

PERIODICO TRIMESTRALE | 6,00 EURO

# CAR FLEET

N.51  
LUGLIO 2013



## BMW SERIE 3 GRAN TURISMO LA PIÙ BELLA DEFINIZIONE DI SPAZIO

### IL PESO DELL'USATO

Il convegno di LeasePlan e CarNext sull'usato

### SHANGAI 2013

Novità dal salone cinese

### AUTONOLEGGIO INDUSTRY REPORT

XI Rapporto ANIASA

### LA TECNOLOGIA NELLE TASCHE DEI FLEET MANAGER

Guidano sicurezza e produttività

### SICUREZZA STRADALE

Il primo fattore di rischio è l'uomo

### APPROCCIO ALLE FLOTTE

Parlano Fiat, Magneti Marelli e Pirelli

### L'AUTO DI 007 COMPIE 100 ANNI Auguri Aston Martin

### CORSA ALL'IBRIDO

Cosa offre il mercato?

### ALLE RADICI DI UN MITO

Storia delle famiglie che hanno fatto l'auto in Italia

# IL PESO DELL'USATO

**I**l 2012 è stato un anno pessimo sia per il mercato dell'auto nuova che ha perso il 20%, sia per quello dell'auto usata che ha chiuso con una perdita di 12 punti percentuali. Diversa la storia nei primi mesi del 2013. I due business presentano trend diversi: l'usato ha imboccato la strada della crescita, segnando nei primi quattro mesi un risultato positivo, anche se contenuto, dell'1%, il nuovo quella opposta, della decrescita, perdendo il 12% nello stesso periodo. Ogni giorno utile gli Italiani acquistano mediamente oltre 8.400 vetture usate, contro 4.625 vetture nuove. A livello quantitativo l'usato vale 1,8 volte quello del nuovo.

È la volontà di confrontarsi sul business dell'usato che ha spinto LeasePlan e CarNext a promuovere, con la collaborazione del Centro Studi Fleet&Mobility, il convegno dal titolo "Auto Usate. Il Mercato e il Marketing". Dopo l'apertura dei lavori dell'Amministratore Delegato di LeasePlan Alfonso Martínez Cordero, il convegno ha visto l'alternarsi di sei tavole rotonde all'interno delle quali si è discusso di diversi argomenti tra cui: l'outlook sul mercato dell'usato, il comportamento d'acquisto del cliente, le correlazioni con il mercato del nuovo, il ruolo del web, la gestione dello stock, i valori residui, il ruolo degli intermediari nella vendita, l'impatto della tecnologia. Le tavole rotonde sono state

presiedute da quattordici speaker, esponenti autorevoli del mondo delle Case auto, delle concessionarie, delle associazioni e di altri operatori del settore auto motive: Guido Bevilacqua (Fiat), Paola Carrea (Magneti Marelli), Cesare De Lorenzi (Federauto), Tony Fassina (Gruppo Fassina), Stefano Ferruzzi (EurotaxGlass'Int.), Marco Funari (Gruppo Funari), Alfonso Martínez Cordero (LeasePlan), Massimo Nordio (Volkswagen), Franco Oltolini (LeasePlan/CarNext), Cristiana Petrucci e Romano Valente (Unrae), Raffaele Porzio (Renault), Angelo Simone (Peugeot-Citroen), Pietro Teofilatto (Aniasa). Di seguito una sintesi degli argomenti trattati.

## CHI VENDE E CHI ACQUISTA L'USATO

Cristiana Petrucci, responsabile del Centro Studi Unrae, ha mostrato che il 56% dei passaggi di proprietà avviene tra privati senza alcuna intermediazione da parte di un operatore specializzato. Il peso così rilevante di queste transazioni dipende da una serie di fattori. In primis dalla convenienza economica per i privati derivante dal non dover remunerare un terzo soggetto per la intermediazione accompagnata dalla facilità con cui riescono, tramite il web, ad entrare in contatto tra di loro e a scambiarsi informazioni dettagliate e foto delle auto. In secondo luogo dall'incapacità degli operatori di intercettare tale segmento di domanda con ser-

vizi a valore aggiunto.

