



# RicambistiDay 2019: campioni in corsa

54  
NM

VERONA, 21 MARZO 2019. DALLE BATTAGLIE ALLA TEMPESTA PERFETTA ALLE PERFORMANCE: QUESTO IL PERCORSO DEL RICAMBISTI DAY CHE QUEST'ANNO HA PUNTATO I RIFLETTORI SULLE PERSONE, SULLE SFIDE CHE HANNO AFFRONTATO E VINTO PERCHÉ HANNO SAPUTO ESSERE I MIGLIORI NEI DIVERSI CONTESTI IN CUI SI SONO MOSSI, FRA AGGREGAZIONE E INDIPENDENZA.

*Alessandro Margiacchi - Cristina Palumbo*

L'evoluzione tecnologica del mondo automotive, così come le trasformazioni del mercato della distribuzione ricambi sia a livello internazionale sia nazionale coinvolgono tutta la filiera, con conseguenze per alcuni inaspettate e problematiche, per altri attese e sfruttate a proprio beneficio.

Chi non subisce i cambiamenti ma li affronta con una mentalità positiva sa cogliere le opportunità che il mercato offre: questa la visione dei protagonisti del RicambistiDay 2019, dove il focus è stato sulle persone e le loro performance, sulle capacità e le risorse che solo le aziende migliori sanno mettere in campo per vincere le sfide, anche quelle che all'inizio possono sembrare impossibili.

Con queste parole David Giardino, direttore di Notiziario Motoristico, ha accolto sul palco i numerosi ospiti



DAVID GIARDINO ACCOGLIE SUL PALCO PIETRO TEOFILATTO DI ANIASA.

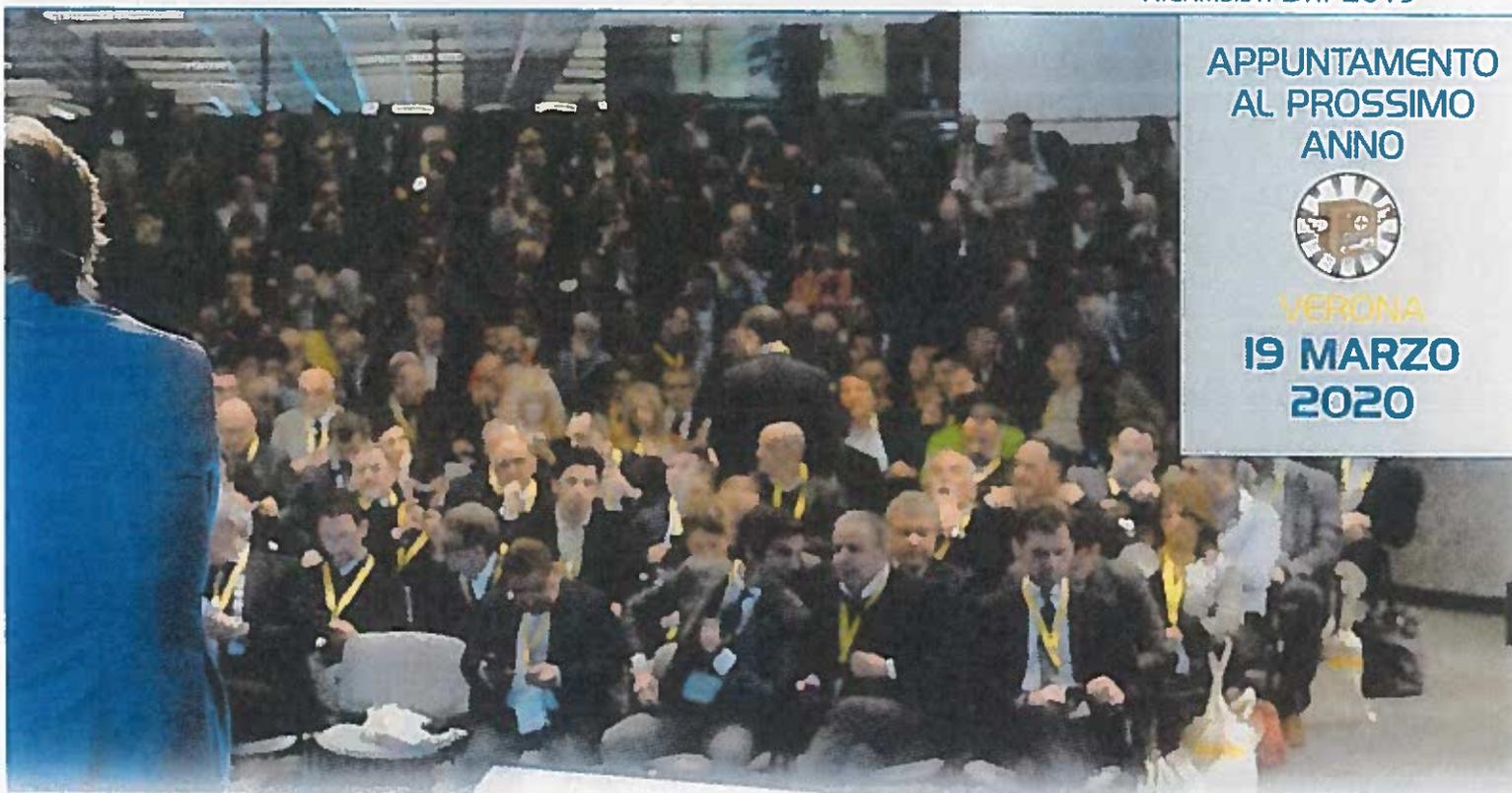
ti che hanno inquadrato il contesto in cui si trova ad operare l'aftermarket indipendente e alcuni dei protagonisti del nostro mercato che hanno raccontato la loro ricetta per rimanere competitivi, scegliendo di rimanere indipendenti o unirsi ad altri.

