



FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

RASSEGNA STAMPA

Aprile 2023



FEDERAUTO
Federazione Italiana Concessionari Auto

Sommario Rassegna Stampa

Cartaceo	2
Web	19
Truck	29
Radio.....	38



TRASPORTI

**Auto, a marzo balzo
delle vendite (+40,8%)**

In marzo balzo del mercato automobilistico italiano: sono state immatricolate 168.294 vetture, il 40,8% in più dello stesso mese del 2022. Boom del mercato elettrico. — a pagina 21

Automotive

Immatricolazioni, a marzo
un balzo del 40,8% — p.21

Auto, boom di immatricolazioni: a marzo la crescita è del 40,8%

Automotive

Centro Studi Promotor:
nel 2023 immatricolazioni
stimate a 1,4 milioni

La crescita anche per il venir
meno dei problemi
di scarsità dei semiconduttori

Filomena Greco

TORINO

Marzo fa il pieno di immatricolazioni sul mercato auto italiano e con 168.294 registrazioni mette a segno una crescita dei volumi del 40,8% rispetto allo stesso mese di un anno fa. Il risultato porta il primo trimestre dell'anno a quota 427.019 immatricolazioni da gennaio, con un incremento del 26,2% sullo stesso periodo del 2022. Resta, anche se si riduce, la distanza rispetto alla fase pre-covid con oltre il 20% di immatricolazioni in meno sul 2019.

Due i fattori che hanno favorito una ripresa dei volumi così marcata, il primo attiene al confronto con un periodo - marzo 2022 - particolarmente difficile, che aveva registrato un calo del 29,7% di immatricolazioni sull'anno prima, come fa notare il Centro Studi Promotor. Il secondo fattore è più industriale e riguarda il fenomeno della crisi dell'offerta che ha caratterizzato gli ultimi due anni, con ritardi indotti dalla mancanza di semiconduttori e microchip, e che sembra

ora pesare meno sulle fabbriche e sulle linee di assemblaggio.

I miglioramenti delle forniture globali lungo le supply chain dunque hanno sostenuto la vendita di auto ricaricabili, full electric o plug in, sebbene l'Italia resti molto indietro rispetto ai principali mercati europei: le auto full electric (BEV) raggiungono il 4,8% di quota nel mese (3,8% nel trimestre), mentre le ibride plug-in si assestano al 4,3% (4,4% nel trimestre). Nel complesso, i modelli ricaricabili restano sotto la soglia del 10% delle immatricolazioni mentre le ibride si consolidano sopra il 30%. Componentisti e case straniere chiedono un impegno forte a sostegno della mobilità elettrica, dopo l'ultima ratifica al nuovo Regolamento europeo sul taglio delle emissioni di CO2 al 2035, con lo stop ai motori endotermici al netto di quelli alimentati a e-fuel. L'Anfia, con il presidente Paolo Scudieri, punta ad una «veloce rimodulazione delle misure di incentivazione vigenti», così da consolidare la ripresa delle vendite di modelli ricaricabili e invertire la tendenza registrata l'anno scorso. Parte delle risorse avanzate dalla campagna di incentivazione 2022, chiede inoltre l'Anfia, «vengano reinvestite nella fascia 0-20 g/km di CO2 degli incentivi 2023, aumentandone l'importo unitario. Inoltre, è importante l'apertura alle persone giuridiche per le fasce 0-20 e 21-60 e il rialzo dell'incentivo al 100% anziché al

50% per le società di noleggio». L'Unrae, a cui aderiscono le case straniere, vuole un impegno chiaro in questa direzione. «C'è bisogno

di lavorare in modo coordinato, con una strategia pragmatica, per raggiungere gli obiettivi di un processo che è già in atto e va governato» sottolinea il presidente Michele Crisci. Intanto però, aggiunge, «continua a diventare sempre più ampio il gap che ci separa dagli altri Major Markets europei in termini di diffusione di auto con la spina e, se non ci impegniamo a recuperare velocemente, la nostra industria rischia moltissimo e il nostro mercato va verso il declassamento». Anche Unrae dunque chiede una revisione della fiscalità per le auto aziendali, in linea con quanto accade in Europa, e insiste sulla necessità di riformulare gli incentivi per l'acquisto di vetture a zero o basse emissioni, puntando sull'innalzamento dei tetti di prezzo e sull'inclusione di tutte le persone giuridiche, con bonus a importo pieno. Anche Federauto chiede una revisione della fiscalità a carico della mobilità e indica la Delega fiscale quale strumento per allineare Iva e deducibilità agli standard dei grandi mercati europei.

In proiezione, nell'intero anno le immatricolazioni potrebbero raggiungere il milione e 400mila unità nel corso del 2023, questa la previsione del Centro Studi Promotor. Tra i problemi del mercato italiano, evidenzia il presidente Gian Primo Quagliano, ci sono il prezzo in salita delle vetture - il 44% dei concessionari prevede ulteriori rincari come emerge dall'inchiesta congiunturale sul mercato dell'automobile del Centro Studi Promotor condotta a fine marzo - e l'elettrificazione "a rilento" della flotta.

Tra i grandi gruppi, Stellantis



crece in linea con il mercato e recupera da inizio anno il 16,8%, con Jeep che mette a segno una crescita di oltre il 50% delle immatricolazioni

ni nel mese e Alfa Romeo che triplica i volumi. Stesso trend per il Gruppo Volkswagen, con Seat che però perde l'1% dei volumi da inizio

anno. Tra i brand emergenti provenienti dal Far East c'è da segnalare MG, che supera da inizio anno la quota dell'1% del mercato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IN RIPRESA

+81,5%

BEV in recupero

In forte ripresa i volumi di vendita delle auto full electric sulla spinta anche se l'Italia resta sotto la soglia del 10% di vendite per le auto "ricaricabili". Per questo produttori e dealer chiedono una revisione degli incentivi - eliminazione dei tetti di prezzo, allargamento degli aiuti anche alle società - e della fiscalità a carico delle auto aziendali con la Delega fiscale



IMAGOECONOMICA

Il settore. Il comparto auto (nell'immagine una linea di produzione) è in ripresa

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Il Sole **24 ORE**

Energia, scontro sulle rinnovabili

6

54

42

Il costo degli aiuti per il record a 0,10 euro/kWh

Finanzia, dalle banche 2 miliardi per gestire le domande di riscatto

Imprese & Territori

Industria nautica da record, ricavi superiori a sette miliardi

Google ARXivar
Digitalizza i processi
con la tua stampante

Auto, boom di immatricolazioni, a marzo la crescita è del 60,8%

54 mila

3 mila

161,5%

Francia, Mercitalia (5) lancia il sfida a Snel

108951

Intervista

MASSIMO ARTUSI

C'è spazio per tutti

A tu per tu con il vicepresidente **Federauto** con delega al settore truck e Lcv per comprendere se e come il dibattito in atto a Bruxelles sta avendo ripercussioni sulla domanda e perché vale la pena correggere gli errori

di Tiziana Altieri



Massimo Artusi, Vicepresidente Federauto con delega al settore truck e veicoli commerciali. È responsabile vendite di Romana Diesel Spa, tra le più grandi concessionarie d'Europa operante con Stellantis, CNH Industrial, Iveco Group e altri.

Neutralità tecnologica: è quello che chiede **Federauto**. E non per una questione di bandiera, ma perché oggi pensare a un'unica soluzione per ridurre le emissioni di sostanze climalteranti semplicemente non è sostenibile, da nessun punto di vista. Abbiamo incontrato Massimo Artusi, da oltre un anno e mezzo Vicepresidente **Federauto** con delega truck e veicoli commerciali. Con lui abbiamo approfondito questa e altre tematiche.

Com'è partito il 2023? C'è movimento nelle concessionarie?

"Dopo un 2022 in leggera crescita, 25.600 immatricolazioni complessive, +1,4 per cento, il 2023 è partito in modo altalenante. Gennaio è stato un mese positivo, a febbraio c'è stato un rallentamento, ora attendiamo il consuntivo di marzo. **Federauto** stima che quest'anno si replicheranno sostanzialmente i risultati 2022. Non dimentichiamo che le registrazioni sono state condizionate dall'assenza di prodotto dovuta alla crisi delle supply chain che si sta risolvendo anche se l'attesa media rimane ancora oggi intorno ai 12 mesi. Vorrei sottolineare che i concessionari hanno reagito a questa situazione facendo stock: se lo scorso anno non è bastato, ora invece in molti casi è possibile trovare una soluzione in pronta consegna".

Qual è lo stato di salute oggi delle concessionarie truck italiane?

"I concessionari di veicoli industriali privati godono di buona salute. Mediamente i fatturati 2022 sono in linea con quelli 2021. Il leggero aumento è, infatti, da imputare alla componente inflattiva: le case hanno dovuto alzare i listini per compensare gli aumenti delle materie prime e dei costi di produzione. Per il 2023 ci attendiamo un ulteriore incremento dei fatturati perché, come accennato, grazie agli stoccaggi c'è maggiore disponibilità di veicoli nuovi rispetto a un anno fa".

Due anni di scarsa disponibilità di prodotto nuovo hanno modificato l'assetto delle reti di vendita?

"Per noi i cambiamenti sono all'ordine del giorno e prendono direzioni inaspettate. Fino a tre anni fa l'usato era un problema un po' per tutti, dal 2021 si è smaterializzato e i concessionari hanno avuto l'opportunità di liberare risorse finanziarie proprie per tenere in equilibrio le loro strutture. Rimane, invece, fondamentale l'assistenza, da sempre nel nostro DNA. Poi, certo, ci sono anche i servizi ancillari ma non è su questi che si possono basare i nostri bilanci".

La lotta alla CO2 è uno degli argomenti più dibattuti a Bruxelles. Come conciliare gli obiettivi del New Green Deal con le esigenze di persone e aziende?

"Con un sano pragmatismo. Tutto questo dibattito ci ha fatto dimenticare che noi oggi la soluzione ce l'abbiamo e potrebbe soddisfare l'intera domanda in tempi brevi, in assoluta coerenza con gli obiettivi di riduzione dell'anidride carbonica e di un'economia circolare: sono i biocombustibili. Ignorarli è un errore macroscopico e non colmabile con l'accelerazione degli investimenti in tecnologie elettriche. È un errore che va colmato alla radice tenendo in considerazione, nella misurazione dei climalteranti, anche la fonte con cui viene prodotto il vettore energetico. Per le aziende il passaggio sarebbe indolore e si manterrebbe continuità nei servizi. Basti pensare che nonostante le difficoltà e le tensioni, il mercato dell'Lng nel 2022 in Italia ha tenuto con 1.000 unità, gli elettrici hanno di poco superato le 10 unità. Evidentemente non siamo pronti. È spiazzante l'argomentazione per la quale non sono stati presi in considerazione da Bruxelles che ha invece aperto il futuro ai carburanti sintetici che richiedono enormi quantità di energia per essere prodotti. I biocarburanti hanno un impatto e costi di produzione inferiori. La filiera dei biocarburanti in Italia è già realtà. Può contribuire


 Intervista

alla forza economica del nostro paese e alla sua indipendenza energetica. Serve, ovviamente, una politica economica programmatica”.

Chi oggi sta pagando il prezzo della transizione ecologica?

“Tutti i cittadini dell’Unione Europea. La transizione ecologica si basa sull’erogazione di incentivi, per l’acquisto dei veicoli, per la realizzazione o l’armonizzazione delle infrastrutture, etc., pagati con le nostre tasse. Fanno bene o indirizzano la domanda verso interessi specifici? Questa è un’altra storia... Anche senza incentivi qualcosa si potrebbe muovere perché ci sono aziende virtuose, ma certamente poche. C’è una ritrosia a investire e sperimentare che è figlia dell’incertezza. Nessuno sa con esattezza cosa succederà domani. Personalmente credo che le aziende di trasporto si avvarranno di tutta una serie di tecnologie, diverse a seconda della missione e dell’utilizzo. Questo complicherà la loro vita e quella dei concessionari perché dovremo avere la capacità di gestirle tutte.

Aggiungo che anche le case costruttrici stanno pagando un prezzo elevato. Per loro lo scenario è veramente complesso e avere una visione è difficile. C’è incertezza, la scure del 2025, l’Euro 7... Sono penalizzate da questo sistema”.

Le incertezze rischiano di frenare la domanda come si vede nell’auto?

“Il tarlo i clienti ce l’hanno, ma oggi si traduce in un ordine di un veicolo diesel, è un dato di fatto. È l’unico sostenibile dal punto di vista economico e i nostri clienti devono far quadrare i conti delle loro aziende”.

