

MERCATO

Arrivano i 2.000 euro di incentivi statali e adesso si scatena l'inferno a colpi di sconti

Prima ancora che si concretizzassero gli incentivi per la rottamazione dei veicoli commerciali Euro0 ed Euro1, il settore dei veicoli da lavoro, emulando quello delle auto, era al centro di una guerra dei prezzi combattuta con una decisione e attraverso metodi di comunicazione ai quali non eravamo abituati. Erano aumentati gli spazi pubblicitari sui quotidiani, cresciuto il numero degli inserzionisti ai quali se ne andavano periodicamente aggiornando dei nuovi.

Cambia il cliente, nuovo interesse

Fin qui niente di veramente particolare se non la conferma del crescente interesse per i veicoli da lavoro anche da parte di alcuni costruttori che soltanto in tempi abbastanza recenti hanno individuato nuove forme più popolari di comunicazione per prodotti sempre più attraenti. In poco tempo si è giunti a LCV più raffinati, turistici oltre che

da lavoro, con un graduale cambiamento della clientela. E poiché a fare da discriminante è sempre il cliente, devono cambiare i mezzi per comunicargli il prodotto. Sin qui siamo ancora nell'ambito di un normale adeguamento ai tempi. Poi sono arrivati gli ecoincentivi, ed ecco scatenarsi un incredibile inferno di sconti addirittura prima della diffusione del testo definitivo della Finanziaria 2007. Su parecchi quotidiani, non soltanto sportivi com'è sempre stata (e continua ad essere) abitudine dei costruttori di veicoli commerciali, hanno cominciato ad apparire mezze pagine o intere di pubblicità con le prime offerte di sostegno alla rottamazione. E ancora fino a metà marzo si potevano leggere proposte generose che hanno creato fin dal loro avvio ai primi di gennaio una corsa a chi proponeva di più. Ora si è arrivati a sconti sui listini che fanno impallidire i 2.000 euro di incentivi statali, che spesso rappresentano solo un terzo della a-

gevolazione complessiva. L'ultimo esempio è quello del nuovo Iveco Daily Minivan presentato a fine febbraio. Il prezzo di vendita del veicolo parte da un'offerta minima di 14.900 euro detassati se l'acquirente utilizza l'incentivo di 2mila euro per la rottamazione e da 18mila euro, invece, se non lo si utilizza. Per paragone, va detto che il costo massimo di un MiniVan è stato annunciato da Iveco nella misura di 22.700 euro detassati. Considerando che il top di gamma prevede prestazioni e allestimenti vari ben diversi dalla versione base, nel panorama complessivo la campagna Iveco non può essere considerata fra le più "pesanti".

Confronto con l'auto impossibile

Non proviamo neppure a fare un confronto con quel che avviene nel settore auto, dove i costruttori sono saliti sino alla moltiplicazione per sei dell'incentivo statale. Mai visti tagli così drastici, ma in assoluto l'abbattimento nel caso di un veicolo da lavoro è più pesante visti i diversi prezzi di partenza e di contributo alla rottamazione.

Alcuni esempi di offerte e i riflessi sulle vendite

Può essere di qualche interesse una parzial panoramica sulle offerte varie, pescate dai siti internet dei costruttori oltre che sulle pagine di alcuni giornali. Ad essa abbiamo affiancato una tabella di fonte Anfia - Unrae sulle consegne a clienti di veicoli commerciali nei primi due mesi di quest'anno. La sua consultazione può essere utile per verificare le variazioni di vendite che hanno interessato le Case fra gennaio e febbraio del 2006 e del 2007.

Citroën annuncia fino a 8.000 euro di incentivi sui commerciali, offrendo in particolare fino al 31 marzo il nuovo Jumper a partire da 13.600 euro detassati e il Berlingo Van a partire da 5.950 euro. Quanto agli 8.000 euro di ribasso, viene citato l'esempio del Jumper L4H3 3.0 Hdi 160 CV che dai 28.628 euro detassati scen-

de ai 20.628, ovviamente Iva esclusa.

Sul sito **Fiat** si legge che su tutti i veicoli commerciali si ha uno sconto fino a 5.500 euro per l'usato che vale zero, anticipo zero, prima rata a settembre 2007. Segue un esempio di finanziamento per il Ducato Furgone 30 CHI Multijet 2.2 16V 100CV. Prezzo chiavi in mano (IVA inclusa, IPT esclusa) con contributo per l'usato da rottamare di euro 5.500,00 (comprensivo di contributo statale di rottamazione di euro 2.000,00; da euro 18.970,00. Durata del finanziamento: 72 mesi. Numero rate: 67 rate mensili a euro 341,00 comprensive dell'antifurto Identicar. Spese gestione pratica: euro 250,00 + bolli. TAN: 4,95%, TAEG: 5,76% (salvo approvazione Sava).

