



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA



FEDERAZIONE
NAZIONALE
COMMERCianti
MOTORIZZAZIONE



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
PROVINCIA DI RIMINI



Una sinergia sempre più forte
fra Dealer, macchine, commercio e web

ATTI DEL CONVEGNO

RIMINI 21 APRILE 2017

ITALIAN
EXHIBITION
GROUP
Rimini Fiera


ASSOMOBILITA'

 QUATTORRUOTE
Professional

 Format
research

AlixPartners
When it really matters.



FEDERAZIONE
NAZIONALE
COMMERCianti
MOTORIZZAZIONE



Simonpaolo Buongiardino

Presidente Federmotorizzazione

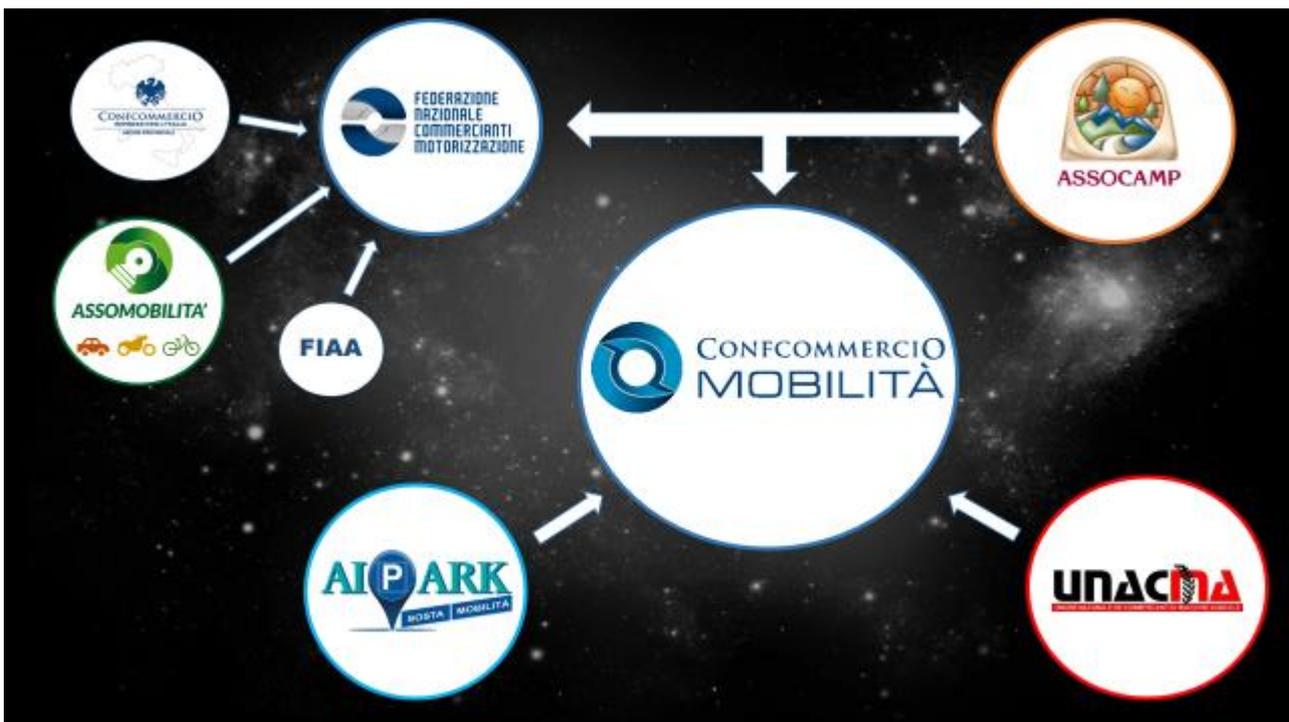
Relazione introduttiva sulla mobilità del Territorio

RIMINI 21 APRILE 2017

Introduzione

La nostra Federazione da un paio di anni si è data un obiettivo ed un programma di sviluppo associativo che passa attraverso alcune aree di attività precise, tra cui:

- aumento della visibilità interna ed esterna dell'associazione;
- avvio di processi informativi verso gli associati, diretti ed in convenzione con esperti selezionati, come lo Studio Jannotta;
- conoscenza e sviluppo associativo verso i territori delle Ascom;
- aggregazione con altri livelli associativi per rappresentare al meglio il sistema della mobilità;
- individuazione di aree tematiche di interesse per la realizzazione di convegni su dimensione provinciale, regionale e nazionale.

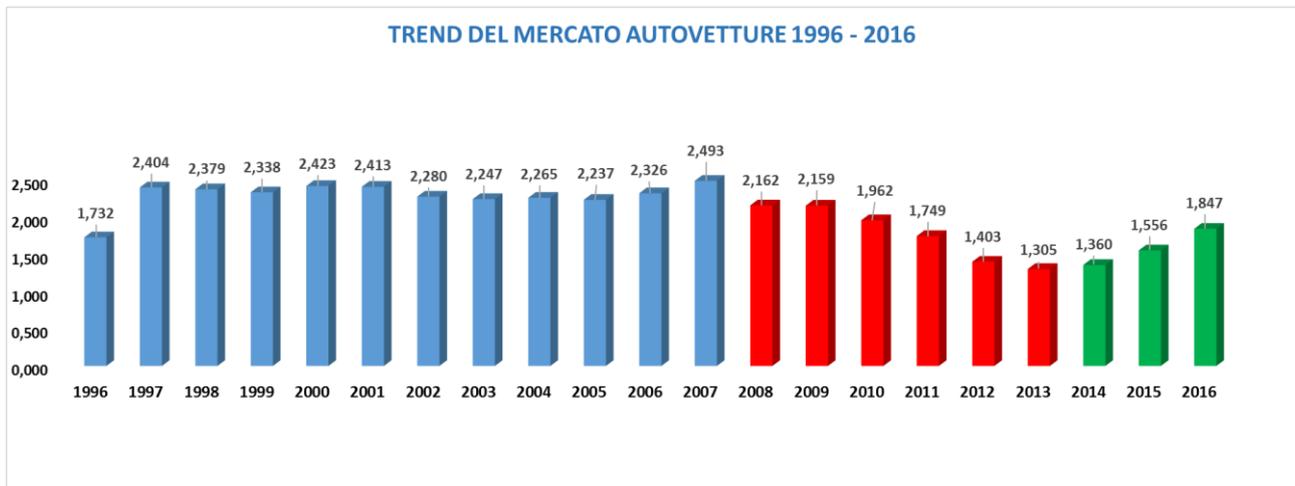


In questo stesso periodo, in unione con Assocamp, abbiamo creato Confcommercio Mobilità, la prima Federazione di settore discendente dal nuovo statuto confederale che favorisce le aggregazioni. Oggi Confcommercio Mobilità è tra le prime Federazioni per peso elettorale all'interno dell'assemblea Confederale, e sono entrate a farne parte nel frattempo anche AiPark e Unacma.

Tra i primi progetti realizzati dalla nuova Federazione vi è un programma convegnistico itinerante. Abbiamo infatti sottoscritto un accordo con Format Research, un istituto statistico, al quale sono state commissionate ricerche sul settore automotive con l'obiettivo di realizzare un vero e proprio Osservatorio con cadenza semestrale.

Allo stesso tempo in Federmotorizzazione, con il consenso di Confcommercio, abbiamo accolto i rappresentanti della disciolta Federazione Nazionale delle Autorimesse e siamo in trattativa con altre realtà per allargare ulteriormente la nostra già solida base associativa.

Nell'ambito territoriale intendiamo proseguire le nostre attività con un programma di convegni specifici tagliati sulle esigenze territoriali ed in collaborazione con le numerose Ascom provinciali del sistema Confcommercio.



Dal primo grafico, che rappresenta l'andamento del mercato dal 1996 al 2016, è necessario sottolineare i 5 milioni di vendite lasciate sul campo e come in conseguenza questa caduta di mercato abbia determinato la chiusura di numerose attività. Negli ultimi otto anni infatti il numero degli Imprenditori e delle ragioni sociali attive nel settore automotive risulta essere dimezzato; questa forte diminuzione, il più delle volte non voluta ma obbligata, ha avuto conseguenze sull'occupazione e sul relativo aumento dei costi sociali (intesi come mobilità e cassaintegrazione) e della disoccupazione.

