

Skerl (Honda Italia): "Il nostro obiettivo è traghettare la Rete verso la ripresa del 2011"

Triestino, laurea in Scienze Politiche con indirizzo economico conseguita nel 1984, 50 anni appena compiuti, dopo un' iniziale esperienza in Fiat (1986-1991) poi responsabile di zona Lancia nel biennio '91-'92, Alessandro Skerl è approdato in Honda Italia dall'ottobre del 1992 come assistente dell'allora Direttore Commerciale Umberto Furlan. Oggi, con la posizione di Consigliere Delegato, è alla guida operativa della filiale italiana del costruttore giapponese, avendo ereditato il ruolo ricoperto da Furlan. L'intervista ha avuto luogo a Firenze, il 24 febbraio.

Skerl, lo scenario che si sta concretizzando sul mercato italiano, dal 1° aprile diventerà decisamente allarmante. Lei cosa si aspetta?

"Gli ordini tendenziali saranno non più di 1 milione e mezzo, quest'anno, e la scena vorrei definirla apocalittica, visto che nel volgere di due anni si saranno persi oltre 800mila contratti. Sarà dura per tutti, in particolare per i generalisti. In Italia il nostro brand è di nicchia e sarà influenzato meno di altri dalle negatività della domanda".

Secondo i nostri rilevamenti, si continuerà a fare ampio uso delle Km 0 e di altre proposte commerciali che poco hanno a che vedere con un mercato sano.

"Le forzature ci sono, lo sappiamo tutti, ma non possono essere la regola. Il fenomeno delle immatricolazioni di fine mese coincide con l'imposizione di certi obiettivi 'tirati' che peraltro non riguardano tutte le Reti di vendita".

E tanto per rendere le cose più difficili, sono tornate in campo le domeniche a piedi, con il blocco del traffico che non aiuta certo i clienti ad amare l'auto.

"Non se ne era parlato più, ma abbiamo visto che gli elevati livelli di inquinamento nelle città sono tornati alla ribalta. Il rinnovo del circolante è, nel medio termine, la vera soluzione, visto - oltretutto - che mancano delle funzionali reti di trasporto pubblico".

Parlando di inquinamento, si dovrebbero fare largo le motorizzazioni ecologiche.

“ La decisione del governo di abbandonare gli incentivi inciderà sul Pil e sui posti di lavoro ”

che, a cominciare dalle ibride che voi avete in gamma. Quali prospettive?

"Vorrei premettere che, a differenza del CO₂, il fenomeno delle polveri sottili è tipicamente italiano e si manifesta in modo significativo nell'area della pianura padana. In ogni caso, noi oggi abbiamo in gamma due ibride come la Insight e la Civic. Entro fine anno commercializzeremo anche la Jazz ibrida, una compatta da città che risponderà molto concretamente alle esigenze ecologiche del traffico urbano".



Alessandro Skerl,
Consigliere Delegato
di Honda Italia

Parteciperete anche al mercato dell'auto elettrica?

"Con la EV1 abbiamo aperto anche la strada dell'elettrico, anche se alle batterie noi preferiamo le celle a combustibile. Comunque per le auto a batterie il vero problema sarà quello dell'approvvigionamento di energia e specie in Italia c'è ancora molta strada da fare".

L'altalena degli incentivi come l'ha vissuta?

"È stato uno choc. A fine anno sembrava che gli incentivi ci sarebbero stati. Si parlava di soluzioni tese ad una uscita morbida ed è noto che a noi occorrono certezze per poter fare programmi commerciali credibili. Non più tardi dello scorso 27 gennaio, nel corso di un evento organizza-

to da 'Quattroruote' fu proiettato un videomessaggio del ministro Scajola che dava come certo il sostegno alle vendite anche per il 2010".

Ora cosa si aspetta?

"Dico solo che a fine anno vedremo le conseguenze sul Pil e sull'occupazione di queste tardive decisioni. L'uscita morbida avrebbe dovuto incrociarsi con la ripresa della domanda attesa per il 2011 e invece...".

E cosa ne sarà di tutte le auto bifuel in stock presso le concessionarie?

"Non credo che si verificherà un ritorno ai bassi valori del 2008, perché ora c'è molta offerta, specie per quanto riguarda il Gpl. Difficile collocare l'asticella, ma di certo con stock già sui piazzali e forniture in arrivo si finirà con il regalare l'impianto al cliente".

Quale sarà il vostro modello di punta, ora che gli incentivi non avranno più effetto?

"La Jazz va molto, così come la Insight che ha portato ad un livello molto elevato le vendite di Honda con il cambio automatico e poi la RC-V, che è il modello che consente maggiori margini per i Concessionari. E anche le versioni speciali della Civic faranno la loro parte. Intendo dire, insomma, che non abbiamo un solo cavallo di battaglia".