Veicoli elettrici e a idrogeno. Quando saranno realtà?

“Non ci sarà un off-on e nemmeno uno switch di tecnologia. Ci sarà, nel tempo, l’affermazione di nuovi prodotti che non credo avranno una quota rilevante prima del 2035. Non è solo un fatto di industrializzazione, bisogna creare le reti di distribuzione e abbassare i prezzi, dei veicoli e dei vettori energetici. Non dimentichiamo il TCO”.

Come cambieranno le reti di vendita con l’avanzata di questi prodotti?

“Dirlo oggi è difficilissimo perché tutto dipende da quale tecnologia prevarrà, sono troppe le variabili in gioco. I veicoli elettrici necessitano, per esempio, di meno manutenzione: se dovessi immaginare un mercato fatto solo da mezzi a bat-

teria dimezzerei l’officina. Questi veicoli richiedono investimenti maggiori e chi li sceglie tende a preferire formule di noleggio ma non sono convinto che diventeremo noleggiatori perché il renting è una soluzione che molte aziende non gradiscono. Certo è che qualsiasi prodotto necessiterà di una rete di vendita e assistenza capillare che non può essere soppiantata direttamente dalle case”.

Tra i Suoi obiettivi c’era un maggiore dialogo con le istituzioni. Raggiunto?

“Il rapporto con le istituzioni è buono e costante anche se è stato reso più difficile dal cambio di Governo e da una serie di difficoltà che sono interne del Ministero dei Trasporti. Sempre aperto e costruttivo anche il rapporto con le altre associazioni (in particolare dei costruttori e dell’autotrasporto). Sono soddisfatto di quanto fatto ma l’obiettivo sarà raggiunto solo quando l’intera filiera dell’autotrasporto (costruttori-concessionarie-imprese di logistica e trasporto) avrà una sua dignità chiara e un suo riconoscimento all’interno della società perché lo merita visto che garantisce il benessere e l’economia. C’è ancora tanto da fare...”.

PNRR, un’occasione per i dealer?

“Il PNRR indirettamente può fare molto bene al nostro mercato. Non mi riferisco tanto alla possibilità di commercializzare nuovi veicoli per la realizzazione delle opere pubbliche, ma a quella di accelerare l’economia dando nuova competitività alle aziende di autotrasporto e logistica. Il PNRR fa bene al Paese”.

Le strade d’Europa al 2035...

“Da buon romano per me le strade sono la vita, Roma, si fece grande sulla creazione di arterie di comunicazione capillari e sicure. Per il futuro mi aspetto strade più sicure con infrastrutture adeguate al traffico che devono sopportare, per corse da veicoli simili a quelli attuali, solo con più sensoristica e sistemi più innovativi a bordo come da Regolamento Generale sulla Sicurezza. È bene ricordare che sostituire i veicoli più anziani non impatta solo sull’ambiente, ma anche sulla sicurezza. Ancora, mi aspetto un primo mix di tecnologie, meno sulle grandi arterie più nei centri urbani. Mi aspetto di non vedere traffici ed economie vincolati da infrastrutture obsolete. Mi auguro strade con sperimentazioni più aperte anche a forme diverse di trasporto e autotrasporto. C’è chi sostiene gli eurocombi, chi i semirimorchi più lunghi. Tutte evoluzioni già possibili dal punto di vista tecnico”.



Transizione ecologica per il parco auto: parla un protagonista

Tema molto attuale trattato da De Stefani invitato dal Rotary Valle Rubicone

VALLE RUBICONE

Alla scoperta della transizione ecologica. Il Rotary club Valle del Rubicone, presieduto da Giampiero Evangelisti, ha avuto come relatore alla sua ultima conviviale, al ristorante "Antiche Macine" di Montalbano, Adolfo De Stefani Cosentino, che ha parlato di "Transizione ecologica (in)sostenibile nel settore dell'automotive".

Nato a Bologna nel 1948 e residente a Ravenna, De Stefani fino al 1981 ha svolto la libera professione di commercialista a Bologna. La De Stefani spa, di cui è titolare e legale rappresentante, è



Evangelisti e De Stefani

una concessionaria e officina autorizzata per vetture Mercedes-Benz, Smart e veicoli commerciali Mercedes-Benz, oltre che da circa due anni di MG, marchio cinese, e detiene il controllo di Destauto spa concessionaria Nissan a Renault e Dacia per la provincia di Ravenna con due sedi a Ravenna e Lugo.

Nel 1986 ha anche fondato il Rotary club di Ravenna e presiede l'Ucism, associazione dei concessionari Mercedes Italiani. È i-

noltre presidente di Federauto, che raggruppa le associazioni dealer automobilistiche in Italia e rappresenta 1.100 aziende.

Il tessuto delle imprese concessionarie rappresenta un importante aggregato economico: 50 miliardi di euro di fatturato tra vendite e prestazioni, 120.000 addetti, con un peso del fatturato sul Pil pari al 3,3%.

Il relatore ha trattato un tema di grande attualità. Nel 2035 entrerà infatti in vigore la normativa europea che vieterà l'immatricolazione delle vetture con motori endotermici alimentati da combustibili fossili. Dopo quella data le emissioni delle nuove vetture dovranno essere pari a zero. Oltre che dei motori elettrici, si è parlato dei carburanti alternativi come l'idrogeno e i biocarburanti, proposti dall'Italia ma bocciati per il momento dall'Europa, che preferisce orientarsi verso gli e-fuels di origine sintetica, che hanno però un costo di produzione molto elevato. Il parco vetture immatricolato prima del 2035 con motori a combustione potrà comunque continuare a circolare fino ad esaurimento del suo ciclo di vita. **GM**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951

ROTARY CLUB RUBICONE

«Mobilità elettrica, una transizione con molte ombre»

di **Ermanno Pasolini**

La transizione ecologica nel settore dell'Automotive è stato il tema trattato dal Rotary Club Valle del Rubicone nella locanda Antiche Macine sulle colline di Savignano sul Rubicone. Ha detto il presidente Gian Piero Evangelisti: «Nel 2035 entrerà in vigore la normativa europea che di fatto vieterà l'immatricolazione delle vetture con motori endotermici alimentati da combustibili fossili. Per quella data le emissioni in atmosfera delle autovetture dovranno essere pari a zero. Quali saranno le scelte dei Governi e delle case automobilistiche in previsione di questa che si preannuncia come una vera e propria rivoluzione per il passaggio dal

motore termico a quello elettrico? Come si dovrà orientare l'utente medio da qui al 2035 nell'acquisto di una nuova autovettura? Questa transizione in tempi così brevi dall'industria automobilistica e soprattutto in termini economici dall'automobilista?». Alle domande del presidente ha risposto il relatore Adolfo De Stefani Cosentino presidente della **Federauto**, 75 anni, di Ravenna: «Parlare di macchine elettriche per me è una grande fatica e sinceramente è un mercato che vedo sbagliato. Non capisco perché ci sia questo accanimento nei confronti dell'auto. In Italia possediamo 642 autovetture ogni mille abitanti, più di tutti in Europa e percorriamo 10.722 chilometri all'anno a testa, meno di tutti. Per questo trattare tutti allo stesso modo in Europa è una cre-

tinata. Abbiamo un parco vecchissimo di auto, con oltre il 50% che hanno più di dieci anni. Basterebbe togliere le auto Euro 1, 2, 3 e 4 e avremmo risolto il problema. Stiamo continuando a immatricolare auto elettriche senza eliminare le vecchie. Dal 2035 potranno essere immatricolate solo auto con emissione di CO2 a zero. Ma secondo me faremo fatica arrivare al 2035, anno del cambio epocale. Nel 2022 abbiamo raggiunto il minimo storico come vendita di auto. Molti dicono che il prezzo delle auto calerà. In Cina è calato, in Europa no. Tutto il mondo dell'automobile è in mano ai cinesi. In Italia abbiamo la produzione di componentistica delle auto più importante d'Europa, con il 20%, con 170mila posti di lavoro a rischio con l'arrivo dell'elettrico. Noi ci stiamo rovinando».



Confcommercio offrire servizi di consulenza ed assistenza specifiche: sono numerose le categorie interessate

“Tregua fiscale”: al via conto alla rovescia, scadenza al 2 maggio

Il conto alla rovescia per aderire alla “tregua fiscale” è iniziato: scade il 2 maggio il termine per aderire alla cosiddetta rottamazione quater con una serie di adempimenti a cui assolvere nel giro di un paio di settimane. Sono numerose le categorie interessate perché vi sono buoni motivi per aderirvi e anticipare i termini di trasmissione dell’istanza. In primo luogo, si ricorda che sono interessate le partite affidate all’agente della riscossione entro il 30 giugno 2022. Non si rileva, dunque, la data di notifica della cartella, ma quella in cui il carico è stato “consegnato” ad agenzia delle Entrate - Riscossione (Ader). Per facilitare l’individuazione delle partite definibili, l’Agenzia ha messo a disposizione sul proprio sito un applicativo che segnala tutti i ruoli potenzialmente interessati e simula il costo della definizione. In questa fase Confcommercio Potenza ha tenuto iniziative specifiche di informazione attraverso la Fnaarc, la federazione degli agenti di commercio ed intensifica l’azione di consulenza-assistenza.

«Il vantaggio della sanatoria – sottolinea la dottoressa Sara Grieco, commercialista e componente la Giunta Provinciale Confcommercio Potenza - è notevole: sono cancellati sanzioni, inte-



ressi e aggio e restano dovuti solo sorte capitale, costo di notifica della cartella e spese per procedure esecutive. In caso di sanzioni amministrative (ad esempio, multe stradali), occorre versare il solo importo originario della sanzione, senza altra maggiorazione. Una volta trasmessa la domanda, esclusivamente in via telematica entro la fine di giugno l’agenzia Entrate Riscossione invia al debitore il piano dei pagamenti, nel numero delle rate prescelto. La durata massima del piano non può eccedere le 18 rate, di cui le prime due a luglio e

novembre 2023 e le altre 16 in quattro scadenze annuali, a decorrere dal 2024. Si decade dalla rottamazione se non si versa una qualsiasi delle rate, con un ritardo tollerato di cinque giorni. In tal caso, si ripristina il debito iniziale per intero ma, a differenza della rottamazione ter, si conserva il diritto a rateizzare il debito residuo, con le regole ordinarie stabilite nell’articolo 19, Dpr 602/1973. Si ricorda che è possibile includere nella domanda le partite di precedenti edizioni della rottamazione, anche se decadute. Questo significa che,

se si hanno le ultime scadenze della rottamazione ter nel corso del 2023, si può abbandonare questa procedura e far confluire il debito residuo nell’attuale definizione agevolata».

Per Angelo Lovallo, presidente Fnaarc Potenza, nonché presidente Confcommercio, «nell’ambito della riorganizzazione e del rilancio di Confcommercio intendiamo offrire servizi di consulenza ed assistenza specifiche come in questo caso. Tutte le associazioni di categoria quali Federalberghi, Fipe, Federmoda e **Federauto** sono mobilitate».

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951

Incontro Fnaarc-Confcommercio su come "districarsi" nella nuova normativa che interessa non solo quelli già oggetto di controlli

«La tregua fiscale è una opportunità, ma anche un complicato "rompicapo"»

Tregua fiscale, pace fiscale, sanatoria, come la si voglia chiamare, il pacchetto di misure inserite dal Governo nella Legge di bilancio 2023, è una opportunità per definire i rapporti con il Fisco ma anche un complicato "rompicapo". Così la Fnaarc (Federazione Agenti di Commercio) aderente a Confcommercio Potenza nella sede ha chiamato a raccolto i soci per avere una serie di informazioni in merito alla nuova normativa che interessa non solo quanti sono già oggetto di controlli con emissione dell'avviso bonario, della relativa cartella o dell'accertamento esecutivo, fornendo delucidazioni sulle fasi precedenti rispetto alle quali l'Agenzia delle entrate non ha ancora avviato alcuna attività di verifica. La dottoressa Sara Grieco, commercialista e componente la Giunta Provinciale Confcommercio, ha spiegato, innanzitutto che possono essere oggetto di tregua fiscale anche violazioni non ancora contestate

quali, la dichiarazione infedele, l'omessa fatturazione, l'omesso versamento delle imposte, ecc. Si può fare pace con il Fisco versando una sanzione ridotta. Nei fatti, la tregua fiscale opera a 360°.