Dalla seconda metà del 2014 abbiamo finalmente registrato un incremento delle vendite che sembra consolidarsi anche e soprattutto nei primi mesi di quest'anno, auspicando la tanto attesa uscita dalla recessione economica con un aumento della fiducia, che ha consentito un incremento nelle sostituzioni delle vetture soprattutto in ambito aziendale, mentre per quanto riguarda le vetture dei privati la crescita non ha registrato la stessa accelerazione.

	Immatricolazioni per tipologia proprietario		DIFFERENZA 2015-2016(%)	Quote mercato 2016
	2015	2016		
Società ed enti diversi*	270685	340193	25,7	18,40%
Noleggio a lungo termine	190773	229593	20,3	12,40%
Noleggio a breve termine	106470	136490	28,2	7,40%
Persone fisiche	1006847	1141217	13,3	61,80%
totale	1574775	1847493	17,3	100,00%

Siamo ancora distanti dai volumi del periodo pre-crisi ma pensiamo che una naturale esigenza di rinnovo, anche in considerazione delle iniziative non più

emergenziali ma strutturali in atto (e future) a protezione dell'ambiente (vedi iniziative anti inquinamento), ci possa portare entro il 2018, ai 2 milioni di immatricolazioni.

Immatricolazioni nelle province dell' Emilia Romagna

PROVINCIA	2015		2016		Gen - Feb 2016		Gen - Feb 2017	
	N. Vetture	Q.M.	N. Vetture	Q.M.	N. Vetture	Q.M.	N. Vetture	Q.M.
BOLOGNA Residenti 1.005.631 Comuni 55	34302	2,17	38216	2,07	7074	2,13	7012	1,96
FERRARA Residenti 351.436 Comuni 23	9797	0,62	11125	0,6	2052	0,62	2108	0,59
FORLI' - CESENA Residenti 394.601 Comuni 30	10216	0,65	12075	0,65	2200	0,66	2317	0,65
MODENA Residenti 701.642 Comuni 47	21579	1,36	25309	1,37	4508	1,36	4731	1,32
PARMA Residenti 447.779 Comuni 45	13589	0,86	14852	0,8	2705	0,82	2689	0,75
PIACENZA Residenti 286.997 Comuni 48	8303	0,52	9617	0,52	1700	0,51	1785	0,5
RAVENNA Residenti 391.525 Comuni 18	11047	0,7	12402	0,67	2223	0,67	2469	0,69
REGGIO EMILIA Residenti 532.872 Comuni 42	16154	1,02	18197	0,98	3223	0,97	3645	1,02
RIMINI Residenti 335.463 Comuni 25	7425	0,47	8624	0,47	1671	0,5	1688	0,47
Totale Residenti 4.448.146								
Totale Comuni 333								
totale	132412	8,37	150417	8,13	27356	8,24	28444	7,95



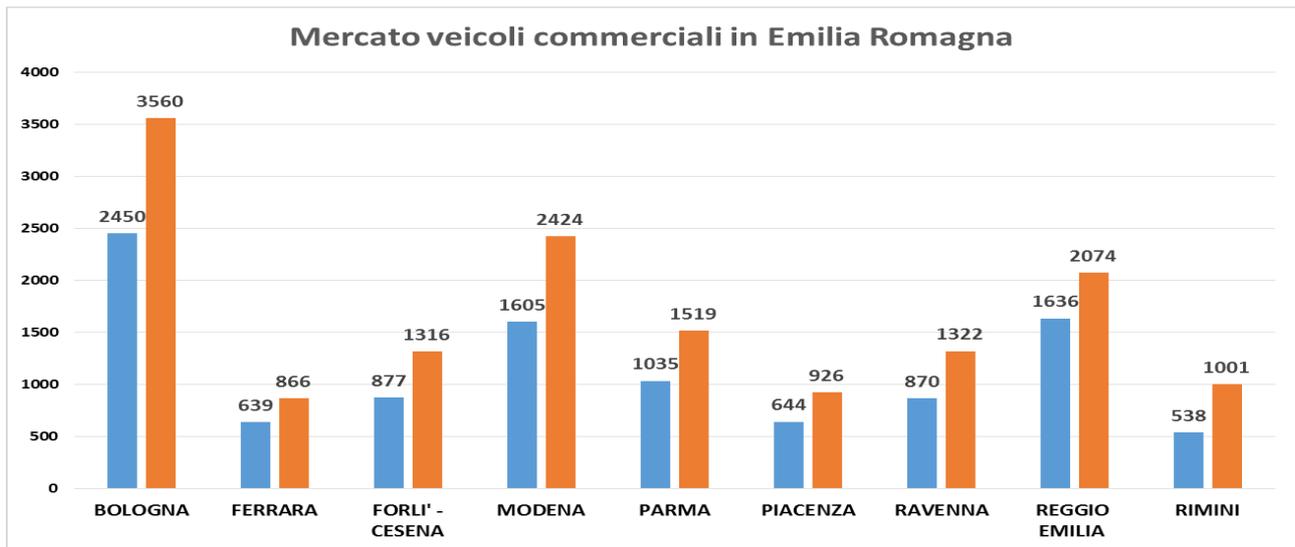
A livello nazionale si sottolinea un incremento delle immatricolazioni pari al 16,17% rispetto al 2015, mentre entrando nel dettaglio della regione emiliana l'incremento è minore ed è stato del 11,36% rispetto all'anno precedente. Nonostante la media nazionale tenga conto delle immatricolazioni di flotte ed aziende effettuate in province autonome quali Aosta-Trento-Bolzano, dove il mancato aumento della tassa IPT consente dei costi inferiori al resto dell'Italia, la regione Emilia Romagna ha risentito particolarmente della crisi economica, soprattutto nelle vetture, cosa che non è avvenuta per i veicoli commerciali.

Mercato veicoli commerciali

	VEICOLI COMMERCIALI		
PROVINCIA	2015	2016	DIFF. %
BOLOGNA	2450	3560	45,31
FERRARA	639	866	35,52
FORLI' - CESENA	877	1316	50,26
MODENA	1605	2424	51,03
PARMA	1035	1519	46,76
PIACENZA	644	926	43,79
RAVENNA	870	1322	51,95
REGGIO EMILIA	1636	2074	26,77
RIMINI	538	1001	86,06
totale	10294	15008	media + 45,79

MERCATO NAZIONALE			MERCATO EMILIA ROMAGNA		
2015	2016		2015	2016	
118912	177218	+ 49,03%	10294	15008	+ 45,79%

Il mercato dei veicoli commerciali, riferito a quelli con portata fino a 35 quintali, ha ripreso con grande accelerazione a crescere, registrando un incremento del 45,79% (in linea con la media nazionale) rispetto al 2015; Merito anche dell'inserimento nella Legge di stabilità del super ammortamento al 140% e della proroga della Legge Sabatini.



Parco auto circolante dell' Emilia Romagna

Tornando ad occuparci delle vetture in generale, la situazione del parco circolante è la seguente:

PROVINCIA	BENZINA	BENZINA/GPL	BENZ/MET	GASOLIO	ELET/IBRID	totale
BOLOGNA	270913	66193	52325	209583	5535	604549
FERRARA	96042	26912	17892	84781	893	226520
FORLI' - CESENA	109586	27624	19196	93773	1000	251179
MODENA	205484	44557	25983	180559	2409	458992
PARMA	116944	19670	27270	116689	1415	281988
PIACENZA	81162	15107	7676	75428	893	180266
RAVENNA	106911	28239	25957	95216	1090	257413
REGGIO EMILIA	143288	40087	24473	132350	1905	342103
RIMINI	101176	21838	12539	70002	911	206466
totale	1231506	290227	213311	1058381	16051	2809476

Osservando la tabella risalta la poca crescita del mercato elettrico/ibrido dovuto sicuramente a:

- i costi ancora alti delle vetture
- mancanza di infrastrutture
- poca autonomia delle vetture
- incentivi insufficienti

Nei paesi europei in cui gli incentivi per l'acquisto di veicoli elettrici sono decisamente maggiori e vanno dai 5 ai 10 mila euro, la crescita del mercato risulta essere più elevata.