Il filmato simbolo di quest'anno è stato, non a caso, il video della vittoria alle Olimpiadi di Mosca del 1980 di Pietro Mennea: 200 metri nei quali l'atleta ha saputo dimostrare quanta differenza fanno la grinta, la motivazione, le capacità e la voglia di centrare l'obiettivo. ■

APPUNTAMENTO  
AL PROSSIMO  
ANNO



VERONA  
19 MARZO  
2020



“

**Silvano  
Guelfi**

Politecnico  
Torino

### **Le aziende grandi e le grandi aziende**

Il campo dove si svolge la sfida tra le aziende è oggi un mercato molto stressato e competitivo, una situazione di incertezza economica a livello nazionale e internazionale che mette in evidenza le reali capacità e risorse di ciascuno e fa emergere le differenze.

La principale è quella tra aziende grandi, cioè di grandi dimensioni, e grandi aziende, che sono capaci di agire con lungimiranza, investire e prepararsi ad affrontare i cambiamenti in atto e quelli futuri.

Aziende, queste, che riescono a "fare marginalità importanti all'interno delle regole, non come in un Far West, dove vince solo chi è più

veloce", ma che hanno strategie e visioni globali, non rimandano gli investimenti e sono quindi gli attori più performanti e con le marginalità migliori.

Il mercato è molto interessante e sta cambiando molto: se fino al 2017 "galoppava sospinto da un vento di grande energia", a partire dal 2018 stanno cambiando diverse cose, con un impatto su tutta la filiera automotive e non solo sugli indipendenti.

Innanzitutto il cambiamento del prodotto, che impatta fortemente sulle dinamiche di tutto il mercato, perché porterà a regole diverse nella gestione e vendita dei componenti. La situazione economica porta alcune aziende a stare ferme, ma è proprio questo l'atteggiamento che gioca a sfavore degli indipendenti, perché è l'attesa che lascia terreno libero alle case auto.

Il flusso di fatturato andrà quindi verso chi oggi si muove e si prepara al domani, non tanto verso chi diventa grande con acquisizioni che lo fanno crescere nei volumi ma lo rallentano nell'operatività, ma verso quelle aziende che si dimostrano grandi nella loro efficacia.



“

**Marisa  
Saglietto**

ANFIA

### **Come cambia il circolante**

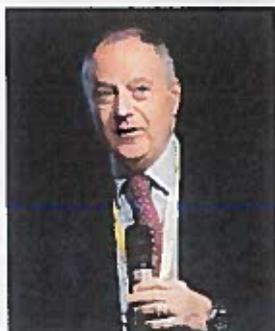
L'analisi del circolante è fondamentale per capire quali possono essere i trend della mobilità del futuro. Innanzitutto stiamo parlando di un parco auto in Italia che nel 2018 ha superato i 39 milioni di veicoli, pari a circa una densità di 646 auto ogni 1.000 abitanti.

Un parco auto che ha un'età media piuttosto elevata, circa 11 anni per i veicoli a benzina e 9,5 anni per i diesel. Questo significa emissioni alte e motori meno efficienti rispetto alle auto nuove; troppo inquinanti se guardiamo alle normative europee che vorrebbero imporre un drastico cambiamento verso le motorizzazioni alternative ed elettriche in particolare.



Ciascun paese europeo ha una realtà diversa, ma bisogna sottolineare che la crescita del circolante in Italia è comunque continua, anche se più lenta rispetto al passato e che di conseguenza il circolante va verso una trasformazione causata dalla crescita delle alimentazioni alternative (soprattutto a gas) e dalla densità, che invece andrà diminuendo grazie alla mobilità condivisa.

56  
NM



“

**Pietro Teofilatto**  
ANIASA

### **Car sharing e noleggio, la nuova mobilità**

La mobilità condivisa significa car sharing e noleggio: due opzioni che stanno prendendo sempre più piede, soprattutto nelle nuove generazioni, e che incidono non solo sulla quota di immatricolato (24%), ma anche sui veicoli in movimento.

Il servizio di assistenza al cliente dunque diventa sempre più ampio ed è arrivato il momento di aprirsi al confronto e al dialogo tra i gestori di flotte e la realtà della filiera indipendente, sia per l'acquisto di ricambi sia per la riparazione e manutenzione dei mezzi. Stiamo parlando di una rete di assistenza formata da

30.000 officine, 600.000 interventi su strada e 1,2 milioni di interventi di manutenzione all'anno.