Oltre a proroghe per la sanatoria sulle violazioni formali e per il ravvedimento speciale sulle liti pendenti nel Decreto Bollette (DL 34/2023) pubblicato in Gazzetta Ufficiale, si trovano anche numerose altre rimodulazione dei termini in base ad una serie di novità introdotte sulla disciplina della definizione agevolata 2023. Resta invece confermata la scadenza per la domanda di adesione alla Rottamazione quater, così come quella per lo stralcio automatico delle cartelle fino a mille euro, in entrambi i casi fissati al 30 aprile.

Anche per il ravvedimento speciale c'è più tempo per pagare la prima rata, il termine non è scaduto lo scorso 31 marzo ma viene fissato al prossimo 30 settembre, quindi slitta di sei mesi.



● Lovallo e Grieco

Per Angelo Lovallo, presidente Fnaarc Potenza, nonché presidente Confcommercio, «i circa 1400 agenti di commercio della regione, come del resto tutte le categorie di lavoratori autonomi e titolari di attività economiche e produttive, hanno difficoltà pratiche a districarsi nella complicata materia di tregua fiscale.



Nell'ambito della riorganizzazione e del rilancio di Confcommercio intendiamo perciò offrire servizi di consulenza ed assistenza specifiche. L'incontro Fnaarc è solo uno dei tanti che organizzeremo anche di intesa con le altre associazioni di categoria quali Federalberghi, Fipe, Federmoda e **Federauto**».

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951



Lovallo: «Gli agenti di commercio hanno difficoltà a districarsi nella complicata materia» Un focus sulla “tregua fiscale”, l’incontro voluto dalla Confcommercio per approfondire il tema

POTENZA- Tregua fiscale, pace fiscale, sanatoria, come la si voglia chiamare, il pacchetto di misure inserite dal Governo nella Legge di bilancio 2023, è una opportunità per definire i rapporti con il Fisco ma anche un complicato “rompicapo”. Così la Fnaarc (Federazione Agenti di Commercio) aderente a Confcommercio Potenza nella sede ha chiamato a raccolto i soci per avere una serie di informazioni in merito alla nuova normativa che interessa non solo quanti sono già oggetto di controlli con emissione dell’avviso bonario, della relativa cartella o dell’accertamento esecutivo, fornendo deduzioni sulle fasi precedenti rispetto alle quali l’Agenzia delle entrate non ha ancora avviato alcuna attività di verifica. La dottoressa Sara Grieco, commercialista e componente la Giunta Provinciale Confcommercio, ha spiegato, innanzitutto che possono essere oggetto di



In alto la commercialista Grieco

tregua fiscale anche violazioni non ancora contestate quali, la dichiarazione infedele, l’omessa fatturazione, l’omesso versamento delle imposte, ecc. Si può fare pace con il Fisco versando una sanzione ridotta. Nei fatti, la tregua fiscale opera a 360°.

Oltre a proroghe per la sanatoria sulle violazioni formali e per il ravvedimento speciale sulle liti pendenti

nel Decreto Bollette (DL 34/2023) pubblicato in Gazzetta Ufficiale, si trovano anche numerose altre rimodulazione dei termini in base ad una serie di novità introdotte sulla disciplina della definizione agevolata 2023. Resta invece confermata la scadenza per la domanda di adesione alla Rottamazione quater, così come quella per lo stralcio automatico delle

cartelle fino a mille euro, in entrambi i casi fissati al 30 aprile.

Anche per il ravvedimento speciale c’è più tempo per pagare la prima rata, il termine non è scaduto lo scorso 31 marzo ma viene fissato al prossimo 30 settembre, quindi slitta di sei mesi. Per Angelo Lovallo, presidente Fnaarc Potenza, nonché presidente Confcommercio, «i circa 1400 agenti di commercio della regione, come del resto tutte le categorie di lavoratori autonomi e titolari di attività economiche e produttive, hanno difficoltà pratiche a districarsi nella complicata materia di tregua fiscale. Nell’ambito della riorganizzazione e del rilancio di Confcommercio intendiamo perciò offrire servizi di consulenza ed assistenza specifiche. L’incontro Fnaarc è solo uno dei tanti che organizzeremo anche di intesa con le altre associazioni di categoria quali Federalberghi, Fipe, Federmoda e Federauto».

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951

DEALER CORNER DI MASSIMO ARTUSI
VICEPRESIDENTE FEDERAUTO CON DELEGA TRUCK E VAN

IDEOLOGIA E PRAGMATISMO

Non è - e non deve essere - una guerra di ideologie. Ma da quando l'Unione europea mostra a tutti i livelli - Consiglio, Commissione e finanche Parlamento - di non essere pienamente convinta della scelta esclusiva del full electric per la transizione green al 2035, i fautori dell'autotrazione elettrica hanno intensificato, con un vistoso dispiegamento mediatico e lobbistico, la pressione sulle autorità comunitarie e sugli stati membri per indurli a «fare la propria parte», dal momento che i costruttori hanno fatto la loro con massicci investimenti per produrre veicoli elettrici che rischiano di non vendere in mancanza di una rete - ancora insufficiente - di colonnine di ricarica e di incentivi pubblici adeguati a invogliare i clienti all'acquisto. E accusano chi vuole mantenere in piedi alternative (veramente a emissioni zero) alla trazione elettrica di fare una battaglia ideologica contro i veicoli elettrici. Peccato che la stragrande maggioranza di chi la pensa diversamente non sia affatto contrario all'alimentazione elettrica (soprattutto quando l'energia sarà prodotta senza fossili), ma chiedi soltanto di autorizzare anche dopo il 2035 la produzione - accanto ai veicoli elettrici - di altri veicoli alimentati con biocarburanti che non emettono gas serra, non richiedono modifiche alle linee di produzione dei costruttori e della componentistica, possono appoggiarsi all'attuale rete di distribuzione e di conseguenza



non comprimono l'occupazione e non richiedono né allo stato né ai cittadini di spendere soldi in più (perché, vale la pena ricordarlo, i contributi sono a carico di tutti noi). Per chi si occupa di veicoli pesanti, poi, non è neppure una questione di scelta, ma di sopravvivenza, dal momento che tecnologie, efficienza e costi per questo tipo di mezzi a trazione elettrica (ancora di più quando si stima l'uso dell'idrogeno) appaiono ancora lontani e comunque poco avvicinabili. Dunque, chiedere alternative, realmente a impatto zero sulla CO2, è soltanto una questione pragmatica. E il pragmatismo è proprio l'opposto della ideologia. Come le autorità comunitarie stanno cominciando a capire.



Soranna (Federauto): “La comunità è la forza nei confronti della Politica”

“In Federauto ci piace parlare di una comunità che deve crescere interagendo e conservando un alto valore identitario, perché stiamo parlando di imprese piccole, medie e grandi, ma tutte a capitalismo familiare, con una importante vocazione territoriale e capaci di sviluppare potenti energie imprenditoriali. Una comunità di questi valori può esprimere una grande forza nei rapporti con la politica, una cosa di cui noi abbiamo estremamente bisogno”, parole di Gian Franco Soranna, nella nostra intervista. (A pagina 8)

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951

PROTAGONISTI

Soranna (Federauto): “Solo con la comunità si può esprimere la nostra forza nei confronti della Politica”

Abbiamo intervistato Gian Franco Soranna, storico Direttore generale di Federauto. Con una laurea in Economia e un master in Automotive industry, Soranna è parte dell'associazione dal 1987, prima come assistente alla direzione, per poi raggiungere, due anni dopo, la direzione. Oggi il suo mandato si incentra sulle relazioni istituzionali nazionali e comunitarie, sull'analisi del business del settore auto e veicoli industriali per la vendita e il postvendita e sulle relazioni fra Concessionari e Case auto. Federauto è la Federazione Italiana Concessionari Auto, organizzazione aderente a Commercio Imprese per l'Italia. Essa riunisce in Italia tutte le associazioni di marca nazionali ed estere e i sindacati territoriali dei Concessionari di autovetture, veicoli commerciali, industriali e autobus.

Soranna, come è andato il 2022?

“È un anno che abbiamo chiuso in maniera positiva, portando a casa risultati strategici a favore dei Concessionari. Da un lato il piano pluriennale a sostegno della transizione, dall'altro le attività condotte in sede europea per la realizzazione del nuovo quadro giuridico a disciplina dei rapporti di distribuzione, questo perché da diversi anni, purtroppo, il settore dell'auto non gode più di una regolamentazione comunitaria. Il processo ha avuto un'evoluzione in sede nazionale con l'approvazione della legge 108, successivamente integrato dalle modifiche introdotte dal ‘Decreto aiuti quater’”.

Un percorso difficile?

“Sono questioni sulle quali abbiamo concentrato molte risorse, anche finanziarie. Abbiamo costituito un team di lavoro con supporti consulenziali di grande esperienza. Avere a che fare con la politica presenta diverse problematiche ed è necessaria una specifica organizzazione per poter presentare al mondo politico dossier adeguati. Cioè supportati da elementi, informazioni e valutazioni che non possono che provenire da chi si occupa dall'interno queste cose. Elementi che spesso alla politica sfuggono”.

Priorità per quest'anno?

“L'obiettivo principale è quello della riforma della fiscalità. Un tema importante perché vede l'Italia in una posizione di retroguardia rispetto ai principali Paesi europei. Si tratta di un tema di attualità perché recentemente il Governo ha presentato la legge delega per la riforma fiscale e dobbiamo cogliere questa opportunità. Il primo obiettivo è quello di ripristinare, così come vuole la direttiva europea in materia Iva, la piena detrazione dell'imposta sull'acquisto degli autoveicoli. In secondo luogo è necessario un intervento per modificare il siste-

ma di deduzioni per i soggetti di imposta e poi dobbiamo intervenire su alcune storture, parlo per esempio della tassa sulle cosiddette auto di lusso. Un elemento fiscale irrilevante e penalizzante che non ha nessun senso e che colpisce produzioni di eccellenza, anche italiane. Dobbiamo replicare quello che abbiamo fatto tanti anni fa per l'abolizione dell'Iva al 38%”.

Che ruolo può svolgere il Noleggio per la fiscalità?

“Come Federazione ci piace pensare che il mercato dei Privati, assistito con le formule normali di vendita, resti un elemento importante del mercato. Il Noleggio è una modalità di acquisto, ma lo vedo più come uno strumento adatto alle imprese”.



Gian Franco Soranna,
Direttore generale
Federauto

Biocarburanti ed e-fuel?

“L'utilizzo degli e-fuel pone chiaramente un fatto di principio. Perché gli e-fuel sì e i carburanti biologici no, è solo un fatto politico, ma non penso che la partita sia chiusa. Credo che il dossier della transizione possa subire una revisione con l'elezione del nuovo Parlamento europeo, e lo trovo corretto perché ci sono gli interessi del nostro Paese che non sono inferiori a quelli di altri. Sul tema della transizione abbiamo sviluppato un'importante attività di relazioni istituzionali. Abbiamo avuto interlocuzioni sia con il nostro governo, a partire dal governo Draghi, sia con i membri del Parlamento europeo e la nostra posizione è sempre stata una posizione in favore della neutralità tecnologica, una posizione che mira alla salvaguardia della sostenibilità della transizione. La transizione deve essere ragionata e non ideologica: deve tenere conto degli interessi degli stakeholders, delle imprese che operano sul mercato, ma anche di quelli del consumatore. A nostro avviso, il Fit for 55 pone posizioni troppo verticali e troppo avanzate rispetto ai tempi e alle possibilità. Su queste basi la transizione dovrebbe contare su un mix di tecnologie pulite, mix sostenuto dalla fruibilità del prodotto da parte del consumatore e che non metta in crisi tutto un sistema di imprese”.

L'elettrico?

“L'elettrico ha certamente una possibilità di sviluppo, ma ha bisogno di un'attività

preventiva di forti investimenti sulle infrastrutture. Senza infrastruttura l'elettrico non ha possibilità di sviluppo e i dati di mercato lo confermano”.

L'ambiente?

“L'ambiente rimane comunque un elemento verso il quale prestare attenzione ed è un riferimento importante, ma è anche abbastanza paradossale che tutte le conseguenze le attività dell'uomo vengano focalizzate sull'auto”.

Incentivi?