Parco circolante vetture per classe Euro dell' Emilia Romagna al 31/12/2016

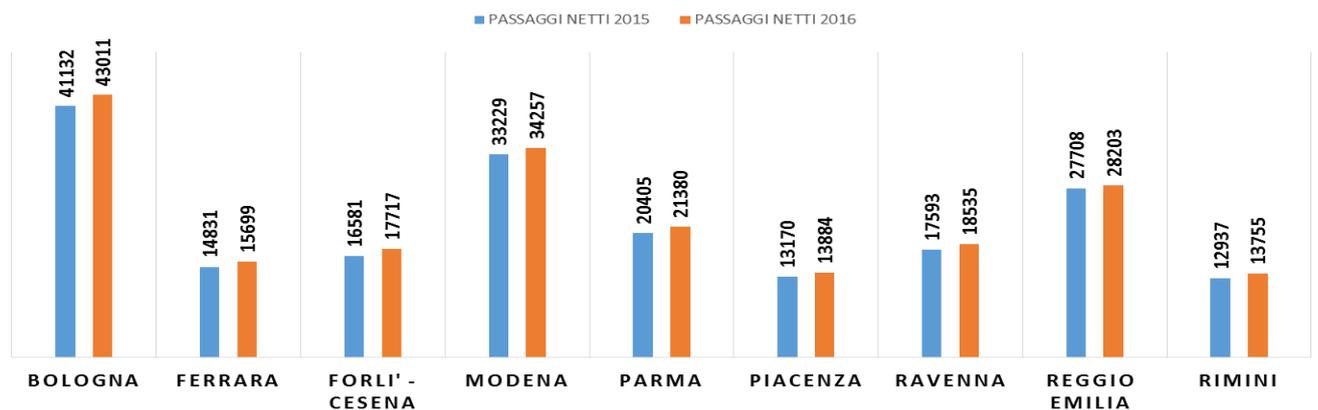
Alimentazione	EURO 0	EURO 1	EURO 2	EURO 3	EURO 4	EURO 5	EURO 6	totale
BENZINA	132465	38269	211483	185035	401559	200310	62386	1231507
BENZINA /GPL	17830	6252	21532	17925	136109	69913	20666	290227
BENZINA /METANO	9621	3821	16572	17602	88214	61915	15566	213311
GASOLIO	10071	3745	41291	195621	338939	408122	60692	1058481
ELETTRICO /IBRIDO	0	0	0	1	885	8559	6606	16051
totale	169987	52087	290878	416184	965706	748819	165916	2809577

421462 veicoli	Veicoli soggetti a limitazioni di circolazione già in atto
338939 veicoli	Veicoli soggetti a limitazioni a partire dall'ottobre 2018
211483 veicoli	Veicoli soggetti a limitazioni a partire dal 2020

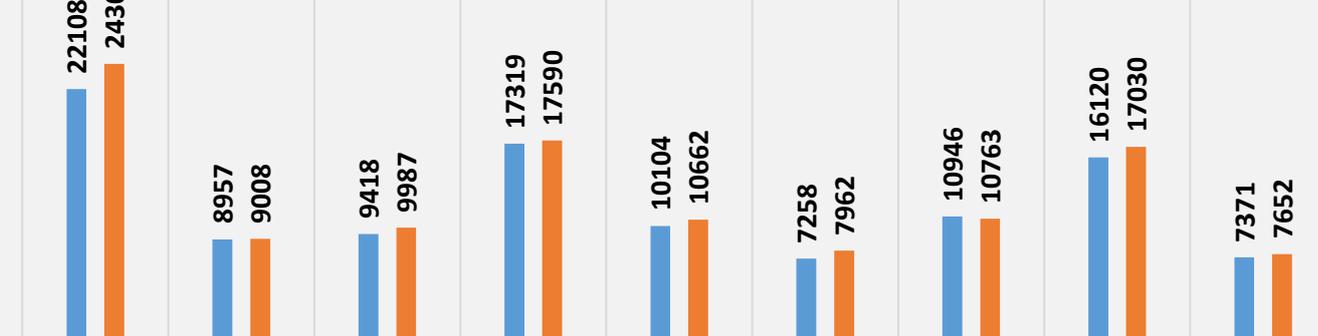
Mercato auto usate dell' Emilia Romagna al 31/12/2016

PROVINCIA	PASSAGGI NETTI		RADIAZIONI	
	2015	2016	2015	2016
BOLOGNA	41132	43011	22108	24306
FERRARA	14831	15699	8957	9008
FORLI' CESENA	16581	17717	9418	9987
MODENA	33229	34257	17319	17590
PARMA	20405	21380	10104	10662
PIACENZA	13170	13884	7258	7962
RAVENNA	17593	18535	10946	10763
REGGIO EMILIA	27708	28203	16120	17030
RIMINI	12937	13755	7371	7652
totale	197586	206441	109601	114960

RAPPORTO SU USATO EMILIA ROMAGNA (PASSAGGI NETTI)



RADIAZIONI 2015 -2016



Il mercato dell'usato è forse l'attività del nostro settore che, insieme alla marginalità derivante dai servizi, finanziamenti e post vendita, sorregge l'andamento positivo che manca nelle vendite delle vetture nuove, nella misura che dovrebbe essere correlata all'impegno ed agli investimenti.

PROPOSTE:

Occorre allineare l'Italia agli altri paesi europei in tema di detraibilità IVA ed eliminare la struttura dell'applicazione Iva sulle vetture usate che mina dalle fondamenta il concetto della trasparenza dell'Iva lungo tutti i passaggi fino all'utente finale. Entro quest'anno auspichiamo che venga introdotta una normativa che modifichi alcuni articoli in materia di imposta sul valore aggiunto.

Occorre affrontare il tema delle armonizzazione della IPT, è necessaria una profonda revisione della tassa di possesso e abolire finalmente il superbollo che ha distrutto un intero settore di mercato di medio-alto livello.

Ci aspettiamo una politica di forte incentivazione sulla linea di quella adottata per altri settori in difficoltà, come quello dei mobili e degli elettrodomestici, strutturata su un beneficio fiscale spalmato su più anni che produrrebbe un aumento di vendite e quindi un ampliamento della base imponibile Iva recuperando facilmente il sacrificio fiscale.

Per lo sviluppo dell'ibrido e dell'elettrico in particolare è necessaria una politica di sensibilizzazione verso condomini, garage, luoghi pubblici per realizzare una rete di infrastrutture adatta alla ricarica dei veicoli.

Daniele Serio

Project Manager Format Research

Osservatorio sulle Imprese della mobilità e focus sull'Emilia Romagna

Per visualizzare i dati raccolti dall'Osservatorio vi invitiamo
a visitare l'area riservata del sito di Federmotorizzazione
www.federmotorizzazione.it

(Richiedi le credenziali alla tua Ascom o scrivendo [a questo indirizzo](#))

RIMINI 21 APRILE 2017

Daniele Serio, direttore di Format Research, ha presentato i risultati dell'Osservatorio che ancora una volta ha analizzato i dati provenienti dalle 129.520 imprese impegnate. Almeno nella prima parte i risultati evidenziano come l'83 per cento del fatturato provenga dall'attività dei rivenditori, un comparto che rappresenta soltanto un quinto del comparto, vale a dire circa 25.000 imprese. La rimanente quota è formata dal contributo di riparatori e venditori di ricambi, ed è importante sottolineare che il settore è composto in prevalenza da microimprese, che impiegano meno di 10 addetti nel 92 per cento dei casi, una percentuale che è allineata con quella generale delle aziende nazionali, all'interno delle quali le imprese della mobilità hanno un'incidenza del 3,6 per cento. Con una distribuzione non omogenea sul territorio, con il 27 per cento localizzate nel Nord-Ovest, il 18 per cento a Nord-Est, il 19 per cento al Centro e il rimanente 36 per cento al Sud e sulle isole.

È da considerare positiva la stabilità della fiducia dei titolari di imprese nel settore della mobilità, che rimane prossima al 40 per cento, ma con un sensibile divario tra rivenditori e le altre aziende: se per primi vedono la situazione economica migliorare nel 44,7 per cento dei casi, per le altre il tasso si ferma al 30,6, risultati che sono influenzati dalla ripresa delle immatricolazioni, percepita in misura più diretta dalle concessionarie.

