



**FEDERAUTO**

Federazione Italiana Concessionari Auto

**RASSEGNA STAMPA**

**Ottobre 2022**



## **Sommario Rassegna Stampa**

Indice	
Cartaceo .....	2
Web .....	24

## In Italia più auto immatricolate (+5,4%) ma frenano quelle elettriche

Bertolino a pagina 15

### In Italia immatricolazioni +5,4%. Giù l'elettrico

di Francesco Bertolino

Il mercato auto italiano dà segnali di ripresa, ma stenta ancora ad agganciare la transizione elettrica. A settembre le immatricolazioni sono salite del 5,4% a 110.976 unità. «Con una buona dose di ottimismo si può prevedere che il 2022 si chiuderà intorno a quota 1,2 milioni immatricolazioni, un livello da fine anni '60 del secolo scorso», nota il Centro Studi Promotor. «Come si può ritornare ai giorni nostri? Al momento nessuno lo sa. Il governo Draghi cerca con generosità di affrontare la situazione ed è recentissima la notizia di ulteriori interventi per favorire l'acquisto di auto ecologiche. Gli interventi del governo diventano però operativi solo con un iter burocratico che finora si è rivelato lungo e farraginoso. A ciò si aggiunge che questi nuovi provvedimenti, come è giusto, sono sempre ispirati al politicamente corretto, cioè privilegiano i percettori di redditi bassi e

le soluzioni ecologiche. Ma i percettori di redditi bassi possono permettersi soluzioni ecologiche avanzate? I numeri dimostrano che non è così». Nel mese, infatti, la quota di mercato delle auto elettriche è scesa al 4,5%, dimezzando il risultato di settembre 2021, mentre quella delle vetture plug-in è calata al 4%, secondo dato più basso dell'anno. Per rilanciare il ricambio del parco circolante, l'Unrae suggerisce al governo di aumentare gli stanziamenti per il segmento del noleggio a cui al momento è destinato un fondo di soli 20 milioni. Federauto chiede invece un confronto urgente al governo riguardo alle future strategie per il settore auto. Quanto alle singole case, infine, Stellantis ha immatricolato nel mese di settembre 35.527 auto rispetto alle 33.368 vetture immatricolate nello stesso periodo dell'anno precedente (+6,5%). La quota di mercato è pari al 32%, lievemente in crescita rispetto al 31,7% del settembre dell'anno precedente. Nei nove mesi Stellantis ha venduto 353.360 vetture rispetto alle 446.013 del periodo gennaio-settembre 2021, con una variazione negativa del 20,8%. (riproduzione riservata)

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951

I DATI DI SETTEMBRE

# Auto, per il secondo mese continua la ripresa Elettriche in piena crisi

Vendite +5,4%, ma da inizio anno è -16%

Le richieste dei veicoli a batteria giù del 40%

Pierluigi Bonora

■ Guizzo di benzina (+15,6%) e Diesel (+6,4%); bene le ibride senza spina (+23,6); crolla invece la richiesta di elettriche (-40,2%) ed è in calo anche quella delle ibride con spina (-29,1%): ecco, nei dettagli, l'orientamento degli italiani nel momento in cui, a settembre, hanno concluso (nonostante la scarsa disponibilità di modelli) l'acquisto di un nuovo veicolo. Un mercato, quello di settembre, che per il secondo mese consecutivo segna una crescita (+5,4%), ma che da inizio anno continua a essere in sofferenza (-16,3%).

Cosa succede all'auto elettrica? Nonostante i fondi residui come incentivi (a ieri, poco meno di 164 milioni per le elettriche pure e oltre 192 milioni per le ibride con spina, a fronte del «tutto esaurito» da tempo dei sostegni per le alimentazioni tradizionali) è chiaro che a impattare sulle scelte dei consumatori re-

stano i timori legati alle bollette; i listini sempre elevati anche a causa di un'offerta prevalentemente premium e lontana dalle capacità reali di spesa; la carenza di colonnine di ricarica elettrica; e le incertezze politiche ed economiche che si ripercuotono sul mercato.

«A questo punto - intervista Adolfo De Stefani Cosentino (nella foto), presidente di Federauto (concessionari) - attendiamo l'insediamento del nuovo Parlamento e la rapida formazione del Governo, per un confronto sui temi strategici per il settore, tra cui sono di primario interesse la rivisitazione del fisco, in particolare del regime tributario dei veicoli aziendali, e un maggior impegno per facilitare l'accesso ai contributi per l'installazione di infrastrutture di ricarica. Inoltre, confidiamo che la rinnovata politica possa gestire con pragmatismo e lungimiranza i delicati equilibri economici, ambientali, occupazionali del no-

stro Paese e delle nostre imprese, alla luce delle grandi trasformazioni geopolitiche, tecnologiche ed energetiche in atto e degli effetti su economia reale e coesione sociale. Purtroppo, i rischi dell'emergenza energetica sommati alla pressione inflazionistica sono tangibili e senza incisivi e determinanti interventi europei comuni la situazione resta complicata per tutti, anche per una transizione verso i veicoli verdi che sia equa e accessibile per cittadini e imprese». E Gian Primo Quagliano (Centro studi Promotor): «I numeri dimostrano chiaramente come i percettori di redditi bassi non possono permettersi soluzioni ecologiche avanzate».

Ma a entrare in gioco sono anche i divieti di accesso alle città (il caso Milano, in particolare)

anche per i veicoli di recente omologazione. L'obbligo, sempre a Milano, di far pagare il ticket per l'Area C anche alle auto ibride senza spina, con emissioni sopra i 100 grammi per chilometro di CO2, potrebbe spingere i consumatori a evitare un segmento che riscontra dati in crescita. Positiva, infine, è la pubblicazione in Gazzetta del Dpcm del 4 agosto per sbloccare l'utilizzo dei fondi destinati agli incentivi anche da parte delle aziende di noleggio a lungo termine. Tra i gruppi, Stellantis cresce a settembre del 7,3% (-20,6% da gennaio) per una quota del 32,4%. Tonale fa sorridere Alfa Romeo (+65,9%) ed effetto novità (Grecalle) anche per Maserati (+210,4% nel mese).

mentro che riscontra dati in crescita. Positiva, infine, è la pubblicazione in Gazzetta del

Dpcm del 4 agosto per sbloccare l'utilizzo dei fondi destinati agli incentivi anche da parte delle aziende di noleggio a lungo ter-

mine. Tra i gruppi, Stellantis cresce a settembre del 7,3% (-20,6% da gennaio) per una quota del 32,4%. Tonale fa sorridere Alfa Romeo (+65,9%) ed effetto novità (Grecalle) anche per Maserati (+210,4% nel mese).

32,4%

Il gruppo Stellantis cresce del 7,3% (-20,6% da gennaio) per una quota di mercato del 32,4%



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

IL COMMENTO

# «Produzione a rilento per mancanza di componenti e prezzi in crescita»

De Stefani Cosentino è presidente nazionale di Federauto, l'associazione delle concessionarie e spiega le ragioni del calo delle vendite. In Italia circolano 39 milioni di veicoli

«Le proiezioni dicono che il mercato auto in Italia non riuscirà ad arrivare a 1,3 milioni di nuove immatricolazioni nel 2022. Vuol dire numeri da anni '60, meno dell'anno del cigno nero che è stato il 2020 con il lockdown». Adolfo De Stefani Cosentino è titolare del salone Mercedes a Ravenna ma è anche presidente nazionale di Federauto, l'associazione che rappresenta le concessionarie in Italia. I numeri nel dettaglio, forniti dallo stesso De Stefani, sono questi: nel 2021 vendute 1,46 milioni di auto, 1,39 nel 2020 e 1,9 nel 2019.

### Cosa incide sul calo delle vendite?

«Due aspetti importanti. Prima di tutto la mancanza di componentistica che ritarda la produzione delle auto. Non solo microchip. Un esempio: buona parte dei fasci elettrici che trovi a km in ogni auto veniva prodotta in Ucraina. Il secondo fattore è l'aumento del prezzo medio dei veicoli: oggi siamo a circa 24mila euro, il 16 per cento in più di un anno fa».

### Mercato in crisi, ma prezzi in crescita? Come è possibile?

«Tre questioni. La prima: l'inflazione che vale per tutti. La seconda: l'aumento di dotazioni da installare sulle auto per le regolamentazioni di sicurezza. La terza: un motore elettrico costa il 27 per cento in più di uno a benzina. Anche se avessimo le forniture di componentistica in tempi accettabili, ci sarebbe comunque un aumento di prezzo».

### In questo panorama com'è la situazione degli incentivi statali?

«L'Italia ha un parco veicoli circolante vecchissimo e quindi la parte di incentivi dedicati ai motori endotermici si sono esauriti in poco tempo. C'è ancora disponibilità per le vetture elettriche ma finisce per essere un aiuto a chi ne ha meno bisogno: parliamo di 38mila euro di media per un'auto solo elettrica e 50mila per



una plug-in, spesso acquistate come seconde auto. Anche se l'incentivo può arrivare a ottomila euro, restano comunque veicoli inaccessibili per la fascia di popolazione che invece avrebbe più bisogno di cambiare l'auto perché ha motori obsoleti che inquinano molto».

### Quali sono gli impatti ambientali dei veicoli sulle strade?

«In Italia abbiamo 39 milioni di mezzi in circolazione di cui 22 milioni sono da Euro 4 in giù e addirittura 8 milioni hanno più di vent'anni. E su queste auto che bisogna agire se vogliamo abbassare le emissioni di CO2».

### Come?

«Chi ha un'auto vecchia e non la cambia è soprattutto perché non può permettersi la spesa di un'auto nuova. Allora a questi automobilisti andrebbe messo a disposizione un usato comunque migliore di quello che hanno ma a prezzi abbordabili. Sono le vetture del popolo delle partite Iva che cambiano auto ogni 30-36 mesi. Da anni spingiamo per aumentare le agevolazioni fiscali per loro: in Italia le partite Iva sono il 35 per cento del mercato auto, in Germania il 60».

### La mobilità elettrica sarà il campo di

### battaglia futuro tra produttori?

«Dovrebbe esserlo. Il primo scoglio da superare è il prezzo. Ma dobbiamo anche porci un'altra domanda. Con l'aumentare delle auto elettriche aumenterà la domanda di energia e il mercato dice che aumenterà il suo prezzo. Quanto costerà la ricarica di un'auto? Sarà davvero competitiva? Ai prezzi attuali dell'energia, una ricarica fast charge per 200 km costa come viaggiare a benzina. Dubito che al 2030 saremo passati tutti all'elettrico».

### Nello scenario di crisi generale del settore che ha appena illustrato, com'è la situazione occupazionale?

«Il numero che spiega tutto è questo: nel 2008 c'erano 2.700 concessionarie in Italia, alla fine del 2021 erano 1.230, fra due anni saranno 800. Le case automobilistiche reputano troppo onerosa la rete distributiva».

### C'è agitazione per una possibile modifica dei rapporti tra case e concessionarie?

«Alcune marche vorrebbero aggirare il regolamento europeo sulla distribuzione verticale trasformando i concessionari in agenti, ma non credo sia fattibile. Qualche marca è convinta che le auto si compreranno online, io non la penso così».

Andrea Alberizia

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951

# Concessionarie d'automobili Una rivoluzione

A Bergamo c'è movimento nel settore. Molte chiuderanno, altre si trasformeranno in agenzie delle case produttrici.

A PAGINA 8

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951

**LA SVOLTA** A settembre immatricolazioni in ripresa, ma restano i tempi lunghi di consegna: mancano chip e materie prime. Un regolamento europeo cambia tutto

# Concessionarie auto, è in atto una rivoluzione

Molte case produttrici puntano sulla vendita diretta, online e negli show-room. E così tante attività chiuderanno o si trasformeranno in agenzie

di **Wainer Preda**

(pwi) Il mondo dell'auto è di fronte a un cambiamento epocale. Ci vorrà qualche anno per la transizione, ma in un futuro prossimo oltre alle tecnologie cambierà anche il sistema di distribuzione delle vetture ai clienti, che attualmente gira interamente intorno alle concessionarie.

## Il problema dei tempi di consegna

Dopo una lunga serie di cali consecutivi, a settembre il mercato dello auto è in ripresa. E basta accendere la tv per rendersi conto del massiccio bombardamento di spot di auto sempre più innovative. Tuttavia, sarà capitato anche a voi di andare al concessionario prescelto e sentirsi dire che i tempi di consegna della vostra nuova vettura sono lunghi, lunghissimi. Anche 10-12 mesi. Quelli, beninteso, non sono i tempi di costruzione della vostra auto. No, i tempi di consegna così dilatati sono dovuti in primo luogo alla difficile reperibilità dei chip di cui l'auto è dotata. Causa guerra e tensioni internazionali, i componenti elettronici e le materie prime in arrivo dalla Russia e dall'Oriente, necessari alle vetture di ultima generazione, sono praticamente introvabili. Secondo Volkswagen servono fino a 3.500 sensori per gestire gli innumerevoli sistemi di bordo delle auto moderne. La difficoltà a reperire sul mercato i chip ha costretto la maggior parte delle multinazionali ad allungare i tempi di consegna. Poi, in parte, c'è un altro problema: alcune case automobilistiche stanno riorganizzando il loro sistema di produzione e trasformando i mandati oggi in essere con i concessionari in contratti d'agenzia. Anche qui, tempi lunghi.

## Il nuovo modello di produzione

Passo indietro, per capire. Vista l'enorme quantità di auto invendute con la pandemia, da qualche tempo, alcune case automobilistiche stanno organizzando un nuovo modello di pro-



La produzione è destinata a cambiare nei prossimi anni. Si va verso l'on demand

duzione che consenta di contenere costi e perdite: l'on demand. Ovvero, produrre su ordinazione. Il cliente sceglie la vettura online, la personalizza a suo piacimento e la ordina via internet. La casa costruisce e poi... È proprio il poi, la novità. Perché in alcuni casi, sarà la casa madre a gestire direttamente l'ordine. Dal produttore al consumatore, per metterla come un noto spot, grazie a un doppio canale di vendita: digitale (via internet) e fisico (gli show-room). Ciò consente alla casa madre di definire le politiche commerciali. Ma anche di irrigidire il prezzo finale che oggi invece deriva dalla trattativa tra cliente e concessionario. Uno scenario che impensierisce gli attuali concessionari, che attraverso l'associazione di categoria **Federauto** hanno fatto sentire il loro dissenso: «La discesa in campo delle case nella vendita diretta delle auto online - ha spiegato **Adolfo De Stefani Cosentino**, presidente di **Federauto** - permetterà alle case di mettere fuori gioco i distributori, quindi i concessionari, per poi acquisire il controllo della domanda, con

condizioni non più negoziabili».

Per l'associazione ne deriverebbe una crescente concentrazione della domanda nelle mani di un oligopolio di costruttori e un chiaro decremento della competizione. Il timore sul lato cliente è una tendenza alla rigidità di prezzi e al loro aumento, «oltre al un peggioramento della qualità del servizio - dice ancora l'associazione - a causa della rarefazione delle reti distributive».

## Da concessionari a agenzie

Alcuni concessionari, così come siamo abituati a conoscerli, cambieranno. Attualmente un concessionario si prende carico, attraverso un contratto con il concedente, della vendita di auto di un marchio in una determinata zona. Ma soprattutto deve acquistare dal concedente un certo numero di vetture e rispettare un minimo di vendite. In futuro non sarà più così. Per alcuni marchi, gli stock di auto resteranno di proprietà della casa madre e i concessionari saranno trasformati in agenzie. Diventeranno retailer, rivenditori. Saranno riconosciuti loro una

percentuale sulla vendita, bonus performance e remunerazioni per i servizi complementari, legati all'autofficina.

Il panorama del prossimo futuro dunque sarà variegato. Per alcuni marchi resteranno i tradizionali concessionari, per altri invece si andrà verso la trasformazione in agenzie. Il gruppo Toyota per esempio ha già dichiarato che resterà con la struttura dei concessionari, per giunta consolidata. Il gruppo Stellantis invece ha già cominciato la trasformazione. Per il completamento servirà qualche anno, nonché accordi con gli attuali concessionari. Le trattative sono in corso.

«Ogni trasformazione porta delle opportunità da cogliere - spiega **Plinio Vanini**, presidente di Autotorino, dealer italiano di riferimento, presente in provincia di Bergamo con due delle sue 62 sedi, a Curno e Bergamo città, in via Zanica - Opportunità che sapremo condividere con i clienti attraverso l'evoluzione dei servizi loro dedicati, confermando la loro soddisfazione. È una prospettiva che stiamo ribadendo anche nei confronti in corso con le case nostre partner. Nella definizione dei prossimi assetti distributivi, il ruolo dei rivenditori è importantissimo, stante il presidio di relazione e assistenza garantito agli automobilisti sul territorio. E, non da ultimo, per la capacità delle nostre imprese di generare occupazione e indotto».

La svolta nel riassetto distributivo è arrivata in seguito al Regolamento europeo sulla concorrenza, il cosiddetto Vber. Il Vertical Block Exemption Regulation è entrato in vigore da qualche mese, dal giugno 2022 per la precisione. Ebbene, in estrema sintesi consente alle case produttrici di auto d'interagire direttamente con i clienti. Una rivoluzione che ha consentito a alcune case di ridisegnare il settore, tagliare i costi di distribuzione ed eliminare la concorrenza tra concessionari dello stesso marchio.

