaforma Invitalia, trasmetterà copia della fattura di vendita e dell'atto di acquisto all'impresa costruttrice o importatrice e verrà rimborsato. L'impresa recupererà il rimborso tramite credito d'imposta.

L'associazione di tutela dei consumatori Altroconsumo, nel grafico più grande a destra, mostra alcuni esempi e i relativi sconti. Le auto che permettono di ottenere il bonus sono divise in tre fasce. Nella prima rientrano le elettriche, purché non costino più di 35 mila euro, Iva esclusa. Il bonus è

di 3 mila euro, più 2 mila di extra bonus per chi rottama la sua vecchia auto di classe inferiore a Euro 5, quindi da Euro 0 a Euro 4. Considerando che l'Euro 5 è arrivato tra il 2009, nuovi modelli, e il 2011, modelli già a listino, vuol dire che non si ottiene alcun extra bonus rottamando auto che hanno meno di 11 anni. Sono di seconda fascia le ibride plug-in, cioè quelle le cui batterie possono essere ricaricate alla colonnina, o nel box di casa, come quelle delle auto elettriche. Nel loro caso il tetto massimo di spesa è di 45 mila euro Iva esclusa e il bonus è di 2 mila euro, più altri 2 mila con rottamazione di auto da Euro 0 a Euro 4. Esiste poi una terza fascia dove rientrano la maggior parte delle ibride non ricaricabili, in particolare le "full hybrid" (ma non tutte) e anche alcune auto tradizionali (diesel, benzina, Gpl e metano). Qui lo sconto è riconosciuto per modelli del valore massimo di 35 mila euro, Iva esclusa, e soltanto se si rottama la vecchia auto di classe inferiore a Euro 5.

Il veicolo da rottamare deve essere intestato da almeno un anno a chi compra il veicolo nuovo o a uno dei familiari suoi conviventi. Il veicolo acquistato dovrà essere mantenuto per almeno un anno (ma su questo sono state sollevate perplessità dagli addetti ai lavori e si attendono chiarimenti, ad esempio per i casi di forza maggiore - si pensi a un furto - per i quali si potrebbe perdere la proprietà

prima dei termini previsti). «Un modo per evitare l'accaparramento di bonus da parte di soggetti che potrebbero rivendere le auto subito dopo la consegna», spiega Cosentino. «Ogni vendita di auto viene trascritta sul Pra, il Pubblico registro automobilistico. Se la rivendita avverrà prima che sia trascorso un anno dal suo acquisto, chi l'ha rivenduta riceverà un avviso bonario, cui farà seguito, in caso di mancata risposta, una cartella esattoriale per la restituzione dello sconto». Un ultimo nodo è l'obbligo di immatricolazione del mezzo acquistato con l'incentivo entro 180 giorni dalla prenotazione: per i bonus precedenti erano 360, eppure non c'era la guerra in Ucraina e la crisi delle materie prime non mordeva come oggi. —

Gli sconti

emissioni CO2 (g/km)	con rottamazione auto fino a Euro 5*	senza rottamazione
0-20	3.000+2.000	3.000
21-60	2.000+2.000	2.000
61-135	2.000	—

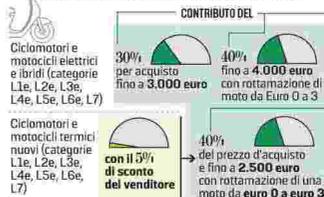
*Importi esclusa Iva, messa in strada e Ipt

Prezzo massimo per avere il bonus	auto 21-60 g/km	auto 61-135 g/km
	35.000 euro+Iva	45.000 euro+Iva

Le ibride, tutte le differenze

- Micro hybrid** L'auto non ha un motore elettrico dedicato alla trazione ma un impianto più efficiente. In fase di Start&Stop, il sistema recupera energia durante la sosta
- Mild Hybrid** Il motore elettrico entra in funzione solo in casi determinati: quando si procede a bassa velocità o in fase di avviamento
- Full Hybrid** Il propulsore elettrico può funzionare in combinato con il motore tradizionale o in autonomia. Le batterie si ricaricano con l'energia prodotta dal motore termico e nelle fasi di decelerazione
- Plug-in Hybrid** Il motore elettrico può essere utilizzato mediamente per 50-60 chilometri. La batteria va ricaricata a una colonnina o con una presa domestica

Incentivi ciclomotori e motocicli



Incentivi veicoli commerciali

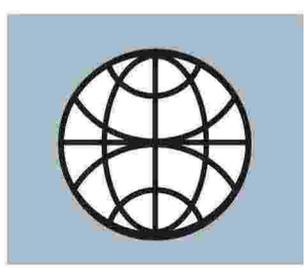


Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

FASCIA	Tipologia	Icona	Loghi	MODELLO	EMISSIONI CO ₂	CILINDRATA	CAVALLI	PREZZO BASE DI LISTINO (Iva inclusa)	PREZZO BASE CON INCENTIVO (Iva inclusa)	
									senza rottamazione	con rottamazione
FASCIA 1 0-20 gCO ₂ /km	ELETTRICHE		smart, FIAT, Dacia	FIAT 500	-	-	95	27.300	24.300	22.300
				SMART Fortwo	-	-	82	25.210	22.210	20.210
FASCIA 2 21-60 gCO ₂ /km	IBRIDE ricaricabili		Jeep, FIAT, Lancia, Renault, Dacia, BMW	RENAULT Twingo	-	-	82	22.750	19.750	17.750
				DACIA Spring	-	-	45	21.850	18.850	16.850
				RENAULT Zoe	-	-	108	33.700	30.700	28.700
				JEEP Compass	45	1.3	190	45.850	43.850	41.850
				JEEP Renegade	41	1.3	191	39.500	37.500	35.500
				VOLVO XC40	47	1.5	211	47.950	45.950	43.950
				RENAULT Captur	32	1.6	159	34.000	32.000	30.000
				BMW X1	40	1.5	220	49.750	47.750	45.750
				FIAT Panda (mild hybrid)	109	1.0	70	14.000	14.000	12.000
				LANCIA Ypsilon (mild hybrid)	111	1.0	70	14.800	14.800	12.800
FASCIA 3 61-135 gCO ₂ /km	IBRIDE non ricaricabili		FIAT, Lancia, Renault, BMW, Ford	FIAT 500 (mild hybrid)	105	1.0	70	17.000	17.000	15.000
				TOYOTA Yaris (full hybrid)	87	1.5	116	22.900	22.900	20.900
				FORD Puma (mild hybrid)	122	1.0	125	24.000	24.000	22.000
				VOLKSWAGEN T-Cross	132	1.0	95	23.150	23.150	21.150
				CITROEN C3	122	1.2	83	17.150	17.150	15.150
				VOLKSWAGEN T-Roc	135	1.0	110	25.500	25.500	23.500
	BENZINA		VW, Peugeot, Renault	OPEL Corsa	117	1.2	75	17.100	17.100	15.100
				PEUGEOT 208	119	1.2	75	16.900	16.900	14.900
				FIAT 500X	121	1.3	95	26.400	26.400	24.400
				JEEP Renegade	131	1.6	131	28.400	28.400	26.400
				PEUGEOT 3008	130	1.5	131	33.900	33.900	31.900
				JEEP Compass	135	1.6	131	32.900	32.900	30.900
	DIESEL		Jeep, Peugeot, Renault	PEUGEOT 2008	116	1.5	110	27.350	27.350	25.350
				SEAT Arona	101	1.0	90	21.200	21.200	19.200
				VOLKSWAGEN Polo	100	1.0	90	22.650	22.650	20.650
				SKODA Kamiq	100	1.0	90	24.400	24.400	22.400
				FIAT Panda	110	0.9	71	17.800	17.800	15.800
				VOLKSWAGEN Up!	106	1.0	68	17.900	17.900	15.900
METANO CH ₄		SEAT, VW, Renault	DACIA Sandero	108	1.0	101	13.200	13.200	11.200	
			DACIA Duster	124	1.0	101	14.950	14.950	12.950	
			RENAULT Captur	119	1.0	101	22.700	22.700	20.700	
			RENAULT Clio	107	1.0	101	18.300	18.300	16.300	
			FIAT Panda	120	1.2	69	15.750	15.750	13.750	
			GPL		Dacia, Renault, Fiat	Dacia Duster	124	1.0	101	14.950
Renault Clio	107	1.0				101	18.300	18.300	16.300	

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



MARCA

I nuovi bonus auto
Un incentivo nel motore

Mobilità LA GUIDA AGLI SCONTI

Via Trieste, 21 - Padova
Viale Interni
di fronte Ruffino
malegari@hotmail.it
Autoscuola Malegari
Tel. 049 8752151

Il nodo del possesso
Auto e moto con il bonus all'incirca rottamazione. Possibilità di crediti bui.

Il tuo credito è così grande?

Modello	CO ₂	Cilindrata	Cavalli	Prezzo Base	Prezzo con Incentivo
FIAT 500	-	-	95	27.300	24.300
SMART Fortwo	-	-	82	25.210	22.210
RENAULT Twingo	-	-	82	22.750	19.750
DACIA Spring	-	-	45	21.850	18.850
RENAULT Zoe	-	-	108	33.700	30.700

108951



ELETTRICHE, IBRIDE
BENZINA O DIESEL
I MODELLI E GLI ESEMPI
FASCIA PER FASCIA

PAGINE II E III

Il nodo del possesso

Auto e moto con il bonus all'incrocio rottamazione

Così scattano i contributi

FRANCESCO MARGIOCCO

Il bonus sarà operativo con ogni probabilità intorno a metà maggio - non appena il decreto verrà pubblicato ed entrerà in funzione la piattaforma informatica di Invitalia per le prenotazioni - e rimarrà fino alla fine del 2024. Rispetto a quello del triennio precedente, avrà condizioni più restrittive. «Sarà più selettivo. Servirà a togliere dalla circolazione i mezzi più vecchi, che solitamente appartengono a chi ha minore capacità di spesa. Inutile incentivare quelli di lusso», spiega Adolfo De Stefano Cosentino, presidente di **Federauto**, la federazione dei concessionari di auto.

Ma vediamo nel dettaglio il suo funzionamento. Si tratta di uno sconto non cumulabile con altri incentivi e applicato dal venditore, che a sua volta, attraverso la piattaforma Invitalia, trasmetterà copia della fattura di vendita e dell'atto di acquisto all'impresa costruttrice o importatrice e verrà rimborsato. L'impresa recupererà il rimborso tramite credito d'imposta.

L'associazione di tutela dei consumatori Altroconsumo, nel grafico più grande a destra, mostra alcuni esempi e i relativi sconti. Le auto che permettono di ottenere il bonus sono divise in tre fasce. Nella prima rientrano le elettriche, purché non costino più di 35

mila euro, Iva esclusa. Il bonus è di 3 mila euro, più 2 mila di extra bonus per chi rottama la sua vecchia auto di classe inferiore a Euro 5, quindi da Euro 0 a Euro 4. Considerando che l'Euro 5 è arrivato tra il 2009, nuovi modelli, e il 2011, modelli già a listino, vuol dire che non si ottiene alcun extra bonus rottamando auto che hanno meno di 11 anni. Sono di seconda fascia le ibride plug-in, cioè quelle le cui batterie possono essere ricaricate alla colonnina, o nel box di casa, come quelle delle auto elettriche. Nel loro caso il tetto massimo di spesa è di 45 mila euro Iva esclusa e il bonus è di 2 mila euro, più altri 2 mila con rottamazione di auto da Euro 0 a Euro 4. Esiste poi una terza fascia dove rientrano la maggior parte delle ibride non ricaricabili, in particolare le "full hybrid" (ma non tutte) e anche alcune auto tradizionali (diesel, benzina, Gpl e metano). Qui lo sconto è riconosciuto per modelli del valore massimo di 35 mila euro, Iva esclusa, e soltanto se si rottama la vecchia auto di classe inferiore a Euro 5.

Il veicolo da rottamare deve essere intestato da almeno un anno a chi compra il veicolo nuovo o a uno dei familiari suoi conviventi. Il veicolo acquistato dovrà essere mantenuto per almeno un anno (ma su questo sono state sollevate perplessità dagli addetti ai lavori e si attendono chiarimenti, ad esempio per i casi di forza maggiore - si pensi a un furto - per i quali

si potrebbe perdere la proprietà prima dei termini previsti). «Un modo per evitare l'accaparramento di bonus da parte di soggetti che potrebbero rivendere le auto subito dopo la consegna», spiega Cosentino. «Ogni vendita di auto viene trascritta sul Pra, il Pubblico registro automobilistico. Se la rivendita avverrà prima che sia trascorso un anno dal suo acquisto, chi l'ha rivenduta riceverà un avviso bonario, cui farà seguito, in caso di mancata risposta, una cartella esattoriale per la restituzione dello sconto». Un ultimo nodo è l'obbligo di immatricolazione del mezzo acquistato con l'incentivo entro 180 giorni dalla prenotazione: per i bonus precedenti erano 360, eppure non c'era la guerra in Ucraina e la crisi delle materie prime non mordeva come oggi. —



FASCIA 1
0-20 gCO2/km

ELETRICHE

FASCIA 2
21-60 gCO2/km

IBRIDE ricaricabili

IBRIDE non ricaricabili

BENZINA

FASCIA 3
61-135 gCO2/km

DIESEL

METANO

GPL

MODELLO	EMISSIONI CO ₂	CILINDRATA	CAVALLI	PREZZO BASE DI LISTINO (Iva inclusa)	PREZZO BASE CON INCENTIVO (Iva inclusa)	
				senza rottamazione		con rottamazione
FIAT 500	-	-	95	27.300	24.300	22.300
SMART Fortwo	-	-	82	25.210	22.210	20.210
RENAULT Twingo	-	-	82	22.750	19.750	17.750
DACIA Spring	-	-	45	21.850	18.850	16.850
RENAULT Zoe	-	-	108	33.700	30.700	28.700
JEEP Compass	45	1.3	190	45.850	43.850	41.850
JEEP Renegade	41	1.3	191	39.500	37.500	35.500
VOLVO XC40	47	1.5	211	47.950	45.950	43.950
RENAULT Captur	32	1.6	159	34.000	32.000	30.000
BMW X1	40	1.5	220	49.750	47.750	45.750
FIAT Panda (mild hybrid)	109	1.0	70	14.000	14.000	12.000
LANCIA Ypsilon (mild hybrid)	111	1.0	70	14.800	14.800	12.800
FIAT 500 (mild hybrid)	105	1.0	70	17.000	17.000	15.000
TOYOTA Yaris (full hybrid)	87	1.5	116	22.900	22.900	20.900
FORD Puma (mild hybrid)	122	1.0	125	24.000	24.000	22.000
VOLKSWAGEN T-Cross	132	1.0	95	23.150	23.150	21.150
CITROEN C3	122	1.2	83	17.150	17.150	15.150
VOLKSWAGEN T-Roc	135	1.0	110	25.500	25.500	23.500
OPEL Corsa	117	1.2	75	17.100	17.100	15.100
PEUGEOT 208	119	1.2	75	16.900	16.900	14.900
FIAT 500X	121	1.3	95	26.400	26.400	24.400
JEEP Renegade	131	1.6	131	28.400	28.400	26.400
PEUGEOT 3008	130	1.5	131	33.900	33.900	31.900
JEEP Compass	135	1.6	131	32.900	32.900	30.900
PEUGEOT 2008	116	1.5	110	27.350	27.350	25.350
SEAT Arona	101	1.0	90	21.200	21.200	19.200
VOLKSWAGEN Polo	100	1.0	90	22.650	22.650	20.650
SKODA Kamiq	100	1.0	90	24.400	24.400	22.400
FIAT Panda	110	0.9	71	17.800	17.800	15.800
VOLKSWAGEN Up!	106	1.0	68	17.900	17.900	15.900
DACIA Sandero	108	1.0	101	13.200	13.200	11.200
DACIA Duster	124	1.0	101	14.950	14.950	12.950
RENAULT Captur	119	1.0	101	22.700	22.700	20.700
RENAULT Clio	107	1.0	101	18.300	18.300	16.300
FIAT Panda	120	1.2	69	15.750	15.750	13.750

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

In nuovi bonus auto
Un incentivo nel motore

MOBILITÀ LAZURIA ADIACENTI

Il nodo del possesso
Auto e moto con il bonus all'incasso rottamazione. Chi scarta i contributi.

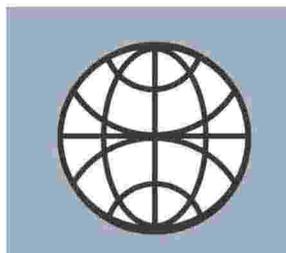
MODELLO	EMISSIONI CO ₂	CILINDRATA	CAVALLI	PREZZO BASE DI LISTINO (Iva inclusa)	PREZZO BASE CON INCENTIVO (Iva inclusa)
FIAT 500	-	-	95	27.300	24.300
SMART Fortwo	-	-	82	25.210	22.210
RENAULT Twingo	-	-	82	22.750	19.750
DACIA Spring	-	-	45	21.850	18.850
RENAULT Zoe	-	-	108	33.700	30.700

108951

Gli sconti

emissioni CO2 (g/km)	con rottamazione auto fino a Euro 5*	senza rottamazione
0-20	3.000+2.000	3.000
21-60	2.000+2.000	2.000
61-135	2.000	—

Importi esclusa Iva, messa in strada e IPT



MARCA

Prezzo massimo per avere il bonus	auto 0-20 g/km	35.000 euro + Iva
	auto 21-60 g/km	45.000 euro+Iva
	auto 61-135 g/km	35.000 euro+Iva

Le ibride, tutte le differenze



Micro hybrid L'auto non ha un motore elettrico dedicato alla trazione ma un impianto più efficiente. In fase di Start&Stop, il sistema recupera energia durante la sosta



Mild Hybrid Il motore elettrico entra in funzione solo in casi determinati: quando si procede a bassa velocità o in fase di avviamento



Full Hybrid Il propulsore elettrico può funzionare in combinato con il motore tradizionale o in autonomia. Le batterie si ricaricano con l'energia prodotta dal motore termico e nelle fasi di decelerazione

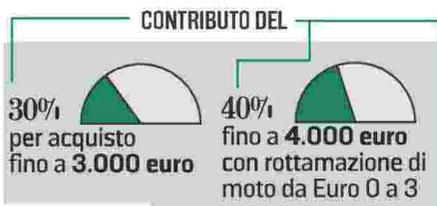


Plug-in Hybrid Il motore elettrico può essere utilizzato mediamente per 50-60 chilometri. La batteria va ricaricata a una colonnina o con una presa domestica

Incentivi ciclomotori e motocicli



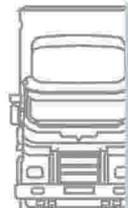
Ciclomotori e motocicli elettrici e ibridi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)



Ciclomotori e motocicli termici nuovi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)



Incentivi veicoli commerciali



I contributi per l'acquisto di nuovi veicoli commerciali di categoria N1 e N2 ad alimentazione elettrica con contestuale rottamazione di un veicolo fino a

Euro 4 sono riservati a piccole e medie imprese (comprese le persone giuridiche), esercenti attività di trasporto di cose in conto proprio o in conto terzi

4.000 euro per veicoli N1 fino a 1,5 tonnellate	6.000 euro per veicoli N1 superiori a 1,5 tonnellate e fino a 3,49 tonnellate	12.000 euro per veicoli N2 da 3,5 tonnellate fino a 7 tonnellate	14.000 euro per veicoli N2 superiori a 7 tonnellate e fino a 12 tonnellate
---	---	--	--



ROTTAMAZIONE
E ACQUISTO, LE REGOLE
COSÌ SI PUÒ OTTENERE
L'IMPORTO MAGGIORE

PAGINA II

ELETTRICHE, IBRIDE
BENZINA O DIESEL
I MODELLI E GLI ESEMPI
FASCIA PER FASCIA

PAGINE II E III

Il nodo del possesso

Auto e moto con il bonus all'incrocio rottamazione

Così scattano i contributi

FRANCESCO MARGIOCCO

Il bonus sarà operativo con ogni probabilità intorno a metà maggio - non appena il decreto verrà pubblicato ed entrerà in funzione la piattaforma informatica di Invitalia per le prenotazioni - e rimarrà fino alla fine del 2024. Rispetto a quello del triennio precedente, avrà condizioni più restrittive. «Sarà più selettivo. Servirà a togliere dalla circolazione i mezzi più vecchi, che solitamente appartengono a chi ha minore capacità di spesa. Inutile incentivare quelli di lusso», spiega Adolfo De Stefano Cosentino, presidente di **Federauto**, la federazione dei concessionari di auto.

Ma vediamo nel dettaglio il suo funzionamento. Si tratta di uno sconto non cumulabile con altri incentivi e applicato dal venditore, che a sua volta, attraverso la piattaforma Invitalia, trasmetterà copia della fattura di vendita e dell'atto di acquisto all'impresa costruttrice o importatrice e verrà rimborsato. L'impresa recupererà il rimborso tramite credito d'imposta.

L'associazione di tutela dei consumatori Altroconsumo, nel grafico più grande a destra, mostra alcuni esempi e i relativi sconti. Le auto che permettono di ottenere il bonus sono divise in tre fasce.

Nella prima rientrano le elettriche, purché non costino più di 35 mila euro, Iva esclusa. Il bonus è di 3 mila euro, più 2 mila di extra bonus per chi rottama la sua vecchia auto di classe inferiore a Euro 5, quindi da Euro 0 a Euro 4. Considerando che l'Euro 5 è arrivato tra il 2009, nuovi modelli, e il 2011, modelli già a listino, vuol dire che non si ottiene alcun extra bonus rottamando auto che hanno meno di 11 anni. Sono di seconda fascia le ibride plug-in, cioè quelle le cui batterie possono essere ricaricate alla colonnina, o nel box di casa, come quelle delle auto elettriche. Nel loro caso il tetto massimo di spesa è di 45 mila euro Iva esclusa e il bonus è di 2 mila euro, più altri 2 mila con rottamazione di auto da Euro 0 a Euro 4. Esiste poi una terza fascia dove rientrano la maggior parte delle ibride non ricaricabili, in particolare le "full hybrid" (ma non tutte) e anche alcune auto tradizionali (diesel, benzina, Gpl e metano). Qui lo sconto è riconosciuto per modelli del valore massimo di 35 mila euro, Iva esclusa, e soltanto se si rottama la vecchia auto di classe inferiore a Euro 5.

Il veicolo da rottamare deve essere intestato da almeno un anno a chi compra il veicolo nuovo o a uno dei familiari suoi conviventi. Il veicolo acquistato dovrà essere mantenuto per almeno un anno

(ma su questo sono state sollevate perplessità dagli addetti ai lavori e si attendono chiarimenti, ad esempio per i casi di forza maggiore - si pensi a un furto - per i quali si potrebbe perdere la proprietà prima dei termini previsti). «Un modo per evitare l'accaparramento di bonus da parte di soggetti che potrebbero rivendere le auto subito dopo la consegna», spiega Cosentino. «Ogni vendita di auto viene trascritta sul Pra, il Pubblico registro automobilistico. Se la rivendita avverrà prima che sia trascorso un anno dal suo acquisto, chi l'ha rivenduta riceverà un avviso bonario, cui farà seguito, in caso di mancata risposta, una cartella esattoriale per la restituzione dello sconto». Un ultimo nodo è l'obbligo di immatricolazione del mezzo acquistato con l'incentivo entro 180 giorni dalla prenotazione: per i bonus precedenti erano 360, eppure non c'era la guerra in Ucraina e la crisi delle materie prime non mordeva come oggi. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Modelli e costi: gli esempi

Nel grafico - realizzato sulla base di una simulazione effettuata dall'associazione Altroconsumo - sono riportati alcuni modelli di auto tra i più venduti, divisi per marche e tipologia rispetto alle caratteristiche del nuovo bonus: lo studio sugli incentivi applicati ai modelli che possono usufruire delle agevolazioni è stato effettuato sulla scorta delle disposizioni inserite nel decreto ap-

provato e in attesa di pubblicazione ufficiale. I modelli sono stati suddivisi per tipologia di alimentazione: elettrica, ibrida, metano, Gpl, benzina e diesel. La simulazione va considerata a titolo esemplificativo: per conoscere l'entità esatta dello sconto bisognerà rivolgersi ai concessionari una volta entrato in vigore il provvedimento. Gli stessi concessionari potrebbero introdurre autonomamente altre forme di agevolazione.