La qualità del servizio è sempre più ricercata e per questo occorrono criteri condivisi e misurabili; il noleggio è una importante opportunità di business ma va gestita in maniera adeguata. È fondamentale capire cosa è importante per il canalizzatore per migliorare il servizio e il dialogo fra le parti è il modo più corretto per procedere.

Una nota importante: nell'ambito del noleggio la motorizzazione diesel è ancora la più richiesta e la prospettiva è che continuerà ad essere protagonista; le alimentazioni ibride ed elettriche guadagnano quote rispetto al benzina.



“

**Nadio Di Menna**  
Blue Solutions

### **Car sharing a Torino**

Un caso concreto sulle nuove frontiere della mobilità e l'impatto che hanno sulla filiera della riparazione è quello del Car Sharing BlueTorino, con una flotta di soli veicoli elettrici. L'auto elettrica è sicuramente una realtà in divenire, che però richiede anche infrastrutture adeguate (leg-

gi colonnine per la ricarica) e una preparazione specifica per gli interventi.

Il car sharing porta con sé un'elevata incidenza dei sinistri, tanto che il concessionario di riferimento di BlueTorino ha visto aumentare di molto i suoi volumi di lavoro. Il car sharing è dunque un'opportunità reale per il mercato indipendente.



“

**Giuseppe Antonio D'Errico**  
Avis Budget Group

### **Auto connessa e flotte**

Anche l'auto connessa – realtà intrinseca nel veicolo elettrico – può rappresentare una nuova opportunità, perché permette di gestire tutto il business e di essere proattivi. La trasmissione dati via etere e l'internet of things hanno già cambiato il nostro modo di rapportarci alle cose in tutti i settori. La connettività dell'auto è già realtà e per le società di noleggio a breve termine significa pensare a una serie di applicazioni per garantire un servizio a 360 gradi al cliente.

Nello specifico delle attività di manutenzione, ciò significa che se oggi l'autoriparatore aspetta che il cliente entri in officina, il gestore di flotte, grazie alla connettività e trasmissione dei dati, può entrare in sinergia con tutti, non solo con l'autoriparatore per la manutenzione predittiva, ma anche con chi produce e compra ricambi, per pianificare meglio anche gli acquisti dei ricambi.

Si vengono così ad eliminare una serie di inefficienze nel processo riparativo per tutta la filiera, si parla di “destrutturare” l'assistenza.

In sintesi, la nuova mobilità porta a un cambiamento nei flussi operativi, a una "dematerializzazione" dell'attività riparativa. L'analisi dei dati è dunque fondamentale e quindi creare sinergie non solo con la filiera automotive ma anche con le software house e chi già sa gestire in maniera strutturata le informazioni.

Tutto ciò porta a un cambiamento per tutta la filiera.



“

**Simone Guidi**

### Come ottimizzare il servizio

Se la trasformazione è in atto e i grandi canalizzatori saranno sempre più importanti nel determinare le scelte del mercato, cosa possono fare gli indipendenti per migliorare il loro servizio ed essere scelti? Il canalizzatore non cerca tanto il prezzo quando sceglie a chi affidare la manutenzione del proprio parco veicoli, ma cerca e sceglie chi può garantirgli la soddisfazione del cliente.

È necessario capire cosa vuole il canalizzatore per avere reali possibilità di migliorare il servizio; il gestore di flotte non è interessato alla media qualitativa del network ma a una qualità elevata di tutta la filiera.

Un network deve effettuare un controllo qualità non solo sull'officina ma anche sul ricambista e il distributore che lo riforniscono perché solo così si eliminano le inefficienze. Ad esempio una riparazione a regola d'arte ma un lungo tempo di fermo macchina non raccolgono la soddisfazione del cliente. È necessario lavorare su valori misurati oggettivamente.



“

**Alessandro Cardoselli**

Arval

### Qualità e competitività

Se la partita si gioca sull'efficienza, qualità e competitività devono sporsarsi, ma tutto questo è un percorso che andrebbe intrapreso senza stressare la filiera ma con l'aiuto del canalizzatore, che deve fare la sua parte nel formare i partner con cui lavora e controllare i microprocessi per capire dove ci sono spazi di miglioramento.



### I PERFORMER

Dopo aver tracciato una panoramica del contesto dell'aftermarket indipendente internazionale, sono poi saliti sul palco gli "atleti della corsa", alcuni imprenditori che a nostro parere hanno saputo distinguersi per le loro performance. Ecco, quindi, le esperienze di questi ottimi "corridori" che hanno condiviso con la platea la loro ricetta per rimanere sempre competitivi in un mercato sempre più aggressivo.



“

**Adele De Paulis**

Autelektra

Si è trovata in questo mondo un po' per caso circa 35 anni fa, doveva essere un'esperienza di soli sei mesi, ma Adele De Paulis, titolare di Autelektra,

### QLT Automotive: un mondo di opportunità

Nell'ambito del RicambistiDay, il Consorzio QLT Automotive ha tenuto un incontro per presentarsi e spiegare cosa lo contraddistingue da altre forme di aggregazione.