La domanda supera l'offerta. Saturo anche il settore dell'usato

## Mercato dell'auto debole ma ancora in crescita (+5,4%)

### La fine degli incentivi penalizza plug-in ed elettrico

**Amalia Angotti**

**TORINO**

Secondo segno positivo consecutivo per il mercato dell'auto italiano. Sono 110.976 – secondo i dati del ministero dei Trasporti, pubblicati in ritardo di qualche giorno – le auto immatricolate a settembre, il 5,4% in più dello stesso mese del 2021. Nei nove mesi le immatricolazioni sono complessivamente 976.055, in calo del 16,27% sull'analogo periodo dello scorso anno, ma del 33,5% rispetto al 2019.

Stellantis fa meglio del mercato con 35.527 immatricolazioni, il 6,5% in più dello stesso mese del 2021 e la quota che sale dal 31,7% al 32%. Nei nove mesi sono in tutto 353.360, in calo del 20,8% rispetto all'analogo periodo dell'anno scorso, con la quota che scende dal 38,3% al 36,2%. Tra i brand a settembre crescono a due cifre Audi, Bmw, Citroen, Alfa Romeo, Lancia e Mercedes.

«Segnali positivi, ma flebili. Il mercato si trova ancora in una situazione difficilissima» commenta il presidente del Centro Studi Promotor, Gian Primo Quagliano, che prevede «con una buona dose di ottimismo» la chiusura del 2022 «intorno a quota 1.200.000 immatricolazioni, livello da fine anni '60 del secolo scorso». Dall'inchiesta



**In recupero Stellantis** La quota di mercato è salita dal 31,7% al 32%

congiunturale del Csp emerge che ben il 43% dei concessionari è pessimista: il 96% dichiara di non avere giacenze di auto nuove sufficienti per far fronte alla domanda, l'82% neanche di auto usate. «La conseguenza è che la gente si tiene l'auto che ha, anche se vecchissima, e il crollo nelle rottamazioni di auto a fine vita lo conferma», commenta il presidente Gian Primo Quagliano.

«La forte flessione della quota di auto plug-in scese a settembre al 4% (la seconda più bassa dell'anno) e l'appiattimento di quella delle elettriche pure al 4,5% (dimezzando quasi l'8% di settembre 2021) è un chiaro indice del definitivo

esaurimento dell'effetto incentivi 2021 e del fatto che gli incentivi 2022 non siano ancora a pieno regime dopo 3-4 mesi dall'attivazione della piattaforma» sottolinea Michele Crisci presidente dell'Unrae. «Nel percorso ambizioso per il raggiungimento degli obiettivi ambientali fissati a livello europeo il rilancio degli acquisti di elettriche e plug-in e i contributi per l'installazione privata di colonnine di ricarica elettrica rappresentano misure primarie, ma occorre una maggiore velocità amministrativa», osserva Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di **Federauto**, la Federazione dei concessionari auto.



# Immatricolazioni Mercato con numeri da anni '60. Gli incentivi non vanno: male elettriche e plug-in Auto, un «brodino» a settembre: +5,4%

» Secondo segno positivo consecutivo per il mercato dell'auto italiano. Sono 110.976 - secondo i dati pubblicati in ritardo di qualche giorno - le auto immatricolate a settembre, il 5,4% in più dello stesso mese del 2021. Nei nove mesi le immatricolazioni sono 976.055, in calo del 16,27% sull'analogo periodo dello scorso anno, ma del 33,5% rispetto al 2019.

Stellantis fa meglio del mercato con 35.527 immatricolazioni, +6,5% sullo stesso

Quagliano: «Segnali positivi ma flebili, situazione molto difficile»

mese 2021 e la quota che sale dal 31,7% al 32%. Nei nove mesi sono in tutto 353.360, in calo del 20,8%. Tra i brand a settembre crescono a due cifre Audi, Bmw, Citroen, Alfa Romeo, Lancia e Mercedes.

«Segnali positivi, ma flebili. Il mercato si trova ancora in una situazione difficilissima» commenta il presidente del Centro Studi Promotor, Gian Primo Quagliano, che prevede «con una buona dose di ottimismo» la chiusura del 2022 «intorno a quota 1.200.000

immatricolazioni, livello da fine anni '60». Dall'inchiesta congiunturale del Csp emerge che ben il 43% dei concessionari è pessimista: il 96% dichiara di non avere giacenze di auto nuove sufficienti per far fronte alla domanda, l'82% neanche di auto usate.

«La forte flessione della quota di plug-in scese a settembre al 4% (la seconda più bassa dell'anno) e l'appiattimento di quella delle elettriche pure al 4,5% (dimezzando l'8% di settembre 2021) è

un chiaro indice del definitivo esaurimento dell'effetto incentivi 2021 e del fatto che gli incentivi 2022 non siano ancora a pieno regime dopo 3-4 mesi dall'attivazione» sottolinea Michele Crisci presidente dell'Unrae. «Il rilancio degli acquisti di elettrificate e i contributi per l'installazione privata di colonnine rappresentano misure primarie, ma occorre una maggiore velocità amministrativa», osserva Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto.

32%

Quota Stellantis  
In crescita sul 2021 (31,7%).

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951

La domanda supera l'offerta. Saturo anche il settore dell'usato

## Mercato dell'auto debole ma ancora in crescita (+5,4%)

### La fine degli incentivi penalizza plug-in ed elettrico

**Amalia Angotti**

**TORINO**

Secondo segno positivo consecutivo per il mercato dell'auto italiano. Sono 110.976 – secondo i dati del ministero dei Trasporti, pubblicati in ritardo di qualche giorno – le auto immatricolate a settembre, il 5,4% in più dello stesso mese del 2021. Nei nove mesi le immatricolazioni sono complessivamente 976.055, in calo del 16,27% sull'analogo periodo dello scorso anno, ma del 33,5% rispetto al 2019.

Stellantis fa meglio del mercato con 35.527 immatricolazioni, il 6,5% in più dello stesso mese del 2021 e la quota che sale dal 31,7% al 32%. Nei nove mesi sono in tutto 353.360, in calo del 20,8% rispetto all'analogo periodo dell'anno scorso, con la quota che scende dal 38,3% al 36,2%. Tra i brand a settembre crescono a due cifre Audi, Bmw, Citroen, Alfa Romeo, Lancia e Mercedes.

«Segnali positivi, ma flebili. Il mercato si trova ancora in una situazione difficilissima» commenta il presidente del Centro Studi Promotor, Gian Primo Quagliano, che prevede «con una buona dose di ottimismo» la chiusura del 2022 «intorno a quota 1.200.000 immatricolazioni, livello da fine anni '60 del secolo scorso». Dall'inchiesta



**In recupero Stellantis** La quota di mercato è salita dal 31,7% al 32%

congiunturale del Csp emerge che ben il 43% dei concessionari è pessimista: il 96% dichiara di non avere giacenze di auto nuove sufficienti per far fronte alla domanda, l'82% neanche di auto usate. «La conseguenza è che la gente si tiene l'auto che ha, anche se vecchissima, e il crollo nelle rottamazioni di auto a fine vita lo conferma», commenta il presidente Gian Primo Quagliano.

«La forte flessione della quota di auto plug-in scese a settembre al 4% (la seconda più bassa dell'anno) e l'appiattimento di quella delle elettriche pure al 4,5% (dimezzando quasi l'8% di settembre 2021) è un chiaro indice del definitivo

esaurimento dell'effetto incentivi 2021 e del fatto che gli incentivi 2022 non siano ancora a pieno regime dopo 3-4 mesi dall'attivazione della piattaforma» sottolinea Michele Crisci presidente dell'Unrae. «Nel percorso ambizioso per il raggiungimento degli obiettivi ambientali fissati a livello europeo il rilancio degli acquisti di elettriche e plug-in e i contributi per l'installazione privata di colonnine di ricarica elettrica rappresentano misure primarie, ma occorre una maggiore velocità amministrativa». osserva Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di **Federauto**, la Federazione dei concessionari auto.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

# Showroom chiusi in anticipo L'automotive pensa ai rimedi

Elga MONTANI

Rimodulare gli orari di apertura dei concessionari di auto, pensando ad un orario continuato fino alle prime ore del pomeriggio. È la proposta su cui stanno discutendo i concessionari baresi per riuscire a contrastare gli aumenti delle bollette, arrivate a cifre che sono circa il triplo rispetto a quelle dello scorso anno. Il settore automotive, così come ormai tutti gli altri comparti, sta risentendo in maniera pesante del caro bollette: i concessionari d'auto "vivono" di luce e, andando verso l'inverno, diventa sempre più importante sia l'utilizzo dell'illuminazione, sia del riscaldamento.

In un incontro tra i rappresentanti del settore, tenutosi ieri mattina nella sede di Concommercio a Bari, si è discusso di questa opzione che potrebbe essere messa in atto dal mese di novembre. «Ci stiamo ponendo anche noi il problema del caro bollette che già ha inciso in modo molto pesante sui nostri bilanci - sottolinea Francesco Maldarizzi, presidente e ceo della Maldarizzi Automotive

SpA - Le nostre sono aziende grandi con tanta illuminazione, tanto riscaldamento, e orari molto lunghi. Andiamo incontro al semestre peggiore, novembre-marzo, dove anche a causa del cambio dell'orario e dell'arrivo dell'inverno le luci devono essere tenute più accese e si inizia a tenere acceso il riscaldamento. Vorremmo cercare di fare una misura che il cliente possa non solo accettare, ma vedere positivamente».

Tenendo aperte le concessionarie dalla mattina fino alle prime ore del pomeriggio (l'orario da rispettare è ancora in via di definizione) si andrebbe a risparmiare sul consumo energetico in quelle ore in cui l'illuminazione e il riscaldamento incidono maggiormente.

«Ci stiamo confrontando su questo tema tra di noi - aggiunge Maldarizzi - e ci siamo aggiornati alla prossima settimana. Riteniamo debba essere una iniziativa presa nella collegialità da parte di tutti, o almeno dalla maggioranza. Probabilmente, d'altronde, potrebbero arrivare misure simili da parte del Governo, per cui senza aspettare misure nazionali possiamo muo-

verci in modo autonomo, come imprenditori, già da ora».

«Da parte di Federauto, la federazione di tutti i concessionari italiani, si sta prendendo in considerazione questa ipotesi di riduzione degli orari di apertura - fa eco Sergio Spaccavento, amministratore unico della concessionaria Autotrend - essendo un modo per affrontare un problema serio che coinvolge tutti. Da parte mia credo che potremmo essere molto avvantaggiati da questa decisione».

Nessun dubbio sembra esserci sull'accettazione di un simile cambiamento di orario da parte della clientela, già adattatasi negli ultimi anni ad un modo diverso di acquistare, prima a causa delle restrizioni legate al Covid, e poi per via dei ritardi nell'arrivo delle auto nuove dovuti alla mancanza di diversi componenti.

«Questa idea - aggiunge Maldarizzi - nasce sicuramente dalla volontà di contrastare per quanto possibile il caro bollette, ma anche dal fatto che il mondo delle concessionarie di auto è cambiato nel rapporto con il cliente. Non si parla più di auto in

pronta consegna, ma di auto da ordinare, con tempi di attesa che vanno da un minimo di due mesi ad un massimo che arriva a diciotto mesi. Il cliente si è abituato ad un acquisto programmato e non impulsivo, di conseguenza può anche programmare l'acquisto in orari consoni alle sue esigenze».

Le possibilità possono anche essere diverse e la volontà di andare incontro ai potenziali acquirenti non manca. «Il nostro personale sarà comunque a disposizione, anche per visite a casa ai clienti - dichiarano in coro Maldarizzi e Spaccavento - oppure si potrebbero predisporre aperture ad hoc per chi ha bisogno di un altro orario, e trattare le situazioni specifiche in modo personalizzato».

«Il mercato è cambiato - conclude Maldarizzi - e ora siamo di fronte a questa aggravante. Se possiamo risparmiare denaro e metterlo anche in parte a disposizione del cliente, il cliente non può che vedere tale scelta come una cosa positiva. Siamo arrivati al punto di dover fare di necessità virtù».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'ipotesi concreta dopo un summit tra rappresentanti del settore: orario continuato fino al pomeriggio



# Showroom chiusi in anticipo L'automotive pensa ai rimedi

Elga MONTANI

Rimodulare gli orari di apertura dei concessionari di auto, pensando ad un orario continuato fino alle prime ore del pomeriggio. È la proposta su cui stanno discutendo i concessionari baresi per riuscire a contrastare gli aumenti delle bollette, arrivate a cifre che sono circa il triplo rispetto a quelle dello scorso anno. Il settore automotive, così come ormai tutti gli altri comparti, sta risentendo in maniera pesante del caro bollette: i concessionari d'auto "vivono" di luce e, andando verso l'inverno, diventa sempre più importante sia l'utilizzo dell'illuminazione, sia del riscaldamento.

In un incontro tra i rappresentanti del settore, tenutosi ieri mattina nella sede di Confindustria a Bari, si è discusso di questa opzione che potrebbe essere messa in atto dal mese di novembre. «Ci stiamo ponendo anche noi il problema del caro bollette che già ha inciso in modo molto pesante sui nostri bilanci - sottolinea Francesco Maldarizzi, presidente e ceo della Maldarizzi Automotive

SpA - Le nostre sono aziende grandi con tanta illuminazione, tanto riscaldamento, e orari molto lunghi. Andiamo incontro al semestre peggiore, novembre-marzo, dove anche a causa del cambio dell'orario e dell'arrivo dell'inverno le luci devono essere tenute più accese e si inizia a tenere acceso il riscaldamento. Vorremmo cercare di fare una misura che il cliente possa non solo accettare, ma vedere positivamente».

Tenendo aperte le concessionarie dalla mattina fino alle prime ore del pomeriggio (l'orario da rispettare è ancora in via di definizione) si andrebbe a risparmiare sul consumo energetico in quelle ore in cui l'illuminazione e il riscaldamento incidono maggiormente.

«Ci stiamo confrontando su questo tema tra di noi - aggiunge Maldarizzi - e ci siamo aggiornati alla prossima settimana. Riteniamo debba essere una iniziativa presa nella collegialità da parte di tutti, o almeno dalla maggioranza. Probabilmente, d'altronde, potrebbero arrivare misure simili da parte del Governo, per cui senza aspettare misure nazionali possiamo muo-

verci in modo autonomo, come imprenditori, già da ora».

«Da parte di Federauto, la federazione di tutti i concessionari italiani, si sta prendendo in considerazione questa ipotesi di riduzione degli orari di apertura - fa eco Sergio Spaccavento, amministratore unico della concessionaria Autotrend - essendo un modo per affrontare un problema serio che coinvolge tutti. Da parte mia credo che potremmo essere molto avvantaggiati da questa decisione».

Nessun dubbio sembra esserci sull'accettazione di un simile cambiamento di orario da parte della clientela, già adattatasi negli ultimi anni ad un modo diverso di acquistare, prima a causa delle restrizioni legate al Covid, e poi per via dei ritardi nell'arrivo delle auto nuove dovuti alla mancanza di diversi componenti.

«Questa idea - aggiunge Maldarizzi - nasce sicuramente dalla volontà di contrastare per quanto possibile il caro bollette, ma anche dal fatto che il mondo delle concessionarie di auto è cambiato nel rapporto con il cliente. Non si parla più di auto in

pronta consegna, ma di auto da ordinare, con tempi di attesa che vanno da un minimo di due mesi ad un massimo che arriva a diciotto mesi. Il cliente si è abituato ad un acquisto programmato e non impulsivo, di conseguenza può anche programmare l'acquisto in orari consoni alle sue esigenze».

Le possibilità possono anche essere diverse e la volontà di andare incontro ai potenziali acquirenti non manca. «Il nostro personale sarà comunque a disposizione, anche per visite a casa ai clienti - dichiarano in coro Maldarizzi e Spaccavento - oppure si potrebbero predisporre aperture ad hoc per chi ha bisogno di un altro orario, e trattare le situazioni specifiche in modo personalizzato».

«Il mercato è cambiato - conclude Maldarizzi - e ora siamo di fronte a questa aggravante. Se possiamo risparmiare denaro e metterlo anche in parte a disposizione del cliente, il cliente non può che vedere tale scelta come una cosa positiva. Siamo arrivati al punto di dover fare di necessità virtù».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'ipotesi concreta dopo un summit tra rappresentanti del settore: orario continuato fino al pomeriggio



## LA SPESA IMPOSSIBILE

Conseguenze sul commercio

# Gli introvabili

# Auto, acqua frizzante, mobili Merce rara. E costi alle stelle

Carenza di materie prime, energia sempre più cara e blocco delle produzioni svuotano il carrello. Si allunga la lista di beni difficili da reperire. Crescono i tempi di consegna. Allarme scorte

di **Achille Perego**  
MILANO

**Molto** più costosi ma anche quasi introvabili o comunque con mesi di attesa per averli, dopo l'ordine. La tempesta perfetta della ripresa post-pandemia, la tolleranza zero al Covid in Cina e la guerra in Ucraina non solo hanno scatenato la corsa dei prezzi delle materie prime ma hanno fatto scattare l'allarme approvvigionamenti.