Gli sconti

emissioni CO2 (g/km)	con rottamazione auto fino a Euro 5*	senza rottamazione
0-20	3.000+2.000	3.000
21-60	2.000+2.000	2.000
61-135	2.000	—

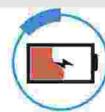
Importi esclusa Iva, messa in strada e Ipt

Prezzo massimo per avere il bonus	auto 0-20 g/km	35.000 euro + Iva
	auto 21-60 g/km	45.000 euro+Iva
	auto 61-135 g/km	35.000 euro+Iva

Le ibride, tutte le differenze



Micro hybrid L'auto non ha un motore elettrico dedicato alla trazione ma un impianto più efficiente. In fase di Start&Stop, il sistema recupera energia durante la sosta



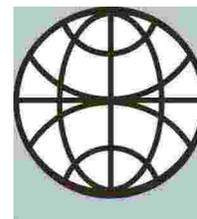
Mild Hybrid Il motore elettrico entra in funzione solo in casi determinati: quando si procede a bassa velocità o in fase di avviamento



Full Hybrid Il propulsore elettrico può funzionare in combinato con il motore tradizionale o in autonomia. Le batterie si ricaricano con l'energia prodotta dal motore termico e nelle fasi di decelerazione



Plug-in Hybrid Il motore elettrico può essere utilizzato mediamente per 50-60 chilometri. La batteria va ricaricata a una colonnina o con una presa domestica



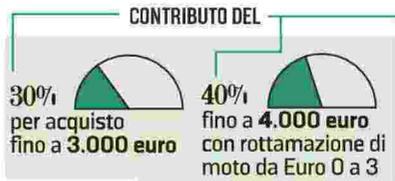
FASCIA 1
0-20 gCO2/km

MARCA

FASCIA 2
21-60 gCO2/km

Incentivi ciclomotori e motocicli

Ciclomotori e motocicli elettrici e ibridi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)



Ciclomotori e motocicli termici nuovi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)



Incentivi veicoli commerciali



I contributi per l'acquisto di nuovi veicoli commerciali di categoria N1 e N2 ad alimentazione elettrica con contestuale rottamazione di un veicolo fino a Euro 4 sono riservati a piccole e medie imprese (comprese le persone giuridiche), esercenti attività di trasporto di cose in conto proprio o in conto terzi

FASCIA 3
61-135 gCO2/km

4.000 euro per veicoli N1 fino a 1,5 tonnellate	6.000 euro per veicoli N1 superiori a 1,5 tonnellate e fino a 3,49 tonnellate	12.000 euro per veicoli N2 da 3,5 tonnellate fino a 7 tonnellate	14.000 euro per veicoli N2 superiori a 7 tonnellate e fino a 12 tonnellate
---	---	--	--

ELETTRICHE

IBRIDE ricaricabili

IBRIDE non ricaricabili

BENZINA

DIESEL

METANO

GPL

MODELLO	EMISSIONI CO ₂	CILINDRATA	CAVALLI	PREZZO BASE DI LISTINO (Iva inclusa)	PREZZO BASE CON INCENTIVO (Iva inclusa)	
					senza rottamazione	con rottamazione
FIAT 500	-	-	95	27.300	24.300	22.300
SMART Fortwo	-	-	82	25.210	22.210	20.210
RENAULT Twingo	-	-	82	22.750	19.750	17.750
DACIA Spring	-	-	45	21.850	18.850	16.850
RENAULT Zoe	-	-	108	33.700	30.700	28.700
JEEP Compass	45	1.3	190	45.850	43.850	41.850
JEEP Renegade	41	1.3	191	39.500	37.500	35.500
VOLVO XC40	47	1.5	211	47.950	45.950	43.950
RENAULT Captur	32	1.6	159	34.000	32.000	30.000
BMW X1	40	1.5	220	49.750	47.750	45.750
FIAT Panda (mild hybrid)	109	1.0	70	14.000	14.000	12.000
LANCIA Ypsilon (mild hybrid)	111	1.0	70	14.800	14.800	12.800
FIAT 500 (mild hybrid)	105	1.0	70	17.000	17.000	15.000
TOYOTA Yaris (full hybrid)	87	1.5	116	22.900	22.900	20.900
FORD Puma (mild hybrid)	122	1.0	125	24.000	24.000	22.000
VOLKSWAGEN T-Cross	132	1.0	95	23.150	23.150	21.150
CITROEN C3	122	1.2	83	17.150	17.150	15.150
VOLKSWAGEN T-Roc	135	1.0	110	25.500	25.500	23.500
OPEL Corsa	117	1.2	75	17.100	17.100	15.100
PEUGEOT 208	119	1.2	75	16.900	16.900	14.900
FIAT 500X	121	1.3	95	26.400	26.400	24.400
JEEP Renegade	131	1.6	131	28.400	28.400	26.400
PEUGEOT 3008	130	1.5	131	33.900	33.900	31.900
JEEP Compass	135	1.6	131	32.900	32.900	30.900
PEUGEOT 2008	116	1.5	110	27.350	27.350	25.350
SEAT Arona	101	1.0	90	21.200	21.200	19.200
VOLKSWAGEN Polo	100	1.0	90	22.650	22.650	20.650
SKODA Kamiq	100	1.0	90	24.400	24.400	22.400
FIAT Panda	110	0.9	71	17.800	17.800	15.800
VOLKSWAGEN Up!	106	1.0	68	17.900	17.900	15.900
DACIA Sandero	108	1.0	101	13.200	13.200	11.200
DACIA Duster	124	1.0	101	14.950	14.950	12.950
RENAULT Captur	119	1.0	101	22.700	22.700	20.700
RENAULT Clio	107	1.0	101	18.300	18.300	16.300
FIAT Panda	120	1.2	69	15.750	15.750	13.750

**MOBILITÀ
LA GUIDA
AGLI SCONTI**

I nuovi bonus auto
Un incentivo nel motore

MOBILITÀ LA GUIDA AGLI SCONTI

FRONTI, PRIMAVERA

Il nodo del possesso
Auto e moto con il bonus all'incirca rottamazione. Possibilità di rottamazione.

MODELLO	EMISSIONI CO ₂	CILINDRATA	CAVALLI	PREZZO BASE DI LISTINO (Iva inclusa)	PREZZO BASE CON INCENTIVO (Iva inclusa)
FIAT 500	-	-	95	27.300	24.300
SMART Fortwo	-	-	82	25.210	22.210
RENAULT Twingo	-	-	82	22.750	19.750
DACIA Spring	-	-	45	21.850	18.850
RENAULT Zoe	-	-	108	33.700	30.700

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

**ROTTAMAZIONE
E ACQUISTO, LE REGOLE
COSÌ SI PUÒ OTTENERE
L'IMPORTO MAGGIORE**

PAGINA II

Il nodo del possesso

Auto e moto con il bonus all'incrocio rottamazione

Così scattano i contributi

FRANCESCO MARGIOCCO

Il bonus sarà operativo con ogni probabilità intorno a metà maggio - non appena il decreto verrà pubblicato ed entrerà in funzione la piattaforma informatica di Invitalia per le prenotazioni - e rimarrà fino alla fine del 2024. Rispetto a quello del triennio precedente, avrà condizioni più restrittive. «Sarà più selettivo. Servirà a togliere dalla circolazione i mezzi più vecchi, che solitamente appartengono a chi ha minore capacità di spesa. Inutile incentivare quelli di lusso», spiega Adolfo De Stefano Cosentino, presidente di **Federauto**, la federazione dei concessionari di auto.

Ma vediamo nel dettaglio il suo funzionamento. Si tratta di uno sconto non cumulabile con altri incentivi e applicato dal venditore, che a sua volta, attraverso

la piattaforma Invitalia, trasmetterà copia della fattura di vendita e dell'atto di acquisto all'impresa costruttrice o importatrice e verrà rimborsato. L'impresa recupererà il rimborso tramite credito d'imposta.

L'associazione di tutela dei consumatori Altroconsumo, nel grafico più grande a destra, mostra alcuni esempi e i relativi sconti. Le auto che permettono di ottenere il bonus sono divise in tre fasce. Nella prima rientrano le elettriche, purché non costino più di 35 mila euro, Iva esclusa. Il bonus è di 3 mila euro, più 2 mila di extra bonus per chi rottama la sua vecchia auto di classe inferiore a Euro 5, quindi da Euro 0 a Euro 4. Considerando che l'Euro 5 è arrivato tra il 2009, nuovi modelli, e il 2011, modelli già a listino, vuol dire che non si ottiene alcun extra bonus rottamando auto che hanno meno di 11 anni. Sono di se-

conda fascia le ibride plug-in, cioè quelle le cui batterie possono essere ricaricate alla colonnina, o nel box di casa, come quelle delle auto elettriche. Nel loro caso il tetto massimo di spesa è di 45 mila euro Iva esclusa e il bonus è di 2 mila euro, più altri 2 mila con rottamazione di auto da Euro 0 a Euro 4. Esiste poi una terza fascia dove rientrano la maggior parte delle ibride non ricaricabili, in particolare le "full hybrid" (ma non tutte) e anche alcune auto tradizionali (diesel, benzina, Gpl e metano). Qui lo sconto è riconosciuto per modelli del valore massimo di 35 mila euro, Iva esclusa, e soltanto se si rottama la vecchia auto di classe inferiore a Euro 5.

Il veicolo da rottamare deve essere intestato da almeno un anno a chi compra il veicolo nuovo o a uno dei familiari suoi conviventi. Il veicolo acquistato dovrà essere mantenuto per almeno un anno

(ma su questo sono state sollevate perplessità dagli addetti ai lavori e si attendono chiarimenti, ad esempio per i casi di forza maggiore - si pensi a un furto - per i quali si potrebbe perdere la proprietà prima dei termini previsti). «Un modo per evitare l'accaparramento di bonus da parte di soggetti che potrebbero rivendere le auto subito dopo la consegna», spiega Cosentino. «Ogni vendita di auto viene trascritta sul Pra, il Pubblico registro automobilistico. Se la rivendita avverrà prima che sia trascorso un anno dal suo acquisto, chi l'ha rivenduta riceverà un avviso bonario, cui farà seguito, in caso di mancata risposta, una cartella esattoriale per la restituzione dello sconto». Un ultimo nodo è l'obbligo di immatricolazione del mezzo acquistato con l'incentivo entro 180 giorni dalla prenotazione: per i bonus precedenti erano 360, eppure non c'era la guerra in Ucraina e la crisi delle materie prime non mordeva come oggi. —

Gli sconti

emissioni CO2 (g/km)	con rottamazione auto fino a Euro 5*	senza rottamazione
0-20	3.000+2.000	3.000
21-60	2.000+2.000	2.000
61-135	2.000	—

Importi esclusa Iva, messa in strada e IPT

Prezzo massimo per avere il bonus	auto 0-20 g/km	35.000 euro + Iva
	auto 21-60 g/km	45.000 euro+Iva
	auto 61-135 g/km	35.000 euro+Iva

Le ibride, tutte le differenze



Micro hybrid L'auto non ha un motore elettrico dedicato alla trazione ma un impianto più efficiente. In fase di Start&Stop, il sistema recupera energia durante la sosta



Mild Hybrid Il motore elettrico entra in funzione solo in casi determinati: quando si procede a bassa velocità o in fase di avviamento



Full Hybrid Il propulsore elettrico può funzionare in combinato con il motore tradizionale o in autonomia. Le batterie si ricaricano con l'energia prodotta dal motore termico e nelle fasi di decelerazione

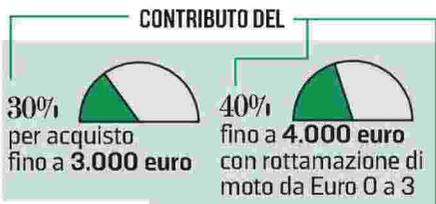


Plug-in Hybrid Il motore elettrico può essere utilizzato mediamente per 50-60 chilometri. La batteria va ricaricata a una colonnina o con una presa domestica

Incentivi ciclomotori e motocicli



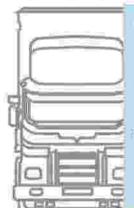
Ciclomotori e motocicli elettrici e ibridi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)



Ciclomotori e motocicli termici nuovi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)



Incentivi veicoli commerciali



I contributi per l'acquisto di nuovi veicoli commerciali di categoria N1 e N2 ad alimentazione elettrica con contestuale rottamazione di un veicolo fino a

Euro 4 sono riservati a piccole e medie imprese (comprese le persone giuridiche), esercenti attività di trasporto di cose in conto proprio o in conto terzi

4.000 euro per veicoli N1 fino a 1,5 tonnellate	6.000 euro per veicoli N1 superiori a 1,5 tonnellate e fino a 3,49 tonnellate	12.000 euro per veicoli N2 da 3,5 tonnellate fino a 7 tonnellate	14.000 euro per veicoli N2 superiori a 7 tonnellate e fino a 12 tonnellate
--	--	---	---

I nuovi bonus auto
Un incentivo nel motore

MOBILITÀ LA GUIDA AGLI SCONTI

Ripartono gli incentivi Ecobonificari presentabili subito

Il nodo del possesso
Auto e moto con il bonus all'incasso rottamazione. Poserattamazione con il

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951



ROTTAMAZIONE
E ACQUISTO, LE REGOLE
COSÌ SI PUÒ OTTENERE
L'IMPORTO MAGGIORE

PAGINA II

Il nodo del possesso

Auto e moto con il bonus all'incrocio rottamazione

Così scattano i contributi

FRANCESCO MARGIOCCO

Il bonus sarà operativo con ogni probabilità intorno a metà maggio - non appena il decreto verrà pubblicato ed entrerà in funzione la piattaforma informatica di Invitalia per le prenotazioni - e rimarrà fino alla fine del 2024. Rispetto a quello del triennio precedente, avrà condizioni più restrittive. «Sarà più selettivo. Servirà a togliere dalla circolazione i mezzi più vecchi, che solitamente appartengono a chi ha minore capacità di spesa. Inutile incentivare quelli di lusso», spiega Adolfo De Stefano Cosentino, presidente di **Federauto**, la federazione dei concessionari di auto.

Ma vediamo nel dettaglio il suo funzionamento. Si tratta di uno sconto non cumulabile con altri incentivi e applicato dal venditore, che a sua volta, attraverso

la piattaforma Invitalia, trasmetterà copia della fattura di vendita e dell'atto di acquisto all'impresa costruttrice o importatrice e verrà rimborsato. L'impresa recupererà il rimborso tramite credito d'imposta.

L'associazione di tutela dei consumatori Altroconsumo, nel grafico più grande a destra, mostra alcuni esempi e i relativi sconti. Le auto che permettono di ottenere il bonus sono divise in tre fasce. Nella prima rientrano le elettriche, purché non costino più di 35 mila euro, Iva esclusa. Il bonus è di 3 mila euro, più 2 mila di extra bonus per chi rottama la sua vecchia auto di classe inferiore a Euro 5, quindi da Euro 0 a Euro 4. Considerando che l'Euro 5 è arrivato tra il 2009, nuovi modelli, e il 2011, modelli già a listino, vuol dire che non si ottiene alcun extra bonus rottamando auto che hanno meno di 11 anni. Sono di seconda fascia le ibride plug-in,

cioè quelle le cui batterie possono essere ricaricate alla colonnina, o nel box di casa, come quelle delle auto elettriche. Nel loro caso il tetto massimo di spesa è di 45 mila euro Iva esclusa e il bonus è di 2 mila euro, più altri 2 mila con rottamazione di auto da Euro 0 a Euro 4. Esiste poi una terza fascia dove rientrano la maggior parte delle ibride non ricaricabili, in particolare le "full hybrid" (ma non tutte) e anche alcune auto tradizionali (diesel, benzina, Gpl e metano). Qui lo sconto è riconosciuto per modelli del valore massimo di 35 mila euro, Iva esclusa, e soltanto se si rottama la vecchia auto di classe inferiore a Euro 5.

Il veicolo da rottamare deve essere intestato da almeno un anno a chi compra il veicolo nuovo o a uno dei familiari suoi conviventi. Il veicolo acquistato dovrà essere mantenuto per almeno un anno (ma su questo sono state sollevate perplessità dagli addetti ai lavori e si attendono chiarimenti. ad

esempio per i casi di forza maggiore - si pensi a un furto - per i quali si potrebbe perdere la proprietà prima dei termini previsti). «Un modo per evitare l'accaparramento di bonus da parte di soggetti che potrebbero rivendere le auto subito dopo la consegna», spiega Cosentino. «Ogni vendita di auto viene trascritta sul Pra, il Pubblico registro automobilistico. Se la rivendita avverrà prima che sia trascorso un anno dal suo acquisto, chi l'ha rivenduta riceverà un avviso bonario, cui farà seguito, in caso di mancata risposta, una cartella esattoriale per la restituzione dello sconto». Un ultimo nodo è l'obbligo di immatricolazione del mezzo acquistato con l'incentivo entro 180 giorni dalla prenotazione: per i bonus precedenti erano 360, eppure non c'era la guerra in Ucraina e la crisi delle materie prime non mordeva come oggi. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gli sconti

emissioni CO2 (g/km)	con rottamazione auto fino a Euro 5*	senza rottamazione
0-20	3.000+2.000	3.000
21-60	2.000+2.000	2.000
61-135	2.000	—

Importi esclusa Iva, messa in strada e IPT

Prezzo massimo per avere il bonus	auto 0-20 g/km	35.000 euro + Iva
	auto 21-60 g/km	45.000 euro+Iva
	auto 61-135 g/km	35.000 euro+Iva

Le ibride, tutte le differenze



Micro hybrid L'auto non ha un motore elettrico dedicato alla trazione ma un impianto più efficiente. In fase di Start&Stop, il sistema recupera energia durante la sosta



Mild Hybrid Il motore elettrico entra in funzione solo in casi determinati: quando si procede a bassa velocità o in fase di avviamento



Full Hybrid Il propulsore elettrico può funzionare in combinato con il motore tradizionale o in autonomia. Le batterie si ricaricano con l'energia prodotta dal motore termico e nelle fasi di decelerazione

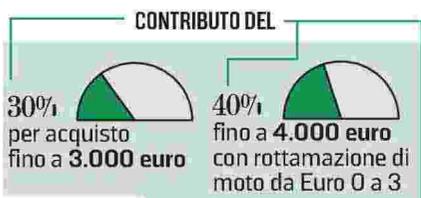


Plug-in Hybrid Il motore elettrico può essere utilizzato mediamente per 50-60 chilometri. La batteria va ricaricata a una colonnina o con una presa domestica

Incentivi ciclomotori e motocicli



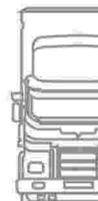
Ciclomotori e motocicli elettrici e ibridi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)



Ciclomotori e motocicli termici nuovi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)



Incentivi veicoli commerciali



I contributi per l'acquisto di nuovi veicoli commerciali di categoria N1 e N2 ad alimentazione elettrica con contestuale rottamazione di un veicolo fino a Euro 4 sono riservati a piccole e medie imprese (comprese le persone giuridiche), esercenti attività di trasporto di cose in conto proprio o in conto terzi

4.000 euro per veicoli N1 fino a 1,5 tonnellate	6.000 euro per veicoli N1 superiori a 1,5 tonnellate e fino a 3,49 tonnellate	12.000 euro per veicoli N2 da 3,5 tonnellate fino a 7 tonnellate	14.000 euro per veicoli N2 superiori a 7 tonnellate e fino a 12 tonnellate
---	---	--	--

I nuovi bonus auto
Un incentivo nel motore

MOBILITÀ LA GUIDA AGLI SCONTI

Il nodo del possesso
Auto e moto con il bonus all'incasso rottamazione. Così scattano i contributi

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

Il nodo del possesso

Auto e moto con il bonus all'incrocio rottamazione

Così scattano i contributi

FRANCESCO MARGIOCCO

Il bonus sarà operativo con ogni probabilità intorno a metà maggio - non appena il decreto verrà pubblicato ed entrerà in funzione la piattaforma informatica di Invitalia per le prenotazioni - e rimarrà fino alla fine del 2024. Rispetto a quello del triennio precedente, avrà condizioni più restrittive. «Sarà più selettivo. Servirà a togliere dalla circolazione i mezzi più vecchi, che solitamente appartengono a chi ha minore capacità di spesa. Inutile incentivare quelli di lusso», spiega Adolfo De Stefano Cosentino, presidente di Federauto, la federazione dei concessionari di auto.

Ma vediamo nel dettaglio il suo funzionamento. Si tratta di uno sconto non cumulabile con altri incentivi e applicato dal venditore, che a sua volta, attraverso la piattaforma Invitalia, trasmetterà copia della fattura di vendita e dell'atto di acquisto all'impresa costruttrice o importatrice e verrà rimborsato. L'impresa recupererà il rimborso tramite credito d'imposta.

L'associazione di tutela dei consumatori Altroconsumo, nel grafico più grande a destra, mostra alcuni esempi e i relativi sconti. Le auto che permettono di ottenere il bonus sono divise in tre fasce. Nella prima rientrano le elettriche, purché non costino più di 35 mila euro, Iva esclusa. Il bonus è di 3 mila euro, più 2 mila di extra bonus per chi rottama la sua vecchia auto di classe inferiore a Euro 5, quindi da Euro 0 a Euro 4. Considerando che l'Euro 5 è arrivato tra il 2009, nuovi modelli, e il 2011, modelli già a listino, vuol dire che non si ottiene alcun extra bonus rottamando auto che hanno meno di 11 anni. Sono di seconda fascia le ibride plug-in, cioè quelle le cui batterie possono essere ricaricate alla colonnina, o nel box di casa, come quelle delle auto elettriche. Nel loro caso il tetto massimo di spesa è di 45 mila euro Iva esclusa e il bonus è di 2 mila euro, più altri 2 mila con rottamazione di auto da Euro 0 a Euro 4. Esiste poi una terza fascia dove rientrano la maggior parte delle ibride non ricaricabili, in particolare le "full hybrid" (manon tutte) e anche alcune auto tradizionali (diesel, benzina, Gpl e metano). Qui lo sconto è riconosciuto per modelli del valore massimo di 35 mila euro, Iva esclusa, e soltanto se si rottama la vecchia auto di classe inferiore a Euro 5.

Il veicolo da rottamare deve essere intestato da almeno un anno a chi compra il veicolo nuovo o a uno dei familiari suoi conviventi. Il veicolo acquistato dovrà essere mantenuto per almeno un anno (ma su questo sono state sollevate perplessità dagli addetti ai lavori e si attendono chiarimenti, ad esempio per i casi di forza maggio-

Gli sconti

emissioni CO2 (g/km)	con rottamazione auto fino a Euro 5*	senza rottamazione
0-20	3.000+2.000	3.000
21-60	2.000+2.000	2.000
61-135	2.000	—

Importi esclusa Iva, messa in strada e Ipt

Prezzo massimo per avere il bonus	auto 0-20 g/km	35.000 euro + Iva
	auto 21-60 g/km	45.000 euro + Iva
	auto 61-135 g/km	35.000 euro + Iva

Le ibride, tutte le differenze

- Micro hybrid** L'auto non ha un motore elettrico dedicato alla trazione ma un impianto più efficiente. In fase di Start&Stop, il sistema recupera energia durante la sosta
- Mild Hybrid** Il motore elettrico entra in funzione solo in casi determinati: quando si procede a bassa velocità o in fase di avviamento
- Full Hybrid** Il propulsore elettrico può funzionare in combinato con il motore tradizionale o in autonomia. Le batterie si ricaricano con l'energia prodotta dal motore termico e nelle fasi di decelerazione
- Plug-in Hybrid** Il motore elettrico può essere utilizzato mediamente per 50-60 chilometri. La batteria va ricaricata a una colonnina o con una presa domestica

Incentivi ciclomotori e motocicli

CONTRIBUTO DEL

Ciclomotori e motocicli elettrici e ibridi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)

30% per acquisto fino a 3.000 euro

40% fino a 4.000 euro con rottamazione di moto da Euro 0 a 3

Ciclomotori e motocicli termici nuovi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)

con il 5% di sconto del venditore

40% del prezzo d'acquisto e fino a 2.500 euro con rottamazione di una moto da euro 0 a euro 3

Incentivi veicoli commerciali

I contributi per l'acquisto di nuovi veicoli commerciali di categoria N1 e N2 ad alimentazione elettrica con contestuale rottamazione di un veicolo fino a Euro 4 sono riservati a piccole e medie imprese (comprese le persone giuridiche), esercenti attività di trasporto di cose in conto proprio o in conto terzi

4.000 euro per veicoli N1 fino a 1,5 tonnellate	6.000 euro per veicoli N1 superiori a 1,5 tonnellate e fino a 3,49 tonnellate	12.000 euro per veicoli N2 da 3,5 tonnellate fino a 7 tonnellate	14.000 euro per veicoli N2 superiori a 7 tonnellate e fino a 12 tonnellate
---	---	--	--

re - si pensi a un furto - per i quali si potrebbe perdere la proprietà prima dei termini previsti. «Un modo per evitare l'accaparramento di bonus da parte di soggetti che potrebbero rivendere le auto subito dopo la consegna», spiega Cosentino. «Ogni vendita di auto viene trascritta sul Pra, il Pubblico registro automobilistico. Se la rivendita avverrà prima che sia trascorso un anno dal suo acquisto, chi l'ha rivenduta riceverà un

avviso bonario, cui farà seguito, in caso di mancata risposta, una cartella esattoriale per la restituzione dello sconto». Un ultimo nodo è l'obbligo di immatricolazione del mezzo acquistato con l'incentivo entro 180 giorni dalla prenotazione: per i bonus precedenti erano 360, eppure non c'era la guerra in Ucraina e la crisi delle materie prime non mordeva come oggi.

Modelli e costi: gli esempi

Nel grafico - realizzato sulla base di una simulazione effettuata dall'associazione Altroconsumo - sono riportati alcuni modelli di auto tra i più venduti, divisi per marche e tipologia rispetto alle caratteristiche del nuovo bonus. Lo studio sugli incentivi applicati ai modelli che possono usufruire delle agevolazioni è stato effettuato sulla scorta delle disposizioni inserite nel decreto approvato e in attesa di pubblicazione ufficiale. I modelli sono stati suddivisi per tipologia di alimentazione: elettrica, ibrida, metano, Gpl, benzina e diesel. La simulazione va considerata a titolo esemplificativo: per conoscere l'entità esatta dello sconto bisognerà rivolgersi ai concessionari una volta entrato in vigore il provvedimento. Gli stessi concessionari potrebbero introdurre autonomamente altre forme di agevolazione.



MARCA

FASCIA 1 0-20 gCO2/km	ELETTRICHE	
FASCIA 2 21-60 gCO2/km	IBRIDE ricaricabili	
	IBRIDE non ricaricabili	
FASCIA 3 61-135 gCO2/km	BENZINA	
	DIESEL	
	METANO	
	GPL	

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

MOBILITÀ
LA GUIDA
AGLI SCONTI

MODELLO		EMISSIONI CO ₂	CILINDRATA	CAVALLI	PREZZO BASE DI LISTINO (Iva inclusa)	PREZZO BASE CON INCENTIVO (Iva inclusa)	
						senza rottamazione	con rottamazione
FIAT	500	-	-	95	27.300	24.300	22.300
SMART	Fortwo	-	-	82	25.210	22.210	20.210
RENAULT	Twingo	-	-	82	22.750	19.750	17.750
DACIA	Spring	-	-	45	21.850	18.850	16.850
RENAULT	Zoe	-	-	108	33.700	30.700	28.700
JEEP	Compass	45	1.3	190	45.850	43.850	41.850
JEEP	Renegade	41	1.3	191	39.500	37.500	35.500
VOLVO	XC40	47	1.5	211	47.950	45.950	43.950
RENAULT	Captur	32	1.6	159	34.000	32.000	30.000
BMW	X1	40	1.5	220	49.750	47.750	45.750
FIAT	Panda (mild hybrid)	109	1.0	70	14.000	14.000	12.000
LANCIA	Ypsilon (mild hybrid)	111	1.0	70	14.800	14.800	12.800
FIAT	500 (mild hybrid)	105	1.0	70	17.000	17.000	15.000
TOYOTA	Yaris (full hybrid)	87	1.5	116	22.900	22.900	20.900
FORD	Puma (mild hybrid)	122	1.0	125	24.000	24.000	22.000
VOLKSWAGEN	T-Cross	132	1.0	95	23.150	23.150	21.150
CITROEN	C3	122	1.2	83	17.150	17.150	15.150
VOLKSWAGEN	T-Roc	135	1.0	110	25.500	25.500	23.500
OPEL	Corsa	117	1.2	75	17.100	17.100	15.100
PEUGEOT	208	119	1.2	75	16.900	16.900	14.900
FIAT	500X	121	1.3	95	26.400	26.400	24.400
JEEP	Renegade	131	1.6	131	28.400	28.400	26.400
PEUGEOT	3008	130	1.5	131	33.900	33.900	31.900
JEEP	Compass	135	1.6	131	32.900	32.900	30.900
PEUGEOT	2008	116	1.5	110	27.350	27.350	25.350
SEAT	Arona	101	1.0	90	21.200	21.200	19.200
VOLKSWAGEN	Polo	100	1.0	90	22.650	22.650	20.650
SKODA	Kamiq	100	1.0	90	24.400	24.400	22.400
FIAT	Panda	110	0.9	71	17.800	17.800	15.800
VOLKSWAGEN	Up!	106	1.0	68	17.900	17.900	15.900
DACIA	Sandero	108	1.0	101	13.200	13.200	11.200
DACIA	Duster	124	1.0	101	14.950	14.950	12.950
RENAULT	Captur	119	1.0	101	22.700	22.700	20.700
RENAULT	Clio	107	1.0	101	18.300	18.300	16.300
FIAT	Panda	120	1.2	69	15.750	15.750	13.750

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

Il nodo del possesso

Auto e moto con il bonus all'incrocio rottamazione

Così scattano i contributi

FRANCESCO MARGIOCCO

Il bonus sarà operativo con ogni probabilità intorno a metà maggio - non appena il decreto verrà pubblicato ed entrerà in funzione la piattaforma informatica di Invitalia per le prenotazioni - e rimarrà fino alla fine del 2024. Rispetto a quello del triennio precedente, avrà condizioni più restrittive. «Sarà più selettivo. Servirà a togliere dalla circolazione i mezzi più vecchi, che solitamente appartengono a chi ha minore capacità di spesa. Inutile incentivare quelli di lusso», spiega Adolfo De Stefano Cosentino, presidente di **Federauto**, la federazione dei concessionari di auto.

