



FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

RASSEGNA STAMPA

Settembre 2022



Sommario Rassegna Stampa

Indice

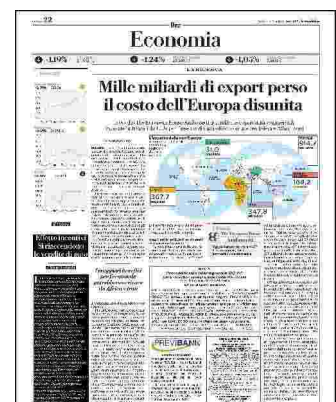
Cartaceo	2
Web	21
Truck	53

Il Punto

Effetto incentivi Si riaccendono le vendite di auto

di **Diego Longhin**

Il mercato dell'auto torna positivo in Italia ad agosto. E il rimbalzo delle immatricolazioni (71.190) rispetto allo stesso mese di un anno fa è quasi del 10%. Primo segno più dopo tredici mesi di flessioni, un'inversione di tendenza che il settore attendeva da tempo. Le previsioni restano però incerte. «La crescita di agosto potrebbe essere un primo effetto degli incentivi, ma il mercato è ancora in profonda crisi. La prognosi resta riservata. È sempre più evidente che per il decollo della mobilità elettrica non bastano gli incentivi», sottolinea Gian Primo Quagliano, presidente del Centro Studi Promotor. Le associazioni del settore, dall'Unrae all'Anfia, passando da Federauto, chiedono al governo di dare corso ai correttivi degli incentivi previsti prima delle ferie e di dare il via ai bonus dedicati ai nuovi punti di ricarica privati. Una nuova frenata potrebbe arrivare dai riflessi del caro energia sui listini auto nei prossimi mesi. Il consuntivo gennaio-agosto è in calo del 18,4% con 865.044 auto vendute. Il gruppo Stellantis ad agosto fa meglio del mercato con 25.228 immatricolazioni, +16,5% sul 2021, e la quota sale dal 33,5 al 35,4%. Negli otto mesi ha perso il 23% vendendo 317.813 macchine. © RIPRODUZIONE RISERVATA



Auto, +9,9% le vendite in Italia

di Pietro Rizzo

Ad agosto sono state immatricolate 71.190 autovetture in Italia a fronte delle 64.767 iscrizioni registrate nello stesso mese dell'anno precedente, in aumento del 9,92%. I trasferimenti di proprietà, si legge nella nota del ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili, sono stati 283.920 a fronte di 203.844 passaggi registrati ad agosto 2021, con un aumento del 39,28%. Il volume globale delle vendite mensili, pari a 355.110, ha interessato per il 20,05% vetture nuove e per il 79,95% vetture usate.

«Il primo segno positivo dopo 13 flessioni consecutive, è da attribuire soprattutto al notevole contributo del noleggio a lungo termine di alcuni operatori ma il mercato resta in grande ritardo e le prospettive di una effettiva risalita sono molto incerte», ha sottolineato Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto.

Dal punto di vista dei canali di vendita, i privati soffrono una flessione mensile del -8,4% (quota 57,6%) mentre a livello cumulato la contrazione è del -21,8% (share primi 8 mesi al 59,8%). In crescita nel mese le immatricolazioni a società (+31,2%), con una quota pari a 13,7%, allineata a quella di inizio anno; il noleggio segna una forte spinta del +65,3%. (riproduzione riservata)



SUL TAVOLO DEL NUOVO ESECUTIVO\1

Per l'auto più pragmatismo e basta ideologia

Transizione «green» sì, ma che sia sostenibile

Pierluigi Bonora

■ Da un governo che sul tema della transizione energetica legata al mondo *automotive* aveva punti di vista contrastanti, a causa delle diverse anime che ne hanno fatto parte, a un nuovo esecutivo a trazione politica univoca (centro-destra) che sul futuro della mobilità ha tutte le carte in regola per convergere su una visione pragmatica e soprattutto non ideologica. Si preannunciano, a questo punto, novità sulla linea strategica da seguire, nel rispetto comunque degli obiettivi della salvaguardia dell'ambiente e della lotta alle emissioni di CO₂. Sì a un mondo più *green*, ma allo stesso tempo attraverso azioni e investimenti che tutelino la sostenibilità sociale.

Una linea, questa, più volte espressa, a esempio, da Geronimo La Russa, presidente di Aci Milano (nella foto), il quale ha sempre posto l'accento sulla necessità, nelle decisioni sia a livello Ue sia a livello nazionale, di rispettare il principio della neutralità tecnologica, ovvero di prendere in considerazione tutte le opzioni *green* sul mercato: elettrico, ibrido, ma anche carburanti sintetici, biocarburanti, fino all'idrogeno.

È una visione, quella di Geronimo La Russa, che trova riscontro anche nelle richieste che le associazioni di categoria (Anfia, per la filiera italiana; Unrae, per le Case automobilistiche estere; Federauto, per i concessionari) portano



La linea di La Russa (Aci Milano): con l'elettrico anche l'ibrido, i nuovi eco-carburanti e l'idrogeno

avanti da tempo e rivolte sia al governo sia a una Commissione Ue fortemente condizionata dalle lobby ambientaliste più radicali e da quelle dell'elettrico.

E se solo pochi anni fa tutto sembrava correre, seppur attraverso obblighi, verso una mobilità unicamente elettrica (i piani Ue prevedono lo *switch* delle produzioni nel 2035) ora,

con l'aggravarsi della crisi energetica e i costruttori a caccia di gas (Volkswagen ha aperto le danze), le bollette alle stelle e la mancanza di materie prime, buona parte dei piani varati potrebbero tornare in discussione. Tra l'altro, nel 2024 la palla passerà al nuovo Europarlamento e alla nuova Commissione Ue.

In gioco, inoltre, proprio in virtù della conversione forzata all'elettrico della manifattura, è il destino di tante imprese e famiglie. E se fino a prima delle dimissioni di Mario Draghi, c'era un ministro (Giancarlo Giorgetti) che diceva una cosa e l'altro (Enrico Giovannini) il contrario - con Roberto Cingolani «battitore libero» - nel nuovo governo la linea da seguire si preannuncia condivisa, realistica e non ideologica.



IL COLOSSO DELL'AUTO E LE PRIME MOSSE DEL NUOVO AD

Effetto Blume su Volkswagen

Parte subito la «rivoluzione»

*Il manager alle prese con la quotazione di Porsche
Mercato Italia: agosto +9,9%, ma grazie al noleggio*

Pierluigi Bonora

■ Volkswagen riparte sotto la guida di Oliver Blume che resta, per decisione degli azionisti, anche a capo della controllata Porsche, tra l'altro alle prese con quella che si preannuncia come una delle più grandi quotazioni in Borsa nella storia europea con valutazioni comprese tra 60 e 85 miliardi.

Blume, che è subentrato a Herbert Diess («ho avuto l'opportunità di guidare l'azienda attraverso acque parzialmente agitate, ma con una direzione chiara: dare forma alla mobilità per le generazioni a venire», uno dei passaggi con cui ha salutato i collaboratori e passato il testimone), al suo primo giorno al vertice del gruppo ha subito fatto capire la strada che intende percorrere, a partire da una forte riorganizzazione del *management*. Le

divisioni centrali come Finanza, Risorse umane, Truck & Bus, Integrità e Affari legali, It, Tecnologia e Cina continueranno a essere rappresentate nel Cda insieme ai gruppi di marchi Volume, Premium, Sport & Lusso. Le aree di responsabilità Vendite, Acquisti, Produzione, Ricerca e Sviluppo saranno invece riunite in un Comitato esecutivo esteso. I membri del Cda scendono così da 12 a 9 e a uscire dal board, con Diess, sono altri due ex Bmw. Blume, inoltre, si concentrerà su strategia, qualità, design e sulla sussidiaria *software* Carriadi.

IMMATRICOLAZIONI

Ancora frenata per le auto elettriche e plug-in, ok le ibride e benzina

Rispetto al predecessore

Diess, il nuovo ad di Wolfsburg viene ritenuto più in sintonia con le famiglie Porsche e Piëch, i grandi azionisti che non vedono di buon occhio fughe in avanti da parte del capo operativo del colosso tedesco. Resta poi da vedere se Blume sarà un purista dell'elettrificazione, tanto quanto Diess, che si è concentrato esclusivamente sui veicoli elettrici, oppure - come avrebbe già fatto capire - di voler dare spazio anche ai carburanti sintetici, da affiancare alla strategia della spina, che ha sempre considerato interessanti. Fin qui le ultime da Wolfsburg.

In Italia, intanto, dopo 13 mesi consecutivi le immatricolazioni di auto ritrovano, in agosto, il segno positivo (+9,9%). Ma, come rileva Gian Primo Quagliano (Centro studi Promotor), «la prognosi è sempre riservata» (-18,4% nei primi 8 mesi). «La

guarigione - spiega l'osservatore - ancora non si intravede. Tutti i fattori che hanno prodotto la crisi della domanda e quella dell'offerta restano operativi e una nuova minaccia incombe: si profila, infatti, la possibilità di aumenti significativi dei listini legati all'impatto della crisi energetica sui costi di produzione». A determinare il +9,9% di agosto, secondo Adolfo De Stefani Cosentino (Federauto), è stato il notevole contributo dell'inflottamento nel noleggio a lungo termine (+65,3%) di alcuni operatori, male invece i privati (-8,4%).

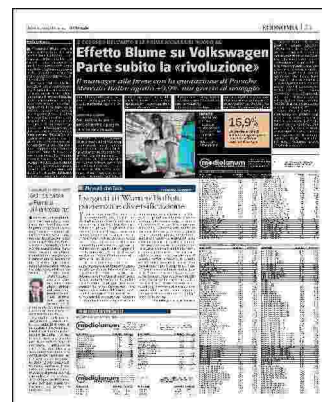
E nonostante la recente ulteriore spinta del governo sugli ecoincentivi, continua la frenata delle auto elettriche (-29,5%) e delle ibride ricaricabili (-20,6% il mese scorso), mentre le ibride senza la spina e le vetture a benzina segnano, rispettivamente, +38,3% e +18,5%. I costruttori: nel mese, Stellantis +16,9% (-22,9% da gennaio).



IMPATTO
Oliver Blume è da ieri il nuovo ad di Volkswagen Group al posto di Herbert Diess. Già note le sue prime mosse

16,9%

È la crescita in Italia di Stellantis ad agosto, grazie soprattutto a Citroën (+93%) e Alfa (+71,2%)



IDATI

Nel 2022 i volumi sono ancora bassi. In 8 mesi la flessione è del 18%

Segnali di risveglio per il mercato auto

Immatricolate 71.190 vetture: +10% rispetto allo scorso anno

LEONARDO VENTURA

••• Primi timidi segnali di ripresa del mercato automobilistico ad agosto. Per il ministero delle Infrastrutture nel mese appena chiuso sono state immatricolate 71.190 autovetture a fronte delle 64.767 iscrizioni registrate nello stesso mese dell'anno precedente, pari a un aumento del 9,92%. I trasferimenti di proprietà sono stati 283.920 a fronte di 203.844 passaggi registrati ad agosto 2021, con un aumento del 39,28%.

Un segno positivo che non cambia quello dell'anno. Nei primi otto mesi i volumi complessivi si attestano a 865.044 unità, contro 1.060.373 registrate a gennaio-agosto 2021, con una flessione del 18,4%. «Dopo una chiusura del primo semestre a -22,7%, con oltre 200mila vetture immatricolate in meno rispetto al primo semestre 2021, e un recupero a luglio (-0,8%), il segno positivo di agosto, mese dai volumi tradizionalmente bassi, deriva in buona parte, come già avvenuto nel mese precedente, dal confronto con un agosto 2021 particolarmente nero, che aveva chiuso in ribasso tendenziale del 27,3%» ha detto Paolo Scudieri, presidente di Anfia. «Ad agosto il

mercato auto ha registrato il primo segno positivo dopo 13 flessioni consecutive, attribuibili soprattutto al notevole contributo dell'inflottamento a noleggio a lungo termine di alcuni operatori ma, al netto di questa circostanza, il mercato resta in grande ritardo e le prospettive di una effettiva risalita sono molto incerte» ha però spiegato Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto. Il settospera comunque nell'elettrico. Per il presidente Unrae, Michele Crisci, «è necessario che si definisca un puntuale cronoprogramma che indichi tempi, luoghi e tipologie di colonnine pubbliche da installare, nonché i soggetti incaricati di effettuare gli investimenti, oltre ad incentivare in ottica pluriennale la diffusione di infrastrutture di ricarica privata. L'Italia continua a soffrire di un ritardo penalizzante nella diffusione dei punti di ricarica pubblici, pari - a fine giugno - a 6,1 punti per 100 Km rispetto a una media europea di 8,2 punti, un numero che ci colloca al 14° posto nel ranking del continente, a grandissima distanza da Paesi leader come Norvegia, Olanda e Svizzera».

Le concessionarie restano riferimento per gli acquirenti

È innegabile: l'on-line ha radicalmente cambiato il settore dell'automotive modificando di conseguenza anche il rapporto tra il potenziale acquirente, che può ricercare in autonomia prezzi, informazioni e caratteristiche della vettura che desidera, e venditore. Ma le concessionarie hanno ancora un loro ruolo, evolutosi e modificatosi anch'esso negli anni ma ancora ben presente nel contesto di un mercato che non sta certamente vivendo un settore roseo viste le difficoltà di approvvigionamento e i tempi di attesa piuttosto lunghi per chi si avvicina al nuovo.

Lo sostiene un sondaggio realizzato per Federauto da Format Research dal titolo "Il ruolo dei concessionari d'auto nell'esperienza dei consumatori": il risultato, proprio considerando l'evoluzione e la presenza dei rivenditori di automobili sul web, è piuttosto sorprendente visto che, in soldoni, oltre la metà delle persone intervistate hanno dichiarato di preferire ancora la classica visita in concessionario che l'utilizzo di formule alternative d'acquisto.

Degli intervistati che negli ultimi 5 anni si sono messi alla guida di una nuova vettura infatti il 50,5%

ha dichiarato di essersi rivolto al tradizionale canale del concessionario, seguito dal 18,7% che si è rivolto al privato e al 18,5% che si è recato da un rivenditore multimarca. Nei fatti la Rete, che comunque si sta sviluppando con nuove soluzioni e formule, segue ancora ad una certa distanza, con il 5,5% dei fruitori che hanno usato portali dedicati alla vendita di auto usate, il 3,6% che hanno utilizzato il sito della Casa automobilistica desiderata, il 2,5% che ha puntato su portali di auto nuove. Se si fa la somma delle percentuali si comprende quindi come il contatto diretto resti prediletto dal 70% del campione dell'analisi condotta. Internet può fungere sì da canale per reperire le prime sommarie informazioni ma, prima di decidersi all'acquisto, le ulteriori delucidazioni fornite dal concessionario appaiono irrinunciabili al 34,5% del campione. Perché? Il 43% sostiene che entri in gioco una questione di fiducia nella persona, il 29,3% conta sull'assistenza fornita in concessionaria nella gestione delle prati-

che, il 25,2% spera di incontrare una maggiore gamma di offerte ed agevolazioni.

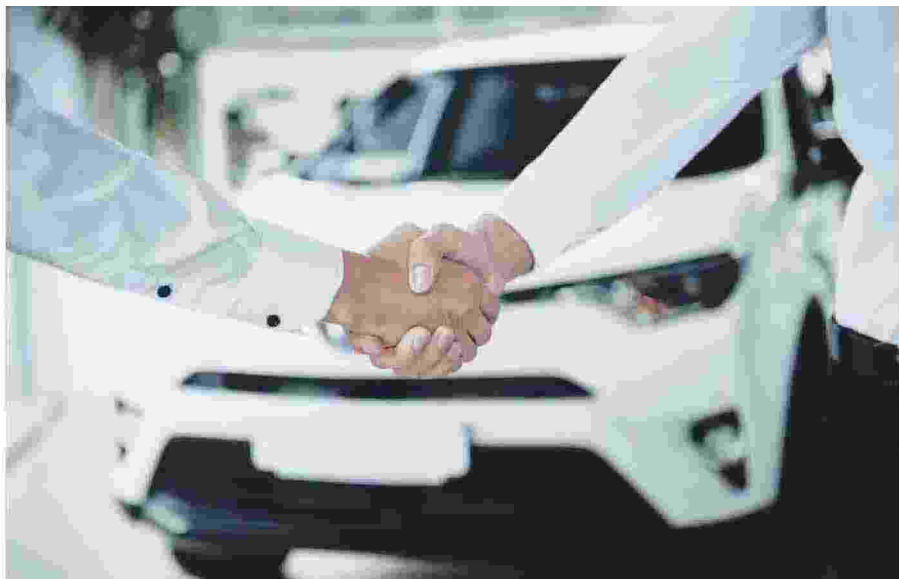
Inoltre c'è il dopo: nel 90,4% dei casi gli intervistati si sono detti soddisfatti del trattamento ricevuto in

concessionaria. Una soddisfazione che poi ha trovato riscontro usufruendo poi dei servizi di assistenza garantiti dalle concessionarie stesse (nell'82% dei casi) senza incontrare problemi di alcun genere.

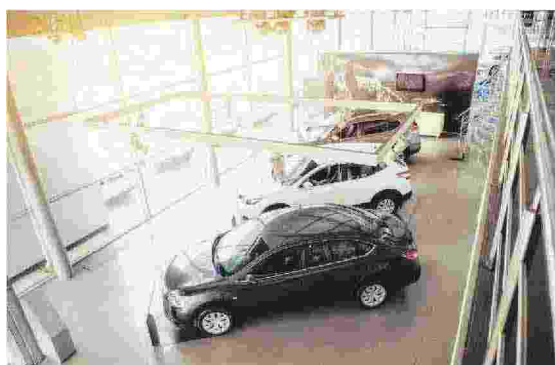
Tutto questo comunque non fermerà un'evoluzione che vedrà una forte ristrutturazione organizzativa delle concessionarie, più che altro per una politica condotta dai costruttori che spinge sempre più per vendere in maniera diretta al cliente. "Le Case vogliono andare verso il costo fisso, senza vantaggi per il consumatore - dichiara il presidente di Federauto Adolfo De Stefani Cosentino - una logica che temiamo non giovi al parco auto italiano, che ha urgente bisogno di un ringiovanimento. Così come potrebbe mantenere elevati i costi iniziali per chi volesse avvicinarsi all'acquisto di un'auto elettrica".

