

COSA Speciale

Reti "alla guida"

ALD Automotive

www.aldautomotive.it

Alphabet

www.it.alphabet.com

AMService

www.amserviceonline.it

Autoeuropa

www.autoeuropa.it

Autoeuropa

www.sbc.it

ARVAL

www.arval.it

Autofranchising

www.autofranchising.it

Avis autonoleggio

www.avisautonoleggio.it

Centro moto ticino

www.centromototicino.ch

Franchising Service Company

www.f-s-c.it

Driver

www.driver.it

Glass point

www.glasspoint.it

Hertz

www.hertz.com

Il Carroziere Lampo

www.ilcarrozierelampo.it

Midas Italia

www.midas.it

Morini Rent

www.morinirent.com

Movers Rent Italia

www.moversrent.it

Osautonoleggio

www.osautonoleggio.com

Superservice

www.superservice2000.it

UPGOIN'

www.upgo.in.it

Van4you

www.van4you.it

Il mercato delle auto e delle moto è in chiaroscuro: scende il nuovo, crescono i numeri delle riparazioni e della manutenzione. Così il franchising innova un settore dove servizi, identità e professionalità fanno la differenza

di Elena Delfino

Ruote a

Mezzo vuoto e mezzo pieno: non il bicchiere, ma il serbatoio. Perché è di auto e moto che parliamo e i dati che riguardano il mercato sono insieme negativi e positivi. **Complice la crisi, il caro-benzina e i nuovi trend di consumo, calano le immatricolazioni, ma sono in crescita i numeri delle riparazioni e della manutenzione, nonché quelli relativi al noleggio.**

Ed è in questi comparti del settore che si riscontra la vitalità delle reti in franchising, per quantità di network attivi, ma anche per varietà delle proposte. La formula dell'affiliazione commerciale, per esempio, ha dato un volto "pulito" all'autofficina, conferendole identità, standardizzazione e maggiori

servizi al cliente, come la riparazione rapida senza appuntamento di **Midas**; ha trasformato il tradizionale gommista in una sorta di boutique del pneumatico, come i nuovi negozi della catena **Driver**, di casa Pirelli. Ultimo arrivato in ordine di tempo, **Upgoin'**, un progetto di servizi di assistenza nato dalla neo costituita Carrozzerie Italiane che ha come obiettivo quello di coinvolgere 600 aziende di riparazione in Italia entro la fine del 2013.

Tra le soluzioni più innovative che propone, l'assistenza totale nell'eventualità di incidente (si paga solo il traino del veicolo incidentato nel caso in cui l'automobilista non abbia un'assicurazione o un'associazione che copre quel costo).



2 velocità

LO SCENARIO

Immatricolazioni giù

Sul fronte del "nuovo", il trend è in discesa. Secondo il Ministero dei Trasporti e delle Infrastrutture nel mese di maggio sono state immatricolate in Italia 136.129 nuove vetture, in calo del 7,98% rispetto alle 147.942 di un anno fa. Nei primi 5 mesi del 2013 le immatricolazioni si sono attestate a 608.579 unità, in flessione dell'11,3 per cento rispetto allo stesso periodo del 2012. Stesso andamento per le due ruote a motore. I dati diffusi da Confindustria Ancma parlano di un calo dell'11,6 per cento, sempre nel mese di maggio, con gli scooter che cedono il 16,2% a 14.453 pezzi e le moto stabili a -0,8% con 7.484 pezzi. Male i

cinquantini, giù del 37,3 per cento a 3.414 registrazioni.

Riparazioni su

Se gli acquisti di auto nuove sono notevolmente diminuiti, questo vuol dire che le auto in circolazione sono mediamente più vecchie e quindi necessitano di maggiori "cure".

Per questo, nel 2011 si è avuto un boom di interventi da parte di carrozzieri e meccanici, chiamati sempre più spesso a mettere a nuovo le nostre vetture che hanno ormai in media circa 8/9 anni, mentre solo nel 2009 ne avevano circa 7 e mezzo. Nel 2012 i numeri sono leggermente scesi, ma la spesa in Italia per l'autoriparazione ha comunque sfiorato i 27 miliardi di euro, arrivando a 26,9 miliardi di euro

La parola a...