Ma vediamo nel dettaglio il suo funzionamento. Si tratta di uno sconto non cumulabile con altri incentivi e applicato dal venditore, che a sua volta, attraverso la piattaforma Invitalia, trasmet-

terà copia della fattura di vendita e dell'atto di acquisto all'impresa costruttrice o importatrice e verrà rimborsato. L'impresa recupererà il rimborso tramite credito d'imposta.

L'associazione di tutela dei consumatori Altroconsumo, nel grafico più grande a destra, mostra alcuni esempi e i relativi sconti. Le auto che permettono di ottenere il bonus sono divise in tre fasce. Nella prima rientrano le elettriche, purché non costino più di 35 mila euro, Iva esclusa. Il bonus è di 3 mila euro, più 2 mila di extra bonus per chi rottama la sua vecchia auto di classe inferiore a Euro 5, quindi da Euro 0 a Euro 4. Considerando che l'Euro 5 è arrivato tra il 2009, nuovi modelli, e il 2011, modelli già a listino, vuol dire che non si ottiene alcun extra bonus rottamando auto che hanno meno di 11 anni. Sono di seconda fascia le ibride plug-in, cioè quelle le cui batterie possono

essere ricaricate alla colonnina, o nel box di casa, come quelle delle auto elettriche. Nel loro caso il tetto massimo di spesa è di 45 mila euro Iva esclusa e il bonus è di 2 mila euro, più altri 2 mila con rottamazione di auto da Euro 0 a Euro 4. Esiste poi una terza fascia dove rientrano la maggior parte delle ibride non ricaricabili, in particolare le "full hybrid" (ma non tutte) e anche alcune auto tradizionali (diesel, benzina, Gpl e metano). Qui lo sconto è riconosciuto per modelli del valore massimo di 35 mila euro, Iva esclusa, e soltanto se si rottama la vecchia auto di classe inferiore a Euro 5.

Il veicolo da rottamare deve essere intestato da almeno un anno a chi compra il veicolo nuovo o a uno dei familiari suoi conviventi. Il veicolo acquistato dovrà essere mantenuto per almeno un anno (ma su questo sono state sollevate perplessità dagli addetti ai lavori e si attendono chiarimenti, ad

esempio per i casi di forza maggiore - si pensi a un furto - per i quali si potrebbe perdere la proprietà prima dei termini previsti). «Un modo per evitare l'accaparramento di bonus da parte di soggetti che potrebbero rivendere le auto subito dopo la consegna», spiega Cosentino. «Ogni vendita di auto viene trascritta sul Pra, il Pubblico registro automobilistico. Se la rivendita avverrà prima che sia trascorso un anno dal suo acquisto, chi l'ha rivenduta riceverà un avviso bonario, cui farà seguito, in caso di mancata risposta, una cartella esattoriale per la restituzione dello sconto». Un ultimo nodo è l'obbligo di immatricolazione del mezzo acquistato con l'incentivo entro 180 giorni dalla prenotazione: per i bonus precedenti erano 360, eppure non c'era la guerra in Ucraina e la crisi delle materie prime non mordeva come oggi. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Modelli e costi: gli esempi

Nel grafico - realizzato sulla base di una simulazione effettuata dall'associazione Altroconsumo - sono riportati alcuni modelli di auto tra i più venduti, divisi per marche e tipologia rispetto alle caratteristiche del nuovo bonus: lo studio sugli incentivi applicati ai modelli che possono usufruire delle agevolazioni è stato effettuato sulla scorta delle disposizioni inserite nel decreto approvato e in attesa di pubblicazione ufficiale. I modelli sono stati suddivisi per tipologia di alimentazione: elettrica, ibrida, metano, Gpl, benzina e diesel. La simulazione va considerata a titolo esemplificativo: per conoscere l'entità esatta dello sconto bisognerà rivolgersi ai concessionari una volta entrato in vigore il provvedimento. Gli stessi concessionari potrebbero introdurre autonomamente altre forme di agevolazione.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

Gli sconti

emissioni CO2 (g/km)	con rottamazione auto fino a Euro 5*	senza rottamazione
0-20	3.000+2.000	3.000
21-60	2.000+2.000	2.000
61-135	2.000	—

Importi esclusa Iva, messa in strada e Ipt

Prezzo massimo per avere il bonus	auto 0-20 g/km	35.000 euro + Iva
	auto 21-60 g/km	45.000 euro+Iva
	auto 61-135 g/km	35.000 euro+Iva

Le ibride, tutte le differenze

- Micro hybrid** L'auto non ha un motore elettrico dedicato alla trazione ma un impianto più efficiente. In fase di Start&Stop, il sistema recupera energia durante la sosta
- Mild Hybrid** Il motore elettrico entra in funzione solo in casi determinati: quando si procede a bassa velocità o in fase di avviamento
- Full Hybrid** Il propulsore elettrico può funzionare in combinato con il motore tradizionale o in autonomia. Le batterie si ricaricano con l'energia prodotta dal motore termico e nelle fasi di decelerazione
- Plug-in Hybrid** Il motore elettrico può essere utilizzato mediamente per 50-60 chilometri. La batteria va ricaricata a una colonnina o con una presa domestica

Incentivi ciclomotori e motocicli

Ciclomotori e motocicli elettrici e ibridi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)

CONTRIBUTO DEL

- 30% per acquisto fino a **3.000 euro**
- 40% fino a **4.000 euro** con rottamazione di moto da Euro 0 a 3

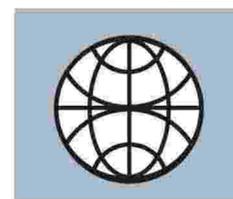
Ciclomotori e motocicli termici nuovi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)

- con il **5% di sconto del venditore**
- 40% del prezzo d'acquisto e fino a **2.500 euro** con rottamazione di una moto da **euro 0 a euro 3**

Incentivi veicoli commerciali

I contributi per l'acquisto di nuovi veicoli commerciali di categoria N1 e N2 ad alimentazione elettrica con contestuale rottamazione di un veicolo fino a Euro 4 sono riservati a piccole e medie imprese (comprese le persone giuridiche), esercenti attività di trasporto di cose in conto proprio o in conto terzi

- 4.000 euro** per veicoli N1 fino a 1,5 tonnellate
- 6.000 euro** per veicoli N1 superiori a 1,5 tonnellate e fino a 3,49 tonnellate
- 12.000 euro** per veicoli N2 da 3,5 tonnellate fino a 7 tonnellate
- 14.000 euro** per veicoli N2 superiori a 7 tonnellate e fino a 12 tonnellate



MARCA

FASCIA 1 0-20 gCO2/km	ELETTRICHE		
FASCIA 2 21-60 gCO2/km	IBRIDE ricaricabili		
	IBRIDE non ricaricabili		
	BENZINA		
FASCIA 3 61-135 gCO2/km	DIESEL		
	METANO		
	GPL		

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

MODELLO		EMISSIONI CO ₂	CILINDRATA	CAVALLI	PREZZO BASE DI LISTINO (Iva inclusa)	PREZZO BASE CON INCENTIVO (Iva inclusa)	
						● senza rottamazione	● con rottamazione
FIAT	500	-	-	95	27.300	24.300	22.300
SMART	Fortwo	-	-	82	25.210	22.210	20.210
RENAULT	Twingo	-	-	82	22.750	19.750	17.750
DACIA	Spring	-	-	45	21.850	18.850	16.850
RENAULT	Zoe	-	-	108	33.700	30.700	28.700
JEEP	Compass	45	1.3	190	45.850	43.850	41.850
JEEP	Renegade	41	1.3	191	39.500	37.500	35.500
VOLVO	XC40	47	1.5	211	47.950	45.950	43.950
RENAULT	Captur	32	1.6	159	34.000	32.000	30.000
BMW	X1	40	1.5	220	49.750	47.750	45.750
FIAT	Panda (mild hybrid)	109	1.0	70	14.000	14.000	12.000
LANCIA	Ypsilon (mild hybrid)	111	1.0	70	14.800	14.800	12.800
FIAT	500 (mild hybrid)	105	1.0	70	17.000	17.000	15.000
TOYOTA	Yaris (full hybrid)	87	1.5	116	22.900	22.900	20.900
FORD	Puma (mild hybrid)	122	1.0	125	24.000	24.000	22.000
VOLKSWAGEN	T-Cross	132	1.0	95	23.150	23.150	21.150
CITROEN	C3	122	1.2	83	17.150	17.150	15.150
VOLKSWAGEN	T-Roc	135	1.0	110	25.500	25.500	23.500
OPEL	Corsa	117	1.2	75	17.100	17.100	15.100
PEUGEOT	208	119	1.2	75	16.900	16.900	14.900
FIAT	500X	121	1.3	95	26.400	26.400	24.400
JEEP	Renegade	131	1.6	131	28.400	28.400	26.400
PEUGEOT	3008	130	1.5	131	33.900	33.900	31.900
JEEP	Compass	135	1.6	131	32.900	32.900	30.900
PEUGEOT	2008	116	1.5	110	27.350	27.350	25.350
SEAT	Arona	101	1.0	90	21.200	21.200	19.200
VOLKSWAGEN	Polo	100	1.0	90	22.650	22.650	20.650
SKODA	Kamiq	100	1.0	90	24.400	24.400	22.400
FIAT	Panda	110	0.9	71	17.800	17.800	15.800
VOLKSWAGEN	Up!	106	1.0	68	17.900	17.900	15.900
DACIA	Sandero	108	1.0	101	13.200	13.200	11.200
DACIA	Duster	124	1.0	101	14.950	14.950	12.950
RENAULT	Captur	119	1.0	101	22.700	22.700	20.700
RENAULT	Clio	107	1.0	101	18.300	18.300	16.300
FIAT	Panda	120	1.2	69	15.750	15.750	13.750

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

OTTO PAGINE SPECIALI
Auto e mobilità
Ecco tutti i bonus
NELL'INSERTO CENTRALE

ROTTAMAZIONE
E ACQUISTO, LE REGOLE
COSÌ SI PUÒ OTTENERE
L'IMPORTO MAGGIORE

PAGINA II

Il nodo del possesso

Auto e moto con il bonus all'incrocio rottamazione

Così scattano i contributi

FRANCESCO MARGIOCCO

Il bonus sarà operativo con ogni probabilità intorno a metà maggio - non appena il decreto verrà pubblicato ed entrerà in funzione la piattaforma informatica di Invitalia per le prenotazioni - e rimarrà fino alla fine del 2024. Rispetto a quello del triennio precedente, avrà condizioni più restrittive. «Sarà più selettivo. Servirà a togliere dalla circolazione i mezzi più vecchi, che solitamente appartengono a chi ha minore capacità di spesa. Inutile incentivare quelli di lusso», spiega Adolfo De Stefano Cosentino, presidente di **Federauto**, la federazione dei concessionari di auto.

Ma vediamo nel dettaglio il suo funzionamento. Si tratta di uno sconto non cumulabile con altri incentivi e applicato dal venditore, che a sua volta, attraverso

la piattaforma Invitalia, trasmetterà copia della fattura di vendita e dell'atto di acquisto all'impresa costruttrice o importatrice e verrà rimborsato. L'impresa recupererà il rimborso tramite credito d'imposta.

L'associazione di tutela dei consumatori Altroconsumo, nel grafico più grande a destra, mostra alcuni esempi e i relativi sconti. Le auto che permettono di ottenere il bonus sono divise in tre fasce. Nella prima rientrano le elettriche, purché non costino più di 35 mila euro, Iva esclusa. Il bonus è di 3 mila euro, più 2 mila di extra bonus per chi rottama la sua vecchia auto di classe inferiore a Euro 5, quindi da Euro 0 a Euro 4. Considerando che l'Euro 5 è arrivato tra il 2009, nuovi modelli, e il 2011, modelli già a listino, vuol dire che non si ottiene alcun extra bonus rottamando auto che hanno meno di 11 anni. Sono di se-

conda fascia le ibride plug-in, cioè quelle le cui batterie possono essere ricaricate alla colonnina, o nel box di casa, come quelle delle auto elettriche. Nel loro caso il tetto massimo di spesa è di 45 mila euro Iva esclusa e il bonus è di 2 mila euro, più altri 2 mila con rottamazione di auto da Euro 0 a Euro 4. Esiste poi una terza fascia dove rientrano la maggior parte delle ibride non ricaricabili, in particolare le "full hybrid" (ma non tutte) e anche alcune auto tradizionali (diesel, benzina, Gpl e metano). Qui lo sconto è riconosciuto per modelli del valore massimo di 35 mila euro, Iva esclusa, e soltanto se si rottama la vecchia auto di classe inferiore a Euro 5.

Il veicolo da rottamare deve essere intestato da almeno un anno a chi compra il veicolo nuovo o a uno dei familiari suoi conviventi. Il veicolo acquistato dovrà essere mantenuto per almeno un anno

(ma su questo sono state sollevate perplessità dagli addetti ai lavori e si attendono chiarimenti, ad esempio per i casi di forza maggiore - si pensi a un furto - per i quali si potrebbe perdere la proprietà prima dei termini previsti). «Un modo per evitare l'accaparramento di bonus da parte di soggetti che potrebbero rivendere le auto subito dopo la consegna», spiega Cosentino. «Ogni vendita di auto viene trascritta sul Pra, il Pubblico registro automobilistico. Se la rivendita avverrà prima che sia trascorso un anno dal suo acquisto, chi l'ha rivenduta riceverà un avviso bonario, cui farà seguito, in caso di mancata risposta, una cartella esattoriale per la restituzione dello sconto». Un ultimo nodo è l'obbligo di immatricolazione del mezzo acquistato con l'incentivo entro 180 giorni dalla prenotazione: per i bonus precedenti erano 360, eppure non c'era la guerra in Ucraina e la crisi delle materie prime non mordeva come oggi. —

Gli sconti

emissioni CO2 (g/km)	con rottamazione auto fino a Euro 5*	senza rottamazione
0-20	3.000+2.000	3.000
21-60	2.000+2.000	2.000
61-135	2.000	—

Importi esclusa Iva, messa in strada e Ipt

Prezzo massimo per avere il bonus	auto 0-20 g/km	35.000 euro + Iva
	auto 21-60 g/km	45.000 euro+Iva
	auto 61-135 g/km	35.000 euro+Iva

Le ibride, tutte le differenze



Micro hybrid L'auto non ha un motore elettrico dedicato alla trazione ma un impianto più efficiente. In fase di Start&Stop, il sistema recupera energia durante la sosta



Mild Hybrid Il motore elettrico entra in funzione solo in casi determinati: quando si procede a bassa velocità o in fase di avviamento



Full Hybrid Il propulsore elettrico può funzionare in combinato con il motore tradizionale o in autonomia. Le batterie si ricaricano con l'energia prodotta dal motore termico e nelle fasi di decelerazione

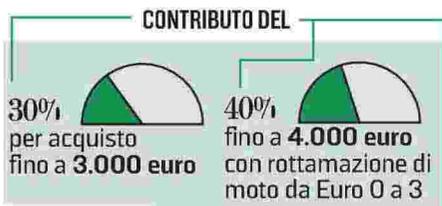


Plug-in Hybrid Il motore elettrico può essere utilizzato mediamente per 50-60 chilometri. La batteria va ricaricata a una colonnina o con una presa domestica

Incentivi ciclomotori e motocicli



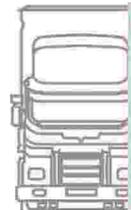
Ciclomotori e motocicli elettrici e ibridi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)



Ciclomotori e motocicli termici nuovi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)



Incentivi veicoli commerciali



I contributi per l'acquisto di nuovi veicoli commerciali di categoria N1 e N2 ad alimentazione elettrica con contestuale rottamazione di un veicolo fino a

Euro 4 sono riservati a piccole e medie imprese (comprese le persone giuridiche), esercenti attività di trasporto di cose in conto proprio o in conto terzi

4.000 euro per veicoli N1 fino a 1,5 tonnellate

6.000 euro per veicoli N1 superiori a 1,5 tonnellate e fino a 3,49 tonnellate

12.000 euro per veicoli N2 da 3,5 tonnellate fino a 7 tonnellate

14.000 euro per veicoli N2 superiori a 7 tonnellate e fino a 12 tonnellate

**ROTTAMAZIONE
E ACQUISTO, LE REGOLE
COSÌ SI PUÒ OTTENERE
L'IMPORTO MAGGIORE**

PAGINA II

**ELETTRICHE, IBRIDE
BENZINA O DIESEL
I MODELLI E GLI ESEMPI
FASCIA PER FASCIA**

PAGINE II E III

Il nodo del possesso

Auto e moto con il bonus all'incrocio rottamazione

Così scattano i contributi

FRANCESCO MARGIOCCO

Il bonus sarà operativo con ogni probabilità intorno a metà maggio - non appena il decreto verrà pubblicato ed entrerà in funzione la piattaforma informatica di Invitalia per le prenotazioni - e rimarrà fino alla fine del 2024. Rispetto a quello del triennio precedente, avrà condizioni più restrittive. «Sarà più selettivo. Servirà a togliere dalla circolazione i mezzi più vecchi, che solitamente appartengono a chi ha minore capacità di spesa. Inutile incentivare quelli di lusso», spiega Adolfo De Stefano Cosentino, presidente di **Federauto**, la federazione dei concessionari di auto.

Ma vediamo nel dettaglio il suo funzionamento. Si tratta di uno sconto non cumulabile con altri incentivi e applicato dal venditore, che a sua volta, attraverso

la piattaforma Invitalia, trasmetterà copia della fattura di vendita e dell'atto di acquisto all'impresa costruttrice o importatrice e verrà rimborsato. L'impresa recupererà il rimborso tramite credito d'imposta.

L'associazione di tutela dei consumatori Altroconsumo, nel grafico più grande a destra, mostra alcuni esempi e i relativi sconti. Le auto che permettono di ottenere il bonus sono divise in tre fasce. Nella prima rientrano le elettriche, purché non costino più di 35 mila euro, Iva esclusa. Il bonus è di 3 mila euro, più 2 mila di extra bonus per chi rottama la sua vecchia auto di classe inferiore a Euro 5, quindi da Euro 0 a Euro 4. Considerando che l'Euro 5 è arrivato tra il 2009, nuovi modelli, e il 2011, modelli già a listino, vuol dire che non si ottiene alcun extra bonus rottamando auto che hanno meno di 11 anni. Sono di se-

conda fascia le ibride plug-in, cioè quelle le cui batterie possono essere ricaricate alla colonnina, o nel box di casa, come quelle delle auto elettriche. Nel loro caso il tetto massimo di spesa è di 45 mila euro Iva esclusa e il bonus è di 2 mila euro, più altri 2 mila con rottamazione di auto da Euro 0 a Euro 4. Esiste poi una terza fascia dove rientrano la maggior parte delle ibride non ricaricabili, in particolare le "full hybrid" (ma non tutte) e anche alcune auto tradizionali (diesel, benzina, Gpl e metano). Qui lo sconto è riconosciuto per modelli del valore massimo di 35 mila euro, Iva esclusa, e soltanto se si rottama la vecchia auto di classe inferiore a Euro 5.

Il veicolo da rottamare deve essere intestato da almeno un anno a chi compra il veicolo nuovo o a uno dei familiari suoi conviventi. Il veicolo acquistato dovrà essere mantenuto per almeno un anno

(ma su questo sono state sollevate perplessità dagli addetti ai lavori e si attendono chiarimenti, ad esempio per i casi di forza maggiore - si pensi a un furto - per i quali si potrebbe perdere la proprietà prima dei termini previsti). «Un modo per evitare l'accaparramento di bonus da parte di soggetti che potrebbero rivendere le auto subito dopo la consegna», spiega Cosentino. «Ogni vendita di auto viene trascritta sul Pra, il Pubblico registro automobilistico. Se la rivendita avverrà prima che sia trascorso un anno dal suo acquisto, chi l'ha rivenduta riceverà un avviso bonario, cui farà seguito, in caso di mancata risposta, una cartella esattoriale per la restituzione dello sconto». Un ultimo nodo è l'obbligo di immatricolazione del mezzo acquistato con l'incentivo entro 180 giorni dalla prenotazione: per i bonus precedenti erano 360, eppure non c'era la guerra in Ucraina e la crisi delle materie prime non mordeva come oggi. —

Gli sconti

emissioni CO2 (g/km)	con rottamazione auto fino a Euro 5*	senza rottamazione
0-20	3.000+2.000	3.000
21-60	2.000+2.000	2.000
61-135	2.000	—

Importi esclusa Iva, messa in strada e Ipt

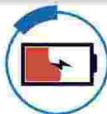
Prezzo massimo per avere il bonus	auto 0-20 g/km	35.000 euro + Iva
	auto 21-60 g/km	45.000 euro+Iva
	auto 61-135 g/km	35.000 euro+Iva

FASCIA 1 0-20 gCO2/km

Le ibride, tutte le differenze



Micro hybrid L'auto non ha un motore elettrico dedicato alla trazione ma un impianto più efficiente. In fase di Start&Stop, il sistema recupera energia durante la sosta



Mild Hybrid Il motore elettrico entra in funzione solo in casi determinati: quando si procede a bassa velocità o in fase di avviamento



Full Hybrid Il propulsore elettrico può funzionare in combinato con il motore tradizionale o in autonomia. Le batterie si ricaricano con l'energia prodotta dal motore termico e nelle fasi di decelerazione



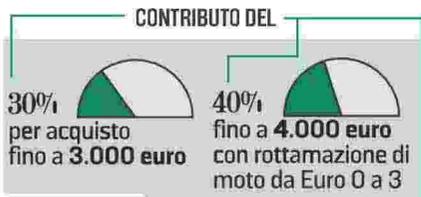
Plug-in Hybrid Il motore elettrico può essere utilizzato mediamente per 50-60 chilometri. La batteria va ricaricata a una colonnina o con una presa domestica

FASCIA 2 21-60 gCO2/km

Incentivi ciclomotori e motocicli



Ciclomotori e motocicli elettrici e ibridi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)



Ciclomotori e motocicli termici nuovi (categorie L1e, L2e, L3e, L4e, L5e, L6e, L7)



FASCIA 3 61-135 gCO2/km

Incentivi veicoli commerciali



I contributi per l'acquisto di nuovi veicoli commerciali di categoria N1 e N2 ad alimentazione elettrica con contestuale rottamazione di un veicolo fino a

Euro 4 sono riservati a piccole e medie imprese (comprese le persone giuridiche), esercenti attività di trasporto di cose in conto proprio o in conto terzi

4.000 euro per veicoli N1 fino a 1,5 tonnellate	6.000 euro per veicoli N1 superiori a 1,5 tonnellate e fino a 3,49 tonnellate	12.000 euro per veicoli N2 da 3,5 tonnellate fino a 7 tonnellate	14.000 euro per veicoli N2 superiori a 7 tonnellate e fino a 12 tonnellate
---	---	--	--

re - si pensi a un furto - per i quali si potrebbe perdere la proprietà

avviso bonario, cui farà seguito, in caso di mancata risposta una

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

CATEGORIA	MARCHIO	MODELLO	EMISSIONI CO ₂	CILINDRATA	CAVALLI	PREZZO BASE DI LISTINO (Iva inclusa)	PREZZO BASE CON INCENTIVO (Iva inclusa)	
							senza rottamazione	con rottamazione
ELETTRICHE	smart	FIAT 500	-	-	95	27.300	24.300	22.300
	smart	SMART Fortwo	-	-	82	25.210	22.210	20.210
	Renault	RENAULT Twingo	-	-	82	22.750	19.750	17.750
	Dacia	DACIA Spring	-	-	45	21.850	18.850	16.850
	Renault	RENAULT Zoe	-	-	108	33.700	30.700	28.700
IBRIDE ricaricabili	Jeep	JEEP Compass	45	1.3	190	45.850	43.850	41.850
	Jeep	JEEP Renegade	41	1.3	191	39.500	37.500	35.500
	Volvo	VOLVO XC40	47	1.5	211	47.950	45.950	43.950
	Renault	RENAULT Captur	32	1.6	159	34.000	32.000	30.000
	Bmw	BMW X1	40	1.5	220	49.750	47.750	45.750
IBRIDE non ricaricabili	Ford	FIAT Panda (mild hybrid)	109	1.0	70	14.000	14.000	12.000
	Lancia	LANCIA Ypsilon (mild hybrid)	111	1.0	70	14.800	14.800	12.800
	Fiat	FIAT 500 (mild hybrid)	105	1.0	70	17.000	17.000	15.000
	Toyota	TOYOTA Yaris (full hybrid)	87	1.5	116	22.900	22.900	20.900
	Ford	FORD Puma (mild hybrid)	122	1.0	125	24.000	24.000	22.000
BENZINA	Volkswagen	VOLKSWAGEN T-Cross	132	1.0	95	23.150	23.150	21.150
	Citroen	CITROEN C3	122	1.2	83	17.150	17.150	15.150
	Volkswagen	VOLKSWAGEN T-Roc	135	1.0	110	25.500	25.500	23.500
	Opel	OPEL Corsa	117	1.2	75	17.100	17.100	15.100
	Peugeot	PEUGEOT 208	119	1.2	75	16.900	16.900	14.900
DIESEL	Jeep	JEEP Renegade	131	1.6	131	28.400	28.400	26.400
	Peugeot	PEUGEOT 3008	130	1.5	131	33.900	33.900	31.900
	Jeep	JEEP Compass	135	1.6	131	32.900	32.900	30.900
	Peugeot	PEUGEOT 2008	116	1.5	110	27.350	27.350	25.350
	Seat	SEAT Arona	101	1.0	90	21.200	21.200	19.200
METANO CH₄	Volkswagen	VOLKSWAGEN Polo	100	1.0	90	22.650	22.650	20.650
	Skoda	SKODA Kamiq	100	1.0	90	24.400	24.400	22.400
	Fiat	FIAT Panda	110	0.9	71	17.800	17.800	15.800
	Volkswagen	VOLKSWAGEN Up!	106	1.0	68	17.900	17.900	15.900
	Dacia	DACIA Sandero	108	1.0	101	13.200	13.200	11.200
GPL	Dacia	DACIA Duster	124	1.0	101	14.950	14.950	12.950
	Renault	RENAULT Captur	119	1.0	101	22.700	22.700	20.700
	Renault	RENAULT Clio	107	1.0	101	18.300	18.300	16.300
	Fiat	FIAT Panda	120	1.2	69	15.750	15.750	13.750

Modelli e costi: gli esempi

Nel grafico - realizzato sulla base di una simulazione effettuata dall'associazione Altroconsumo - sono riportati alcuni modelli di auto tra i più venduti, divisi per marche e tipologia rispetto alle caratteristiche del nuovo bonus: lo studio sugli incentivi applicati ai modelli che possono usufruire delle agevolazioni è stato effettuato sulla scorta delle disposizioni inserite nel decreto approvato e in attesa di pubblicazione ufficiale. I modelli sono stati suddivisi per tipologia di alimentazione: elettrica, ibrida, metano, Gpl, benzina e diesel. La simulazione va considerata a titolo esemplificativo: per conoscere l'entità esatta dello sconto bisognerà rivolgersi ai concessionari una volta entrato in vigore il provvedimento. Gli stessi concessionari potrebbero introdurre autonomamente altre forme di agevolazione.