Il 50,5% degli intervistati per il sondaggio Federauto ha dichiarato di essersi rivolto ancora al canale di vendita più tradizionale





IL FACE-TO-FACE, PER RAGIONI CHE RIGUARDANO FIDUCIA, ASSISTENZA NELLE PRATICHE E POST- VENDITA, È PREFERITO DA MOLTI POTENZIALI ACQUIRENTI DI AUTOMOBILI



ATTUALITÀ | I NUOVI SISTEMI DI VENDITA

PREZZI PIÙ ALTI E ADDIO SCONTI

Il cambiamento del modello distributivo, a partire dalla trasformazione dei dealer in agenti, sembra vicino. Alcune Case si sono già mosse in questo senso, altre stanno valutando di farlo. Vediamo che cosa significherà per gli automobilisti

di Emilio Deleidi e Mario Rossi

Il mondo dell'auto si accinge ad affrontare nei prossimi anni cambiamenti profondi, che non si limitano al passaggio dalla propulsione endotermica a quella elettrica. Importanti novità, infatti, riguarderanno anche le modalità di distribuzione e vendita delle vetture. Un fermento che già da qualche mese agita Case e concessionarie e che, nella convinzione più diffusa, viene attribuito al nuovo Vber, il regolamento europeo entrato in vigore il 1°

giugno 2022, che – in alcune situazioni – esenta le imprese dal divieto di accordi verticali, come quello tra i costruttori e i dealer.

Le cose, in realtà, non stanno esattamente così, che nel nuovo regolamento non v'è traccia di riferimenti al cambiamento del modello distributivo delle auto, né ai concetti di commissionaria o agenzia che alcuni brand – come vedremo – stanno pensando di adottare. Più semplicemente, le autorità europee hanno adeguato le norme sul-

la concorrenza già esistenti alla nuova realtà determinata dall'esplosione del commercio elettronico.

Vero è, però, che l'occasione ha dato la stura a una serie di riflessioni di natura industriale e commerciale da parte delle Case, non più ossessionate come in passato dai volumi delle immatricolazioni, ma divenute molto più attente alla redditività e alla necessità di remunerare in maniera adeguata azionisti e investitori. →

GLOSSARIO

Il concessionario agisce in nome e per conto proprio in un determinato territorio: acquista le auto dalla Casa e le rivende al cliente.

Il commissionario è una figura intermedia: acquista l'auto dalla Casa solo su "commissione", quando cioè l'ha già venduta al cliente, al quale poi la fatturerà.

L'agente agisce in nome e per conto altrui: è un collaboratore autonomo del costruttore, dei cui beni promuove la vendita. A fronte di questo compito gli viene riconosciuta una provvigione; il cliente paga la vettura direttamente alla Casa, che emette la fattura.





In questa pagina abbiamo sintetizzato, schematizzandoli, i benefici e gli svantaggi che deriveranno dal passaggio dal modello basato sulle concessionarie a quello degli agenti per i tre soggetti che interagiscono nel processo di vendita di un'auto: il produttore, il distributore e il cliente

COSTRUTTORE

VANTAGGI

- Potrà decidere il prezzo effettivo di vendita, anche in caso di campagne promozionali.
- Aumenterà i propri margini di guadagno, riducendo gli sconti e i costi di distribuzione.
- Potrà programmare la produzione in base agli ordini, eliminando stock e invenduto.
- Avrà una relazione diretta con i propri clienti.
- Aumenterà la quota di auto vendute online, ossia senza intermediazione.

SVANTAGGI

- Non potrà più utilizzare il "cuscinetto" dei dealer per collocare eventuali esuberi di produzione.
- Si assumerà direttamente il rischio di eventuali mancati pagamenti da parte del cliente.
- Dovrà potenziare la propria organizzazione interna per poter gestire direttamente alcuni servizi post-vendita e il contatto diretto con i clienti.

CLIENTE

VANTAGGI

- Godrà di maggiore trasparenza sui prezzi: non dovrà più visitare diverse concessionarie per trovare quella con le condizioni migliori.
- Sarà tutelato dal rischio di fallimento del concessionario e, quindi, dalla possibile perdita del denaro versato come anticipo o saldo, perché il suo rapporto sarà direttamente con la Casa.
- Non sarà più indotto a scegliere le auto in pronta consegna o già ordinate dal concessionario per non dover attendere troppo un esemplare prodotto su misura per le proprie esigenze.
- In prospettiva, potrà procedere direttamente all'ordine dal sito della Casa e farsi consegnare l'auto anche a domicilio.

SVANTAGGI

- In assenza di sconti e con campagne fortemente ridotte, pagherà l'auto a un prezzo reale mediamente più alto.
- Godrà meno dei benefici derivanti dalla concorrenza tra concessionarie a causa della standardizzazione dei prezzi imposti dalle Case.
- Dovrà ordinare l'auto e, quindi, aspettarla più a lungo, perché le Case e gli show room non avranno più esemplari in pronta consegna.
- Non troverà più occasioni come le chilometri zero, che spariranno.
- In prospettiva, troverà un numero inferiore di punti vendita disponibili sul territorio.

CONCESSIONARIO

VANTAGGI

- Non correrà più rischi rispetto al contratto: se un cliente non dovesse saldare l'auto, il problema non sarà più suo, ma della Casa.
- Non sarà più soggetto al raggiungimento di obiettivi di vendita fissati dal costruttore, che spesso lo costringevano a immatricolare alcune vetture a proprio nome per poi rivenderle come km 0.
- Non dovrà più gestire l'invenduto e gli stock.
- Sarà meno soggetto a imposizioni della Casa in tema di dimensioni, caratteristiche e allestimenti del punto vendita, che comportavano investimenti importanti (ma molti marchi continueranno a imporre la propria corporate identity).

SVANTAGGI

- Perderà i margini di autonomia nella trattativa: il prezzo sarà stabilito dal costruttore e il suo guadagno sarà fisso in base alle provvigioni - sulla vendita e sui servizi erogati al cliente - concordate con il fabbricante.
- Non potrà proporre formule finanziarie diverse da quelle imposte dalla Casa.
- Dovrà aumentare tempo e risorse per la ricerca dei potenziali clienti.
- Il suo ruolo di libero imprenditore sarà limitato al post-vendita e alla gestione dell'usato.
- A parte le provvigioni sulle auto nuove, i suoi margini dipenderanno dall'usato e dai finanziamenti.

ATTUALITÀ I NUOVI SISTEMI DI VENDITA

DE STEFANI COSENTINO (FEDERAUTO)

COSÌ SI DANNEGGIA IL MERCATO

È categorico, Adolfo De Stefani Cosentino (nella foto in basso), presidente di Federauto, la Federazione italiana concessionari auto: «Oggi», spiega, «una concessionaria agisce in nome e per conto proprio, domani – da agente – agirà in nome e per conto della Casa. Questo implica la perdita di autonomia imprenditoriale del dealer. Il fatto che il costruttore assuma oneri e costi finora sostenuti dal concessionario gli permetterà di ridurre la marginalità, massimizzando il profitto grazie al prezzo fisso, che comporterà la scomparsa degli sconti. Dunque, un danno notevole per il cliente».

Un quadro, quindi, piuttosto negativo per i consumatori, ma vantaggioso per i costruttori?

Le Case vogliono recuperare redditività. Semplificando, riusciranno a farlo togliendo margini al concessionario e sconti al cliente. Non solo: ridurranno anche i costi, diminuendo gli standard e il numero dei punti vendita presenti sul territorio. In questo modo, però, danneggeranno il mercato.

Ma gli agenti avranno almeno il vantaggio di non dover più rispettare gli standard imposti dalle Case?

Al contrario, gli standard

saranno ancora più stringenti. Ma saranno anche diversi: si dovranno utilizzare soltanto la piattaforma web della Casa e i criteri di valutazione dell'usato imposti dal costruttore. Gli spazi degli show room saranno ridotti; sotto un certo volume di vendite, l'agente ne potrà addirittura fare a meno. In generale, l'offerta per il cliente ne uscirà depauperata.

C'è il rischio che ne esca limitata pure la concorrenza, quindi la possibilità di scelta per il consumatore?

Sì: la trasformazione del concessionario in agente è un modo per aggirare le regole sulla distribuzione "verticale" (produttore-distributore-concessionario-cliente). Se la Casa consegna e fattura l'auto direttamente al cliente, non è soggetta ai paletti del regolamento europeo.

Che impatto avrà tutto ciò sulle reti di vendita?

Gran parte delle Case continuerà con il modello della concessionaria; nonostante ciò, Federauto stima che dai 1.230 titolari di partita Iva di oggi si passerà, entro due anni, a circa 800. Tutte le Case stanno riducendo la consistenza delle loro reti, per due motivi:

diminuire i costi di distribuzione e adeguarsi alla nuova dimensione del mercato italiano, che prima della pandemia si pensava fosse di 1,9-2 milioni d'immatricolazioni l'anno, mentre oggi si stima in 1,5 milioni. Non perché non vi sia bisogno di auto, ma perché i prezzi di quest'ultime sono aumentati e cresceranno ancora, non essendoci più gli sconti. Quasi tutte le Case, ormai, ritengono che gli sconti siano un errore e che il prezzo fisso sia indispensabile.

Che cosa cambierà a livello di assistenza?

Il regolamento disciplina soltanto la distribuzione: il contratto di post-vendita non subisce variazioni. Il cliente godrà sempre della garanzia e potrà rivolgersi a qualsiasi officina della Casa.

→ Un cambio di paradigma commerciale, deflagrato con la tempesta innescata da pandemia, crisi dei microchip e tilt della logistica, che ha messo in discussione un modello consolidato, ma molto costoso, se è vero – come sostengono alcuni addetti ai lavori – che la distribuzione incide per il 25% sul totale della catena del valore dell'automobile. Insomma, pare proprio che sia stata la ricerca di margini più elevati a indurre alcuni costruttori a lavorare per limare questa percentuale adottando nuove soluzioni: che si chiamano, come spieghiamo nel riquadro di pagina 60, commissionaria e agenzia.

SORPRESA NEL DECRETO

Che cosa possa comportare per il consumatore il passaggio dal consueto sistema della concessionaria a un nuovo rapporto tra costruttore e dealer, in particolare quando quest'ultimo si trasformerà in agente, non è ancora chiaro: nella pagina precedente abbiamo comunque sintetizzato vantaggi e svantaggi presumibili per tutti i tre soggetti che ruotano attorno a un'auto nuova, il produttore, il venditore e il cliente, desumendoli da indagini e conversazioni con molti addetti ai lavori, alcuni dei quali hanno preferito non comparire direttamente.

Sul tema, del resto, la situazione è ancora assai fluida (siamo agli inizi di un processo che potrebbe essere lungo e, per alcuni soggetti, venire rimandato di anni), oltre che delicata. Lo dimostra, se non altro, quanto già accaduto fuori dei confini della UE, precisamente in Australia, dove decine di concessionari Mercedes hanno intrapreso un'azione legale contro la Casa, chiedendo risarcimenti per 650 milioni di dollari a fronte del passaggio al modello dell'agenzia.

Su questo fronte le cose si sono mosse di recente anche in Italia: un po' a sorpresa, in sede di conversione del decreto Infrastrutture (in vigore dal 5 agosto), è comparso nel testo un articolo contenente «disposizioni in materia di distribuzione automobilistica», che fissa, tra l'altro, in cinque anni la durata minima degli accordi tra il costruttore e il distributore di veicoli nuovi, con obbligo di comunicazione con sei mesi di anticipo dell'intenzione di mancato rinnovo. E che impone alla Casa che receda dal contratto prima della scadenza l'obbligo di corrispondere al distributore un



«equo indennizzo», parametrato agli investimenti effettuati e al fatturato degli ultimi cinque anni. Una tutela, insomma, per i concessionari il cui rapporto con il costruttore sarà prossimamente cambiato con le modalità della commissionaria o dell'agenzia, la cui portata dev'essere ancora pienamente valutata da parte delle Case.

Tutto questo potrebbe sembrare anche

PIÙ TRASPARENZA DEL COSTO DELLE AUTOMOBILI, MA ANCHE MINORE CONVENIENZA

di scarsa rilevanza per chi l'automobile nuova deve semplicemente comprarla: in fondo, ha la parvenza di materia per addetti ai lavori e di complicazioni contrattuali che riguardano essenzialmente le parti più economicamente interessate, cioè chi le macchine le fabbrica e chi le vende.

OGGETTO PER ELETTI

Le cose, però, non stanno esattamente così, perché alla fine della catena c'è un anello che, ancorché protetto dalla legislazione, è per sua natura il più debole: il cliente. Per il quale alcune implicazioni della fu-

tura rivoluzione in tema di distribuzione possono essere significative. Lo si desume dalle interviste che pubblichiamo in queste pagine, nelle quali traspare la preoccupazione per quanto potrà accadere ai dealer (un settore che dà lavoro a parecchie migliaia di persone) e per il potere di acquisto dei consumatori, già messo a dura prova dalla crescita dell'inflazione. In linea generale, infatti, emerge come le auto-

mobili, già diventate più costose per i rialzi dei listini e la riduzione degli sconti, dovuti alla penuria di pro-

dotto e alla maggiore complessità tecnologica (complice la transizione ecologica), a bocce ferme saranno ancora più onerose.

Affidandosi ad agenti, la cui remunerazione è basata solo su provvigioni, le Case fisseranno i prezzi, elimineranno gli sconti, cancelleranno gli stock e produrranno sulla base degli ordini: la dilatazione dei tempi di consegna, ora dettata dall'emergenza post-pandemica, diventerà la nuova normalità. Il cliente pagherà l'auto direttamente al costruttore, e questo è un vantaggio perché si eliminano i rischi derivanti dal possibile fallimento del concessionario (quanti se

ne sono registrati negli anni più bui della crisi del 2009...); e la pagherà allo stesso modo a qualsiasi concessionario, perché quest'ultimo non avrà più margini per decidere autonomamente quanto sconto applicare (e ciò va a vantaggio della trasparenza); ma la pagherà di più, perché il costruttore cercherà di aumentare il proprio margine di profitto, anche a costo di ridurre i volumi di vendita, come sta già avvenendo. Così il rischio che l'auto torni a essere un bene elitario, già paventato per i costi elevati della mobilità elettrica, si fa ancora più concreto.

UN QUADRO VARIEGATO

A questo punto viene da chiedersi quali Case siano intenzionate a trasformare il loro modello di distribuzione e quali, invece, preferiranno, almeno nel medio termine, continuare con il sistema delle concessionarie. Il panorama è fluido, perché molti ragionamenti sono ancora in corso, e la prudenza induce i manager a non rilasciare troppe dichiarazioni, per il timore di creare allarme nelle reti di vendita. →

ACQUISTI ONLINE

NON SIAMO PRONTI

Unione Europea e Case sembrano ritenere imminente una crescita delle vendite online anche delle auto, ma gli italiani sono pronti a questa svolta epocale? Si direbbe di no, a giudicare almeno da due recenti sondaggi. La prima indagine, condotta da Format Research per conto di Federauto, ha svelato che il 70,1% del campione intervistato non è propenso all'acquisto online, perché preferisce un contatto diretto o non intende comprare sul web; la scelta del concessionario è basata, per il 43%, su un rapporto di fiducia. Per il secondo studio, della società di consulenza Areté, sei italiani su dieci preferiscono ancora comprare l'auto in concessionaria, mentre solo il 5% si dichiara pronto a un acquisto interamente digitale. Dato che sale al 16% per i potenziali acquirenti sotto i 30 anni. Cambio generazionale in vista?



ATTUALITÀ | I NUOVI SISTEMI DI VENDITA

DI LORETO (BAIN & COMPANY)

IL CONSUMATORE NON CI RIMETTE

Partner della società di analisi e consulenza Bain & Company, Gianluca Di Loreto (nella foto sotto) è convinto che «molte Case stiano valutando questo cambiamento. Alcune, del resto, hanno già avviato fasi pilota su certi brand o in certi mercati: tutti stanno iniziando a prendere le misure del nuovo modello distributivo, che per i costruttori presenta indubbi vantaggi».

In che cosa consistono tali benefici?

Il primo è costituito dal contatto diretto con i clienti. In un periodo di cambiamenti epocali, le Case ambiscono a una relazione più profonda con i consumatori. Poi, a seconda di come

il modello sarà realizzato, è possibile che ci sia una riduzione del costo della distribuzione, sia per la Casa sia per i dealer. La transizione va, però, valutata caso per caso: non è detto che vantaggi e svantaggi siano uguali per tutti i costruttori e in tutti i mercati. Dipende dal punto di partenza e dal tipo di prodotto; ci sono marchi e modelli che più si prestano alla vendita tramite agenti, altri meno. Invito chi fa queste riflessioni ad analizzare le caratteristiche della propria rete attuale e a mettere a fuoco gli obiettivi che intende raggiungere, perché ci sono diversi modi di applicare il nuovo modello. È vero che i costi di distribuzione si riducono, ma, in genere, dove ci sono costi cessanti, ce ne sono anche di emergenti.

Può farci degli esempi?

Banalmente, per avere una risposta, il cliente inizierà a contattare la Casa, invece della concessionaria. Questo comporta un importante cambiamento organizzativo per il costruttore, se non vuole abbassare il livello di servizio. Cosa che non può certamente permettersi.

Il passaggio al nuovo modello di vendita è in qualche modo legato anche alla transizione ecologica?

Difficile trovare un nesso di causa ed effetto, ma la contemporaneità lo fa pensare. Se l'auto diventa una commodity e si va verso una semplificazione dell'offerta, si aprono scenari distributivi prima impensabili. In ogni caso, tutti i nostri studi confermano che il contatto del cliente con un soggetto che conosce e che ha la sede vicina a dove abita è ancora fondamentale nella scelta della vettura e nel processo di acquisto. I concessionari o gli agenti avranno sempre un ruolo chiave.

Ci saranno davvero svantaggi concreti per i consumatori?

L'eventualità che si possano ridurre gli sconti c'è: sarà la Casa a gestire il rapporto commerciale, ma la minore intermediazione potrà offrire molta più trasparenza per il consumatore. Penso che questo modello possa funzionare soltanto se ci guadagnano un po' tutti, a partire dall'agente. E non vedo motivi perché il consumatore possa perderci, al netto del fatto che scomparirà la scontistica. Il bene potrà costare un po' di più, ma il cliente sarà più tranquillo, perché né la Casa né l'agente potranno permettersi di trascurarlo.

→ Alcune posizioni sono, però, abbastanza chiare. Stellantis, per esempio, ha avviato un processo di riorganizzazione della propria rete già nel maggio del 2021, dando disdetta ai propri concessionari dei contratti in corso. A partire dal giugno 2023, i brand premium del gruppo (Alfa Romeo, Lancia e DS), così come i veicoli commerciali, saranno gestiti con il modello di distribuzione della commissionaria: in pratica, i dealer acquisteranno dal costruttore esclusivamente le vetture già vendute ai clienti, fatturandole a quest'ultimi. Una soluzione che verrà adottata anche per gli altri marchi, ma soltanto a partire dal 2026.