Andrea Veronese e Fabio Migliaccio, rispettivamente responsabile acquisti e commerciale e responsabile settori carrozzeria e informatica di QLT, hanno raccontato l'evoluzione di questo gruppo.

Nato nel 2010 dall'associazione di 13 ricambisti, oggi QLT ha superato i 100 soci. La caratteristica è che si tratta solo di ricambisti, prevalentemente trattano ricambi meccanici ed elettrici, mentre un 30% tratta la carrozzeria; in qualche caso trattano entrambi. Oggi c'è una copertura omogenea di tutto il territorio e vengono garantite delle zone di esclusiva in base alla specializzazione. Gli affiliati hanno anche dimensioni molto diverse, ma all'interno del gruppo non vengono fatte differenze; o meglio, spiega Veronese: "la differenza la fa quanto ci credi; il supporto viene dato a tutti senza distinzione di peso".



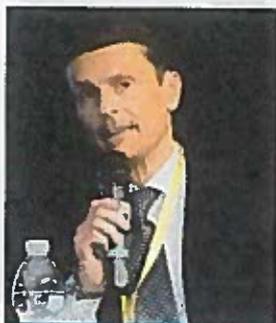
Tra i vantaggi di appartenere a QLT: i costi di affiliazione molto bassi; la forza di contrattazione e gli accordi diretti con componentisti e brandizzatori; centralizzazione degli accordi di fornitura; l'adesione (attraverso il gruppo IBG) al gruppo internazionale Nexus, con tutti i vantaggi che ne conseguono a livello di accordi con produttori internazionali, ricerca di nuovi fornitori, visibilità e potenziale network officine; servizi rivolti all'officina (assistenza telefonica, formazione, ecc.); lo strumento online del comparatore di prezzi; la nuova figura del "gestore di negozi", che può supportare il ricambista nella sua attività; ricambi a marchio proprio (batterie, lubrificante, lampadine, spazzole tergi).

è oggi una vera imprenditrice che ha bene in mente su cosa puntare: la squadra, l'aggregazione, la formazione (dei dipendenti e delle officine) e l'attenzione al cliente.

La ricetta di Autelektra, infatti, è quella di non essere un semplice venditore di autoricambi, bensì un fornitore di servizi e soluzioni che è in grado di accompagnare gli autoriparatori, che stanno vivendo un momento di "selezione naturale", nel loro percorso di crescita professionale in un mercato sempre più competitivo.

Per far questo, dunque, ci vuole anche un personale preparato e che sia in grado di rispondere tempestivamente alle richieste dei clienti, perché "se non hai una squadra organizzata e performante, non hai i clienti".

Ma la crescita professionale di Adele De Paulis, avvenuta sempre in un contesto associativo, coincide soprattutto con l'entrata nel Consorzio Asso Ricambi, nel ruolo di presidente. È salito, quindi, sul palco Giampiero Pizza, direttore generale del Consorzio, che ha ribadito quanto il tenersi in contatto e il confronto siano valori fondamentali per lavorare in sinergia.



“

**Mario Fiorello**

Fiorello Ricambi

Nata come realtà che trattava solo ricambi elettrici, Fiorello Ricambi oggi si è evoluta diventando prima un ricambista elettromeccanico e poi uno specialista in carrozzeria, lubrificanti, attrezzature, diagnostica e formazione.

Per diventare una struttura di riferimento sul territorio e per le officine della zona, Mario Fiorello continua a portare avanti investimenti con l'obiettivo di far crescere e far progredire i suoi clienti.

Il segreto, secondo Fiorello Ricambi, che vuole continuare a essere una azienda mono sede, è quello di puntare sulla gamma, aggiornandola costantemente, investire sulla logistica e dare valore ai servizi. In particolare, la società consegna a clienti distanti fino a 150 km più volte al giorno e conta su

un magazzino molto fornito in termini di gamma e di numero di referenze.

"Una struttura come la nostra è vincente, il futuro che vedo per la mia azienda è senz'altro positivo: tutti gli investimenti che abbiamo fatto negli anni passati, stanno ancora dando i loro frutti. Cresciamo tutti gli anni, basti pensare che nei primi mesi del 2019 abbiamo visto una crescita a doppia cifra".



“

**Giorgio Cravedi**

Cravedi

Situato nel "centro del ciclone", il Triveneto, Cravedi ritiene che la dimensione non sia la discriminante, bensì la qualità dei prodotti, dei servizi e del lavoro.

La chiave del successo, dunque, è l'efficienza del servizio e avere bene in mente verso quale direzione stia andando il mercato. Per quanto riguarda il servizio, l'azienda, grazie a uno staff competente e preparato, garantisce un servizio a 360 gradi e offre ai suoi clienti una gamma di prodotti auto e truck che comprende ricambi elettromeccanici, lubrificanti, pneumatici, accessori, attrezzature e carrozzeria.

Ma per essere vincenti, l'azienda crede fortemente nella collaborazione fra le parti, nel dialogo e nelle sinergie fra gli operatori.

Alla domanda se Cravedi stia valutando l'ipotesi di potersi legare a un gruppo, Giorgio Cravedi risponde: "non sono affascinato da queste aggregazioni, ma le rispetto".