“In una fase come questa un meccanismo di incentivazione è necessario. Quanto alle modalità, gli incentivi devono sempre tenere conto di quello che chiede il mercato e quello che chiede il mercato lo vediamo nelle immatricolazioni. Allora la domanda è: come mai le risorse che vengono attribuite alla fascia 61-135 durano così poco? Stiamo parlando di veicoli che sono perfettamente in linea con la normativa europea in materia ambientale. Per cui mi sembra abbastanza giusto che vengano incentivati. In un mondo perfetto i sistemi di incentivazione dovrebbero essere diversificati: l'incentivo classico andrebbe diretto ai Privati, mentre per le imprese l'incentivo migliore sarebbe quello della fiscalità”.

Cina?

“L'Europa deve mettere in conto una cessione di quote di mercato importanti in favore dei prodotti cinesi, e anche nel breve periodo. Un problema europeo, non solo nazionale, che viene a coincidere con una fase di riassetto della distribuzione automobilistica. Sulla scelta del modello distributivo che i costruttori cinesi vorranno adottare, bisognerà capire se le scelte saranno davvero efficaci in termini di soddisfazione del cliente”.

Il Presidente De Stefani Cosentino, riferendosi ai Concessionari, parla da tempo di passare dalla competizione alla cooperazione. Un obiettivo essenziale per l'Associazione...

“Stiamo attraversando un periodo di grandi mutazioni nel modello distributivo e il numero delle imprese sta seguendo un trend di riduzione; penso che il Presidente faccia riferimento a un importante processo associativo che porti alla creazione di uno spirito di categoria che forse nel passato non c'è stato. A noi piace parlare di una comunità che deve crescere interagendo e conservando un alto valore identitario, perché stiamo parlando di imprese piccole, medie e grandi, ma tutte a capitalismo familiare, con una importante vocazione territoriale e capaci di sviluppare potenti energie imprenditoriali. Una comunità di questi valori può esprimere una grande forza nei rapporti con la politica, una cosa di cui noi abbiamo estremamente bisogno”.

Verona 16-18 maggio, la tre giorni dei Concessionari L'Automotive Dealer Day è per i "Mobility Leaders"

Nel contesto attuale la domanda di mobilità richiede risposte sempre più evolute: cresce la rilevanza della dimensione di servizio, si diffonde l'elettrificazione, servono collaborazioni miste pubblico-privato. Per questo è fondamentale per gli attori della distribuzione automobilistica cogliere i cambiamenti, interrogarsi sulle implicazioni, confrontare esperienze e adeguare le proprie strategie. Questo è il tema di fondo dell'edizione 2023 di Automotive Dealer Day ovvero "Mobility Leaders" facendo leva sull'esperienza ultra-ventennale nel percorso di focus automotive che viene ampliato in una nuova cornice che chiama i player a essere leader anche nella mobilità.

La prospettiva si mantiene arricchita da relazioni con varie entità associative di settore, sia nazionali sia internazionali: tra le voci anche Geoffrey Pohanka, Chairman Nada, e Gerardo Pérez Giménez, Presidente Faconauto-Aecdr. L'apertura internazionale dell'evento è ancora più marcata in questa edizione, con la partecipazione di diverse associazioni di Dealer estere e ospiti provenienti da fuori Italia, ma anche di aziende nell'area espositiva che hanno scelto Automotive Dealer Day come momento di ingresso nel mercato italiano. Anche il programma rispecchia questa innovazione, coinvolgendo numerosi speaker di caratura internazionale con contenuti di ampio respiro.

Lo sguardo alla mobilità passa per la sua relazione con sfide globali come il cambiamento climatico, tema affrontato dal professor Carlo Carraro, già Rettore all'Università Ca' Foscari Venezia e dal 2009 Vice-Presidente e membro del Bureau dell'Intergovernmental Panel on Climate Change Ippc, l'organizzazione delle Nazioni Unite che si occupa di cambiamenti climatici, insignita del premio Nobel nel 2007. Testimonianze di numerosi Concessionari e di manager automotive come Elisa Weltert (Maserati), C. Andrea Alessi (Volkswagen) e Fabrizio Longo (Audi) si fondono con prospettive sulle frontiere della mobilità anche intermodale: Carlo Tursi di UrbanV sviluppa il comparto di air mo-

bility per le città mentre Lidia Signor di Uitp - Union Internationale des Transports Publics - mette a fuoco il tema delle complementarità. Non mancano come da tradizione incursioni da altri settori: Alessandro Pacetti è il Global Direct-To-Consumer Director di Vibram, azienda orientata all'innovazione su più fronti nel rapporto con il mercato. Attenzione anche a temi di frontiera come l'intelligenza artificiale con l'intervento di Mariarosaria Taddeo, professoressa all'Università di Oxford e Defense Science and Technology Fellow dell'Alan Turing Institute.

I partecipanti potranno anche trovare approfondimenti tematici sul fronte delle relazioni umane grazie all'intervento di Paolo Borzacchiello, sessioni dedicate a digital marketing, postvendita e usato, nonché appuntamenti specifici sul fronte dell'agrimeccanica e dei veicoli industriali.

In un settore che per tradizione sconta una vistosa disparità di genere sono apprezzabili gli sforzi per ridurre almeno parzialmente il gap: oltre alle già citate Weltert, Taddeo e Signor, tra i relatori figurano esponenti del mondo accademico come Silvia Bodoardo del Politecnico di Torino, delle Case auto come Elisabeth Leriche di Renault Italia, delle Reti distributive come Iolanda Riolo del gruppo omonimo.

Anche nel 2023 verrà inoltre dedicato un momento al dialogo tra le associazioni del settore nella prima giornata, coinvolgendo i Presidenti di Anfia, Federauto, Motus-E e Unrae.

Uno dei tradizionali punti di forza del programma contenuti di Automotive Dealer

APPROFONDIMENTI

Studi e ricerche fondamentali come la DealerStat sulle relazioni tra Casa e Rete, indagine che compie vent'anni

Day risiede nei numerosi studi e ricerche continuativi che vengono costantemente aggiornati, uniti a nuovi fronti di lavoro. Continuano perciò il proprio percorso, con risultati diffusi nell'arco dei tre giorni di evento, ricerche diventate ormai fondamentali per gli operatori come il Dealer Network Study sulle reti con approfondimenti sul fronte agenzia, l'Automotive Customer Study con apertura sulla mobilità, la DealerStat sulle relazioni Casa-Rete che compie vent'anni. A queste si innestano fronti nuovi: metriche sull'elettrificazione come il Bev-Ipi Index, una mappatura approfondita di pratiche sostenibili secondo i criteri Esg - Environment Social Governance - studi ad hoc sul business della mobilità e sui nuovi brand emergenti. Alcuni studi sono realizzati in partnership come ad esempio lo studio sull'elettrificazione delle flotte con Motus-E, lo studio sui dati cliente sponsorizzato da Findomestic Banca e Nobis Assicurazioni e lo studio sull'usato con AutoScout24.

Nel corso dell'evento sarà assegnato il premio Internet Sales Award - iniziativa di AutoScout24 in collaborazione con Quintegia - al Best Digital Dealer. In aggiunta, lo Startup Generation Award - iniziativa di Quintegia in collaborazione con Subito - andrà alla migliore startup dell'area espositiva.

L'Area Business è attesa ricca di novità con oltre 70 aziende presenti con uno stand, 12 startup nell'area dedicata, 11 tra produttori e importatori presenti con un proprio brand point e diversi altri marchi con cui vengono svolte attività in sinergia. Non mancheranno anche le occasioni di incontro serali in diversi locali storici del centro di Verona.

Nel complesso l'edizione 2023 appare disegnata per confermare il proprio ruolo di riferimento per i player del settore, accettando anche la sfida della sostenibilità. Prosegue Reset, iniziativa di Quintegia in collaborazione con Findomestic Banca, che quest'anno pone il focus sulla sostenibilità ambientale, nuovo standard competitivo e per gli investimenti sempre più importante per i Concessionari anche agli occhi del consumatore. Inoltre, l'edizione 2023 diventa "carbon neutral" mediante scelte a ridotto impatto sull'ambiente e compensazione delle emissioni.

Automotive Dealer Day, quello che c'è da sapere

Quando: 16-17-18 maggio 2023

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

A chi si rivolge: Concessionari e Case auto, riparatori, operatori del settore flotte, veicoli commerciali e industriali, ope-

ratori del settore tractor e aziende fornitrici di prodotti e servizi per il settore della distribuzione auto.

Programma Contenuti: 22 le sessioni confermate e oltre 60 i relatori presenti

Per info e iscrizioni: www.dealerday.com
Hashtag: #ADD23

Per ulteriori informazioni:

Quintegia S.p.A. - info@quintegia.it
T +39 0422 262997

È obbligatorio registrarsi online prima di arrivare in sede di evento e portare con sé il badge stampato scaricabile dalla propria area riservata.

Ogni accredito è strettamente nominale e dà diritto all'accesso a una persona.

La quota di partecipazione comprende l'ingresso nell'arco delle tre giornate (Programma Contenuti, Area Business). La quota non comprende vitto e alloggio e quanto non espressamente indicato.

AUTOMOTIVE DEALER DAY 2023 - PROGRAMMA CONTENUTI - AGGIORNATO AL 17.04.2023 - IL PROGRAMMA POTREBBE SUBIRE VARIAZIONI
Martedì 16 maggio
- Sala Blu 12:00 - 13:00

● INCONTRO CON LE ASSOCIAZIONI DELL'AUTO

Dialogo con i rappresentanti di Anfia, Federauto, Motus-E e Unrae, moderato da Quintegia

Michele Crisci (Unrae)

Adolfo De Stefani Cosentino (Federauto)

Massimo Nordio (Motus-E)

Marco Stella (Anfia)

- Sala Blu 17:00 - 18:30

● CAMBIAMENTI - Una visione globale dei cambiamenti per la mobilità e i Dealer

Carlo Carraro (Ipc - Università Ca' Foscari Venezia)

Geoffrey Pohanka (Nada)

Gerardo Pérez Giménez (Faconauto - Aecdr)

Mercoledì 17 maggio
- Sala Blu 08:45 - 10:15

● SFIDE - Strategie in evoluzione per il nuovo contesto

Presentazione Reset

Elisa Weltert (Maserati)

Alessandro Lazzeri (Findomestic Banca)

Elisa Giubilato (Quintegia), Fabio Barbisan (Quintegia)

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

- Sala Blu 12:00 - 13:00

● ELETTRIFICAZIONE - Mobilità elettrica in accelerazione

Silvia Bodoardo (Politecnico di Torino - Electrochemistry Group)

C. Andrea Alessi (Volkswagen Autovetture)

Fabio Barbisan (Quintegia), Alberto Bet (Quintegia)

- Sala Amaranto 12:00 - 13:00

● MOBILITÀ - Mobilità urbana e sharing economy

Massimo Ciuffini (Osservatorio Nazionale Sharing Mobility)

A breve altri relatori...

- Auditorium Verdi 12:00 - 13:00

● PERSONE - Vendita e relazioni basate sulle interazioni umane

Paolo Borzacchiello (Esperto di intelligenza linguistica e interazioni umane - Autore di best seller e co-creatore di HCE®)

- Sala Vivaldi 13:30 - 15:00

● TAO - PNNR, nuovi contratti, acquisizioni, trattori cinesi:

2023 tanti cambiamenti per i Dealer agri e la sostenibilità del loro business

Roberto Rinaldin (Rinaldin Group - Climmar)

Andrea Borio (Federacma - Borio)

Marco Fiacadori (Fiacadori Soluzioni)

Michela Lugli (Agronotizie)

Maurizio Sala (Tao - Vincom)

- Auditorium Verdi 13:45 - 15:15

● RETAIL - Sviluppi per agenzia e e-Commerce

Maurizio Zaccaria (Mercedes-Benz Italia), Steve Young (Icdp),

Francesco Bonera (Bonera), Marco Grilli (Studio Legale Tributario Grilli)

- Sala Blu 14:00 - 15:00

● MOBILITÀ - Gestire la mobilità: esperienze e prospettive

Lidia Signor (Uitp - Union Internationale des Transports Publics)

Carlo Tursi (UrbanV)

- Sala Amaranto 14:00 - 15:00

● ELETTRIFICAZIONE - Gestire lo sviluppo dell'elettrificazione

Francesco Naso (Motus-E)

Bernard Lycke (Cecra)

Luciano Iengo (Gruppo Koelliker)

- Sala Blu 16:45 - 18:15

● RELAZIONI - Competenze sinergiche e relazioni distintive

Consegna Premi DealerSTAT 2023

Fabrizio Longo (Audi Italia)

Stefano Moriggi (Filosofo della scienza - Docente, Università di Milano Bicocca)

Alberto Bet (Quintegia), Alex Fava (Quintegia)

Giovedì 18 maggio
- Sala Blu 09:00 - 10:00

● INNOVAZIONE - Alzare l'asticella all'avanguardia dell'innovazione

Consegna Startup Generation Award 2023

Alessandro Pacetti (Vibram Group)

Carlo Alberto Jura (Spazio Group)

Ernesto Cascioli (Cascioli Group)

Alessandro Dal Bon (Quintegia)

- Sala Amaranto 09:00 - 10:00

● USATO - L'innovazione nel business dell'usato

Jason Cranswick (Marubeni Auto Investment)

Gareth Arnould (Icdp)

Luca Montagner (Quintegia - Icdp)

- Auditorium Verdi 9:00 - 10:00

● POSTVENDITA - Formati e mobilità nel postvendita

Davide Di Martino (Comer Sud, Gruppo Di Martino)

Ercole Messina (Mo.Vi)

- Sala Blu 12:00 - 13:00

● EVOLVERE - Evolvere dentro e fuori gli schemi

Consegna Internet Sales Award 2023

Gioia Manetti (AutoScout24 - AutoScout24 Spa)

Tommaso Bortolomol (Quintegia)

Elio (Artista)

- Sala Amaranto 12:00 - 13:00

● SOSTENIBILITÀ - La sostenibilità come volano di crescita

Emanuele Zano (Quintegia)

Iolanda Riolo (Gruppo Riolo)

A breve altri relatori...