### LA CRISI DELLA MOBILITÀ

Tra i settori più colpiti ci sono le auto. «Oggi per costruirle non mancano solo i semiconduttori ma un po' tutto», avverte Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di **Federauto**, la federazione dei concessionari. Così chi ordina un'auto nuova vede tempi di attesa da 6 fino a 12 mesi. E i concessionari devono adeguarsi a un mercato che quest'anno vedrà 1 milione e 250mila immatricolazioni, minimo da oltre 40 anni. Una situazione preoccupante che ha portato le marche anche a non accettare ordini per alcuni modelli, non sapendo quale sarà il prezzo futuro, e a una super valutazione dell'usato anche del 20-30%. I tempi di attesa sono da poche settimane a sei mesi anche per le bici dove, spiega Ancma, c'è ancora un'offerta in pronta consegna non subendo i cicli gli effetti negativi della componentistica elettronica. Che pesa su moto e scoo-

ter dove i tempi più lunghi per evadere gli ordini faranno diminuire del 2% quest'anno le immatricolazioni attorno alle 240mila unità nonostante la domanda resti forte.

### ALLARME RISCALDAMENTO

La mancanza di componentistica si sta facendo sentire anche su caldaie a condensazione e pompe di calore, con ritardi per questi ultimi fino a 6 mesi e il timore, avverte Federico Musazzi, segretario generale di Assotermica e Assoclimate, di mettere a rischio il Superbonus che scade il 31 dicembre. E chi sta pensando di risparmiare con una stufa deve fare i conti con il raddoppio del prezzo del pellet che sta anche diventando sempre più introvabile a causa anche delle minori importazioni, spiega Aiel, per la guerra in Ucraina.

### ARREDAMENTO IN STAND-BY

L'effetto scarsità materie prime si sta facendo sentire non solo nei cantieri ma anche nell'arredamento, dai mobili al bagno agli infissi in legno, Pvc e alluminio. Per l'arredamento, ricorda Claudio Feltrin, presidente di FederlegnoArredo, si va da 6 a 12 settimane per l'evasione degli ordini, circa 2 mesi, ma anche più, per pavimenti, serramenti e le ceramiche dei bagni. Così, dopo un 2022 che vedrà ancora una crescita a due cifre, aumento dei prezzi e possibile calo dei consumi fanno guardare con preoccupazione al

2023.

### DAL CAMPO AL CARRELLO

Nelle campagne, avverte Coldiretti, è crisi approvvigionamenti con la penuria di fertilizzanti, gasolio, elettricità e vetro. La cui scarsità, ricorda Edoardo Gamboni, direttore commerciale del gruppo VéGé, sta avendo impatti nei supermercati su prodotti come i sottaceti e le creme spalmabili. Sugli scaffali resta il problema dell'acqua minerale frizzante e del packaging per i detersivi mentre si temono minori quantità di riso e oli di semi.

### DALL'HI-TECH ALLA MODA

La mancanza di componenti elettronici sta colpendo soprattutto le imprese, dall'automazione alle schede informatiche mentre un'azienda come Fis, che prepara principi attivi e prodotti intermedi per le più importanti aziende del settore farmaceutico, segnala le criticità di approvvigionamento delle materie prime per cui, spiega l'ad Michele Gavino, c'è l'impegno a risolverle investendo per riportare le lavorazioni in Italia. Quanto al retail, chiosa Mario Resca, presidente di Confimprese «non registriamo al momento la mancanza di disponibilità come avvenuto fino a qualche tempo fa. Oggi i problemi sono il costo delle materie prime, le difficoltà logistiche e il processo inflattivo. Per questo abbiamo chiesto la moratoria dell'aumento Istat per l'affitto di immobili commerciali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## L'impennata dei prezzi



Fonte: Ipsos, settembre 2022  
Istat

### L'ALLARME DI FEDERAUTO

«Ormai per costruire i veicoli non mancano solo i semiconduttori, ma un po' tutto»

## Disponibilità limitata

### NEI CAMPI



#### Fertilizzanti col contagocce

Ne risentono tutte le produzioni

La riduzione delle produzioni agricole sta avendo impatti nei supermercati: a farne più le spese sono prodotti come i sottaceti e le creme spalmabili

### IN FARMACIA



#### Mancano i farmaci

Colpa di principi attivi e macchinari

Le aziende chimiche di preparazione principi attivi e prodotti intermedi per il farmaceutico, segnalano forti criticità nell'approvvigionamento di materie prime

### A CASA



#### Il pellet è un lusso

Sono calate le importazioni

Chi pensava di by-passare il caro-gas puntando tutto sulle stufe dovrà ricredersi: il costo del pellet ha raggiunto livelli impensabili rispetto a un anno fa

## LA SPESA IMPOSSIBILE

Conseguenze sul commercio

# Gli introvabili

# Auto, acqua frizzante, mobili Merce rara. E costi alle stelle

Carenza di materie prime, energia sempre più cara e blocco delle produzioni svuotano il carrello. Si allunga la lista di beni difficili da reperire. Crescono i tempi di consegna. Allarme scorte

di **Achille Perego**  
MILANO

**Molto** più costosi ma anche quasi introvabili o comunque con mesi di attesa per averli, dopo l'ordine. La tempesta perfetta della ripresa post-pandemia, la tolleranza zero al Covid in Cina e la guerra in Ucraina non solo hanno scatenato la corsa dei prezzi delle materie prime ma hanno fatto scattare l'allarme approvvigionamenti.

### LA CRISI DELLA MOBILITÀ

Tra i settori più colpiti ci sono le auto. «Oggi per costruirle non mancano solo i semiconduttori ma un po' tutto», avverte Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di **Federauto**, la federazione dei concessionari. Così chi ordina un'auto nuova vede tempi di attesa da 6 fino a 12 mesi. E i concessionari devono adeguarsi a un mercato che quest'anno vedrà 1 milione e 250mila immatricolazioni, minimo da oltre 40 anni. Una situazione preoccupante che ha portato le marche anche a non accettare ordini per alcuni modelli, non sapendo quale sarà il prezzo futuro, e a una super valutazione dell'usato anche del 20-30%. I tempi di attesa sono da poche settimane a sei mesi anche per le bici dove, spiega Ancma, c'è ancora un'offerta in pronta consegna non subendo i cicli gli effetti negativi della componentistica elettronica. Che pesa su moto e scoo-

ter dove i tempi più lunghi per evadere gli ordini faranno diminuire del 2% quest'anno le immatricolazioni attorno alle 240mila unità nonostante la domanda resti forte.

### ALLARME RISCALDAMENTO

La mancanza di componentistica si sta facendo sentire anche su caldaie a condensazione e pompe di calore, con ritardi per questi ultimi fino a 6 mesi e il timore, avverte Federico Musazzi, segretario generale di Assotermica e Assoclimate, di mettere a rischio il Superbonus che scade il 31 dicembre. E chi sta pensando di risparmiare con una stufa deve fare i conti con il raddoppio del prezzo del pellet che sta anche diventando sempre più introvabile a causa anche delle minori importazioni, spiega Aiel, per la guerra in Ucraina.

### ARREDAMENTO IN STAND-BY

L'effetto scarsità materie prime si sta facendo sentire non solo nei cantieri ma anche nell'arredamento, dai mobili al bagno agli infissi in legno, Pvc e alluminio. Per l'arredamento, ricorda Claudio Feltrin, presidente di FederlegnoArredo, si va da 6 a 12 settimane per l'evasione degli ordini, circa 2 mesi, ma anche più, per pavimenti, serramenti e le ceramiche dei bagni. Così, dopo un 2022 che vedrà ancora una crescita a due cifre, aumento dei prezzi e possibile calo dei consumi fanno guardare con preoccupazione al

2023.

### DAL CAMPO AL CARRELLO

Nelle campagne, avverte Coldiretti, è crisi approvvigionamenti con la penuria di fertilizzanti, gasolio, elettricità e vetro. La cui scarsità, ricorda Edoardo Gamboni, direttore commerciale del gruppo VéGé, sta avendo impatti nei supermercati su prodotti come i sottaceti e le creme spalmabili. Sugli scaffali resta il problema dell'acqua minerale frizzante e del packaging per i detersivi mentre si temono minori quantità di riso e oli di semi.

### DALL'HI-TECH ALLA MODA

La mancanza di componenti elettronici sta colpendo soprattutto le imprese, dall'automazione alle schede informatiche mentre un'azienda come Fis, che prepara principi attivi e prodotti intermedi per le più importanti aziende del settore farmaceutico, segnala le criticità di approvvigionamento delle materie prime per cui, spiega l'ad Michele Gavino, c'è l'impegno a risolverle investendo per riportare le lavorazioni in Italia. Quanto al retail, chiosa Mario Resca, presidente di Confimprese «non registriamo al momento la mancanza di disponibilità come avvenuto fino a qualche tempo fa. Oggi i problemi sono il costo delle materie prime, le difficoltà logistiche e il processo inflattivo. Per questo abbiamo chiesto la moratoria dell'aumento Istat per l'affitto di immobili commerciali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## L'impennata dei prezzi



### L'ALLARME DI FEDERAUTO

«Ormai per costruire i veicoli non mancano solo i semiconduttori, ma un po' tutto»

## Disponibilità limitata

### NEI CAMPI



#### Fertilizzanti col contagocce

Ne risentono tutte le produzioni

La riduzione delle produzioni agricole sta avendo impatti nei supermercati: a farne più le spese sono prodotti come i sottaceti e le creme spalmabili

### IN FARMACIA



#### Mancano i farmaci

Colpa di principi attivi e macchinari

Le aziende chimiche di prepara principi attivi e prodotti intermedi per il farmaceutico, segnalano forti criticità nell'approvvigionamento di materie prime

### A CASA



#### Il pellet è un lusso

Sono calate le importazioni

Chi pensava di by-passare il caro-gas puntando tutto sulle stufe dovrà ricredersi: il costo del pellet ha raggiunto livelli impensabili rispetto a un anno fa



## LA SPESA IMPOSSIBILE

Conseguenze sul commercio

# Gli introvabili

# Auto, acqua frizzante, mobili Merce rara. E costi alle stelle

Carenza di materie prime, energia sempre più cara e blocco delle produzioni svuotano il carrello. Si allunga la lista di beni difficili da reperire. Crescono i tempi di consegna. Allarme scorte

di **Achille Perego**  
MILANO

**Molto** più costosi ma anche quasi introvabili o comunque con mesi di attesa per averli, dopo l'ordine. La tempesta perfetta della ripresa post-pandemia, la tolleranza zero al Covid in Cina e la guerra in Ucraina non solo hanno scatenato la corsa dei prezzi delle materie prime ma hanno fatto scattare l'allarme approvvigionamenti.

### LA CRISI DELLA MOBILITÀ

Tra i settori più colpiti ci sono le auto. «Oggi per costruirle non mancano solo i semiconduttori ma un po' tutto», avverte Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di **Federauto**, la federazione dei concessionari. Così chi ordina un'auto nuova vede tempi di attesa da 6 fino a 12 mesi. E i concessionari devono adeguarsi a un mercato che quest'anno vedrà 1 milione e 250mila immatricolazioni, minimo da oltre 40 anni. Una situazione preoccupante che ha portato le marche anche a non accettare ordini per alcuni modelli, non sapendo quale sarà il prezzo futuro, e a una super valutazione dell'usato anche del 20-30%. I tempi di attesa sono da poche settimane a sei mesi anche per le bici dove, spiega Ancma, c'è ancora un'offerta in pronta consegna non subendo i cicli gli effetti negativi della componentistica elettronica. Che pesa su moto e scoo-

ter dove i tempi più lunghi per evadere gli ordini faranno diminuire del 2% quest'anno le immatricolazioni attorno alle 240mila unità nonostante la domanda resti forte.

### ALLARME RISCALDAMENTO

La mancanza di componentistica si sta facendo sentire anche su caldaie a condensazione e pompe di calore, con ritardi per questi ultimi fino a 6 mesi e il timore, avverte Federico Musazzi, segretario generale di Assotermica e Assoclimate, di mettere a rischio il Superbonus che scade il 31 dicembre. E chi sta pensando di risparmiare con una stufa deve fare i conti con il raddoppio del prezzo del pellet che sta anche diventando sempre più introvabile a causa anche delle minori importazioni, spiega Aiel, per la guerra in Ucraina.

### ARREDAMENTO IN STAND-BY

L'effetto scarsità materie prime si sta facendo sentire non solo nei cantieri ma anche nell'arredamento, dai mobili al bagno agli infissi in legno, Pvc e alluminio. Per l'arredamento, ricorda Claudio Feltrin, presidente di FederlegnoArredo, si va da 6 a 12 settimane per l'evasione degli ordini, circa 2 mesi, ma anche più, per pavimenti, serramenti e le ceramiche dei bagni. Così, dopo un 2022 che vedrà ancora una crescita a due cifre, aumento dei prezzi e possibile calo dei consumi fanno guardare con preoccupazione al

2023.

### DAL CAMPO AL CARRELLO

Nelle campagne, avverte Coldiretti, è crisi approvvigionamenti con la penuria di fertilizzanti, gasolio, elettricità e vetro. La cui scarsità, ricorda Edoardo Gamboni, direttore commerciale del gruppo VéGé, sta avendo impatti nei supermercati su prodotti come i sottaceti e le creme spalmabili. Sugli scaffali resta il problema dell'acqua minerale frizzante e del packaging per i detersivi mentre si temono minori quantità di riso e oli di semi.

### DALL'HI-TECH ALLA MODA

La mancanza di componenti elettronici sta colpendo soprattutto le imprese, dall'automazione alle schede informatiche mentre un'azienda come Fis, che prepara principi attivi e prodotti intermedi per le più importanti aziende del settore farmaceutico, segnala le criticità di approvvigionamento delle materie prime per cui, spiega l'ad Michele Gavino, c'è l'impegno a risolverle investendo per riportare le lavorazioni in Italia. Quanto al retail, chiosa Mario Resca, presidente di Confimprese «non registriamo al momento la mancanza di disponibilità come avvenuto fino a qualche tempo fa. Oggi i problemi sono il costo delle materie prime, le difficoltà logistiche e il processo inflattivo. Per questo abbiamo chiesto la moratoria dell'aumento Istat per l'affitto di immobili commerciali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## L'impennata dei prezzi



Fonte: Ipsos, settembre 2022  
Istat

### L'ALLARME DI FEDERAUTO

«Ormai per costruire i veicoli non mancano solo i semiconduttori, ma un po' tutto»

## Disponibilità limitata

### NEI CAMPI



#### Fertilizzanti col contagocce

Ne risentono tutte le produzioni

La riduzione delle produzioni agricole sta avendo impatti nei supermercati: a farne più le spese sono prodotti come i sottaceti e le creme spalmabili

### IN FARMACIA



#### Mancano i farmaci

Colpa di principi attivi e macchinari

Le aziende chimiche di preparazione principi attivi e prodotti intermedi per il farmaceutico, segnalano forti criticità nell'approvvigionamento di materie prime

### A CASA



#### Il pellet è un lusso

Sono calate le importazioni

Chi pensava di by-passare il caro-gas puntando tutto sulle stufe dovrà ricredersi: il costo del pellet ha raggiunto livelli impensabili rispetto a un anno fa



VBER

L'INCHIESTA

# Rivoluzione nelle reti?

**T**ra maggio e giugno siti e riviste del settore automotive ma anche più "generaliste" hanno lanciato una serie di accorate grida d'allarme circa l'entrata in vigore, all'inizio di giugno, del cosiddetto VBER, regolamento comunitario che regola gli accordi verticali tra diversi livelli della stessa filiera, con il fine di favorire la concorrenza. Dai titoli degli articoli davvero ci si poteva prefigurare un cambiamento epocale e drammatico, una rivoluzione (negativa, n.d.r.) volta a cambiare tutto nel mondo automotive: "Arriva il VBER, fine delle concessionarie?" oppure "Il regolamento europeo che uccide i concessionari" ma anche "la morte delle concessionarie".

Si tratta per la verità di un quadro legislativo assai complesso che riguarda praticamente tutte le attività industriali

che si avvalgono di strutture distributive, quindi non solo il settore automotive. Ma essendo questo, quello che più ci interessa, su questo ci concentreremo. Dunque, cos'è il VBER?

## IL VERTICAL BLOCK EXEMPTION REGULATION

Il 31 maggio 2022 sono scaduti gli effetti del Regolamento europeo 330/2010, contenente norme a tutela della concorrenza in particolari settori, soprattutto in quelli nei quali vigono gli accordi "verticali" (ossia gli accordi tra i fornitori di beni e servizi e i loro distributori).

Da quel giorno viene dunque applicato il nuovo regolamento VBER, acronimo di Vertical Block Exemption Regulation che, per quanto riguarda il settore della distribuzione dei veicoli, comporterà una serie di cambiamenti promuovendo, come peraltro sta già

accadendo, la vendita digitale in luogo di quella fisica e, soprattutto, introducendo la figura dell'agente, in alternativa a quella del rivenditore, con un ruolo decisamente depotenziato. Nel settore della distribuzione delle automobili e dei veicoli in generale, attualmente vige un accordo in base al quale le Case produttrici delegano ai concessionari di una determinata area la vendita dei propri prodotti. Si tratta di una pratica che, a detta del legislatore europeo, impedirebbe al cliente di scegliere liberamente il distributore presso il quale acquistare un nuovo veicolo. La nascita del regolamento VBER è volta proprio ad evitare che accada questo ma anche a porre fine alla cosiddetta concorrenza "intra brand", la competizione a colpi di sconti, di agevolazioni o di "bonus" tra concessionari dello stesso Costruttore.