MARCA

A rischio decine di posti di lavoro

Concessionarie auto, campanello d'allarme per una norma della Ue

Servizi a pagina 2



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951

Potrebbero essere alcune centinaia – magari non subito, ma in prospettiva – i posti di lavoro a rischio nel settore auto della nostra provincia. Il mondo delle concessionarie è infatti in fermento. Il motivo principale è legato ad un regolamento della Commissione europea che, con l'obiettivo di tutelare la concorrenza, dal 1° giugno dovrebbe cambiare il ruolo dei distributori di vetture. In pratica, le concessionarie si trasformerebbero in agenzie, ovvero in soggetti che non agirebbero più in nome e conto proprio, ma dipenderebbero direttamente dalla casa madre. Tradotto in soldoni? Il prezzo della vettura lo fisserebbe la casa madre, ponendo termine alla trattativa tra acquirente e venditore.

La prima conseguenza diretta sarebbe la riduzione del margine commerciale, con evidenti ricadute occupazionali. Al netto dei rivenditori di auto, gli addetti delle concessionarie della nostra provincia – fra dipendenti, collaboratori, impiegati e partite iva – sono meno di mille. In Italia, le concessionarie sono quasi 1.300, con 120mila addetti. Le stime degli analisti sono preoccupanti, perché parlano di un calo fino al 60% degli occupati, dunque oltre 70mila addetti. «A livello locale – commenta il ravennate Adolfo Co-

CAMBIO DI ROTTA

Il prezzo verrebbe fissato dall'alto, con addio alle trattative cliente-dipendente

Auto, la rivoluzione di giugno A rischio decine di posti lavoro

Una norma dell'Unione europea dovrebbe cambiare il ruolo dei distributori di vetture
Le concessionarie si trasformerebbero in agenzie, non più in proprio, ma dipendenti dalla casa madre



La consegna delle chiavi in concessionaria in una foto di repertorio. A destra Adolfo Cosentino De Stefani, presidente nazionale di Federauto

sentino De Stefani, presidente nazionale di Federauto – la ricaduta è ignota, ovvero difficile da quantificare. Può darsi che sia significativa, così come non lo sia. Un esempio? Se una concessionaria che ha il mandato

per Ravenna e Rimini, viene accorpata in conseguenza della riduzione del volume determinato dalla nuova normativa, e si sposta a Rimini, è chiaro che la nostra provincia perderà gli addetti. Ma potrebbe succedere



anche il contrario, e cioè lo spostamento della sede nella nostra città. Ecco perché a livello locale non è facile fare delle proiezioni, anche se posso sbilanciarmi nel dire che, nei prossimi 2-3 anni l'impatto non sarà esagerato».

Le case madri di Mercedes, Volvo e Bmw hanno fatto sapere di voler passare al contratto di agenzia. Stellantis ha dato la disdetta a tutti i propri concessionari, dunque Citroen, Peugeot, Opel, Fiat professional, Fca, proponendo per alcuni una via di mezzo, cioè il 'commissionario'. Renault, e le asiatiche Toyota, Nissan, Kia, Hyundai, Honda, Suzuki, Mitsubishi vogliono invece continuare col sistema dei 'man-

dati' alle concessionarie. Ford partirà con l'agenzia, ma solo del 2025 in Germania, mentre Volkswagen ha scelto la doppia via, concessionaria per l'endotermico e agenzia per l'elettrico: «In chiave locale – ha aggiunto Adolfo Cosentino De Stefani – tutte le aziende che passeranno al contratto di agenzia, dovranno necessariamente riorganizzarsi e ristrutturarsi, perché la fatturazione verrà effettuata direttamente dalla casa madre. Una parte del personale di back office verrà infatti sviluppato dalla stessa casa madre, che chiederà degli standard più bassi per poter dare minor margini e provvigioni. Stesso discorso per le permutate di auto usate, sulle quali c'era un po' di margine. D'ora in poi le valutazioni saranno effettuate su criteri più rigidi e potrebbero essere più prudenziali, dunque meno convenienti per i clienti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ADOLFO CONSENTINO DE STEFANI

«Difficile quantificare la ricaduta locale, nei prossimi due anni non sarà però esagerata»



Prezzi imposti nel mercato auto una rivoluzione per i concessionari

● Rivoluzione nel mondo delle auto. È notizia di qualche giorno fa l'introduzione del regolamento VBER (Vertical Block Exemption Regulation), imposto da Bruxelles, che dal 1° giugno rimodulerà i rapporti tra le aziende produttrici di beni e servizi e la rete di distribuzione. Con il rischio che le case madri potrebbero trasformare le attuali concessionarie in agenzie dove acquistare le auto con prezzi imposti.

RONGO IN VII >>



PIANETA AUTO

LA RIVOLUZIONE DEL MERCATO

MALDARIZZI

«Trasformare il contratto in mandato di agenzia segnerebbe di fatto la fine di ogni tipo di negoziazione con il cliente»

MARINO

«L'altro nodo è la penuria di microchip prodotti in Ucraina che allunga enormemente i tempi di consegna»

«Listino prezzi unificato ci danneggia»

Preoccupazione per il regolamento Ue sui rapporti tra case produttrici e distributori

MARIA GRAZIA RONGO

● Rivoluzione nel mondo delle auto. Novità che arrivano sia da decisioni prese a livello europeo, sia dall'avvento, ad esempio, delle auto elettriche, e infine, anche per la crisi e il conseguente calo delle vendite che ha avuto inizio con la pandemia e che ora con i rincari energetici sta raggiungendo il suo acme.

È notizia di qualche giorno fa l'introduzione del regolamento VBER (Vertical Block Exemption Regulation), imposto da Bruxelles, che dal 1° giugno modulerà i rapporti tra le aziende produttrici di beni e servizi e la rete di distribuzione. Con il rischio che le case madri potrebbero trasformare le attuali concessionarie in agenzie dove acquistare le auto con prezzi imposti.

Abbiamo sentito a riguardo i principali concessionari, leader nel loro settore, che operano a Bari, in Puglia e in altre regioni del Sud Italia.

«Vi sono alcuni costruttori di automobili che vorrebbero

trasformare il contratto di concessionaria in mandato di agenzia - spiega il Cavaliere del Lavoro Francesco Maldarizzi, membro del Comitato Esecutivo di Federauto, a capo della Maldarizzi Automotive S.p.A., il primo gruppo automotive del Mezzogiorno d'Italia - . Il cambiamento è ancora in una fase di valutazione, anche da parte di una delle commissioni della Comunità Europea. Non tutti i costruttori sono interessati alla modifica e, comunque, in Italia, nel caso, si partirà nel 2023/24. Se ciò dovesse accadere, le automobili avrebbero un prezzo di listino unificato. Questo segnerebbe la fine di ogni negoziazione con il cliente. Con questi presupposti potrebbero indebolirsi i rapporti storici, anche personali, faticosamente costruiti negli anni fra concessionaria e cliente. La fidelizzazione del cliente diventerà un concetto molto effimero. Si acquisterà un'automobile come si acquista un I-Phone, anche se parliamo di cifre ben diverse. Siamo al terzo anno consecutivo di calo del mercato nel nostro settore, con oltre il -20% su base annua. L'esplosione dei costi del petrolio, dell'acciaio e dell'energia hanno portato a un

drenaggio di liquidità, per privati e aziende, con un rallentamento nei consumi e nella propensione all'acquisto».

Francesco Marino, il cui gruppo conta 12 sedi tra Leuca e Termoli, evidenzia il cambiamento radicale che interessa il settore oggi. «Con l'avvento dell'elettrico il settore sta cambiando a grandi passi. E soprattutto sta cambiando il concetto di utilizzo dell'auto da parte del cliente che ora ritrova all'interno della sua automobile il proprio ecosistema. Parliamo quindi di contratti fluidi, di una macchina per la settimana, una per il week end, una per altre necessità. Si passa sempre più all'utilizzo e non al possesso, prediligendo formule come il leasing o il noleggio. Questa trasformazione radicale è anche il risultato della pandemia. E a questo si è aggiunta la guerra tra Russia e Ucraina con la penuria di produzione di microchip considerato che l'Ucraina è il primo produttore al mondo di cablaggi per auto. I tempi di consegna delle automobili si sono allungati enormemente. Per quel che riguarda invece il VBER sappiamo che è facoltà del costruttore cambiare i contratti, ma non tutti hanno aderito e stiamo aspettan-

do di capire cosa avverrà».

Dello stesso avviso è Stefania Chiarito (Audi, Bmw, Hunday, kia) che dice: «Il nostro settore sta vivendo cambiamenti epocali che vanno dalla difficoltà degli approvvigionamenti alla maggiore produzione di auto elettriche e a tutto ciò che riguarda i rincari energetici. Il format concessionaria esiste da settant'anni, ora si sta pensando di rivenderlo, ma non tutte le case madri a livello euro-

peo hanno ancora preso una decisione. Noi siamo sicuri di una cosa che al centro del nostro lavoro ci sarà

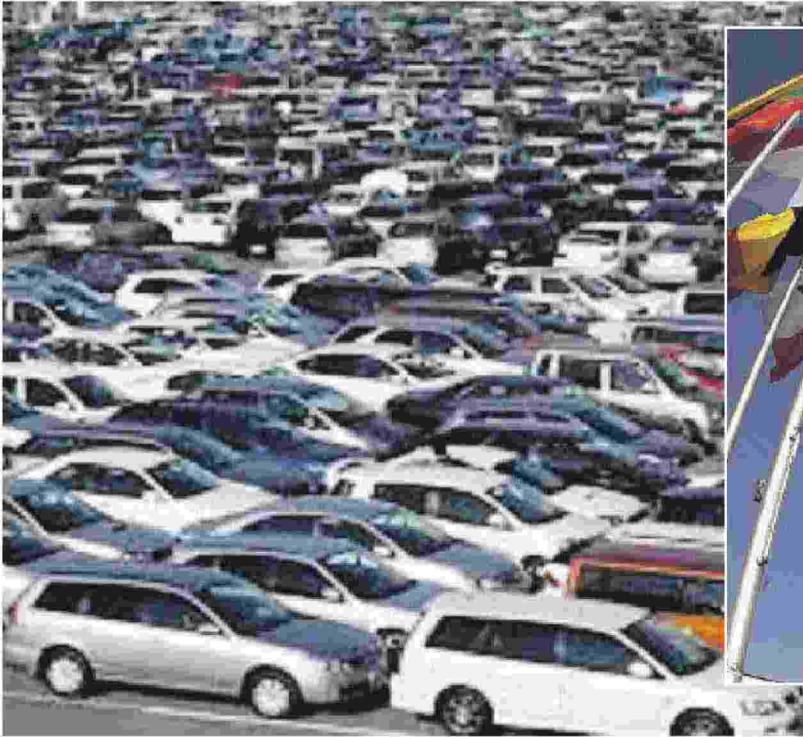
sempre più e sempre meglio la cura del cliente e l'esperienza che l'automobile significa nel suo complesso per il cliente».

Infine, Vito Radicci, commenta: «I miei prodotti che sono Ferrari, Land Rover, Jaguar, non si sono ancora espressi sul dafarsi e quindi non sono stato contattato. Per quel che riguarda la Ferrari non credo che abbiano la volontà di cambiare l'attuale assetto. Comunque, non sapremo nulla di sicuro prima di giugno o luglio».

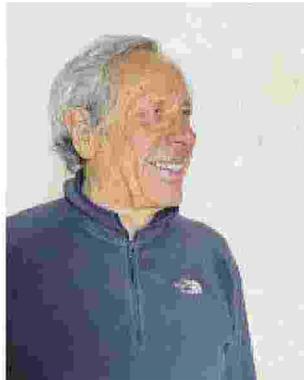
CHIARITO

«Si vuole rivedere il format, ma non tutti i produttori hanno ancora deciso»

UN REGOLAMENTO UE PREOCCUPA I CONCESSIONARI D'AUTO



Francesco Maldarizzi



Vito Radicci



Stefania Chiarito



Francesco Marino

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951



Auto/1 Norma Ue travolge i concessionari Sono a rischio oltre 70 mila posti di lavoro

Il prezzo delle vetture lo fisserà la casa madre. De Stefani: «Ci saranno forti aumenti»

MAURIZIO CATTANEO

■ Oltre 70 mila lavoratori dei concessionari automobilistici rischiano di finire fuoristrada. A travolgere l'occupazione (si parla del 50-60% della forza lavoro) un regolamento della Commissione europea che dovrebbe cambiare, dal primo giugno, il ruolo dei distributori di vetture. In sostanza i concessionari si trasformerebbero in agenti o in commissionari, soggetti che non agirebbero più in nome e conto proprio ma della casa auto, alla quale spetterebbe il compito di definire non solo le politiche commerciali ma anche il prezzo finale che oggi deriva dalla trattativa tra consumatore dealer. Questo causerebbe una rilevante riduzione del margine commerciale dei concessionari e relative ripercussioni occupazionali.

«Ma soprattutto - tiene a sottolineare Adolfo Cosentino De Stefani, presidente di Federauto - questo regolamento suona come una beffa, vista la provenienza della direttiva. Si tratta infatti di

norme a tutela della concorrenza. In questo caso però il tiro è fuori bersaglio: dai cambiamenti uscirà infatti un aumento dei prezzi delle vetture ed un calo del numero dei concessionari, specie quelli più piccoli e di prossimità, che dunque saranno meno vicini agli acquirenti». Ma in dettaglio da cosa deriveranno questi aumenti dei listini e l'emorragia di posti di lavoro? «L'introduzione della figura dell'agente in alternativa a quella del rivenditore significa avere un ruolo fortemente depotenziato - spiega De Stefani - Il concessionario si trasformerebbero infatti in agenti o in commissionari e dunque avrebbero una leva pari a zero sui prezzi. Va ricordato poi che il nostro rapporto con i clienti che fanno un investimento di non poco conto è anche legato alla fiducia, alla professionalità, alla simpatia ed anche in molti casi all'amicizia che si instaura. Uno sconto è spesso legato anche alla storia del cliente insomma a tutta una serie di variabili. E c'è la bravura del venditore». Secondo Federauto, a fronte di un miglioramento del

margine dei costruttori stimato tra il 5 e l'8%, i ricavi dei concessionari diventati agenti si dimezzerebbero con ripercussioni negative sull'occupazione.

«Un ridimensionamento del lavoro e dei ricavi porterebbe ad un taglio di personale compreso tra le 60mila e le 70mila unità - aggiunge De Stefani - cioè tra il 50 e il 60 per cento rispetto ad oggi».

Un secondo effetto negativo, sempre secondo Federauto, sarà una ulteriore significativa rarefazione di aziende del settore, oggi presenti nell'ecosistema italiano delle PMI, spina dorsale dell'economia del Paese.

«Come dicevo a pagare per queste novità sarà anche il consumatore finale - aggiunge con un sospiro il presidente di Federauto - perchè un aumento dei listini è inevitabile vista la minor possibilità negoziale dovuti a una ridotta concorrenza nelladistribuzione».

Ma c'è chi dice che in questo modo si farà fronte a molti pasticci nelle vendite, come i chilometri zero...

«Il fenomeno dei chilometri

zero - tiene a sottolineare il presidente di Federauto - si è ingigantito negli ultimi anni. Ed è una questione molto dibattuta al nostro interno. C'è chi ne fa ricorso per dimo-

strare che le immatricolazioni crescono. Ma le immatricolazioni sono diverse dal venduto. E' un po' un gatto che si morde la coda».

In ogni caso non tutte le case automobilistiche si stanno predisponendo a cambiare i contratti. Da quanto emerge le case giapponesi giapponesi e le coreane non lo faranno. Così come non lo farà Renault mentre Stellantis pensa ad un contratto a metà.

«E comunque - termina De Stefani - oggi il problema è il tempo di consegna delle vetture. Manca la componentistica e l'industria dell'auto ha rallentato la produzione. Oggi per alcuni modelli il tempo d'attesa tra l'ordine e la consegna può arrivare fino ad un anno». «Mi faccia fare un'ultima considerazione - termina il presidente Federauto - se aumentano i prezzi diminuiscono gli ordini. Si parla di transizione green. Così la si blocca».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI

Comparto distribuzione di autoveicoli in Italia



Aziende attive: **1.294**



Addetti: **120.000**



Fatturato medio unitario: **40-50 milioni di €**



Impatti ed elementi di rischio per il settore



Livello occupazionale: **-60% = -72.000 addetti**



Fatturato settore distributivo: **-35 miliardi di €**



Rischio per i principali asset delle aziende del settore

Impatti ed elementi di rischio per il Governo



Contributo al PIL nazionale: **-1,8%**



Contributo al gettito fiscale: **-3,0%**



Mancato gettito fiscale legato al riconoscimento del costo di avviamento:

circa 1,0-1,5 miliardi di €



Costo ammortizzatori sociali: **circa 1 miliardo €**

Fonte: Federauto

Verità&Affari

L'ALLARME

Adolfo Cosentino De Stefani di federauto stima un calo della forza lavoro pari al 60% del totale degli addetti e un forte calo dei punti vendita

DE STEFANI:

«La normativa pensata per tutelare la concorrenza avrà invece pesanti effetti sul consumatore»



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

IN CONVEGNO A VENEZIA

Concessionari uniti per diventare sempre più forti

Guidi, presidente di AsConAuto: "Il network del futuro deve adeguarsi ed evolvere nel segno della sicurezza"

DI FRANCESCO GOTTARDI

Fare sistema per non scomparire. "È ora di trasformare la competizione in cooperazione", l'appello congiunto delle principali associazioni italiane di concessionari. "Negli ultimi cinque anni siamo calati da 5000 a 1200. Il mercato si è diradato, eppure il service è ancora una componente da valorizzare: nel settore automotive rappresenta il 10 per cento del fatturato, ma il 30 di redditività". E infatti AComeService è anche il nome del nuovo progetto itinerante lanciato da AsConAuto: prima tappa a Venezia, lo scorso 9 aprile. "Siamo qui per riaffermare la centralità dei concessionari nel territorio", il presidente Fabrizio Guidi introduce la giornata di networking nel vecchio Terminal passeggeri del Tronchetto. "La nostra filiera ha dovuto affrontare la grande recessione, la pandemia, infine la crisi dei chip. E ora di adattarci a una situazione di profondo rinnovamento".

AsConAuto ha le idee chiare: "Investire sulla sicurezza. Un diritto da perseguire con qualità e procedure standard. Ormai nell'autoriparazione è sempre più diffusa la pratica degli sconti sulle tariffe di manodopera: il mantenimento delle vetture originali è però un costo irrinunciabile. Che i concessionari possono garantire a tutela del marchio e dei componenti di ricambio. Oggi attraverso AsConAuto", spiega Guidi, "l'80 per cento dei concessionari italiani assicura l'accesso alla filiera del ricambio originale a oltre 23mila autoriparatori. E ogni anno consegniamo circa un miliardo di euro di materiale, con un impatto ambientale sempre più contenuto". È la logica di cartello e delle economie di scala: unire le forze conviene a tutti. "Nasce così la nostra rete di autoriparatori certificati: chi sceglie di aderire al progetto, secondo un preciso sistema di rating, non si mette contro gli altri ma anzi abbraccia un bacino condiviso. I nostri partner possono contare su benefici dell'intelligenza artificiale, prodotti di qualità superiore, circuiti innovativi di pagamento delle riparazioni. E sulla continuità delle forniture energetiche, un tema particolarmente attuale. Tutto questo verso un'integrazione sempre più capillare, dalle officine rionali ai grandi autoriparatori".

Presente anche Adolfo De Stefani Cosentino, numero uno di **Federauto**. "Quando cercai di costituire questo consorzio nel 1997 mi presero per matto. Invece, da venticinque anni, grazie a segnalazione e dialogo riusciamo ad allineare i concessionari per mettere al riparo il consumatore dalle inefficienze di mercato". Trappole evergreen. "In una congiuntura così delicata va rafforzato il rapporto tra filiera

automotive e tessuto socioeconomico del paese. L'impresario sfruttatore era magari una figura concreta negli anni Sessanta, ma oggi tra Confindustria e Confecommercio si fa largo un'etica del lavoro sempre più evoluta: il tempo di restituire alla comunità è indispensabile. Elaborare strategie innovative lo è altrettanto".

In ogni sfaccettatura del mondo motori. L'evento veneziano è proseguito con il fascino di Anomaly, la nuova supercar amarcord di Sly Soldano "pensata per divertire". Poi con le sfide dell'auto a guida autonoma, "vera rivoluzione del modello di mobilità, che nel giro di dieci anni trasformerà l'industria automotive", presenta il professor Sergio Savaresi del Politecnico di Milano. Infine il sofisticato equilibrio fra scienza e arte nell'esperienza di Horacio Pagani, fondatore e chief designer dell'omonima casa automobilistica: "Nata anche lei in un periodo di crisi. Nel 1991 la Guerra del Golfo blocca lo stoccaggio di Lamborghini per cui lavoravo e decido di creare la mia macchina: da allora, una storia di estetica e ricercatezza". Racconti con un unico filo conduttore, riassunto di nuovo dal presidente Guidi: "Girare in auto è sempre stato un sogno di benessere. E deve continuare a esserlo". Prossimo appuntamento a ottobre, quando AComeService si riunirà a Bari.



Fabrizio Guidi, presidente Asconauto, con Horacio Pagani ospite della giornata veneziana



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

I 20 anni di Automotive Dealer Day A Verona focus sulla distribuzione

Torna la tre giorni dei Concessionari, a Verona dal 17 al 19 maggio. Automotive Dealer Day, arrivato alla sua 20^a edizione, si propone di esplorare le principali tendenze che stanno modificando il settore, con particolare risalto al tema della distribuzione. Molto ricco il programma di workshop e seminari, così come lo sarà la presenza dei relatori. *(A pagina 22, il programma a pagina 23)*

Verona 17-19 maggio, la tre giorni dei Concessionari Automotive Dealer Day, focus sulla distribuzione

L'esordio di Automotive Dealer Day nel mondo automotive risale al lontano 2003: da allora nel contesto economico si sono verificati molti accadimenti e molte sono state le sfide e i cambiamenti che il settore della distribuzione automobilistica è stato chiamato ad affrontare. Nel 2003, anno in cui l'euro era appena entrato in vigore, il progetto di Automotive Dealer Day ha visto la luce con l'obiettivo di creare un punto di incontro e di orientamento per tutti gli operatori del settore auto. È curioso pensare che proprio nello stesso anno Elon Musk ha fondato Tesla, all'epoca definita come il suo "sogno elettrico", ma che era destinata a cambiare per sempre le caratteristiche di questo business fino a diventare attualmente l'azienda automobilistica con maggiore capitalizzazione.

L'anno successivo è nato Facebook e quello dopo ancora YouTube, innestando un cambiamento radicale nelle persone e quindi nei consumatori, sempre più protagonisti attivi e consapevoli di una customer journey online e offline.

Il 2007 ha segnato un duro colpo allo scenario finanziario, con una crisi dalla quale il settore automotive ha iniziato a riprendersi con vigore solo a partire dal 2010. In quegli anni figure come il noto arbitro di calcio Pierluigi Collina e l'atleta olimpico Rossano Galtarossa dal palco di Verona hanno infuso messaggi di motivazione ed esperienze di coraggio alla community dell'evento, mentre grandi imprenditori come Ennio Doris e Gian Paolo Dallara hanno arricchito di ulteriori stimoli gli operatori.

Gli anni di ripresa hanno portato alla creazione di un mercato sempre più globale, con fusioni e acquisizioni tra Case automobilistiche che hanno determinato una contrazione nel numero dei Concessionari. L'ascesa economica dei Paesi Brics ha ancora una volta modificato gli equilibri, con l'arrivo di nuovi marchi soprattutto dalla Cina, e la creazione di una più articolata concorrenza. Allo stesso tempo, il costante aumento delle emissioni globali di gas serra ha sviluppato soprattutto nelle generazioni più giovani una nuova sensibilità verso la sostenibilità e la salvaguardia ambientale, temi sottolineati anche ad Automotive Dealer Day dall'esplore Alex Bellini e dall'astronauta Paolo Nespoli. Questa sensibilità si è poi trasformata in azione globale contro il cambiamento climatico.

L'emergenza sanitaria più recente ha portato aziende e imprenditori a guardare in modo nuovo ai propri processi e organizzazioni, per raggiungere nuovi livelli di efficientamento, performance e compattezza. Nel farlo, sono state certamente di sti-

molo le parole pronunciate all'evento da due tra i più grandi imprenditori italiani quali Oscar Farinetti e Nerio Alessandri, così come la conversazione con l'attore e regista Stefano Accorsi.

Anche nel 2022 l'evento si propone agli operatori per affrontare da punti di vista competenti ed esperti le principali tendenze che stanno ancora una volta modificando il settore automotive.

A partire dallo scenario economico e finanziario in cui ci troviamo, i temi poi toccheranno i cambiamenti nelle architetture distributive, analizzati partendo dai risultati dello studio "Agenzia vs. Concessionario nella distribuzione auto" condotto da Quintegia con il sostegno di Auto1.com e Nobis Assicurazioni.

L'elettrificazione sarà un altro dei temi salienti, analizzato sia dal punto di vista della geopolitica dell'energia, sia da quello delle scelte strategiche dei brand.

Molte saranno le voci in programma di dealer e di Case automobilistiche, tra cui Massimiliano Di Silvestre di BMW Italia, Raffaele Fusilli di Renault Italia, Maria Grazia Davino di Stellantis e Marcus Osegowitsch di Volkswagen Group Italia, oltre a numerosi manager impegnati in vari ruoli.

Lo studio del consumatore è un altro pilastro fondamentale per capire il mercato, in una customer experience omnicanale in cui il dato è diventato uno degli asset aziendali più importanti. Partendo dalla nuova release dello studio di Quintegia "Automotive Customer Study", verrà analizzato il punto di vista del cliente sulle tendenze del settore con particolare focus su attitudini, esigenze ed aspettative in ottica di miglioramento della customer experience. Verrà inoltre consegnato il riconoscimento al concessionario che meglio gestisce i suoi presidi digitali e quindi anche il rapporto con il consumatore, nella consueta iniziativa Internet Sales Award promossa da AutoScout24 in collaborazione con Quintegia.

Automotive Dealer Day, quello che c'è da sapere

Quando: 17, 18 e 19 maggio 2022

Dove: Centro Congressi Veronafiere Viale del Lavoro, 8 - 37135 Verona

A chi si rivolge: Concessionari e Case auto, riparatori, operatori del settore flotte, veicoli commerciali e industriali, operatori del settore tractor e aziende fornitrici di prodotti e servizi per il settore della distribuzione auto.