L'analisi ha preso in considerazione anche l'aspetto del credito, evidenziando come 2 imprenditori su 10 (il 19,5 per cento per la precisione) abbia fatto richiesta di finanziamenti nel secondo semestre del 2016. Di questi, il 70 per cento ha ottenuto una risposta positiva, ma soltanto nel 35 per cento dei casi l'importo è stato uguale (o superiore) a quello richiesto. Per tre imprese su tre, soprattutto nel Mezzogiorno, la richiesta non ha invece avuto buon fine. Se nel 75 per cento dei casi la richiesta di credito aveva come obiettivo la ricerca di liquidità, nell'11 per cento lo scopo era la ristrutturazione del debito, mentre per il 15 per cento delle imprese il denaro è servito per investimenti, in particolare in nuove tecnologie.

L'Osservatorio ha infatti evidenziato come per il 78 per cento degli intervistati il profilo dei clienti sia fortemente cambiato rispetto a solo due anni fa per quanto riguarda le competenze tecniche e il tipo di informazioni richieste. Di conseguenza è cambiato l'approccio dei venditori in tema di marketing, con solo il 58 per cento che continua a seguire i canali convenzionali. L'8,4 per cento si è invece convertito interamente alle nuove tecnologie, mentre il rimanente 33,5 per cento punta attualmente su un sistema "ibrido", che sfrutta entrambi i canali. Di conseguenza è ritenuto sempre più strategica la ricerca di personale con addetti in grado di usare con padronanza gli strumenti di marketing digitale. Il 24,7 per cento si è già attrezzato, inserendo nel 65 per cento dei casi dipendenti provenienti da esperienze non legate al mondo automotive. Ma preoccupa il fatto che molte aziende non siano state in grado di aggiornare il loro organico a causa della scarsa offerta di figure qualificate



FEDERAZIONE
NAZIONALE
COMMERCianti
MOTORIZZAZIONE



Fabio Uglietti

Marketing e informazione Quattroruote Professional

Applicazione web di ultima generazione nel sistema Automotive

RIMINI 21 APRILE 2017

Le quotazioni Quattroruote nel mercato.

Analisi di Mercato è l'ente storicamente incaricato all'interno del sistema Quattroruote di rilevare le dinamiche economiche del mercato dell'auto.

Le quotazioni sono per i più, pubblico e professionisti, il principale modo di incontrare il nostro lavoro, ma oramai da diversi anni produciamo altri dati per tutta la filiera automotive. Dalle previsioni dei valori residui di veicoli nuovi ed usati, a studi e indagini per i più svariati utenti e scopi. Tutto questo, sempre mettendo a disposizione le sinergie della nostra struttura, l'unica così verticale nel settore automotive.

Confrontarsi costantemente con il mercato e i suoi protagonisti. Condividere con loro le quotazioni dei veicoli usati allo scopo di produrre dati attendibili e autorevoli, perché riconosciute da tutti gli attori in gioco. È con questi obiettivi che Quattroruote - Analisi di Mercato incontra a intervalli regolari i rappresentanti di Case e concessionari di tutti i marchi automobilistici presenti sul mercato italiano. I risultati di questo lavoro sono poi pubblicati su Quattroruote, Tuttotrasporti, Dueruote, sui prodotti professionali della linea Infocar e nella sezione Quotauto, all'interno del sito Quattoruote.it.

Nel tempo, lo scambio di informazioni che si attiva nel corso di questi incontri ha contribuito a sviluppare e affinare la nostra metodologia di quotazione. Abbiamo infatti potuto raccogliere le istanze degli operatori professionali per costruire con loro un metodo capace di tener conto di tutti i fattori qualificanti che determinano il valore di un'auto, di un furgone o di un motociclo. Per formulare stime corrette, è bene ricordare non solo che non è possibile trovare un veicolo usato identico a un altro, ma che non esiste nemmeno un unico mercato dell'usato, bensì la somma di tanti mercati locali relativamente "impermeabili". Di conseguenza non può esserci un solo prezzo, sempre valido: la compravendita di veicoli "uguali" da luogo a prezzi finali necessariamente diversi. Da qui l'esigenza della quotazione. Un prezzo indicativo, rapportato a molteplici fattori come l'anzianità, il chilometraggio, le dotazioni tra tutti i veicoli disponibili sul mercato. Condiviso dagli operatori professionali e presentato all'utente finale dalle nostre riviste e siti web, rappresenta in poche parole un ragionevole e unico valore di riferimento da cui far partire la trattativa. Quattroruote, dunque, non vuole sostituirsi a chi, con professionalità e competenza, per mestiere vende e compra veicoli usati, bensì intende fornire loro un punto di partenza nella trattativa commerciale, credibile e riconosciuto dall'utente.

Come ulteriore dimostrazione del buon lavoro svolto, l'Istituto Italiano di Statistica ha scelto Quattroruote come fornitore delle quotazioni delle auto di

seconda mano, un capitolo di spesa sempre più importante per gli italiani. Nel 2016, in virtù dell'affidabilità e del riconoscimento sul mercato, entrano così nel paniere dell'Istat le nostre quotazioni.

Le quotazioni di Quattoruote come sono fatte?

Le nostre quotazioni sono il risultato di un **processo di produzione continuo**.

Il punto di partenza è l'inserimento nei nostri data base, da parte della nostra Banca dati, di tutti i listini ufficiali del mercato dei veicoli nuovi.

Il secondo passo prevede l'identificazione delle **versioni di riferimento** di ciascun modello, cioè quelle versioni, divise per motorizzazione, considerate rappresentative del modello stesso sul mercato dell'usato.

Il terzo step ha lo scopo di facilitare la rintracciabilità delle singole versioni e delle relative quotazioni: a tal fine si riducono le versioni da quotare accorpando quelle sostanzialmente identiche pur con denominazioni differenti, oppure le varianti tecniche (come le versioni 3 porte o quattro ruote motrici), oppure ancora quelle che si differenziano per la presenza di **equipaggiamenti qualificanti**.

A questo punto inizia l'attività di quotazione vera e propria.

Qui viene in aiuto l'analisi statistica che per ogni veicolo cerca di trovare il corretto **valore residuo** da utilizzare come punto di riferimento durante l'incontro.

Ma perché l'analisi statistica è importante per questi incontri? Perché aiuta a prendere decisioni ponderate.

E quindi valorizza la sensibilità di mercato degli operatori che, grazie alla loro esperienza sul campo, sono in grado di fornire indicazioni precise che alla fine **confermano, attenuano o aumentano** la svalutazione proposta per i mesi successivi all'incontro.

Queste informazioni sono comunque sempre monitorate dal motore statistico che segnala eventuali scostamenti significativi tra le quotazioni e il trend del mercato.

L'analisi statistica e il ruolo del Panel.

Per mantenere il nostro **metodo di gestione e rilevazione** delle quotazioni *allo stato dell'arte*, il sistema è sottoposto, da sempre, ad una evoluzione costante. Motivo primario di questa continua evoluzione è quello di mantenere le quotazioni di Quattroruote come **punto di riferimento** e lingua universale riconosciuta e parlata sia dal pubblico che dagli operatori di settore. **L'ampliamento delle fonti informative** da inserire all'interno dei processi di analisi

e stima e l'aumento dell'efficacia del Panel grazie a strumenti moderni, ricchi di informazioni e di facile utilizzo, sono solo alcuni dei numerosi miglioramenti apportati al metodo di gestione.

Il motore statistico del nuovo Quotauto fornisce le **proposte di quotazione per migliaia di veicoli fino a 8 mesi** dall'ultima pubblicazione, sulla base delle serie storiche dell'andamento del mercato e con l'aggiunta delle informazioni provenienti dai nostri sondaggi, dalle nostre analisi sui prezzi e da internet. Per ogni infocar il sistema calcola e produce quotazioni per ogni mese in cui il veicolo, potenzialmente, può essere stato immatricolato, anche se durante l'incontro vengono però presi come riferimento e analizzati dal panel soltanto i valori riferiti alle **annualità**.