DESTINI DIVERSI

Che alcuni brand si rivelino più adatti di altri per sperimentare le nuove soluzioni lo dimostrano anche le scelte attuate da diverse Case, che optano per strategie differenziate all'interno del proprio gruppo. Jaguar Land Rover, per esempio, separerà i destini del primo brand, i cui modelli dal 2025 saranno solamente a propulsione elettrica e verranno posizionati nella fascia luxury: per questo, le Jaguar saranno proposte con la formula dell'agenzia solo in punti vendita selezionati. Nulla cambierà, invece, per le Land Rover, che continueranno a essere vendute anche con motori endotermici dai tradizionali concessionari.

Pure la Mercedes adotterà soluzioni differenziate: a breve, le Smart saranno trattate da agenti remunerati dal costruttore con un margine fisso, ma ai dealer resterà in capo la gestione imprenditoriale del ritiro dell'usato, con i relativi margini. Per le vetture con la stella, la transizione verso nuovi modelli di vendita avrà, invece, tempi più lunghi. «Il modello dell'agenzia», spiega a Quattroruote Radek Jelinek, presidente della filiazione italiana della Casa, «è già partito in Austria e in Svezia e verrà gradualmente introdotto in tutta Europa; in Italia abbiamo aperto un tavolo con la rete, per condividere tutti gli aspetti del nuovo modello. I nostri partner continueranno a rappresentare un elemento chiave del processo di vendita, che sarà semplificato grazie a un'offerta unica con gli stessi prezzi su tutto il territorio, incrociando canali fisici e digitali».

Per Jelinek, il cambiamento ridurrà il rischio d'impresa della rete di vendita: «Lo stock da cui attingerà sarà, infatti, a carico della Mercedes-Benz, che sosterrà molte attività come la distribuzione, la fatturazione



MENO DEALER, RICAVI IN CRESCITA

Negli ultimi quindici anni, il numero dei concessionari in Italia si è più che dimezzato: molti non sono riusciti a superare i periodi di crisi, altri sono stati assorbiti dai grandi gruppi, il cui fatturato annuo supera il miliardo di euro. Secondo alcuni, il fenomeno proseguirà: Federauto ipotizza entro due anni circa 800 titolari di partite Iva. Di contro il processo di concentrazione ha portato a una crescita della media dei ricavi e degli utili degli operatori.

3.000 numero di concessionarie

Fonte: Automotive Dealer Report 2022



e il marketing». Un cambiamento importante, dunque, ma introdotto gradualmente nei vari Paesi europei. Scelta condivisa da un'altra Casa tedesca, la BMW che, a quanto risulta a Quattroruote, inizierà probabilmente a proporre attraverso agenti i modelli a marchio Mini. «Il mondo è cambiato e sta cambiando sempre più velocemente», spiega la filiazione italiana della Casa, «pertanto non possiamo rimanere ancorati alle nostre posizioni e convinzioni del passato. È evidente che, in questo perimetro, fosse necessaria una riflessione anche sul modello distributivo: abbiamo avviato un'analisi sul modello dell'agenzia che riguarda ai prossimi tre-cinque anni, senza un approccio dogmatico, ma con un confronto e un dialogo aperti e schietti con la nostra rete».

C'È CHI DICE NO

Anche il gruppo Volkswagen intende muoversi con gradualità. Già da tempo, a livello europeo, si sono diffuse notizie di un passaggio dell'Audi e della Volkswagen al modello dell'agenzia limitatamente alle vetture a propulsione elettrica: un processo che, per il marchio di Ingolstadt, dovrebbe partire dal 2023 in Paesi come la Germania, la Francia e il Regno Unito. In Italia, il quartier generale del gruppo sta invece ancora riflettendo sul tema, anche in considerazione dello specifico quadro normativo italiano.

A fronte della comprensibile cautela di alcune case automobilistiche, ce ne sono altre che, invece, sembrano avere già le idee più chiare, in una direzione o nell'altra. La Volvo, per esempio, intende adottare la vendita diretta delle proprie vetture, anche online, affidando «alla rete i compiti di ricerca dei potenziali clienti, di consegna delle auto e di assistenza», come spiega Michele Crisci, managing director della filiazione italiana. Un cambiamento che partirà nel 2023 da un Paese pilota (probabilmente il Regno Unito), per poi venire esteso ad altre realtà, compresa quella italiana. L'obiettivo è garantire la trasparenza dei prezzi: «Questo non significa che non potranno variare e che non si darà più vita a campagne promozionali», prosegue Crisci, «ma non ci saranno più iniziative estemporanee, valide in una città o in una zona e non in un'altra, come accade adesso. E anche a parità di prezzi, la concorrenza non sparirà: saranno la qualità e la professionalità dell'operatore a fare la differenza, la sua capacità di spiegare auto sempre più complesse al cliente. Sarà anche sua facoltà utilizzare parte della propria remunerazione per fidelizzare il consumatore, non intervenendo sul prezzo, ma su altri aspetti, come per esempio i servizi, le riparazioni o gli accessori aftermarket».

Se per la Volvo tutto è quasi deciso in un senso, per la Renault lo è invece in quello opposto: già dall'inizio di quest'anno, i dealer che rimarranno nella rete hanno firmato un nuovo contratto, valido dal 2024, che mantiene immutato il modello della concessionaria. Una scelta dettata dalla volontà di non introdurre, almeno a medio termine, un ulteriore cambiamento, in un momento in cui tutto il resto, a partire dalle soluzioni tec-

IL CAMBIAMENTO SARÀ FORSE PIÙ RAPIDO IN ALTRI PAESI, MA POI RIGUARDERÀ ANCHE L'ITALIA

niche adottate in vista della transizione ecologica, sta mutando con grande rapidità.

Atteggiamento, peraltro, condiviso da tutte le altre case automobilistiche che non abbiamo fin qui citato. Questo, però, non vuol dire che anche chi adesso ha optato per la continuità in futuro non debba prendere in considerazione soluzioni di vendita alternative.

Tutti, del resto, stanno studiando i molteplici aspetti del problema, magari aspettando di valutare i risultati ottenuti dai concorrenti che per primi si stanno spingendo più avanti. Quanto alle ricadute reali sui consumatori, è troppo presto per dare giudizi: Quattroruote s'impegnerà, come sempre, per valutarle sul campo.

© Riproduzione riservata

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

MERCATO INTERVISTE

focus furgoni

Vorrei ma non posso



Il comparto dei veicoli commerciali, nell'ambito dell'automotive è, senza ombra di dubbio, quello che, almeno sulla carta, ha il più grande potenziale, con i più alti tassi di crescita.

Il mercato, meglio, il panorama del mondo degli LCV, infatti, negli ultimi anni è cambiato moltissimo: è cambiato il modo di vendere perché è diverso anche il cliente; non più e non solo imprenditori, o corrieri o piccole o grandi aziende di trasporto, ma una sorta di cliente globale che passa attraverso le grandi flotte, i grandi noleggiatori, attraverso una gestione del mezzo del tutto nuova, fatta di servizi, di assistenza, quasi di consulenza continua. In definitiva tutto è cambiato perché, e ne parliamo in un'altra parte del giornale, è cambiata quella che oggi si può considerare la "grande madre" del trasporto,

la logistica, che tutto muove e tutto spinge. Oggi gli interlocutori principali dei Costruttori sono le grandi flotte, i grandi noleggiatori, i grandi corrieri che, quasi sempre, poi, hanno veicoli a

noleggio. E anche lì c'è tutto un mondo che va dalla vendita alla rete d'assistenza, al buy-back alla vendita dell'usato. I motivi della crescita del mercato sono davanti a tutti, per esempio la gestione

La crescita costante dell'e-commerce e del delivery in generale tiene alta la domanda di veicoli commerciali che le Case fanno fatica a produrre.



Il mercato dei veicoli commerciali è in calo, anche se, potenzialmente, sarebbe in ottima salute; la situazione internazionale, la carenza dei semiconduttori, la mancanza di stock limitano fortemente l'offerta. I problemi legati alle infrastrutture e a un necessario cambio di mentalità rallentano l'esplosione dell'elettrico

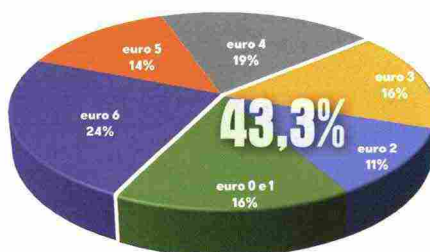
DI FERRUCCIO VENTUROLI



Il Ducato (qui nella versione elettrica) è ancora il veicolo commerciale più venduto in Italia.

Il parco circolante dei veicoli commerciali
(al 31.12.2021)

TOTALE: 4.125.000
43,3% Ante Euro 4



dell'ultimo miglio, la crescita esponenziale dell'e-commerce, l'impossibilità di accedere in molti centri cittadini con veicoli pesanti ed è un mercato, ricordiamolo, che ha sostanzialmente "retto" anche nel periodo più brutto del Covid quando l'esplosione del delivery fece muovere rapidamente vecchi e nuovi attori del settore: nel primo trimestre del 2020 il tasso di crescita dell'e-commerce nel nostro Paese era del 26%, alla fine del 2021 era balzato al 78%.

PREVISIONI DI UNA CRESCITA COSTANTE

Insomma, nuove abitudini, nuove esigenze che hanno portato anche alla crescita di segmenti particolari come, per esempio, quello dei veicoli medi o di quelli passeggeri. Insomma, tutta una serie di situazioni che lasciano presagire, anche nei prossimi anni, un mercato

dei veicoli commerciali, in Italia, se non in grande crescita, sicuramente stabilizzato verso l'alto.

Eppure, a giugno (ultimi dati disponibili nel momento in cui scriviamo), secondo le stime del Centro Studi e Statistiche UNRAE, si è registrato il quinto calo consecutivo per il mercato dei commerciali fino a 3,5 t con 13.166 veicoli immatricolati, pari a -23,5% e 4mila unità in meno rispetto a giugno 2021. Nel primo semestre dell'anno, che finora annovera in positivo solo il mese di

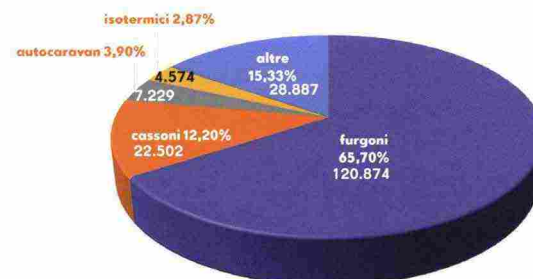
gennaio, le immatricolazioni ammontano a 87.749 unità, un calo pari all'11,1% con circa 11.000 veicoli persi nel confronto con la prima metà del 2021.

Dall'analisi della struttura del mercato dei primi 5 mesi, confrontata con lo stesso periodo 2021, emerge un crollo dei privati che perdono oltre 1/4 dei volumi, fermandosi al 18,6% di quota

(-4,3 p.p.), delle autoimmatricolazioni (-21,6%) che si fermano al 4,2% di share e delle società (-18,9%), in calo di oltre 5 punti, al 39,8% del totale. Anche il noleggio a breve termine segna un tracollo del 36,5% (al 3,9% di quota), mentre il noleggio a lungo termine guadagna quasi 12 punti arrivando a rappresentare oltre 1/3 del mercato dei veicoli commerciali. Insomma, nonostante gli osservatori continuino a registrare un forte e continuo aumento della delivery, i veicoli da distribuzione, non si

vendono o, comunque, se ne vendono meno di quello che ci si aspetterebbe. L'impressione, confermata anche da notizie, mai ufficiali, che arrivano

Le tipologie di veicoli commerciali (al 31.12.2021)



MERCATO INTERVISTE

**Immatricolazioni autocarri
con ptt fino a 3,5 t
(Maggio 2022)**

MESE	2022	2021	VAR. %
GENNAIO	12.335	11.949	+ 3,2
FEBBRAIO	15.368	15.994	-3,9
MARZO	16.585	18.149	-8,6
APRILE	14.190	16.895	-16,5
MAGGIO	15.835	16.847	-11,3
GIUGNO	13.166	17.895	-23,5
TOTALE	87.749	97.729	-11,1

Fonte Centro Studi UNRAE su dati
del MIMS al 31.06.2022

dall'interno delle Case è che la domanda ci sia, e anche forte, ma è l'offerta che segna il passo. I problemi nel reperimento dei semiconduttori e di molte materie prime, l'aumento verticale dei costi delle materie prime, l'aumento di quelli dei prodotti petroliferi, del gas, dell'elettricità, unitamente alla situazione di incertezza geopolitica rendono, diciamo così, piuttosto complicato, se non, addirittura difficile, produrre e quindi vendere veicoli né sembra possibile fare delle previsioni che vadano oltre il breve periodo.

**IN CRISI ANCHE I PRINCIPALI
MERCATI EUROPEI**

Lo stesso discorso vale per i principali mercati europei che hanno registrato, a maggio, un calo del 17,7% con 136.410 immatricolazioni. Secondo l'ACEA, l'associazione dei Costruttori europei, si tratta dell'undicesima flessione consecutiva. Da inizio anno le immatricolazioni sono 673.095, in calo del 19,8% sull'analogo periodo del 2021. In calo i maggiori mercati: Spagna (-31.2%), Francia (-22.3%), Germania (-17.1%) e, come abbiamo già detto, Italia. Comunque, l'analisi della struttura del mercato del primo quadrimestre

L'INTERVISTA

La domanda c'è,
ma manca l'offerta

Per Dario Albano, Managing Director di Mercedes-Benz Vans Italia, è una situazione complicata di cui non si riesce a vedere un'evoluzione positiva nel breve termine, mentre ci si prepara all'elettrico

Perché il mercato dei veicoli commerciali in Italia, ma anche in Europa, continua a essere con il segno “-”?

La domanda c'è, manca o è carente la disponibilità da parte delle fabbriche che non riescono a stare dietro la domanda. Ecco perché si arriva anche a -22%, un calo importante ma è un numero che non rispecchia la realtà della domanda. La causa è da ricercare, lo sappiamo, in fattori esogeni, come la carenza di semiconduttori generata da una fortissima spinta generale verso la digitalizzazione. Ci sono anche altri fattori esterni che hanno complicato la situazione: l'incremento fortissimo sul fronte dei trasporti e della logistica, l'aumento dei prezzi delle materie prime, dei prodotti petroliferi, la guerra. Metti tutto insieme e arriviamo a un livello di instabilità e di anomalia del mercato come non è mai stato in anni relativamente recenti.

Qualcuno è in grado di prevedere un'evoluzione della situazione?

In realtà è difficilissimo e neanche ci si azzarda a fare delle previsioni che vadano oltre l'anno, perché direi che tentare su due anni già è una pretesa ambiziosa. C'è poi il problema, che non è solo italiano, anzi, dell'inflazione. Quindi dobbiamo attenerci alla situazione attuale con una forte instabilità e non credo che, almeno per il mondo van, ci sarà a breve un riavvicinamento ai modelli di mercato di prima. Tra le altre cose, tutti i Costruttori e le loro reti sono “sottostaccate”, di conseguenza anche quando si dovesse tornare a produzioni adeguate ci sarebbe una fase di ricostituzione degli stock che non sarà affatto semplice, perché parliamo di tante migliaia di unità che devono tornare a essere presenti sui piazzali e questo prolungherà ancora i tempi. **Transizione verso l'elettrico, siamo pronti? E non parliamo soltanto di infrastrutture, ma di reti commerciali, di assistenza, in definitiva per un cambio epocale di mentalità?**

Non siamo pronti, ci stiamo preparando. Il paletto è quello del 2035, un obiettivo al quale bisogna adeguarsi. Per fare questo ci vuole un impegno dei



governi affinché l'offerta dei veicoli solo elettrici non abbia intoppi perché oggi le infrastrutture sono assolutamente inadeguate. Per quanto riguarda la parte tecnologica c'è un continuo percorso di miglioramento, perché non ci sarà un processo di adattamento all'elettrico, ma si lavorerà direttamente sull'elettrico, con tutte le differenti funzionalità richieste dal mondo dell'elettrico.

Un business diverso?

Sì, è un processo lungo e importante, sul quale stiamo lavorando tutti. Non stiamo solo trasformando i nostri mezzi da endotermici a elettrici; stiamo lavorando sulla digitalizzazione, sulla riorganizzazione della rete distributiva. I nostri dealer, in futuro saranno agenti, una cosa che cambia radicalmente le loro e le nostre responsabilità e le attività degli agenti. Sarà un rapporto diretto con il cliente, senza il filtro del dealer. L'agente sarà sempre l'interfaccia come ora, ma la digitalizzazione permetterà al cliente di dialogare direttamente con noi. Quindi dobbiamo mettere in piedi sistemi con una velocità di risposta nei confronti del cliente. Ci sarà un prezzo fisso, non ci saranno differenze di prezzo da concessionario a concessionario. La proprietà sarà di Mercedes e non più delle concessionarie e poi ci sarà, prevediamo, lo sviluppo della vendita in internet. Ma voglio sottolineare che lo “human touch” sarà sempre insostituibile.

Motori endotermici. Una doppia strada di sviluppo?

Una fase molto delicata nella quale la ricerca e sviluppo è doppia. Ci sarà un'evoluzione del Diesel sia in termini di razionalizzazione della gamma, sia in termini evolutivi, perché ci sarà un Euro 7. Perché dobbiamo pensare che al 2035 mancano 13 anni e una flotta in 13 anni cambia i veicoli 3 o 4 volte, quindi c'è bisogno che vadano sviluppate efficienza e sostenibilità.



(con dati ancora suscettibili di leggeri aggiustamenti nei prossimi due mesi, a causa dei ritardi di immatricolazione), confrontata con lo stesso periodo dello scorso anno, conferma il crollo dei privati che, con un quarto dei volumi persi,

Nonostante la diminuzione di rappresentatività, quella Diesel resta la motorizzazione leader, anche se è in calo di oltre 10 punti, dall'83,1% al 74,9% di quota.

scendono al 18,8% di quota e delle società che cedono un quinto delle immatricolazioni e si fermano al 39,5% del totale. Le autoimmatricolazioni scendono al 4,4% di share, mentre per quanto riguarda il noleggio a breve termine, un settore in progressiva e pesante contrazione, si ferma al 4,3%. Il noleggio a lungo termine, invece, segna una crescita vertiginosa, salendo di 12 punti a rappresentare oltre il 33% delle preferenze, un dato abbastanza comprensibile, quest'ultimo, visto che nel settore sono confluite gran parte delle immatricolazioni degli altri settori. Sul fronte delle motorizzazioni, la perdita di oltre 10 punti porta il diesel al 74,8% di quota, la benzina più che raddoppia, arrivando al 6,9% del totale, due decimali li acquista il Gpl (al 2,8% di share), abbastanza stabile il metano al 2,1%. I veicoli ibridi salgono all'11,2% delle preferenze dal 5,6% di un anno fa, gli elettrici all'1,7%.