- Auditorium Verdi 12:00 - 13:00

● POSTVENDITA - Impatto elettrico sull'after sales

Luca Montagner (Quintegia - Icdp)

Elisabeth Leriche (Renault Italia)

Dario Mennella (BMW Italia)

Ivan Vaccarino (Agricar)

- Sala Vivaldi 12:00 - 13:00

● VINCOM - Sostenibilità e nuove opportunità di mobilità

dalla Cina per i Dealer delle quattro ruote da lavoro

Gianluca Ventura (Vie&Trasporti e Pullman - FuoridiTest)

Massimiliano Mancini (Zhong Tong Bus)

Yan Liu (Zhong Tong Bus)

Andrea Ferrareso (Toscandia)

Maurizio Sala (Tao - Vincom)

- Auditorium Verdi 14:00 - 14:45

● SERVICE DAY - Torna l'evento dedicato al mondo del postvendita

Sessione organizzata da Quintegia e AsConAuto

Luca Montagner (Quintegia - Icdp)

Roberto Scarabel (AsConAuto)

A breve altri relatori...

- Sala Blu 15:00 - 16:00

● INTELLIGENZA - Verso una nuova intelligenza

Mariarosaria Taddeo

(Oxford Internet Institute, Università di Oxford - Alan Turing Institute)

- Sala Amaranto 15:00 - 16:00

● DIGITAL MARKETING - Pianificare, disegnare, narrare e misurare

Giorgio Soffiato (Quintegia Academy)

A breve altri relatori...

- Auditorium Verdi 15:00 - 16:00

● USATO - Gestire l'usato nel 2023 e oltre

Luca Montagner (Quintegia - ICDP)

Alessandro Lando (Autoteam - Gruppo Intergea)

Niccolò Brandini Marcolini (Gruppo Brandini)

Gustavo De Cicco (Gruppo Koelliker)

Eventi

NON UNA MA TANTE SOLUZIONI

Distribuzione delle merci sul lungo e breve raggio: di questo si è parlato nel primo dei tre appuntamenti moderati dal nostro direttore **Giuseppe Guzzardi**, all'interno della prima edizione di Automotive I/O Bridging Minds. Quali vicoli si utilizzeranno? Quelli elettrici sono la soluzione? In collegamento **Maurizio Pompei**, Ceo di Mercedes-Benz Truck Italia, **Massimo Artusi**, Vice presidente **Federauto** Trucks & Vans e **Massimo Marciani**, Presidente Freight Leaders Council and FIT Consulting. "Pur non rappresentando il trasporto merci la maggior fonte di inquinamento - ha esordito Maurizio Pompei - le Case costruttrici di veicoli pesanti non si sottraggono dal fare la loro parte. Tutta la gamma Daimler entro 5 anni sarà disponibile in versione BEV e stimiamo che nel 2030 questi veicoli rappresenteranno il 60 per cento delle vendite. Certo è che anche i Governi devono impegnarsi per creare l'indispensabile infrastruttura di ricarica e consentire alla filiera di adeguarsi. Non puntiamo però il dito contro i veicoli diesel che hanno raggiunto livelli di efficienza straordinari. Il periodo di transizione deve essere immaginato come un periodo piuttosto lungo.

Per quanto riguarda l'idrogeno oggi non è sostenibile dal punto di vista economico ma ci stiamo lavorando anche perché offre una maggiore autonomia. Dopo il 2025 vedremo i primi trattori. In Italia, però,

anche in questo caso siamo molto indietro, se non si investe in infrastrutture si farà fatica a colmare il gap con gli altri Paesi".

"Con l'idrogeno - ha aggiunto Massimo Artusi - non dobbiamo commettere gli stessi errori che si sono fatti con l'elettrico. Io credo che oggi le parole chiave siano equilibrio e differenziazione. Equilibrio perché non bisogna essere tifosi di uno o dell'altra tecnologia, differenziazione perché ogni settore ha esigenze diverse. Andiamo verso un mondo nuovo, qualunque esperimento è giusto e va fatto".

"Chiediamoci - ha detto Massimo Marciani - come possiamo veramente inquinare meno. La verità è che il sistema è inefficiente: attualmente l'80 per cento dei mezzi trasporta solo il 20 per cento della merce.

Dobbiamo imparare a condividere gli spazi, nei magazzini e nei mezzi, informatizzando i processi. Bisogna essere razionali: i veicoli elettrici sono un'ottima soluzione, ad esempio per l'ultimo miglio, ma non l'unica. Pensiamo a un mondo dove anche i mezzi di soccorso

vanno ricaricati: cosa succederebbe in caso di terremoto?". Una provocazione, non l'unica lanciata da Marciani. "Il PNRR può portare a un cambio epocale ma ci vuole coerenza. Chi ha

un ruolo di rappresentanza nel settore deve fare un discorso di filiera: non possiamo disperdere risorse tra i monoveicolari, solo

chi ha i grandi numeri riesce a fare innovazione".



Automotive I/O Bridging Minds

L'unione fa l'idea

di Tiziana Altieri

l come input, inteso come raccolta di intuizioni, e O come output, ossia la loro trasformazione in piani attuabili, in un ambiente in cui la condivisione di idee è incoraggiata e si crea valore per tutti gli attori coinvolti. Questo il significato del titolo del più grande evento virtuale organizzato da Motor K, che ha messo al centro il futuro della mobilità, le innovazioni digitali e le tecnologie che stanno investendo l'automotive. Tantissimi gli esperti di settore e gli operatori che si sono collegati da ogni parte del mondo, dal 20 al 23 marzo, per fornire nuove chiavi di lettura e spunti per comprendere cosa sta cambiando. Sotto i riflettori anche il mondo del trasporto merci



CONNESSI PER AFFRONTARE QUELLO CHE VERRÀ

Nel secondo appuntamento all'interno di Automotive I/O Bridging Minds si è parlato di connettività. Ad aprire i lavori **Paolo Carri**, Italscania Marketing & Driving the Shift Director. "Scania ha fatto da apripista. I primi servizi focalizzati sulla geolocalizzazione sono stati introdotti agli inizi del 2000 e dal 2011, in tempi non sospetti, si è standardizzato l'hardware e si è offerto gratuitamente ai clienti un primo livello di servizi. La connettività è diventata un fattore abilitante". Connettività che supporta, dietro le quinte, la customer experience. "Il nostro mondo - ha continuato Carri - è soggetto a una domanda che cambia. Gli operatori chiedono servizi molto elevati e una riduzione dell'impatto ambientale ma con margini ridotti. Tutto questo si condensa in una necessità di efficienza, primo fattore di sostenibilità. La connettività gioca un ruolo fondamentale perché permette di monitorare i consumi, analizzare lo stile di guida e ha un impatto anche sul service. Con Digital Dealer le officine sanno quando per il loro cliente è arrivato il momento di fare manutenzione". Oggi sono 580mila i veicoli Scania connessi globalmente, 23mila in Italia. "L'analisi dei dati provenienti da questi mezzi consente di configurare soluzioni su misura. Sono, in sintesi, un'importante base di sviluppo dei nuovi prodotti. Infine, la connettività gioca un ruolo determinante nell'aprire la strada all'elettrificazione del trasporto, penso che diventerà irrinunciabile".



Connettività irrinunciabile anche per **Marco Federzoni** Bridgestone Mobility Solutions Sales Director Italy. "Grazie alla connettività oggi possiamo offrire servizi tailor made alle flotte. Siamo in grado di valutare lo stile di guida, le strade percorse, di offrire una visione preventiva dello stato del pneumatico per sostituirlo prima ancora che avvenga un danno irreparabile.

Proponiamo anche strumenti innovativi come le videocamere con sistema di intelligenza artificiale. Può apparire come una violazione della privacy ma lo sguardo sulla strada e sull'autista, testimonianza chiara ed inequivocabile di ciò che avviene, ci permette di aumentare la sicurezza e la sostenibilità del trasporto". Per Federzoni la connettività favorirà il passaggio ai veicoli elettrici: "Oggi la nostra piattaforma, già compatibile con veicoli elettrici, è in grado di calcolare quali veicoli endotermici di una flotta possono essere sostituiti con modelli elettrici in tutta tranquillità".

Infine, la voce di **Stefano Brivio**, Ceo di Wheeliot: "La sfida per il futuro? Integrare la tecnologia all'interno dei processi per avere risposte celeri e mantenere i costi competitivi e semplificare. Non ci devono essere compartimenti stagni tra soluzioni diverse. Credo che la chiave di volta possa essere rappresentata dai digital twin, ossia i modelli digitali nativi". Infine, un invito: "Formiamo specialisti che sappiano maneggiare i big data e seguiamo i trend tecnologici in atto".



Eventi

INSIEME PER FARE LA DIFFERENZA

Sostenibilità di sistema nelle filiere del trasporto: questo il titolo dell'ultimo dei tre appuntamenti dedicati al mondo della movimentazione delle merci. Perché il trasporto non è solo gomma e, anzi, gli operatori guardano sempre più all'intermodalità per ottimizzare il sistema e abbattere l'impronta carbonica.