Con l'entrata in vigore del **VBER**, regolamento europeo volto a tutelare la concorrenza, potrebbe **cambiare il sistema di vendita** dei veicoli con la trasformazione del concessionario in agente. È applicabile anche al **mondo dei truck**? Cosa ne pensano i maggiori player del settore **DI FERRUCCIO VENTUROLI**



## RAPPORTO COSTRUTTORE-AGENTE-CLIENTE

L'entrata in vigore del VBER interessa dunque sia i concessionari che i clienti, che potranno acquistare il veicolo con modalità diverse da quelle utilizzate attualmente.

Come abbiamo detto l'entrata in vigore del VBER dovrebbe determinare alcuni cambiamenti abbastanza radicali nel modo di acquistare un veicolo.

Le reti di vendita andranno nella direzione di una duplice distribuzione: da un lato le Case venderanno il prodotto direttamente attraverso le proprie piattaforme di e-commerce, dall'altro verrà introdotta la figura dell'agente di vendita ("agente genuino" è l'esatta definizione), che fungerà da alternativa al classico concessionario.

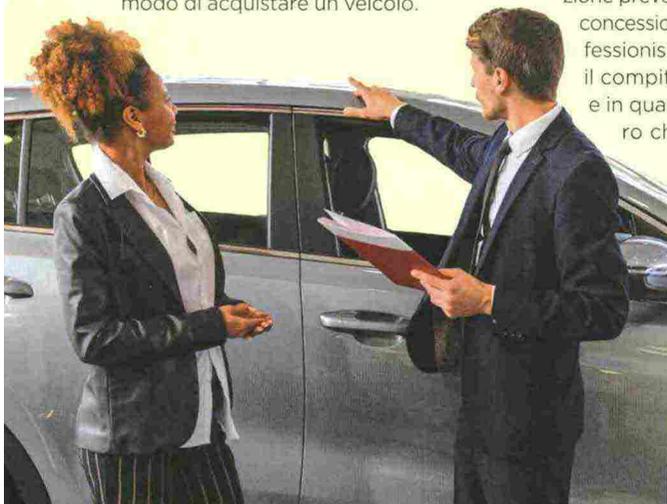
Nel contesto attuale le reti di distribuzione prevedono che siano i concessionari gli unici professionisti a cui è affidato il compito della vendita, e in quanto tali, sono loro che rappresentano la Casa madre nelle loro strutture commerciali. Da giugno, invece, le case automobilistiche

possono avvalersi anche di altri canali per la vendita ed è questo l'elemento di novità che dovrebbe andare a vantaggio dei potenziali clienti, anche se questo è ancora tutto da verificare, visto che sembra che tutti siano in attesa di più approfondite interpretazioni della normativa. In questo scenario, le varie Case potranno scegliere se vendere direttamente i loro veicoli sul web senza intermediari, o delegare la vendita a professionisti indipendenti dalle concessionarie. Questa situazione potrebbe determinare una concorrenza diretta tra Casa madre, concessionari e agenti. Sicuramente si dovrà andare verso la creazione di accordi con gli agenti ai quali, comunque, spetterà il compito di mostrare il mezzo ai clienti, di organizzare eventuali test drive, nell'ottica di finalizzare la vendita, gestire assistenza e post-vendita.

Secondo la nuova normativa la figura classica del concessionario si trasforma in quella di agente, che risponde direttamente alla casa madre.

www.trasportale.it **TRASPORTARE OGGI**

**25**





VBER

L'INCHIESTA

## I CLIENTI SARANNO CONTENTI?

La logica con cui è stato concepito il Vertical Block Exemption Regulation è volta a favorire il consumatore, consentendogli di acquistare un nuovo veicolo scegliendo il canale di vendita che più preferisce. L'entrata in vigore del VBER dovrebbe generare benefici per i potenziali acquirenti, visto che i minori costi di distribuzione dovrebbero contribuire ad abbassare anche il costo finale e, in un regime concorrenziale, i prezzi dovrebbero tendere a livellarsi al ribasso. Ad ogni modo, se i prezzi saranno comunque fissati dalla Casa madre e imposti all'agente che, come abbiamo visto, di fatto sostituisce il concessionario, è concreta la possibilità che si vada a determinare una situazione molto simile a quella attuale. L'impressione poi è che la discesa in campo delle Case con la vendita diretta online permetterà alle Case stesse di mettere fuori gioco i distributori, quindi i concessionari, per poi acquisire il controllo della domanda, con condizioni non più negoziabili.

## L'ITALIANO PREFERISCE IL CONCESSIONARIO

L'acquisto on line va bene, sicuramente è il futuro, ma attenzione, andare dal concessionario vuol dire ancora trovare fiducia e affidabilità, almeno per un italiano su due. Negli ultimi cinque anni, infatti, più del 50% degli acquisti di nuovi veicoli è avvenuto tramite un concessionario. Ad evidenziarlo, è la ricerca condotta da *Format Research* per *Federauto*, la Federazione Italiana Concessionari d'Auto. Nonostante le evoluzioni del mercato, dunque, e la nascita di piattaforme virtuali per la compravendita, il concessionario resta una figura verso cui gran parte degli italiani ripone fiducia e ne apprezza il supporto in caso di necessità. In particolare, le ragioni di chi sceglie un concessionario hanno a che fare con la fiducia (43%), l'assistenza nella gestione delle pratiche, a cominciare dai finanziamenti (29,3%), l'ampia gamma di soluzioni di acquisto (25,2%). L'acquirente chiede di essere seguito dal personale del concessionario in tutte le fasi dell'acquisto e in quelle successive: scelta del modello (43,3%), assistenza post-vendita (32,9%), personalizzazione del finanziamento (30,4%)



Mercedes-Benz, almeno per quanto riguarda vetture e van, è pronta a seguire la strada tracciata dal nuovo Regolamento europeo.

e gestione del proprio usato (26,3%). Interessante è vedere anche come il cliente si informa prima di scegliere un veicolo. Il 34,5% ascolta i consigli del rivenditore, il 22% si basa sul passaparola, il 21,8% si affida alla qualità del marchio, il 20,3% consulta i siti online specializzati, solo il 17,3% preferisce il sito della casa madre. Due acquirenti su tre, infine, preferiscono il contatto diretto all'acquisto via web: il 36,6% non ama affatto la compravendita online, il 33,5% usa internet per gli acquisti ma non per comprare un veicolo.

Dunque, trasformazione del dealer in agente, che passa da essere un imprenditore che rischia e investe in proprio a un professionista indipendente che viene pagato a provvigione. Non dovrà, meglio, non potrà fare contrattazioni con il cliente perché il prezzo è quello netto, imposto dalla Casa. Insomma, mentre attualmente il concessionario compra i veicoli dalla Casa madre e fattura poi al cliente, ora la fatturazione avverrà tra Casa madre e cliente.

## MERCEDES SEGUE LA NUOVA VIA

Per capire quale è il pensiero, quali sono le impressioni dei Costruttori, abbiamo parlato con **Dario Albano**, Managing Director di Mercedes-Benz Italia, che ci conferma l'intenzione della Stella, almeno per le vetture e per i van, di seguire la nuova strada indicata dall'Unione europea.

**Allora, la prima cosa che ci viene in mente di chiedere è: che fine fa il concessionario?**

Dario Albano, Managing Director di Mercedes-Benz Italia, è convinto che il nuovo Regolamento apporterà benefici soprattutto al cliente finale.



*Il concessionario si trasforma in agente. Noi siamo partiti molto presto, siamo tra i primi, gli altri ci stanno pensando. In Italia abbiamo un periodo di transizione di due anni, un periodo di preparazione di una gestione distributiva che passa dal dealer all'agente. Una cosa piuttosto impegnativa. Questa comunque è la strada che seguiremo.*

**E i diretti interessati, come la vedono? Penso, per esempio alle strutture che hanno realizzato, alle spese che devono sostenere, al passaggio da imprenditori a agenti con un'indubbia minore importanza della loro figura.**

*Per quanto riguarda le strutture e le spese di mantenimento di queste saranno tenute in considerazione nella provvigione che la Casa riconoscerà agli agenti, che comunque restano figure centrali, perché il veicolo in generale sarà sempre gestito dall'agente. È quello che io chiamo "human touch": anche se la responsabilità sarà della Casa madre, anche se la vendita sarà effettuata su una piattaforma di e-commerce, anche se è possibile configurare il veicolo on line, ci sarà sempre l'uomo di riferimento, per i test drive, per la vendita, per l'assistenza. Anche se, parlando del futuro, nei servizi di domani possiamo anche prevedere la consegna a domicilio del veicolo, la concessione di un periodo di qualche giorno per provarlo e per decidere se acquistarlo o meno. Comunque almeno in una prima fase di sviluppo di questo nuovo tipo di distribuzione, il cliente finale potrà fare, presso un agente, esattamente tutto quello che fa ora con il dealer; in più avrà tutti i servizi online che saranno di molto potenziati rispetto a*

ora. Non dimentichiamo che il cliente ha sempre bisogno di consigli, soprattutto se parliamo di un mezzo da lavoro, quindi tecnico, come un può essere un veicolo commerciale.

**Tutti d'accordo, quindi, nel cambio di "figura"?**

*Il passaggio da imprenditore ad agente è una parte molto importante di questo percorso. Alcuni concessionari non sono favorevoli perché sono nati imprenditori e ritengono di essere in grado di poter gestire tutta la catena del valore, fino ad arrivare a un prezzo finito e vogliono mantenere questo status. Molti invece vedono la cosa in modo assolutamente positivo, nella deresponsabilizzazione c'è infatti l'annullamento del rischio finanziario (piazzi pieni, veicoli invenduti, scelta dei modelli, delle versioni, impegno con le banche). Oggi, quello della vendita dei veicoli è un business dove si muovono tanti soldi, ma dove i margini sono piuttosto risicati. È una situazione che io trovo anacronistica proprio per il processo di digitalizzazione che ormai si è sviluppato.*

**Questo regolamento è stato pensato per agevolare il consumatore: lo agevola davvero?**

*Secondo me sì perché evita al cliente inutili ricerche, il giro dei vari concessionari per ottenere uno sconto, per confrontare le offerte e poi le trattative prima dell'acquisto. Ci sarà una grande accelerazione sulla digitalizzazione quindi molti veicoli saranno visibili su sistemi digitali. Non più contrattazione ma prezzo netto definito dalla Casa, uguale per tutti i veicoli uguali.*

**Secondo Federauto il cliente finale ci perde perché l'offerta passa nelle mani di un "oligopolio", con un decremento della competizione e una maggiore rigidità dei prezzi.**

*In realtà quella che si perde è solo la competizione intra-brand: che senso ha mantenere una sorta di guerra tra concessionari che si combattono a colpi di sconti giocando a ribasso? La competizione la si deve giocare tra marchi in quel caso non cambia niente.*

## IL PARERE DEI CONCESSIONARI

Sin qui Dario Albano, parlando dei veicoli commerciali, ma sappiamo che nel nostro mondo le dinamiche e le peculiarità della vendita dei veicoli industriali, dei truck sono, per molti versi differenti da tutto il resto, così abbiamo voluto sentire anche **Massimo Artusi**, nella doppia veste di vicepresidente **Federauto** con delega ai veicoli industriali

e commerciali e di direttore commerciale di Romana Diesel, una delle più grandi e antiche (ha 85 anni) concessionarie sia di veicoli industriali che commerciali.

**La prima domanda è: l'intento principale del regolamento è quello di favorire il consumatore, facendogli comunque spendere di meno. Secondo lei è vero?**

*È vero in parte, o meglio, non è detto che sia vero, perché bisogna vedere come verranno declinate, all'interno delle reti, queste modifiche. Comunque è un argomento complesso anche perché il regolamento VBER ha una logica di funzionamento alla quale non siamo abituati, praticamente ragiona al contrario, cioè dice le cose che puoi fare per ricadere nelle norme poste a tutela della concorrenza. Fondamentalmente il primo intento della VBER è quello di introdurre l'eCommerce, parallelo a una rete di distribuzione classica, ma anche la possibilità per un costruttore di vietare la vendita on line da parte di terzi, per gestirla direttamente. Comunque, bisogna fare chiarezza: non è detto che tutte le reti si trasformeranno da concessionari in agenti, perché il regolamento dice chiaramente quando quegli accordi di distribuzione sono da considerare in linea con la normativa antitrust. L'introduzione del concetto dell'"agente genuino" sarebbe incompatibile con la figura del concessionario, perché il concessionario si assume dei rischi mentre l'agente genuino non deve avere nessun tipo di rischio. Dunque, la cosa importante è che questa norma non vieta di avere concessionari se si rispettano determinati parametri. Bisogna vedere in concreto l'accordo di distribuzione. Insomma, non si è obbligati ad essere agenti; si tratta di un'apertura che fa comodo alle Case, perché attraverso la figura dell'agente possono controllare i prezzi e quindi il mercato.*



Massimo Artusi, direttore commerciale di Romana Diesel e vicepresidente Federauto, con delega ai veicoli industriali e commerciali non è entusiasta e pone l'accento sulle strutture preesistenti e sul know how dei concessionari.



## STELLANTIS è già pronta

**Stellantis è pronta a trasformare la sua rete a partire dal 2023. Lo ha detto, nel corso di un convegno poco prima dell'entrata in vigore del VBER, Maria Grazia Davino, Head Sales & Marketing Enlarged Europe del gruppo.**

**Si parte a giugno 2023 con i veicoli commerciali (di tutto il Gruppo), con i marchi "premium" (DS, Alfa Romeo e Lancia) in tre Stati-pilota: Austria, Belgio e Olanda. Dal 2026 si passa a tutti i brand di Stellantis. Alle "vecchie" concessionarie (alle quali è già stato disdetto il contratto) trasformate in agenti retailer dovrebbe essere riconosciuta una commissione più alta nella prima fase, a seconda che si tratti di brand premium o di largo consumo.**

**Secondo la Davino questo sistema, se implementato in maniera corretta, dovrebbe portare vantaggi per tutti. In pratica sarà Stellantis ad accollarsi tutti i costi di distribuzione, con il dealer che otterrà dei premi in base al numero di vendite conseguite. Il nuovo sistema dovrebbe portare a un dimezzamento dei margini del concessionario che dall'attuale 9 per cento dovrebbero scendere al 4 o al massimo al 5%. Questo calo dei margini sarebbe compensato dall'aumento dei costi di distribuzione e di gestione del magazzino. Tutto ciò dovrebbe portare a un maggiore controllo da parte di Stellantis sui prezzi in tutti i canali. Ovviamente questi cambiamenti hanno acceso discussioni all'interno della rete dei concessionari e ci sarebbero discussioni ancora in corso tra il gruppo automobilistico e i rappresentanti della sua rete di vendita. Tant'è che, sembra, non sono stati ancora proposti i nuovi contratti.**

**Quindi è il VBER che potrebbe limitare la concorrenza e non il contrario? Sicuramente limiterebbe la concorrenza intra brand, ma anche quella extra brand perché una cosa è se ci sono 1000 concessionari a fare il prezzo, altra è se sono 10 Costruttori. A pensare male si fa peccato, diceva quel signore, ma...**



VBER

L'INCHIESTA

**Ma torniamo al concessionario imprenditore che improvvisamente passa a provvigione. Le sue strutture? Il know how? Gli investimenti di anni?**

Non tutti sono in grado di diventare agenti, ma dove la Casa riesce a imporre (la Casa non può obbligare) di fatto rileva a costo zero tutte le strutture, costringendo però il concessionario a mantenerle, perché l'agente deve mantenere la struttura e il personale, per le consegne, per le prove, per l'assistenza. Perché il cliente può anche comprare on line, ma poi dove lo ritira il veicolo? Direi che questo delle strutture è uno dei punti salienti, per i quali bisognerà trovare una soluzione. In Romana Diesel, per esempio, concessionaria anche di Fiat Professional, abbiamo ricevuto la disdetta già dal 2021, ma ancora non abbiamo un contratto sostitutivo.

**Secondo lei questo regolamento è applicabile anche ai veicoli pesanti?**

Io non credo, il veicolo industriale è talmente tecnico e specifico che faccio molta fatica a vedere un'attività di eCommerce che lo riguarda. Posso testimoniare che su 1000 camion venduti, difficilmente due sono uguali tra loro... hai voglia a configurarlo on line! I mezzi sono diversi anche per la differente visione degli imprenditori (trasportatori), per i servizi finanziari e post vendita e tutto questo complica ulteriormente l'equazione.

## IVECO CONTINUA CON I PROPRI DEALER

Anche in IVECO, in attesa di interpretazioni che chiariscano come procedere, c'è un po' di incertezza sull'applicabilità del nuovo regolamento a un mercato fortemente specializzato, come quello dei veicoli industriali. Non va dimenticato che la Casa torinese, da sempre, fa della partnership con la sua rete di vendita e la capillarità che ne deriva, uno dei suoi principali punti di forza.