Per info e iscrizioni: www.dealerday.com

Impossibile non parlare di sostenibilità e di criteri ESG, con pratiche come il bilancio di sostenibilità, che chiamano a una maggiore responsabilizzazione, ma anche con la terza edizione di Reset, iniziativa di Quintegia in collaborazione con Findomestic Banca, che quest'anno pone l'attenzione sul tema Governance, in particolare sulla parità di genere in azienda.

In programma anche il tema persone, affrontato da diverse angolazioni: engagement e retention dei collaboratori, come comunicare internamente alle nuove generazioni, la gestione del lavoro in team, l'importanza della diversità anche in termini di genere nelle competenze.

Spiccano infine tecnologia, marketing e digitale, senza dimenticare la consueta presentazione dei risultati dello Studio DealerStat 2022, sulla soddisfazione dei Concessionari, e la consegna dei premi ai brand più performanti in tal senso.

Particolare risalto e importanza quest'anno verrà data all'innovazione, da sempre nel Dna di Quintegia, con la creazione della prima Area Startup, in cui alcune nuove realtà che si affacciano al mondo automotive potranno far conoscere la propria idea. Queste saranno protagoniste anche di un contest, iniziativa di Quintegia in collaborazione con Subito, che porterà a incoronare la migliore nella sessione di chiusura dell'evento, con la consegna dello Startup Generation Award 2022.

Oltre a questo spazio, l'area espositiva di Automotive Dealer Day conterà sulla presenza di oltre 60 aziende, con le più innovative soluzioni a servizio degli operatori del business auto.

Le Case automobilistiche che saranno presenti all'evento con diverse iniziative sinergiche sono: Audi Italia, BMW Group Italia, DR Automobiles Groupe, Evo Italia, Gruppo Koelliker, Hyundai Motor Company Italy, Jaguar Land Rover Italia, Kia Italia, Mercedes-Benz Italia, Renault Italia, Toyota Motor Italia, Volvo Car Italia. Ben 9 sono le associazioni che hanno scelto l'evento come momento di incontro con la loro rete, di cui 6 di marchio (Citroën Italia, Peugeot, Volvo, Opel, Gruppo Fca, Renault e Dacia Italia), più Anfia, **Federauto** e Unrae.

Non mancheranno anche le occasioni serali per continuare il networking in un contesto più informale, in particolare il mercoledì le Automotive Dealer Night e il martedì un evento speciale per celebrare insieme a tutta la community B2B i 20 anni di Automotive Dealer Day.

Il 17-18-19 maggio a Verona si preannunciano 3 giorni intensi di networking e aggiornamento, in cui vivere la ventesima edizione di Automotive Dealer Day con una community qualificata di professionisti, impegnati in uno sfidante percorso di rigenerazione del business della distribuzione automobilistica.

AUTOMOTIVE DEALER DAY 2022 - PROGRAMMA CONTENUTI - AGGIORNATO ALL'11.04.2022 - IL PROGRAMMA POTREBBE SUBIRE VARIAZIONI
Martedì 17 maggio
- Sala Blu (2° piano) 17:00 - 18:30
● SCENARI IN TRANSIZIONE

Mariangela Pira (Sky Tg24)

Marco Giorgino (Politecnico di Milano)

Roberto Siagri (Imprenditore esperto di tecnologia e innovazione)

Michael J. Stanton (NADA)

Mercoledì 18 maggio
- Sala Blu (2° piano) 08:45 - 10:15
● DISTRIBUZIONE AUTO: NUOVE ARCHITETTURE

Presentazione RESET: i Concessionari nell'era della sostenibilità

Raffaele Fusilli (Renault Italia)

Steve Young (ICDP)

Alessandro Lazzeri (Findomestic Banca)

Leonardo Buzzavo (Università Ca' Foscari - Automotive Dealer Day)

- Sala Blu (2° piano) 12:00 - 13:00
● ELETTRICO: ALL-IN

Fabrizio Maronta (Limes)

Marcus Osegowitsch (Volkswagen Group Italia)

Marco Saltalamacchia (Gruppo Koelliker)

Fabio Barbisan (Quintegia)

- Sala Verde (2° piano) 12:00 - 13:00
● PERSONE E COMPETENZE NEL LAVORO DEL FUTURO

Silvia Zanella (Manager, autrice, esperta di futuro del lavoro)

Andrea Marcante (Renault Italia)

Manuele Piubeni (Centro Porsche Brescia)

- Auditorium Verdi (1° piano) 12:00 - 13:00
● MOBILITÀ IN EVOLUZIONE

John F. Possumato (DriveItAway)

Pier Luigi Del Viscovo (Centro Studi Fleet&Mobility)

Luca Montagner (Quintegia - ICDP)

- Sala Salieri (1° piano) 13:30 - 15:00
● TAO - TELESCOPICI E STRUMENTI INNOVATIVI: COME CAPIRE E VENDERE NUOVE TECNOLOGIE NELL'AGRIMECCANICA

Roberto Rinaldin (Rinaldin Group - CLIMMAR)

Michele Provenzano (MAM - Federacma)

Maurizio Sala (TAO - Vincom)

A breve altri relatori...

- Auditorium Verdi (1° piano) 13:45 - 15:15
● NUOVA BER E MODELLO DI AGENZIA: COSA CI ASPETTA?

Andrew Tongue (ICDP)

Elisa Giubilato (Quintegia)

Marco Grilli (Studio Legale Tributario Grilli)

Maria Grazia Davino (Stellantis)

Luca Ciferri (Automotive News Europe)

- Sala Blu (2° piano) 14:00 - 15:00
● CUSTOMER EXPERIENCE IN UN MONDO PHYGITAL

Massimo Faraò (Audi Italia)

Massimiliano Cariola (Porsche Italia)

Jacopo Sebastio (Velasca)

Alberto Bet (Quintegia)

- Sala Verde (2° piano) 14:00 - 15:00
● NUOVE TECNOLOGIE APPLICATE AI PROCESSI

Valeria Gubellini (CRIF)

A breve altri relatori...

- Sala Blu (2° piano) 16:45 - 18:30
● FORUM: STRATEGIE PER LA RIGENERAZIONE DI BUSINESS

Consegna Premi DealerSTAT 2022

Massimiliano Di Silvestre (BMW Italia)

Raffaele Alajmo (Gruppo Alajmo)

Alberto Bet (Quintegia)

Alex Fava (Quintegia)

Giovedì 19 maggio
- Sala Blu (2° piano) 09:00 - 10:00
● DEALER: RESTARE AL CENTRO DEL BUSINESS

Claudio Airò (Ceccato Automobili)

Stefano Martinalli (Gruppo Autotorino)

Carlos Gomes (BYmyCAR)

Massimo De Donato (Radio 24-IlSole24ore)

- Sala Verde (2° piano) 09:00 - 10:00
● LA GESTIONE EFFICIENTE E SICURA DEL DATO

Marialuisa Tuzi (Sagam)

Lorenzo Carlini (Rossi)

A breve altri relatori...

- Auditorium Verdi (1° piano) 09:00 - 10:00
● POST VENDITA: MERCATO, ORGANIZZAZIONE E NUOVI FORMATI

Marc Aguetzaz (GiPA Italia)

Andrea Moretti (Ceccato Automobili)

Matteo Soncini (Motorsclub.com)

- Auditorium Verdi (1° piano) 10:30 - 11:30
● A COME DEALER

Sessione organizzata da AsConAuto

Fabrizio Guidi (AsConAuto)

Luca Montagner (Quintegia - ICDP)

Marc Aguetzaz (GiPA Italia)

- Sala Blu (2° piano) 12:00 - 13:00
● NUOVE GENERAZIONI:
COSA CERCANO COME CONSUMATORI E COME LAVORATORI

Consegna Internet Sales Award 2022

Gioia Manetti (AutoScout24 - AutoScout24 Spa)

Jared Hamilton (DrivingSales.com)

Tommaso Bortolomioli (Quintegia)

- Sala Verde (2° piano) 12:00 - 13:00
● SOSTENIBILITÀ: BILANCIO E PROSPETTIVE

Diego Saggiorato (Trivellato)

Luisa Tranquilli (Quintegia)

- Auditorium Verdi (1° piano) 12:00 - 13:00
● LA 'S' DI SERVICE È LA 'S' DI SQUADRA

Luca Montagner (Quintegia - ICDP)

Luigi Mazzola (Ferrari - Mental Coach)

- Sala Salieri (1° piano) 12:00 - 13:00
● VINCOM - IDROGENO, NON SOLO SOSTENIBILITÀ
MA ANCHE BUSINESS

Presentazione DealerSTAT LCV 2022

Alessio Nasca (Politecnico di Milano)

Silvia Moro (Quintegia)

Nicola Pasqualin (Quintegia)

Maurizio Sala (TAO - Vincom)

- Sala Blu (2° piano) 15:00 - 16:00
● INNOVAZIONE COME COSTANTE

Consegna Startup Generation Award 2022

Keynote speaker

- Sala Verde (2° piano) 14:30 - 16:00
● MARKETING TRANSFORMATION

Fabio Viola (Metaverse and Videogame Designer)

Enrico Marchetto (Social Media Strategist)

Giorgio Soffiato (Quintegia Academy)

Olga Baratto (Quintegia Academy)

- Auditorium Verdi (1° piano) 15:00 - 16:00
● USATO: L'ASSO NELLA MANICA DEL BUSINESS

Luca Montagner (Quintegia - ICDP)

Giulia Brenzan (Tomasi Auto)

Dalla Mobility all'officina, inizia con la tre giorni veneziana la stagione dei grandi incontri di filiera

Comincia così, per questo settore sempre più corto di concentrazioni di Dealer ma anche di Case, sempre meno sedi fisiche, volumi stagnanti, anche se all'interno di un portafoglio di scelte sempre più ampio, la stagione degli incontri che poi si completerà il prossimo mese ad Automotive Dealer Day di cui anticipiamo il contenuto in altra parte del giornale.

Siamo alla Seconda Edizione di Mobility Hub on Track, il format B2B ideato da BtheOne Automotive e sviluppato con Quattroruote Professional.

Ci era piaciuto molto, l'anno scorso, a Vairano, autodromo di Quattroruote, finalmente insieme dopo due anni, dove gli organizzatori giocando di anticipo, con il potente supporto dei giornalisti di Quattroruote, Direttore Pellegrini in testa, avevano proposto un incontro fatto di panel, come qui li chiamano, di una certa autenticità, destrutturati, tenuti un po' a braccio, freschi, con qualche new entry interessante, specie di giovani.

E abbiamo approcciato con curiosità e fiducia questa edizione 2022, qui a Venezia dove le auto si fermano, con questa sua promessa di volare alto, uno sguardo prospettico sulla mobility del come essere e sulla sostenibilità del fare.

Ci è sembrato subito che ci sia stata una certa ansia di essere il luogo dove i Dealer si incontrano, che per la verità non c'erano granché, per ragioni che solo loro sanno. Grande incontro di apertura con tre pesi massimi, Plinio Vanini con Alberto Di Tanno e un grande ospite internazionale, Bernard Limeschmidt di Emil Frey, altissima classifica europea, per la verità massacrato, il povero Bernard, da una infelicitissima traduzione che ha sconvolto il senso del suo intervento. Complessivamente un momento comunque utile con Vanini ad affermare il senso di scavalcare le difficoltà per continuare con impegno e creatività un rapporto positivo con il cliente e Di Tanno a smontare veloce la tesi del saving economico indotto dal modello "Agenzia" unico intervento – lo dobbiamo dire – che ha generato un applauso spontaneo della sala, la grande e discretamente piena Sala Innovation di questa struttura sospesa tra l'acqua e il cielo, in questo panorama di capannoni abbandonati sicuramente post moderno dove Venezia, vicina ma lontana, mantiene il suo fascino di ultima Thule.

Per il resto, come dicevamo in questa struttura un po' misteriosa, con pavimento effetto "oxide" che non si capiva se pulito o sporco, con l'unica scala mobile andata subito in tilt, un grande classico del nostro Paese se volete, un grande impe-

gno, con grandi presenze qualitative e di esperienze che dovevi scoprire un po' tu, alcune di esse offerte dagli sponsor che hanno supportato con generosità l'evento, un po' difficile stare in tema, seguire appunto il tema mobility tirato un po' nella giacca da promozioni di prodotto. Insomma il mondo che verrà può ancora aspettare un po', visto che il business si fa nel quotidiano.

E infatti il servizio bar e l'aperitivo sono stati di grande consistenza per tutti e due i giorni.

Organizzatori, specie il team di BtheOne, che abbiamo visto molto impegnato su tutto il fronte dall'organizzazione spicciola alla presenza nei panel come moderatori e molto spesso relatori.

Qualche giovane tra i relatori, magari alla prova d'esordio che ha mostrato la faccia di gente preparata e impegnata con serietà e passione, pochissime donne, forse ce ne sono poche, ma forse non si fa granché per metterle in evidenza, perché quando intervengono fanno la differenza, come è stato il caso della capa di BCA, Barbara Barbieri, nella sua presentazione, chiara, documentata del mercato dell'usato.

Insomma, nessuna notizia da togliere il fiato, nessuno scoop, ma impegno profuso a manetta in un contesto dove tra valletti e fotografi ci sembrava di conoscere tutti e forse per questo ci si sentiva un po' a casa. E così abbiamo passato due giorni, su e giù nella lunga sala espositiva, e poi su nelle sale meeting, da grandi sale a sale come quella industry effetto acquario... Chiedendoci se proprio serva alla distribuzione avere tutte queste occasioni di incontro, ma apprezzando il rischio di impresa di chi ci ha creduto, essendo in qualche modo premiato da presenze forse non clamorose ma certe e da una grande adesione di aziende che ci sono volute essere. Già perché il rischio di impresa dovrebbe essere sempre rispettato, come i Concessionari auto fanno molto bene.

Il giorno dopo, altra storia, ecco l'evoluzione di Service Day, tenuta a Brescia in due edizioni, 2018 e 2019, che oggi si chiama A come Service.

Format di proprietà Asconauto realizzato in collaborazione con BtheOne Automotive.



Il format apre una stagione di focalizzazione sul supporto alle officine indipendenti, con un gestionale dedicato ARiA, da cui gli associati Asconauto potranno ricavare fiches tecniche e catalogo ricambi originali, e un programma di identificazione mirato.

Dalle ceneri di "sistema" il progetto di affiliazione di una decina di anni fa, che non decollò più per le paure dei soci Concessionari che per la risposta delle officine, ecco una nuova sfida per portare qualità di prodotti e di processo nel settore della riparazione indipendente.

Il programma sarà formalmente presentato in occasione di Autopromotec 2022, che si terrà a Bologna dal 25 al 27 maggio, intanto è partita l'attività di animazione: un nuovo format di evento itinerante di aggregazione, networking e ascolto delle esigenze di tutti gli operatori e consorziati dislocati sul territorio italiano oltre che di confronto e formazione dedicata all'intera filiera del post-vendita automotive.

Ecco quindi A come Service, buone adesioni, tre livelli di incontro, di visione, nella sala innovation, affidati prevalentemente alla competenza di Umberto Zappelloni, responsabile inserto Mobilità de Il Foglio, che dopo i saluti istituzionali del Presidente Guidi, che ha posto l'accento sull'equazione ricambio originale = auto sicura e che è stato affiancato da De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, ha introdotto i partecipanti nel magico mondo del vintage, per poi fare una prospezione sulla guida autonoma e concludere in crescendo con l'incontro emozionante e onirico con Horacio Pagani; il secondo livello dedicato all'approfondimento delle tematiche del post-vendita: formazione e mondo della carrozzeria, il terzo infine, affidato ai fornitori partner di Asconauto. Da notare la prima assoluta di Blatti, che presenta il gestionale ARiA, e che abbiamo già apprezzato in passato per il suo lavoro di direzione del consorzio DOC Lecco-Como.

Insomma un quadro ben tratteggiato del mix di offerta che un'officina può trovare nella scelta del ricambio originale, una scelta che favorisce non solo in business ma ancor più l'approccio trasparente con il cliente.

Accompagnati dal clima bellissimo la giornata si può considerare appuntamento di successo, anche perché la location non era così scontata.

Ottima premessa per lo sviluppo della presenza di quella A orange, che identifica il ventennale impegno dei Dealer nella distribuzione di ricambio originale e che li pone oggi al top della classifica dei distributori aftermarket.

Appuntamento quindi, alla fermata Sud, a Bari, in autunno.

Intervista

PIERLUIGI BONORA

Viva la libertà

Quella di scegliere e quella di esprimersi. A tu per tu con il promotore di #FORUMautomotive, il movimento di opinione su temi legati alla mobilità a motore, di oggi e di domani

di Roberta Carati



Pierluigi Bonora, promotore di #FORUMAutoMotive. È anche responsabile del magazine online di automotive Fuorigiri presso il giornale.it. A destra alcuni momenti dell'ultima edizione di #FORUMAutoMotive, andata in scena a Milano lo scorso marzo.

Freedom. Risponde di getto, Pierluigi Bonora, quando gli chiedo la parola che riassume il suo pensiero e, per estensione, #FORUMAutomotive. "Libertà", dice il fondatore di quello che definisce un movimento di opinione, "di ragionare, di lasciare da parte ideologia e demagogia per guardare al futuro senza perdere di vista il presente".

Le pietre miliari di questo percorso iniziato sette anni fa?

"FORUMAutomotive è stato lungimirante, ha visto in anticipo problemi che sarebbero venuti a galla nell'arco di qualche anno. A lungo abbiamo battuto sulla necessità di fare sistema da parte della filiera automotive, perché solo uniti si può fare massa critica e presentarsi con tutto il valore di Pil, di occupati, di contributo all'economia alla controparte, cioè alle istituzioni. Procedere divisi non porta a niente.

Vi hanno ascoltato?

"Vediamo che spesso le associazioni di categoria - Anfia, Unrae, Federauto, ora anche MotusE (la lobby dell'elettrico) - diffondono comunicati congiunti. Non sempre. A volte la firma è di tutti i soggetti principali. È il segnale che si discute, che si cerca di fare sistema. L'importante è che non prevalgano i singoli orticelli. Un altro punto che abbiamo anticipato e su cui abbiamo manifestato la nostra perplessità è il 'tutto elettrico', questa volontà folle di gettare al vento dal 2035, che vuol dire dopodomani, tutti i motori diesel e benzina, cioè il fior fiore dell'industria automotive europea, per far spazio all'elettrico. Già siamo schiavi della Cina per quanto riguarda le materie prime, le batterie, forniture varie... una scelta del genere le spalancherebbe le porte".

I suoi ospiti non sono quasi mai sulle stesse posizioni, e lei ci mette del suo: modera e si schiera al contempo. È la cifra Bonora?

"Più che dare un'opinione mi vesto da semplice cittadino e manifesto le mie perplessità. Per esempio, davanti all'imposizione del 'tutto elettrico': "non riesco a comprarmi un'auto elettrica,

senza incentivi costa troppo; abito fuori città e non mi interessa avere una macchina elettrica, me ne basta una virtuosa, alimentata anche con motori tradizionali, magari ibrida; ma perché", dico, "devo comprarmi l'auto elettrica se nel mio paese c'è soltanto una colonnina, che ricarica anche lentamente, e non ho voglia di mettere una wall box nel mio garage?".

Il nostro non è un convegno classico in cui la parola passa a Tizio, Caio e Sempronio e poi grazie e arrivederci. C'è spazio per la discussione e soprattutto per la provocazione. Presentiamo uno studio, riflettiamo sui pro e contro, cerchiamo di far emergere la verità. Più che arrivare a una sintesi cerchiamo di guidare le istituzioni, verso una impostazione che faccia prevalere la razionalità sull'ideologia".

Ha avuto ospite al #FORUM, collegato in remoto, il ministro della Transizione ecologica Cingolani. Che impressione le ha fatto?

"Non è il classico ministro che procede a senso unico, è competente e valuta i rischi dell'imboccare una strada piuttosto che un'altra. Però a volte lo vedo un po' ondeggiante: per esempio, quando si è riunito il Cite, il Comitato interministeriale di cui fa parte, con Giorgetti e Giovannini ha sposato tout court il piano Fit for 55 dell'Ue. Ha, hanno sbagliato. Al Governo c'è bisogno di coerenza, di mantenere una linea, anche prudente. Diversamente crei solo squilibrio e incertezze".

Una linea prudente contempla il nucleare?



"Anch'io ho vissuto Chernobyl tanti anni fa, quando sull'onda del disastro nucleare c'è stato un referendum e ha prevalso logicamente il no. Ma lo stesso ministro Cingolani, intervenendo al nostro #FORUM ha detto con chiarezza che se si vuole fare tutto elettrico bisogna per forza ricorrere al nucleare, ovviamente un nucleare di ultima generazione. Con le centrali ai nostri confini, se ci fossero incidenti non è che le Alpi fanno da barriera. Cerchiamo urgentemente soluzioni. Lo stesso vale per il gas: o si trova una via alternativa o saremo sempre dipendenti. Vede che cosa sta succedendo con il caro gasolio e gli autotrasportatori che minacciano scioperi? Si comincia con i blocchi stradali, ma passare alle manifestazioni violente è un attimo".

Non li riguarda direttamente, ma gli 800 milioni di incentivi e l'impegno di un miliardo all'anno sono un segnale concreto di sostegno all'automotive?

"Mi aspettavo molto, molto di più. 800 milioni vanno bene se sono incentivi, ma se il miliardo diventa di aiuto anche e giustamente alla filiera siamo punto e a capo. La riconversione produttiva per questo folle progetto dell'Unione europea - salvo retromarcie dettate dalla guerra in Ucraina - impone grosse trasformazioni. Una fabbrica che ha sempre prodotto 'rosso' per 80 anni e poi improvvisamente deve riconvertirsi a 'blu', deve formare le persone. Tanti buttano acqua sul fuoco dicendo che i posti di lavoro che potrebbe creare l'elettrico arrivano anche a 15 milioni. Va bene, ma come? Si è perso di vista il presente per guardare troppo al futuro: 2050, 2040, è giusto pensarci, pensare alle next generation Eu, ma guardiamo anche all'oggi, che di emergenze ne ha tante e ancora irrisolte".

Qual è l'argomento di tutti gli argomenti nel Bonora-Pensiero?

"Freedom. Non si può pensare che l'elettrico visto come viene visto oggi risolve in due anni il problema ambiente. Il mio pensiero è ragionare, essere razionali, lasciare da parte ideologia e demagogia e guardare a un futuro reale, con i piedi per terra, senza perdere di vista quello che sta succedendo ora. Ci sono un sacco di situa-

zioni emergenziali nel mondo dei trasporti, affrontiamole".

La sintesi dell'ultima edizione di #FORUMAutomotive?

"La sintesi è che la guerra da una parte, le situazioni geopolitiche dall'altra, l'esagerata dipendenza delle materie prime da altri Paesi fanno in modo che si vada verso una revisione, anche se c'è chi lo nega, del piano europeo Fit for 55. Non ci sono le condizioni per avere il 'tutto elettrico' da qui ai prossimi anni.

I costruttori stanno investendo tantissimo nell'elettrico. Stellantis ha detto che nel 2030 il 100 per cento della produzione sarà elettrica, però la parola - e lo ha ammesso lo stesso Tavares - va ai consumatori, cioè al mercato. L'ha ribadito anche il direttore generale di Anfia, Giorda, in una delle nostre sessioni: al 2028 si potrà fare il punto della situazione. Il mercato accetta questa rivoluzione che va in direzione del tutto elettrico, sì o no? Ci sarà molta disponibilità di vetture full electric sul mercato e si vedrà se ci sarà una forte richiesta".

Come vede i costruttori di pesanti?

"Beh, sono molto sbilanciati sul gas e li bisognerà vedere come si mette la situazione. Sull'innovazione, ci sono i camion elettrici, ci sono i camion a idrogeno già pronti, come ci sono i camion a guida autonoma ma i costi sono stellari. Certo che la situazione attuale dei prezzi del gas e il caro gasolio... Vedremo con le accise che diminuzione ci sarà, potrebbero gettare acqua sul fuoco, ma la situazione rimane molto calda, basta un niente per far scoppiare la protesta. Il Governo finora è riuscito a metterci una toppa, deve arrivare a fare qualcosa di più concreto".

Complessivamente soddisfatto?

"Stiamo crescendo, abbiamo sempre un parterre importante: rappresentanti di governo, costruttori, leader sindacali... Siamo riusciti a mettere insieme tutta la filiera automotive in tempi non sospetti perché l'unione fa la forza. Vedo un po' di disunione sul tema dell'elettrico. MotusE sta andando un po' troppo per suo conto, deve cercare di fare buon viso a cattivo gioco".

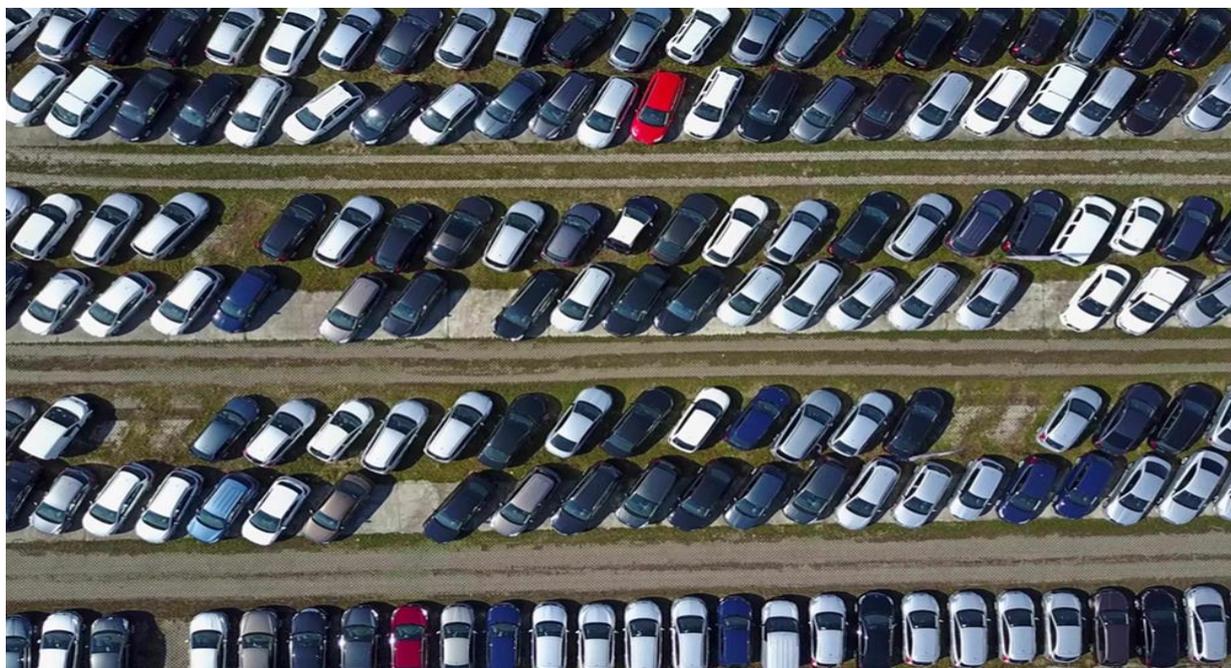




FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

Web



NOTIZIE 3 Aprile 2022

A marzo l'attesa degli incentivi fa crollare le immatricolazioni (-29,7%)

A marzo l'attesa degli incentivi annunciati ma non emanati ha fatto crollare il mercato dell'auto. Il mese si è chiuso con 119.497 immatricolazioni, pari a un crollo del 29,7% e un buco di oltre 50.000 auto rispetto al marzo 2021. Il primo trimestre, che storicamente copre circa il 30% del volume annuale, quest'anno si ferma a 338.258 unità, in calo del 24,4% e con 109.000 immatricolazioni in meno del primo trimestre 2021. Nel contesto attuale è impossibile fare previsioni attendibili, ma la semplice proiezione algebrica delle cifre darebbe per l'intero anno 1.130.000 immatricolazioni, un calo di oltre il 22% sull'anno precedente.