Cravedi, infatti, dopo l'esperienza del Consorzio Tutte Marche, non

60  
NM



ha più portato avanti un progetto di questo tipo ed è visto oggi come un "baluardo dell'indipendenza assoluta".

Il suo intervento si è poi concluso con un consiglio alla platea: "occhio alle case auto che stanno ostacolando e aggirando le normative e costruendo barriere per il libero e diretto accesso ai dati del veicolo. Ci vuole l'attenzione di tutti".



“

**Giuseppe Palmerini**

Palmerini  
Autoricambi

"Lavoro di qualità, attenzione al cliente e al mercato": questa la ricetta di Palmerini Autoricambi per essere oggi competitiva sul mercato. È importante, secondo Giuseppe Palmerini, aspettare che il mercato sia maturo per prendere delle decisioni, non bisogna anticiparlo.

Se la fidelizzazione dell'officina è da sempre il fulcro centrale della sua attività, oggi l'azienda è alla ricerca di nuove partnership con mentalità aperte, per fare nuove attività e investire in servizi che possano tenere unita tutta la filiera, automobilista compreso. L'obiettivo, infatti, è quello di superare il concetto di gruppo di acquisto e andare oltre, puntando ai servizi. In sintesi, conclude Giuseppe Palmerini: "è necessario muoversi, sperimentare nuove realtà e considerare l'ipotesi di diventare un gruppo per i servizi".

Per questo motivo, Palmerini Autoricambi vuole uscire dal suo guscio e guardare a colleghi validi. Insomma, non vogliamo rinunciare a effettuare nuovi investimenti".



“

**Beniamino Ortu**

CoArSa

Mettere le persone al centro delle proprie strategie, credere nella formazione come importante driver di crescita, continuare a espandersi sul territorio ed esplorare nuovi settori: è questa la ricetta di CoArSa per affrontare il mercato odierno.

In un territorio molto vasto, ma con poco circolante come quello della Sardegna, l'azienda ha deciso di puntare su uno staff giovane (età media 40 anni), sui servizi all'officina e di coprire l'isola con l'apertura di nuove filiali. Beniamino Ortu, infatti, ha scelto il RicambistiDay per annunciare l'inaugurazione entro la metà dell'anno di un'altra sede a Iglesias, ma ritiene che per avere la leadership occorrerebbero altre quattro filiali.

L'approccio di CoArSa, dunque, è quello di lasciare la sua "impronta" in

tutti i settori in cui opera: "vogliamo portare innovazione sul mercato, soprattutto in comparti a noi sconosciuti fino a pochi anni fa come la carrozzeria e il car refinishing", ha concluso Beniamino Ortu.



“

**Rolando Fontana**

G.S.

Fin dalla nascita si è connotata come concessionario di ricambi Bosch e nel tempo ha saputo differenziare e implementare i propri servizi e la gamma prodotti: può essere riassunta così la ricetta di G.S. (dal 1 gennaio 2019 socio di Groupauto Italia) che si pone oggi sul mercato come punto di riferimento per le officine del nord-ovest. Per affrontare il mercato, l'azienda crede nel contatto diretto e nel coinvolgimento della filiera per creare nuove opportunità di business per i profes-





sionisti del settore. G.S., infatti, offre ai suoi clienti meccanici un assortimento completo di prodotti, servizi tempestivi e 90 giornate all'anno di formazione.

Rolando Fontana, che conosce bene le necessità di questo mercato in continua evoluzione, è convinto che il segreto per essere competitivi nel medio-lungo periodo è quello di "supportare costantemente le officine quando sono in difficoltà con un intervento di riparazione".

programma ulteriori inaugurazioni di depositi e/o filiali, ma una cosa è certa: "vogliamo essere al fianco dei ricambisti, non vogliamo comprarli", ha dichiarato Roberto Rossi.

L'amministratore delegato ha poi concluso il suo discorso confermando di voler affrontare attivamente le trasformazioni del mercato, in maniera propositiva e orientata al futuro, e di voler proseguire ininterrottamente il percorso di crescita intrapreso fin dagli esordi da Cati.

62  
NM



## IL MONDO DELLA DISTRIBUZIONE CHE CAMBIA



“

**Roberto Rossi**

Cati

Nell'ottica che il ricambista debba essere tutelato e messo al centro della propria strategia, Roberto Rossi di Cati ha focalizzato il suo intervento sull'importanza della figura del ricambista e sul ruolo del distributore: due protagonisti dell'IAM italiano che secondo Rossi hanno bisogno di allearsi. Parte oggi di global one automotive, Cati è convinta che se si vuole ricoprire un ruolo da protagonista nell'IAM è necessario continuare a investire per seguire i trend di trasformazione tecnologica. In Italia, al momento, non ci sono in



“

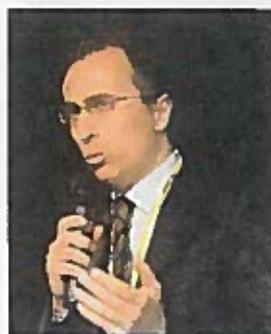
**Domenico De Vivo**

Groupauto  
Italia Holding

Sul palco come portavoce della nuova Holding fondata da Groupauto Italia, Domenico De Vivo ha svelato le prime intenzioni di questo nuovo player. L'obiettivo è quello di unire i migliori operatori del mercato IAM e di voler fare la differenza tanto nelle dimensioni quanto nella qualità dei servizi offerti. "Groupauto Italia Holding è una bella sfida per Groupauto Italia, un gruppo di cui io mi sento parte e che è composto da imprenditori lungimiranti che stanno facendo la storia dell'aftermarket", ha dichiarato Domenico De Vivo. La Holding, inoltre, che ha da poco ufficializzato l'ingresso del Consorzio PDA, è già al lavoro per valutare

l'ingresso di nuovi soci (si vociferava già Truck Company Group).