"IVECO vive supportando la propria rete distributiva da decenni - ci spiega Caterina Belli, Network Manager IVECO Italy Market - e riteniamo che il cambio di natura del concessionario non sia una strategia calzante per il nostro prodotto, che ha bisogno invece di distributori forti, di concessionari che sappiano conoscere e riconoscere le esigenze dell'acquirente. Il nostro è

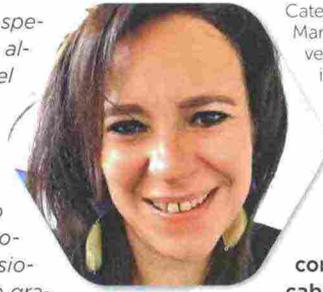
un prodotto specifico legato alla mission del cliente, per cui risulta essenziale un interlocutore a livello locale. Le nostre concessionarie sono in grado di offrire sempre più servizi, ma servizi strettamente legati al prodotto per completare il soddisfacimento delle esigenze del cliente. Per queste e altrettante ragioni, noi di IVECO continuiamo a credere fortemente nelle nostre concessionarie e nella conformazione attuale, che ci consente di essere una squadra vincente".

**L'impressione è che questo nuovo regolamento non sia di facilissima interpretazione, è così?**

In effetti - risponde la Belli - siamo ancora in attesa di interpretare a fondo le nuove opportunità che il regolamento 2022/720 dello scorso Maggio apporta rispetto alla precedente Block Exemption Regulation. In linea generale siamo comunque convinti che le nuove modalità distributive introdotte dalla revisione del regolamento siano più applicabili al settore automobilistico che non a quello dei trucks.

**Comunque sia, questo Regolamento non deve essere preso come un cambio di normativa, è così?**

Sì, va chiarito che non si tratta di un cambio radicale della normativa a livello europeo tale da costringere i Costruttori a variare i propri modelli distributivi. Proprio per questa ragione, rispetto al 2013 quando le Reti vennero disdette, in questo caso riteniamo fondamentale dare continuità ai rapporti in essere, apportando eventualmente solo quelle modifiche



Caterina Belli, Network Manager IVECO Italy Market ribadisce che la Casa torinese andrà verso il futuro con i propri dealer, con i quali ha, tradizionalmente, un rapporto di reciproca fiducia e stima.

strettamente legate alle evoluzioni ed opportunità di business per noi ed i nostri Concessionari. **Tra l'altro bisogna capire anche come e se il Regolamento sia applicabile ai truck.**

Certo: voglio ricordare come per anni i veicoli industriali abbiano "seguito" il mondo dell'auto e del veicolo commerciale; da qualche anno invece - prosegue Caterina Belli - le esigenze del mondo auto e dei commerciali non convergono più con quelle del veicolo industriale, perché questo è diventato sempre più specifico e tecnico, si è adattato alle esigenze delle aziende di trasporto. Per questo i nostri venditori sono sempre più dei consulenti, non solo di prodotto, ma anche e soprattutto di servizi, di servizi postvendita, di servizi legati al veicolo. Si tratta di consulenti di vendita che riescono a guidare il cliente anche sul tipo di propulsione o di allestimento adatti a quel tipo di lavoro. Quindi direi che stiamo andando decisamente nella direzione opposta.

**In definitiva, allora, il sistema distributivo di IVECO non subirà variazioni e resterà quello tradizionale?**

Esatto. IVECO continuerà a viaggiare al fianco dei propri dealer. Voglio ricordare che nel prossimo futuro il nostro business non cambierà, ma anzi si amplierà: non si venderà in maniera distinta un prodotto e dei servizi, ma è il prodotto stesso che diventerà più esteso, un fenomeno sempre più attuale. Dunque, per l'immediato futuro, vedo un aumento dell'"expertise" della nostra forza vendita. Il contrario esatto di quello che si va predicando,



Una veduta aerea della sede principale di Romana Diesel, la più grande concessionaria d'Europa di IVECO. Nata nel 1937, oggi si sviluppa in quattro sedi, a Roma, Frosinone, Latina e Viterbo.

*appunto perché vige un rapporto di fiducia tra venditore e cliente che è giusto preservare.*

## PER IL MONDO TRUCK NON È UN PROBLEMA ALL'ORDINE DEL GIORNO

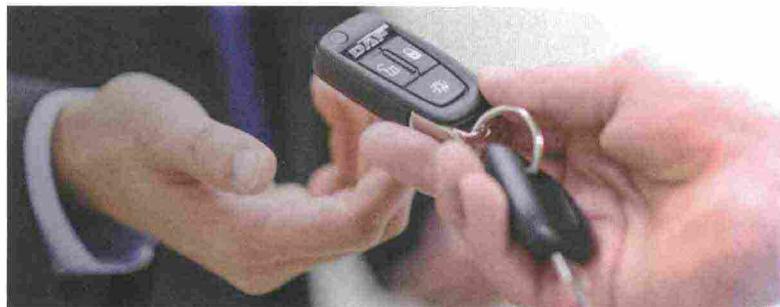
Prima di chiudere questa carrellata di pareri, abbiamo voluto sentire anche **Paolo A. Starace** non solo come Presidente della Sezione Veicoli Industriali di UNRAE e Amministratore Delegato di DAF, ma anche e soprattutto come persona molto addentro al mondo del truck.

*Il principio ispiratore della VBER - dice il Presidente - è quello di rendere il mercato sempre più libero e concorrenziale, così da creare pressione sui prezzi e l'aumento della qualità dei servizi erogati a vantaggio del cliente finale. Sebbene UNRAE non possa e non vuole conoscere le intenzioni in merito delle varie Case, il mercato ci ritorna*

## Nasce la SACAR Roma

In un momento in cui i dealer tradizionali sono o potrebbero essere al centro di grandi cambiamenti c'è chi, andando controcorrente, inaugura una nuova grande struttura, frutto di ingenti investimenti. Si tratta della sede di Roma della SACAR, storico dealer Scania già presente da oltre quarant'anni nel Lazio, che ha deciso di presidiare una zona fortemente strategica a Fiumicino, a pochi chilometri da Roma, vicina all'aeroporto internazionale Leonardo da Vinci e al porto di Civitavecchia. Che l'avvenimento fosse importante lo hanno dimostrato le presenze decisamente autorevoli della serata dell'inaugurazione, una vera festa dove i clienti e i loro veicoli (una settantina) sono stati i veri protagonisti.

Se a fare gli onori di casa sono stati i due soci Giovanni Carloni e Romeo Sardellitti l'attenzione dei presenti è stata "rubata" da Christian Levin, Ceo e Presidente di Scania nonché numero uno del gruppo Traton, dall'Executive vice president Stefano Fedel, oltre naturalmente dal presiedete e AD di Scania Italia, Enrique Enrich. Il nuovo punto SACAR, che ha concretizzato un'idea nata sin dal 2006, si affianca a quello da anni operativo a Frosinone che distribuisce veicoli e autobus Scania nel Lazio, fino alla provincia dell'Aquila.



Tutti gli intervistati si sono detti certi del ruolo fondamentale e ancora insostituibile dei concessionari nel mondo truck.

*l'informazione che parte del mondo auto e van ha già intrapreso il percorso di revisione del proprio modello distributivo. Dobbiamo anche rilevare che l'implementazione del nuovo modello non è imminente, ci sono infatti ancora due anni di "prova", nel corso dei quali potremo verificare l'effettiva adozione così come il reale impatto della nuova normativa.*

**Ma secondo lei questo modello è applicabile a una rete vendita di veicoli industriali?**

*Ritengo che il veicolo industriale per tutta una serie di peculiarità, sia un po' fuori, non dalla normativa ovviamente, perché certamente riguarda anche noi, ma dall'urgenza di modificare l'attuale impianto distributivo. Le specificità di prodotto, le dimensioni di mercato e delle reti, il numero di addetti, la tipologia di clienti e molti altri elementi caratteristici della*



Paolo A. Starace, Amministratore delegato di DAF e presidente della sezione veicoli industriali di UNRAE è convinto che il ruolo del costruttore sia molto diverso da quello del concessionario, che è destinato a ricoprire ancora per molti anni un ruolo fondamentale.

*nostra industry, la distinguono in maniera evidente dal mondo dell'auto e dal van e dalle sue logiche. Il che, naturalmente, non vuol dire che il tema non sia rilevante anche per noi e possa implicare la revisione dell'attuale modello distributivo.*

**Anche lei pensa che il concessionario tradizionale sia insostituibile?**

*Sono fermamente convinto che il ruolo del costruttore sia molto diverso da quello del concessionario, il quale, a mio avviso, ricoprirà ancora per molti anni a venire un ruolo fondamentale nella catena distributiva. Pensiamo ad esempio alla complessità e livello di personalizzazione che richiede*

*la vendita dei veicoli, specie quando sono allestiti. Una professionalità che è oggi impossibile da replicare con il configuratore delle Case, come invece già avviene nel mondo auto.*

*Non dobbiamo dimenticare, poi, che nel nostro settore, molti Costruttori hanno dei modelli distributivi misti, cioè si sono integrati a valle divenendo loro stessi concessionari, rendendo di fatto la questione VBER un tema marginale.*

*Se fossi quindi nei panni di un dealer di veicoli industriali mi preoccuperei più di quest'ultimo aspetto piuttosto che delle presunte quanto non ancora comprovate conseguenze della nuova normativa. Paradossalmente e volendo estremizzare ed estendere il concetto - dice non senza una certa ironia Paolo A. Starace - potrebbero non aver più ragion d'essere anche le filiali nei vari paesi. Se, in base al VBER, il Costruttore si interfacerà direttamente con il cliente, tutto quello che "sta in mezzo" potrebbe risultare superfluo. Basterebbe organizzare un'assistenza capillare, che già esiste, e del personale qualificato che consegna il veicolo a casa del cliente.*

*Insomma, direi che la VBER non rappresenta per la Sezione Veicoli Industriali UNRAE né per DAF, una minaccia, ma piuttosto l'opportunità di verificare se, alla luce dei mega trend che caratterizzeranno il mondo del veicolo industriale del prossimo futuro, l'attuale modello distributivo risulta ancora coerente.*

# Pronti a fare la nostra parte

*Tutte le proposte di **Federauto** Truck&Van per favorire la transizione ambientale e attuare il PNRR*

**Federauto** Trucks&Van, osservatorio privilegiato sul mondo della logistica, è pronta a fare la sua parte nella transizione ambientale e l'attuazione del PNRR. L'associazione dei concessionari di veicoli commerciali leggeri, medi e pesanti, lo ha fatto sapere attraverso un comunicato. Dove invita l'Esecutivo a seguire a livello comunitario le seguenti direttrici: una tempistica più congrua negli obiettivi della transizione ecologica, una maggiore elasticità nell'applicazione del Regolamento sugli Aiuti di Stato vista la creazione creatasi con il caro energia, un più attento rispetto del principio della libera circolazione e un'azione incisiva che escluda l'autotrasporto dal sistema ETS. Per quanto riguarda, invece, il piano nazionale **Federauto** Trucks&Van propone 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, l'introduzione di agevolazioni per gli operatori che utilizzano carburanti rinnovabili e comunque veicoli di ultima generazione, la conferma e il potenziamento del credito d'imposta per gli investimenti in

beni strumentali e del credito agevolato per l'acquisto di beni strumentali, l'adozione di misure che consentano alle imprese italiane di non subire al concorrenza sleale di quelle straniere, il potenziamento delle reti dedicate all'accesso delle piattaforme logistiche e delle aree di sosta per gli autotrasportatori e la valorizzazione della formazione e - in linea generale - dell'immagine della professione di autista.

L'associazione, infine, ha invitato fin da ora la prossima legislatura a dare seguito ai 243 provvedimenti - tra Decreti ministeriali e Decreti attuativi - e alle misure urgenti per il settore del trasporto merci su strada.





**FEDERAUTO**

Federazione Italiana Concessionari Auto

**WEB**

# QUATTORUOTE

MERCATO

Mercato italiano

## "Problemi tecnici al ministero", oggi solo i dati provvisori di settembre



Redazione Online

Publicato il 03/10/2022



Mercato italiano - "Problemi tecnici al ministero", oggi solo i dati provvisori di settembre

Oggi, alle ore 18, era prevista la consueta pubblicazione dei dati sulle immatricolazioni di auto nuove a settembre. Tuttavia, venerdì scorso il portale di raccolta e gestione delle domande di registrazione presentate da Case o concessionari al Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili è stato oggetto di non pochi problemi tecnici che hanno impedito il corretto funzionamento del sistema e costretto il dicastero a rinviare alle 18 di giovedì 6 ottobre la diffusione dei numeri definitivi.

**Problemi tecnici.** "Il posticipo – spiegano in un comunicato congiunto le associazioni di settore Anfia, Federauto e Unrae - si è reso necessario per consentire, come comunicato dal Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili, il recupero delle immatricolazioni non inserite il 30 settembre per problemi tecnici. Queste immatricolazioni, al termine della giornata odierna, saranno registrate con data di emissione della carta di circolazione al 30 settembre 2022. Conseguentemente, i flussi relativi all'immatricolato del mese di settembre, pubblicati oggi dopo le 18.00 dal Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili, conterranno soltanto un dato provvisorio e parziale". Il 6 ottobre saranno dunque diffusi i dati definitivi, che includeranno anche "tutte le immatricolazioni massive inserite nella sessione 'di recupero' del pomeriggio di oggi 3 ottobre". La giornata odierna è stata suddivisa in due fasi: dall'apertura del servizio alle 14.59 è stato abilitato "l'inserimento delle registrazioni in "modalità standard", mentre dalle 15.00 fino alla chiusura è riservato alla "modalità massiva".

# Mercato auto in Italia: +5,4% di vendite a settembre 2022

Durante l'intero mese scorso sono state vendute 110.976 auto

di [Alessio Salome](#) 7 Ottobre, 2022



I dati diffusi dal CED del **Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili (MIMS)** riportano che a settembre sono state immatricolate in Italia **110.976 auto**. Parliamo di un **aumento del 5,4%** rispetto allo stesso periodo del 2021.

Per quanto riguarda il **periodo gennaio-settembre 2022**, si è registrato un **calo del 16,3%**, con **976.055 veicoli immatricolati** rispetto a 1.165.692 del 2021, con una perdita di volume pari a circa 190.000 (-33,5% rispetto al periodo gennaio-settembre 2019).

**Adolfo De Stefani Cosentino**, presidente di Federauto, ha detto: *“Dopo il ripristino e l’allineamento dei sistemi telematici del MIMS, la cui indisponibilità il 30 settembre scorso aveva determinato forte apprensione tra gli operatori della filiera, il dato definitivo del mese evidenzia una crescita imputabile oltre che ai primi effetti degli incentivi varati con il DPCM dell’aprile scorso, soprattutto al confronto con un disastroso settembre 2021, i cui volumi di immatricolato avevano registrato -32,5%. Non sono ancora operative, invece, a causa del ritardo di pubblicazione in Gazzetta Ufficiale (avvenuto solo questa settimana), le disposizioni contenute nel DPCM 4 agosto 2022 che apportano modifiche al funzionamento degli incentivi auto 2022: occorrono ulteriori passaggi normativi e tecnici per la concreta fruibilità. Nel percorso ambizioso per il raggiungimento degli obiettivi ambientali fissati a livello europeo, certamente il rilancio degli acquisti di elettriche e plug-in e i contributi per l’installazione privata di colonnine di ricarica elettrica rappresentano misure primarie ma occorre una maggiore velocità amministrativa per dare esecuzione alle cd buone intenzioni”*.

## **Ci sono ancora poche infrastrutture di ricarica**

Il presidente della **Federazione delle Concessionarie Auto** ha proseguito dicendo che **le infrastrutture continuano ad essere insufficienti** mentre la disponibilità di una rete di ricarica elettrica pubblica e privata capillare ed efficiente su tutto il territorio, oltre alla rapidità dei tempi di ricarica e alla maggiore competitività dei prezzi delle auto green, rappresentano i fattori abilitanti per stimolare scelte di acquisto volte alla più ampia diffusione della mobilità elettrica e a bassissime emissioni di CO2.

Secondo alcune indagini, **oltre un quarto degli acquirenti non acquista un veicolo elettrico a causa delle difficoltà legate alla ricarica**. Inoltre, troppo spesso gli spazi dedicati alla ricarica pubblica non sono immediatamente e facilmente accessibili.

Dopo le elezioni politiche, ora si attende l'insediamento del nuovo parlamento e la rapida formazione del governo per un confronto sui temi strategici per il settore automobilistico, tra cui sono di primario interesse la rivisitazione del fisco, in particolare del regime tributario degli autoveicoli aziendali, e un maggiore impegno per facilitare l'accesso ai contributi per l'installazione di infrastrutture di ricarica elettrica.

De Stefani confida inoltre che la rinnovata politica possa gestire con pragmatismo e lungimiranza i delicati equilibri economici, ambientali, occupazionali dell'Italia e delle imprese, alla luce delle grandi trasformazioni geopolitiche, tecnologiche ed energetiche in atto e degli effetti su economia reale e coesione sociale.

## **Le vendite di elettriche e ibride plug-in sono calate parecchio**

**Le vendite ai privati hanno registrato una diminuzione del 6,3% a settembre**, raggiungendo una rappresentatività del 59,6% in linea con quella del periodo gennaio-settembre 2022 (59,8%). Sono cresciute lievemente le immatricolazioni delle società (+1,8%) mentre il noleggio ha registrato un +49,3%.