La **Peugeot** ha promosso su una intera pagina il nuovo Expert a 13.500 anziché 17.200 pagabile con 170 euro al mese. Più in dettaglio, sul fondo pagina si legge che il veicolo è "tuo al prezzo di lancio da 13.500

euro, meno 2.000 euro di incentivi statali se rottami un Euro0 o un Euro1. In un riquadro vengono segnalati in vantaggio anche su Boxer (si parte da 15.500 anziché da 19.850) e Ranch (da 9.200 anziché 12.077) meno 2.000 euro di incentivi statali in conformità alla finanziaria 2007.

Sul sito **Piaggio** si legge che fino al 31 marzo su Porter E4 sono offerti vantaggi fino a 3.000 euro e prima rata a settembre, finanziamento in 84 mesi con TAEG 6,85%.

Sul sito **Renault** si offrono (fino al 31/3) il Master a 13.900 euro, il Trafic a 12.800 e il Kangoo a 5.900 (tutti detassati). Seguono gli esempi di finanziamento. Master Générique L1 H1 T28 2.5 dCi 100 CV senza ABS, importo finanziato euro 13.900, 24 rate da euro 590,29 con finanziamento protetto, TAN 0, TAEG 1,74%, spese di gestione pratica euro 200,00, imposta di bollo euro 14,62. Le altre versioni sono Trafic Générique L1 H1 T27 2.0 dCi 90 CV senza ABS e Kangoo Express Confort 1.2 16V. Prezzi Iva, messa su strada e IPT escluse, comprensivi dello sconto Renault per rottamazione e dell'incentivo di 2.000 euro.

La **Volkswagen** per la sua gamma di commerciali offre fino a 5.500 euro di vantaggio con 4 anni di garanzia. In particolare, si legge nel sito, per il Caddy vantaggi fino a 3.700 euro+ garanzia+ climatizzatore gratis, per il Caddy ecofuel a metano con clima di serie fino a 3.900 di sconto, per il Transporter con clima gratis fino a 4.800 euro, per il Caravelle 5.500 con clima gratis fino a 5.500 euro e per il Crafter fino a 3.500 euro.

LE CONSEGNE DEI VEICOLI COMMERCIALI

Marche	2 mesi 2007	Quota %	2 mesi 2006	Quota %	Diff. %
Fiat LCV	14.961	42,34	13.644	40,36	9,65
Iveco	2.968	8,40	2.552	7,55	16,30
Renault Italia	2.381	6,74	2.598	7,69	-8,35
Peugeot	1.437	4,07	1.618	4,79	-11,19
Citroën	1.385	3,92	1.153	3,41	20,12
Volkswagen	928	2,63	608	1,80	52,63
Piaggio	701	1,98	751	2,22	-6,66
Renault Trucks	437	1,24	553	1,64	-20,98
Tot. marche naz.li	18.682	52,87	17.049	50,44	9,58
Tot. marche imp.	16.656	47,13	16.754	49,56	-0,58
Totale mercato	35.338	100,00	33.803	100,00	4,54

Fonte: Anfia - Unrae, dati al 7 marzo 2007

COMPONENTI

Dal giusto dosaggio della pressione delle gomme vantaggi sia per l'ecologia sia per la sicurezza

Della pressione degli pneumatici e dei riflessi che un corretto gonfiaggio può avere sulla sicurezza si parla ormai da anni. Ora cominciano ad arrivare numeri e previsioni da oltreoceano. Negli Usa, con l'introduzione obbligatoria della spia della pressione, si stima che ogni anno la diminuzione degli incidenti stradali può consentire di salvare 120 vite umane e di evitare 8.000 lesioni. Non solo. È prevedibile anche un risparmio, sempre su base annua, di circa 1,4 miliardi di euro sui costi di carburante e sulle riparazioni dei veicoli incidentati.