L'obiettivo è ambizioso: raggiungere entro tre anni 1 miliardo di euro di turnover come Groupauto Italia Holding.



“

**Paolo Morfino**

Autodis  
Italia Holding

Una realtà che ha movimentato il mondo della distribuzione indipendente in Italia è rappresentata da Autodis Italia Holding, che oggi accoglie dentro di sé una ventina di ragioni sociali appartenenti a tre grandi gruppi.

Paolo Morfino (AD del gruppo) ha sottolineato come si tratti di alleanze strategiche e sinergiche che possono dare ottimi risultati, ma se condotte in maniera adeguata. Per raggiungerli, quindi, è necessario condividere valori, avere sangue freddo per non accelerare i processi e aspettare il giusto momento per creare il massimo efficientamento della struttura.

Paolo Morfino ha poi assicurato che nei prossimi mesi ci saranno nuove operazioni che permetteranno di raggiungere ulteriori traguardi, che porteranno benefici per tutti. "C'è ancora molto da fare nel mercato italiano, un mercato che offre molte opportunità e possibilità di business". In questo contesto, l'assistenza e la formazione all'officina sono e saranno per molto tempo valori imprescindibili. L'amministratore delegato dell'azienda ha poi ufficializzato la nascita di Xmaster, il nuovo marchio per la formazione di Autodis Italia Holding, che unisce Gmaster di Napoli e Service di Ovam.

# OK il car sharing, ma funziona anche fuori città?



**C**ar sharing o mobilità condivisa che dir si voglia, piace: i numeri lo testimoniano e sono in continua crescita, non c'è dubbio.

Al momento però, resta un fenomeno ancora prevalentemente relegato all'ambito urbano. Il capoluogo lombardo, Milano, è in vetta alla classifica sia per quanto riguarda la richiesta di auto condivise, sia per altri mezzi come moto e bici.

## CHE NUMERI, IN CITTÀ!

Più in generale, a oggi il car sharing in Italia ha superato la soglia del milione di iscritti (Osservatorio Sharing Mobility). In particolare, il numero di veicoli condivisi in Italia tra 2013 e 2017 è quintuplicato, mentre il numero degli iscritti e dei noleggi, grazie soprattutto al largo impiego del web, è cresciuto rispettivamente di 18 e 37 volte.

Il car sharing, lo ricordiamo, indica una forma di trasporto che consente di condividere un mezzo tra più

IL CAR SHARING È UNA FORMULA VINCENTE E CHE PRENDE SEMPRE PIÙ PIEDE, MA I GRANDI GRUPPI INVESTONO ENERGIE SOPRATTUTTO NELLE GRANDI CITTÀ. NEI COMUNI LIMITROFI, LA RICHIESTA DA PARTE DELLA CLIENTELA CI SAREBBE PURE, MA LE AUTO CONDIVISE SONO ANCORA TROPPO SPESSO FERME "AL PALO".

IL NOLEGGIO, PIÙ CHE IL POSSESSO DEL VEICOLO, PER ORA È L'ALTERNATIVA.

*Giorgio Spolverini*

utenti, una soluzione per contenere le spese e per contribuire al miglioramento della viabilità e dell'inquinamento ambientale.

A differenza del noleggio, il car sharing prevede la presenza di una flotta di veicoli che si possono impiegare per brevi periodi, dietro un corrispettivo su base temporale o chilometrico. Il panorama di offerta è davvero ampio ed essa si compone di servizi "station-based", basati su stazioni fisse di prelievo e riconsegna del mezzo, "peer to peer",

condivisione di veicoli privati, e "free floating": le auto vengono prenotate tramite app e parcheggiate all'interno di una ben determinata area di esercizio.

Come si è potuto capire fin qui, il car sharing inizia a vantare certi numeri, ma proprio dappertutto? Non esiste proprio una risposta univoca, ma qualche tendenza la si può facilmente cogliere al momento.

Per esempio, come funziona il car sharing in provincia? Non troppo bene, diciamocelo subito.