Il mercato non è ancora pronto per l'elettrico, lo dimostra lo scarso interesse suscitato dagli incentivi dell'Ecobonus; le cause sono da ricercare nella carenza di infrastrutture e in una mentalità dura da cambiare.

Ecobonus 2022, gli incentivi per i furgoni

Il ministero dello Sviluppo Economico ha predisposto in favore di piccole e medie imprese, comprese le persone giuridiche, che svolgono attività di trasporto di cose in conto proprio, contributi per l'acquisto di veicoli commerciali di categoria N1 e N2, nuovi di fabbrica, ad alimentazione esclusivamente elettrica. L'incentivo viene concesso con la contestuale rottamazione di un veicolo omologato in una classe inferiore ad Euro 4.

Il contributo ammonta a 4.000 euro per i veicoli N1 fino a 1,5 tonnellate, a 6.000 euro per i veicoli N1 superiori a 1,5 tonnellate e fino a 3,49 tonnellate, a 12.000 euro per i veicoli N2 da 3,5 tonnellate fino a 7 tonnellate. Per i veicoli N2 superiori a 7 tonnellate e fino a 12 tonnellate è riconosciuto un contributo di 14.000 euro. Il totale dei fondi stanziati ammonta a 10 milioni nel 2022, 15 milioni nel 2023 e 20 milioni nel 2024.



CLASSE	ALIMENTAZIONE	ROTTAMAZIONE	CONTRIBUTO
N1 FINO A 1,5 T	ELETTRICA	SÌ INFERIORE A EURO 4	4.000 EURO
N1 DA 1,51 A 3,49 T	ELETTRICA	SÌ INFERIORE A EURO 4	6.000 EURO
N2 DA 3,5 A 7 T	ELETTRICA	SÌ INFERIORE A EURO 4	12.000 EURO
N2 DA 7 A 12 T	ELETTRICA	SÌ INFERIORE A EURO 4	14.000 EURO



IL FURGONE È SEMPRE IL BEST SELLER

Per quanto riguarda i segmenti più venduti, secondo ANFIA sono i furgoni, con oltre il 36% seguiti dalle furgonette, vicine al 30%, mentre i furgoni piccoli i cosiddetti *Small Van* e i derivati da vetture sono, rispettivamente, al 15 e al 9 percento. Chiudono i pick-up che sfiorano l'8%. Per quanto riguarda le carrozzerie primeggia il furgone con il 65,7% seguito dal cassone, con il 12,2%, dal pianale (per camper) con il 3,9%

e dal furgone isotermico con il 2,9%. Detto questo, la situazione del nostro parco veicoli, come sappiamo, è piuttosto malmessa. Secondo le stime aggiornate alla fine di dicembre 2021, il parco circolante italiano conta 4.125.000 veicoli commerciali, con oltre il 43% di questi composto da mezzi ante Euro 4, immatricolati quindi più di 15 anni fa, dunque molto inquinanti e decisamente meno sicuri di quelli più moderni. Si tratta di una situazione che imporrebbe delle serie misure strutturali

che possano davvero rinnovare il parco circolante.

D'altra parte, se è vero che la transizione energetica, almeno per quanto riguarda i veicoli commerciali leggeri, sta andando, forse lentamente, ma di certo inesorabilmente verso un'elettificazione totale, è altrettanto vero che tutto ciò non avverrà domani. La dimostrazione si è avuta con l'apertura della piattaforma per l'accesso agli incentivi governativi, avvenuta lo scorso 25 maggio, che non ha avuto

MERCATO INTERVISTE

Veicoli commerciali per alimentazione

ALIMENTAZIONE	GENNAIO/APRILE		VARIAZIONI % GENNAIO/APRILE 2022/2021	QUOTE % GENNAIO/APRILE	
	2022	2021		2022	2021
Benzina	4.027	2.018	+99,6	6,9	3,2
Diesel	43.641	53.970	-19,1	74,9	85,6
Gpl	1.597	1.612	-0,9	2,7	2,6
Metano	929	1.242	-25,2	1,6	2,0
Ibridi elettrici (HEV)	6.905	3.631	+90,2	11,9	5,8
Benzina + Elettrica	4.428	1.656	+ 167,4	7,6	2,6
Diesel + Elettrica	2.477	1.975	+ 25,4	4,3	3,1
Ibridi elett.plug-in (PHEV+Rex)	234	65	+260,0	0,4	0,1
Benzina + Elettrica	233	65	+258,5	0,4	0,1
Diesel + Elettrica	1	0	-	0,0	0,0
Elettrici (BEV)	897	540	+66,1	1,5	0,9
Totale ECV (BEV+PHEV+REx)	1.131	605	+86,9	1,9	1,0
TOTALE	58.230	63.078	-7,7	100,0	100,0

La carrozzeria più amata dagli italiani è sempre il furgone con, alla fine del 2021, il 65,7% di share, pari a 120.874.



praticamente alcun effetto positivo sul mercato dei veicoli commerciali e soprattutto sul suo svecchiamento.

UN PROVVEDIMENTO CHE ASSOMIGLIA A UN CONTENTINO

Il fondo messo a disposizione dei soli veicoli elettrici puri a fronte di rottamazione, nelle due fasce fino a 3,5 t e superiore a 3,5, è ancora praticamente integro: le prenotazioni hanno impegnato una quota di poco superiore a 600 mila euro. Infatti, detto con una certa franchezza, il tira e molla sull'inserimento nell'Ecobonus governativo 2022 per l'acquisto di veicoli poco inquinanti verso

soggetti giuridici ben precisi (società, partite IVA, commercianti etc.) si è risolto con un provvedimento molto poco convincente. Alla fine al posto di un consistente contributo è arrivato quello che è apparso da subito come un "contentino". In sintesi, circa 50 milioni in tre anni per chi rottama un furgone da Euro 4 in giù. Un po' pochino per rilanciare come si deve il mercato dei veicoli commerciali e rinnovare il parco, un'operazione per la quale, secondo Federauto servirebbero 180-200 milioni di euro. E, soprattutto, non si può ancora puntare solo sull'elettrico puro.

"Come pronosticato – ha detto infatti il presidente di UNRAE Michele Crisci – la scelta di escludere dai benefici i veicoli a combustione tradizionale, che oggi con il 98,5% coprono la quasi totalità del mercato dei veicoli commerciali, rende molto esigua la platea dei



Il canale del noleggio, sia a lungo che a breve termine, sta subendo profondamento la criticità del mercato, evidenziando una forte contrazione nei volumi.



L'INTERVISTA

Si lavora su due binari

Per l'esplosione del veicolo commerciale elettrico, secondo Marco Buraglio, Commercial Director di Ford Italia, è solo questione di tempo, ma intanto non ci si può dimenticare l'endotermico

Il mercato, non tira granché e va peggio dello scorso anno, problemi di domanda o di offerta.

Io credo che la domanda di CLV, in tutta Europa, sia ancora molto forte, guidata dalla crescita dell'e-commerce, ma credo anche che il numero di immatricolazioni sia legato al problema della mancanza dei semiconduttori.

I problemi di difficoltà nella produzione, come si riflettono sui clienti? Per esempio, sembra che i noleggiatori siano in crisi per la scarsità di veicoli a disposizione

Purtroppo sì, c'è decisamente un impatto negativo sul mondo del noleggio e purtroppo c'è anche su tutti gli altri canali. La domanda è forte ma l'offerta purtroppo è legata a fattori esterni. I tempi si allungano, ma la domanda fortunatamente regge: il cliente ha capito il problema e si sta adeguando. Siamo davanti a una grande incertezza sui tempi di produzione, le fabbriche sono sotto una pressione enorme, l'inevaso da produrre è altissimo, gli stock sono a zero.

Il gradimento dell'elettrico sembra ancora piuttosto basso. L'incentivo statale lanciato a maggio non ha funzionato, perché?

L'elettrificazione sul veicolo commerciale è un fenomeno irreversibile ma arriverà, anche se con gradualità. Credo che l'elettrificazione sul veicolo commerciale sia più semplice che sulle vetture. Dal punto di vista delle infrastrutture i LCV potrebbero

usufruire di fonti di ricarica aziendali, potrebbero usufruire di tempi morti programmati. Poi sappiamo che chi fa consegne in ambito urbano, non ha generalmente bisogno di un'autonomia maggiore di 200 chilometri, quindi perfetto per un elettrico. Io sono convinto che il commerciale elettrico prestissimo sarà protagonista del mercato. La rivoluzione è grande, è epocale e richiede tempi anche "psicologici". L'elettrico, poi, unito alla telematica, darà dei grandissimi benefici alle flotte anche per il comportamento di guida degli autisti. Secondo me ci vuole il tempo necessario, non possiamo sperare di cambiare in un solo colpo. Devo dire che il Transit elettrico, che abbiamo appena lanciato, sta riscuotendo un grande interesse e ci aspettiamo che per il prossimo anno la "paura" e l'incertezza siano superate.

Quando i costi di un veicolo elettrico saranno concorrenziali con quelli a combustione interna?

Dipende dall'utilizzo del veicolo, dipende dal business al quale è dedicato il veicolo ed è molto variabile. C'è effettivamente un gap che sono convinto si restringerà sempre di più con l'evoluzione tecnologica continua, con l'aumento dei volumi di produzione, l'ottimizzazione dello stoccaggio delle batterie, il progredire degli studi di nuove tecnologie, la crescita dei volumi di vendita. Tutto ciò porterà a un progressivo allineamento tra i costi dell'elettrico e dell'endotermico.



Sarà un cambiamento anche pratico, per esempio della rete, dell'assistenza.

Un cambiamento totale, davvero epocale che va a cambiare tutti gli aspetti della vendita, noi stiamo investendo molto in formazione specifica sull'elettrificazione; si tratta di dare ai nostri concessionari un knowhow nuovo, che ancora non esiste, concetti nuovi tutti da inventare. I nostri dealer, gli uomini della nostra rete non saranno più dei venditori, diventeranno dei consulenti a tutto campo per i clienti. Tutti stanno investendo sullo sviluppo dell'elettrico, ma questo impegno non incide in negativo sullo sviluppo degli endotermici che, comunque, si venderanno ancora per 13 anni.

Si tratta di due binari separati, quello dell'elettrico ormai va ad altissima velocità perché sappiamo che il 2035 è dietro l'angolo, anche se l'obiettivo di Ford è quello di vendere due terzi dei veicoli a motorizzazione elettrica già dal 2030. Quindi è chiaro che gli investimenti maggiori oggi sono nell'area del veicolo elettrico, però il motore endotermico avrà un ruolo ancora importantissimo almeno per una decina d'anni, consideriamo poi che c'è ancora tutto un mondo, penso ai veicoli allestiti, che l'elettrico non è ancora in grado di soddisfare del tutto. Quindi due binari, entrambi importanti.



La situazione del mercato non è migliore in Europa; i principali mercati hanno registrato, a maggio, un calo del 17,7% con 136.410 immatricolazioni; si tratta dell'undicesima flessione consecutiva.

veicoli incentivati, e soprattutto riduce il numero delle possibili rottamazioni, ritardando il ricambio del parco circolante che anche in questo comparto è tra i più vecchi d'Europa, con un'età media che ha raggiunto i 14 anni".

ARTUSI: INTERVENGA IL MISE CON DEI CORRETTIVI

"Per la diffusione dei veicoli elettrici – ha detto ancora Crisci – sicuramente

servono gli incentivi, ma senza una contestuale espansione di una solida rete di infrastrutture per la ricarica, anche con sgravi fiscali per l'installazione da parte dei privati, il numero dei mezzi commerciali a zero emissioni non crescerà quanto è auspicabile che cresca".

Sull'argomento benefici per i veicoli commerciali è intervenuto anche Massimo Artusi, vice presidente di

Federauto con delega a Trucks&Van: "gli incentivi per i veicoli commerciali ad alimentazione elettrica – ha detto – sono ancora troppo pochi, scarsi e limitati. Gli ultimi varati dal governo per il 2022 sono rivolti alle PMI e alle partite IVA ed escludono le formule di possesso diverse dall'acquisto. Questo non aiuta ad attirare il pubblico verso prodotti che oltre al costo, per i problemi di rifornimento, di autonomia e di portata richiedono una diversa organizzazione, se non un vero e proprio cambio di mentalità nella loro gestione". Artusi si è augurato che "il MISE intervenga al più presto per sanare questa criticità, introducendo i correttivi necessari a rendere il provvedimento più aderente alle dinamiche del mercato ed evitando così – ha concluso – che le risorse stanziare per favorire l'immissione di veicoli commerciali elettrici vadano disperse verso altre destinazioni e che l'obiettivo di ridurre l'impronta di carbonio del parco veicoli commerciali venga vanificato". #



FEDERATO

Federazione Italiana Concessionari Auto

WEB

Effetto Blume su Volkswagen. Parte subito la "rivoluzione"

2 Settembre 2022 - 06:00

Il manager alle prese con la quotazione di Porsche. Mercato Italia: agosto +9,9%, ma grazie al noleggio



Volkswagen riparte sotto la guida di Oliver Blume che resta, per decisione degli azionisti, anche a capo della controllata Porsche, tra l'altro alle prese con quella che si preannuncia come una delle più grandi quotazioni in Borsa nella storia europea con valutazioni comprese tra 60 e 85 miliardi.

Blume, che è subentrato a Herbert Diess («ho avuto l'opportunità di guidare l'azienda attraverso acque parzialmente agitate, ma con una direzione chiara: dare forma alla mobilità per le generazioni a venire», uno dei passaggi con cui ha salutato i collaboratori e passato il testimone), al suo primo giorno al

vertice del gruppo ha subito fatto capire la strada che intende percorrere, a partire da una forte riorganizzazione del management. Le divisioni centrali come Finanza, Risorse umane, Truck & Bus, Integrità e Affari legali, It, Tecnologia e Cina continueranno a essere rappresentate nel Cda insieme ai gruppi di marchi Volume, Premium, Sport & Lusso. Le aree di responsabilità Vendite, Acquisti, Produzione, Ricerca e Sviluppo saranno invece riunite in un Comitato esecutivo esteso. I membri del Cda scendono così da 12 a 9 e a uscire dal board, con Diess, sono altri due ex Bmw. Blume, inoltre, si concentrerà su strategia, qualità, design e sulla sussidiaria software Cariad.

Rispetto al predecessore Diess, il nuovo ad di Wolfsburg viene ritenuto più in sintonia con le famiglie Porsche e Piëch, i grandi azionisti che non vedono di buon occhio fughe in avanti da parte del capo operativo del colosso tedesco. Resta poi da vedere se Blume sarà un purista dell'elettrificazione, tanto quanto Diess, che si è concentrato esclusivamente sui veicoli elettrici, oppure - come avrebbe già fatto capire - di voler dare spazio anche ai carburanti sintetici, da affiancare alla strategia della spina, che ha sempre considerato interessanti. Fin qui le ultime da Wolfsburg.

In Italia, intanto, dopo 13 mesi consecutivi le immatricolazioni di auto ritrovano, in agosto, il segno positivo (+9,9%). Ma, come rileva Gian Primo Quagliano (Centro studi Promotor), «la prognosi è sempre riservata» (-18,4% nei primi 8 mesi). «La guarigione - spiega l'osservatore - ancora non si intravede. Tutti i fattori che hanno prodotto la crisi della domanda e quella dell'offerta restano operativi e una nuova minaccia incombe: si profila, infatti, la possibilità di aumenti significativi dei listini legati all'impatto della crisi energetica sui costi di produzione». A determinare il +9,9% di agosto, secondo Adolfo De Stefani Cosentino (Federauto), è stato il notevole contributo dell'inflottamento nel noleggio a lungo termine (+65,3%) di alcuni operatori, male invece i privati (-8,4%)

E nonostante la recente ulteriore spinta del governo sugli ecoincentivi, continua la frenata delle auto elettriche (-29,5%) e delle ibride ricaricabili (-20,6% il mese scorso), mentre le ibride senza la spina e le vetture a benzina segnano, rispettivamente, +38,3% e +18,5%. I costruttori: nel mese, Stellantis +16,9% (-22,9% da gennaio).

Federauto – Mercato auto agosto +9,9%

02/09/2022

periodo 2021; da inizio anno il calo sull'anno precedente è pari a -18,4%, ovvero 865.044 contro 1.060.373 unità del 2021 (-34,7% sul periodo ante pandemia di gennaio-agosto 2019). È quanto emerge dalle risultanze dell'Archivio Nazionale dei Veicoli del Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili.

«Ad agosto il mercato auto ha registrato il primo segno positivo dopo 13 flessioni consecutive, attribuibile soprattutto al notevole contributo dell'inflottamento a noleggio a lungo termine di alcuni operatori ma, al netto di questa circostanza, il mercato resta in grande ritardo e le prospettive di una effettiva risalita sono molto incerte. Infatti, la crescita esponenziale dei costi energetici, che minaccia direttamente e indirettamente tutte le realtà imprenditoriali, si riflette inesorabilmente anche sulle nostre aziende dove l'aumento dei listini dei carburanti e dei diversi costi connessi alle produzioni di autoveicoli impatta sulla capacità di spesa dei potenziali acquirenti, con il rischio concreto di assistere ad un peggioramento della situazione economica del Paese nel secondo semestre dell'anno», dichiara Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

«Tuttavia, il mese di agosto, nel pieno della campagna elettorale per le elezioni del nuovo Parlamento, ha offerto diverse novità in ambito automotive che abbiamo accolto con grande soddisfazione. Anzitutto, la proroga al 30 settembre per il completamento delle prenotazioni Ecobonus del secondo semestre 2021, rimaste fuori dal precedente allungamento del termine a 270 giorni previsto con l'art. 40 del DL Semplificazioni 73/2022. In questo modo, nonostante i persistenti ritardi nei tempi di produzione e consegna dei veicoli, nessun acquirente perderà il contributo statale accordato alla stipula del contratto».

«Inoltre», prosegue De Stefani, «il recente annuncio del MISE di una rimodulazione parziale degli incentivi auto 2022 – attraverso l'introduzione dell'extrabonus per le persone con ISEE inferiore a 30 mila euro che acquistano un veicolo elettrico o plug-in, l'estensione dell'ecobonus per le flotte a noleggio e le agevolazioni all'installazione di colonnine per la ricarica in ambito domestico -, le cui disposizioni non sono ancora state pubblicate in Gazzetta Ufficiale e quindi attendiamo di conoscere la versione definitiva del provvedimento, rappresentano segnali di attenzione della politica che spingono nella direzione di una maggiore velocità di rinnovo del vetusto parco

circolante italiano, evitando l'inutilizzo di una parte consistente dei fondi 2022. Auspichiamo che le norme e i successivi adempimenti ministeriali avvengano comunque in tempi brevissimi per non alterare il mercato dell'auto».