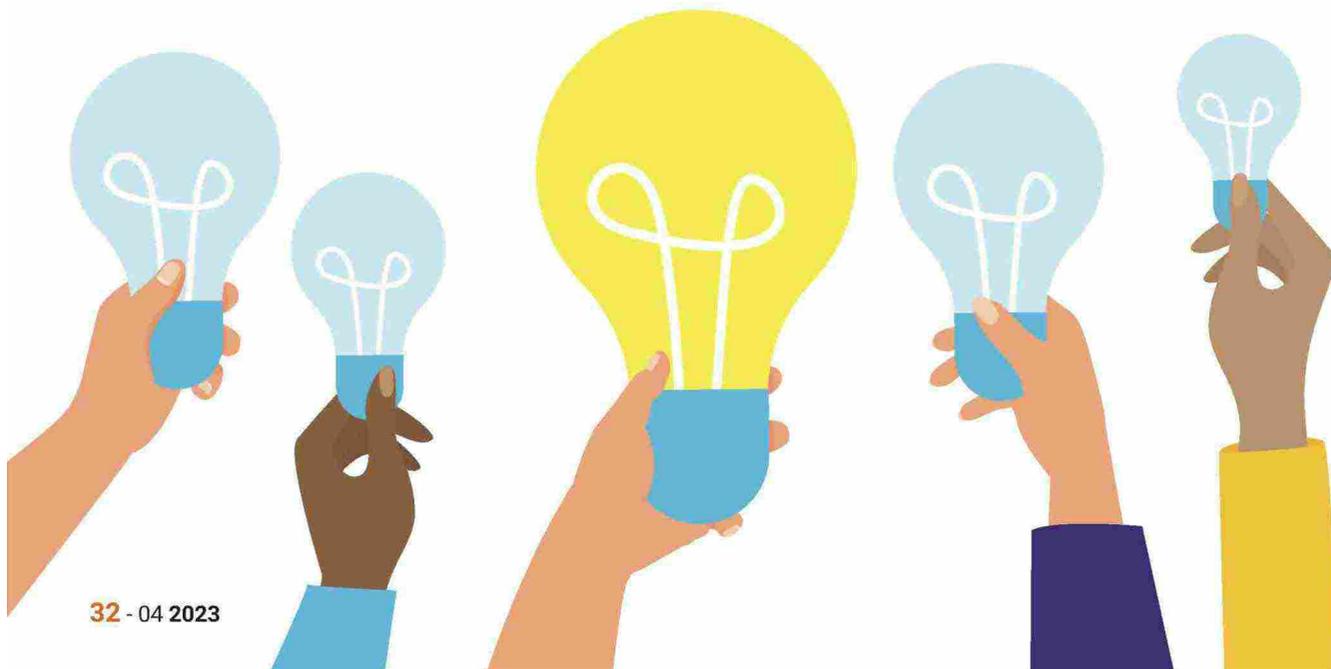
A portare la visione del 'mare' è stata **Stefania Lallai**, Vice President Sustainability di MSC Mediterranean Shipping. Per lei la sostenibilità è un credo dal 2000, quando poche aziende ne parlavano e, ancora meno, attuavano dei piani per perseguirla. "Mediterranean Shipping Company è la prima compagnia di gestione di linee cargo a livello mondiale. Raggiunge 155 Paesi e 520 porti con oltre 250 rotte e 730 vascelli e continua a crescere in modo organico. I dipendenti sono 150mila. Un gruppo con questi numeri ha una grossa responsabilità nei confronti sia della società, sia dell'ambiente". Responsabilità, ha sottolineato Stefania Lallai, che non si può limitare a dichiarazioni d'intenti. "Le imprese sono chiamate a fare la loro parte, a mettere a terra la progettualità. MSC ha una precisa strategia per la sostenibilità. Si trova, infatti, in una posizione unica per contribuire alla decarbonizzazione delle catene di approvvigionamento globali. La scala e l'ampiezza delle nostre operazioni comportano la responsabilità di dimostrare la nostra leadership, proponendo soluzioni innovative, sostenibili e scalabili. Adottando una prospettiva end-to-end, puntiamo a ridurre le emissioni in tutte le nostre attività globali". Concretezza la parola d'ordine per la Vice President Sustainability. Che si traduce nell'utilizzo di biocarburanti per raggiungere gli obiettivi climatici, in efficientamento della flotta, nella rivisitazione delle rotte.

"Bisogna però essere consapevoli del fatto che in questo momento non c'è una tecnologia definitiva e che ogni scelta necessita del coinvolgimento di tutti gli stakeholder. Ci attendono 10 anni di grandissime sfide, che passeranno anche attraverso la digitalizzazione e l'uso dell'intelligenza artificiale". Infine, un in-

vito: "Non esiste un solista nel mondo della logistica. La sostenibilità si fa tutti insieme o non si fa".

Franco Fenoglio, consigliere di Italferr, società che dal 1984 realizza investimenti nel campo delle infrastrutture ferroviarie ha spostato l'attenzione verso la rotaia. "La sostenibilità del trasporto si raggiunge anche con un piano intermodale serio che l'Italia però non ha. Il trasporto deve essere più integrato per inquinare meno".

Giuseppe Barelli, Managing Director di Toscardia ha, infine, fatto conoscere al pubblico di Automotive I/O l'esperienza della sua concessionaria in ambito sostenibilità: "Un tema per noi fondamentale. Oggi siamo in grado di dire ai nostri clienti quanta CO2 è stata prodotta per ogni intervento d'officina perché sappiamo che prima o poi sarà necessario contabilizzare tutto. Abbiamo, poi, istituito una nuova Business Unit chiamata Tempo Zero. Formata da tre persone, con un passato da commerciali, è un collettore di informazioni, notizie e servizi inerenti la transizione ecologica e lo sviluppo sostenibile all'interno del settore dei trasporti. Costituisce a tutti gli effetti un nuovo ramo della società, che mira così ad incrementare la consapevolezza agli attuali o futuri clienti sulla peculiarità del momento storico che stiamo vivendo. I servizi offerti da Tempo Zero prevedono il supporto alle imprese per la digitalizzazione dei processi, l'individuazione di soluzioni alternative per l'approvvigionamento energetico, corsi di guida smart focalizzati sulla diminuzione dei consumi e dell'usura dei veicoli e un supporto nelle operazioni di digital marketing per ottenere la massima visibilità. I vari servizi prevedono il coinvolgimento di un Energy Manager interno che supporta e monitora il processo di transizione ecologica e aiuta le aziende a individuare le soluzioni migliori nel senso della decarbonizzazione. Non dimentichiamo, infine, che quello della sostenibilità sta diventando un tema centrale anche per poter accedere al credito, indispensabile per ogni impresa".



32 - 04 2023



FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

Web

Autotorino, crescono le immatricolazioni delle vetture: in provincia di Varese da inizio anno +17%

Secondo i dati Federauto rielaborati da Autotorino, rispetto al 2022 da inizio anno ad oggi sono positive le immatricolazioni delle vetture del segmento in provincia di Varese (+17,17%), Lecco (+21,43%) e Sondrio (+76,47%). Stabile la provincia di Bergamo (-0,78%) e in negativo quella di Como (-12,33%)



Gruppo Autotorino, top dealer italiano presente in tutto il Nord Italia, è stato protagonista della preview regionale del **nuovo Hyundai STARIA**, il van dal design futuristico frutto della metodologia di progettazione “inside-out” della casa di produzione coreana, che rivoluziona il mercato dei VAN. Per l’occasione, il Gruppo ha fatto il punto sul segmento dei monovolume analizzando le richieste di preventivo da gennaio 2023, e le immatricolazioni nelle provincie di Como, Lecco, Sondrio, Bergamo e Varese dove è presente con 4 sedi del marchio asiatico.

I numeri di Autotorino mostrano come il segmento sia di interesse sia per le famiglie, sia per le aziende: il 71% delle richieste di un preventivo del nuovo Hyundai STARIA, infatti, è costituito da privati mentre il 21,4% da aziende e il restante 7,4% da professionisti o

autonomi. Interesse per queste vetture che emerge anche dai dati Federauto rielaborati dal Gruppo: in Lombardia da inizio anno ad oggi il segmento ha visto un incremento del 19,2% delle immatricolazioni rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso (1.397 nel 2023 vs 1.172 nel 2022) ed incide sul mercato totale auto della regione per il 3,07%.

In provincia di Varese dall'inizio dell'anno ad oggi sono state immatricolate 116 vetture di questo segmento contro le 99 dello stesso periodo del 2022, per un incremento del 17,17%. In positivo anche le immatricolazioni in provincia di Lecco (+21,43%, 51 nel 2023 vs 42 nel 2022) e Sondrio (+76,47%, 30 nel 2023 vs 17 nel 2022); sono sostanzialmente stabili quelle in provincia di Bergamo dove nel 2023 da gennaio ad oggi sono state immatricolate 127 vetture appartenenti al segmento rispetto alle 128 del 2022 (-0,78%). In negativo, infine, la provincia di Como dove si è assistito a una contrazione del 12,33% delle immatricolazioni da inizio anno ad oggi (64 nel 2023 vs 73 nel 2022).

*«Autotorino è il primo partner di Hyundai in Italia e siamo felici di aver presentare in anteprima questo prodotto, in cui crediamo molto e che il pubblico sta accogliendo con entusiasmo. - commenta **Leonardo Bevilacqua**, brand manager Autotorino Hyundai - **STARIA** risponde infatti perfettamente alle esigenze di un importante bacino di persone, sia privato che business e si inserisce a pieno titolo nella storica e apprezzata tradizione di Hyundai nei veicoli multispazio. Bacino di utenza che saremo in grado di accompagnare nel percorso di scelta offrendo tutta l'esperienza del team Autotorino, dei nostri servizi, e la qualità dei prodotti Hyundai».*

Per la progettazione della nuova vettura, lunga 5,23m, larga 1,99m e alta 1,99, disponibile sia in versione wagon (9 posti) sia Luxury (7 posti), Hyundai è partita dagli interni per massimizzare funzionabilità e abitabilità: questo ha portato a un van che presenta aspetti innovativi sia nel design che nella gestione degli spazi. I posti a sedere flessibili, nonché gli alti standard di sicurezza in dotazione, fanno di STARIA un van versatile che ben si adatta sia ad esigenze di business che familiari. Anche per gli esterni, infine, Hyundai ha adottato un design futuristico dalla forma aerodinamica che ricorda la curva dell'orizzonte all'alba vista dallo spazio, e colori uniformi che ne enfatizzano lo stile moderno e pulito.

AUTO ITALIA: FEDERAUTO, RIALZO MARZO PREVEDILE, ANCORA -20% SU PRE-PANDEMIA

(Il Sole 24 Ore Radiocor Plus) - Milano, 03 apr - 'Il risultato positivo di questo mese era prevedibile, considerando i bassi volumi dello scorso anno determinati da una serie di fattori avversi e concomitanti ma il differenziale con i dati pre-pandemia (-20,6%) resta importante'. Lo dichiara Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto, commentando i dati auto di marzo 2023 (+40,7% su anno).

'Lo stop definitivo dell'Ue alla vendita dei motori termici nuovi alimentati da combustibili fossili a partire dal 2035, con la deroga all'utilizzo dei soli carburanti sintetici, ci lascia dubbiosi circa l'esclusione dei biocarburanti che, al contrario, in un contesto di economia circolare possono contribuire alla decarbonizzazione dei trasporti', sottolinea De Stefani. 'In ambito nazionale, invece, il recente disegno di legge delega del Governo per la revisione strutturale del sistema tributario italiano - oramai datato di 50 anni - potrebbe rappresentare una svolta significativa per accompagnare la riconversione tecnologica del Paese e la transizione ecologica dell'automotive, coniugando la difesa dell'ambiente e la spinta al rinnovo dei veicoli', continua De Stefani. Inoltre, prosegue De Stefani, 'per valorizzare le risorse pluriennali già stanziato lo scorso anno con il fondo automotive, risulta sempre più evidente l'opportunità di rivedere il funzionamento degli attuali incentivi' che va accompagnato dal 'tempestivo sviluppo e potenziamento di una rete di ricarica accessibile, funzionale ed efficiente agli scopi di imprese e cittadini'.

Com-Fla-

(RADIOCOR) 03-04-23 18:47:19 (0565) 5 NNNN

Verità&Affari

A marzo ripartono le vendite di auto: + 40%.

Cresce Stellantis

A marzo forte ripresa delle vendite di auto, ma secondo i concessionari è presto per dire che la crisi è superata



L'auto accelera a marzo

In Italia nel mese appena trascorso sono state **immatricolate 168.294 vetture, in crescita del 40,78%** rispetto alle 119.548 immatricolazioni dello stesso mese di un anno fa. I trasferimenti di proprietà sono stati 490.134 a fronte di 450.846 passaggi registrati a marzo 2022, con un aumento del 8,71%. Il volume globale delle vendite mensili, pari a 658.428, ha interessato per il **25,56% vetture nuove e per il 74,44% vetture usate**. Per quanto riguarda il primo trimestre del 2023, le immatricolazioni sono state 427.019, in aumento del 26,22% rispetto alle 338.316 unità dei primi tre mesi del 2022.

Un dato positivo che però **non è sufficiente a far ritenere finita la crisi di vendite nel nostro Paese**. **“Il risultato positivo di marzo era prevedibile**, considerando i bassi volumi dello scorso anno determinati da una serie di fattori avversi e concomitanti **ma il differenziale con i dati pre-pandemia (meno -20,6% ndr) resta importante”** – ha dichiarato in proposito **Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto**.

Più ottimista invece è l'Unrae

“Nel mese di marzo il mercato delle auto sembra mostrare **un serio tentativo per uscire fuori dal tunnel**. Il più 40,8% è **un balzo atteso da anni**, imputabile a un miglioramento della situazione delle supply chain globali, anche se si confronta con una perdita di circa il 30% del marzo 2022, quando le immatricolazioni, inficiate dall'attesa degli incentivi, furono solo 119.548 unità – è il commento dell'associazione che rappresenta le case automobilistiche estere in Italia”.

“Ora che il Consiglio europeo ha approvato le misure relative ai motori endotermici dal 2035 auspichiamo sia concluso il clima di confusione che ha accompagnato il dibattito su questo tema – spiega **Michele Crisci, presidente Unrae**. – Pensiamo che ci sia bisogno di chiarezza ed anche di bisogno di lavorare in modo coordinato **intervenendo, per esempio, sulla fiscalità** per le auto aziendali, sulla **riformulazione degli incentivi** all'acquisto di vetture a zero o basse emissioni, sull'accelerazione dell'installazione di colonnine di ricarica sia private sia pubbliche”.