Controllo obbligatorio

Ne dà notizia l'Airp (Associazione Italiana Ricostruttori Pneumatici) che cita dati della National Highway Traffic Safety Administration (Nhtsa), l'autorità ameri-

cana sulla sicurezza stradale. L'introduzione dell'obbligatorietà negli Stati Uniti del dispositivo di controllo della pressione sulle nuove vetture - avviata sin dalla fine del 2003 - sarà completata progressivamente entro il 2007. A partire dal 2008, quindi, l'obbligo si estenderà a tutti i veicoli. Il funzionamento è semplice: una spia si accende sul display del cruscotto ed avverte il conducente quando la pressione delle gomme è pericolosamente insufficiente, cioè quando la pressione di una delle gomme è inferiore di almeno il 25% o più rispetto al limite fissato dal costruttore. L'installazione del dispositivo - afferma l'Airp in una nota - è un investimento fondamentale per il miglioramento della sicurezza e dell'efficienza. Al risparmio di carburante e gomme si aggiunge un ulteriore vantaggio: circolando con pneuma-

tici correttamente gonfiati si mantiene integra la carcassa, cioè la struttura portante del pneumatico e quindi il pneumatico può essere ricostruito, con un notevole vantaggio economico ed ecologico.

Danni strutturali

Ricostruire pneumatici usati consente di rallentare lo smaltimento con benefici per l'ambiente. Il problema del danneggiamento delle strutture portanti per bassa pressione è evidente per le gomme degli autocarri. Rileva ancora l'Airp che l'esigenza di controllare costantemente la pressione di gonfiaggio comincia ad essere sentita anche in Europa. Alcuni costruttori inseriscono la spia di gonfiaggio tra le dotazioni di serie di diversi loro modelli e sono anche in vendita dispositivi post-vendita. Sarebbe opportuno - sottolinea l'Airp nella sua nota - che anche in Europa venisse introdotto l'obbligo di dotare tutti i mezzi del sistema per il controllo costante della pressione.

Nord America batte Italia nel pneumatico ricoperto

Nel Nord America il 50% dei pneumatici di ricambio montati sui mezzi di trasporto pesante sono ricostruiti. In Italia la percentuale corrispondente è del 35%. Questi dati derivano da una elaborazione dell'Airp (Associazione Italiana Ricostruttori di Pneumatici) su varie fonti tra cui in particolare l'americana Trib. Il divario tra Nord America ed Italia è molto ampio e non ha giustificazioni perché penalizza fortemente il nostro Paese in termini di costi di trasporto e in termini di impatto negativo sul-

l'ambiente. I pneumatici ricostruiti, in particolare per il trasporto pesante, hanno costi decisamente inferiori a quelli dei pneumatici nuovi e sono assolutamente affidabili. È per questo motivo che in Paesi come gli Stati Uniti, molto attenti sia alla sicurezza stradale che ai costi, nell'autotrasporto pesante un pneumatico di ricambio su due è ricostruito. In Italia siamo molto lontani da questo livello. È una situazione che non trova giustificazioni anche perché sull'affidabilità dei ricostruiti non vi sono dubbi, tanto che vengono ampiamente utilizzati per gli aerei. È dunque essenziale che l'Italia tenti di colmare il ritardo. Una buona occasione è costituita dalla immi-

nente approvazione da parte del Consiglio della UE dell'obbligatorietà in tutti i Paesi dell'Unione dell'omologazione secondo i regolamenti ECE ONU 108 e 109. Questa omologazione, fortemente voluta dall'Airp, può essere l'occasione per rilanciare l'impiego dei pneumatici ricostruiti sia nel trasporto pesante che in generale su tutti gli autoveicoli. Già oggi la stragrande maggioranza dei ricostruttori italiani dispone dell'omologazione ECE che prevede per i ricostruiti gli stessi controlli necessari per i pneumatici nuovi. Come abbiamo già osservato, un maggior impiego di ricostruiti gioverebbe anche all'ambiente.

Negli Usa le gomme fanno la differenza

In un settore in cui il ritorno degli investimenti è del 2,2%, un risparmio dell'1% sui costi è certamente una cifra di rilievo, che può fare la differenza tra utile e perdita. Parliamo dell'autotrasporto negli Usa che è ultimo (seguito solo dalla produzione di automobili) nella graduatoria della remuneratività degli investimenti guidata dal settore bancario con il 19,6%. Un risparmio dell'ordine dell'1% dei costi di un'azienda di trasporto è quello dei pneumatici, come emerge da un servizio della rivista Pneuma specializzata nel settore pneumatici.