Per quanto riguarda le alimentazioni, **le auto elettriche e ibride plug-in hanno registrato dei forti cali**, rispettivamente del 40,2% e del 29,1% e delle quote di mercato ferme a 4,5% e a 4,3%. Nei primi nove mesi del 2022, invece, abbiamo un 3,7% e un 5,5%.

**Le ibride, invece, hanno registrato un +23,6%** di immatricolazioni e una quota mensile del 35,1% (33,2% nel progressivo annuo). Benzina e diesel hanno concluso settembre con un +15,6% e un +6,4%, rispettivamente, e una quota combinata del 46,7% a settembre e del 47,9% su base annua.

Il GPL ha registrato un -2,2% sia nel mese che nel progressivo e una quota di mercato dell'8,7% mentre il metano conferma il suo crollo (-71,1%), rappresentando lo 0,6% del mese e lo 0,9% nel cumulato.

Da notare che gli ultimi tre giorni del mese scorso hanno portato la vendita del 35,4% del totale complessivo mentre le autoimmatricolazioni di case e concessionarie (incluso il noleggio) hanno rappresentato circa l'8,2% dei volumi di vendita mensili (-7,4% rispetto allo stesso mese dello scorso anno).

## AUTO: FEDERAUTO, RIALZO SETTEMBRE PER INCENTIVI E CONFRONTO CON MESE DISASTROSO

(Il Sole 24 Ore Radiocor Plus) - Milano, 06 ott - 'Il dato definitivo del mese di settembre evidenzia una crescita imputabile oltre che ai primi effetti degli incentivi varati con il DPCM dell'aprile scorso, soprattutto al confronto con un disastroso settembre 2021, i cui volumi di immatricolato avevano registrato -32,5%'. Lo ha dichiarato Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto, commentando i dati auto di settembre in Italia. 'Non sono ancora operative, invece, a causa del ritardo di pubblicazione in Gazzetta Ufficiale (avvenuto solo questa settimana), le disposizioni contenute nel DPCM 4 agosto 2022 che apportano modifiche al funzionamento degli incentivi auto 2022: occorrono ulteriori passaggi normativi e tecnici per la concreta fruibilità', ha aggiunto De Stefani Cosentino, spiegando che 'nel percorso ambizioso per il raggiungimento degli obiettivi ambientali fissati a livello europeo, certamente il rilancio degli acquisti di elettriche e plug-in e i contributi per l'installazione privata di colonnine di ricarica elettrica rappresentano misure primarie ma occorre una maggiore velocità amministrativa per dare esecuzione alle cosiddette "buone intenzioni"'. Per Federauto, infatti, 'le infrastrutture continuano a essere insufficienti mentre la disponibilità di una rete di ricarica elettrica pubblica e privata capillare ed efficiente su tutto il territorio, nonché la rapidità nei tempi di ricarica, unitamente alla maggiore competitività dei prezzi delle auto verdi, rappresentano i fattori abilitanti per stimolare scelte di acquisto volte alla più ampia diffusione della mobilità elettrica e a bassissime emissioni di CO2'.

Com-Fla-

(RADIOCOR) 06-10-22 18:36:36 (0526) 5 NNNN

## Auto, per il secondo mese continua la ripresa. Elettriche in piena crisi

7 Ottobre 2022 - 06:00

Vendite +5,4%, ma da inizio anno è -16%. Le richieste dei veicoli a batteria giù del 40%



[Pierluigi Bonora](#)



Guizzo di benzina (+15,6%) e Diesel (+6,4%); bene le ibride senza spina (+23,6); crolla invece la richiesta di elettriche (-40,2%) ed è in calo anche quella delle ibride con spina (-29,1%): ecco, nei dettagli, l'orientamento degli italiani nel momento in cui, a settembre, hanno concluso (nonostante la scarsa disponibilità di modelli) l'acquisto di un nuovo veicolo. Un mercato, quello di settembre, che per il secondo mese consecutivo segna una crescita (+5,4%), ma che da inizio anno continua a essere in sofferenza (-16,3%).

Cosa succede all'auto elettrica? Nonostante i fondi residui come incentivi (a ieri, poco meno di 164 milioni per le elettriche pure e oltre 192 milioni per le ibride con spina, a fronte del «tutto esaurito» da tempo dei sostegni per le alimentazioni tradizionali) è chiaro che a impattare sulle

scelte dei consumatori restano i timori legati alle bollette; i listini sempre elevati anche a causa di un'offerta prevalentemente premium e lontana dalle capacità reali di spesa; la carenza di colonnine di ricarica elettrica; e le incertezze politiche ed economiche che si ripercuotono sul mercato.

«A questo punto - interviene Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto (concessionari) - attendiamo l'insediamento del nuovo Parlamento e la rapida formazione del Governo, per un confronto sui temi strategici per il settore, tra cui sono di primario interesse la rivisitazione del fisco, in particolare del regime tributario dei veicoli aziendali, e un maggior impegno per facilitare l'accesso ai contributi per l'installazione di infrastrutture di ricarica. Inoltre, confidiamo che la rinnovata politica possa gestire con pragmatismo e lungimiranza i delicati equilibri economici, ambientali, occupazionali del nostro Paese e delle nostre imprese, alla luce delle grandi trasformazioni geopolitiche, tecnologiche ed energetiche in atto e degli effetti su economia reale e coesione sociale. Purtroppo, i rischi dell'emergenza energetica sommati alla pressione inflazionistica sono tangibili e senza incisivi e determinanti interventi europei comuni la situazione resta complicata per tutti, anche per una transizione verso i veicoli verdi che sia equa e accessibile per cittadini e imprese». E Gian Primo Quagliano (Centro studi Promotor): «I numeri dimostrano chiaramente come i percettori di redditi bassi non possono permettersi soluzioni ecologiche avanzate».

Ma a entrare in gioco sono anche i divieti di accesso alle città (il caso Milano, in particolare) anche per i veicoli di recente omologazione. L'obbligo, sempre a Milano, di far pagare il ticket per l'Area C anche alle auto ibride senza spina, con emissioni sopra i 100 grammi per chilometro di CO<sub>2</sub>, potrebbe spingere i consumatori a evitare un segmento che riscontra dati in crescita. Positiva, infine, è la pubblicazione in Gazzetta del Dpcm del 4 agosto per sbloccare l'utilizzo dei fondi destinati agli incentivi anche da parte delle aziende di noleggio a lungo termine. Tra i gruppi, Stellantis cresce a settembre del 7,3% (-20,6% da gennaio) per una quota del 32,4%. Tonale fa sorridere Alfa Romeo (+65,9%) ed effetto novità (Grecale) anche per Maserati (+210,4% nel mese).

## Federauto, costi energia pesano su transizione verde

06 Ottobre 2022



Federauto, costi energia pesano su transizione verde

© ANSA

**"Dopo il ripristino e l'allineamento dei sistemi telematici del Mims, la cui indisponibilità il 30 settembre aveva determinato forte apprensione tra gli operatori della filiera, il dato definitivo del mese evidenzia una crescita imputabile oltre che ai primi effetti degli incentivi varati con il Dpcm di aprile, soprattutto al confronto con un disastroso settembre 2021, i cui volumi avevano registrato -32,5%". E' il commento di Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto. "Nel percorso ambizioso per il raggiungimento degli obiettivi ambientali fissati a livello europeo - continua De Stefani - il rilancio degli acquisti di elettriche e plug-in e i contributi per l'installazione privata di colonnine di ricarica elettrica rappresentano misure primarie, ma occorre una maggiore velocità amministrativa.**

**Attendiamo l'insediamento del nuovo Parlamento e la rapida formazione del**

**Governo, per un confronto sui temi strategici per il settore, tra cui sono di primario interesse la rivisitazione del fisco, in particolare del regime tributario degli autoveicoli aziendali e un maggior impegno per facilitare l'accesso ai contributi per l'installazione di infrastrutture di ricarica elettrica. Inoltre, confidiamo che la rinnovata politica possa gestire con pragmatismo e lungimiranza i delicati equilibri economici, ambientali, occupazionali del Paese e delle imprese. Purtroppo, i rischi dell'emergenza energetica sommati alla pressione inflazionistica sono tangibili e senza incisivi e determinanti interventi europei comuni la situazione resta complicata per tutti, anche per una transizione verso i veicoli verdi che sia 'equa' e 'accessibile' per cittadini e imprese".**

# IL GIORNALE D'ITALIA

*Il Quotidiano Indipendente*

## **Federauto, a settembre 2022 110mila nuove immatricolazioni (+5,4%)**

Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto: "Occorrono rivisitazione del fisco e facile accesso a contributi per infrastrutture di ricarica elettrica"

07 Ottobre 2022



Adolfo De Stefani Cosentino

Secondo i dati diffusi dal CED del **Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili**, a settembre sono state immatricolate 110.976 autovetture, il +5,4% rispetto allo stesso periodo 2021. Nei primi nove mesi dell'anno la riduzione tendenziale si attesta a -16,3%, ovvero 976.055 contro 1.165.692 unità del 2021, con una perdita di volumi pari a circa 190.000 (-33,5% sul pari periodo gennaio-settembre 2019).

«Dopo il ripristino e l'allineamento dei sistemi telematici del MIMS, la cui indisponibilità il 30 settembre scorso aveva determinato forte apprensione tra

gli operatori della filiera, il dato definitivo del mese evidenzia una crescita imputabile oltre che ai primi effetti degli incentivi varati con il DPCM dell'aprile scorso, soprattutto al confronto con un disastroso settembre 2021, i cui volumi di immatricolato avevano registrato -32,5%», ha dichiarato **Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.**

«Non sono ancora operative, invece, a causa del ritardo di pubblicazione in Gazzetta Ufficiale (avvenuto solo questa settimana), le disposizioni contenute nel DPCM 4 agosto 2022 che apportano modifiche al funzionamento degli incentivi auto 2022: occorrono ulteriori passaggi normativi e tecnici per la concreta fruibilità. Nel percorso ambizioso per il raggiungimento degli obiettivi ambientali fissati a livello europeo, – continua **De Stefani** – certamente il rilancio degli acquisti di elettriche e plug-in e i contributi per l'installazione privata di colonnine di ricarica elettrica rappresentano misure primarie ma occorre una maggiore velocità amministrativa per dare esecuzione alle cd 'buone intenzioni'».

«Le infrastrutture continuano, infatti, ad essere insufficienti mentre la disponibilità di una rete di ricarica elettrica pubblica e privata capillare ed efficiente su tutto il territorio, nonché la rapidità nei tempi di ricarica, unitamente alla maggiore competitività dei prezzi delle auto verdi, rappresentano i fattori abilitanti per stimolare scelte di acquisto volte alla più ampia diffusione della mobilità elettrica e a bassissime emissioni di CO2. Recenti e autorevoli indagini – prosegue **De Stefani** – mostrano come per oltre un quarto degli acquirenti le difficoltà legate alla ricarica del veicolo elettrico influenzano la decisione di acquisto finale. Inoltre, troppo spesso gli spazi dedicati alla ricarica pubblica non sono immediatamente e facilmente accessibili (aree occupate inutilmente, cavi troppo corti, avvio di App per la ricarica, ecc.), con buona pace degli automobilisti più virtuosi che impiegano tempi indeterminati per ricaricare i propri veicoli green».

«Ora dopo le elezioni politiche, attendiamo l'insediamento del nuovo Parlamento e la rapida formazione del Governo, per un confronto sui temi strategici per il settore, tra cui sono di primario interesse la rivisitazione del fisco, in particolare del regime tributario degli autoveicoli aziendali, e un maggior impegno per facilitare l'accesso ai contributi per l'installazione di infrastrutture di ricarica elettrica. Inoltre, confidiamo che la rinnovata politica possa gestire con pragmatismo e lungimiranza i delicati equilibri

economici, ambientali, occupazionali del nostro Paese e delle nostre imprese, alla luce delle grandi trasformazioni geopolitiche, tecnologiche ed energetiche in atto e degli effetti su economia reale e coesione sociale. Purtroppo, i rischi dell'emergenza energetica sommati alla pressione inflazionistica sono tangibili e senza incisivi e determinanti interventi europei comuni la situazione resta complicata per tutti, anche per una transizione verso i veicoli verdi che sia 'equa' ed 'accessibile' per cittadini ed imprese», conclude **De Stefani**.

Dal punto di vista dei canali di vendita, a settembre quello dei privati ha registrato una diminuzione del **-6,3%** raggiungendo una rappresentatività del **59,6%** in linea con quella del periodo gennaio-settembre 2022 (59,8%). Crescita lieve per le immatricolazioni delle società (+1,8%), più consistente per il noleggio (+49,3%) - con una buona performance del noleggio a breve termine (+62,3%) - che hanno raggiunto una quota di mercato rispettivamente del 13,5% e 26,9% (uguali le percentuali di quota nei primi nove mesi dell'anno).

Analizzando il mercato dal punto di vista delle alimentazioni, le elettriche e le plug-in vanno ancora a rallentatore con forti cali rispettivamente del **-40,2%** e **-29,1%**, e quote di mercato ferme a 4,5% e 4,3% (rappresentatività al 3,7% e 5,5% nell'anno); le ibride (+23,6%), invece, conquistano una share mensile pari a 35,1% (33,2% nel progressivo annuo). Le alimentazioni tradizionali, benzina e diesel, segnano +15,6% e +6,4%, con una quota combinata del 46,7% a settembre e del 47,9% su base annua. Il Gpl (-2,2%) sia nel mese che nel progressivo copre l'8,7% del mercato, mentre il metano conferma il suo crollo (-71,1%), rappresentando lo 0,6% nel mese e lo 0,9% nel cumulato.

Negli ultimi tre giorni di settembre è stato immatricolato il 35,4% del totale mercato, mentre le autoimmatricolazioni di case e concessionari (incluso l'uso noleggio), secondo le elaborazioni sui dati Dataforce, hanno rappresentato circa l'8,2% dei volumi di vendita mensili, in flessione del -7,4% sui volumi dello stesso mese dello scorso anno.

## Auto nuove, ritardi enormi nelle consegne: ed è caccia all'usato

Michele Sardo

mercoledì 12 Ottobre 2022 - 17:42

*I ritardi nelle consegne delle vetture nuove possono superare i 12 mesi*

---

L'automotive sta vivendo uno dei periodi più neri della sua storia dal dopoguerra ad ora. Il motivo è da ricercare nell'approvvigionamento dei componenti industriali, necessari per costruire automobili di ultima generazione e a causa del [conflitto in Ucraina](#). Tra le materie prime, la penuria di **microchip**, che sono ormai praticamente introvabili, sta causando inverosimili ritardi. Per la consegna di un'auto nuova bisogna mettersi in una lunga lista di attesa. E l'attesa, in alcuni casi, può anche superare i 12 mesi.

### Microchip introvabili in tutta Europa

Un'automobile di ultima generazione può contenere fino a **3500 microchip** (dati Volkswagen), dislocati negli innumerevoli **sistemi di bordo** delle autovetture. La difficoltà a reperire sul mercato tali componenti, ma non solo, ha costretto la maggior parte delle multinazionali delle quattro ruote a tornare, per certi optional, al digitale, con un calo notevole della qualità e, naturalmente, della richiesta. In tanti hanno annullato ordini proprio per questo motivo.

Secondo [quifinanza](#), da inizio 2022 il calo delle immatricolazioni rispetto all'anno scorso è pari a -18,4%, ovvero 865.044 contro 1.060.373 unità del 2021. Dato di settembre.

### Le conferme a Qds.it di Federauto

Il dato viene confermato dal Presidente di Federauto Adolfo De Stefani Cosentino: "Quest'anno faremo fatica ad arrivare ad un milione e 300 mila

vetture immatricolate che sono una quantità che avevamo a metà degli anni '60 – afferma De Stefani Cosentino a Qds.it -. Ciò è dovuto alla mancanza dei componenti, prevalentemente microchip, ma c'è da dire anche che il costo delle autovetture è notevolmente aumentato. Una macchina ibrida costa più di una macchina isoterma, una macchina plug-in costa molto di più di una macchina ibrida”.

## **Il mercato dell'usato non ha auto da vendere**

La situazione di stallo delle case automobilistiche e gli innumerevoli ritardi nelle consegne, spingono il consumatore verso il **mercato dell'usato**. La pronta consegna e alcuni modelli ultra accessoriati, costruiti prima della crisi del settore per mancanza di materie prime, allettano. E i prezzi delle auto non nuove, naturalmente, sono saliti alle stelle. La forbice tra il prezzo di un'auto nuova e una di seconda mano si è ristretta notevolmente, anche per via del fatto che nelle concessionarie che vendono auto usate cominciano a scarseggiare le vetture: “Chi ha l'usato – spiega il Presidente di Federauto – se lo tiene stretto. Chi ha l'usato in questo momento difficilmente compra una macchina nuova e quindi le auto cosiddette di seconda mano scarseggiano. Essendoci poca offerta il prezzo tende a salire”.