«Sottolineo», aggiunge il presidente «che una rimodulazione dovrebbe investire anche i veicoli commerciali, di cui residua ben oltre il 92% delle risorse annue stanziare. Ad ogni modo in autunno, con il nuovo Esecutivo, oltre a questo tema, sarà prioritario continuare il dialogo costruttivo per vagliare finalmente una riforma strutturale della fiscalità dell'auto, in grado di segnare davvero la svolta green, almeno nell'ambito business dell'automotive».

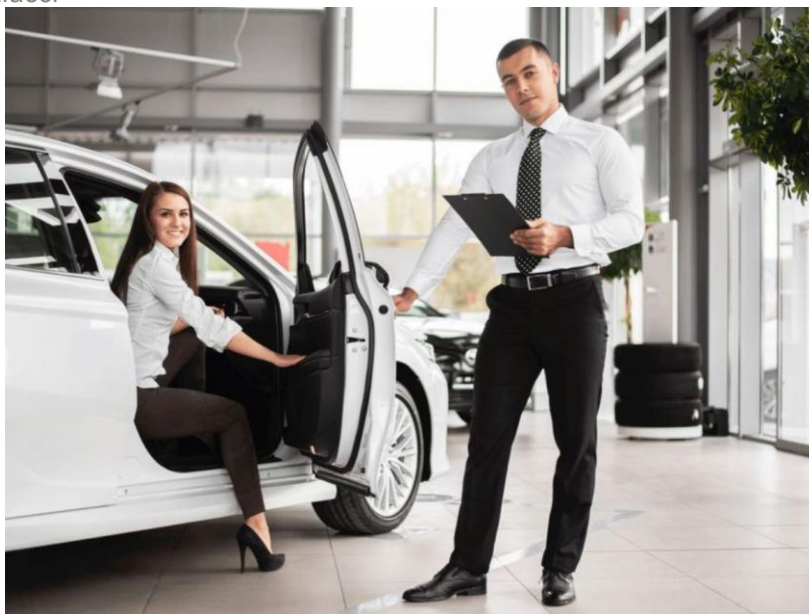
Dal punto di vista dei canali di vendita, i privati soffrono una flessione mensile del -8,4% (quota 57,6%) mentre a livello cumulato la contrazione è del -21,8% (share primi 8 mesi al 59,8%, -2,6 p.p. sulla share cumulata 2021). In crescita nel mese le immatricolazioni a società (+31,2%), con una quota pari a 13,7%, allineata a quella di inizio anno; il noleggio segna una forte spinta del +65,3% (per effetto del lungo termine), con una penetrazione del 28,6%, rispetto al 26,8% dei primi 8 mesi dell'anno.

Sul lato delle alimentazioni, ad agosto prosegue il rallentamento per elettriche (-29,5%) e plug-in (-20,6%) che ottengono rispettivamente il 3,2% e il 4,2% di share (3,6% e 5,7% nel cumulato), mentre le HEV raggiungono il 38,3% di quota (33% nel periodo gennaio-agosto). Benzina e diesel archiviano il mese rispettivamente a +18,5% e -6,9%, con il 26,9% e 18,1% di quota (penetrazione annua al 28% e 20%); Gpl sostanzialmente stabile con una lieve flessione del -0,7%, all'8,7% del totale (rappresentatività all'8,6% nei primi 8 mesi dell'anno), mentre un nuovo pesantissimo crollo (-74,4%) fa registrare il metano, allo 0,5% del mercato (1% nel cumulato).

Negli ultimi tre giorni di agosto è stato immatricolato il 47% del totale mercato, mentre le auto-immatricolazioni di case e concessionari (incluso l'uso noleggio), secondo le elaborazioni sui dati Dataforce, hanno rappresentato circa il 9,2% dei volumi di vendita mensili, in aumento del +27% sui volumi dello stesso mese dello scorso anno.

Norma salva-concessionari: vincoli di 5 anni di contratti con le Case auto

- Matteo Gallucci



In un **mercato auto** in affanno, **Bruxelles** “cambia le regole del gioco” **trasformando i venditori in semplici agenti** che avranno sempre meno potere decisionale sul **prezzo di listino**, **politiche commerciali** e **campagne promozionali**.

Una norma introdotta “*in nome della concorrenza*” che sarà attuata nei prossimi mesi e che **cambierà radicalmente il volto delle concessionarie** e della **distribuzione dell'auto**.



Norma salva-concessionari: di cosa si tratta

A tutela proprio delle **concessionarie auto italiane** arriva una norma che introduce una specie di **vincolo di 5 anni** per i **contratti tra concessionarie e Case auto**. La cosiddetta *“norma salva-concessionari”* tratta di un **equo indennizzo in caso di recesso anticipato** da parte della Casa auto.

Infatti, i **contratti dei venditori con le Case auto dovranno durare almeno 5 anni**. Chi non vorrà rinnovarli alla scadenza avrà l'obbligo di comunicare alla controparte la propria decisione con **almeno 6 mesi di anticipo**.

Se la Casa auto volesse **recedere in anticipo rispetto alla scadenza**, dovrà riconoscere alla concessionaria un giusto **indennizzo** in modo da **coprire gli investimenti** fatti per l'avviamento del business in buona fede.

Questa norma viene applicata alla **vendita sia di veicoli nuovi sia di veicoli usati**. Questi ultimi devono essere stati **immatricolati da almeno 6 mesi** e devono avere una **percorrenza inferiore ai 6.000 chilometri** in modo da essere considerati *“fiscalmente nuovi”*.

I pericoli del nuovo regolamento VBER

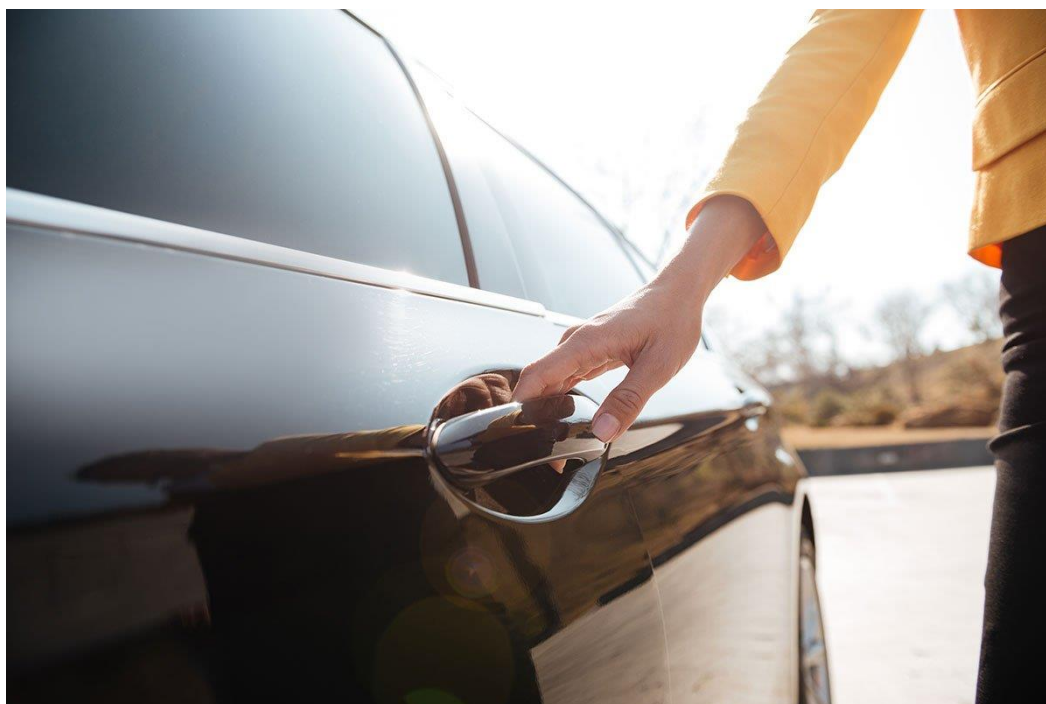
Il **nuovo regolamento a tutela della concorrenza** si chiama **VBER** (Vertical Block Exemption Regulation). Si pone come obiettivo quello di **favorire la concorrenza e rafforzare i canali online** – paralleli agli showroom – per **abbassare i prezzi di listino delle auto**.

Nel mirino ci sono, quindi, anche gli **accordi verticali esclusivi tra produttore e distributore** ovvero tra Casa auto e concessionaria.

La trasformazione del **ruolo dei venditori di veicoli in agenti o commissionari** li vedrà essere senza più **mandato di concessione** perdendo “l'indipendenza dalla Casa auto”. Quest'ultima deciderà su tutti gli aspetti: le **campagne**, gli **sconti**, le **politiche commerciali** e il **prezzo finale**.

Uno scenario che, stima **Federauto**, potrebbe portare i **ricavi delle concessionarie a dimezzarsi**. Il settore occupa in Italia circa **120.000 persone** e l'intervento del **Governo italiano** punta a ridurre gli effetti negativi del VBER per **preservare i posti di lavoro**.

Mercato Auto Agosto 2022 +9,9



Ad agosto sono state immatricolate 71.190 autovetture, il +9,9% rispetto allo stesso periodo 2021; da inizio anno il calo sull'anno precedente è pari a -18,4%, ovvero 865.044 contro 1.060.373 unità del 2021 (-34,7% sul periodo ante pandemia di gennaio-agosto 2019). È quanto emerge dalle risultanze dell'Archivio Nazionale dei Veicoli del Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili.

«Ad agosto il mercato auto ha registrato il primo segno positivo dopo 13 flessioni consecutive, attribuibile soprattutto al notevole contributo dell'inflottamento a noleggio a lungo termine di alcuni operatori ma, al netto di questa circostanza, il mercato resta in grande ritardo e le prospettive di una effettiva risalita sono molto incerte. Infatti, la crescita esponenziale dei costi energetici, che minaccia direttamente e indirettamente tutte le realtà imprenditoriali, si riflette inesorabilmente anche sulle nostre aziende dove l'aumento dei listini dei carburanti e dei diversi costi connessi alle produzioni di autoveicoli impatta sulla capacità di spesa dei potenziali acquirenti, con il rischio concreto di assistere ad un peggioramento della situazione economica del Paese nel secondo semestre dell'anno», dichiara Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

«Tuttavia, il mese di agosto, nel pieno della campagna elettorale per le elezioni del nuovo Parlamento, ha offerto diverse novità in ambito automotive che abbiamo accolto con grande soddisfazione. Anzitutto, la proroga al 30 settembre per il completamento delle prenotazioni Ecobonus del secondo semestre 2021, rimaste fuori dal precedente allungamento del termine a 270 giorni previsto con l'art. 40 del DL Semplificazioni 73/2022. In questo modo, nonostante i persistenti ritardi nei tempi di produzione e consegna dei veicoli, nessun acquirente perderà il contributo statale accordato alla stipula del contratto».

«Inoltre», prosegue De Stefani, «il recente annuncio del MISE di una rimodulazione parziale degli incentivi auto 2022 – attraverso l'introduzione dell'extrabonus per le persone con ISEE inferiore a 30 mila euro che acquistano un veicolo elettrico o plug-in, l'estensione dell'ecobonus per le flotte a noleggio e le agevolazioni all'installazione di colonnine per la ricarica in ambito domestico -, le cui disposizioni non sono ancora state pubblicate in Gazzetta Ufficiale e quindi attendiamo di conoscere la versione definitiva del provvedimento, rappresentano segnali di attenzione della politica che spingono nella direzione di una maggiore velocità di rinnovo del vetusto parco circolante italiano, evitando l'inutilizzo di una parte consistente dei fondi 2022. Auspichiamo che le norme e i successivi adempimenti ministeriali avvengano comunque in tempi brevissimi per non alterare il mercato dell'auto».

«Sottolineo», aggiunge il presidente «che una rimodulazione dovrebbe investire anche i veicoli commerciali, di cui residua ben oltre il 92% delle risorse annue stanziare. Ad ogni modo in autunno, con il nuovo Esecutivo, oltre a questo tema, sarà prioritario continuare il dialogo costruttivo per vagliare finalmente una riforma strutturale della fiscalità dell'auto, in grado di segnare davvero la svolta green, almeno nell'ambito business dell'automotive».

Dal punto di vista dei canali di vendita, i privati soffrono una flessione mensile del -8,4% (quota 57,6%) mentre a livello cumulato la contrazione è del -21,8% (share primi 8 mesi al 59,8%, -2,6 p.p. sulla share cumulata 2021). In crescita nel mese le immatricolazioni a società (+31,2%), con una quota pari a 13,7%, allineata a quella di inizio anno; il noleggio segna una forte spinta del +65,3% (per effetto del lungo termine), con una penetrazione del 28,6%, rispetto al 26,8% dei primi 8 mesi dell'anno.

Sul lato delle alimentazioni, ad agosto prosegue il rallentamento per elettriche (-29,5%) e plug-in (-20,6%) che ottengono rispettivamente il 3,2% e il 4,2% di share (3,6% e 5,7% nel cumulato), mentre le HEV raggiungono il 38,3% di quota (33% nel periodo gennaio-agosto). Benzina e diesel archiviano il mese rispettivamente a +18,5% e -6,9%, con il 26,9% e 18,1% di quota (penetrazione annua al 28% e 20%); Gpl sostanzialmente stabile con una lieve flessione del -0,7%, all'8,7% del totale (rappresentatività all'8,6% nei primi 8 mesi dell'anno), mentre un nuovo pesantissimo crollo (-74,4%) fa registrare il metano, allo 0,5% del mercato (1% nel cumulato).

Negli ultimi tre giorni di agosto è stato immatricolato il 47% del totale mercato, mentre le auto-immatricolazioni di case e concessionari (incluso l'uso noleggio), secondo le elaborazioni sui dati Dataforce, hanno rappresentato circa il 9,2% dei volumi di vendita mensili, in aumento del +27% sui volumi dello stesso mese dello scorso anno.

AUTO: FEDERAUTO, SENZA IMMATRICOLAZIONI NOLEGGIO MERCATO RESTA IN RITARDO

(Il Sole 24 Ore Radiocor Plus) - Milano, 01 set - 'Ad agosto il mercato auto ha registrato il primo segno positivo dopo 13 flessioni consecutive, attribuibile soprattutto al notevole contributo dell'inflottamento a noleggio a lungo termine di alcuni operatori ma, al netto di questa circostanza, il mercato resta in grande ritardo e le prospettive di una effettiva risalita sono molto incerte'. Lo afferma Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto, secondo il quale 'la crescita esponenziale dei costi energetici, che minaccia direttamente e indirettamente tutte le realtà imprenditoriali, si riflette inesorabilmente anche sulle nostre aziende dove l'aumento dei listini dei carburanti e dei diversi costi connessi alle produzioni di autoveicoli impatta sulla capacità di spesa dei potenziali acquirenti, con il rischio concreto di assistere a un peggioramento della situazione economica del Paese nel secondo semestre dell'anno'. Ad agosto, comunque, per Federauto si sono visti dei segnali positivi da punto di vista delle azioni di governo relative agli incentivi, la cui rimodulazione comunque 'dovrebbe investire anche i veicoli commerciali, di cui residua ben oltre il 92% delle risorse annue stanziare. Ad ogni modo in autunno, con il nuovo Esecutivo, oltre a questo tema, sarà prioritario continuare il dialogo costruttivo per vagliare finalmente una riforma strutturale della fiscalità dell'auto, in grado di segnare davvero la svolta green, almeno nell'ambito business dell'automotive'.

Guardando ai dati sui canali di vendita, i privati soffrono una flessione mensile dell'8,4% (quota del 57,6%) mentre a livello cumulato la contrazione è del 21,8% (quota di mercato dei primi 8 mesi al 59,8%, -2,6 p.p. sulla quota cumulata 2021). In crescita nel mese le immatricolazioni a società (+31,2%), con una quota pari a 13,7%, allineata a quella di inizio anno; il noleggio segna una forte spinta del +65,3% (per effetto del lungo termine), con una penetrazione del 28,6%, rispetto al 26,8% dei primi 8 mesi dell'anno.

Negli ultimi tre giorni di agosto è stato immatricolato il 47% del totale mercato, mentre le auto-immatricolazioni di case e concessionari (incluso l'uso noleggio), secondo le elaborazioni sui dati Dataforce, hanno rappresentato circa il 9,2% dei volumi di vendita mensili, in aumento del +27% sui volumi dello stesso mese dello scorso anno.

Com-Fla-

(RADIOCOR) 01-09-22 18:43:46 (0551) 5 NNNN



Mercato dell'auto, dopo 13 mesi torna il segno positivo

In agosto +9,9%, ma in 8 mesi -18,4%. Stellantis cresce del 16,5%

AMALIA ANGOTTI TORINO
01 SETTEMBRE 2022 20:43



Dopo tredici flessioni consecutive il mercato italiano dell'auto inverte la tendenza e chiude il mese di agosto con un segno positivo: le immatricolazioni sono state 71.190, in crescita del 9,9% rispetto allo stesso mese del 2021. Il consuntivo del periodo gennaio-agosto è comunque ancora in calo del 18,4% con 865.044 auto vendute.

Stellantis nel mese di agosto fa meglio del mercato con 25.228 immatricolazioni, il 16,5% in più dello stesso mese del 2021, e la quota che sale dal 33,5 al 35,4%. Negli otto mesi il gruppo ha venduto 317.813 vetture, con una flessione del 23% rispetto all'analogo periodo dell'anno scorso.