Lo stallo di mercato provocato dalla citata attesa degli incentivi, a marzo ha mantenuto sotto tono anche la quota delle auto a zero o bassissime emissioni. L'UNRAE calcola che manchino ancora da immatricolare 16.000 auto della fascia 0-20 g/Km di CO₂ ordinate con incentivo 2021, 10.000 della fascia 21-60 g/Km e 30.000 della fascia 61-135 g/Km. Una

volta evasa tutta la banca ordini 2021, la quota di mercato degli ECV rischia di scendere ai minimi. Seppure in crescita, le auto BEV e PHEV circolanti a fine marzo ammontano rispettivamente a 128.000 e 127.000 unità, di cui 11.345 e 17.141 immatricolate quest'anno.

“Gli annunci e la conseguente aspettativa degli incentivi stanno di fatto paralizzando il mercato ormai da mesi e, se il Governo non provvede a emanare con urgenza il decreto attuativo che li rende fruibili, si rischia di aggravare e prolungare ulteriormente la crisi delle immatricolazioni” avverte **Michele Crisci**, Presidente dell'UNRAE.

Crisciribadisce anche la necessità di estendere i tempi di consegna dei veicoli prenotati o già acquistati: *“il prolungamento a 360 giorni dei termini di consegna è un provvedimento indispensabile per ovviare ai problemi ormai endemici delle catene di fornitura internazionali, aggravati dal conflitto in Ucraina, che costringono le Case automobilistiche a rallentare la produzione e ritardare le consegne. E' necessario inoltre che il decreto attuativo – aggiunge il Presidente dell'UNRAE – non escluda dai sostegni all'acquisto nessuno dei soggetti interessati, comprendendo quindi oltre alle persone fisiche anche le persone giuridiche (aziende e società di noleggio) e non imponga tetti di prezzo ribassati rispetto agli incentivi precedenti, che avevano dimostrato tutta la loro efficacia”*.

L'UNRAE sottolinea ancora la richiesta al Governo, avanzata dall'intera filiera automotive, di evitare una nuova proroga delle norme sulla detraibilità ridotta dell'Iva per le auto aziendali, in deroga alla detraibilità totale prevista dall'UE, una condizione che penalizza la competitività delle aziende italiane di tutti i settori produttivi rispetto al resto d'Europa.

Per lo stesso comparto dei veicoli aziendali, l'UNRAE propone di accompagnare la transizione energetica, riducendo il presunto onere per l'erario, con una modulazione della detraibilità dell'IVA per le auto in uso promiscuo (attualmente al 40%) sui motori a zero o a basse emissioni in base ai seguenti scaglioni: 100% 0-20 g/Km di CO₂; 80% 21-60 g/Km di CO₂; 50% 61-135 g/Km di CO₂.

Dalla struttura del mercato di marzo emerge un generalizzato tracollo tra gli **utilizzatori**: nel mese i privati segnano una pesantissima flessione in linea con il mercato e pari al 29,7%, con una quota che si ferma al 60,9%. Nel 1° trimestre perdono 1/4 dei volumi, scendendo al 63,1% (-1,4 p.p.). Le autoimmatricolazioni con un -37,9% di autovetture, calano all'8,8% di quota in marzo e al 9,5% nel cumulato. Anche il noleggio a lungo termine segna una perdita del 20,3% dei volumi, dovuta soprattutto al tracollo delle *Captive*, con una share comunque in progressiva crescita e pari al 19,4% nel mese e al 18,3% in gennaio-marzo. Il breve termine in marzo sperimenta la performance peggiore e, con quasi la metà delle immatricolazioni perse, si porta al 4,4% di rappresentatività nel mese e al 3% nel trimestre. Le società con un calo del 16,9% e inferiore al mercato complessivo, incrementano la propria penetrazione al 6,5% in marzo e al 6,1% nel cumulato.

Anche dall'analisi per **alimentazione** emerge come l'attesa degli incentivi non abbia risparmiato alcuna motorizzazione, fatta eccezione per il Gpl che cresce del 6,9% in volume, al 9,3% di quota (8,9% nel 1° trimestre). Sotto tono volumi e quota delle auto BEV, al 3,7% in marzo (3,3% in gennaio-marzo) e le immatricolazioni delle PHEV che comunque mantengono una quota del 5% sia sul mese che sul cumulato. Le motorizzazioni tradizionali benzina e diesel perdono rispettivamente il 37,6% e il 39,2%, portandosi al 27,3% e 21,1% di share (27% e 20,8% nel cumulato); il metano scende del 70% in volume, ad una quota di minimo dell'1,1% nel mese (1,2% nel cumulato). Le ibride confermano la prima posizione fra le preferenze degli automobilisti al 32,5% di share, seppur con volumi in flessione del 14,8% (al 33,8% nel trimestre), con le "full" hybrid al 9,2% e le "mild" al 23,3%.

In pesante calo a doppia cifra in marzo tutti i **segmenti** del mercato, fatta eccezione per il segmento E, grazie in particolare alla disponibilità di prodotto di uno specifico player. Cedono in quota le city car (A), le medie (C) e il segmento D, mentre le utilitarie acquisiscono 3 punti; in crescita anche segmento E e F.

Anche le **carrozzerie** segnano tutte un crollo generalizzato, mentre si salvano i monovolume compatti. Le berline si riprendono la leadership, seppur con una quota in contrazione al 41,8%, seguono i crossover al 40,8% e al terzo posto i fuoristrada al 10,5% (nel cumulato si registra un testa a testa fra berline e crossover). Le station wagon scendono al 2,8% nel mese e nel 1° trimestre.

Le **aree geografiche** perdono tutte 1/4 e oltre delle immatricolazioni. Il Nord Est conferma la prima posizione con il 31,9% delle registrazioni (grazie al noleggio, senza il quale scenderebbe al 23,4%), il Nord Ovest cede qualche decimale al 28,9%. Sale l'area del Centro Italia al 23,1%, stabili le isole (al 5,5%), mentre l'area meridionale perde qualche decimale, al 10,7% del totale.

Le **emissioni medie di CO₂** delle nuove immatricolazioni in marzo calano del 3,3% a 118,6 g/Km, comunque in crescita rispetto ai 118,2 g/Km di gennaio e ai 113,9 g/Km di dicembre 2021, per il crollo delle vendite di auto a zero o bassissime emissioni. Il 1° trimestre conferma i 118,6 g/Km (-5,4%).

L'analisi delle immatricolazioni per fascia di CO₂ anche in marzo riflette la bassa quota di elettriche pure e in parte di plug-in. Le fasce 0-20 g/Km e 21-60 g/Km si portano, infatti, su una quota combinata dell'8,4% e si conferma alta al 68,0% la share della fascia 61-135 g/Km. Al 19,4% la quota delle vetture da 136 a 190 g/Km, mentre risale all'1,9% la fascia penalizzata dal malus oltre i 190 g/Km.

Il **mercato dell'usato** nel mese di marzo segna un'altra forte accelerazione: +35,9% sul 2021, con 450.846 passaggi di proprietà al lordo delle minivolture. Il 1° trimestre archivia una crescita allineata del 34,9% con 1.205.939 trasferimenti.

*“Dopo il grande passo in avanti fatto dal Governo il mese scorso, attraverso la definizione di una strategia pluriennale per accompagnare il settore automobilistico nella sfida della transizione ecologica, estesa fino al 2030 e fondata sulla neutralità tecnologica, inclusiva anche di una politica degli incentivi per l’acquisto di veicoli non inquinanti, purtroppo il ritardo nella pubblicazione del DPCM con i criteri e la ripartizione delle risorse stanziato ha decretato la nona caduta consecutiva, a doppia cifra, del mercato auto”, dichiara **Adolfo De Stefani Cosentino**, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.*

“Infatti – continua De Stefani – il gap temporale tra l’effetto ‘annuncio’ di febbraio e l’incertezza sull’entrata in vigore dei nuovi incentivi sta impattando sulla domanda – già ridimensionata per effetto della pandemia, delle tensioni a monte delle catene di approvvigionamento e dell’impennata inflazionistica – riducendo fortemente la conclusione dei contratti di vendita. Ora, dopo le dichiarazioni al termine del Consiglio dei Ministri di ieri, secondo cui il DPCM incentivi vedrà la luce nei prossimi giorni, auspichiamo una rapidissima messa in linea della piattaforma digitale, gestita da Invitalia, per effettuare la prenotazione dei nuovi contributi e consentire un’agevole gestione dei contratti di vendita, sperando – prosegue De Stefani – in un recupero delle vendite perse tra gennaio e marzo (circa 109.000 pezzi), sebbene la riduzione dei ‘price cap’ (rispetto a quelli in vigore con gli ecobonus riconosciuti fino al 31 dicembre 2021) ridurrà, di fatto, le scelte green agevolate a disposizione della clientela e di conseguenza il ritmo di diffusione delle tecnologie a zero e basse emissioni nel canale privati. Infine, considerando l’esclusione delle società tra i beneficiari degli acquisti con incentivi (salvo il car sharing), riteniamo fondamentale avviare un confronto istituzionale per poter adeguare il penalizzante trattamento fiscale sulle auto aziendali applicato in Italia a quello maggiormente competitivo dei principali mercati europei. Crediamo che un alleggerimento fiscale, ispirato ad una logica green in misura delle emissioni di CO2 del veicolo, possa contribuire più velocemente all’immissione sul mercato del nuovo ma anche dell’usato di motorizzazioni a zero e basso impatto ambientale e al ringiovanimento del parco circolante auto, che ha un’età media di 11,8 anni ed è costituito per il 26% da vetture ante Euro 4”, conclude De Stefani.

https://www.pneusnews.it/2022/04/03/a-marzo-lattesa-degli-incentivi-fa-crollare-le-immatricolazioni-297/?utm_source=sendinblue&utm_campaign=220404&utm_medium=email



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

ATTUALITÀ

AUTO: MERCATO ANCORA IN FORTE CALO

A marzo sono state immatricolate in Italia 119.497 auto, con un calo del 29,7% su base annua. Nei primi tre mesi dell'anno -24,37% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso.



1 aprile 2022

Dopo il "tonfo" di febbraio, quando le immatricolazioni erano calate del 22,56%, a marzo il dato negativo delle immatricolazioni delle auto è ancora più significativo: secondo i dati del Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili ci sono state 119.497 immatricolazioni in meno con un calo del 29,7% su base annua segno che l'attesa degli incentivi annunciati ma non ancora emanati ha avuto un grande peso sull'andamento delle vendite. Vivace invece il mercato dell'usato con 450.846 trasferimenti di proprietà a fronte di 331.779 passaggi registrati a marzo 2021, con un aumento di quasi il 36%. Il volume globale

delle vendite mensili, pari a 570.343, ha quindi interessato per il 20,95% vetture nuove e per il 79,05% vetture usate.

Unrae: "L'attesa per gli incentivi fa crollare le immatricolazioni"

"Gli annunci e la conseguente aspettativa degli incentivi stanno di fatto paralizzando il mercato ormai da mesi e, se il Governo non provvede a emanare con urgenza il decreto attuativo che li rende fruibili, si rischia di aggravare e prolungare ulteriormente la crisi delle immatricolazioni". Questo il commento di **Michele Crisci, Presidente dell'UNRAE** ai dati sull'andamento del mercato dell'auto a marzo. Crisci ribadisce anche la necessità di estendere i tempi di consegna dei veicoli prenotati o già acquistati: *"Il prolungamento a 360 giorni dei termini di consegna è un provvedimento indispensabile per ovviare ai problemi ormai endemici delle catene di fornitura internazionali, aggravati dal conflitto in Ucraina, che costringono le Case automobilistiche a rallentare la produzione e ritardare le consegne. E' necessario inoltre che il decreto attuativo - ha aggiunto il Presidente dell'Unrae - non escluda dai sostegni all'acquisto nessuno dei soggetti interessati, comprendendo quindi oltre alle persone fisiche anche le persone giuridiche (aziende e società di noleggio) e non imponga tetti di prezzo ribassati rispetto agli incentivi precedenti, che avevano dimostrato tutta la loro efficacia".* L'Unrae sottolinea ancora la richiesta al Governo, avanzata dall'intera filiera automotive, di evitare una nuova proroga delle norme sulla detraibilità ridotta dell'Iva per le auto aziendali, in deroga alla detraibilità totale prevista dall'UE, una condizione che penalizza la competitività delle aziende italiane di tutti i settori produttivi rispetto al resto d'Europa. Per lo stesso comparto dei veicoli aziendali, l'Unrae propone di accompagnare la transizione energetica, riducendo il presunto onere per l'erario, con una modulazione della detraibilità dell'IVA per le auto in uso promiscuo (attualmente al 40%) sui motori a zero o a basse emissioni in base ai seguenti scaglioni: 100% 0-20 g/Km di CO₂; 80% 21-60 g/Km di CO₂; 50% 61-135 g/Km di CO₂.

Federauto: "Mercato paralizzato in attesa della pubblicazione del DPCM sugli incentivi"

"Dopo il grande passo in avanti fatto dal Governo il mese scorso, attraverso la definizione di una strategia pluriennale per accompagnare il settore automobilistico nella sfida della transizione ecologica, estesa fino al 2030 e fondata sulla neutralità tecnologica, inclusiva anche di una politica degli incentivi per l'acquisto di veicoli non inquinanti, purtroppo il ritardo nella pubblicazione del DPCM con i criteri e la ripartizione delle risorse stanziato ha decretato la nona caduta consecutiva, a doppia cifra, del mercato auto", ha dichiarato **Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto**, commentando i dati sul mercato dell'auto.

"Infatti - ha continuato De Stefani - il gap temporale tra l'effetto 'annuncio' di febbraio e l'incertezza sull'entrata in vigore dei nuovi incentivi sta impattando sulla domanda - già ridimensionata per effetto della pandemia, delle tensioni a monte delle catene di approvvigionamento e dell'impennata inflazionistica - riducendo fortemente la conclusione dei contratti di vendita".

"Ora, dopo le dichiarazioni al termine del Consiglio dei Ministri di ieri, secondo cui il DPCM incentivi vedrà la luce nei prossimi giorni, auspichiamo una rapidissima messa in linea della"

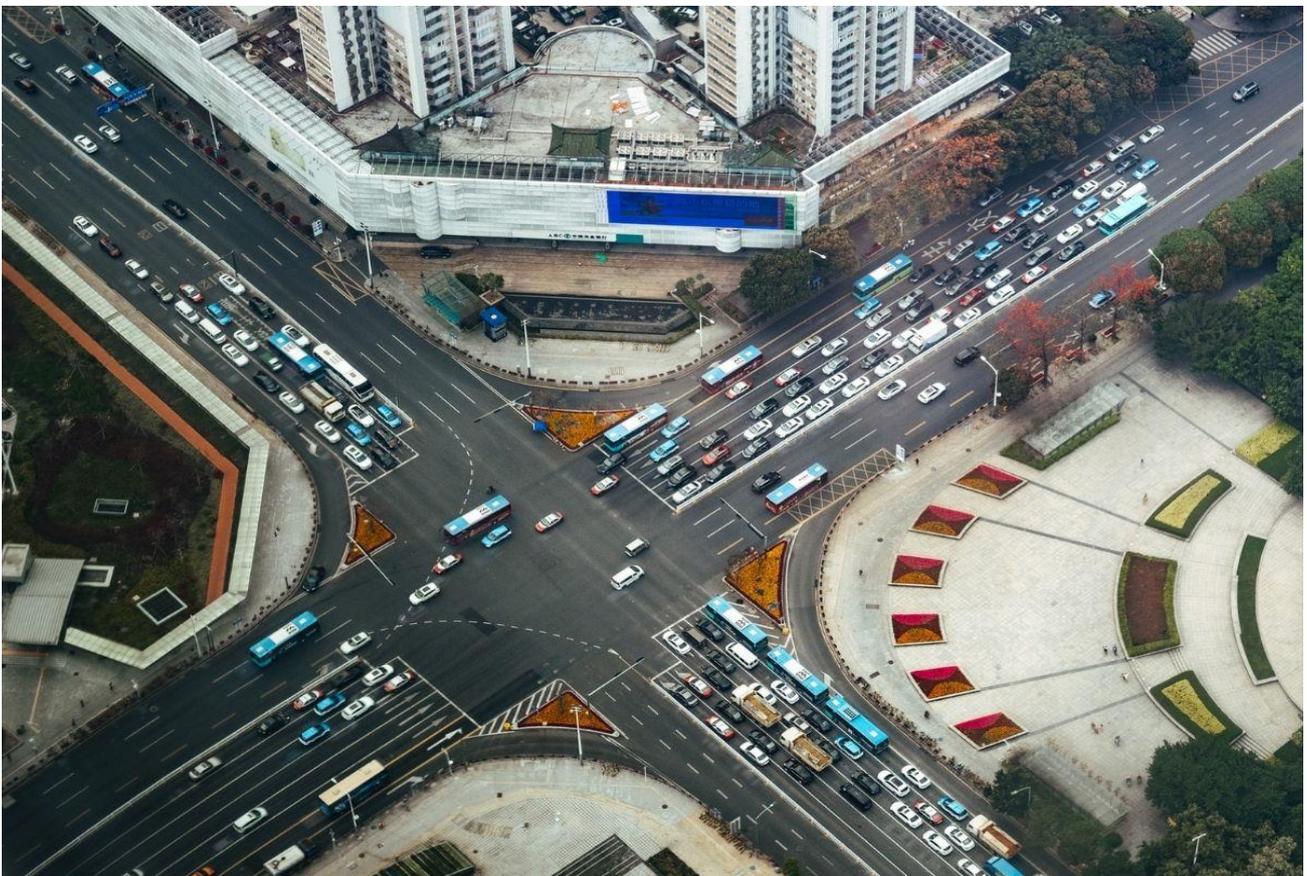
piattaforma digitale, gestita da Invitalia, per effettuare la prenotazione dei nuovi contributi e consentire un'agevole gestione dei contratti di vendita, sperando – prosegue De Stefani – in un recupero delle vendite perse tra gennaio e marzo (circa 109.000 pezzi), sebbene la riduzione dei 'price cap' (rispetto a quelli in vigore con gli ecobonus riconosciuti fino al 31 dicembre 2021) ridurrà, di fatto, le scelte green agevolate a disposizione della clientela e di conseguenza il ritmo di diffusione delle tecnologie a zero e basse emissioni nel canale privati".

"Infine, considerando l'esclusione delle società tra i beneficiari degli acquisti con incentivi (salvo il car sharing), riteniamo fondamentale avviare un confronto istituzionale per poter adeguare il penalizzante trattamento fiscale sulle auto aziendali applicato in Italia a quello maggiormente competitivo dei principali mercati europei. Crediamo che un alleggerimento fiscale, ispirato ad una logica green in misura delle emissioni di CO2 del veicolo, possa contribuire più velocemente all'immissione sul mercato del nuovo ma anche dell'usato di motorizzazioni a zero e basso impatto ambientale e al ringiovanimento del parco circolante auto, che ha un'età media di 11,8 anni ed è costituito per il 26% da vetture ante Euro 4", ha concluso De Stefani.

<https://www.confcommercio.it/-/mercato-auto-in-forte-calo>

Mercato dell'auto, l'attesa degli incentivi fa crollare le immatricolazioni: -30%

- Marco Castelli
- Aprile 4, 2022
- [Dati di vendita](#)
- [dati di mercato](#)



Il mercato dell'auto prosegue il suo periodo nero, condizionato dalla crisi del Covid e dall'**attesa per gli incentivi**, che dovrebbero essere finalmente varati questa settimana: a marzo sono state immatricolate 119.497 autovetture nuove, con un calo del -29,7% rispetto a marzo 2021. Per dare un'idea nel primo trimestre dell'anno la perdita di immatricolato è del -24,4%, 338.258 contro 447.245 unità (-37% sul periodo ante pandemia gennaio-marzo 2019).

Chiara la posizione di Federauto. *“Dopo il grande passo in avanti fatto dal Governo il mese scorso, attraverso la definizione di una strategia pluriennale*

per accompagnare il settore automobilistico nella sfida della transizione ecologica, estesa fino al 2030 e fondata sulla neutralità tecnologica, inclusiva anche di una politica degli incentivi per l'acquisto di veicoli non inquinanti, purtroppo il ritardo nella pubblicazione del DPCM con i criteri e la ripartizione delle risorse stanziato ha decretato la nona caduta consecutiva, a doppia cifra, del mercato auto” commenta il presidente Adolfo De Stefani Cosentino.

MERCATO DELL'AUTO: PESA IL GAP TRA ANNUNCIO E ENTRATA IN VIGORE

Infatti, continua Cosentino, “il gap temporale tra l'effetto ‘annuncio’ di febbraio e l'incertezza sull'entrata in vigore dei nuovi incentivi sta impattando sulla domanda – già ridimensionata per effetto della pandemia, delle tensioni a monte delle catene di approvvigionamento e dell'impennata inflazionistica – riducendo fortemente la conclusione dei contratti di vendita”.

“Ora, dopo le dichiarazioni al termine del Consiglio dei Ministri di ieri, secondo cui il DPCM incentivi vedrà la luce nei prossimi giorni, auspichiamo una rapidissima messa in linea della piattaforma digitale, gestita da Invitalia, per effettuare la prenotazione dei nuovi contributi e consentire un'agevole gestione dei contratti di vendita” sebbene, spiega Federauto, *“la riduzione dei ‘price cap’ (rispetto a quelli in vigore con gli ecobonus riconosciuti fino al 31 dicembre 2021) ridurrà, di fatto, le scelte green agevolate a disposizione della clientela e di conseguenza il ritmo di diffusione delle tecnologie a zero e basse emissioni nel canale privati”.*

INCENTIVI: LE FLOTTE MANCANO ALL'APPELLO

Federauto, infine, si sofferma sulla mancanza all'appello delle flotte negli incentivi che verranno deliberati. *“Infine, considerando l'esclusione delle società tra i beneficiari degli acquisti con incentivi (salvo il car sharing), riteniamo fondamentale avviare un confronto istituzionale per poter adeguare il penalizzante trattamento fiscale sulle auto aziendali applicato in Italia a quello maggiormente competitivo dei principali mercati europei”* conclude Cosentino.

<https://www.dealerlink.it/mercato-auto-dati-marzo-2022/>

06 Aprile 2022

Federauto: mercato paralizzato in attesa della pubblicazione del Dpcm sugli incentivi



In base alle risultanze dell'Archivio nazionale dei veicoli del Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili, a marzo sono state immatricolate 119.497 autovetture nuove, con un calo del -29,7% rispetto alle 169.886 registrate nell'analogo mese 2021. Nel confronto del primo trimestre 2022 sull'anno precedente la perdita di immatricolato è del -24,4%, 338.258 contro 447.245 unità (-37% sul periodo ante pandemia gennaio-marzo 2019).

«Dopo il grande passo in avanti fatto dal Governo il mese scorso, attraverso la definizione di una strategia pluriennale per accompagnare il settore automobilistico nella sfida della transizione ecologica, estesa fino al 2030 e fondata sulla neutralità tecnologica, inclusiva anche di una politica degli incentivi per l'acquisto di veicoli non inquinanti, purtroppo il ritardo nella pubblicazione del Dpcm con i criteri e la ripartizione delle risorse stanziato ha decretato la nona

caduta consecutiva, a doppia cifra, del mercato auto», dichiara Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

«Ora, dopo le dichiarazioni secondo cui il Dpcm incentivi vedrà la luce nei prossimi giorni, auspichiamo una rapidissima messa in linea della piattaforma digitale, gestita da Invitalia, per effettuare la prenotazione dei nuovi contributi e consentire un'agevole gestione dei contratti di vendita, sperando – prosegue De Stefani – in un recupero delle vendite perse tra gennaio e marzo (circa 109.000 pezzi), sebbene la riduzione dei 'price cap' (rispetto a quelli in vigore con gli ecobonus riconosciuti fino al 31 dicembre 2021) ridurrà, di fatto, le scelte green agevolate a disposizione della clientela e di conseguenza il ritmo di diffusione delle tecnologie a zero e basse emissioni nel canale privati».

«Infine, considerando l'esclusione delle società tra i beneficiari degli acquisti con incentivi (salvo il car sharing), riteniamo fondamentale avviare un confronto istituzionale per poter adeguare il penalizzante trattamento fiscale sulle auto aziendali applicato in Italia a quello maggiormente competitivo dei principali mercati europei. Crediamo che un alleggerimento fiscale, ispirato ad una logica green in misura delle emissioni di CO2 del veicolo, possa contribuire più velocemente all'immissione sul mercato del nuovo ma anche dell'usato di motorizzazioni a zero e basso impatto ambientale e al ringiovanimento del parco circolante auto, che ha un'età media di 11,8 anni ed è costituito per il 26% da vetture ante Euro 4», conclude De Stefani.

<https://distribuzionemoderna.info/news/federauto-mercato-paralizzato-in-attesa-della-pubblicazione-del-dpcm-sugli-incentivi>



AcomeService: innovazione e sicurezza guidano il post-vendita

- Marco Castelli
- Aprile 11, 2022
- [Eventi](#)
- [Asconauto](#), [Post vendita](#)



Un futuro di nuove opportunità proposte agli addetti ai lavori del mercato post-vendita: i riflettori si sono accesi sull'aftersales sabato 9 aprile a

Venezia nel corso di AComeService, prima tappa di un innovativo progetto itinerante di AsConAuto, organizzato in collaborazione con BtheOne.

Una giornata intensa, che ha riscontrato l'interesse dei numerosi operatori presenti: *responsabili di officine autorizzate e indipendenti, carrozzerie, concessionarie, Case auto e aziende specializzate*. Contenuti e networking hanno caratterizzato 15 incontri e workshop distribuiti su tre sale, pensati per i protagonisti di **una filiera che sta vivendo un momento di profondo rinnovamento** ed è alla ricerca di indicazioni sulle strategie da attuare per il futuro.

“Siamo qui per riaffermare che i concessionari hanno un ruolo centrale all'interno del loro territorio. Con manifestazioni come queste vogliamo concentrarci sulle loro possibilità di fare business e di fare rete. Non dimentichiamo che il Service pesa per il 10 per cento nel fatturato, ma vale ben il 30% della redditività” ha spiegato Fabrizio Guidi, presidente di AsConAuto.