La politica del risparmio

Nell'articolo - segnala l'Airp - viene citato con dettagli il caso della CFI, media azienda di autotrasporto americana, che, partita

nel 1951 con due camion, di cui uno guidato da Glenn Brown, l'attuale presidente, ha oggi 2.300 motrici, 7.375 rimorchi e fattura oltre 400 milioni di dollari. Dello specifico caso di questa azienda, venuto alla ribalta della cronaca un paio di anni orsono e non pubblicizzato (se non fra gli addetti ai lavori) come si sarebbe dovuto, il risparmio derivante dalla sua "politica dei pneumatici" si aggira sui 4 milioni di dollari l'anno ottenuti sia dall'utilizzazione di gomme super-single sulle motrici, sia soprattutto nell'impiego dei ricostruiti. Il caso della CFI - rileva l'Airp - è esemplare e potrebbe essere seguito in Italia, dove i ricostruiti sono utilizzati in maniera rilevante dagli autocarri, ma dovrebbero diffondersi di più anche nel settore dei trasporti su gomma, perché la ricostruzione riduce drasticamente il volume di pneumatici da smaltire con grande beneficio per l'ambiente. D'altra parte, la sensibilità ecologica in questo settore è negli

Stati Uniti elevata, tanto che il Paese assorbe ben il 31% di tutti i pneumatici ricostruiti nel mondo ed anche nell'autotrasporto pesante gli Usa sono all'avanguardia.

Impatto ecologico ridotto

D'altra parte, anche in Italia ed in Europa si stanno a poco a poco scoprendo gli pneumatici ricostruiti. Il decreto legislativo italiano 209/2003 di recepimento di una direttiva europea, indica il reimpiego, e quindi la ricostruzione, come la via principale per ridurre l'impatto ecologico dello smaltimento dei componenti degli autoveicoli. E va ricordato infine che il Parlamento italiano con una legge (la 448) che risale addirittura al 2001, ha stabilito che gli enti pubblici e i gestori di servizi pubblici, nell'acquisto di pneumatici di ricambio per le loro flotte, devono riservare una quota non inferiore al 20% alle gomme ricostruite.

Da BRC Gas Service il servizio mirato per le automobili a metano e GPL

Il gas sta guadagnando sempre più spazi come carburante per automobili e auto-veicoli in genere. Magari le perplessità restano, ma le sempre più rigide e complicate regolamentazioni del traffico nelle città mettono molte frecce all'arco di Gpl e metano, che hanno la non futile caratteristica di produrre emissioni meno inquinanti rispetto a benzina e gasolio. Logico quindi che ci sia una certa corsa al gas, anche sotto forma di aumento delle proposte da parte delle Case automobilistiche, diventate sempre più numerose a fornire al cliente l'automobile già "trasformata", permettendo così di "dribblare" i blocchi del traffico ma anche di conservare una garanzia piena.

In molti casi, l'azienda artefice di queste trasformazioni è la MTM-BRC di Cherasco (Cuneo), la quale recentemente ha sottoscritto importanti accordi con diverse Case automobilistiche: Citroën, Hyundai, Chevrolet, Mitsubishi, Subaru, Kia.

Assistenza post-vendita

Di fronte a questa realtà non poteva mancare una qualche iniziativa rivolta alla clientela in tema di assistenza post vendita. BRC ha infatti lanciato il network BRC Gas Service, che vuole essere un network di officine selezionate tra le oltre mille che compongono la rete degli installatori convenzionati. Nella settimana dal 20 al 27 gennaio, in diverse località italiane, BRC

ha tenuto una serie di incontri con gli installatori (oltre 600 quelli che hanno partecipato) per illustrare il progetto e l'interesse suscitato è stato notevole.

Corsi intensivi

All'officina che aderisce al network, l'azienda piemontese fornisce assistenza tecnica specializzata, immagine attraverso campagne di pubblicità e promozioni, supporto di marketing, cartellonistica e anche abbigliamento riconoscibile. Ciò oltre a uno sconto minimo garantito, uguale per tutti, su tutte le componenti degli impianti e all'organizzazione di corsi intensivi presso la sede centrale di Cherasco, per far conoscere approfonditamente i prodotti della Casa.

Come requisiti richiesti alle officine c'è quello di avere la firma presso gli uffici della Motorizzazione per le pratiche relative all'installazione degli impianti a gas; la disponibilità di un computer con l'apposito software BRC, e una connessione internet, preferibilmente con linea Adsl. Al termine della serie di conferenze di presentazione erano già una settantina le officine che avevano dato la loro adesione e in breve tempo l'azienda piemontese conta di raccoglierne parecchie altre. Nello stabilimento di Cherasco sono funzionanti due linee su venti postazioni, che complessivamente hanno una capacità produttiva di circa 60 trasformazioni al giorno.