Il risultato di questa attività di calcolo statistico insieme alle informazioni accessorie viene trasferito agli iPad che ogni dealer utilizza durante l'incontro. In questa fase è quindi possibile osservare la **quotazione attuale (sia di vendita che di ritiro)**, quella prevista dal sistema **per l'ultimo mese di validità dell'incontro** e tutta una serie di informazioni a corredo, come i **valori residui, la svalutazione percentuale e i chilometraggi** ai quali sono riferite le quotazioni. Gli analisti di Quattroruote insieme al Panel verificano e analizzano, modello per modello, tutti i valori in esame e concordano gli eventuali interventi correttivi alla proposta, applicando delle correzioni "intelligenti". Una volta rielaborate le quotazioni, i partecipanti al panel ricevono via e-mail le quotazioni definite per il periodo. Tra un incontro e il successivo **le quotazioni concordate sono monitorate con il sistema statistico**, che apprendendo dalle stesse indicazioni raccolte dai Panel e dalle altre fonti, produce costantemente nuove proposte di quotazioni; se queste ultime dovessero discordare in modo significativo, gli Analisti possono interpellare il Panel e valutare eventuali interventi correttivi.

COLLABORAZIONE CON FEDERMOTORIZZAZIONE

Comunicazione
Workshop
Formazione
Applicazioni & Dati



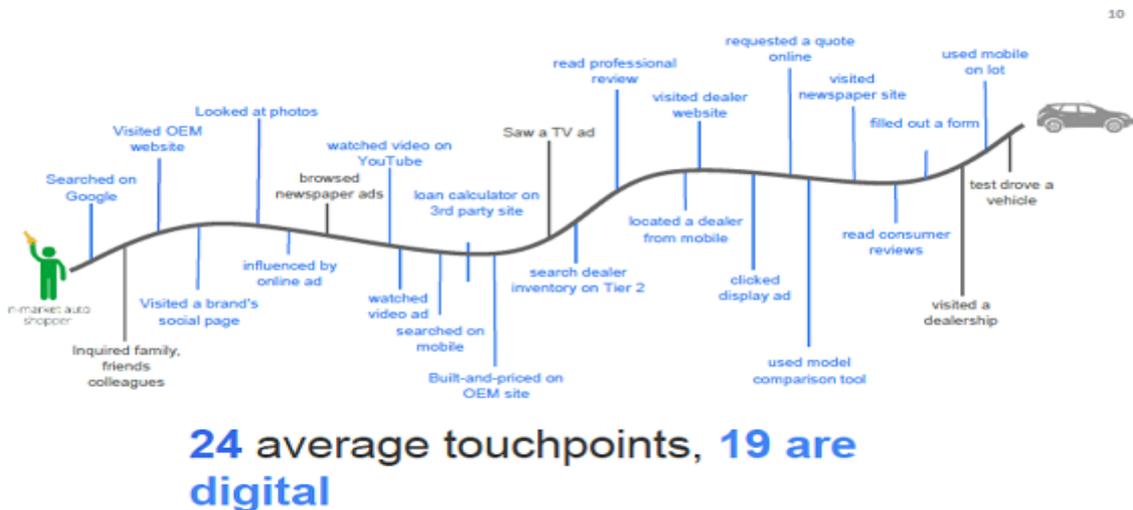
WORKSHOP OPERATIVI



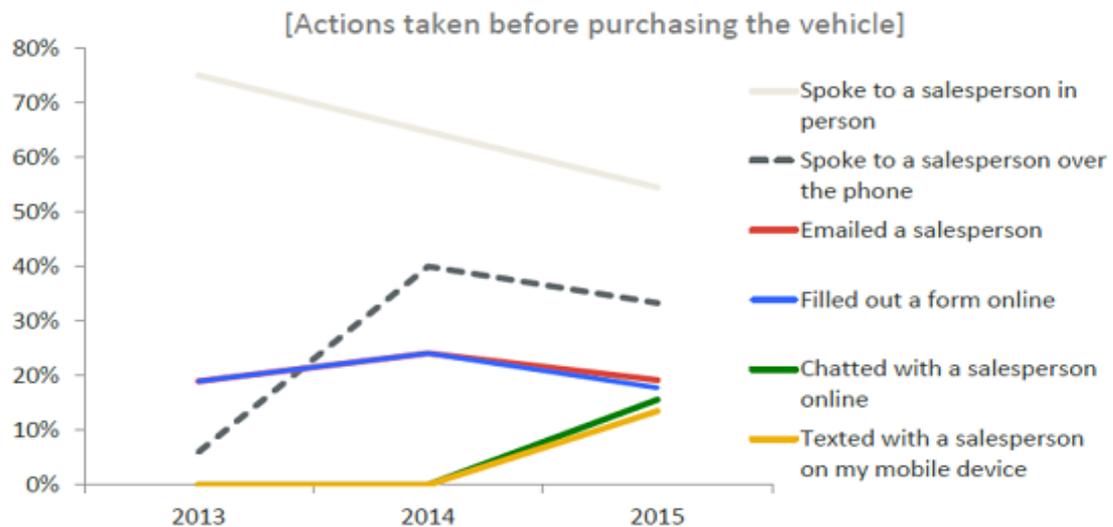
Coinvolgere gli associati su tematiche specifiche di interesse per lo sviluppo del business degli operatori della mobilità



AUTOMOTIVE TOUCHPOINTS



CLIENTI «VIRANO» SU CANALI DIGITALI PER CONTATTARE VENDITORE



PERCORSI FORMATIVI

SALES & MARKETING

- Conoscenza e presentazione del prodotto
- Strategie digital per migliorare la presenza on line
- Costruire e mantenere l'on line Reputation
- Gestione della permuta
- Customer feedback e NPS

AFTER SALES

- Redditività dell'officina
- Gestire i lead in officina
- Corsi tecnici di riparazione

MANAGEMENT

- Gestione strategica
- Lavorare per obiettivi

FINANCE

- Sostenibilità economico/finanziaria
- Analisi economica usato



MOMENTI DI OPINIONE DEI CLIENTI



APPLICAZIONE WEB DI ULTIMA GENERAZIONE





FEDERAZIONE
NAZIONALE
COMMERCianti
MOTORIZZAZIONE



Dario Duse

Managing Director AlixPartners

**Mercato e ambiente
verso l'innovazione 4.0**

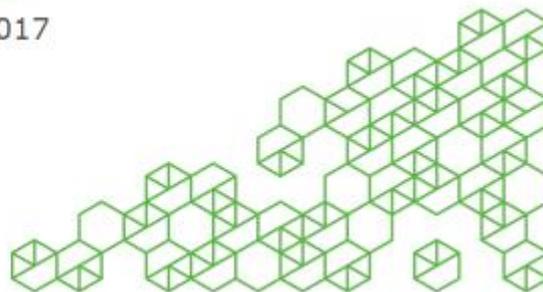
RIMINI 21 APRILE 2017

Mobilità e innovazione 4.0

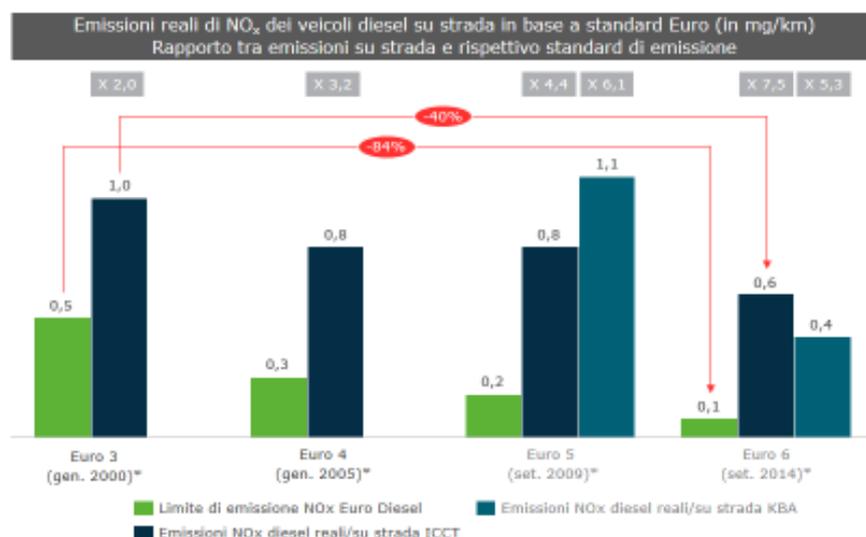
Emissioni: sempre più vicina l'era dell'ibrido e dell'elettrico