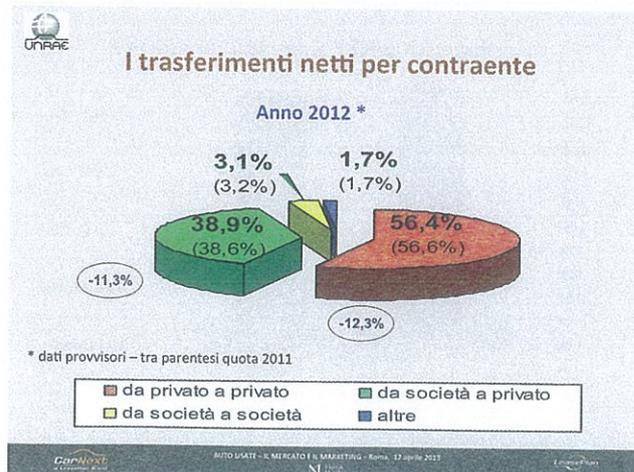
Ovviamente c'è il rovescio della medaglia: affidarsi ad operatori specializzati vuol dire essere tutelati e garantiti su ciò che si acquista, e il privato questa garanzia non può darla.

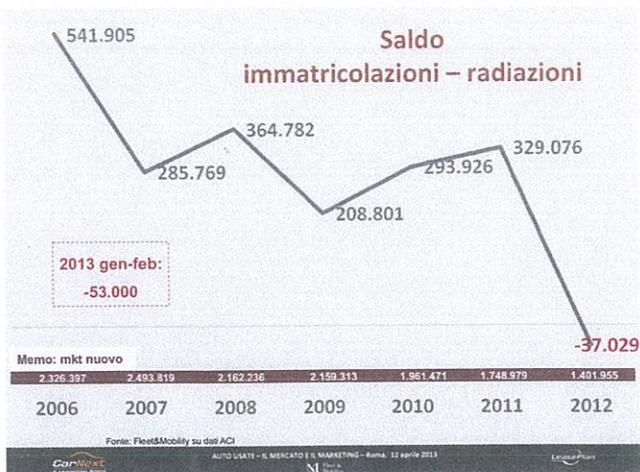
## DEMOTORIZZAZIONE

Le radiazioni rappresentano le vetture che hanno cessato di circolare o perché sono state rottamate, o perché sono state esportate. Nel 2012 cambia il saldo immatricolazioni meno radiazioni. Dal 2006 al 2011 il saldo è stato sempre positivo, cioè si immatricolava di più rispetto alle radiazioni. Nel 2012 la situazione si è invertita: si sono immatricolate 1.401.955 vetture e sono state radiate 1.438.984. Nel primo bimestre 2013 il saldo continua a essere negativo (-53.000). Stiamo assistendo ad un fenomeno nuovo per l'Italia: la demotorizzazione. Il parco circolante autovetture

nel 2012 è calato. Questa diminuzione è dovuta al risultato combinato del calo delle immatricolazioni (-350.000 unità nel 2012) e dell'aumento delle pratiche di radiazione che nel 2012 sono aumentate di 20.000 unità. La crisi economica ha frenato bruscamente i consumi, soprattutto quelli dei beni durevoli come le auto. Parallelamente sono aumentati i costi di mantenimento delle stesse: dalle tasse, alle assicurazioni, ai carburanti, ai pedaggi autostradali. Questo ha sicuramente contribuito a frenare il processo di sostituzione dell'auto (meno immatricolazioni). Inoltre nel 2012 c'è stato il boom delle esportazioni che, di fatto, sottraggono parco circolante all'Italia. Nel 2012 sono state esportate quasi 570.000 vetture (+16% vs il 2011)".

**TREND DEI VALORI RESIDUI**  
In sintesi alcuni fenomeni →





rilevanti relativi ai valori residui presentati da Stefano Ferruzzi, Operation Manager di Eurotax Glass International

- A parità di condizioni, i valori residui sono previsti in aumento per vetture che passano da motori Euro5 a Euro6. Un simile trend si è registrato anche in passato con il passaggio da Euro4 a Euro5. Per esempio il delta sia per la A3 che per la Classe A è del 2%.