In dettaglio **le autovetture a benzina vedono il mercato di marzo aumentare del 44,3%, con quota di mercato al 28,7%**, mentre **le diesel crescono del 36,1%** rispetto allo stesso mese del 2022, **con una quota del 20%**. Nei primi tre mesi del 2023, le immatricolazioni di auto a benzina aumentano del 26,4% e quelle delle auto diesel del 19,8%.

Auto ibride e elettriche

Migliorano leggermente anche le vendite di auto ad alimentazione alternativa, le auto elettriche hanno una **quota del 4,8% a marzo e del 3,8% nei primi tre mesi del 2023**. Tra queste, le ibride non ricaricabili aumentano del 46,5% nel mese e raggiungono una quota del 34,4%. Le immatricolazioni di autovetture ricaricabili rappresentano il 9,1% del mercato del mese.

Nel periodo gennaio-marzo crescono del 23,8% e hanno una quota dell'8,2%, ribassata per via della flessione dei volumi registrata dalle elettriche nel mese di gennaio 2023. **Le ibride plug-in nel trimestre e rappresentano il 4,3% delle immatricolazioni di marzo e il 4,4% del progressivo da inizio anno**. Infine, le autovetture a gas rappresentano il 7,8% dell'immatricolato di marzo.

Il gruppo Stellantis

Nel mese di marzo, guardando alle auto del gruppo Stellantis, **Fiat Panda, Lancia Ypsilon e Fiat 500 ibride occupano, rispettivamente, la prima, la terza e la quarta posizione tra le autovetture mild/full hybrid**. Tra le Phev, attualmente Jeep Compass e' il secondo modello piu' venduto e Jeep Renegade e' al quarto posto. Alfa

Romeo Tonale, che era entrata nella top 10 plug-in del mese di febbraio, a marzo si trova al sesto posto.

Tra le elettriche, Fiat 500 risulta, nel mese, il secondo modello più venduto, mentre Peugeot 208 occupa la settima posizione. Guardando alle altre auto prodotte in Italia, **ancora in crescita a doppia cifra il mercato di Dr Automobiles** nel cumulato (+78,3%). A marzo 2023 rispetto a marzo 2022, invece, la crescita è addirittura a tripla cifra: +128,6%. Il costruttore molisano guadagna circa 1 punto percentuale di market share e sale al 2% nel mese, mentre nel trimestre detiene una quota di mercato dell'1,9% (era 1,3% nel primo trimestre 2022).

Infine, in riferimento al mercato per segmenti, nel mese di marzo **le autovetture utilitarie e super utilitarie rappresentano il 30,9% del mercato, in aumento del 19,5%. Il modello più venduto rimane Fiat Panda, seguito da Fiat 500.**

Cresce la fascia media

Le auto dei segmenti medi hanno una quota di mercato dell'11,2% a marzo, con un mercato in crescita del 52,4% rispetto al terzo mese del 2022. **I Suv hanno una quota di mercato pari al 55,8%,** in aumento del 53,7%. Nel dettaglio, i Suv piccoli rappresentano il 23,6% del mercato del mese (+32,8% rispetto a marzo 2022), i Suv compatti il 24,3% (+80,8%), i Suv medi il 6,8%, (+72,9%), mentre le vendite di Suv grandi sono l'1,1% del totale (-5,8%). **Il 28,4% dei Suv venduti è di un brand del Gruppo Stellantis.** Monovolumi e multispazio rappresentano l'1,2% del mercato di marzo e registrano una flessione del 27,5% rispetto a marzo 2022. Da inizio 2023, utilitarie e super utilitarie hanno una quota del 32% (+9,6% rispetto al primo trimestre 2022), le medie del 10,6% (+32,9%), i Suv del 55,3% (+37,1%) e monovolumi e multispazio dell'1,2% (-6,4%).

Biocarburanti

‘Lo stop definitivo dell’Ue alla vendita dei motori termici nuovi alimentati da combustibili fossili a partire dal 2035 **con la deroga all'utilizzo dei soli carburanti sintetici, ci lascia dubbiosi circa l'esclusione dei biocarburanti** che, al contrario, in un contesto di economia circolare possono contribuire alla decarbonizzazione dei trasporti -, sottolinea infine il presidente dei Concessionari, De Stefani – Per valorizzare le risorse pluriennali già stanziata lo scorso anno con il fondo automotive, risulta sempre più evidente l'opportunità di **rivedere il funzionamento degli attuali incentivi** che va accompagnato dal tempestivo sviluppo e **potenziamento di una rete di ricarica accessibile,** funzionale ed efficiente agli scopi di imprese e cittadini”.

Federauto: mercato auto marzo +40,8%

03/04/2023

Marzo ha registrato 168.294 immatricolazioni di autovetture nuove, pari ad un incremento del +40,8% rispetto a marzo 2022 (119.548 pezzi), portando il bilancio del primo trimestre a 427.019 unità, in crescita del +26,2% sul primo trimestre 2022. Questi i dati diffusi oggi dal CED del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti.

«Il risultato positivo di questo mese era prevedibile, considerando i bassi volumi dello scorso anno determinati da una serie di fattori avversi e concomitanti ma il differenziale con i dati pre-pandemia (-20,6%) resta importante», dichiara Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

«Lo stop definitivo dell'UE alla vendita dei motori termici nuovi alimentati da combustibili fossili a partire dal 2035, con la deroga all'utilizzo dei soli carburanti sintetici, ci lascia dubbiosi circa l'esclusione dei biocarburanti che, al contrario, in un contesto di economia circolare possono contribuire alla decarbonizzazione dei trasporti», sottolinea De Stefani.

«In ambito nazionale, invece, il recente disegno di legge delega del Governo per la revisione strutturale del sistema tributario italiano – oramai datato di 50 anni – potrebbe rappresentare una svolta significativa per accompagnare la riconversione tecnologica del Paese e la transizione ecologica dell'automotive, coniugando la difesa dell'ambiente e la spinta al rinnovo dei veicoli. Auspichiamo, attraverso un intervento organico diretto a diminuire l'imposizione fiscale sull'auto», continua De Stefani, «misure di razionalizzazione che, seguendo un approccio tecnologicamente neutrale e in ottica green, vadano nella direzione di maggiore omogeneità rispetto a quanto accade nel resto degli altri grandi mercati europei, partendo dalla modifica delle parziali percentuali di detrazione dell'IVA e deducibilità dei costi delle auto aziendali e superamento del superbollo. Un chiaro indirizzo

in tal senso sarebbe particolarmente stimolante per gli attori del settore e le flotte aziendali».

«Inoltre», prosegue De Stefani, «per valorizzare le risorse pluriennali già stanziata lo scorso anno con il fondo automotive, risulta sempre più evidente l'opportunità di rivedere il funzionamento degli attuali incentivi per i veicoli non inquinanti fino a 135 g/Km di CO₂, così da imprimere un rilancio agli acquisti da parte delle persone giuridiche – i soggetti che favoriscono il ritmo di ringiovanimento del parco auto – ed esplicando al contempo effetti benefici anche sul mercato dell'usato, con l'accrescimento, in tempi brevi, delle possibilità di accesso dei consumatori a veicoli più performanti dal punto di vista ambientale».

«Ovviamente, nell'impegnativa rivoluzione verde, resta cruciale il tempestivo sviluppo e potenziamento di una rete di ricarica accessibile, funzionale ed efficiente agli scopi di imprese e cittadini. Apprezziamo, quindi, l'ulteriore tassello in materia riguardante il primo step dell'accordo europeo sulle infrastrutture per i combustibili alternativi che detta gli obiettivi minimi per le stazioni pubbliche di ricarica elettrica e ad idrogeno sulla rete transeuropea dei trasporti. Nel solco di una transizione sostenibile, speriamo», conclude De Stefani, «che le nuove regole trovino una rapida intesa e soprattutto una snella realizzazione ed efficace sincronizzazione nei piani nazionali perché, purtroppo, se guardiamo alle norme interne che prevedono agevolazioni per l'installazione di colonnine elettriche, il ritardo è clamoroso: a distanza di molti mesi, mancano ancora le specifiche ministeriali per l'effettiva fruizione e a rimetterci sono imprese, lavoratori e cittadini».

Guardando a ciò che è accaduto sul mercato, nel mese appena trascorso sono in recupero tutte le alimentazioni, salvo quelle a metano che crollano di un ulteriore -86% (-82,4% nel trimestre). Le elettriche (+81,9%) a marzo arrivano ad una rappresentatività del 4,8% (+1,1 p.p. rispetto a febbraio) ma nel trimestre la q.d.m. rimane sempre bassa al 3,8%; le plug-in (PHEV) sono al 4,3% di quota (4,4% nel cumulato da inizio anno); le HEV viaggiano sempre positive sia nel mese (+48,5%, quota 34,4%), sia nell'anno (+32,9%, quota 35,8%). Le vetture a benzina e diesel si attestano rispettivamente al 28,5% e 20% di quota di mercato, mentre nel trimestre sono al 27,3% e 19,3%; il gpl (+13,9%) rappresenta il 7,6% del mercato di marzo (9,2% primo trimestre

2023).

Nell'analisi per tipo di utilizzatore, risulta essere il noleggio a trainare le immatricolazioni del mese (+107%) marcando una fortissima crescita del noleggio a breve termine; anche il comparto dei privati (+16,6%) e quello delle società (+31,4%) ottengono delle buone performance. Nel primo trimestre: i privati segnano +9,9% (quota 55,6%), le società +17,5% (quota 13,5%) e il noleggio +79,7% (quota 30,8%).

Negli ultimi tre giorni di marzo è stato immatricolato il 33% del totale mercato, mentre le auto-immatricolazioni di case e concessionari (incluso l'uso noleggio), secondo le elaborazioni sui dati Dataforce, hanno rappresentato l'8,8% dei volumi di vendita mensili, con una crescita del +38,5% sul pari mese 2022.



Truck

Federauto Trucks: Artusi, errore escludere da aiuti di Stato imprese autotrasporto che investono in veicoli a GNL

(FERPRESS) – Roma, 13 APR – «La modifica all’articolo 36 del Regolamento europeo n. 651/2014 sugli aiuti di Stato alle imprese, approvata nella riunione del 9 marzo scorso, è un errore che deve essere corretto immediatamente, in quanto rischia di rallentare concretamente la diffusione delle tecnologie più virtuose per la decarbonizzazione del trasporto pesante». Lo ha affermato Massimo Artusi, vicepresidente di Federauto, con delega ai Trucks&Van.

«Mentre Paesi come l’Italia, la Germania e la Polonia dimostrano la volontà di approfondire le soluzioni più adeguate a raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione del sistema dei trasporti, valorizzando i carburanti rinnovabili, come l’HVO e il bio- GNL, la Commissione europea, tra l’altro senza alcun confronto con le parti interessate», ha proseguito Artusi, «limita le sovvenzioni solo a quelle tecnologie di veicoli a zero emissioni allo scarico, come gli elettrici a batteria o gli ibridi, che però non rappresentano tecnologie sufficientemente mature nel settore del trasporto pesante, penalizzando e precludendo di fatto qualsiasi possibilità di sostegno alle imprese di autotrasporto che invece decidono di investire nell’acquisto di camion a C-LNG e Bio-GNL».

«Inoltre», ha ricordato il vicepresidente di Federauto, «tale modifica normativa è in contrapposizione alla politica comunitaria di decarbonizzazione dei trasporti, confermata dal recente documento programmatico “Green Deal and Industrial Plan”, soprattutto alla luce del fatto che il sistema propulsore dei camion a metano consente già l’utilizzo del bio-GNL a zero emissioni di carbonio».

«In aggiunta», ha sottolineato Artusi, «sebbene rimanga aperta la possibilità – attraverso un’autorizzazione specifica da parte della Commissione – di incoraggiare gli investimenti in veicoli commerciali alimentati a C-LNG e bio-C-GNL, con l’obbligo di rottamazione dei veicoli obsoleti, come già avviene per i veicoli Diesel di ultima generazione, la misura perde di vista un dato di fatto inconfutabile per il mercato europeo: le aziende che oggi investono in camion innovativi e a basse emissioni non hanno più nulla da rottamare. La maggior parte dei camion C-LNG sono acquistati da grandi aziende con moderne flotte di veicoli e spesso vanno a sostituire veicoli giovani (5 anni e 500.000 km) non più adatti a percorrere chilometraggi elevati ma utili per le aziende più piccole che coprono basse percorrenze, e quindi non possono essere rottamati».