## **Servono misure urgenti**

“Non possiamo chiedere allo Stato di costruire vetture all'uncinetto – continua Adolfo De Stefani Cosentino – questa volta il Governo ha poche colpe. Semmai si potrebbe aumentare l'incentivo sull'elettrico. Il nostro usato, soprattutto al centrosud, è particolarmente vetusto. Ciò perché c'è poca disponibilità di denaro. Per incrementare l'acquisto delle “vetture fresche” – spiega – bisogna che lo Stato usi lo stesso criterio di detraibilità dell'Iva come succede negli altri Paesi europei. Da noi si può detrarre l'Iva al 40%. Negli altri 27 Paesi europei, compresa l'Inghilterra che è uscita, l'Iva viene scaricata al 100%. In Italia l'ammortamento delle Partite Iva è fino a 3600 euro, dalle altre parti possono invece ammortizzare fino a 10 mila euro all'anno. In questo modo abbiamo una percentuale di vendita, da parte delle Partite Iva, del 37% contro il 62% che ha, per esempio, la Germania. Ciò consente ai tedeschi di avere anche un mercato dell'usato fresco, eliminando le euro 1,2,3,4 che sono vetture particolarmente inquinanti”.

# QUATTORUOTE

Transizione energetica

La filiera al nuovo governo: "Serve un piano strategico per l'auto"



"Un piano strategico per l'auto per coniugare transizione energetica ed esigenze di consumatori ed industria nazionale". E' questo **l'appello**, che diversi rappresentanti della filiera automobilistica sono tornati a lanciare rivolgendosi, però, al nuovo governo guidato da Giorgia Meloni. In particolare, durante una tavola rotonda dell'ultima edizione del #FORUMAutoMotive sono state affrontate diverse tematiche, tra cui la crisi energetica, la transizione verso la mobilità elettrica e i relativi effetti su un mercato italiano destinato a chiudere l'anno con appena 1,3 milioni di immatricolazioni.

**Parola alla filiera.** Per esempio, per Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto "è inutile promuovere incentivi di 6.000 euro per spingere all'acquisto di auto economicamente comunque irraggiungibili per le fasce di popolazione più deboli. Oggi noi concessionari dobbiamo vendere elettrico per evitare che le Case auto incorrano in sanzioni. Chiediamo al Governo che questa transizione venga fatta tenendo conto della realtà e dell'industria nazionale". Simile l'intervento del numero uno dell'Unrae, Michele Crisci: "L'auto elettrica non sarà l'unica scelta nel futuro, ma una delle scelte. Il 2035 è sufficientemente distante per poter raggiungere gli obiettivi di riduzione delle emissioni,

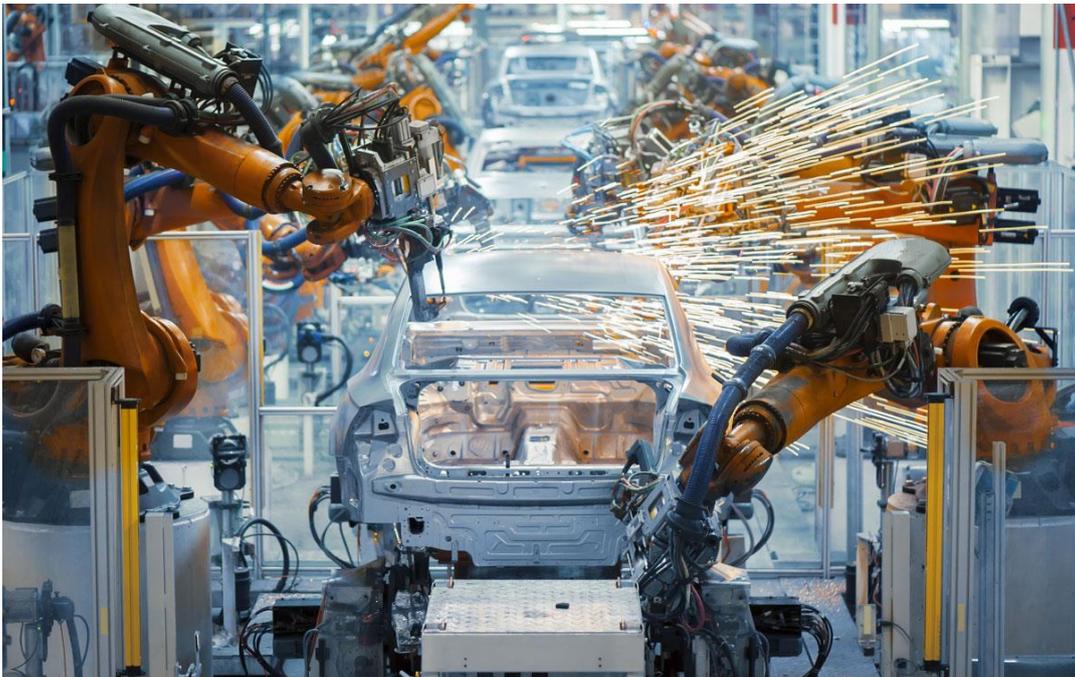
senza escludere nessuno e procedendo a una riconversione industriale della componentistica che deve accelerare. Dal Governo mi aspetto una pianificazione rivolta al futuro per le fonti energetiche".

**Regole certe.** Alberto Viano, presidente dell'Aniasa, ha quindi chiesto all'esecutivo "un approccio positivo e di lungo periodo". "Oggi bisogna mantenere politiche costanti ed evitare politiche di annunci che frenano gli acquisti, come accaduto negli ultimi mesi per gli incentivi a privati e per quelli rivolti alle aziende. Cambiare in continuazione le regole del quadro di riferimento blocca gli investimenti", ha aggiunto Viano, mentre Roberto Scarabel, numero uno di AsConAuto, ha lanciato l'appello a "svecchiare il parco circolante" e Marco Stella, vicepresidente dell'Anfia, ha evidenziato "la presenza nel Governo di persone più vicine e coinvolte sui temi dell'impresa e del settore automotive", che "creano premesse positive per proseguire un dialogo che consenta di gestire al meglio gli anni a venire".

**Il bando delle endotermiche.** Durante la tavola rotonda è stato affrontato anche il tema del **bando delle endotermiche**. Secondo Andrea Arzà, Presidente Federchimica-Assogasliquidi, "affidarsi oggi a una sola tecnologia, quella elettrica, è una scelta ideologica e tutt'altro che a zero emissioni, stante l'attuale mix di produzione di energia nel nostro Paese". "Le motorizzazioni endotermiche più recenti", ha affermato Claudio Spinaci dell'Unem, "hanno raggiunto oggi gli obiettivi di riduzione dell'inquinamento. La crisi energetica prescinde dalla guerra in corso in Ucraina. Il gas manca a livello mondiale. L'Europa è andata in crisi perché è mancata una politica di sicurezza energetica che si affronta su dati di fatto e diversificando le forniture energetiche. La stessa dinamica la si sta seguendo anche sul mercato dell'auto, con la scelta di una sola tecnologia e penalizzando oltremodo le altre". Simonpaolo Buongiardino di Federmotorizzazione è, invece, tornato a porre l'accento su un'Europa "a due velocità, quella del Nord che produce energia, ma meno forte nella produzione di auto, e una del Sud che viaggia all'inverso: produce auto, ma ha meno risorse energetiche. Il reddito medio dei Paesi del Sud Europa è decisamente più basso di quelli del Nord Europa. Vanno quindi individuate ricette diverse per Paesi diversi. Si possono ancora mettere in discussione i tempi della transizione". Infine, Francesco Naso, segretario generale di Motus-E, ha risposto alle critiche nei confronti della svolta elettrica: "Vanno superati gli schieramenti. Il mandato dell'Europa al 2035 è tecnologicamente neutrale, a condizione che si producano zero emissioni. Dobbiamo trasformare i problemi in opportunità".

## Transizione energetica: servono politiche certe

25 Ottobre 2022 By [Christian Luca Di Benedetto](#)



### Molti rappresentanti della filiera automobilistica chiedono politiche sicure per la transizione energetica in atto.

La **transizione energetica** derivata anche dalla crisi, chiama al settore dell'automobilismo a chiedere aiuto. Ma soprattutto una strategia che non porti al collasso visto che in Italia si stima che la chiusura delle immatricolazioni quest'anno sia con solo 1,3 milioni.

Come riportato da *quattroruote*, sono queste le parole di Adolfo De Stefani **Cosentino** presidente di Federauto; *“è inutile promuovere incentivi di 6.000 euro per spingere all'acquisto di auto economicamente comunque irraggiungibili per le fasce di popolazione più deboli. Oggi noi concessionari dobbiamo vendere elettrico per evitare che le Case auto incorrano in sanzioni. Chiediamo al Governo che questa transizione venga fatta tenendo conto della realtà e dell'industria nazionale”*.

Aggiunge sempre come riportato da *quattroruote.it* il CEO di UNRAE, Michele **Crisci**: *“L'auto elettrica non sarà l'unica scelta nel futuro, ma una delle scelte. Il*

*2035 è sufficientemente distante per poter raggiungere gli obiettivi di riduzione delle emissioni. Senza escludere nessuno e procedendo a una riconversione industriale della componentistica che deve accelerare. Dal Governo mi aspetto una pianificazione rivolta al futuro per le fonti energetiche“.*

### **La richiesta di regole certe**

Sull'argomento della transizione energetica, vengono chieste regole certe, il presidente **dell'Aniasa**, Alberto **Viano** parla così come riportato da [quattroruote.it](http://quattroruote.it):  
*“un approccio positivo e di lungo periodo. Oggi bisogna mantenere politiche costanti ed evitare politiche di annunci che frenano gli acquisti, come accaduto negli ultimi mesi per gli incentivi a privati e per quelli rivolti alle aziende. Cambiare in continuazione le regole del quadro di riferimento blocca gli investimenti.“*

# Automotive, dalla tempesta perfetta alla tempesta “perpetua”

25 Ottobre 2022



## **La filiera compatta all'Esecutivo: sostegno ai privati sull'usato a basso impatto ambientale e alle flotte per ridurre le emissioni del parco circolante**

**Andrea Arzà**, Presidente Federchimica-Assogasliquidi, ha aperto il dibattito focalizzandosi sulla crisi del gas: *“I troppi NO che negli anni il nostro Paese ha espresso verso la realizzazione di impianti hanno prodotto una situazione critica come quella attuale. Responsabilità che esistono anche a livello europeo. Affidarsi a oggi una sola tecnologia, quella elettrica, in futuro è una scelta ideologica e tutt'altro che a zero emissioni, stante l'attuale mix di produzione di energia nel nostro Paese”*.

La parola è quindi andata ad **Adolfo De Stefani Cosentino**, Presidente di Federauto che ha evidenziato come *“è tempo di guardare al medio periodo, sono molte le insidie sul mercato che lo porteranno nel 2022 a*

quota 1 milione e 300mila immatricolazioni, nonostante questo serve operare investimenti. È inutile promuovere incentivi di 6.000 euro per spingere all'acquisto di auto economicamente comunque irraggiungibili per le fasce di popolazione più deboli. Oggi noi concessionari dobbiamo vendere elettrico per evitare che le Case auto incorrano in sanzioni. Chiediamo al Governo che questa transizione venga fatta tenendo conto della realtà e dell'industria nazionale”.

**Francesco Naso**, Segretario Generale di Motus-E, ha risposto alle critiche nei confronti della svolta elettrica: *“Vanno superati gli schieramenti. Il mandato dell’Europa al 2035 è tecnologicamente neutrale, a condizione che si producano zero emissioni. La corsa all’elettrico della produzione cinese risulta minacciosa perché stanno seguendo una politica di riduzione dei costi che dovrebbe portare a modelli con costi significativamente più bassi in 3-4 anni. Dobbiamo trasformare i problemi in opportunità. Un’opportunità può arrivare dall’usato messo sul mercato dalle flotte dopo 36 mesi, a costi decisamente più raggiungibili”.*

*“Le motorizzazioni endotermiche più recenti”*, ha affermato, **Claudio Spinaci**, Presidente UNEM, *“hanno raggiunto oggi gli obiettivi di riduzione dell’inquinamento. La crisi energetica prescinde dalla guerra in corso in Ucraina. Il gas manca a livello mondiale. L’Europa è andata in crisi perché è mancata una politica di sicurezza energetica che si affronta su dati di fatto e diversificando le forniture energetiche. La stessa dinamica la si sta seguendo anche sul mercato dell’auto, con la scelta di una sola tecnologia e penalizzando oltremodo le altre”.*

**Simonpaolo Buongiardino**, Presidente di Federmotorizzazione: *“L’Europa va a due velocità, quella del Nord che produce energia, ma meno forte nella produzione di auto, e una del Sud che viaggia all’inverso: produce auto, ma ha meno risorse energetiche. Il reddito medio dei Paesi del Sud Europa è decisamente più basso di quelli del Nord Europa. Vanno quindi individuate ricette diverse per Paesi diversi. Si possono ancora mettere in discussione i tempi della transizione”.*

Sugli obiettivi dei prossimi anni si è espresso **Michele Crisci**, Presidente di Unrae: *“L’auto elettrica non sarà l’unica scelta nel futuro, ma una delle scelte. Il 2035 è sufficientemente distante per poter raggiungere gli obiettivi di riduzione delle emissioni, senza escludere nessuno e procedendo a una riconversione industriale della componentistica che deve accelerare. Dal Governo mi aspetto una pianificazione rivolta al futuro per le fonti energetiche”.*

Sul tema della componentistica si è soffermato **Marco Stella**, Vicepresidente di ANFIA: *“La componentistica è un settore strategico per il Paese. Più che di tempesta perfetta, il settore dell’auto è da anni in tempesta permanente con ogni anno 2-3 shock da superare, anche se nessuno poteva immaginare gli eventi degli ultimi mesi. La presenza nel Governo di persone più vicine e coinvolte sui temi dell’impresa e del settore automotive creano premesse positive per proseguire un dialogo che consenta di gestire al meglio gli anni a venire”.*

**Roberto Scarabel**, presidente di AsConAuto, ha poi osservato come *“i tempi di consegna dei veicoli restano uno dei problemi centrali per i dealer e i consumatori, così come le valutazioni dell’usato. L’accelerazione verso l’elettrico richiede oggi più formazione per il personale. Oggi i clienti non hanno capacità di spesa necessaria per acquistare le vetture elettriche. Il tema centrale per il Governo sarà svecchiare il parco circolante, più inquinante, ma anche più pericoloso e meno sicuro”*.

Il tema delle flotte aziendali è stato al centro delle dichiarazioni di **Alberto Viano**, Presidente di Aniasa: *“Oggi il Governo deve avere un approccio positivo e di lungo periodo. Del precedente Governo abbiamo apprezzato la capacità di ascolto su alcuni temi. Quello che osserviamo è un rallentamento del ricambio del parco circolante. Oggi bisogna mantenere politiche costanti ed evitare politiche di annunci che frenano gli acquisti, come accaduto negli ultimi mesi per gli incentivi a privati e per quelli rivolti alle aziende. Cambiare in continuazione le regole del quadro di riferimento blocca gli investimenti”*.

# MONZA<sup>in</sup>DIRETTA

## La proposta: un bonus sull'usato per svecchiare il parco auto circolante

Arriva dal FORUMAutoMotive la proposta di un bonus sull'acquisto di auto usate per chi, con la compravendita, va a migliorare la classe energetica dell'auto posseduta. **Pierluigi Bonora**, giornalista e promotore di #FORUMAutoMotive, provoca i rappresentanti della filiera a esprimere il proprio parere sul tema di attualità: **"La tempesta perfetta sull'automotive. Nuovo Governo subito sotto esame"**.

E **Roberto Scarabel**, presidente di AsConAuto, esprime una sostanziale concordanza con gli altri esponenti della filiera partecipanti al confronto riguardo la mancanza di prodotto per la clientela e la situazione di moltissimi piazzali pieni di semilavorati, oltre alle vetture in ritardo sulla data di consegna richiesta. Una situazione di grave disagio che crea tensioni con la clientela. In questo contesto il concessionario rischia di perdere la credibilità.

Il presidente **Scarabel** sottolinea: *"Come qui ricordato già anche da Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, il nostro parco circolante è vecchio e va svecchiato entro il 2035, perciò andrebbe trovato un meccanismo incentivante differente. Infatti, il nostro cliente oggi non ha capacità di spesa adeguate per affrontare l'acquisto di una vettura elettrica dal costo che supera intorno al 30 per cento una pari vettura con motorizzazione endotermica. Di fronte a una metamorfosi così lenta su un circolante di 40.000.000 di vetture (le elettriche pure sono circa 150.000 mentre il 28,5 per cento del totale ha una classe di emissioni uguale o inferiore a Euro 3) sarebbe opportuno non focalizzarsi su un singolo tipo di prodotto perché è più pericoloso per la salute e per la sicurezza stradale mantenere un parco circolante che invecchia (oggi con età media di anni 12,2 e nel 2011 era di 8,5).*

*Noi facciamo la nostra parte per mantenere la sicurezza attraverso la severità della revisione e per l'uso del ricambio originale, ma questa nostra condotta nella manutenzione deve diventare una Best Practice che il cliente merita. Per aggiornare il parco circolante si potrebbe valutare l'ipotesi di creare un bonus, un meccanismo incentivante l'acquisto – analogo alla formula utilizzata nel caso del miglioramento di classe energetica per le abitazioni (nel caso specifico, per esempio il passaggio da una vettura Euro 4 a una Euro 5). Il bonus darebbe l'opportunità ai privati di avere accesso a un usato più recente. Infine, la possibilità di totale detrazione delle auto da parte delle partite IVA darebbe due vantaggi: una accelerazione alla transizione ecologica, offrendo vetture più giovani usate all'automobilista privato".*



## A #FORUMAutoMotive Roberto Scarabel di AsConAuto propone Bonus sull'usato [per svecchiare il circolante]

27 Ottobre 2022 27 Ottobre 2022 A cura della redazione

**Pierluigi Bonora**, giornalista e promotore di #FORUMAutoMotive, provoca i rappresentanti della filiera a esprimere il proprio parere sul tema di attualità: **“La tempesta perfetta sull'automotive. Nuovo Governo subito sotto esame”**.