La quota è pari al 36,7% rispetto al 38,9% di un anno fa. "La crescita di agosto potrebbe essere attribuita a un primo effetto degli incentivi, ma il mercato è ancora in profonda crisi. La prognosi resta riservata. E' sempre più evidente che per il decollo della mobilità elettrica non bastano gli incentivi", commenta Gian Primo Quagliano, presidente del Centro Studi Promotor, che lancia l'allarme sul possibile aumento dei prezzi di listino nei prossimi mesi. "Il risultato positivo di agosto va colto - afferma Quagliano - ma non cambia in misura significativa lo scenario che resta caratterizzato da una crisi sia della domanda, per gli effetti della pandemia e della guerra, sia dell'offerta, per le difficoltà di fornitura alle case automobilistiche di componenti essenziali come microchip e cavi". L'Unrae e l'Anfia fanno notare che agosto del 2021 con 64.767 unità aveva registrato un crollo di oltre il 27% e che "in otto mesi sono stati persi 195.000 veicoli". Tutte le associazioni del settore sottolineano, comunque, l'effetto positivo delle novità introdotte dal governo a inizio agosto dal governo con la possibilità di accedere all'ecobonus anche per le società di leasing e di noleggio e il sostegno alla diffusione di punti di ricarica nei condomini. "L'Italia continua a soffrire di un ritardo penalizzante nella diffusione dei punti di ricarica pubblici, pari a fine giugno a 6,1 punti per 100 Km rispetto ad una media europea di 8,2 punti, un numero che ci colloca al 140° posto nel ranking del continente, a grandissima distanza da Paesi leader come Norvegia, Olanda e Svizzera" osserva il presidente dell'Unrae, Michele Crisci. "Il mercato resta in grande ritardo e le prospettive di una effettiva risalita sono molto incerte. C'è il rischio concreto di assistere a un peggioramento della situazione economica del Paese nel secondo semestre", sottolinea Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

Federauto: forte contributo del noleggio porta in positivo il risultato del mese

(FERPRESS) – Roma, 2 SET – Ad agosto sono state immatricolate 71.190 autovetture, il +9,9% rispetto allo stesso periodo 2021; da inizio anno il calo sull'anno precedente è pari a -18,4%, ovvero 865.044 contro 1.060.373 unità del 2021 (-34,7% sul periodo ante pandemia di gennaio-agosto 2019). È quanto emerge dalle risultanze dell'Archivio Nazionale dei Veicoli del Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili.

“Ad agosto il mercato auto ha registrato il primo segno positivo dopo 13 flessioni consecutive, attribuibile soprattutto al notevole contributo dell'inflottamento a noleggio a lungo termine di alcuni operatori ma, al netto di questa circostanza, il mercato resta in grande ritardo e le prospettive di una effettiva risalita sono molto incerte. Infatti, la crescita esponenziale dei costi energetici, che minaccia direttamente e indirettamente tutte le realtà imprenditoriali, si riflette inesorabilmente anche sulle nostre aziende dove l'aumento dei listini dei carburanti e dei diversi costi connessi alle produzioni di autoveicoli impatta sulla capacità di spesa dei potenziali acquirenti, con il rischio concreto di assistere ad un peggioramento della situazione economica del Paese nel secondo semestre dell'anno”, dichiara Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

“Tuttavia, il mese di agosto, nel pieno della campagna elettorale per le elezioni del nuovo Parlamento, ha offerto diverse novità in ambito automotive che abbiamo accolto con grande soddisfazione. Anzitutto, la proroga al 30 settembre per il completamento delle prenotazioni Ecobonus del secondo semestre 2021, rimaste fuori dal precedente allungamento del termine a 270 giorni previsto con l'art. 40 del DL Semplificazioni 73/2022. In questo modo, nonostante i persistenti ritardi nei tempi di produzione e consegna dei veicoli, nessun acquirente perderà il contributo statale accordato alla stipula del contratto”.

“Inoltre”, prosegue De Stefani, “il recente annuncio del MISE di una rimodulazione parziale degli incentivi auto 2022 – attraverso l'introduzione dell'extrabonus per le persone con ISEE inferiore a 30 mila euro che acquistano un veicolo elettrico o plug-in, l'estensione dell'ecobonus per le flotte a noleggio e le agevolazioni all'installazione di colonnine per la ricarica in ambito domestico -, le cui disposizioni non sono ancora state pubblicate in Gazzetta Ufficiale e quindi attendiamo di conoscere la versione definitiva del provvedimento, rappresentano segnali di attenzione della

politica che spingono nella direzione di una maggiore velocità di rinnovo del vetusto parco circolante italiano, evitando l'inutilizzo di una parte consistente dei fondi 2022. Auspichiamo che le norme e i successivi adempimenti ministeriali avvengano comunque in tempi brevissimi per non alterare il mercato dell'auto".

"Sottolineo", aggiunge il presidente "che una rimodulazione dovrebbe investire anche i veicoli commerciali, di cui residua ben oltre il 92% delle risorse annue stanziare. Ad ogni modo in autunno, con il nuovo Esecutivo, oltre a questo tema, sarà prioritario continuare il dialogo costruttivo per vagliare finalmente una riforma strutturale della fiscalità dell'auto, in grado di segnare davvero la svolta green, almeno nell'ambito business dell'automotive".

Dal punto di vista dei canali di vendita, i privati soffrono una flessione mensile del -8,4% (quota 57,6%) mentre a livello cumulato la contrazione è del -21,8% (share primi 8 mesi al 59,8%, -2,6 p.p. sulla share cumulata 2021). In crescita nel mese le immatricolazioni a società (+31,2%), con una quota pari a 13,7%, allineata a quella di inizio anno; il noleggio segna una forte spinta del +65,3% (per effetto del lungo termine), con una penetrazione del 28,6%, rispetto al 26,8% dei primi 8 mesi dell'anno.

Sul lato delle alimentazioni, ad agosto prosegue il rallentamento per elettriche (-29,5%) e plug-in (-20,6%) che ottengono rispettivamente il 3,2% e il 4,2% di share (3,6% e 5,7% nel cumulato), mentre le HEV raggiungono il 38,3% di quota (33% nel periodo gennaio-agosto). Benzina e diesel archiviano il mese rispettivamente a +18,5% e -6,9%, con il 26,9% e 18,1% di quota (penetrazione annua al 28% e 20%); Gpl sostanzialmente stabile con una lieve flessione del -0,7%, all'8,7% del totale (rappresentatività all'8,6% nei primi 8 mesi dell'anno), mentre un nuovo pesantissimo crollo (-74,4%) fa registrare il metano, allo 0,5% del mercato (1% nel cumulato).

Negli ultimi tre giorni di agosto è stato immatricolato il 47% del totale mercato, mentre le auto-immatricolazioni di case e concessionari (incluso l'uso noleggio), secondo le elaborazioni sui dati Dataforce, hanno rappresentato circa il 9,2% dei volumi di vendita mensili, in aumento del +27% sui volumi dello stesso mese dello scorso anno.

Federauto: immatricolazioni auto agosto +9,9%



Ad agosto sono state immatricolate 71.190 autovetture, il +9,9% rispetto allo stesso periodo 2021; da inizio anno il calo sull'anno precedente è pari a -18,4%, ovvero 865.044 contro 1.060.373 unità del 2021 (-34,7% sul periodo ante pandemia di gennaio-agosto 2019). È quanto emerge dalle risultanze dell'Archivio Nazionale dei Veicoli del Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili.

«Ad agosto il mercato auto ha registrato il primo segno positivo dopo 13 flessioni consecutive, attribuibile soprattutto al notevole contributo dell'inflottamento a noleggio a lungo termine di alcuni operatori ma, al netto di questa circostanza, il mercato resta in grande ritardo e le prospettive di una effettiva risalita sono molto incerte. Infatti, la crescita esponenziale dei costi energetici, che minaccia direttamente e indirettamente tutte le realtà imprenditoriali, si riflette inesorabilmente anche sulle nostre aziende dove l'aumento dei listini dei carburanti e dei diversi costi connessi alle produzioni di autoveicoli impatta sulla capacità di spesa dei potenziali acquirenti, con il rischio concreto di assistere ad un peggioramento della situazione economica del Paese nel secondo semestre dell'anno», dichiara Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

«Tuttavia, il mese di agosto, nel pieno della campagna elettorale per le elezioni del nuovo Parlamento, ha offerto diverse novità in ambito automotive che abbiamo accolto con grande soddisfazione. Anzitutto, la proroga al 30 settembre per il completamento delle prenotazioni Ecobonus del secondo semestre 2021, rimaste fuori dal precedente allungamento del termine a 270 giorni previsto con l'art. 40 del DL Semplificazioni 73/2022. In questo modo, nonostante i persistenti ritardi nei tempi di produzione e consegna dei veicoli, nessun acquirente perderà il contributo statale accordato alla stipula del contratto».

«Inoltre», prosegue De Stefani, «il recente annuncio del Mise di una rimodulazione parziale degli incentivi auto 2022 - attraverso l'introduzione dell'extrabonus per le persone con Isee inferiore a 30 mila euro che acquistano un veicolo elettrico o plug-in, l'estensione dell'ecobonus per le flotte a noleggio e le agevolazioni all'installazione di colonnine per la ricarica in ambito domestico -, le cui disposizioni non sono ancora state pubblicate in Gazzetta Ufficiale e quindi attendiamo di conoscere la versione definitiva del provvedimento, rappresentano segnali di attenzione della politica che spingono nella direzione di una maggiore velocità di rinnovo del vetusto parco circolante italiano, evitando l'inutilizzo di una parte consistente dei fondi 2022. Auspichiamo che le norme e i successivi adempimenti ministeriali avvengano comunque in tempi brevissimi per non alterare il mercato dell'auto».

«Ad ogni modo in autunno, con il nuovo Esecutivo, oltre a questo tema, sarà prioritario continuare il dialogo costruttivo per vagliare finalmente una riforma strutturale della fiscalità dell'auto, in grado di segnare davvero la svolta green, almeno nell'ambito business dell'automotive».

Dal punto di vista dei canali di vendita, i privati soffrono una flessione mensile del -8,4% (quota 57,6%) mentre a livello cumulato la contrazione è del -21,8% (share primi 8 mesi al 59,8%, -2,6 p.p. sulla share cumulata 2021). In crescita nel mese le immatricolazioni a società (+31,2%), con una quota pari a 13,7%, allineata a quella di inizio anno; il noleggio segna una forte spinta del +65,3% (per effetto del lungo termine), con una penetrazione del 28,6%, rispetto al 26,8% dei primi 8 mesi dell'anno.

Sul lato delle alimentazioni, ad agosto prosegue il rallentamento per elettriche (-29,5%) e plug-in (-20,6%) che ottengono rispettivamente il 3,2% e il 4,2% di share (3,6% e 5,7% nel cumulato), mentre le Hev raggiungono il 38,3% di quota (33% nel periodo gennaio-agosto). Benzina e diesel archiviano il mese rispettivamente a +18,5% e -6,9%, con il 26,9% e 18,1% di quota (penetrazione annua al 28% e 20%); Gpl sostanzialmente stabile con una lieve flessione del -0,7%, all'8,7% del totale (rappresentatività all'8,6% nei primi 8 mesi dell'anno), mentre un nuovo pesantissimo crollo (-74,4%) fa registrare il metano, allo 0,5% del mercato (1% nel cumulato).



NEWS

Dopo 13 mesi il mercato dell'auto torna in segno positivo

05/09/2022

Nel mese di agosto le vendite segnano un +9,9%, ma il dato da inizio anno continua a essere fortemente negativo (-18,4%)

Il mercato italiano dell'auto torna a vedere numeri positivi ad agosto, dopo 13 mesi consecutivi di flessione. Le immatricolazioni sono state in agosto 71.190, pari a un incremento del 9,9% rispetto allo stesso mese del 2021. Permane comunque pesante il consuntivo del periodo gennaio-agosto, con un calo del 18,4% e 865.044 auto vendute.

Stellantis nel mese di agosto fa meglio del mercato con 25.228 immatricolazioni, il 16,5% in più dello stesso mese del 2021, e la quota che sale dal 33,5 al 35,4%. Negli otto mesi il gruppo ha venduto 317.813 vetture, con una flessione del 23% rispetto

all'analogo periodo dell'anno scorso. *“La crescita di agosto potrebbe essere attribuita a un primo effetto degli incentivi, ma il mercato è ancora in profonda crisi. La prognosi resta riservata. E' sempre più evidente che per il decollo della mobilità elettrica non bastano gli incentivi”*, commenta **Gian Primo Quagliano**, presidente del Centro Studi Promotor, che lancia l'allarme sul possibile aumento dei prezzi di listino nei prossimi mesi. **Andrea Cardinali**, direttore generale dell'Unrae (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri), afferma: *“In agosto c'è stata una sensibile risalita delle immatricolazioni, e soprattutto una fortissima crescita del noleggio a lungo termine, attribuibile a una gara pubblica aggiudicata nei mesi scorsi per il rinnovo di una grande flotta. In un mese tradizionalmente poco pesante come quello appena trascorso, questi due fenomeni spostano parecchio i numeri. Non parlerei di uscita dal tunnel”*.

L'Anfia (Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica) sottolinea come nell'agosto del 2021, con 64.767 unità, si era registrato un crollo di oltre il 27% delle immatricolazioni e che *“in otto mesi sono stati persi 195.000 veicoli”*.

Tutte le associazioni del settore sottolineano, comunque, l'effetto positivo delle novità introdotte dal governo a inizio agosto dal governo con la possibilità di accedere all'ecobonus anche per le società di leasing e di noleggio, e il sostegno alla diffusione di punti di ricarica nei condomini. *“Il mercato resta in grande ritardo e le prospettive di una effettiva risalita sono molto incerte. C'è il rischio concreto di assistere a un peggioramento della situazione economica del Paese nel secondo semestre”*, sostiene Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

In riferimento al mercato per segmenti, nel mese di agosto le autovetture utilitarie e superutilitarie rappresentano il 38,1% del mercato, in crescita del 13%. Il modello più venduto è sempre Fiat Panda. Le auto dei segmenti medi hanno una quota di mercato del 9,6% ad agosto e il loro mercato si riduce del 7,7% rispetto all'ottavo mese del 2021. I Suv hanno una quota di mercato pari al 48% nel mese, in aumento del 9,5%.

Mercato auto: ad agosto +9,9%



Pubblicato il: 02/09/2022

Il forte contributo del noleggio porta in positivo il risultato del mese. Da inizio anno il calo complessivo è del -18,4%.

Ad agosto sono state immatricolate 71.190 autovetture, **il +9,9% rispetto allo stesso periodo 2021**; da inizio anno **il calo sull'anno precedente è pari a -18,4%**, ovvero 865.044 contro 1.060.373 unità del 2021 (-34,7% sul periodo ante pandemia di gennaio-agosto 2019). È quanto emerge dalle risultanze dell'Archivio Nazionale dei Veicoli del Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili.

«Ad agosto il mercato auto ha registrato il primo segno positivo dopo 13 flessioni consecutive, attribuibile soprattutto al notevole contributo dell'inflottamento a noleggio a lungo termine di alcuni operatori ma, al netto di questa circostanza, il mercato resta in grande ritardo e le prospettive di una effettiva risalita sono molto incerte. Infatti, la crescita esponenziale dei costi energetici, che minaccia direttamente e indirettamente tutte le realtà imprenditoriali, si riflette inesorabilmente anche sulle nostre aziende dove l'aumento dei listini dei carburanti e dei diversi costi connessi alle produzioni di autoveicoli impatta sulla capacità di spesa dei potenziali acquirenti, con il rischio concreto di assistere ad un peggioramento della situazione economica del Paese nel secondo semestre dell'anno», **dichiara Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.** «Tuttavia, il mese di agosto, nel pieno della campagna elettorale per le elezioni del nuovo Parlamento, ha offerto diverse novità in ambito automotive che

abbiamo accolto con grande soddisfazione. Anzitutto, la proroga al 30 settembre per il completamento delle prenotazioni Ecobonus del secondo semestre 2021, rimaste fuori dal precedente allungamento del termine a 270 giorni previsto con l'art. 40 del DL Semplificazioni 73/2022. In questo modo, nonostante i persistenti ritardi nei tempi di produzione e consegna dei veicoli, nessun acquirente perderà il contributo statale accordato alla stipula del contratto».

«Inoltre», **prosegue De Stefani**, «il recente annuncio del MISE di una rimodulazione parziale degli incentivi auto 2022 - attraverso l'introduzione dell'extrabonus per le persone con ISEE inferiore a 30 mila euro che acquistano un veicolo elettrico o plug-in, l'estensione dell'ecobonus per le flotte a noleggio e le agevolazioni all'installazione di colonnine per la ricarica in ambito domestico -, le cui disposizioni non sono ancora state pubblicate in Gazzetta Ufficiale e quindi attendiamo di conoscere la versione definitiva del provvedimento, rappresentano segnali di attenzione della politica che spingono nella direzione di una maggiore velocità di rinnovo del vetusto parco circolante italiano, evitando l'inutilizzo di una parte consistente dei fondi 2022. Auspichiamo che le norme e i successivi adempimenti ministeriali avvengano comunque in tempi brevissimi per non alterare il mercato dell'auto».

«Sottolineo», **aggiunge il presidente** «che una rimodulazione dovrebbe investire anche i veicoli commerciali, di cui residua ben oltre il 92% delle risorse annue stanziare. Ad ogni modo in autunno, con il nuovo Esecutivo, oltre a questo tema, sarà prioritario continuare il dialogo costruttivo per vagliare finalmente una riforma strutturale della fiscalità dell'auto, in grado di segnare davvero la svolta green, almeno nell'ambito business dell'automotive».

Dal punto di vista dei canali di vendita, i privati soffrono una flessione mensile del -8,4% (quota 57,6%) mentre a livello cumulato la contrazione è del -21,8% (share primi 8 mesi al 59,8%, -2,6 p.p. sulla share cumulata 2021). In crescita nel mese le immatricolazioni a società (+31,2%), con una quota pari a 13,7%, allineata a quella di inizio anno; il noleggio segna una forte spinta del +65,3% (per effetto del lungo termine), con una penetrazione del 28,6%, rispetto al 26,8% dei primi 8 mesi dell'anno.

Sul lato delle alimentazioni, ad agosto prosegue il rallentamento per elettriche (-29,5%) e plug-in (-20,6%) che ottengono rispettivamente il 3,2% e il 4,2% di share (3,6% e 5,7% nel cumulato), mentre le HEV raggiungono il 38,3% di quota (33% nel periodo gennaio-agosto). Benzina e diesel archiviano il mese rispettivamente a +18,5% e -6,9%, con il 26,9% e 18,1% di quota (penetrazione annua al 28% e 20%); Gpl sostanzialmente stabile con una lieve flessione del -0,7%, all'8,7% del totale (rappresentatività all'8,6% nei primi 8 mesi dell'anno), mentre un nuovo pesantissimo crollo (-74,4%) fa registrare il metano, allo 0,5% del mercato (1% nel cumulato).

BUSINESS PEOPLE

Auto: il noleggio a lungo termine spinge le immatricolazioni in Italia

PRIMO SEGNO POSITIVO DOPO 13 FLESSIONI CONSECUTIVE. AGOSTO SI CHIUDE CON IMMATRICOLAZIONI A +9,9%, CHE ATTENUANO IN PARTE IL SALDO NEGATIVO DA INIZIO ANNO RISPETTO AL 2021 (-18,4%) E 2019 (-34,7%)

VENERDÌ, 02 SETTEMBRE 2022 **MATTEO T. MOMBELLI**



Ad agosto sono state immatricolate **71.190 autovetture**, il +9,9% rispetto allo stesso periodo 2021; da inizio anno il **calo sull'anno precedente è pari a -18,4%**, ovvero 865.044 contro 1.060.373 unità del 2021 (-34,7% sul periodo ante pandemia di gennaio-agosto 2019). È quanto comunica Federauto sulla base delle risultanze dell'Archivio nazionale dei veicoli del Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità sostenibili.