Dario Duse
Managing Director
AlixPartners

21 aprile 2017



Nell'uso normale i veicoli diesel emettono NO_x 5-7 volte superiori ai limiti di legge



- I target di emissione NO_x sono ridotti dell'84% da Euro 3 a Euro 6.
- Ma un recente studio dell'ICCT ha rilevato che le emissioni NO_x dei veicoli si sono ridotte solo del 40% nel passaggio da Euro 3 a Euro 6.
- Lo studio della tedesca KBA (sui veicoli più venduti dal 2009 al 2015, solo per le categorie Euro 5 e 6) presenta risultati leggermente diversi, negativi per i veicoli Euro 5 e lievemente migliori per gli Euro 6.
- Entrambi gli studi rivelano uno scostamento delle emissioni NO_x su strada rispetto alle emissioni rilevate in laboratorio, considerando autoveicoli diesel dotate di tecnologie recenti.
- Le emissioni NO_x sono una questione principalmente europea, per la vasta diffusione di veicoli diesel.
- Le emissioni reali di NO_x su strada sono probabilmente dalle 3 alle 7 volte superiori rispetto ai dati di omologazione. Il WLTP sarà probabilmente da 1,5 a 3,5 volte superiore.

L'introduzione dei nuovi test di emissione su strada RDE (Real Drive Emission Testing) renderebbe insostenibile l'attuale divario tra dati di omologazione ed emissioni reali.

Fonte: ICCT, KBA, AlixPartners

Nota: *Date di entrata in vigore delle nuove omologazioni delle emissioni, medie KBA delle emissioni NO_x rilevate nei veicoli circolanti Euro 5 rispetto agli Euro 6

Per raggiungere i target di CO2 del 2021 secondo i nuovi standard di prova* i costruttori dovranno più che raddoppiare il tasso annuale di riduzione

Target di riduzione pro-forma dell'OEM per raggiungere i target di CO2 nel 2021



L'impatto del ciclo WLTP non è chiaro:

- Il WLTP intende ridurre parzialmente il divario esistente tra i risultati dei test di emissione su strada e l'attuale NEDC (Nuovo ciclo di guida europeo).
- Un'eventuale riduzione del 20% del gap si tradurrebbe in un target di riduzione più alto del 5% che l'OEM dovrebbe raggiungere entro il 2021.
- I dettagli sul WLTP non sono ancora stati completamente definiti, pertanto l'impatto effettivo per il raggiungimento del target è ancora in fase di studio.
- Le emissioni di CO₂ su strada sono probabilmente superiori del 40-50% agli attuali dati di omologazione. Il WLTP sarà probabilmente superiore del 20-25%.

L'introduzione del WLTP è attualmente in discussione per modificare/trovare compromessi sui target di emissione di CO₂ del 2021.

Fonte: AlixPartners

Nota: *WLTP Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure

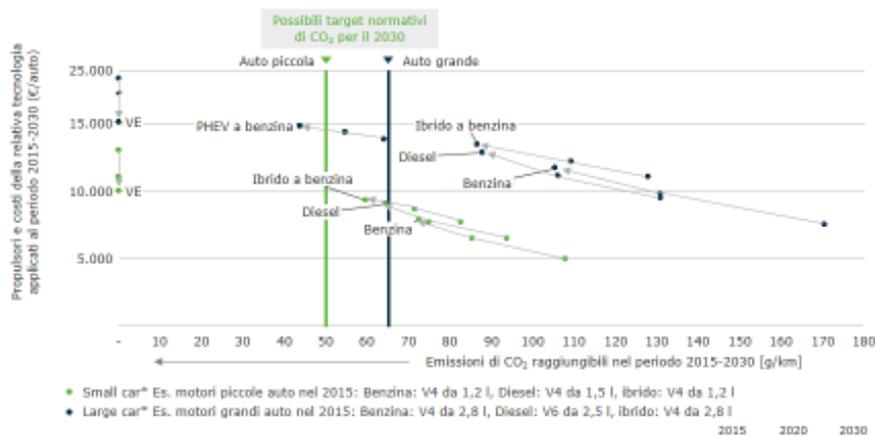
AlixPartners

5

alixpartners.com

Rendere più efficienti i propulsori attuali è la soluzione più conveniente, ma non consentirà ai costruttori di raggiungere i target attesi

Emissioni di CO2 da raggiungere nel periodo 2015-2030, e propulsori e costi associati



Nota: *Auto piccole: segmento A: 20%, B: 71%; auto grandi: segmento E: 75%, F: 12,5%, S: 12,5%

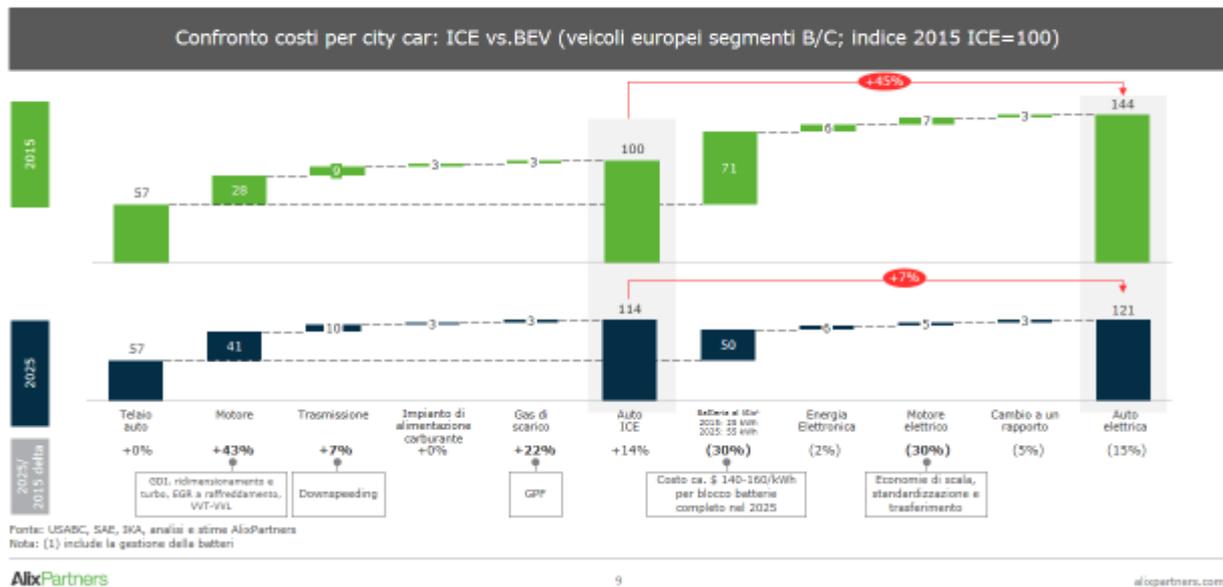
Fonte: Ika, AlixPartners modello di sviluppo del TCO per propulsori di auto piccole e grandi