«È necessario quindi», ha ribadito e concluso Artusi, «correggere immediatamente il tiro, includendo a pieno titolo tutte le tecnologie formalmente classificate come “veicoli puliti” tra quelle ammissibili agli incentivi ai sensi dell’art. 36 del Regolamento 651/2014».

Artusi: «Grave errore escludere dagli aiuti di Stato chi investe in veicoli LNG»

Il vicepresidente di Federauto, con delega ai Trucks&Van, contesta la decisione della Commissione europea di modificare la normativa comunitaria sugli aiuti di Stato, per limitare di fatto le sovvenzioni soltanto a tecnologie con a zero emissioni allo scarico, come gli elettrici a batteria o gli ibridi, che nel mondo del trasporto pesante non sono ancora del tutto mature. In realtà per ottenere incentivi, le imprese che acquistano camion LNG dovrebbero rottamare altri veicoli, ma - fa notare Artusi - «le aziende che oggi investono in camion a basse emissioni non hanno più nulla da rottamare»

Di **Redazione**-13 Aprile 2023



Gli incentivi all'acquisto di veicoli ecologici stanno diventando un argomento ricco di contraddizioni. Sembra, cioè, che spesso si faccia fatica a definire gli obiettivi e poi ad attuarli tramite norme coerenti. Prendiamo per esempio la modifica all'**articolo 36 del Regolamento europeo n. 651/2014 sugli aiuti di Stato** alle imprese, approvata nella riunione del 9 marzo scorso, che di fatto **esclude la possibilità per gli Stati di concedere sussidi ad imprese che investono in veicoli alimentati con LNG**. «È un errore che deve essere corretto immediatamente – è il laconico commento di **Massimo Artusi**, vicepresidente di **Federauto**, con delega ai Trucks&Van – in quanto rischia di rallentare concretamente la diffusione delle tecnologie più virtuose per la decarbonizzazione del trasporto pesante».

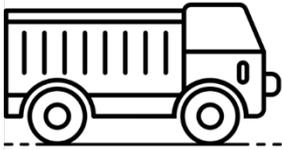
Il ragionamento di Artusi è lineare e guarda alla realtà circostante. Da una parte, infatti, fa notare che «Paesi come l'Italia, la Germania e la Polonia dimostrano la

volontà di approfondire le soluzioni più adeguate a raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione del sistema dei trasporti, valorizzando i carburanti rinnovabili, come l'HVO e il bio-GNL». Dall'altra parte, invece, riscontra come la Commissione europea, tra l'altro senza alcun confronto con le parti interessate, «limiti le sovvenzioni solo a quelle tecnologie di veicoli a zero emissioni allo scarico, come gli elettrici a batteria o gli ibridi, che però non rappresentano tecnologie sufficientemente mature nel settore del trasporto pesante, penalizzando e precludendo di fatto qualsiasi possibilità di sostegno alle imprese di autotrasporto che invece decidono di investire nell'acquisto di camion a C-LNG e Bio-GNL».

Ma non è tutto perché – ricorda il vicepresidente di Federauto – «tale modifica **normativa è in contrapposizione alla politica comunitaria di decarbonizzazione dei trasporti**, confermata dal recente documento programmatico "Green Deal and Industrial Plan", soprattutto alla luce del fatto che il sistema propulsore dei camion a metano consente già **l'utilizzo del bio-GNL a zero emissioni** di carbonio».

In realtà, una sorta di scappatoia ci sarebbe. Perché con un'altra decisione bislacca, tramite un'autorizzazione specifica da parte della Commissione, è ancora **possibile sostenere investimenti in veicoli commerciali alimentati a C-LNG e bio-C-GNL, a patto però di rottamare veicoli obsoleti**, in maniera analoga a quanto prevede peraltro il **decreto firmato proprio oggi dal ministro Salvini**. Il punto, però, conclude Artusi osservando la realtà dal punto di vista di chi vive all'interno delle concessionarie, «**le aziende che oggi investono in camion innovativi e a basse emissioni non hanno più nulla da rottamare**. La maggior parte dei camion C-LNG sono acquistati da grandi aziende con moderne flotte di veicoli e spesso vanno a sostituire veicoli giovani (5 anni e 500.000 km) non più adatti a percorrere chilometraggi elevati, ma utili per le aziende più piccole che coprono basse percorrenze, e quindi non possono essere rottamati».

Come se ne esce? **Bisognerebbe «correggere immediatamente il tiro** – risponde Artisu – **includendo a pieno titolo tutte le tecnologie formalmente classificate come "veicoli puliti" tra quelle ammissibili agli incentivi ai sensi dell'art. 36 del Regolamento 651/2014**».



18 Aprile 2023

Federauto Trucks: mercato in crescita, ma solo per effetto degli ordini pregressi

«Occorre molta prudenza nel valutare gli ultimi dati di mercato dei veicoli commerciali e soprattutto quelli relativi ai mezzi pesanti. Gli incrementi registrati dalle rilevazioni statistiche sono in gran parte dovuti alle consegne di veicoli prenotati ancor prima dell'attuale crisi logistica, dei chip e dei componenti che hanno ritardato – e continuano a ritardare – le operazioni di vendita». Lo ha dichiarato **Massimo Artusi**, vice presidente di Federauto con delega Trucks&Van, commentando le rilevazioni statistiche sulle immatricolazioni dei veicoli industriali negli ultimi mesi.

«Gli ordini, in realtà», ha proseguito Artusi, «continuano a non essere in linea con le aspettative, non solo a causa della crisi dei materiali che condiziona ancora il mercato, ma anche per una serie di altre cause legate all'attuale fase economica che incidono sui costi d'esercizio delle imprese: dall'aumento del prezzo dei carburanti a quello dei costi per sostenere l'assunzione di nuovi autisti, dall'aumento dei tassi di interesse, da un'inflazione che fatica a rallentare, a un'incertezza generale che non aiuta le aziende di autotrasporto a programmare, aggravata dalla fine dei Crediti di imposta sugli investimenti».

«In questo quadro», ha continuato Artusi, «è certamente positivo che finalmente sia stato firmato il decreto che stanziava 25 milioni per incentivare l'acquisto di mezzi ecologici e tecnologicamente avanzati, anche se prevalentemente legati a una rottamazione sempre più difficile da utilizzare per la sostanziale mancanza di veicoli da rottamare».

«Si tratta, tuttavia», ha ricordato Artusi, «di fondi stanziati lo scorso anno, per cui non c'è che da augurarsi che con maggiore sollecitudine vengano finalmente erogati i 280 milioni (80 del 2022, 200 della legge di Bilancio per il 2023) destinati alle imprese di autotrasporto proprio per permettere loro di mitigare gli effetti del balzo dei costi del carburante, oltre agli ulteriori 25 milioni previsti per il 2023 per il rinnovo del parco. Nel frattempo è meglio leggere i dati del mercato per quello che sono: l'effetto di un ritardo che sta rientrando molto lentamente»

Federauto, mercato commerciali cresce per ordini pregressi

'Presto soldi per autotrasporto per mitigare caro carburante'

REDAZIONE ANSA TORINO
18 APRILE 2023 11:10



"Occorre molta prudenza nel valutare gli ultimi dati di mercato dei veicoli commerciali e soprattutto quelli relativi ai mezzi pesanti.

Gli incrementi registrati dalle rilevazioni statistiche sono in gran parte dovuti alle consegne di veicoli prenotati ancor prima dell'attuale crisi logistica, dei chip e dei componenti che hanno ritardato e continuano a ritardare le operazioni di vendita". Lo afferma Massimo Artusi, vice presidente di Federauto con delega Trucks&Van, commentando le rilevazioni statistiche sulle immatricolazioni dei veicoli industriali negli ultimi mesi.

"Gli ordini, in realtà - prosegue Artusi - continuano a non essere in linea con le aspettative, non solo a causa della crisi dei materiali che condiziona ancora il mercato, ma anche per una serie di altre cause legate all'attuale fase economica che incidono sui costi d'esercizio delle imprese: dall'aumento del prezzo dei carburanti a quello dei costi per sostenere l'assunzione di nuovi autisti, dall'aumento dei tassi di interesse, da un'inflazione che fatica a rallentare, a un'incertezza generale che non aiuta le aziende di autotrasporto a programmare, aggravata dalla fine dei crediti di imposta sugli investimenti. In questo quadro è certamente positivo che finalmente sia stato firmato il decreto che stanziava 25 milioni per incentivare l'acquisto di mezzi ecologici e tecnologicamente avanzati, anche se prevalentemente legati a una rottamazione sempre più difficile da utilizzare per la sostanziale mancanza di veicoli da rottamare. Si tratta, tuttavia, di fondi stanziati lo scorso anno, per cui non c'è che da augurarsi che con maggiore sollecitudine vengano finalmente erogati i 280 milioni (80 del 2022, 200 della legge di Bilancio per il 2023) destinati alle imprese di autotrasporto proprio per permettere loro di mitigare gli effetti del balzo dei costi del carburante, oltre agli ulteriori 25 milioni previsti per il 2023 per il rinnovo del parco".

Federauto, mercato commerciali cresce per ordini pregressi

10:48 Martedì 18 Aprile 2023

"Occorre molta prudenza nel valutare gli ultimi dati di mercato dei veicoli commerciali e soprattutto quelli relativi ai mezzi pesanti. Gli incrementi registrati dalle rilevazioni statistiche sono in gran parte dovuti alle consegne di veicoli prenotati ancor prima dell'attuale crisi logistica, dei chip e dei componenti che hanno ritardato e continuano a ritardare le operazioni di vendita". Lo afferma Massimo Artusi, vice presidente di Federauto con delega Trucks&Van, commentando le rilevazioni statistiche sulle immatricolazioni dei veicoli industriali negli ultimi mesi. "Gli ordini, in realtà - prosegue Artusi - continuano a non essere in linea con le aspettative, non solo a causa della crisi dei materiali che condiziona ancora il mercato, ma anche per una serie di altre cause legate all'attuale fase economica che incidono sui costi d'esercizio delle imprese: dall'aumento del prezzo dei carburanti a quello dei costi per sostenere l'assunzione di nuovi autisti, dall'aumento dei tassi di interesse, da un'inflazione che fatica a rallentare, a un'incertezza generale che non aiuta le aziende di autotrasporto a programmare, aggravata dalla fine dei crediti di imposta sugli investimenti. In questo quadro è certamente positivo che finalmente sia stato firmato il decreto che stanziava 25 milioni per incentivare l'acquisto di mezzi ecologici e tecnologicamente avanzati, anche se prevalentemente legati a una rottamazione sempre più difficile da utilizzare per la sostanziale mancanza di veicoli da rottamare. Si tratta, tuttavia, di fondi stanziati lo scorso anno, per cui non c'è che da augurarsi che con maggiore sollecitudine vengano finalmente erogati i 280 milioni (80 del 2022, 200 della legge di Bilancio per il 2023) destinati alle imprese di autotrasporto proprio per permettere loro di mitigare gli effetti del balzo dei costi del carburante, oltre agli ulteriori 25 milioni previsti per il 2023 per il rinnovo del parco".

CHI È CHI



Apr 19

FEDERAUTO: ORDINI RALLENTATI

Massimo Artusi, vice presidente di Federauto con delega Trucks&Van, ha commentato le rilevazioni statistiche sulle immatricolazioni dei veicoli industriali degli ultimi mesi: “Occorre molta prudenza nel valutare gli ultimi dati di mercato dei veicoli commerciali e soprattutto quelli relativi ai mezzi pesanti. Gli incrementi registrati sono in gran parte dovuti alle consegne di veicoli prenotati ancor prima dell’attuale crisi logistica, della mancanza di chip e di componenti che hanno ritardato le operazioni di vendita”. In generale, ha concluso Artusi, “gli ordini continuano a non essere in linea con le aspettative”.



Radio|Tv|Eventi

Radio TRASPORTARE OGGI

Puntata 175/2023 del **6 aprile 2023**

Ospite: massimo Artusi (vicepresidente con delega Truck&van Federauto)

In onda su:

Radio Spazio Blu (FM 97.5)

Simply radio (FM 99.2- 95.3 -96.6-99.8)

SPOTIFY o sul sito TRASPORTALE.it

18 aprile 2023

Adolfo De Stefani, presidente Federauto, ospite all'evento "**Il futuro dell'Automotive nell'era della transizione ecologica**", iniziativa dell'Intergruppo Parlamentare "Amici dei Motori" in collaborazione con Città dei Motori.