La nuova regolamentazione europea permette il servizio assistenza anche dai non Concessionari

Fino a poco tempo fa l'acquisto dell'auto da operatori diversi dai Concessionari era sinonimo di rinuncia ai servizi di assistenza. La nuova regolamentazione europea del mercato dell'auto ha cambiato e sta cambiando le cose. A parte la possibilità di effettuare gli interventi di manutenzione programmata presso qualsiasi officina, ora si comincia anche a sentir parlare di veri e propri servizi di assistenza; quanto meno da parte degli operatori più importanti e organizzati.

È il caso della società Interlease, gruppo d'acquisto belga che opera a livello internazionale, ha allestito una proposta di assistenza che mette a disposizione della clientela che acquista un veicolo. È Interlease Assistance, realizzato attraverso un contratto con Mondial Assistance e strutturato in maniera che possa garantire al cliente una copertura in caso di guasto, in-

cidente, furto e incendio. Il tutto per un periodo di due anni dal momento dell'acquisto. L'automobilista cliente di Interlease che si trovi ad affrontare una delle situazioni citate può usufruire del servizio di soccorso stradale e ha a disposizione un veicolo sostitutivo.

Da notare che Interlease Assistance è proposto sia in caso di vendita di veicoli nuovi che di veicoli d'occasione, autovetture e veicoli commerciali leggeri. Il costo è contenuto: da una cinquantina di euro (tasse escluse) per una vettura comprata usata, a un massimo di 120 euro per un "commerciale" comprato nuovo.

Interlease è la società che l'anno scorso aveva cominciato a vendere vetture con il servizio di consegna a domicilio, in tutto il Belgio e in tutta la Francia. Nel 2006, la metà dei 6.200 veicoli venduti è stato consegnato con questa modalità.

La sfida ecologica delle moderne batterie

Il tema della difesa e il rispetto dell'ambiente sta spingendo a favore dei veicoli elettrici o ibridi che impiegano batterie elettriche. Ciò si traduce inevitabilmente in una crescita di importanza strategica ed economica delle aziende impegnate in questo comparto. Lo stanno mettendo in evidenza alcune iniziative industriali e anche manovre che si registrano nel settore. A febbraio, la francese BatScap, azienda del gruppo Bolloré (con partecipazione del 20% dell'EDF, l'ente dell'energia elettrica francese) che da dieci anni è impegnata a sviluppare nuovi tipi di batterie, ha comunicato che metterà in commercio ai primi di marzo le cosiddette "supercapacità", capaci di accumulare energia elettrica ad alta potenza e metterla a disposizione in tempi brevissimi. Intanto al salone di Ginevra lo stesso gruppo Bolloré ha nuovamente esposto il suo prototipo di veicolo a trazione elettrica, che si avvale delle prestazioni energetiche delle batterie al litio-metallo-polimeri, anch'esse sviluppate dalla BatScap. Queste batterie, oltre a pesare circa un quarto delle altre e a essere due-tre volte meno ingombranti sono molto affidabili e hanno una durata parecchio più lunga di quelle al piombo. Il gruppo Bolloré ha tenuto a far sapere che la realizzazione del prototipo non significa che intende diventare costruttore, quanto invece dimostrare l'efficienza delle sue batterie, a cui lavora da parecchi anni con investimenti anche molto corposi. A queste notizie se ne è accompagnata un'altra che testimonia quanto il gruppo francese Bolloré segua l'argomento con visione strategica. Nelle scorse settimane ha infatti acquisito il gruppo canadese Avestor, anch'esso impegnato nel settore delle batterie, sia pure producendo per il settore delle telecomunicazioni. È stato subito detto che la società si impegnerà anche nella produzione di batterie per il settore automotive. Nuovi prodotti innovativi (scaturiti da una lunga ricerca), prototipi di veicoli per compiere i test opportuni e acquisizione di nuove potenzialità industriali: decisamente l'impressione è quella di una grande convinzione nel nuovo business; una convinzione basata sulle caratteristiche dei nuovi ritrovati per il trasporto di energia che offrono un'autonomia maggiore rispetto alle precedenti tipologie.

AFTERMARKET

Un programma di conferenze più completo e tanto spazio in più ad Autopromotec 2007

Si svolgerà dal 23 al 27 maggio prossimi Autopromotec 2007, la 27ª edizione della esposizione bolognese dedicata al settore dell'officina e dei ricambi, organizzata come di consueto da Aica, Airp e Bologna Fiere (Aica è l'Associazione italiana delle autoattrezzature; Airp è l'associazione italiana ricostruttori pneumatici).

