

# Federauto



# Time

il magazine dei concessionari



**CONVEGNO FEDERAUTO  
ALL' AUTOMOTIVE DEALER DAY**

## Nel cuore delle strategie di business

*Leonardo Buzzavo,  
presidente di Quintegia e  
coordinatore tematico  
del Dealer Day, e  
Filippo Pavan Bernacchi,  
presidente di Federauto*

**A. STICCHI DAMIANI (ACI)**

Le nostre battaglie  
condivise con Federauto

**USATO**

Una (seconda) mano  
per il business del dealer

**C. SALOMONE (ASSOFIN)**

Il punto su credito al  
consumo e concessionari

# Car sharing LA DOMANDA È IN CRESCITA

Un recente studio di Deloitte testimonia che l'auto in condivisione interessa sempre di più i clienti finali. Un'opportunità, in prospettiva, anche per il settore della distribuzione automobilistica

di Cristiano De Vizzi

**C**i sono concessionari che ci hanno creduto fin dalla prima metà del decennio scorso. Spinti dalla prospettiva di una nuova frontiera che, però, sembrava non dovesse mai decollare del tutto.

Invece, nell'ultimo anno, è avvenuto un vero e proprio boom: il car sharing, ovvero l'utilizzo dell'auto in condivisione, è diventato un vero e proprio simbolo della "smart city" e si sta facendo largo a colpi di crescenti iscrizioni e nascita di nuove aziende provider del servizio.

Non a caso, Deloitte, in collaborazione con Aniasa (l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio) ha recentemente effettuato una survey su un campione nazionale di circa 700 tra Fleet Manager di aziende, noleggiatori e clienti finali, per comprendere le prospettive dell'auto in condivisione. La presentazione di questa indagine è avvenuta il 7 maggio scorso, in occasione della Assemblea Pubblica della stessa Aniasa.

## I principali trend

L'interesse per il car sharing è senza dubbio in grande sviluppo. "Emerge in maniera significativa una nuova esigenza di mobilità e



**Emerge una nuova esigenza di mobilità e un forte e crescente avvicinamento al servizio di car sharing, ritenuto di importanza anche maggiore rispetto al prodotto auto, soprattutto dai più giovani**



un forte e crescente avvicinamento al servizio di car sharing, ritenuto di importanza anche maggiore rispetto al prodotto auto, soprattutto dai più giovani" commenta Marco Martina, partner di Deloitte ed esperto automotive.

Merito certamente anche del successo ottenuto dai nuovi operatori privati che si sono recentemente affacciati sul mercato: basti pensare a Car2Go, che a Milano dall'estate all'autunno scorso ha venduto quasi 50mila tessere.

Fatto sta che circa il 30% delle aziende lo apprezza in ottica di saving, ma è significativo soprattutto il fatto che il 64% dei clienti privati è informato e interessato all'utilizzo dell'auto in condivisione. In particolare, la cosiddetta generazione Y, ovvero i giovani dai 14 ai 32 anni, viene conquistata dalla formula dell'accesso che sostituisce il "possesso": difatti, il 28% di questo target in Italia utilizzerebbe volentieri servizi di car sharing, mentre il 46,8% utilizzerebbe le App per pianificare i propri trasporti, fenomeno quest'ultimo correlato proprio agli ultimi servizi di auto condivisa nati nelle grandi città (Car2Go, Enjoy e Twist).

Segno tangibile che le nuove generazioni, nell'attuale contesto

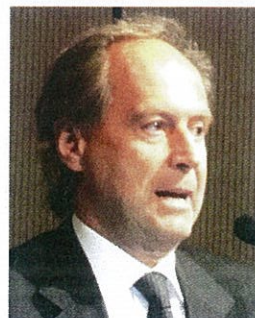
economico, con la disoccupazione alle stelle, non ritengono più l'acquisto della vettura una priorità, anche se le quattro ruote rimangono comunque il mezzo di trasporto preferito.

Le armi vincenti dell'auto condivisa, secondo la ricerca di Deloitte, sono soprattutto tre: economicità, flessibilità e accessibilità del servizio. E, a sottolineare le prospettive di crescita della formula, ben l'83% degli intervistati ritiene che il car sharing avrà in futuro effetti importanti sulla mobilità cittadina.

## E i concessionari?

Per i dealer che operano nelle grandi città il car sharing, se risulterà i suoi propositi di crescita, potrebbe rivelarsi un'opportunità in più. Come accennato, c'è chi da tempo ci crede attivamente. Un esempio?

La concessionaria Brandini di Firenze, in questi anni, ha abbracciato questa frontiera innovativa, avviando il servizio già nel lontano 2006 e oggi può contare su alcune decine di auto dislocate su tutto il capoluogo toscano, prenotabili anche attraverso internet e reperibili in parcheggi dedicati.



Marco Martina