- Si prevedono dei valori residui nettamente superiori per le versioni ibride rispetto a quelle benzina. Col progredire della crisi i valori delle ibride resistono meglio. Questo fenomeno può essere spiegato sia dai consumi inferiori dell'ibrido, che dalle agevolazioni a chi acquista auto meno inquinanti. Inoltre c'è un effetto moda nei confronti dell'ibrido sia da parte dei costruttori che dei consumatori, che iniziano a percepire i benefici in termini di running costs.

- I valori residui sono molto

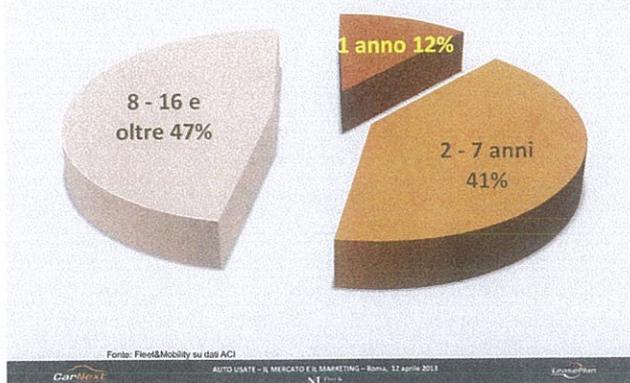
simili tra le versioni con e senza Stop&Start. Anche i forecast a 12 mesi confermano questa tendenza. Al momento quindi la dotazione di un sistema start&stop non sembra rilevante nella scelta di un usato.

Vista la crescente attenzione ai consumi, è possibile prevedere che questo trend cambi in futuro, anche se nel lungo termine.

#### ANZIANITÀ DELL'USATO

La distribuzione dell'usato netto per anzianità mostra che quasi uno su 2 passaggi di proprietà netti riguarda auto con anzianità oltre gli 8 anni. Oltre il 40% è relativo a vetture con anzianità compresa tra i 2 e i 7 anni, mentre il 12% si riferisce a vetture con anzianità di un anno (qui rientrano le vetture delle società di noleggio a breve termine e le km o). Secondo Ioltolini "Il contatto quotidiano con i nostri clienti ci indica che è cambiato il concetto di "prodotto fresco" per il consu-

#### Usato netto 2011 per segmento di anzianità



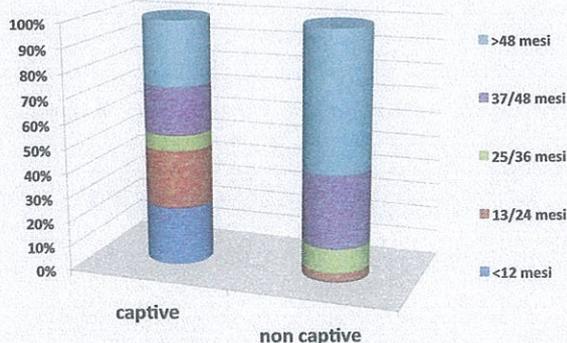
maturatore. Prima se una vettura usata raggiungeva i 100.000 km era considerata un'auto usurata, oggi la stessa viene considerata un prodotto appetibile. Questo soprattutto se il cliente è cosciente della storia dell'auto e del suo reale stato d'uso. Le vetture che provengono dal noleggio a lungo termine hanno un chilometraggio certo e sono state oggetto di manutenzione certificata durante la loro vita. Per di più se un cliente compra una vettura usata da CarNext ha diritto ad una garanzia convenzionale fino a 36 mesi, a fronte della garanzia convenzionale di 12 mesi generalmente concessa sul mercato." Sempre secondo Ioltolini "Negli ultimi anni stiamo assistendo ad un fenomeno molto importante nelle abitudini di utilizzo dei veicoli da parte degli italiani: ogni anno diminuiscono i km che gli italiani percorrono annualmente. Nel 2000 gli italiani percorrevano mediamente 13.000 km, nel 2012 quasi 11.300. Il che equivale a 1700 km in meno all'anno. Per raggiungere i 90.000 km di percorrenza una vettura nel 2000 doveva avere un'anzianità di 7 anni, oggi gli stessi chilometri si percorrono in 8 anni. Questo ha un impatto molto importante sull'offerta di usato. Oggi a parità di anzianità dell'usato i veicoli hanno percorso meno chilometri quindi sono più affidabili ed efficienti. L'anzianità dell'usato proveniente dal noleggio a lungo termine deriva dal peso delle combinazioni durata/Km dei contratti di noleggio. Negli ultimi anni