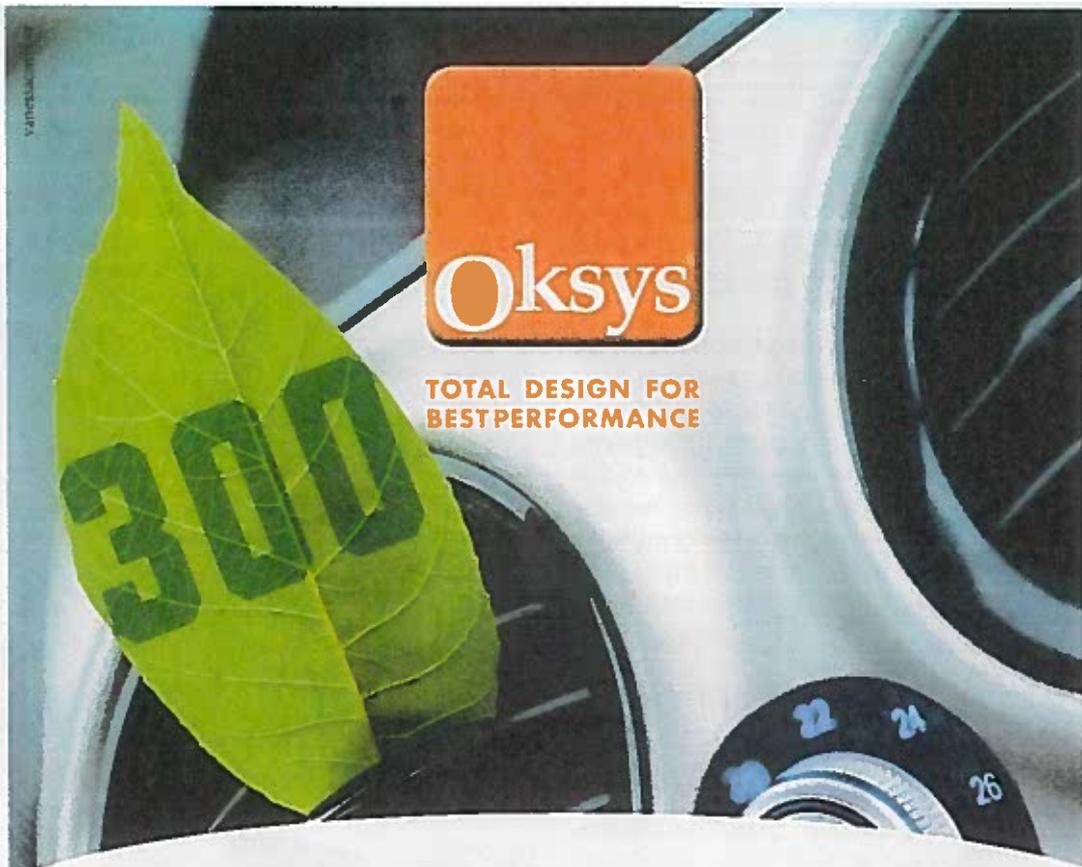
## IN PROVINCIA ANCORA NON DECOLLA...

Consideriamo proprio il caso dell'hinterland milanese, ovvero i dintorni della città con la più ricca e redditizia offerta di car sharing.

Basta spostarsi appena fuori dall'area urbana, come per esempio a Buccinasco (MI), per assistere a un "eccessivo tempo di sosta delle vetture" da condivisione: in poche parole, ci sono troppe macchine ferme. Per cui molte compagnie, come per esempio Enjoy, hanno detto basta al servizio car sharing fuori dai confini delle grandi città.

Buccinasco (MI) è solo uno dei comuni periferici al capoluogo lombardo in cui sono arrivate le prime lettere di sospensione del servizio, ma a questo si sono aggiunti subito dopo per esempio Cesano Boscone (MI) e Settimo Milanese (MI). L'esigenza di mezzi condivisi in realtà poi esiste anche fuori dall'area urbana, soprattutto in tempi di blocchi del traffico, ma purtroppo per le grandi compagnie di car sharing il "gioco non vale la candela".

La situazione cambia di poco se ci si sposta in un altro comune un po' più esteso di quelli appena citati, ovvero Lodi (MI). In questa città esiste un nuovo modo per spostarsi in maniera ecologica e alternativa, grazie



# È NATA LA SERIE 300



TUTTI I MODELLI HANNO  
IL COLLEGAMENTO  
**BLUETOOTH** DI SERIE  
A TABLET O SMARTPHONE.



info@oksys.com  
[www.oksys.com](http://www.oksys.com)

al car sharing di auto elettriche gestito da E-Vai, gruppo Ferrovie Nord Milano.

Di fatto però avviene meno di un noleggio al giorno, anche se le richieste risultano in leggero aumento. In particolare a Lodi emerge che i clienti sono circa 400 (sui 45.000 iscritti a livello Lombardia), ma che i noleggi sono stati nel complesso 279 nel 2018 (contro 235 dell'anno prima), con 49,87 chilometri medi percorsi e 1,94 ore di noleggio medio. Un po' poco.

I più grandi costruttori si stanno adoperando per sviluppare grandi car sharing, come quello appena costituito dall'unione delle forze di BMW e Daimler: ShareNow. Mercedes-Benz e BMW uniscono definitivamente i servizi offerti da Drive Now e Car2go.

L'obiettivo è naturalmente creare un colosso della mobilità che conta già una nutrita partecipazione di clienti. ShareNow rappresenterà presto anche una grande flotta comprendente vetture a zero emissioni. Mercedes-Benz e BMW implementeranno via via una serie di servizi condivisi per rispondere a tutti gli aspetti dell'esperienza di guida urbana, compresa la ricarica dei veicoli a propulsione elettrica.