ACOMESERVICE: POST-VENDITA E SICUREZZA

“La sicurezza sarà il tema su cui ci concentreremo. Quella che offre chi ripara le vetture con i ricambi originali e le procedure di cui la nostra filiera si fa portatrice. A tutti gli effetti una filiera che vede i concessionari investire in formazione e standard. Nell'autoriparazione bisogna fare sempre di più i conti con tariffe di manodopera che si vorrebbero scontate: ma sulla sicurezza delle vetture e il diritto del conducente e sul conservarla originale non si può mediare. Mantenere originale la vettura è un diritto del proprietario e la sicurezza è quella che la nostra filiera offre” ha aggiunto Guidi.

La rete AsConAuto *“ormai copre per intero la cartina geografica del Paese dando vita a un progetto unico in Europa. Oggi l'80% dei concessionari italiani, attraverso l'Associazione, ha esteso il presidio del proprio territorio, garantendo l'accesso alla filiera del ricambio originale a oltre 23.000 autoriparatori”*.

L'IMPORTANZA DI FARE RETE

Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, ha ribadito l'importanza di “fare rete”. *“In un quinquennio si è drasticamente ridotto nel nostro Paese il numero dei concessionari auto: da 5.000 a 1.200”*.



“Il mercato si è diradato e i soggetti, che sono rimasti attivi, non sono solo i più solidi ma anche quelli più capaci di ripensare il loro lavoro. Noi crediamo nel fare Rete. Infatti, Federauto, in questi anni, è riuscita nell'intento aggregando direttamente la maggior parte dei Concessionari Italiani. Ma crediamo anche nel fare squadra, come quella rappresentata dalla completa sinergia fra Federauto e AsConAuto”.

L'ECCELLENZA DEL MONDO AUTOMOTIVE



Durante la giornata è stata protagonista l'eccellenza del mondo automotive: Umberto Zappelloni, responsabile dell'inserimento mobilità de Il Foglio, ha attivato il coinvolgimento dei partecipanti attraverso appassionanti interviste di approfondimento.

Sono intervenuti Sly Soldano, fondatore dello Sly Garage Factory, Sergio M. Savaresi, docente del Politecnico di Milano e alla guida del team vittorioso nella competizione internazionale per auto a guida autonoma, e Horacio Pagani, Founder & Chief Designer di Pagani Automobili.

<https://www.dealerlink.it/acomeservice-2022-innovazione-sicurezza-post-vendita/>

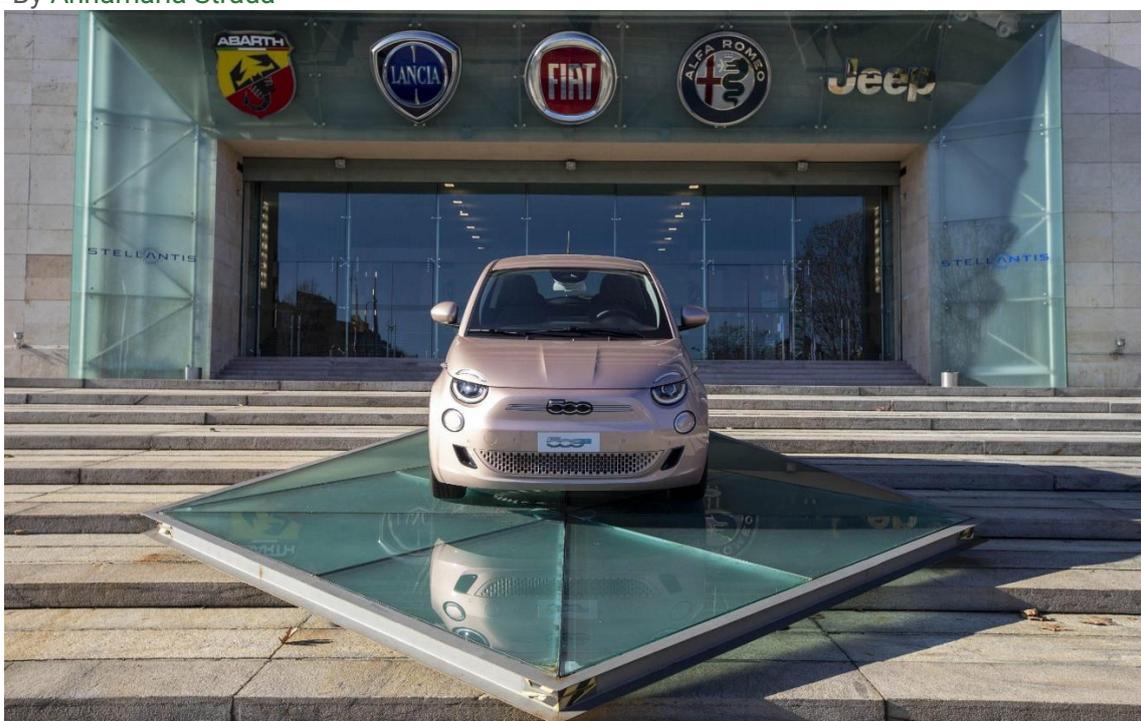
ECONOMIA

Cosa c'è scritto nel nuovo regolamento Vber: l'impatto sull'Automotive

Il Vertical Block Exemption Regulation prevede l'introduzione della figura dell'agente in alternativa a quella del rivenditore. Il cambio significa che i concessionari si potranno trasformare in veri e propri agenti delle case automobilistiche

L'A

By Annamaria Strada



Il 31 maggio 2022 scadono gli effetti del regolamento 330/2010 della Commissione europea. Dal 1° giugno sarà quindi applicato il nuovo regolamento **Vber (Vertical Block Exemption Regulation)** che potrebbe avere un duro impatto in termini occupazionali su un settore già fortemente colpito. Rivenditori e titolari di concessionarie lanciano l'allarme.

Il nuovo Regolamento e l'occupazione

Il **Vber**, acronimo di *Vertical Block Exemption Regulation*, prevede l'introduzione della figura dell'agente in alternativa a quella del rivenditore. Il cambio significa che i concessionari si potranno trasformare in veri e propri agenti delle case automobilistiche. Soggetti che non agiscono più in nome e conto proprio, ma della casa auto, alla quale spetterebbe il compito di definire non solo le politiche commerciali ma anche il prezzo finale che oggi deriva dalla trattativa tra

consumatore e intermediari di vendita. Il tutto a discapito della marginalità dei concessionari, con relative ripercussioni in ambito occupazionale.

Secondo **Federauto**, a fronte di un miglioramento del margine dei costruttori stimato tra il 5 e l'8%, i ricavi dei concessionari, diventando agenti, si dimezzerebbero, stimando un possibile taglio di personale compreso tra le 60milla e le 70mila unità, cioè tra il 50 e il 60 per cento dell'occupazione attuale. Il settore dell'Automotive rischia di incassare un ulteriore colpo, dopo i danni già manifesti provocati dalla guerra e dal Covid (innalzamento dei costi delle materie prime e atteggiamento difensivo da parte dei consumatori).

Mercato

Sul fronte della domanda, il netto calo delle immatricolazioni, tra febbraio e marzo, dimostra un'incapacità del mercato di saper recuperare equilibrio. L'esigenza di trovare soluzioni strutturali a sostegno dell'industria automobilistica e della sua rete di distribuzione, costituita in larga parte da concessionari, appare essere l'esigenza primaria. Il rifinanziamento degli **incentivi governativi** al settore dovrebbe consentire ai consumatori di poter accedere ad offerte maggiormente vantaggiose e dovrebbe permettere una più rapida transizione verso le motorizzazioni meno inquinanti. La stessa Federauto evidenzia come il Vber potrebbe, però, avere anche ripercussioni sul consumatore, creando disagi e minor servizi da parte dei distributori.

Il rischio di un aumento dei listini e di una minore possibilità negoziale dovuta ad una ridotta concorrenza nella distribuzione, potrebbe generare di fatto una sorta di oligopolio fra costruttori auto e un peggioramento del servizio sarebbe un'ulteriore segnale di sfiducia per un settore che stava orientando la propria offerta verso soddisfazione, attenzione e fidelizzazione del cliente nel tempo.

Rischi

Il nuovo regolamento appare come una vera e propria rivoluzione per l'industria automobilistica, andando a cambiare in maniera definitiva il rapporto tra cliente e rete di vendita: **gli strumenti digitali di vendita verranno promossi al posto dei canali fisici** (la concessionaria rimarrà il luogo dove finalizzare la vendita) e l'introduzione dell'agente in alternativa al concessionario significherà poteri ridotti, soprattutto nella determinazione del prezzo finale di vendita. Attualmente ci sono oltre 1200 aziende italiane attive nella vendita, che generano un PIL del 3% e un gettito pari al 5%. Se venissero confermate le stime indicate, sommando questi dati a quelli occupazionali prima indicati, il governo potrebbe trovarsi di fronte ad un quadro abbastanza critico: **- 1,8% di PIL, - 3,0% di contributo al gettito fiscale, un costo per gli ammortizzatori sociali che si aggirerebbe intorno ad 1 miliardo di euro**. Il rischio esiste e sembra essere concreto.

<https://www.largomento.com/cosa-ce-scritto-nel-nuovo-regolamento-vber-limpatto-sullautomotive/>

Anche Horacio Pagani ad AComeService



Innovazione, più digitale e nuovi accordi all'insegna della sicurezza per la rete nazionale di assistenza post-vendita AsConAuto

12 aprile 2022

Presso il Terminal Passeggeri a Venezia, sabato 9 aprile parte un futuro di nuove opportunità proposte agli addetti ai lavori del **mercato post-vendita** dall'Associazione durante **AComeService**, una nuova iniziativa che prende l'avvio nel 2022. La prima tappa di un **progetto itinerante** di **AsConAuto**, organizzato in collaborazione con **BtheOne**, si chiude tra le manifestazioni di apprezzamento e di favore del folto pubblico presente di operatori (responsabili di officine autorizzate e indipendenti, carrozzerie, concessionarie, case auto e aziende specializzate).

Una giornata intensa, ricca di contenuti e di fasi di networking con 15 incontri e workshop distribuiti su tre sale, confezionati su misura per i protagonisti di una filiera che sta vivendo un momento di profondo **rinnovamento** ed è alla ricerca di indicazioni sulle **strategie** da attuare per il futuro.

Fabrizio Guidi, presidente **AsConAuto** e componente del Cda **Federauto**, in apertura della giornata sottolinea: *“Siamo qui per riaffermare che i concessionari hanno un ruolo centrale*

all'interno del loro territorio. Con manifestazioni come queste vogliamo concentrarci sulle loro possibilità di fare business e di fare rete. Non dimentichiamo che il service pesa per il 10 per cento nel fatturato, ma vale ben il 30% della redditività". E sul tema della sicurezza rileva: "La sicurezza sarà il tema su cui ci concentreremo. Quella che offre chi ripara le vetture con i ricambi originali e le procedure di cui la nostra filiera si fa portatrice. A tutti gli effetti una filiera che vede i concessionari investire in formazione e standard. Nell'autoriparazione bisogna fare sempre di più i conti con tariffe di manodopera che si vorrebbero scontate: ma sulla sicurezza delle vetture e il diritto del conducente e sul conservarla originale non si può mediare. Mantenere originale la vettura è un diritto del proprietario e la sicurezza è quella che la nostra filiera offre. Il concessionario è un imprenditore che investe in strutture, servizi e formazione permanente del personale per offrire e mantenere originali le vetture del marchio che rappresenta. La nostra Rete ormai copre per intero la cartina geografica del Paese dando vita a un progetto unico in Europa. Oggi l'80% dei concessionari Italiani, attraverso l'Associazione, ha esteso il presidio del proprio territorio, garantendo l'accesso alla filiera del ricambio originale a oltre 23.000 autoriparatori. E l'Associazione ha avviato una serie di programmi dedicati agli associati, che vanno dal processo di attività formative di AsConAuto Academy fino ad Aria 24, il sistema di risposta telefonica automatizzata che garantisce la risposta al primo squillo e facilita il riparatore e il magazziniere a gestire l'ordine. Forti aspettative sono state riservate agli accordi definiti con Quattroruote Professional e con Mapfre. È nostra volontà ottimizzare sempre più i nostri processi ma anche andare oltre. Socializzando un percorso di riparazione, che utilizzi ricambi originali e procedure di intervento originali capaci di garantire la maggiore sicurezza per il conducente oltre a una aumentata salvaguardia del valore del mezzo. La sicurezza è un diritto che va garantito. Oggi vi presentiamo la A di AsConAuto che, già presente su oltre 500 mezzi in tutta Italia, abbiamo voluto come insegna che andrà a caratterizzare, in modo crescente, tutte le sedi degli Autoriparatori che dimostrano di credere nel nostro progetto".

Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di **Federauto**, commenta l'invito a "fare rete": *"In un quinquennio si è drasticamente ridotto nel nostro Paese il numero dei concessionari auto: da 5.000 a 1.200. Il mercato si è diradato e i soggetti, che sono rimasti attivi, non sono solo i più solidi ma anche quelli più capaci di ripensare il loro lavoro. Noi crediamo nel fare Rete. Infatti, Federauto, in questi anni, è riuscita nell'intento aggregando direttamente la maggior parte dei Concessionari Italiani. Ma crediamo anche nel fare squadra, come quella rappresentata dalla completa sinergia fra Federauto e Asconauto. Perché è arrivato il momento di dire che occorre trasformare la competizione in cooperazione tra concessionari".*

Durante la giornata, **Umberto Zappelloni**, responsabile dell'inserito mobilità de Il Foglio, attiva il coinvolgimento dei partecipanti attraverso appassionanti interviste di approfondimento sulle esperienze di testimoni di eccellenza del mondo automotive.

Sly Soldano, fondatore dello **Sly Garage Factory** si rivela protagonista in **"L'uomo che guarda al passato"** e, in una visione poetica dell'auto, arriva a progettare e costruire **Anomalya: una supercar assemblata in 10 esemplari. Una sportiva nostalgica, dato che l'elettronica è presente solo per la gestione del motore, mentre la guida è letteralmente nelle mani di chi guida.** *"Le hypercar moderne fanno il verso alle F1 e non tengono più chi guida al centro, ma la mia Anomalya ha come unico scopo divertire. È un vero giocattolo per adulti, che rispetto a quelli per i bimbi ha dimensioni, prestazioni e prezzi diversi. L'ho definita un'anomalia perché non è conforme a tutto ciò che ci raccontano delle auto. Le consegne saranno ultimate entro 24-30 mesi; le prime tre vetture stanno ultimando i collaudi su strada".*

La visione di un futuro alle porte, introdotta dal professor **Sergio M. Savaresi**, docente del **Politecnico di Milano** e alla guida del team vittorioso nella competizione internazionale per auto a guida autonoma, percorre un tema affascinante e ricco di implicazioni operative: **“L’uomo che vede il futuro. Si può vincere una gara di auto anche senza un pilota a bordo. I computer ci toglieranno il fascino del viaggio. Magari no!”**. E il professor **Savaresi** osserva: *“Oggi si parla molto di guida autonoma, ma tecnicamente ci vorranno almeno 10 anni per vedere la guida autonoma di livello 5 (ovvero auto senza pedali e volante, in grado di fare in modo completamente autonomo qualunque percorso in strade aperte al traffico). Anche nel motorsport (dove il Politecnico di Milano si è aggiudicato a Las Vegas la prima gara della storia di autonomous-motorsport) competere con un pilota professionista è estremamente complesso. Guidare una macchina non è come giocare a scacchi, dove un computer può facilmente battere un uomo grazie alla sua capacità di memorizzare ed esplorare rapidamente un grande numero di possibili mosse. Guidare una macchina da corsa al limite, in un “testa-a testa”, richiede un livello molto complesso e avanzato di algoritmi di intelligenza artificiale. Anche in questo caso, un pilota artificiale in grado di competere contro Hamilton o Leclerc probabilmente non lo vedremo prima di 8-10 anni. La sfida in pista “uomo contro intelligenza artificiale” è estremamente affascinante e le tecnologie che verranno sviluppate per raggiungere questo obiettivo avranno enormi ricadute sulla sicurezza delle auto autonome che circoleranno sulle strade pubbliche. È un obiettivo da raggiungere per passi, sapendo che la sfida è enorme. Un piccolo passo in questa direzione sarà esplorare la guida autonoma ad altissime velocità. A tal fine il team del Politecnico di Milano proverà, a fine Aprile, a superare il limite di 200mph (circa 320kmh) con una macchina con guida completamente autonoma, sulla pista di atterraggio della NASA a Cape Canaveral”*.

Horacio Pagani, Founder & Chief Designer di Pagani Automobili, cioè “L’uomo che ha realizzato i suoi sogni” afferma con passione: **“Ho sempre avuto Modena nel cuore, perché dall’Argentina ho capito che il denominatore comune delle auto sportive italiane è sempre stata questa città. E sono arrivato nella Motor Valley prima ancora che fosse definita con questo nome. La prima intervista da costruttore è stata con l’ingegner Carlo Chiti, poi avrei dovuto incontrare Enzo Ferrari, ma quel giorno non stava bene e mi fecero parlare con Mauro Forghieri: mi offrono la possibilità di entrare nel team di Formula 1, ma io volevo disegnare auto. Loro avevano già Pininfarina, quindi quasi per caso firmai un contratto con Lamborghini come operaio di terzo livello. È stata una esperienza formativa, mi ha consentito di fare esperienza. Ma io avevo un mio progetto, credevo molto nei materiali compositi che stavano nascendo in quegli anni e cercai un finanziamento per acquistare la prima autoclave. Tutto è partito da lì”**.

La seconda tappa di AComeService è prevista a Bari nel mese di Ottobre. Il presidente **Fabrizio Guidi** e **Roberto Scarabel**, vicepresidente dell’Associazione, in chiusura, hanno rinnovato l’invito a fare rete tra gli addetti ai lavori per costruire insieme nuove opportunità di sviluppo nel futuro. Insieme con **Horacio Pagani**, presente alla chiusura della giornata, hanno stimolato la platea a seguire i propri sogni. E la testimonianza finale di Horacio Pagani risuona come un messaggio e un monito ispiratore nell’uditorio e per la nuova rete associativa, che è attiva sul territorio nazionale: *“Ho realizzato il mio sogno e mi riconosco in quanto ha voluto dire questa manifestazione: se una persona spende tanto per una mia auto deve essere rispettata e devo sempre cercare di darle il massimo”*.

<https://www.automoto.it/news/anche-horacio-pagani-ad-acomeservice.html>

15/04/2022

De Stefani (Federauto): «Mancano microchip e componenti, produzione inferiore alla domanda: fatturato scenderà del 23%»



(Adolfo De Stefani Cosentino, presidente Federauto)

Il presidente della federazione dei concessionari: «Dovremo reimparare a fare in Europa alcune componenti. Bassa propensione al consumo e senza incentivi non si acquistano auto elettriche. Costano mediamente 38.000 euro, un'ibrida 50.000. E i prezzi aumentano»

Il comparto dell'automotive è uno di quelli che sta maggiormente soffrendo le conseguenze della guerra in corso in Ucraina.

CUORE ECONOMICO fa il punto con Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, la federazione dei concessionari automobilistici.

-Come sta vivendo il comparto auto questo particolare momento storico?

«C'è una propensione alla riduzione al consumo, prima per la pandemia e adesso perché c'è una guerra troppo vicina a noi per non essere preoccupati e poter acquistare con serenità.

Però c'è la questione relativa al prossimo passaggio alle auto elettriche: questo stimola invece la domanda».

-C'è un problema di approvvigionamento?

«Non ci sono automobili nuove in giro da diverso tempo, perché mancano i microchip. Non solo: in Ucraina ci sono delle fabbriche di componentistiche che fanno i fasci elettrici e dunque alcune linee di prodotto in alcune case automobilistiche che sono rimaste sguarnite.

Quello che ha messo in evidenza la pandemia è che far ripartire la produzione dopo la fermata, tutto è molto complicato. Per un motivo molto semplice: negli ultimi 15-20 anni abbiamo assistito ad una alta specializzazione che ha di fatto 'appaltato' alcune componenti ad alcune zone del mondo perché sono le migliori a farle.

Questo non vale solo per le automobili, ma per tutti i settori. La conseguenza è che le varie componenti sono sparse per il mondo e la fabbrica serve solo per assemblarle.

Questo sistema, che ha portato grandi economie di scala, con eccellenze in tutte le componentistiche ed ha abbassato i costi di produzione, oggi si è rivelato un boomerang e adesso ne paghiamo le conseguenze. Ora dovremo reimparare a fare in Europa alcune componenti».

Anche perché non c'è solo la guerra in Ucraina: a forte rischio è pure Taiwan, dove ci sono grandi fabbriche proprio di microchip...

«A Taiwan si produce il 61% dei microchip nel mondo. L'altro 19% è in Corea del Sud, l'11% in Giappone, il 5% in Cina: questa è la situazione e come è evidente, è un grande problema».

-Facciamo il punto del 2022: quanto vi preoccupano caro energia e materie prime?

«Il primo trimestre del 2022 ha avuto una produzione inferiore alla domanda, ma a Marzo è andata anche peggio.

Perché le auto elettriche si sono vendute fino a che ci sono stati gli incentivi e quindi tanta gente ha atteso quelli prima di comprare, col risultato di ancora minori immatricolazioni.

Questo è un problema, perché noi piccoli-medi imprenditori, abbiamo tantissimi costi fissi, senza costi variabili o con costi variabili molto minori.

Il caro-energia ci preoccupa, ma noi non siamo molto energivori. Il 72% dei nostri costi è la manodopera. Così come ci preoccupa il costo delle materie prime: l'acciaio è salito del 170% in due anni, i microchip del 40%...»

-C'è poi un problema che riguarda la riqualificazione del personale, in vista della transizione ecologica...

«I lavoratori faranno molta fatica a riqualificarsi, per due motivi. Il primo è che è tutto un altro mondo: marmitte ed elettronica non sono la stessa cosa. Il secondo è che la Cina ha già tutto pronto per produrre quello che serve.

-Ecco il motivo per cui Stellantis ha già detto che in Italia produrrà solo macchine elettriche. Ma io mi chiedo: qualcuno ha pensato a quanto costerà di più acquistare un'auto elettrica?

L'anno scorso abbiamo venduto 1.550.000 auto ad un costo medio di 23.000 euro. Un'auto elettrica ne costa mediamente 38.000, per una plug-in, ovvero ibrida, ce ne vogliono 50.000.

E' una differenza importante in un Paese come il nostro, nel quale circolano 39 milioni di autovetture, delle quali il 22% è ante euro-4, dunque di costo molto basso».

-Avete quantificato le perdite del settore?

«Il fatturato medio dovrebbe calare attorno al 23%, in alcuni casi anche al 27%, ma alcune case automobilistiche perderanno ancora di più».

-Torneranno ad aumentare i mutui: vi preoccupa?

«Sarà un'altra incidenza importante, soprattutto se è sommata a tutti gli aumenti di cui abbiamo detto. Non abbiamo massa critica, quindi o bisognerà ridimensionare le aziende, o si dovrà andare su altre soluzioni».

-Quali scenari vede per il settore?

«Dipende da quando finisce la guerra. Se non finirà in tempi brevi, l'Europa ha deciso di spendere soldi per armarsi, quindi dovremo mettere risorse da altre parti e poi la propensione al consumo si abbasserà, perché la guerra porta paura.

Soprattutto in generazioni che la guerra non l'ha mai vista prima. Altrimenti vedremo quali strascichi porterà».

Di Emanuele Lombardini

<https://www.cuoreeconomico.com/de-stefani-federauto-mancano-microchip-e-componenti-produzione-inferiore-alla-domanda-fatturato-scendera-del-23/?fbclid=IwAR3YWNKHJmd4HOVchXxW0cgbYO5RczxvOwnMPgonW-eCxXOaKiSm3EHZBuA>



FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

TRUCK

Incentivi auto 2022: mercoledì potrebbe essere approvato il nuovo DPCM

Sarebbero previsti quest'anno 650 milioni di euro

di **Alessio Salome** 4 Aprile, 2022



Questa settimana è atteso il **nuovo DPCM** che stabilirà i fondi per gli **incentivi auto** riguardanti il periodo 2022-2024. In base a quanto riportato dall'*ANSA*, il nuovo decreto dovrebbe essere ufficializzato **mercoledì**.

Il Governo italiano dovrebbe mettere a disposizione **650 milioni di euro** per l'intero anno corrente così da permettere agli automobilisti italiani di acquistare una nuova auto e contribuire allo svecchiamento del parco circolante del nostro Bel Paese, tra i più anziani d'Europa.

Questa somma sarebbe stata programmata nel corso di una riunione tenutasi a Palazzo Chigi a cui hanno partecipato i ministri Giancarlo Giorgetti, Enrico Giovannini, Roberto Cingolani, Daniele Franco e Andrea Orlando e il sottosegretario Roberto Garofoli.

Come i precedenti, gli **incentivi per auto elettriche, ibride ed Euro 6** sarebbero ridotti in caso di assenza di rottamazione. Oltre alle auto, il nuovo DPCM dovrebbe includere anche le due ruote (con rottamazione obbligatoria) e il car sharing, ma non le flotte aziendali. Non ci resta che attendere i prossimi giorni per scoprire tutti i dettagli.

<https://www.motorionline.com/incentivi-auto-2022-nuovo-dpcm-mercoledì/>

Ecobonus veicoli commerciali, l'appello del vicepresidente Artusi di Federauto

Publicato il 5 aprile 2022



Il nuovo **Ecobonus** previsto dal decreto Energia del Governo non può prescindere dalla centralità strategica dei **veicoli commerciali leggeri e medi** che operano nelle città e nelle aree metropolitane italiane, per oltre la metà in **categoria inferiore a Euro 5**. E' quanto dichiara **Massimo Artusi**, vicepresidente di **Federauto** con delega a 'Truck&Van', a proposito del DPCM in preparazione per attuare gli incentivi previsti dal decreto.

“Sostenere la **filiere della logistica di distribuzione al dettaglio** è indispensabile soprattutto in questa fase di grande espansione delle attività dell'**e-commerce** – spiega Artusi -: basterebbero 180-200 milioni di euro per i prossimi tre anni per sostenere gli esercenti in conto proprio e le imprese in conto terzi e consentire loro di rinnovare il proprio parco veicoli, dando continuità al positivo effetto prodotto per i veicoli commerciali leggeri dall'Ecobonus varato dal Governo nel 2021, che ha consentito l'avvio di un processo di modernizzazione tecnologica (e quindi ambientale e di sicurezza stradale) delle flotte che sarebbe un errore interrompere”.

Il presidente di Federauto conclude inoltre aggiungendo che si tratterebbe, peraltro, di una misura doppiamente proficua: da una parte per **ridurre gli impatti delle emissioni** nelle nostre aree urbane, dall'altra per sostenere concretamente l'intera **filiere della distribuzione commerciale**, già colpita da fenomeni inediti e di dimensioni imprevedibili, come il caro-carburante e la carenza di materie prime.

https://meccanica-plus.it/ecobonus-veicoli-commerciali-lappello-del-vicepresidente-artusi-di-federauto_120899/

Federauto Trucks: “Ecobonus a rischio inutilizzo sui veicoli commerciali”



FERRUCCIO VENTUROLI 20/04/2022

«L’inserimento, tra i veicoli che potranno usufruire del nuovo Ecobonus, anche dei mezzi commerciali ad alimentazione elettrica (con rottamazione obbligatoria) a vantaggio delle sole PMI, è meglio del nulla che si stava profilando per il comparto, ma è ancora troppo poco». Lo ha affermato il vicepresidente di **Federauto** con delega a «Truck&Van», **Massimo Artusi**, commentando il DPCM Automotive varato dal Governo il 6 aprile scorso.