«Ad agosto il mercato auto ha registrato il **primo segno positivo dopo 13 flessioni consecutive**, attribuibile soprattutto al notevole contributo dell'inflottamento a **noleggio a lungo termine** di alcuni operatori ma, al netto di questa circostanza, il mercato resta in grande ritardo e le prospettive di una effettiva risalita sono molto incerte», ha dichiarato **Adolfo De Stefani Cosentino**, presidente di Federauto.

Dal punto di vista dei canali di vendita, i **privati** soffrono una flessione mensile del -8,4% (quota 57,6%) mentre a livello cumulato la contrazione è del -21,8%. In crescita nel mese le **immatricolazioni a società** (+31,2%), con una quota pari a 13,7%, allineata a quella di inizio anno; il noleggio segna una forte spinta del +65,3% (per effetto del lungo termine), con una penetrazione del 28,6%, rispetto al 26,8% dei primi otto mesi dell'anno.

Sul lato delle **alimentazioni**, ad agosto prosegue il rallentamento per **elettriche** (-29,5%) e **plug-in** (-20,6%). **Benzina e diesel** archiviano il mese rispettivamente a +18,5% e -6,9%, **Gpl** sostanzialmente stabile con una lieve flessione del -0,7%, mentre un nuovo pesantissimo crollo (-74,4%) fa registrare il **metano**.

Negli ultimi tre giorni di agosto è stato immatricolato il 47% del totale mercato, mentre le auto-immatricolazioni di case e concessionari (incluso l'uso noleggio), secondo le elaborazioni sui dati Dataforce, hanno rappresentato circa il 9,2% dei volumi di vendita mensili, in aumento del +27% sui volumi dello stesso mese dello scorso anno.

Federauto: segno più per le immatricolazioni ad agosto (+9,9%)



di *Claudia Scorza*

Ad agosto sono state immatricolate 71.190 autovetture, il +9,9% rispetto allo stesso periodo 2021; da inizio anno il calo sull'anno precedente è pari a -18,4%, ovvero 865.044 contro 1.060.373 unità del 2021 (-34,7% sul periodo ante pandemia di gennaio-agosto 2019). È quanto emerge dalle risultanze dell'Archivio Nazionale dei Veicoli del Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili.

«Ad agosto il mercato auto ha registrato il primo segno positivo dopo 13 flessioni consecutive, attribuibile soprattutto al notevole contributo dell'inflottamento a noleggio a lungo termine di alcuni operatori ma, al netto di questa circostanza, il mercato resta in grande ritardo e le prospettive di una effettiva risalita sono molto incerte. Infatti, la crescita esponenziale dei costi energetici, che minaccia direttamente e indirettamente tutte le realtà imprenditoriali, si riflette inesorabilmente anche sulle nostre aziende, dove l'aumento dei listini dei carburanti e dei diversi costi connessi alle produzioni di autoveicoli impatta sulla capacità di spesa dei potenziali

acquirenti, con il rischio concreto di assistere ad un peggioramento della situazione economica del Paese nel secondo semestre dell'anno», dichiara Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, la federazione dei concessionari auto.

«Tuttavia, il mese di agosto, nel pieno della campagna elettorale per le elezioni del nuovo Parlamento, ha offerto diverse novità in ambito automotive, che abbiamo accolto con grande soddisfazione. Anzitutto, la proroga al 30 settembre per il completamento delle prenotazioni Ecobonus del secondo semestre 2021, rimaste fuori dal precedente allungamento del termine a 270 giorni previsto con l'art. 40 del DL Semplificazioni 73/2022. In questo modo, nonostante i persistenti ritardi nei tempi di produzione e consegna dei veicoli, nessun acquirente perderà il contributo statale accordato alla stipula del contratto».

«Inoltre – prosegue De Stefani – il recente annuncio del Mise di una rimodulazione parziale degli incentivi auto 2022 - attraverso l'introduzione dell'extrabonus per le persone con Isee inferiore a 30 mila euro che acquistano un veicolo elettrico o plug-in, l'estensione dell'ecobonus per le flotte a noleggio e le agevolazioni all'installazione di colonnine per la ricarica in ambito domestico -, le cui disposizioni non sono ancora state pubblicate in Gazzetta Ufficiale e quindi attendiamo di conoscere la versione definitiva del provvedimento, rappresentano segnali di attenzione della politica che spingono nella direzione di una maggiore velocità di rinnovo del vetusto parco circolante italiano, evitando l'inutilizzo di una parte consistente dei fondi 2022. Auspichiamo che le norme e i successivi adempimenti ministeriali avvengano comunque in tempi brevissimi per non alterare il mercato dell'auto».

«Sottolineo – aggiunge il presidente – che una rimodulazione dovrebbe investire anche i veicoli commerciali, di cui residua ben oltre il 92% delle risorse annue stanziare. Ad ogni modo, in autunno, con il nuovo Esecutivo, oltre a questo tema, sarà prioritario continuare il dialogo costruttivo per vagliare finalmente una riforma strutturale della fiscalità dell'auto, in grado di segnare davvero la svolta green, almeno nell'ambito business dell'automotive».

Dal punto di vista dei canali di vendita, i privati soffrono una flessione mensile del -8,4% (quota 57,6%) mentre a livello cumulato la contrazione è del -21,8% (share primi 8 mesi al 59,8%, -2,6 p.p. sulla share cumulata 2021). In crescita nel mese le immatricolazioni a società (+31,2%), con una quota pari a 13,7%, allineata a quella di inizio anno; il noleggio segna una forte spinta del +65,3% per effetto del lungo termine, con una penetrazione del 28,6%, rispetto al 26,8% dei primi 8 mesi dell'anno.

Sul lato delle alimentazioni, ad agosto prosegue il rallentamento per elettriche (-29,5%) e plug-in (-20,6%) che ottengono rispettivamente il 3,2% e il 4,2% di share (3,6% e 5,7% nel cumulato), mentre le Hev raggiungono il 38,3% di quota (33% nel periodo gennaio-agosto). Benzina e diesel archiviano il mese rispettivamente a +18,5% e -6,9%, con il 26,9% e 18,1% di quota (penetrazione annua al 28% e 20%); Gpl sostanzialmente stabile con una lieve flessione del -0,7%, all'8,7% del totale (rappresentatività all'8,6% nei primi 8 mesi dell'anno), mentre un nuovo pesantissimo crollo (-74,4%) fa registrare il metano, allo 0,5% del mercato (1% nel cumulato).

Negli ultimi tre giorni di agosto è stato immatricolato il 47% del totale mercato, mentre le auto-immatricolazioni di case e concessionari (incluso l'uso noleggio), secondo le elaborazioni sui dati Dataforce, hanno rappresentato circa il 9,2% dei volumi di vendita mensili, in aumento del +27% sui volumi dello stesso mese dello scorso anno.



Nuova legge: l'Italia rafforza i diritti dei concessionari di auto

Adolfo Zullo Settembre 9, 2022

L'associazione italiana dei concessionari di automobili Federauto è riuscita a ottenere una nuova regolamentazione legale a favore dei concessionari italiani. Come annunciato dall'AECDR, l'alleanza europea di cui Federauto è membro, le nuove norme approvate dal Senato italiano lo scorso 5 settembre prevedono una durata minima contrattuale di cinque anni e la tutela degli investimenti. La compensazione dell'investimento deve essere pagata per investimenti effettuati dal rivenditore in buona fede per adempiere al contratto del rivenditore e non ancora erogata al momento della risoluzione del contratto.

Eseguire una valutazione informata

La legge richiede al produttore o importatore di fornire a ciascun rivenditore autorizzato tutte le informazioni in suo possesso prima di concludere un nuovo contratto e ogni volta che il contratto viene modificato. Sono richieste normative economiche, fiscali e finanziarie. Include anche una stima del ricavo marginale atteso dalla vendita di veicoli.

Regolamenti nazionali

Il regolamento antitrust dell'Unione europea (GVO) definisce il quadro per condizioni competitive per il commercio automobilistico. Anche Austria, Belgio, Lussemburgo e ora l'Italia hanno una legislazione nazionale specifica in materia. Non così lontano in Germania.

L'amministratore delegato di ZDK Antje Woltermann, portavoce dell'AECDR, si è congratulato con i colleghi italiani per il loro successo. In una prima valutazione, ha detto: "Forse ci darà lo slancio per riprovare in Germania". Dopotutto, il commercio automobilistico tedesco ha cercato di elaborare regole specifiche per i concessionari di automobili per 20 anni. Tuttavia, ci sono forti produttori in questo paese, così come in Francia. L'Italia ha recentemente perso i propri produttori quando Fiat e FCA sono entrate a far parte del Gruppo Stellantis.



IL MERCATO DELL'AUTO VEDE LA LUCE: AGOSTO CHIUDE CON IL SEGNO PIÙ

Dopo tredici flessioni consecutive il mercato italiano dell'auto inverte la tendenza e chiude il mese di agosto con un segno positivo: le immatricolazioni sono state 71.190, in crescita del 9,9% rispetto allo stesso mese del 2021.



16 settembre 2022

Dopo tredici flessioni consecutive il mercato italiano dell'auto inverte la tendenza e chiude il mese di agosto con un segno positivo: le immatricolazioni sono state 71.190, in crescita del 9,9% rispetto allo stesso mese del 2021. Il consuntivo del periodo gennaio-agosto è comunque ancora in calo del 18,4% con 865.044 auto vendute. L'Unrae e l'Anfia fanno notare che agosto del 2021 con 64.767 unità aveva registrato un crollo di oltre il 27% e che "in otto mesi sono stati persi 195.000 veicoli". Tutte le associazioni del settore sottolineano, comunque, **l'effetto positivo delle novità introdotte dal governo a inizio agosto dal governo con la possibilità di accedere all'ecobonus anche per le società di leasing e di noleggio** e il sostegno alla diffusione di punti di ricarica nei condomini.

Unrae: "Italia in ritardo sulle ricariche"

Commentando i dati del mercato dell'auto di agosto, il presidente dell'Unrae, **Michele Crisci**, ha sottolineato che *"l'Italia continua a soffrire di un ritardo penalizzante nella diffusione dei punti di ricarica pubblici, pari a fine giugno a 6,1 punti per 100 Km rispetto ad una media europea di 8,2 punti, un numero che ci colloca al 14o posto nel ranking del continente, a grandissima distanza da Paesi leader come Norvegia, Olanda e Svizzera"*. "E' necessario - ha

osservato Crisci - *che si definisca un puntuale cronoprogramma che indichi tempi, luoghi e tipologie di colonnine pubbliche da installare, nonché i soggetti incaricati di effettuare gli investimenti, oltre ad incentivare in ottica pluriennale la diffusione di infrastrutture di ricarica privata*".

Federauto: "Prospettive ancora molto incerte"

"Il mercato resta in grande ritardo e le prospettive di una effettiva risalita sono molto incerte. C'è il rischio concreto di assistere a un peggioramento della situazione economica del Paese nel secondo semestre. "La crescita esponenziale dei costi energetici, che minaccia direttamente e indirettamente tutte le realtà imprenditoriali, si riflette inesorabilmente anche sulle nostre aziende dove l'aumento dei listini dei carburanti e dei diversi costi connessi alle produzioni di autoveicoli impatta sulla capacità di spesa dei potenziali acquirenti". Questo il commento ai dati diffusi dal Ministero delle infrastrutture e della mobilità sostenibili di **Adolfo De Stefani Cosentino**, presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

Immatricolazioni in ripresa anche in Europa

Ad agosto il mercato delle auto riparte anche in Europa. Nei paesi Ue, Efta e in Gran Bretagna le immatricolazioni sono infatti aumentate del **3,4% su base annua** a quota 748.961 veicoli, secondo i dati diffusi da Acea, l'Associazione dei costruttori europei. **In Italia le vendite crescono del 9,9%**, in Francia del 3,8%, in Germania del 3% e in Spagna del 9,1%. Nel periodo gennaio-agosto il saldo resta comunque negativo con un calo dell'11,8% a 7.221.379 veicoli.

Auto nuove, i veri tempi di consegna

Il mercato delle auto nuove è affetto da tempi di consegna estremamente dilatati: ordinando un veicolo configurato da zero è probabile che arrivi non prima di sei mesi. Le voci di alcuni concessionari italiani che spiegano la situazione

Alessandro Follis

26 settembre



I tempi di consegna delle auto nuove non sono mai inferiori ai tre mesi

Se si vuole acquistare un'auto nuova oggi in Italia, e non solo, bisogna essere preparati ad aspettare. Per una piccola utilitaria come la Panda è necessario attendere almeno tre mesi, ma i tempi medi in generale sono più vicini ai sei mesi. Alcuni modelli premium richiedono attese vicine all'anno, mentre il settore dei veicoli commerciali è quello maggiormente colpito e più in difficoltà, tanto che spesso è impossibile fornire una stima dei tempi di consegna, che superano comunque i 12 mesi. È quello che emerge dall'analisi condotta da *Gazzetta Motori*: sono stati contattati diversi concessionari dislocati lungo il territorio italiano chiedendo quali fossero i tempi medi di attesa per la consegna di un veicolo configurato da zero, circoscrivendo la ricerca ai modelli più diffusi nei segmenti più popolari, quindi citycar (segmento A), utilitarie (segmento B) e compatte (segmento C). Con la collaborazione di Federauto, che rappresenta oltre 1.100 aziende di vendita di autoveicoli sul territorio, sono stati selezionati concessionari rappresentativi dell'intero

territorio nazionale, dal nord passando per centro, sud e isole con l'obiettivo di dare un quadro il più vicino possibile alla realtà.



Per una Panda i tempi di attesa sono di circa tre mesi

TRE MESI PER LA FIAT PANDA

Commenta per primo

Qualsiasi sia l'auto che interessa, i tempi di attesa non saranno mai inferiori ai tre mesi. Prendendo l'esempio di una **Fiat Panda**, la più venduta in Italia, bisognerà attendere almeno due-tre mesi, come ha riportato Maldarizzi Automotive di Bari. Una **Fiat 500 elettrica**, invece, richiede non meno di cinque mesi d'attesa. I numeri sono largamente influenzati, oltre che dalla complessità dell'auto e dalla ricchezza della sua dotazione, anche dal luogo di produzione: la **Fiat Tipo**, assemblata in Turchia, richiede tempi di attesa intorno agli otto mesi, riferisce un altro concessionario. Una **Jeep Renegade** o **Compass**, costruita in Italia, richiederà cinque-sei mesi prima di arrivare al concessionario; una proveniente dagli Stati Uniti, come la **Grand Cherokee**, non sarà pronta prima di 50 settimane, ovvero poco meno di un anno. In ogni caso, come hanno segnalato tutti i concessionari interpellati, le indicazioni iniziali fornite dalle case spesso si allungano nel tempo.



Per una Dacia Sandero a Gpl nuova è necessario attendere sei-sette mesi

SEI MESI DI ATTESA IN MEDIA

Non meno di sei mesi sono necessari per la consegna di una Renault, Nissan o Dacia, come conferma Renord di Sesto San Giovanni (Mi) e Destauto di Ravenna. La casa giapponese in particolare è colpita dalla difficoltà ulteriore della Brexit: le auto assemblate nel Regno Unito, come la **Qashqai**, hanno tempi di attesa superiori anche di un mese rispetto a quelle provenienti direttamente dal Giappone. Per una **Dacia Sandero** a Gpl sono necessari almeno sette mesi d'attesa. Leonori Spa, di Roma, riferisce che Citroën e Peugeot richiedono a loro volta tempi di attesa lunghissimi: intorno ai sette-otto mesi per una **C3**, ancora di più per la **208**.



Per un Land Rover Defender i tempi di attesa superano l'anno

LAND ROVER REGINA DEI RITARDI

I marchi premium sono quelli più penalizzati in questo momento: a causa del gran numero di equipaggiamenti elettronici di cui sono dotati, i loro modelli sono più colpiti dalla crisi dei semiconduttori. Una delle case che sta incontrando difficoltà maggiori in questo momento è Land Rover: come ci ha confermato Sergio Tumino Spa di Ragusa, i tempi di attesa del **Defender** superano attualmente l'anno e diverse auto ordinate ancora nel 2021 tuttora non hanno una data di consegna prevista. Mediamente, anche Volkswagen e Audi forniscono stime di consegna intorno ai nove mesi, a meno di non rinunciare ad alcuni equipaggiamenti più sofisticati: i costruttori tedeschi hanno fatto uscire auto pienamente rispondenti agli standard normativi ma meno accessoriate per far fronte alla domanda di auto nuove, riducendo così i tempi di attesa di qualche mese.



Il settore dei veicoli commerciali è quello che subisce i maggiori ritardi

DIFFICOLTÀ PER I VEICOLI COMMERCIALI

Il settore che paga forse più di tutti in termini di ritardi nelle consegne è quello dei veicoli commerciali. Tutti i concessionari, indipendentemente dalla marca, ci hanno confermato che sono necessari almeno nove mesi per l'arrivo di un veicolo nuovo, come un Fiat **Ducato**. In molti casi, però, è impossibile fare una previsione ed è la casa stessa a non fornire una tempistica per il completamento dell'ordine, che spesso richiede più di un anno. Unica eccezione è il **Ducato elettrico**, che ha tempi d'attesa medi di poco più di tre mesi.

Consegna nuove auto: quanto occorre davvero aspettare in Italia

26 Settembre 2022

By Manuel Magarini



Quanto tocca davvero aspettare in Italia per la consegna delle nuove auto? Ce lo dice una recente indagine condotta con Federauto.

Per la **consegna delle nuove auto** tocca attendere intorno ai sei mesi in Italia.

Se chi vuole un'utilitaria tipo la **Panda** deve lasciar passare almeno tre mesi, chi soffre soprattutto è il settore dei veicoli commerciali, tanto che spesso risulta complicato fare delle previsioni, e comunque si supera i 12 mesi. A segnalarlo un'indagine condotta da *Gazzetta Motori*, in collaborazione con Federauto.

Qualunque sia la vettura adocchiata, i tempi non saranno mai inferiori ai tre mesi.

Una **Fiat 500 elettrica** richiede un minimo di cinque mesi. A incidere, oltre che la complessità e la ricchezza della dotazione, è il luogo di produzione: per esempio, la **Fiat Tipo**, assemblata in Turchia, vuole circa otto mesi.