la combinazione che sta crescendo molto nelle richieste dei clienti è 48 mesi/120.000 Km e ciò si riflette a cascata sull'usato dove in generale il segmento over 48 mesi ha il peso più importante. Ma ci sono delle differenze tra le società di noleggio captive (cioè quelle di estrazione automobilistica) e quelle non captive. Mentre l'usato delle società captive è polarizzato verso un'anzianità sotto i 4 anni (74%), quello delle società non captive mostra un peso del segmento sopra i 4 anni pari al 57%.

#### L'USATO E IL WEB

Secondo Ioltolini "ormai il web è diventato un fondamentale canale di vendita delle auto usate, ma anche una fondamentale fonte di approvvigionamento del prodotto. Se ieri l'usato era un prodotto solo da piazzale, oggi è diventato anche un prodotto da vetrina virtuale. Il cliente è passato da un approccio Touch & Choose, cioè esamina diverse auto fisicamente e poi sceglie l'auto che acquisterà, ad un approccio Choose & Touch, cioè sceglie sul web tra moltissime auto che acquisterà e esamina l'auto scelta prima di acquistarla. In CarNext vendiamo il 18% dell'usato ai privati e, di questi, uno su 5 acquista direttamente on-line senza toccare il prodotto, grazie ai servizi di informazione, trasparenza e garanzia che offriamo, di cui il nostro cliente si fida. Da oltre un anno il nostro usato è consultabile e acquistabile anche tramite iPhone e Android".

#### Vendite usato NLT x mesi di anzianità



Fonte: Fleet&Mobility su dati Urzax  
 AUTO USATE - IL MERCATO E IL MARKETING - Roma, 12 aprile 2013

# AUTONOLEGGIO

## INDUSTRY REPORT

**I** dati ufficiali distribuiti da ANIASA fotografano un settore che, cercando di superare le generali difficoltà congiunturali, i “lacci e laccioli” della burocrazia e perfezionando al massimo l'innovazione nei servizi, continua a contenere i costi complessivi ed a garantire competitività e qualità dei servizi.

A parte le immatricolazioni (-10,9%), gli indicatori chiave del noleggio a lungo termine hanno tutti esibito valori positivi, in crescita rispetto al 2011. In particolare, il fatturato da contratti di noleggio, tornato al segno positivo già nel 2011 (+2,5% vs 2010), nel 2012 ha visto un significativo +1,8% che lo ha portato a un passo dalla soglia dei 4 miliardi. Anche il dato sul fatturato da rivendita dell'usato è tornato a crescere sensibilmente (+11,5%), costituendo ormai oltre un quinto del business totale del comparto, con la vendita di oltre 164mila veicoli usati provenienti dal noleggio, tutti sottoposti a regolare manutenzione e a periodici controlli.

Perdurando incertezze sull'evolversi della congiuntura, anche il 2012 ha visto le aziende clienti del noleggio a concordare proroghe ed estensioni dei contratti, come avvalorato dalla durata media che si è stabilizzata sui 43,8 mesi, già raggiunti nel 2011, ed il minor numero di immatricolazioni che registrano un'evidente inversione di tendenza rispetto alla crescita di due anni fa, diminuendo di oltre 20mila unità (da circa 185.000 a circa 164.000). Una riduzione consistente, ma decisamente meno incisiva in termini percentuali, di quella patita dal mercato dei privati. Il calo del chilometraggio medio (-1,1%) percorso annualmente dalla flotta in noleggio a lungo termine testimonia le esigenze di riduzione dei consumi e di saving delle aziende clienti, oltre alla capacità degli operatori del long term di fornire strumenti telematici in grado di “ottimiz-

**Anche il 2012 ha visto il settore del noleggio sempre più impegnato da una parte a mantenere gli elevati standard manutentivi della flotta e dall'altra a pianificare nuove strategie e lanciare nuovi prodotti, indirizzati a ulteriori fasce di clientela, che proprio a causa della crisi, sono interessati ai vantaggi economici e finanziari del noleggio.**

zare” i percorsi dei veicoli aziendali. Altro dato utile per determinare lo stato di salute del settore è quello sulla flotta media, che registra un incoraggiante +1,3% (da 518.7890 a 525.491 veicoli), a conferma che i clienti che si affidano al noleggio difficilmente tornano indietro e che prosegue, anche se a ritmo più lento che in passato, la penetrazione nel tessuto imprenditoriale italiano di questa forma di acquisizione dell'auto.