AlixPartners

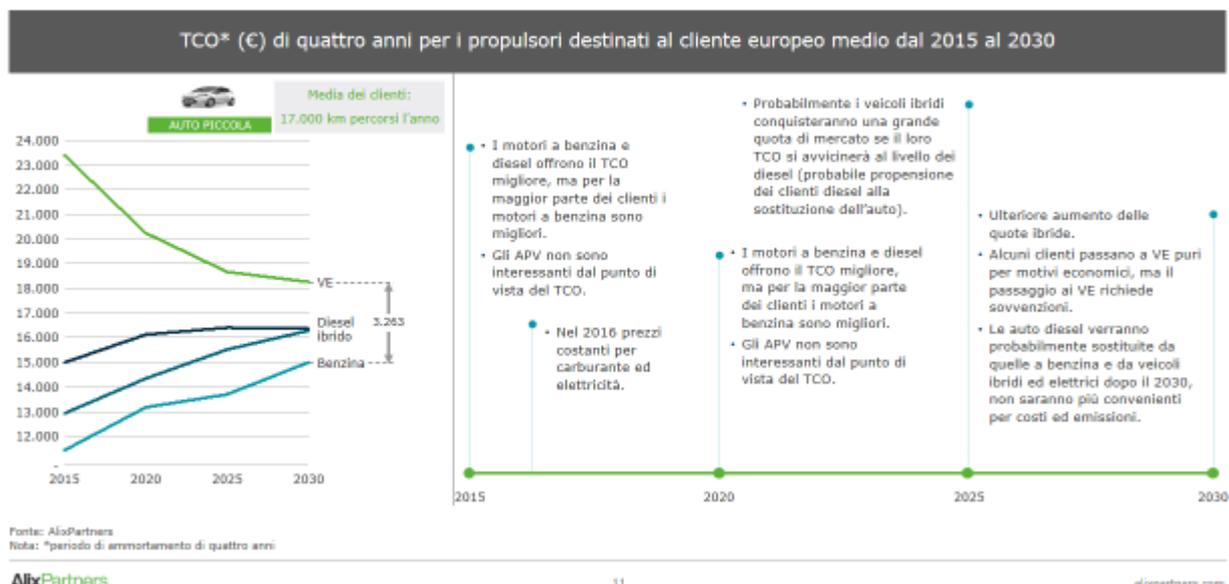
7

alixpartners.com

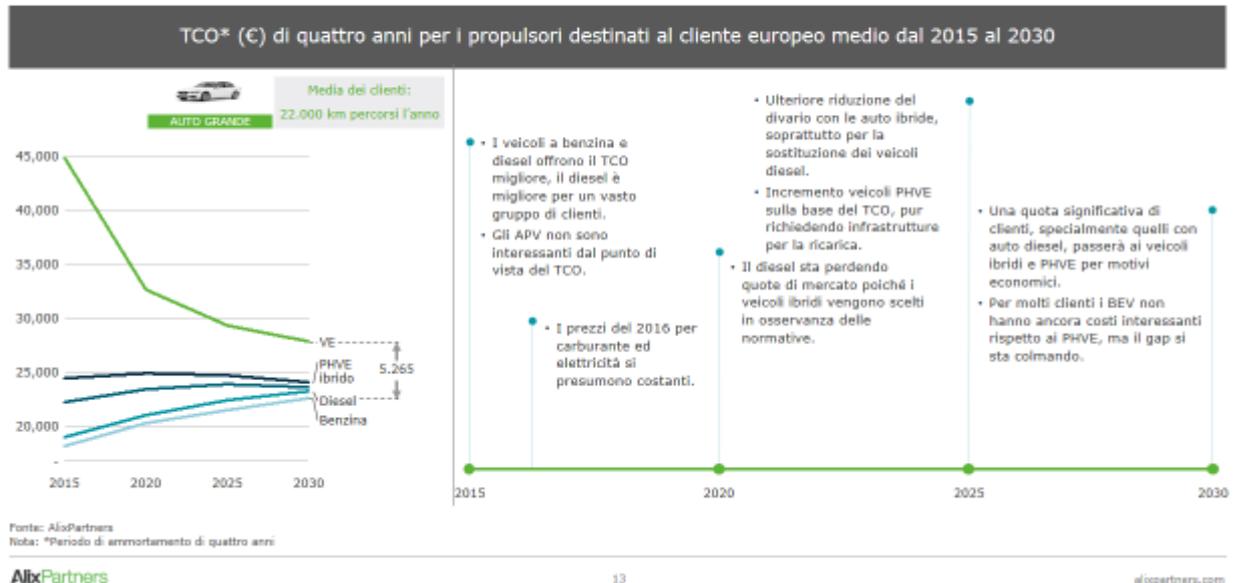
Il differenziale di costo dell'auto elettrica si ridurrà per effetto dei costi per rendere efficiente il propulsore tradizionale e delle economie sulle batterie



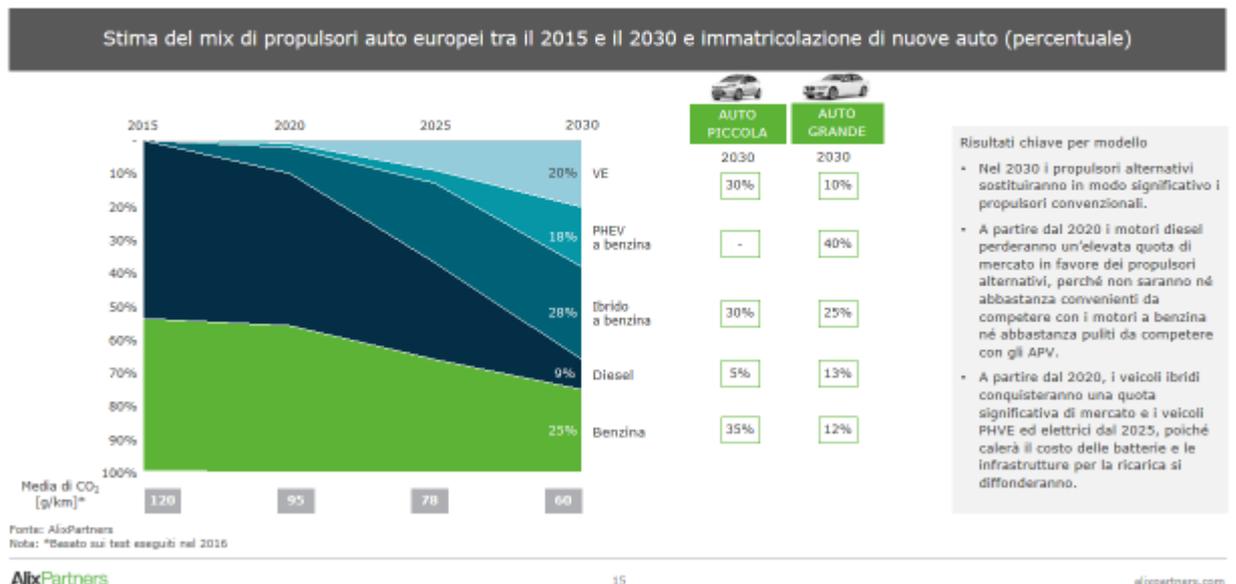
Le auto elettriche di piccole dimensioni diventeranno sempre più convenienti a partire dal 2020



Le auto grandi elettrificate domineranno i propulsori convenzionali a causa delle emissioni, il gap tra elettriche ed ibride si ridurrà rapidamente



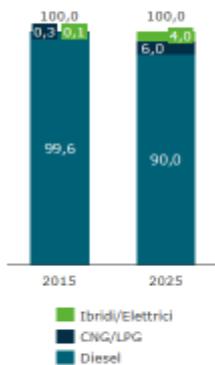
Il mercato si sposterà progressivamente verso veicoli elettrificati entro il 2030 sostituendo il diesel che avrà una quota limitata dopo il 2030



Anche per i veicoli commerciali e trasporto passeggeri l'elettrificazione e i combustibili alternativi aumenteranno la loro quota

Stima del mix di propulsori per veicoli commerciali e Bus in Europa tra il 2015 e il 2025 (percentuale)

Veicoli commerciali pesanti



Bus medi e urbani



Fonte: Frost&Sullivan, AlixPartners. Analisi AlixPartners

Limiti emissivi stringenti nelle maggiori città Europee

Londra, Parigi, Madrid, Göteborg, Amsterdam e altre hanno ufficializzato o sono in procinto di emanare regolamentazioni emissive maggiormente stringenti per veicoli commerciali e per trasporto passeggeri (p.es. 2020 "Ultra Low Emission Zone" a Londra), spingendo ulteriori sviluppi di powertrain alternativi

CNG (Compressed natural gas)-LNG (Liquified Natural Gas)

- La principale limitazione alla diffusione di veicoli CNG/LPG rimane la capillarità della distribuzione che tuttavia riveste un ruolo meno rilevante all'interno dei centri urbani
- Il Biogas offre teoricamente una alternativa disponibile per "Zero emissioni" (Well-to-wheel)
- Soluzioni a doppia alimentazione (CNG/LPG + Diesel) offrono vantaggi ulteriori sui livelli di emissioni, TCO e autonomia

Ibridizzazione e veicoli elettrici

- La crescita significativa attesa è legata anche a limiti emissivi ancor più stringenti nelle principali città
- L'ammortamento dei costi di sviluppo su volumi ridotti e un elevato numero di applicazioni costituisce la principale sfida per i costruttori