Una **Jeep Compass** o **Renegade**, realizzata in Italia, porta via dai cinque ai sei mesi; una proveniente dagli Usa, quale la **Grand Cherokee**, non sarà pronta prima di 50 settimane, vale a dire poco meno di un anno. A ogni modo, come hanno riferito tutti i concessionari interpellati, le indicazioni iniziali fornite dalle Case spesso si allungano nel tempo.

Le tempistiche stimate

Non meno di sei mesi occorrono per la consegna di una **Renault, Dacia o Nissan**. In particolare, quest'ultima è falcidiata dall'ulteriore disagio creato dalla Brexit: gli esemplari assemblati nel Regno Unito, come la **Qashqai**, hanno tempi di attesa superiori pure di un mese rispetto a quelli provenienti direttamente dal Giappone. A loro volta, Peugeot e Citroen richiedono una lunghissima attesa, sui sette-otto mesi per una **C3**, ancora di più per la 208.

Al momento i marchi più penalizzati sono quelli **premium**, per via del gran numero di equipaggiamenti elettronici, che enfatizzano le criticità nelle catene di approvvigionamento dei semiconduttori. Tra le compagnie maggiormente in difficoltà spicca **Land Rover**: un Defender supera attualmente l'anno e diverse unità ordinate ancora nel 2021 devono tuttora essere consegnate.

Infine, **Volkswagen** e **Audi** forniscono stime di nove mesi circa, a meno di non rinunciare a certi allestimenti più sofisticati.



FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

TRUCK

Federauto chiede alle istituzioni interventi per l'autotrasporto

L'associazione dei concessionari di auto camion e furgoni mette in fila tutte gli interventi da eseguire per rilanciare il settore



23 Settembre 2022 alle 16:00

Federauto Trucks&Van interviene sul dibattito riguardante la **transizione energetica** e attuazione del PNRR. Lo fa in quanto interlocutore e **osservatore privilegiato**, per la sua posizione, per così dire di cerniera, fra il mondo degli operatori del trasporto e quello dei costruttori che in questi ultimi tempi hanno messo in campo grandi investimenti per realizzare prodotti e servizi in regola con i prossimi obiettivi UE.

D'altro canto come anche delle [recenti indagini](#) hanno dimostrato che a parte della committenza c'è un forte spinta alla transizione ecologica spesso anche sostenuta da quest'ultima con **aiuti concreti** alle aziende di trasporto che si vogliono impegnare con loro per raggiungere gli obiettivi di sostenibilità.

Le richieste di Federauto Trucks&Van

In tutta questa situazione il mondo dei concessionari come detto si pone al centro, se non "in mezzo, con il rischio di subire per primo gli **effetti negativi** che una gestione errata o una mancata gestione del momento potrebbe causare.

Federauto ha riassunto in tre temi principali le osservazioni che ha voluto inviare alle istituzioni: la **direzione degli interventi** che l'Italia dovrà svolgere nei confronti de'UE per rendere realisticamente raggiungibili gli obiettivi fissati, le azioni

di **incentivazione interna**, le attivazioni di **provvedimenti** già deliberati.

La pressione sull'UE

Per quanto riguarda gli interventi sull'UE Federauto come prima cosa chiede di seguire una **tempistica** più congrua negli obiettivi della transizione ecologica, con particolare riguardo ai [mezzi da 3,5 t](#) e oltre e che sia accompagnata da strumenti che aiutino le imprese di autotrasporto a muoversi gradualmente verso scelte orientate all'innovazione.

Il tutto dovrebbe essere accompagnato da una maggiore elasticità nell'applicazione del Regolamento sugli "Aiuti di Stato". Infine un più attento rispetto del principio della **libera circolazione** che favorisca il [transito di mezzi](#) di ultima generazione o a trazione alternativa e l'esclusione dell'autotrasporto dal sistema ETS^{[1][2][3][4][5][6][7][8][9][10]}

Le politiche interne

Per quanto riguarda le politiche interne considerando che quelle per Green New Deal, per la decarbonizzazione e la transizione ecologica non possono che essere indirizzate alla **sostituzione del parco** con veicoli sempre meno inquinanti dato che l'opzione emissioni zero appare ancora tecnologicamente lontana ed economicamente insostenibile, si devono considerare quei carburanti che pur essendo di origine fossile o [parzialmente fossile](#), garantiscono un **impatto ambientale** bassissimo e spesso addirittura nullo.

In questo senso servirebbe una riforma complessiva del sistema degli Ecobonus, agevolazioni per chi utilizza carburanti a basso impatto di CO2 come biogas o biodiesel e anche nei pedaggi autostradali. Dal punto di vista finanziario si dovrebbe agire su un potenziamento sia del **credito d'imposta** per investimenti beni strumentali e sia del credito agevolato per l'acquisto.

Per quanto riguarda la qualità del lavoro si dovrebbero adottare misure che mettano alla pari le **imprese italiane** con quelle estere, potenziare le reti dedicate all'accesso delle piattaforme logistiche e delle aree di sosta per gli autotrasportatori e valorizzare l'immagine dell'autista^{[1][2][3][4][5][6][7][8][9][10]}.

Mettere in atto provvedimenti già approvati

Tra i 243 provvedimenti tra Decreti ministeriali e Decreti attuativi varati dall'attuale Governo in carica ci sono alcune **misure urgenti** per il settore del trasporto merci su strada. Federauto Trucks&Van sollecita fin da ora una loro rapida attuazione come prime azioni della prossima legislatura. In particolare chiede sia l'attivazione operativa dei crediti d'imposta contenute nel **DL ristori** (25 milioni di euro) per i consumi di gas naturale compreso sia lo sblocco altri 25 milioni per il rinnovo del parco circolante secondo il **Decreto del 11 marzo 2022**.

Oltre ai 100 milioni aggiuntivi promessi dalla viceministro Bellanova nel decreto aiuti Tre Federauto trucks&van chiede anche urgenti altre misure finanziarie fra cui lo sblocco delle risorse, almeno pari a **50 milioni di euro** previsti dalla legge di bilancio 2022 in favore dei **concessionari** per gli investimenti realizzati nel corso del 2021/2022.

Federauto: proposte programmatiche sull'autotrasporto merci

23/09/2022

Federauto Trucks&Van, come associazione dei concessionari di veicoli commerciali leggeri, medi e pesanti, si trova in una posizione di cerniera tra il mondo della produzione di beni e quello della loro distribuzione, funzione essenziale al processo economico, che diventa sempre più specializzata e diffusa sul territorio. Per questa sua collocazione, Federauto Trucks&Van costituisce un **osservatorio privilegiato sul mondo della logistica** al quale sono strettamente collegate le due grandi occasioni di rilancio per il Paese: la [transizione ambientale](#) e l'attuazione del PNRR.

Consapevole della rilevanza di entrambi gli obiettivi, [Federauto Trucks&Van](#) vuole enunciare le proprie osservazioni come contributo tecnico per favorire il loro raggiungimento.

Tale contributo si articola su tre livelli: la direzione degli interventi che l'Italia dovrà svolgere nei confronti delle istituzioni comunitarie per rendere realisticamente raggiungibili gli obiettivi fissati, le azioni di incentivazione interna per sviluppare una mobilità delle merci sempre più sostenibile, le attivazioni di provvedimenti già deliberati che hanno soltanto bisogno di non tardare oltre, pena la loro efficacia.

Gli interventi sull'Unione Europea



Il processo normativo e regolamentare delle istituzioni europee – in particolare del Consiglio e del Parlamento – pur nell'intento ampiamente condivisibile di raggiungere quanto prima la neutralità ambientale dei trasporti, spesso fissa traguardi troppo ambiziosi rispetto alla realtà economica e sociale che si è concretizzata in questi ultimi mesi. La corsa intrapresa dall'intero mondo del trasporto merci – dalle case costruttrici di veicoli alle imprese, dai gestori delle reti

ai concessionari di vendita – ha bisogno di essere sostenuta adeguatamente con fatti concreti. Federauto Trucks&Van invita l'Esecutivo a seguire a livello comunitario le seguenti direttrici:

1. Una tempistica più congrua negli obiettivi della transizione ecologica, con particolare riguardo ai mezzi da 3,5 ton e oltre, che sia accompagnata da strumenti che aiutino le imprese di autotrasporto a muoversi gradualmente verso scelte orientate all'innovazione, in applicazione dei Programmi Fit-for-55 e RePower- Eu e della Direttiva RED.
2. Una maggiore elasticità – vista anche la difficile situazione economica, non solo italiana, determinata dall'esorbitante aumento dei costi dell'energia – nell'applicazione del Regolamento sugli «Aiuti di Stato».
3. Un più attento rispetto del principio della libera circolazione – a partire dall'ambito transalpino – che da una parte favorisca il transito di mezzi commerciali ad alimentazione alternativa o di ultima generazione, dall'altra contrasti le azioni unilaterali di singoli Stati membri – se non di singole Regioni – che creano una situazione di distorsione della concorrenza.
4. Un'azione incisiva che escluda l'autotrasporto dal sistema ETS.

Le politiche interne

Sul piano nazionale, il contributo dell'Italia all'attuazione delle politiche del Green New Deal per la decarbonizzazione e la transizione ecologica non possono che essere indirizzate alla sostituzione del parco con veicoli sempre meno inquinanti, considerando che – soprattutto per i veicoli più pesanti – l'opzione emissioni zero appare ancora tecnologicamente lontana ed economicamente insostenibile, se non a discapito dei consumatori. In questa prospettiva, dunque, non vanno esclusi – soprattutto nella prima fase del processo – quei carburanti che pur essendo di origine fossile o parzialmente fossile, garantiscono un impatto ambientale bassissimo e spesso addirittura nullo.



Truck driver holding tablet and checking route for new destination. In background parked truck vehicles. Transportation service.

Gli strumenti che Federauto Trucks&Van ha individuato per perseguire questa strategia sono:

1. Una riforma complessiva del Fondo investimenti autotrasporto e, in generale, del sistema degli Ecobonus, rivolta a rendere più efficace e rapido

il processo di rinnovo del parco dei veicoli commerciali leggeri, medi e pesanti, sia in conto terzi che in conto proprio.

2. L'introduzione di agevolazioni per gli operatori che utilizzano carburanti rinnovabili, come ad esempio un credito d'imposta per i consumi di Bio-fuels (in particolare LNG e HVO).
3. La creazione di un sistema di pedaggi autostradali agevolato, mirata a favorire l'uso dei veicoli commerciali ad alimentazione alternativa e di ultima generazione.
4. La conferma e il potenziamento del credito d'imposta per gli investimenti in beni strumentali per i prossimi anni (ex-Superammortamento).
5. La conferma e il potenziamento del credito agevolato per l'acquisto di beni strumentali (Legge Sabatini ter).
6. L'adozione di misure che mettano alla pari le imprese italiane con quelle estere (il divieto di carico/scarico per gli autisti, l'adeguamento ad altre norme, di altre nazioni, che favoriscono alcune tipologie di trasporto) e il rilancio delle azioni virtuose già intraprese (come l'accesso al mercato Euro 6/VI, il sostegno ai costi del gasolio professionale, con relativo recupero delle accise, la modifica al Codice della Strada per l'attuazione del Progetto 18).
7. Il potenziamento delle reti dedicate all'accesso delle piattaforme logistiche e delle aree di sosta per gli autotrasportatori.
8. La valorizzazione della formazione e – in linea generale – dell'immagine della professione di autista.

Provvedimenti da attuare rapidamente

Il Governo uscente ha contato 243 provvedimenti – tra Decreti ministeriali e Decreti attuativi – tra i quali alcune misure urgenti per il settore del trasporto merci su strada.



Qualora l'Esecutivo attuale non riuscisse a vararli nei tempi residui della sua operatività, Federauto Trucks&Van sollecita fin da ora una loro rapida attuazione come prime azioni della prossima legislatura. In particolare:

1. L'attivazione operativa dei crediti d'imposta, approvati nel DL Ristori, in materia di consumi del GNL (20%, con uno stanziamento di 25 milioni).
2. L'attivazione operativa delle risorse – pari a 25 milioni di euro – destinate al rinnovo del parco dei mezzi commerciali, definite nel Piano di Riparto del Fondo Autotrasporto 2022 il cui Decreto ministeriale è stato emanato l'11 marzo 2022.
3. L'attivazione operativa delle risorse aggiuntive – pari a 100 milioni di euro – destinate al rinnovo del parco dei mezzi commerciali, annunciate dalla Viceministro Bellanova ad inizio settembre e prefigurate nel Decreto «Aiuti Ter» in corso di approvazione.
4. Preso atto del ritardo produttivo, da parte dell'intera industria automobilistica, l'estensione della durata di rendicontazione degli attuali crediti di imposta sugli investimenti in beni strumentali (10% su investimenti 2021 con acconto del 20% dal 31 dicembre 2022 al 30 giugno 2023 e 6% riservato agli investimenti del 2022 fino al 31 dicembre 2023).
5. L'allocazione intersettoriale delle risorse assegnate per la mobilità sostenibile, previste in Legge di Bilancio 2022 – pari a 2 miliardi di euro – prevedendo una quota adeguata agli investimenti per la transizione energetica del trasporto merci e alla logistica.
6. Lo sblocco delle risorse, almeno pari a 50 milioni di euro di cui alla Legge 234/21 (Legge di Bilancio 2022), in favore dei concessionari per gli investimenti realizzati nel corso del 2021/2022.

directions_car

Federauto stimola Governo sul Green New Deal europeo

Chiesti sei provvedimenti urgenti nel settore autotrasporto e concessionari

La sezione Trucks&Van di Federauto, la federazione italiana concessionari di vetture, ha affermato che per attuare le politiche del Green New Deal europeo nel settore dell'autotrasporto, occorre un solido contributo del Governo dell'Italia. Per questo motivo chiede sei provvedimenti urgenti all'Esecutivo: dai crediti d'imposta ai ristori. "La decarbonizzazione e la transizione ecologica non possono che essere indirizzate alla sostituzione del parco con veicoli sempre meno inquinanti, considerando che - soprattutto per i veicoli più pesanti- l'opzione emissioni zero appare ancora tecnologicamente lontana ed economicamente insostenibile, se non a discapito dei consumatori", affermano da Federauto.

"In questa prospettiva -continuano- non vanno esclusi -soprattutto nella prima fase del processo- quei carburanti che pur essendo di origine fossile o parzialmente fossile, garantiscono un impatto ambientale bassissimo e spesso addirittura nullo". Queste le proposte di Federauto Trucks&Van: attivare i crediti d'imposta (approvati nel Dl Ristori) sui consumi del Gas naturale liquido (20%, con uno stanziamento di 25 milioni); rinnovare il parco dei mezzi delle auto aziendali (sul piatto ci sono 25 milioni di Euro) con l'attivazione delle risorse aggiuntive (+100 milioni da Decreto Aiuti ter); estendere gli attuali crediti di imposta sugli investimenti in beni strumentali (10% per il 2021 e 6% nel 2022); allocare le risorse assegnate alla mobilità sostenibile (2 miliardi di Euro) con quote adeguate su trasporto-merci, logistica e concessionari (50 milioni di Euro).

Le proposte di Federauto Trucks&Van per la transizione energetica dell'autotrasporto



venerdì 23 settembre 2022

Transizione ambientale e PNRR, due grandi occasioni di rilancio per il Paese e quindi per il comparto logistico. **Federauto Trucks&Van** ha fornito un contributo tecnico per favorire la trasformazione del settore in questa direzione.

Il contributo si articola su tre livelli: la direzione degli **interventi che l'Italia dovrà svolgere nei confronti delle istituzioni comunitarie** per rendere realisticamente raggiungibili gli obiettivi fissati, le azioni di incentivazione interna per sviluppare una **mobilità delle merci sempre più sostenibile**, le attivazioni di **provvedimenti** già deliberati che hanno soltanto bisogno di non tardare oltre, pena la loro efficacia.

A livello comunitario, **Federauto Trucks&Van** invita l'Esecutivo a seguire le seguenti direttrici:

- **Una tempistica più congrua negli obiettivi della transizione ecologica**
- **Una maggiore elasticità** nell'applicazione del Regolamento sugli Aiuti di Stato.
- Un più attento **rispetto del principio della libera circolazione**
- Un'azione incisiva che escluda l'**autotrasporto** dal sistema ETS.

Sul piano nazionale, l'opzione **emissioni zero** appare ancora tecnologicamente lontana ed economicamente insostenibile, non vanno esclusi quei carburanti che pur essendo di origine fossile o parzialmente fossile, garantiscono **un impatto ambientale bassissimo**. Gli strumenti che Federauto Trucks&Van ha individuato per perseguire questa strategia sono:

- Una **riforma complessiva del Fondo investimenti autotrasporto** e, in generale, del sistema degli Ecobonus
- L'introduzione di **agevolazioni per gli operatori che utilizzano carburanti rinnovabili**, come ad esempio un credito d'imposta per i consumi di Bio-fuels (in particolare LNG e HVO).
- La creazione di **un sistema di pedaggi autostradali** agevolato, mirata a favorire l'uso dei **veicoli commerciali ad alimentazione alternativa** e di ultima generazione.
- La conferma e il potenziamento del **credito d'imposta** per gli investimenti in beni strumentali per i prossimi anni (ex-Superammortamento).
- La conferma e il potenziamento del **credito agevolato** per l'acquisto di beni strumentali (Legge Sabatini ter).
- L'adozione di misure che mettano alla pari le imprese italiane con quelle estere (il divieto di carico/scarico per gli autisti, l'adeguamento ad altre norme, di altre nazioni, che favoriscono alcune tipologie di trasporto) e il rilancio delle azioni virtuose già intraprese (come l'accesso al mercato Euro 6/VI, il sostegno ai costi del gasolio professionale, con relativo recupero delle accise, la modifica al Codice della Strada per l'attuazione del Progetto 18).
- Il potenziamento delle reti dedicate all'accesso delle piattaforme logistiche e delle aree di sosta per gli autotrasportatori.
- La valorizzazione della formazione e – in linea generale – dell'immagine della professione di autista.

Come prime azioni della prossima legislatura Federauto Trucks&Van sollecita **l'attivazione dei crediti d'imposta**, approvati nel DL Ristori, in materia di consumi del GNL (20%, con uno stanziamento di 25 milioni); **l'attivazione delle risorse** – pari a 25 milioni di euro – destinate al rinnovo del parco dei mezzi commerciali, definite nel Piano di Riparto del Fondo Autotrasporto 2022 il cui Decreto ministeriale è stato emanato l'11 marzo 2022; l'attivazione delle risorse aggiuntive – pari a **100 milioni di euro – destinate al rinnovo del parco dei mezzi commerciali**, annunciate dalla Viceministro Bellanova ad inizio settembre e prefigurate nel Decreto Aiuti Ter in corso di approvazione.