Osservando i dati del trascorso triennio, è interessante osservare l'orientamento della clientela verso vetture di fascia più economica e con minori spese legate alla gestione e ai consumi di carburante. Il c.d. down-sizing/down-grading, fenomeno d'uso nei momenti di incertezza, sta diventando sempre più influente caratteristica del mondo dell'auto aziendale e è indicativo di un mutamento dei costumi. Di fronte alle preoccupazioni dell'economia reale, si rivoluzionano quindi le scelte e gli orientamenti delle aziende nella selezione della tipologia dei veicoli. Anche nel 2012 è pertanto proseguito il trasferimento delle flotte verso segmenti inferiori, con un aumento considerevole dei segmenti A (le “city car” +26,5 %) e C

(le “medie” +19,3%). Calano vistosamente le richieste della clientela aziendale per le auto superiori dei segmenti E ed F (-39,8% e -77%), nell'obiettivo di ridurre i canoni di noleggio, in cui influiscono i premi assicurativi, le tasse di possesso, le manutenzioni, oltre che i costi d'esercizio connessi ai consumi di carburante. Pur con un progressivo spostamento verso i segmenti minori, è da sottolineare che il 62% delle immatricolazioni 2012 è basato sui segmenti C e D, segno evidente di una domanda di mezzi con impiego a fini tipicamente d'“ufficio”, funzionali e più sicuri, usati per percorrere elevati chilometraggi, a conferma che l'auto aziendale è uno strumento di lavoro, che supera sempre più le politiche di mero fringe benefit.

### Prime indicazioni sul 2013

Gli effetti della crisi continuano a farsi sentire in modo significativo sulle aziende clienti, alle prese con un quadro economico che ancora impone una navigazione a vista. Troppo forti sono le preoccupazioni sul fronte economico e politico, che inducono a rallentare o ridurre gli investimenti ed acquisti.

Nonostante tutto questo, il giro d'affari

### PENETRAZIONE NLT SU PARCO CIRCOLANTE

	2012	2011	2010
CIRCOLANTE VETTURE TOTALE ITALIA	37.078.000	37.113.000	36.751.000
VETTURE IN NLT	406.802	402.327	392.539
VETTURE IN NLT/CIRCOLANTE VETTURE	1,10%	1,08%	1,07%

Fonte: ANIASA su dati ACI

QUADRO DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE				Fonte: ANIASA
	2012	2011	2010	VAR % 2012/2011
FATTURATO DA CONTRATTI DI NOLEGGIO, INCLUSO PRELEASE (MLN EURO)	3.914	3.844	3.751	1,8%
FATTURATO DA RIVENDITA USATO (MLN DI EURO)	1.218	1.092	1.135	11,5%
FATTURATO TOTALE (MLN DI EURO)	5.133	4.936	4.886	4,0%
TOTALE VEICOLI USATI VENDUTI	164.319	156.341	138.713	5,1%
VEICOLI IN NOLEGGIO A FINE ANNO	526.822	524.160	513.418	0,5%
FLOTTA MEDIA IN NOLEGGIO A LUNGO TERMINE	525.491	518.789	517.828	1,3%
FATTURATO MEDIO/MESE (EURO CALC. SU FLOTTA MEDIA)	614	610	604	0,8%
DURATA MEDIA DEI CONTRATTI (MESI)	43,8	43,8	43,5	0,0%
CHILOMETRAGGIO MEDIO/ANNO	29.848	30.180	29.883	-1,1%
DIPENDENTI	2.714	2.773	2.721	-0,3%
IMMATRICOLAZIONI (AUTO, FURGONI, ALTRO)	164.791	184.953	143.597	-10,9%
PREZZO MEDIO AL CHILOMETRO	0,247	0,242	0,239	1,9%