Una sua opinione personale: non crede che sia arrivato il momento di ridisegnare l'intero business commerciale dell'automobile nel nostro Paese? Quello attuale sembra arrivato al capolinea, con il 47% dei Concessionari che hanno chiuso i bilanci 2008 in rosso...

"C'è indubbiamente da ragionare. Tutti i partecipanti al business dell'auto hanno ormai margini molto ristretti, frutto di una competitività esasperata. Il bisogno di apparire ha dato vita a strutture molto belle ma molto costose e talvolta persino poco idonee. I costi fissi sono ormai troppo elevati e chi fa il nostro mestiere deve diventare maniacale nella ricerca costante del contenimento dei costi. Nel 2009 noi di Honda siamo andati bene, ma il 2010 porterà ulteriori difficoltà, con situazioni che in certi casi diventeranno insostenibili".

segue a pagina 27

HONDA IN ITALIA NEGLI ULTIMI 10 ANNI		
Anno	Immatricolazioni	Diff. % su anno precedente
2000	18.394	-
2001	13.131	-28,61
2002	15.587	18,70
2003	18.261	17,16
2004	19.678	7,76
2005	23.519	19,52
2006	23.964	1,89
2007	26.351	9,96
2008	18.938	-28,13
2009	18.668	-1,43

Fonte: elaborazione InterAutoNews su dati Unrae/CED - Ministero dei Trasporti

“ L'arrivo sul mercato della Jazz ibrida sarà una risposta ai problemi dell'inquinamento urbano ”

IL FATTO

Nel 2009 NLT in calo del 25% con 115mila targhe mentre la durata si allunga per rispondere alla crisi

Le immatricolazioni di auto a Noleggio a Lungo Termine (NLT) sono state nel 2009 poco più di 115mila, con una flessione del 25% rispetto al 2008. A queste ne vanno aggiunte almeno 10mila rent-to-rent, immatricolate come NLT ma destinate al rent-a-car. Ascoltando i principali operatori, emerge un quadro prudente. Per Orlandini (Car Server), "le immatricolazioni di auto diminuiranno ancora nel corso del 2010 (-5%), in assenza di interventi sulla fiscalità dell'auto aziendale". Così anche Mariotti (BBVA Renting): "Nonostante si cerchi tutti di essere ottimisti, penso che il 2010 sia ancora un anno di contrazione, per cui se riuscissimo a mantenere i livelli di immatricolato del 2009 sarebbe un grande successo". Anche Saucí (ALD Automotive) non prevede nulla di meglio: "Le immatricolazioni potrebbero essere stabili o addirittura diminuire un po' (-2%). Infatti, la crisi economica purtroppo non è finita e la tendenza dei dati di immatricolazioni del noleggio (fonte Unrae) non è positiva per i primi due mesi".

Allungati i contratti in scadenza

Più ottimista Ruggiero (Leasys): "L'aspettativa è che le immatricolazioni rimangano in un range tra 0% e 2%, quindi sostanzialmente in linea con il 2009, sia per le auto sia per i veicoli commerciali". Stessa previsione anche da Hajek (Leaseplan): "Le immatricolazioni dovrebbero essere uguali al 2009, ma una leggera ripresa nel secondo semestre potrebbe portare ad un incremento minimo (+2%)". Da Cardinali (Ing Car Lease) arriva l'unica nota positiva: "Le immatricolazioni auto NLT, dopo un crollo del 24%, dovranno aumentare per forza".

Ciò che più ha frenato le immatricolazioni del NLT è stato l'allungamento dei contratti in scadenza, che ha fatto comodo ai noleggiatori, per evitare di svendere l'usato, e ai clienti per risparmiare.

Secondo Hajek, "l'attività di estensioni sarà

selettiva e non massiva, quindi intorno al 50% rispetto al 2009". Saucí conferma che "le proroghe saranno probabilmente inferiori a quelle dello scorso anno". Cardinali punta il dito alle pressioni dell'offerta: "L'allungamento dei contratti noi non l'abbiamo sperimentato perché non l'abbiamo spinto. Che l'abbiano realmente chiesto le aziende secondo me è una mezza favola, e dipende molto da come è stato e come sarà offerto: se gli regalano 3 canoni nessuno può dire di no... Qualche cliente ci avrà anche preso gusto e magari vorrà continuare così". Un gioco dal quale comunque non si uscirà presto, secondo Ruggiero: "La politica delle proroghe continuerà anche per il 2010, come già evidenziato dalle campagne massive che alcuni competitor hanno già lanciato; in generale il mercato ci metterà qualche anno (2/3) prima di poter ritornare a livelli di proroghe ante "pushing 2009", in quanto se si interrompesse la politica improvvisamente, per quel determinato anno si avrebbero rientri superiori al normale. In pratica siamo in presenza di una congiuntura di qualche anno". Secondo Orlandini "i contratti a 36 mesi saranno estesi verso i 42/48 mesi in percentuale maggiore rispetto al 2009, poiché la proroga dei contratti è un valido contributo alla riduzione dei costi di gestione del parco auto delle aziende clienti che possono continuare a svolgere la propria attività senza dover rinunciare all'auto aziendale, ma pagando un canone più contenuto, grazie a una riduzione delle dimensio-