«Siamo quindi parzialmente soddisfatti», ha precisato Artusi, «dell’inserimento nel provvedimento dei veicoli di categoria N1 e N2 ma è facile prevedere che l’incentivo all’acquisto dei soli mezzi ad alimentazione elettrica, a beneficio delle PMI e che impone la rottamazione obbligatoria, sarà difficilmente utilizzabile. La misura, quindi, andrebbe tempestivamente integrata, per essere più efficace e favorire le PMI attraverso l’apertura a tutte le formule di acquisto/possesso utilizzate dagli operatori già con l’Ecobonus 2021».

«Sembra una occasione persa ed è difficile capire la motivazione che ha portato all’esclusione delle altre alimentazioni a basso impatto ambientale, che possono contribuire in maniera importante alla transizione ecologica del comparto e alla riduzione dell’inquinamento. È pertanto auspicabile», ha aggiunto il vicepresidente di Federauto, «che siano introdotti i correttivi necessari a rendere il provvedimento più aderente alle dinamiche del mercato».

«Visto, peraltro, che il provvedimento non esaurisce lo stanziamento totale previsto e che per il 2023 e il 2024 saranno, dunque, disponibili ancora 300 milioni l’anno», ha concluso Artusi, «ci auguriamo che da questi residui, opportunamente ampliati per i prossimi esercizi, si possa attingere per sostenere più concretamente la filiera della logistica che, proprio nei veicoli commerciali ha lo strumento insostituibile per la distribuzione dell’ultimo chilometro che tanto impatta sull’ambiente e sulla sicurezza».

<https://trasportale.it/federauto-trucks-ecobonus-a-rischio-inutilizzo-sui-veicoli-commerciali/>

Artusi (Federauto Trucks): “ecobonus a rischio inutilizzo sui veicoli commerciali”

“L’inserimento, tra i veicoli che potranno usufruire del nuovo Ecobonus, anche dei mezzi commerciali ad alimentazione elettrica (con rottamazione obbligatoria) a vantaggio delle sole PMI, è meglio del nulla che si stava profilando per il comparto, ma è ancora troppo poco.” Lo ha affermato il vicepresidente di Federauto con delega a Truck&Van, **Massimo Artusi**, commentando il DPCM Automotive varato dal Governo il 6 aprile scorso.

“Siamo quindi parzialmente soddisfatti”, ha precisato Artusi, *“dell’inserimento nel provvedimento dei veicoli di categoria N1 e N2 ma è facile prevedere che l’incentivo all’acquisto dei soli mezzi ad alimentazione elettrica, a beneficio delle PMI e che impone la rottamazione obbligatoria, sarà difficilmente utilizzabile. La misura, quindi, andrebbe tempestivamente integrata, per essere più efficace e favorire le PMI attraverso l’apertura a tutte le formule di acquisto/possesso utilizzate dagli operatori già con l’Ecobonus 2021.”*

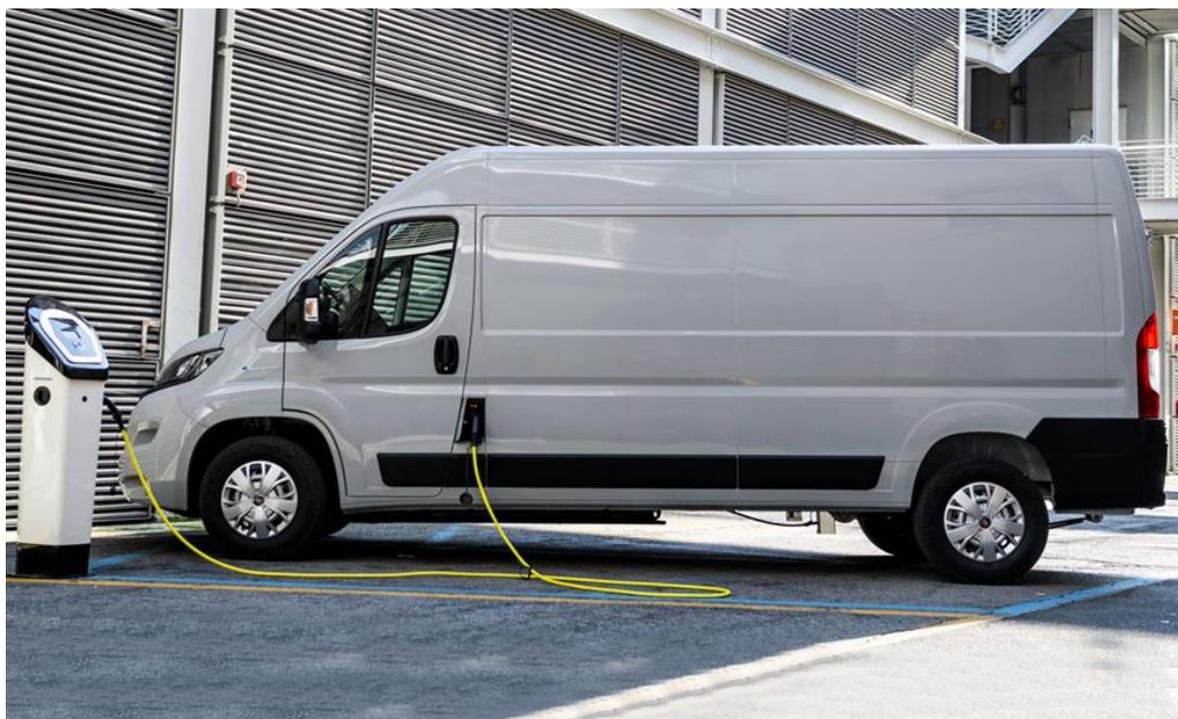
“Sembra una occasione persa ed è difficile capire la motivazione che ha portato all’esclusione delle altre alimentazioni a basso impatto ambientale, che possono contribuire in maniera importante alla transizione ecologica del comparto e alla riduzione dell’inquinamento. È pertanto auspicabile”, ha aggiunto il vicepresidente di Federauto, *“che siano introdotti i correttivi necessari a rendere il provvedimento più aderente alle dinamiche del mercato.”*

“Visto, peraltro, che il provvedimento non esaurisce lo stanziamento totale previsto e che per il 2023 e il 2024 saranno, dunque, disponibili ancora 300 milioni l’anno”, ha concluso Artusi, *“ci auguriamo che da questi residui, opportunamente ampliati per i prossimi esercizi, si possa attingere per sostenere più concretamente la filiera della logistica che, proprio nei veicoli commerciali ha lo strumento insostituibile per la distribuzione dell’ultimo chilometro che tanto impatta sull’ambiente e sulla sicurezza.”*

Artusi: «Ecobonus a rischio inutilizzo sui veicoli commerciali»

Il DPCM Automotive finanzia esclusivamente i veicoli a trazione elettrica, escludendo le altre motorizzazioni a basso impatto ambientale. Una occasione persa per Federauto che auspica in correttivi atti a sostenere la transizione ecologica della filiera logistica

Di **Redazione** - 21 Aprile 2022



Il governo ha varato il 6 aprile scorso il [DPCM Automotive](#) che prevede contributi per l'acquisto di veicoli commerciali di categoria N1 e N2, nuovi di fabbrica, ad **alimentazione esclusivamente elettrica**. Contributi destinati alle **piccole e medie imprese** (comprese le persone giuridiche) che svolgono attività di trasporto di cose in conto proprio o in conto terzi pari a **10 milioni di euro nel 2022, 15 milioni nel 2023 e 20 milioni nel 2024**. L'incentivo è concesso con la contestuale

rottamazione di un veicolo omologato in una classe **inferiore a Euro 4**, nella misura di:

- **4.000 euro** per i veicoli N1 fino a 1,5 tonnellate,
- **6.000 euro** per i veicoli N1 superiori a 1,5 tonnellate e fino a 3,5 tonnellate,
- **12.000 euro** per i veicoli N2 da 3,5 tonnellate fino a 7 tonnellate.
- **14.000 euro** per i veicoli N2 superiori a 7 tonnellate e fino a 12 tonnellate.

Un provvedimento che lascia «parzialmente soddisfatti», come commenta il vicepresidente di Federauto con delega a Truck&Van, **Massimo Artusi**, perché ritenuto «**difficilmente utilizzabile**». Secondo Artusi, la misura «andrebbe tempestivamente integrata, per essere più efficace e favorire le PMI attraverso l'apertura a tutte le formule di acquisto/possesso utilizzate dagli operatori già con l'Ecobonus 2021».

Artusi fa riferimento alla scelta di sostenere solo l'acquisto di veicoli a trazione elettrica, considerandola «una occasione persa» non capendone «la motivazione che ha portato all'esclusione delle **altre alimentazioni a basso impatto ambientale, che possono contribuire in maniera importante alla transizione ecologica** del comparto e alla riduzione dell'inquinamento». L'auspicio del vicepresidente di Federauto è «che siano introdotti i correttivi necessari a rendere il provvedimento più aderente alle dinamiche del mercato».

«Visto, peraltro, che **il provvedimento non esaurisce lo stanziamento** totale previsto e che per il 2023 e il 2024 saranno, dunque, **disponibili ancora 300 milioni l'anno** – conclude Artusi – ci auguriamo che da questi residui, opportunamente ampliati per i prossimi esercizi, si possa attingere per **sostenere più concretamente la filiera della logistica** che, proprio nei veicoli commerciali ha lo strumento insostituibile per la distribuzione dell'ultimo chilometro che tanto impatta sull'ambiente e sulla sicurezza».

<https://www.uominietrasporti.it/prodotto/mondo-leggero/artusi-ecobonus-a-rischio-inutilizzo-sui-veicoli-commerciali%ef%bf%bc/>

Federauto lancia l'allarme: «ecobonus a rischio inutilizzo sui veicoli commerciali»

«È facile prevedere che l'incentivo all'acquisto dei soli mezzi ad alimentazione elettrica, a beneficio delle PMI e che impone la rottamazione obbligatoria, sarà difficilmente utilizzabile. La misura, quindi, andrebbe tempestivamente integrata, per essere più efficace e favorire le PMI attraverso l'apertura a tutte le formule di acquisto/possesso utilizzate dagli operatori già con l'Ecobonus 2021», ha scritto in una nota Massimo Artusi di Federauto.

04/22/2022 di Redazione



All'inizio di questo mese il Governo ha varato il pacchetto di incentivi – ecobonus, per intenderci – destinati anche all'acquisto di veicoli commerciali ibridi ed elettrici. [Qui](#) riepiloghiamo i dettagli delle misure proposte dall'esecutivo e annunciate in concomitanza con la revisione del Documento di economia e finanza (DEF) per l'anno in corso. Naturalmente, le reazioni dal mondo automotive italiano non sono mancate. Tra queste, spicca quella di [Federauto](#), la federazione che riunisce i concessionari automobilistici.

Ecobonus per i veicoli commerciali: soddisfazione a metà

Massimo Artusi, vicepresidente di Federauto con delega al comparto "Truck&Van", che si era già espresso [sulla necessità di un sistema di incentivi per il rilancio del settore](#), in una nota ha provato a evidenziare gli aspetti a suo avviso discutibili del pacchetto governativo. Pur apprezzando "l'inserimento, tra i veicoli che potranno usufruire del nuovo Ecobonus, anche dei mezzi commerciali ad alimentazione elettrica (con rottamazione obbligatoria) a vantaggio delle sole PMI", Artusi si è detto solo parzialmente soddisfatto. Tuttavia, ha scritto, **"è facile prevedere che l'incentivo all'acquisto dei soli mezzi ad alimentazione elettrica, a beneficio delle PMI e che impone la rottamazione obbligatoria, sarà difficilmente utilizzabile**". La misura, quindi, andrebbe tempestivamente integrata, per essere più efficace e favorire le PMI attraverso l'apertura a tutte le formule di acquisto/possesso utilizzate dagli operatori già con l'Ecobonus 2021".

Un'occasione persa?

"Sembra una occasione persa ed **è difficile capire la motivazione che ha portato all'esclusione delle altre alimentazioni a basso impatto ambientale**, che possono contribuire in maniera importante alla transizione ecologica del comparto e alla riduzione dell'inquinamento. È pertanto auspicabile", ha aggiunto il vicepresidente di Federauto, "che siano introdotti i correttivi necessari a rendere il provvedimento più aderente alle dinamiche del mercato".

"Visto, peraltro, che il provvedimento non esaurisce lo stanziamento totale previsto e che per il 2023 e il 2024 saranno, dunque, disponibili ancora 300 milioni l'anno", ha concluso Artusi, "ci auguriamo che da questi residui, opportunamente ampliati per i prossimi esercizi, si possa attingere per sostenere più concretamente la filiera della logistica che, proprio nei veicoli commerciali ha lo strumento insostituibile per la distribuzione dell'ultimo chilometro che tanto impatta sull'ambiente e sulla sicurezza".

<https://www.vadoetornoweb.com/ecobonus-veicoli-commerciali-federauto/>

Federauto Trucks: ecobonus per i veicoli commerciali misura difficilmente utilizzabile



mercoledì 20 aprile 2022

L'ecobonus destinato all'acquisto dei veicoli commerciali rischia di restare inutilizzato. L'allarme è stato lanciato dal **vicepresidente di Federauto con delega a Truck&Van, Massimo Artusi**.

"L'inserimento, tra i veicoli che potranno usufruire del nuovo Ecobonus, anche dei mezzi commerciali ad alimentazione elettrica (con rottamazione obbligatoria) a vantaggio delle sole PMI, è meglio del nulla che si stava profilando per il comparto, ma è ancora troppo poco", ha detto **Artusi** commentando il **DPCM Automotive** varato dal Governo il 6 aprile scorso.

Perché escludere altre alimentazioni a basso impatto ambientale?

"Siamo parzialmente soddisfatti - ha precisato Artusi - dell'inserimento nel provvedimento dei veicoli di categoria N1 e N2 ma è facile prevedere che l'**incentivo all'acquisto dei soli mezzi ad alimentazione elettrica**, a beneficio delle PMI e che impone la rottamazione obbligatoria, **sarà difficilmente utilizzabile**. La misura, quindi, andrebbe tempestivamente integrata, per essere più efficace e favorire le PMI attraverso **l'apertura a tutte le formule di acquisto/possesso utilizzate dagli operatori già con l'Ecobonus 2021**".

"Sembra una occasione persa ed è difficile capire la motivazione che ha portato all'**esclusione delle altre alimentazioni a basso impatto ambientale**, che possono contribuire in maniera importante alla transizione ecologica del comparto e alla riduzione dell'inquinamento. È pertanto auspicabile - ha aggiunto il vicepresidente di Federauto - che siano introdotti i correttivi necessari a rendere il provvedimento più aderente alle dinamiche del mercato".

"Visto, peraltro, che il provvedimento non esaurisce lo stanziamento totale previsto e che per il 2023 e il 2024 saranno, dunque, disponibili ancora 300 milioni l'anno - ha concluso Artusi - ci auguriamo che da questi residui, opportunamente ampliati per i prossimi esercizi, si possa attingere per **sostenere più concretamente la filiera della logistica** che, proprio nei veicoli commerciali ha lo strumento insostituibile per **la distribuzione dell'ultimo chilometro che tanto impatta sull'ambiente** e sulla sicurezza".

<https://www.trasporti-italia.com/camion/federauto-trucks-ecobonus-per-i-veicoli-commerciali-misura-difficilmente-utilizzabile/51537>

- **VEICOLI COMMERCIALI**

- **MERCATO**

Federauto, Artusi: 'L'ecobonus rischia di non essere usato sui veicoli commerciali'

Il vicepresidente spera in correzioni per poter includere anche le alimentazioni a basso impatto ambientale



di **Alessio Salome** 20 Aprile, 2022



Massimo Artusi, vicepresidente di Federauto con delega al settore truck e veicoli commerciali (Truck & Van), ha commentato il **DPCM** varato dal Governo italiano il [6 aprile scorso](#).

Egli ha dichiarato che l'inserimento, tra i veicoli che potranno usufruire del nuovo ecobonus, anche dei mezzi commerciali elettrici (con rottamazione obbligatoria) a vantaggio delle sole piccole e medie imprese, **è meglio del nulla che si stava profilando per il comparto, ma è ancora troppo poco.**

"Siamo quindi parzialmente soddisfatti dell'inserimento nel provvedimento dei veicoli di categoria N1 e N2 ma è facile prevedere che l'incentivo all'acquisto dei soli mezzi ad alimentazione elettrica, a beneficio delle PMI e che impone la rottamazione obbligatoria, sarà difficilmente utilizzabile. La misura, quindi, andrebbe tempestivamente integrata, per essere più efficace e favorire le PMI attraverso l'apertura a tutte le formule di acquisto/possesso utilizzate dagli operatori già con l'Ecobonus 2021", ha affermato Artusi.

Si attendono delle correzioni per includere anche le alimentazioni a basse emissioni

Il vicepresidente di **Federauto Truck & Van** non comprende la motivazione che ha portato all'**esclusione delle altre alimentazioni a basso impatto ambientale**, che possono contribuire in maniera importante alla **transizione ecologica del comparto** e alla **riduzione dell'inquinamento**. Allo stesso tempo, Massimo Artusi spera che verranno introdotti dei correttivi per rendere il provvedimento più aderente alle dinamiche del mercato.

Infine, il VP si augura che dai soldi stanziati dal governo per il 2023 e il 2024 (300 milioni di euro all'anno) si possa attingere per **sostenere più concretamente la filiera della logistica** che, proprio nei veicoli commerciali, ha lo strumento insostituibile per la distribuzione dell'ultimo chilometro che tanto impatta sull'ambiente e sulla sicurezza.

<https://www.motorionline.com/federauto-artusi-ecobonus-rischia-di-non-essere-usato-sui-veicoli-commerciali/>



Federauto, Artusi: 'L'ecobonus rischia di non essere usato sui veicoli commerciali' – Motorionline

20 Aprile, 2022



Massimo Artusi, vicepresidente di Federauto con delega al settore truck e veicoli commerciali (Truck & Van), ha commentato il **DPCM** varato dal Governo italiano il 6 aprile scorso.

Egli ha dichiarato che l'inserimento, tra i veicoli che potranno usufruire del nuovo ecobonus, anche dei mezzi commerciali elettrici (con rottamazione obbligatoria) a

vantaggio delle sole piccole e medie imprese, **è meglio del nulla che si stava profilando per il comparto, ma è ancora troppo poco.**

“Siamo quindi parzialmente soddisfatti dell’inserimento nel provvedimento dei veicoli di categoria N1 e N2 ma è facile prevedere che l’incentivo all’acquisto dei soli mezzi ad alimentazione elettrica, a beneficio delle PMI e che impone la rottamazione obbligatoria, sarà difficilmente utilizzabile. La misura, quindi, andrebbe tempestivamente integrata, per essere più efficace e favorire le PMI attraverso l’apertura a tutte le formule di acquisto/possesso utilizzate dagli operatori già con l’Ecobonus 2021”, ha affermato Artusi.

Si attendono delle correzioni per includere anche le alimentazioni a basse emissioni

Il vicepresidente di **Federauto Truck & Van** non comprende la motivazione che ha portato all'**esclusione delle altre alimentazioni a basso impatto ambientale**, che possono contribuire in maniera importante alla **transizione ecologica del comparto** e alla **riduzione dell’inquinamento**. Allo stesso tempo, Massimo Artusi spera che verranno introdotti dei correttivi per rendere il provvedimento più aderente alle dinamiche del mercato.

Infine, il VP si augura che dai soldi stanziati dal governo per il 2023 e il 2024 (300 milioni di euro all’anno) si possa attingere per **sostenere più concretamente la filiera della logistica** che, proprio nei veicoli commerciali, ha lo strumento insostituibile per la distribuzione dell’ultimo chilometro che tanto impatta sull’ambiente e sulla sicurezza.

<https://www.news110.it/federauto-artusi-lecobonus-rischia-di-non-essere-usato-sui-veicoli-commerciali-motorionline/>

TRASPORTARE OGGI IN EUROPA



VALERIA DI ROSA

28/04/2022

IVECO ha consegnato 15 IVECO S-WAY a gas naturale al Gruppo D'Innocenti che saranno utilizzati da GLS Italy per le consegne corriere

Gruppo D'Innocenti, azienda con sede a Roma che si occupa di trasporto espresso e trasporto collettame, ha acquistato 15 IVECO S-WAY LNG che verranno integrati nella flotta del Gruppo per il committente GLS Italy.

I veicoli

Si tratta di 15 trattori alimentati a gas naturale liquefatto, modello AS440S46T/P 2LNG, con serbatoio LNG da 540 litri di capacità sia lato destro sia lato sinistro, passo 3.800 mm e rapporto al ponte 3.36. I mezzi, di colore bianco polare, sono dotati di pneumatici 315/70R22,5, cambio Hi-Tronix 12 marce, pacchetti Driving Comfort Plus, Arctic Climate, Premium Style, Driver Assistant, e fari Full LED.

Inoltre, i veicoli sono equipaggiati con ralla marca JOST da 2" altezza 185 mm e piastra da 50 mm, predisposizione ADR, frigorifero estraibile e contenitore isothermico, climatizzatore a regolazione automatica e Parking Cooler integrato, due lettini, riscaldatore indipendente cabina/motore ad acqua (6 Kw), spoiler superiore e laterale, e predisposizione per il toll collect.

La consegna

Alla consegna, che si è svolta a Roma presso la sede del concessionario Romana Diesel, hanno partecipato **Massimo D'Innocenti** insieme ai figli Daniele e Damiano, titolari dell'azienda, **Massimo Artusi**, Responsabile Commerciale Heavy Line Romana Diesel, **Davide Ferraro**, GLS Italy Senior Manager National & International Linehaults, e **Fabrizio Buffa**, IVECO Italy Market Alternative Propulsions Manager.

Nel rinnovare l'**impegno di IVECO nella decarbonizzazione del mondo dei trasporti**, Fabrizio Buffa, IVECO Italy Market Alternative Propulsions Manager, ha dichiarato: *"La scelta del Gruppo D'Innocenti è la dimostrazione che l'Italia, capofila della trasformazione energetica, è pronta per un trasporto realmente*

sostenibile. Specialmente in una mission come quella del trasporto corriere, servono veicoli che garantiscano performance sul lungo raggio, senza impattare sull'ambiente. In quest'ottica, il gas naturale liquefatto permette un ulteriore passo verso la decarbonizzazione del settore dei trasporti tramite il Bio-LNG, una risorsa fondamentale per il raggiungimento di un'immediata indipendenza energetica".

Massimo Artusi, Responsabile Commerciale Heavy Line [Romana Diesel](#), ha commentato: *"L'investimento del Gruppo D'Innocenti avviene in un momento non facile per l'autotrasporto italiano nel suo complesso e, soprattutto, di forte tensione dei mercati energetici. È un atto di grande coraggio e imprenditorialità in favore dell'ambiente e della sicurezza stradale, una scelta coerente con una politica pluriennale e di lunga visione. Le aziende pioniere della trasformazione energetica devono ricevere il massimo riguardo dalle case costruttrici, grande supporto da parte delle Istituzioni e l'interesse di tutta la collettività".*

Nel corso della cerimonia di consegna, Massimo D'Innocenti, titolare del Gruppo D'Innocenti, ha affermato: *"Abbiamo sempre dato fiducia al nostro partner Romana Diesel, che ci ha seguito nella consegna di questi 15 IVECO S-WAY a gas naturale, e continueremo a dargliela anche in futuro. Dopo tutti gli anni di collaborazione siamo soddisfatti del lavoro svolto insieme e di come le due aziende siano cresciute nel tempo".*

<https://trasportale.it/gruppo-dinnocenti-sceglie-iveco-per-il-trasporto-corriere/>



IVECO consegna 15 IVECO S-WAY a gas naturale al Gruppo D'Innocenti per il corriere espresso

29 Aprile 2022 [News](#), [Veicoli commerciali](#), [Industriali e Autobus](#) [Leave a comment](#)

Nuova consegna per Iveco

IVECO consegna 15 IVECO S-WAY LNG al Gruppo D'Innocenti, azienda con sede a Roma che si occupa di trasporto espresso e trasporto collettame, per lo svolgimento delle attività di corriere del territorio. Alla consegna, che si è svolta a Roma presso la sede del concessionario Romana Diesel, hanno partecipato Massimo D'Innocenti insieme ai figli Daniele e Damiano, titolari dell'azienda, Massimo Artusi, Responsabile Commerciale Heavy Line Romana Diesel, Davide Ferraro, GLS Italy Senior Manager National & International Linehails, e Fabrizio Buffa, IVECO Italy Market Alternative Propulsions Manager.

I 15 trattori alimentati a gas naturale liquefatto, modello AS440S46T/P 2LNG, con serbatoio LNG da 540 litri di capacità sia lato destro sia lato sinistro, passo 3.800 mm e rapporto al ponte 3.36, verranno integrati nella flotta del Gruppo D'Innocenti per il committente GLS Italy. I mezzi, di colore bianco polare, sono dotati di pneumatici 315/70R22,5, cambio Hi-Tronix 12 marce, pacchetti Driving Comfort Plus, Arctic Climate, Premium Style, Driver Assistant, e fari Full LED.

Inoltre, i veicoli sono equipaggiati con ralla marca JOST da 2" altezza 185 mm e piastra da 50 mm, predisposizione ADR, frigorifero estraibile e contenitore isotermico, climatizzatore a regolazione automatica e Parking Cooler integrato, due lettini, riscaldatore indipendente cabina/motore ad acqua (6 Kw), spoiler superiore e laterale, e predisposizione per il toll collect.

Nel 1984 Massimo D'Innocenti crea una ditta a conduzione familiare avente come oggetto servizi di autotrasporto. Con l'ampliamento delle commesse, prende vita una realtà più complessa, ben più ampia e dotata di un vasto parco mezzi. Negli anni, grazie all'impegno e alla costanza di Massimo, insieme ai figli Daniele, Sara e Damiano, l'azienda si specializza nel suo core business attuale, vale a dire il corriere espresso. Il Gruppo D'Innocenti è stato supportato nel suo acquisto da Romana Diesel, storica concessionaria IVECO sviluppata sulle quattro sedi di Roma, Frosinone, Latina e Viterbo che, in 85 anni di attività, ha consolidato rapporti commerciali con una vasta clientela, confermandosi come punto di riferimento per tutti i clienti del territorio.

<https://bestmotori.it/2022/04/iveco-consegna-15-iveco-s-way-a-gas-naturale-al-gruppo-dinnocenti-per-il-corriere-espresso/>



FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

TV E RADIO

Intervista Radio

Data: 26 aprile 2022 **Orario:** 19:15

Emittente: Radio Lombardia

Durata intervento: 13 minuti