DISTRIBUZIONE DELLE IMMATRICOLAZIONI VETTURE PER SEGMENTO								Fonte: ANIASA
	2012		2011		2010		VAR % 2012/2011	
TIPOLOGIA VEICOLI	UNITÀ	%	UNITÀ	%	UNITÀ	%	UNITÀ	
A (CITY CAR)	20.592	14,40%	16.275	11,20%	10.068	8,30%	26,50%	
B (UTILITARIE)	20.787	14,50%	28.944	20,00%	20.731	17,10%	-28,20%	
C (MEDIE)	50.266	35,10%	42.144	29,10%	35.533	29,30%	19,30%	
D (MEDIE-SUPERIORI)	38.365	26,80%	34.792	24,00%	38.443	31,70%	10,30%	
E (SUPERIORI)	12.571	8,80%	20.890	14,40%	14.067	11,60%	-39,80%	
F (ALTO DI GAMMA)	440	0,30%	1.913	1,30%	2.425	2,00%	-77,00%	
TOTALE	143.022	100%	144.957	100%	121.267	100%	-1,30%	

Nota: suddivisione dei segmenti secondo standard UNRAE

del settore NLT evidenzia una leggera crescita (+1%), pur a fronte di un nuovo consistente calo del dato sulle immatricolazioni (-13%): in tre mesi si sono "perse" oltre 8.000 targhe. Sui dati del primo trimestre potrebbero aver inciso anche le penalizzanti manovre sulle flotte aziendali dello scorso anno ("Legge Fornero" e "DL Stabilità"), entrate concretamente in vigore a gennaio 2013 (come noto ai lettori di Car Fleet è stata ridotta dal 90 al 70% la deducibilità per le auto assegnate e dal 40 al 20% per quelle in pooling). In attesa di un migliore scenario economico, il portafoglio clienti resta stabile e le aziende continuano a preferire all'ingresso di nuove vetture in flotta una proroga dei contratti, allungando pertanto il periodo di permanenza dei veicoli nel parco auto. I dati relativi alla flotta circolante sul primo trimestre 2013 vs 2012 sono positivi (+1%), anche se si è verificata una leggera contrazione del numero totale di veicoli in flotta rispetto alla fine del 2012 (526mila). Il noleggio riesce in buona sostanza a funzionare non solo come fornitore di servizi di mobilità e di trasporto, ma anche come "sostegno finanziario" alle stesse imprese clienti, in particolare alle PMI o a quelle in fase di start up, con ridotta liquidità, con fidi bancari in calo o vessate dall'endemico e strutturato ritardo nei pagamenti della PA.

DURATA MEDIA CONTRATTUALE PER TIPOLOGIA VEICOLO (MESI)						Fonte: ANIASA
	2012	2011	2010	VAR % 2012/2011	VAR. PPS	
VETTURE	41,6	41,4	40,9	0,60%	0,25	
FURGONI	51,5	52,1	51,2	-1,10%	-0,56	
ALTRO*	22,4	41,9	46,3	-46,50%	-19,5	
DURATA MEDIA TOTALE	43,8	43,8	43,5	0,00%	0	

\*Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

KM MEDIO/ANNO PER TIPOLOGIA VEICOLO						Fonte: ANIASA
	2012	2011	2010	VAR % 2012/2011	VAR. KM	
VETTURE	30.884	30.892	30.391	0,00%	-7	
FURGONI	26.343	27.128	26.414	-2,90%	-785	
ALTRO*	23.023	28.053	17.374	-17,90%	-5.029	
KM MEDIO TOTALE	29.848	30.180	29.883	-1,10%	-332	

\*Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

IMMATRICOLAZIONI NLT				Fonte: ANIASA
	1° TRIMESTRE 2013	1° TRIMESTRE 2012	VAR. %	
VETTURE	34.300	38.400	-11%	
FURGONI	3.770	5.500	-31%	
ALTRO	400	400	0%	
TOTALE	38.470	44.300	-13%	

FLOTTA NLT				Fonte: ANIASA
	1° TRIMESTRE 2013	1° TRIMESTRE 2012	VAR. %	
FATTURATO (IN MLN DI EURO)	1.283	1.258	2%	
FLOTTA	525.000	518.000	1%	
ADDETTI	2.714	2.757	-2%	