Sede della manifestazione sarà, come sempre, il quartiere fieristico di Bologna. Per l'edizione di quest'anno la superficie a disposizione della fiera è salita a 120mila metri quadrati, in particolare con il raddoppio degli spazi a disposizione dei settori dei ricambi e dei servizi.

Oltre agli ampi strettamente espositivi la rassegna bolognese vuole anche essere un momento di incontro degli operatori del settore per valutare e discutere dei temi più attuali. Ecco l'elenco delle iniziative in programma:

Giovedì 24 maggio

- Simposio europeo sull'aftermarket automobilistico;
- Conferenza sul mercato statunitense del pneumatico ricostruito e sue prospettive;
- Seminario di presentazione del mercato

del pneumatico ricostruito in Marocco, Algeria, Tunisia, Egitto.

Venerdì 25 maggio

- Tavola Rotonda organizzata dall'Associazione Nazionale Carrozzeri Confartigianato su "Costi e marginalità nella carrozzeria: la variabile ricambi";
- Meeting FIGIEFA sulle tematiche dell'autoriparazione indipendente;
- Consegna Oscar della Carrozzeria 2007.

Sabato 26 maggio

- Convegno promosso da Confartigianato con presentazione risultati dell'indagine "Sicurezza stradale e rispetto dell'ambiente: nuove sinergie tra autoriparatori ed utenti";
- Convegno sulla carrozzeria promosso dal CNA.

Gli organizzatori contano di superare sia il numero degli espositori che hanno aderito all'ultima edizione del 2005 (Autopromotec è biennale) che quella dei visitatori. Per la precisione si trattò rispettivamente di 1.107 aziende (con un aumento del 18% rispetto al 2003) e 93.084 visitatori (l'11% in più), di cui 15.569 stranieri.

Per i cataloghi la Valeo cerca la chiarezza

L'impiego di componenti rigenerate nella riparazione di un veicolo è ormai un elemento accettato dagli automobilisti e dagli autoriparatori. La qualità del lavoro di recupero e rigenerazione è ormai elevata e gli scetticismi sulla loro affidabilità sono ormai notevolmente diminuiti. Lo conferma anche la pubblicazione del nuovo catalogo 2007 che la Valeo ha dedicato agli alternatori e ai motorini d'avviamento sottoposti a rigenerazione. Il volume è stato realizzato per facilitare al massimo il lavoro degli autoriparatori, con i vari prodotti non solo descritti dettagliatamente ma anche con 244 immagini che li ritraggono per una migliore visualizzazione delle differenze fra il prodotto usato e quello nuovo. Il catalogo contiene i codici di motorini e alternatori impiegati sul 96% dei modelli circolanti in Europa; complessivamente si tratta di 1.700 riferimenti (142 in più dell'edizione precedente), di cui 1.084 alternatori e 610 motorini d'avviamento. A evidenziare il livello di aggiornamento del catalogo, Valeo precisa che il 62% delle voci presenti nel catalogo si riferisce a modelli di Case automobilistiche tedesche ed asiatiche, a sottolinearne la completezza del lavoro.

Bosch allarga i suoi orizzonti produttivi

L'offerta di Bosch verso il mondo dell'autoriparazione si potrebbe ampliare e articolare ulteriormente nel prossimo futuro. Le attività tedesche e italiane della Beissbarth e della Sicam (appartenente allo stesso gruppo Beissbarth), dedicate rispettivamente ai banchi a rulli e alle attrezzature di equilibratura delle ruote per gommisti, sono state acquistate dalla Bosch. Ma la Bosch sta seguendo una strategia di espansione a tutto azimut e lo si può evincere anche da un'altra acquisizione portata a termine nelle scorse settimane: quella della australiana Pacifica, azienda specializzata nella produzione di impianti frenanti.

Fiat per chi lavora

Sconti in vista da parte di Fiat per autoriparatori, gommisti, carrozzieri, addetti ai centri di revisione, quelli dei carri attrezzi, se iscritti alla Confartigianato, possono contare sulla proposta Fiat in tema di veicoli commerciali: sconti dall'11 al 20%; o dal 9 al 18% con garanzia di 5 anni o sino a 120mila km. Inoltre gli artigiani della Confartigianato possono anche ottenere un finanziamento rateale fino a 72 mesi con TAN del 5,9%. È anche prevista la possibilità di ricorrere al leasing, sempre con TAN del 5,9%.