Marco Lovisetto, resp. franchising **Morini Rent**, 27 centri in Italia



La tendenza generale parla di un crollo di immatricolazioni delle auto a fronte di un aumento delle riparazioni dell'usato e del noleggio. La vostra esperienza conferma questo scenario? Quando diminuisce la capacità di finanziare gli acquisti, lo strumento del noleggio diventa il metodo di acquisizione preferenziale, perché evita l'immobilizzo di capitali e garantisce flessibilità nelle soluzioni. **Qual è stato il giro d'affari di Morini Rent nel 2012 e la tendenza rispetto al 2011?** Nonostante la morsa economica/finanziaria degli ultimi 24 mesi, il volume d'affari Morini Rent è cresciuto del 10% nell'ultimo anno, raggiungendo i 15 milioni di euro. **Quali caratteristiche deve avere il vostro franchisee ideale?** Il nostro franchisee ideale è un imprenditore dinamico che, oltre a investire nel nostro marchio, desidera diventare un vero e proprio professionista del noleggio. **A quanto ammonta l'investimento iniziale e che cosa comprende?** La spesa iniziale ammonta a circa 40mila euro, comprensivi di investimento strutturale (mobili ufficio e attrezzatura) e fee d'ingresso (comprendente know how della metodologia di noleggio Morini Rent; software gestionale di ultima generazione, corso di formazione di un mese presso una nostra filiale, pagina dedicata sul sito internet, consulenza su tutte le procedure iniziali, accesso alle condizioni riservate al gruppo per l'acquisizione degli automezzi). **Dopo quanto tempo si arriva al punto di pareggio?** Il break even point viene raggiunto dopo il primo esercizio completo. **Qual è la redditività per l'affiliato?** L'affiliato ha una redditività intorno al 10% del volume d'affari. **Qual è il ruolo del franchising nell'espansione di una azienda che nasce come impresa familiare?** Il franchising per Morini Rent è il sistema vitale con cui sviluppare il proprio network, presidiando al meglio il territorio e riuscendo così a soddisfare le esigenze di mobilità in un mercato esigente e competitivo. **Quali sono i vostri punti di forza rispetto ai competitor?** Flessibilità, concretezza, spirito d'iniziativa e trasparenza sono i valori con cui avviciniamo il mercato e con i quali cerchiamo di dare un valore aggiunto al livello dei nostri servizi, realizzando un prodotto "sartoriale" per i nostri clienti. **Quali sono i vostri obiettivi futuri?** Migliorare la capillarità del nostro network, coinvolgendo nuovi imprenditori nell'ambizioso progetto di rendere più semplice la mobilità in Italia. **Quali sono i maggiori punti di forza del franchising nel mercato del noleggio?** Il trasferimento di una metodologia sicura ed efficace, che unisce tariffe competitive e buoni margini commerciali, per svolgere l'attività quotidiana in un settore dove non bisogna mai dimenticare che concediamo ai clienti dei veicoli che valgono da 15mila a 30mila euro.

Il franchising nel mercato del noleggio permette di trasferire all'affiliato una metodologia efficace che unisce tariffe competitive e buoni margini commerciali



Pedalare, che fatica!

Nel 2012 sono state vendute in Italia **1.606.014 biciclette**, una cifra che in termini percentuali significa un **-8,2% rispetto al 2011** che aveva raggiunto le 1.750.000 unità. Lo dicono le statistiche dell'ANCMA, l'Associazione di Confindustria che rappresenta i costruttori di cicli e motocicli, che però precisa come il decremento sia *"di poco rilievo se inserito nel contesto più generale. Il settore delle due ruote a pedale resiste meglio di altri che contano perdite a due cifre"*.

Ma quale bici preferiscono gli italiani?

Per la prima volta è possibile fotografare la situazione del settore grazie a uno studio di ANCMA commissionato a GFK Eurisko, dal quale emerge che le **bici elettriche o biciclette a pedalata assistita** stanno conoscendo un momento di grande popolarità.

Nel conto totale delle vendite a conquistare il primo posto sono le trekking o city bike (32%), seguite dalle mountain bike (30%), le bici da bambino (18%), da corsa (7%), le classiche (10%) e le bici elettriche (3%), cioè quelle bici dotate di un motore elettrico che assiste il ciclista nella pedalata. Le biciclette a pedalata assistita hanno segnato un **+9,5%, rispetto al 2011**, confermando di essere un fenomeno in espansione soprattutto nelle grandi città. La bici elettrica piace in tutta Italia, ma il trend delle vendite è **maggiore nel Centro sud**.

per manutenzione e riparazioni delle autovetture. La cifra comprende sia la spesa per le revisioni obbligatorie che quella per la manutenzione ordinaria e straordinaria, che quella per la riparazione di guasti dovuti a incidenti o all'usura (fonte: Osservatorio Autopromotec). È la prima volta nella storia della motorizzazione nel nostro paese che la spesa per l'autoriparazione supera quella per l'acquisto di autovetture nuove che è stata di 26,5 miliardi di euro.

Noleggio stabile

In questo scenario, tiene il settore dell'autonoleggio. I dati del 2012 forniti da Aniasa evidenziano la tenuta



del settore. Il comparto del noleggio ha ottenuto un fatturato di **5 miliardi** (all'incirca lo stesso del 2011, ndr.), con una flotta circolante di **670mila veicoli** che percorrono **21 miliardi di chilometri** all'anno. Le immatricolazioni annue sono state **256mila** (-15% rispetto al 2011, ndr), **7mila** gli addetti diretti e **21mila** gli indiretti e **2 miliardi** le entrate fiscali generate. Numeri che trovano riscontro nei primi tre mesi del 2013, nei quali sono cresciuti, seppur di poco, fatturato e flotta circolante, mentre hanno subito un nuovo stop le immatricolazioni di veicoli, che perdono oltre **10mila unità** (-17,8%).

AZ © RIPRODUZIONE VIETATA