Allo stato attuale ShareNow conta su di una flotta di oltre 20.000 veicoli a brand BMW, Mercedes-Benz, Smart e Mini.



Di fatto però la piattaforma è operativa per ora solo nelle più importanti 30 città tra Europa e Nord America. Del resto, la vision di ShareNow è piuttosto chiara: sviluppare una mobilità sostenibile per e con le città, riducendo traffico ed emissioni.

Il servizio di car sharing migliora la qualità della vita nelle città, proprio perché offre un'alternativa economicamente efficiente e flessibile al possesso dell'auto.

Ancora una volta, come si può facilmente evincere, gli sforzi di tutte queste grandi compagnie di car sharing sono concentrate nelle grandi aree metropolitane, poiché al di fuori di queste non è ancora così conveniente dal punto di vista degli investimenti, anche se poco a poco qualcosa sta iniziando a muoversi anche in provincia.

### FUORI CITTÀ È MEGLIO IL NOLEGGIO

A questo punto, per chi vive in provincia e quindi fuori dai grandi centri urbani, potrebbe convenire prendere in seria considerazione il noleggio a lungo termine pensato per i privati.

Da soluzione esclusivamente ritagliata per le aziende e i liberi professionisti, il noleggio attira sempre più l'utenza privata, alla quale si rivolgono società specializzate nella fornitura del servizio e le stesse case auto.

Escludendo così la tipologia di noleggio car sharing, il nuovo modo di vivere l'auto può diventare per molti il noleggio a lungo termine.





Naturalmente bisogna dedicare un minimo di tempo per districarsi al meglio tra le numerose proposte disponibili sul mercato. Più che altro serve effettuare innanzi tutto un'attenta analisi delle proprie esigenze, a partire dai chilometri annui che si affrontano con l'auto.

Questo è uno degli aspetti da considerare, ma non l'unico. Per esempio, soluzioni di noleggio diverse possono contemplare o meno il versamento di un anticipo, oltre al canone mensile.

Le condizioni contrattuali sono differenti in funzione dell'offerta sot-

toscritta, tuttavia le coperture comuni previste dai canoni includono di solito almeno l'assicurazione RCA, la manutenzione ordinaria e il pagamento del bollo.

Diversamente da un mercato assicurativo che ritaglia polizze molto diverse in funzione dell'area geografica di residenza e del profilo di chi guida, il vantaggio del noleggio per i privati sta nella previsione di una polizza (compresa nel canone mensile) uguale a Bolzano come a Napoli, in molti casi un vero e proprio incentivo in grado, da solo, a far preferire il possesso alla proprietà dell'auto.

Per una manutenzione ordinaria che fa parte del canone di noleggio, va considerato il vantaggio proposto da formule con cambio pneumatici a seconda della stagione già

# OMPI RECO GAS

## Stazione di bonifica per la messa in sicurezza di serbatoi GPL e Metano.

- RECO GAS è composta da due circuiti separati per il trattamento indipendente di GPL e Metano.
- Tre sono le fasi operative di RECO GAS:
  - Estrazione liquida del gas.
  - Combustione dei gas residui con speciale torcia.
  - Bonifica dei serbatoi da ogni residuo esplosivo tramite azoto.
- Il circuito GPL lavora con una portata di 7 l/min ed una pressione massima di 16 bar.
- Il circuito Metano permette una pressione fino a 220 bar.





oltre **20.000** accessori per auto, camion, moto

- Accessori per interni ed esterni
- Tappeti e Vasche Baule
- Schienali e Coprisedili
- Decorazioni
- Accessori per Garage e Officine
- Lampadine
- Kit Lampade Xenon
- Accessori Elettrici
- Antenne e Hi-Fi
- Accessori per Ruote
- Spazzole Tergicristallo
- Articoli per la Pulizia e la Cura dell'Auto
- Catene da Neve

## Coprivolanti



## Pomelli per leva cambio



## Schienali e coprisedili



## FOCUS CAR SHARING E NOLEGGIO

incluso nelle rate mensili. Non mancano poi di certo formule all-inclusive comprensive di interventi di manutenzione straordinaria, anche in caso di guasti gravi.



Il possesso in questo caso implica una nuova accezione di significato, ovvero l'utilizzo del mezzo e nulla di più.

Al termine del periodo di fruizione, non si ha più un bene di proprietà a fronte delle spese sostenute. Però, considerando come l'auto di proprietà vada incontro alla naturale e marcata svalutazione con il passare del tempo, resta chiaro che oggi la formula di noleggio rimanga chiaramente vincente, almeno per quanti comunque prediligono il ricambio periodico dell'auto.



Non a caso, tra i dati emersi nell'ultimo rapporto Aniasa, spicca che i soggetti privati apprezzano della formula del noleggio i costi certi, la manutenzione programmata, l'inclusione RCA, l'assistenza stradale e la copertura per i danni.

Insomma, al momento questa è una formula che può rivelarsi ideale laddove il car sharing non riesce ancora a porre le radici per potersi sviluppare. ■