Novità (europee) in vista per le revisioni?

La Commissione europea ha pagato per il 50% una ricerca compiuta dal Cita (Comitato internazionale delle ispezioni tecniche sulle auto) in collaborazione con cinque istituti di ricerca per valutare lo "stato dell'arte" nel settore delle ispezioni tecniche, o revisioni che dir si voglia. Lo studio è noto come Autofore, che sta per Study for Future Options for Roadworthiness Enforcement in the European Union. Nella sua parte conclusiva lo studio avanza tre raccomandazioni all'Unione Europea: procedere al più presto per introdurre l'obbligo di revisioni annuali per i veicoli più vecchi; l'introduzione di ispezioni particolari per i dispositivi elettronici e la generalizzazione dei controlli periodici anche sulle moto. Per quanto riguarda l'intensificarsi delle revisioni sui veicoli più vecchi, lo studio ipotizza la soglia degli otto anni, dopo di che scatterebbe l'obbligo dell'ispezione annuale. I sistemi elettronici da prendere in considerazione sono quelli inerenti alla sicurezza del veicolo; la stessa ricerca cita esplicitamente l'Abs, l'Esp e gli airbag. In un secondo tempo dovrebbe essere sviluppata un'azione europea per migliorare i controlli tecnici dei veicoli, anche attraverso l'esame di tutti i dispositivi elettronici esistenti e lavorando per una armonizzazione comunitaria delle normative che regolano le revisioni. Secondo lo studio, tali provvedimenti dovrebbero essere adottati dall'Unione Europea al più presto, così da poter entrare in vigore per il 2010.

Buoni risultati per Valeo che pensa ad acquisti

Valeo ha chiuso il suo bilancio 2006 con un fatturato complessivo di 10,086 miliardi di euro, pari a un incremento del 2,6%. L'utile netto è stato di 161 milioni, che significa un incremento del 13,4%. Il margine operativo è arrivato a essere di 341 milioni. Nella prospettiva c'è un'ulteriore crescita sia grazie ai risultati della profonda innovazione con cui Valeo ha caratterizzato la sua produzione (gli investimenti in ricerca e sviluppo ammontano al 5,1% del fatturato) sia anche mediante delle acquisizioni. Tra l'altro, oltre a quanto già portato in porto, si sa che Valeo è in trattativa con Ford per l'acquisto di impianti di produzione di sistemi termici che la Casa americana ha in Nord America.

AFTERMARKET

Per il network IAS Service 200 centri di revisioni e nuove proposte per le officine

Sono già arrivati a 200 i centri di revisione che hanno aderito al network IAS Service, che conta di arrivare a 450-500 centri per la fine del 2007. Recentemente IAS Service ha anche lanciato un nuovo pacchetto di affiliazione rivolto alle officine di autoriparazione. Il programma si chiama "Officina di Qualità" e prevede una serie di servizi quali: piattaforma web per l'effettuazione dei tagliandi di manutenzione programmata delle autovetture di tutte le marche; taratura degli strumenti di officina; certificazione ISO 9001-2000 e accesso alla piattaforma web di gestione della qualità; informazioni e ricerca di progetti per la finanza agevolata ed espletamento delle pratiche amministrative; sconto su corsi di formazione; monitoraggio e informazione costante sulle gare d'appalto; test di autovalutazione per l'officina; creazione di

una mail dedicata; newsletter periodiche; area riservata su internet (www.officinaintegrata.it.com) ove si possono visualizzare tutta una serie di informazioni sui prodotti e le novità, scaricare documentazione ed interagire costantemente con IAS; supporto commerciale e Tecnico; assistenza on site del personale di zona; help desk telefonico; sconto sulle Verifiche Tecniche degli impianti elettrici; accordo quadro per l'acquisto di prodotti hardware e software; copertura assicurativa per le controversie giudiziarie (con essa l'appartenente al network "Officina di Qualità" può contare su un esaustivo e puntuale parere qualora dovessero presentargli problemi legali inerenti la sua attività professionale; è previsto che le spese legali da sostenere siano coperte fino a un importo massimo di 5.500 euro).