E **Roberto Scarabel**, presidente di AsConAuto, esprime una sostanziale concordanza con gli altri esponenti della filiera partecipanti al confronto. Riguardo la mancanza di prodotto per la clientela e la situazione di moltissimi piazzali pieni di semilavorati, oltre alle vetture in ritardo sulla data di consegna richiesta. Una situazione di grave disagio che crea tensioni con la clientela. In questo contesto il concessionario rischia di perdere la credibilità.

### Parco circolante

Il presidente **Scarabel** sottolinea da #FORUMAutoMotive: *“Come qui ricordato già anche da Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, il nostro parco circolante è vecchio e va svecchiato entro il 2035, perciò andrebbe trovato un meccanismo incentivante differente.*

*Infatti, il nostro cliente oggi non ha capacità di spesa adeguate per affrontare l'acquisto di una vettura elettrica dal costo che supera intorno al 30% una pari vettura con motorizzazione endotermica. Di fronte a una metamorfosi così lenta su un circolante di 40.000.000 di vetture (le elettriche pure sono circa 150.000 mentre il 28,5 per cento del totale ha una classe di emissioni uguale o inferiore a Euro 3) sarebbe opportuno non focalizzarsi su un singolo tipo di prodotto perché*

*è più pericoloso per la salute e per la sicurezza stradale mantenere un parco circolante che invecchia (oggi con età media di anni 12,2 e nel 2011 era di 8,5).*

*Noi facciamo la nostra parte per mantenere la sicurezza attraverso la severità della revisione e per l'uso del ricambio originale, ma questa nostra condotta nella manutenzione deve diventare una Best Practice che il cliente merita.*

*Per aggiornare il parco circolante si potrebbe valutare l'ipotesi di creare un meccanismo incentivante l'acquisto – analogo alla formula utilizzata nel caso del miglioramento di classe energetica per le abitazioni (nel caso specifico, per esempio il passaggio da una vettura Euro 4 a una Euro 5) – per dare la opportunità ai privati di avere accesso a un usato più recente. Infine, la possibilità di totale detrazione delle auto da parte delle partite IVA darebbe due vantaggi: una accelerazione alla transizione ecologica, offrendo vetture più giovani usate all'automobilista privato”.*

## Federauto: norme di tutela dei concessionari d'auto e implicazioni del passaggio ad agente



Federauto: incontro di approfondimento sulle norme di tutela dei Concessionari d'auto e aspetti del passaggio da distributore autorizzato ad agente

Con l'approvazione della nuova normativa VBER e la volontà di alcuni costruttori di trasformare i contratti di concessione in agenzia, si modificherà fortemente il sistema distributivo delle auto in Italia. Ma questa trasformazione, che avrà effetti su tutta la filiera fino al consumatore finale, deve essere letta anche alla luce delle innovazioni introdotte dalla Legge 108/22, approvata ad agosto scorso, a disciplina dei contratti per la distribuzione di autoveicoli.

Per questo, Federauto ha voluto promuovere un approfondimento, in un incontro che ha visto la partecipazione dell'avv. Claudia Cattarin dello Studio legale Panetta & Associati e dell'avv. Rocco Santarelli dello Studio legale Carbonetti e poi un focus sui punti critici dell'eventuale applicazione del contratto di agenzia con il prof. Massimiliano Giorgi, docente di diritto tributario all'Università La Sapienza di Roma, e con il prof. Claudio Russo, docente di diritto delle assicurazioni e dei mercati finanziari all'Università La Sapienza di Roma.

Nel workshop è stato anzitutto affrontato l'impatto della Legge 108/22 che introduce significative norme contrattuali a favore dei concessionari d'auto.

L'avvocato Cattarin ha affrontato il tema di come l'articolo 7 quinquies della Legge 108/22 ha cercato di colmare alcuni spazi lasciati vuoti dal Regolamento Comunitario di esenzione 720/22 (VBER) in merito alla possibilità di indennizzo da parte del produttore degli investimenti effettuati dal distributore autorizzato nel caso di recesso.

L'avvocato Santarelli si è soffermato sul carattere imperativo della Legge 108/22, in quanto posta a tutela del contraente debole (il distributore) e sulle conseguenze, in termini di obbligo di indennizzo a carico dei costruttori o importatori che dovessero recedere dagli accordi verticali di distribuzione automobilistica già in precedenza stipulati ed in essere alla data di entrata in vigore della legge.

Sono state poi analizzate con il professor Giorgi le modifiche contrattuali relative al passaggio da concessionario ad agente, rilevando che questi cambiamenti configurerebbero un trasferimento di ramo d'azienda, con implicazioni di natura tributaria. Si è rimarcato poi che le modifiche contrattuali rischiano di determinare anche il trasferimento di una lista clienti e questo potrebbe assumere autonoma rilevanza sotto il profilo fiscale.

Il professor Russo ha, infine, esaminato gli effetti della nuova normativa sulla funzione accessoria di finanziamento del veicolo, attualmente svolta dai concessionari auto. Nell'ipotesi di passaggio da concessionario ad agente, lo svolgimento dell'attività accessoria di agenzia, relativamente ai contratti di finanziamento, comporterebbe la violazione dell'articolo 128-querter del Testo Unico Bancario, e conseguentemente, l'applicazione di sanzioni amministrative e penali.

## I concessionari in Italia

Le imprese concessionarie rappresentano un sistema a rete di rilevante importanza economica e sociale.

Si tratta di circa 1.200 imprese distribuite sul territorio nazionale che fatturano complessivamente 45 miliardi di euro tra vendita di autoveicoli e servizi (fatturato medio 37 mln di euro e redditività media dell'1,9%); occupano 100.000 persone (fra diretti ed indiretti), con un peso del fatturato sul PIL pari al 2,5% nel 2021.

Negli ultimi dieci anni il processo di concentrazione delle reti è stato sostenuto, tanto che oggi molti concessionari operano all'interno di grandi Gruppi, con un'unica proprietà e direzione di impresa.

Per i prossimi anni si prevede una ulteriore riduzione del numero dei concessionari, soprattutto considerando il passaggio al modello di agenzia da parte di alcune case automobilistiche e un'evoluzione sostanziale dell'attuale modello e ruolo del concessionario nell'ambito della distribuzione automobilistica.

# IL GIORNALE D'ITALIA

*Il Quotidiano Indipendente*

## A #FORUMAutoMotive: Roberto Scarabel, presidente di AsConAuto, lancia la proposta di un superbonus 110%

"Di fronte a una metamorfosi così vasta è meglio non focalizzarsi su un singolo tipo di prodotto è più pericoloso mantenere un parco circolante che invecchia"

28 Ottobre 2022



Pierluigi Bonora, giornalista e promotore di #FORUMAutoMotive durante la due giorni dedicata alla kermesse ha provocato i rappresentanti della filiera a esprimere il proprio parere sul tema di attualità: “La tempesta perfetta sull'automotive. Nuovo Governo subito sotto esame”. E, **Roberto Scarabel, presidente di AsConAuto**, ha espresso una sostanziale concordanza con gli altri esponenti partecipanti al confronto riguardo la mancanza di prodotto per la clientela e la situazione di moltissimi piazzali pieni di semilavorati, oltre alle vetture in ritardo sulla data di consegna richiesta. Una situazione di grave disagio che crea le condizioni per una “tempesta perfetta”

e fa diventare purtroppo il concessionario una figura debole nel mercato e che dovrebbe essere protetta da parte del governo attraverso misure di protezione.

## Il cliente oggi non ha capacità di spesa per una vettura elettrica

“Come ricordato - ha sottolineato **Scarabel** - già anche da Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, il nostro parco circolante è vecchio e va svecchiato entro il 2035, perciò andrebbe trovato un meccanismo incentivante differente. Infatti, il nostro cliente oggi non ha capacità di spesa adeguate per affrontare l'acquisto di una vettura elettrica dal costo che supera intorno al 30 per cento il budget necessario finora per un rinnovo dell'automezzo a causa della presenza di quattro volte in più di chip: il che diventa un problema di noi concessionari. Di fronte a una metamorfosi così vasta è meglio non focalizzarsi su un singolo tipo di prodotto è più pericoloso mantenere un parco circolante che invecchia. Noi facciamo la nostra parte per mantenere la sicurezza attraverso la severità della revisione e per l'uso del ricambio originale ma il parco circolante deve essere svecchiato. Magari si potrebbe valutare la ipotesi di creare un meccanismo incentivante l'acquisto - analogo alla formula utilizzata per esempio nel caso del bonus 110% - per dare la opportunità ai privati di avere accesso a un usato fresco (tipo quello messo a disposizione del mercato da parte delle partite IVA che cambiano le auto con maggiore frequenza)”.

# RavennaeDintorni.it

«Produzione auto a rilento, mancano componenti e prezzi in crescita»

**De Stefani Cosentino, presidente nazionale di Federauto, l'associazione delle concessionarie, spiega le ragioni del calo delle vendite. In Italia circolano 39 milioni di veicoli, per gran parte obsoleti e inquinanti**



«Le proiezioni dicono che il mercato auto in Italia non riuscirà ad arrivare a 1,3 milioni di nuove immatricolazioni nel 2022. Vuol dire numeri da anni '60, meno dell'anno del cigno nero che è stato il 2020 con il lockdown».

Adolfo De Stefani Cosentino è titolare del salone Mercedes a Ravenna ma è anche presidente nazionale di Federauto, l'associazione che rappresenta le concessionarie in Italia. I numeri nel dettaglio, forniti dallo stesso De Stefani,

sono questi: nel 2021 vendute 1,46 milioni di auto, 1,39 nel 2020 e 1,9 nel 2019.

### **Cosa incide sul calo delle vendite?**

«Due aspetti importanti. Prima di tutto la mancanza di componentistica che ritarda la produzione delle auto. Non solo microchip. Un esempio: buona parte dei fasci elettrici che trovi stesi a chilometri in ogni auto veniva prodotta in Ucraina. Il secondo fattore è l'aumento del prezzo medio dei veicoli: oggi siamo a circa 24mila euro, il 16 per cento in più di un anno fa».

### **Mercato in crisi, ma prezzi in crescita? Come è possibile?**

«Tre questioni. La prima: l'inflazione che vale per tutti. La seconda: l'aumento di dotazioni da installare sulle auto per le regolamentazioni di sicurezza. La terza: un motore elettrico costa il 27 per cento in più di uno a benzina. Anche se avessimo le forniture di componentistica in tempi accettabili, ci sarebbe comunque un aumento di prezzo».

### **In questo panorama com'è la situazione degli incentivi statali?**

«L'Italia ha un parco veicoli circolante vecchissimo e quindi la parte di incentivi dedicati ai motori endotermici si sono esauriti in poco tempo. C'è ancora disponibilità per le vetture elettriche ma finisce per essere un aiuto a chi ne ha meno bisogno: parliamo di 38mila euro di media per un'auto solo elettrica e 50mila per una plug-in, spesso acquistate come seconde auto. Anche se l'incentivo può arrivare a ottomila euro, restano comunque veicoli inaccessibili per la fascia di popolazione che invece avrebbe più bisogno di cambiare l'auto perché ha motori obsoleti che inquinano molto».

### **Quali sono gli impatti ambientali dei veicoli sulle strade?**

«In Italia abbiamo 39milioni di mezzi in circolazione di cui 22 milioni sono da Euro 4 in giù e addirittura 8 milioni hanno più di vent'anni. È su queste auto che bisogna agire se vogliamo abbassare le emissioni di CO2».

### **Come?**

«Chi ha un'auto vecchia e non la cambia è soprattutto perché non può permettersi la spesa di un'auto nuova. Allora a questi automobilisti andrebbe messo a disposizione un usato comunque migliore di quello che hanno ma a prezzi abbordabili. Sono le vetture del popolo delle partite Iva che cambiano auto ogni 30- 36 mesi. Da anni spingiamo per aumentare le agevolazioni fiscali per loro: in Italia le partite Iva sono il 35 per cento del mercato auto, in Germania il 60».

### **La mobilità elettrica sarà il campo di battaglia futuro tra produttori?**

«Dovrebbe esserlo. Il primo scoglio da superare è il prezzo. Ma dobbiamo

anche porci un'altra domanda. Con l'aumentare delle auto elettriche aumenterà la domanda di energia e il mercato dice che aumenterà il suo prezzo. Quanto costerà la ricarica di un'auto? Sarà davvero competitiva? Ai prezzi attuali dell'energia, una ricarica fast charge per 200 km costa come viaggiare a benzina. Dubito che al 2030 saremo passati tutti all'elettrico».

**Nello scenario di crisi generale del settore che ha appena illustrato, com'è la situazione occupazionale?**

«Il numero che spiega tutto è questo: nel 2008 c'erano 2.700 concessionarie in Italia, alla fine del 2021 erano 1.230, fra due anni saranno 800. Le case automobilistiche reputano troppo onerosa la rete distributiva».

**C'è agitazione per una possibile modifica dei rapporti tra case e concessionarie?**

«Alcune marche vorrebbero aggirare il regolamento europeo sulla distribuzione verticale trasformando i concessionari in agenti, ma non credo sia fattibile. Qualche marca è convinta che le auto si compreranno online, io non la penso così».

## **Federauto: il passaggio dei concessionari auto da distributori ad agenti**

Con l'approvazione della nuova normativa VBER e la volontà di alcuni costruttori di trasformare i contratti di concessione in agenzia, si modificherà fortemente il sistema distributivo delle auto in Italia. Ma questa trasformazione, che avrà effetti su tutta la filiera fino al consumatore finale, deve essere letta anche alla luce delle innovazioni introdotte dalla Legge 108/22, approvata ad agosto scorso, a disciplina dei contratti per la distribuzione di autoveicoli.

Per questo, Federauto ha voluto promuovere un approfondimento, in un incontro che ha visto la partecipazione dell'avv. Claudia Cattarin dello Studio legale Panetta & Associati e dell'avv. Rocco Santarelli dello Studio legale Carbonetti e poi un focus sui punti critici dell'eventuale applicazione del contratto di agenzia con il prof. Massimiliano Giorgi, docente di diritto tributario all'Università La Sapienza di Roma, e con il prof. Claudio Russo, docente di diritto delle assicurazioni e dei mercati finanziari all'Università La Sapienza di Roma.

Nel workshop è stato anzitutto affrontato l'impatto della Legge 108/22 che introduce significative norme contrattuali a favore dei concessionari d'auto.

L'avvocato Cattarin ha affrontato il tema di come l'articolo 7 quinquies della Legge 108/22 ha cercato di colmare alcuni spazi lasciati vuoti dal Regolamento Comunitario di esenzione 720/22 (VBER) in merito alla possibilità di indennizzo da parte del produttore degli investimenti effettuati dal distributore autorizzato nel caso di recesso.

L'avvocato Santarelli si è soffermato sul carattere imperativo della Legge 108/22, in quanto posta a tutela del contraente debole (il distributore) e sulle conseguenze, in termini di obbligo di indennizzo a carico dei costruttori o importatori che dovessero recedere dagli accordi verticali di distribuzione automobilistica già in precedenza stipulati ed in essere alla data di entrata in vigore della legge.

Sono state poi analizzate con il professor Giorgi le modifiche contrattuali relative al passaggio da concessionario ad agente, rilevando che questi cambiamenti configurerebbero un trasferimento di ramo d'azienda, con implicazioni di natura

tributaria. Si è rimarcato poi che le modifiche contrattuali rischiano di determinare anche il trasferimento di una lista clienti e questo potrebbe assumere autonoma rilevanza sotto il profilo fiscale.

Il professor Russo ha, infine, esaminato gli effetti della nuova normativa sulla funzione accessoria di finanziamento del veicolo, attualmente svolta dai concessionari auto. Nell'ipotesi di passaggio da concessionario ad agente, lo svolgimento dell'attività accessoria di agenzia, relativamente ai contratti di finanziamento, comporterebbe la violazione dell'articolo 128-quater del Testo Unico Bancario, e conseguentemente, l'applicazione di sanzioni amministrative e penali.

### **I concessionari in Italia**

Le imprese concessionarie rappresentano un sistema a rete di rilevante importanza economica e sociale.

Si tratta di circa 1.200 imprese distribuite sul territorio nazionale che fatturano complessivamente 45 miliardi di euro tra vendita di autoveicoli e servizi (fatturato medio 37 mln di euro e redditività media dell'1,9%); occupano 100.000 persone (fra diretti ed indiretti), con un peso del fatturato sul PIL pari al 2,5% nel 2021.

Negli ultimi dieci anni il processo di concentrazione delle reti è stato sostenuto, tanto che oggi molti concessionari operano all'interno di grandi Gruppi, con un'unica proprietà e direzione di impresa.

Per i prossimi anni si prevede una ulteriore riduzione del numero dei concessionari, soprattutto considerando il passaggio al modello di agenzia da parte di alcune case automobilistiche e un'evoluzione sostanziale dell'attuale modello e ruolo del concessionario nell'ambito della distribuzione automobilistica.