ni dei modelli di auto in policy e ad un aumento della durata dei contratti (anche 60, 72 mesi totali)".

Le proroghe sono iniziate nel 2008 per l'incertezza sulle norme fiscali, ma nel 2009 si sono estese. Tecnicamente, è stato come scendere uno scalino. Se anche dovessero proseguire allo stesso modo nel 2010 (e non è detto), ci sarebbe comunque il carry-over delle scadenze dei contatti già prorogati nel 2009: in pratica, nessun altro scalino.

Recupero del Noleggio a breve

Per questo motivo, pur continuando con le proroghe, le stime del Centro Studi Fleet&Mobility sono di un recupero di immatricolazioni a 138mila vetture. Anche per il noleggio a breve ci sarà un recupero, visto che la seconda metà del 2009 è stata migliore della prima e che gli operatori non vorranno trovarsi senza macchine nei mesi caldi. A loro poi le Case, pressate dalle fabbriche, riserveranno delle "offerte che non si possono rifiutare". Il Centro Studi prevede 123mila vetture, incluse quelle rent-to-rent immatricolate da società di NLT.

Infine, ci sono Km 0 immatricolati dai dealer "uso noleggio": stimiamo che saranno almeno 25mila, sempre in virtù delle forti pressioni delle Case e della necessità di servire la domanda di prezzi bassi orfana dei mega-incentivi.

Però, a parte il recupero della "frenata" 2009, va notato che il NLT sta passando a durate più lunghe. Secondo Saucí "le estensioni contrattuali sono un vero e proprio prodotto e quindi non un fenomeno congiunturale ma una risposta reale e concreta ad una fase economica "strutturalmente" critica. In più, il miglioramento continuo della qualità e della affidabilità delle vetture fa sì che la tendenza è di tenerle di più". Gli fa eco Mariotti: "Oggi continuiamo a registrare interesse da parte dei clienti a contratti più lunghi che portino saving sui canoni". Le auto sono sempre migliori, questo è un fatto, e durano di più, non di meno. Le imprese sembrano essersene accorte. Prima o poi anche i privati?

IMMATRICOLAZIONI AUTO A NOLEGGIO (X 1.000)			
	2008	2009	2010
NLT	153	115	138
Rent-a-car	140	100	123
Km 0 uso noleggio	29	23	25
Totale	322	238	286

Fonte: Centro Studi Fleet&Mobility

segue da pagina 26

Oggi a quanto sembra, i grandi Dealer multimarche sono quelli che stanno peggio.

"Per quanto ne so io, non posso che confermare. La situazione si è modificata rispetto al recente passato, che vedeva i grandi Dealer uscirne meglio di quelli piccoli. Ora si verifica l'esatto contrario, perché la mancanza di liquidità colpisce di più i grandi Concessionari, rendendo la gestione quotidiana più difficile".

E la Rete Honda come sta?

"Personalmente sono molto preoccupato,

perché in qualche modo dobbiamo trovare il modo di traghettare con i minori danni possibili i nostri Concessionari verso il 2011".

Il post-vendita non rende come dovrebbe.

"I costi fissi dovrebbero essere in buona parte coperti dal post-vendita, ma in Italia non è così. Molti nostri Dealer hanno valori medi soddisfacenti, ma non siamo ancora arrivati al livello che vorremmo. Due sono gli ostacoli: la mancanza della mentalità da parte degli operatori e la presenza, in Italia, di un circolante Honda che non è elevatissimo".

Federaicpa ha deciso di uscire dal Ceca

Con il 31 dicembre 2009 è cessata l'appartenenza di Federaicpa al Ceca, associazione europea che rappresenta diverse tipologie di appartenenti al settore automotive. La decisione di Federaicpa è legata alla composizione degli aderenti a questo organismo internazionale, che soffre di una sorta di conflitto di interessi poiché rappresenta sia le reti di vendita e assistenza ufficiali (120.000 operatori), sia quelle indipendenti (260.000).