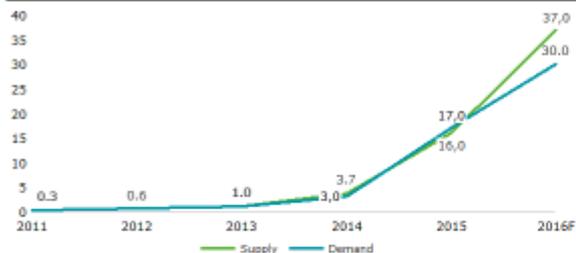
AlixPartners

17

alixpartners.com

In Cina l'industria delle batterie sta rapidamente aumentando la capacità produttiva che presto supererà la domanda

Offerta e domanda di batterie cinesi (2011-2016F, GWh)



- Negli ultimi due anni, la produzione di batterie è quadruplicata su base annuale.
- I produttori nazionali e internazionali di batterie stanno espandendo la capacità produttiva in Cina.
- Sia Samsung SDI (Xi'an) sia LG Chemical (Nanchino) hanno terminato la costruzione dei rispettivi stabilimenti di produzione di batterie in Cina e hanno avviato la produzione nel 2016.
- Panasonic costruirà uno stabilimento a Dalian e prevede di avviare la produzione nel 2017.
- Si stima una capacità produttiva in crescita in Cina fino a 60 GWh.

Fonte: GGII, Media Report, AlixPartners Analysis

Primi 10 produttori nazionali di batterie in Cina (2015)

n.	Società	Quota di mercato nel 2015	Roadmap delle principali tecnologie
1	BYD	23,2%	Prismatiche e LiFePO ₄
2	CATL	15,3%	Prismatiche e LiFePO ₄
3	Ottimale	8,6%	Cilindriche e LiFePO ₄
4	Hefei Guoxuan	6,8%	Prismatiche e LiFePO ₄
5	Coslight	5,1%	N.D.
6	Lishan	4,0%	Prismatiche e LiFePO ₄
7	Microvast	3,8%	Tasca e LTO
8	BJ National	3,0%	Prismatiche e LiFePO ₄ /NMC
9	Sinopoly	2,5%	N.D.
10	Wanxiang	2,4%	Tasca e LiFePO ₄
10	Avic	2,4%	Prismatiche e LiFePO ₄
	Altro	22,9%	

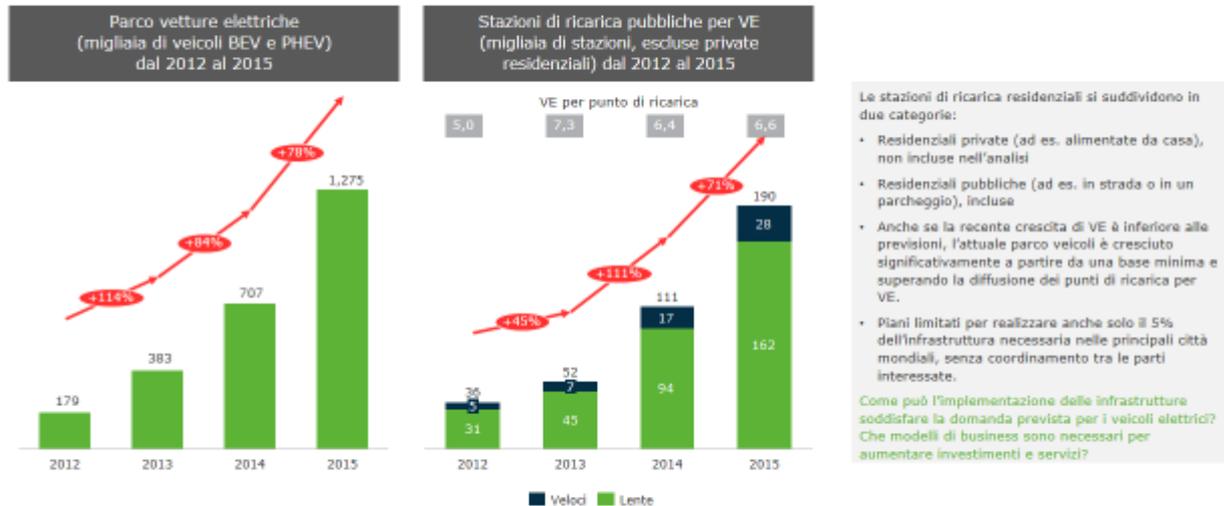
- Gli otto principali produttori detengono il 69,8% del mercato, ma si stima vi siano oltre 150 aziende attive in questo settore.
- Alcuni produttori di articoli diversi dalle batterie stanno sbarcando sul mercato offrendo servizi di assemblaggio.
- Le batterie prismatiche e le LiFePO₄ rappresentano ancora la tecnologia predominante utilizzata dai produttori nazionali.
- Rispetto alle batterie LiCoO₂ (usate da Tesla), le batterie LiFePO₄ rappresentano una tecnologia più sicura, ma con minore densità energetica.

AlixPartners

19

alixpartners.com

Lo sviluppo dell'infrastruttura di ricarica è in ritardo rispetto all'evoluzione del parco di vetture elettriche



Fonte: Panorama VE 2014 OCSE/IEA, AlixPartners Studio sulle Auto 2014 e 2015

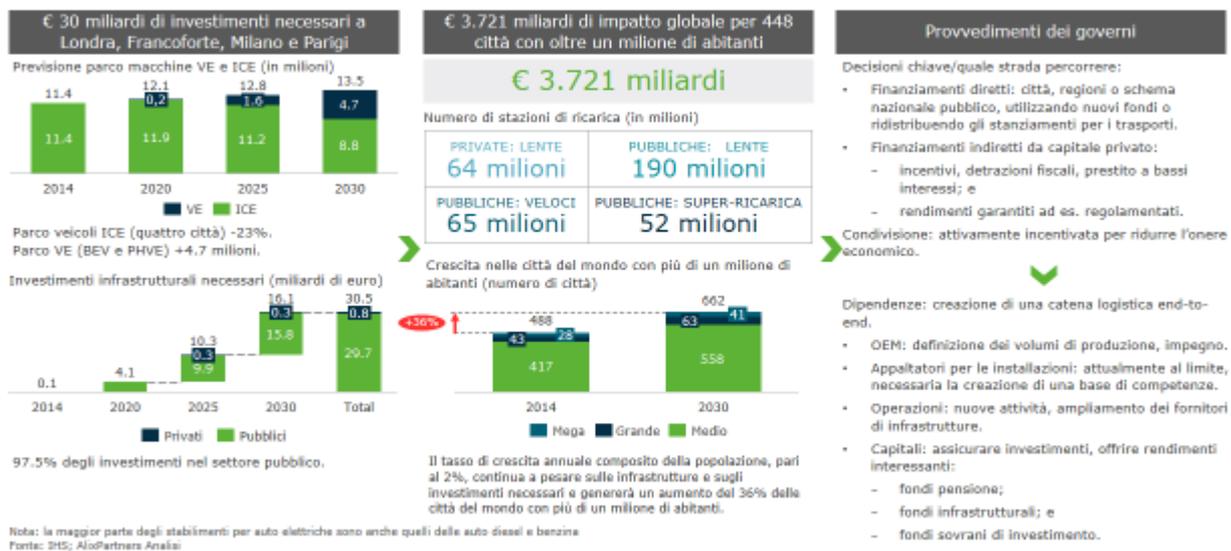
AlixPartners

21

alixpartners.com

Saranno necessari investimenti in infrastrutture per 3.700 miliardi di Euro nei prossimi 15 anni a livello globale

I governi devono agire adesso per garantire il capitale necessario e ampliare la rete di ricarica



AlixPartners

23

alixpartners.com



In today's fast paced global market timing is everything. You want to protect, grow or transform your business. To meet these challenges we offer clients small teams of highly qualified experts with profound sector and operational insight. Our clients include corporate boards and management, law firms, investment banks, investors and others who appreciate the candor, dedication and transformative expertise of our teams. We'll ensure insight drives action at that exact moment that is critical for success. When it really matters.

alixpartners.com

©2014 AlixPartners, LLP | AlixPartners is not a Certified Public Accounting firm



Simonpaolo Buongiardino Presidente Federmotorizzazione



On. Paolo Gandolfi - Commissione Trasporti Camera