Grandi numeri e novità a Equip'Auto

L'edizione 2007 di Equip'Auto si svolgerà a Parigi, nei giorni dal 15 al 20 ottobre prossimo, al quartiere fieristico di Villepinte, dove all'ultima edizione sono stati presenti 2.064 espositori e 137mila visitatori. Al centro dell'attenzione ci sarà tutta la produzione attuale nei settori della componentistica, dei ricambi, delle attrezzature e dei servizi. Gli organizzatori tengono però a promuovere e potenziare Equip'Auto come occasione di scambio e di business. La rassegna parigina vedrà, anche quest'anno, la consegna dei premi per le aziende che si sono distinte nel settore. L'avvenimento quest'anno ha assunto la denominazione di Grands Prix Internationaux de l'Innovation Automobile. I giudizi saranno espressi da una giuria composta da 80 giornalisti di 27 Paesi diversi. I riconoscimenti sono quattro:

- uno per i prodotti dedicati al primo equipaggiamento - ingegneria e tecnologia d'avanguardia;
- il secondo per i pezzi di ricambio e all'impegno in retrofit;
- il terzo per premiare la migliore realizzazione in tema di attrezzatura da officina;
- il quarto per i servizi.

Ma nel programma di Equip'Auto 2007 c'è una novità assoluta, che potrebbe rivelarsi la cosa più interessante della manifestazione. Si inaugura quest'anno la sezione Equip'Auto Oem Meetings, in cui gli organizzatori intendono creare

occasioni di incontro tra componentisti e Case per la contrattazione delle forniture. Nel sito internet di Equip'Auto, all'indirizzo <http://www.equipauto.com/index.php?id=3362> è possibile leggere, in italiano, come funzionerà.

Nel bilancio roseo di VW Group Italia pesa l'aftermarket

Quella che sino a poco tempo fa era l'Autogerma, importatrice e distributrice delle marche Volkswagen, Audi, Seat e Skoda (oltre che dei veicoli commerciali) ha cambiato ragione sociale in Volkswagen Group Italia SpA e per iniziare bene il cammino della nuova realtà è venuto un bilancio consuntivo del 2006 molto soddisfacente. Le automobili nuove immatricolate sono state infatti 259.957 con un piccolo ma significativo incremento rispetto alle 257.114 unità registrate nel 2005.

Nell'insieme del bilancio hanno avuto un ruolo decisamente importante anche le attività di post vendita. Il Centro Distribuzione Ricambi (CDR), che da sempre viene particolarmente seguito e curato per garantire ai clienti il meglio in tema di assistenza, ha registrato un fatturato pari a 428 milioni di euro (416 euro nel 2005) dando così un buon contributo al risultato economico complessivo della società che nel 2006 ha totalizzato un fatturato di 5,179 milioni di euro, contro i 4,973 del 2005.

Un secolo di vita, ma la SKF guarda ancora al futuro

La SKF, azienda svedese specializzata nel settore dei cuscinetti compie quest'anno un secolo di vita. In questi casi è facile lasciarsi prendere dalla tentazione di enfatizzare il passato e quanto realizzato durante la propria storia, ma per l'azienda scandinava (anche se con realtà industriale molto globalizzata) la ricorrenza è sfruttata per guardare al futuro intraprendere un percorso molto impegnativo. Il suo ultimo messaggio è quello della produzione di prodotti "Beyond Zero", ossia che consentono a chi li impiega di risparmiare più energia di quanta la SKF ne utilizza per produrli. E questo il modo in cui la Casa scandinava intende celebrare il suo secolo di vita: impegnandosi al massimo nelle sfide del futuro.

Grandi manovre attorno alla VDO

Ci sono forse novità in vista per la VDO, divisione della Siemens specializzata in dispositivi elettronici per l'automotive. Recentemente la Continental ne ha rilevato una quota. Non solo: il suo presidente aveva anche dichiarato di voler puntare al controllo della società, cosa che presupponeva la volontà di Siemens a vendere. Parallelamente alle manifestazioni d'interesse della Continental anche dall'altra parte dell'oceano sono venuti segnali analoghi, per la precisione da parte del gruppo TRW Automotive. Tutto ciò mentre la Siemens ha invece dichiarato di voler portare in Borsa una parte del capitale di VDO (il cui valore è stimato attorno ai 6 miliardi di euro) conservando il controllo e la gestione della società.

Nuovo vertice per Faurecia

Faurecia, la divisione ricambi e componentistica del gruppo PSA Peugeot-Citroën ha da poco rinnovato i suoi vertici. Il consiglio di amministrazione ha infatti nominato Yann Delabrière presidente e direttore generale della società. Delabrière è stato fino a gennaio direttore finanziario del gruppo PSA.