



Osservatorio Autonoleggio

Scenari L'auto per gli sposi con il passaggio di proprietà pagato. C'è chi vende nei supermercati e chi punta sulla terza dimensione

Novità La seconda vita è una lista di nozze

I big lanciano innovative promozioni per sostenere il settore dell'usato. Come le vendite all'asta

DI CORINNA DE CESARE

La crisi aguzza l'ingegno. Anche sul mercato delle auto usate, dove le ultime proposte dimostrano la volontà di non mollare e di continuare a proporre soluzioni innovative per stuzzicare gli italiani.

Perché se l'acquisto di macchine nuove ha resistito alla congiuntura grazie agli incentivi varati dal governo, il mercato dell'usato ha dovuto combattere contro il calo degli acquisti e la svalutazione del prodotto, stimato nel 9 per cento.

Una flessione significativa, che rischia di mettere in crisi una fetta importante del mercato delle quattro ruote, in totale controtendenza rispetto alle evidenze degli altri paesi europei, dove invece la crisi macroeconomica spinge a una maggior attenzione verso l'usato.

Rischio svalutazione

Ed è proprio la svalutazione il gigante da combattere nel 2010 per l'intero comparto dell'usato, che nel 2009 ha visto scendere la spesa degli italiani del 14,6 per cento (a quota 20,4 miliardi). Una spesa che potrebbe tornare ad aumentare a seguito della decisione del governo di non va-

rare nuovi aiuti per l'acquisto di veicoli nuovi.

«Nel 2009 il nostro settore ha sofferto moltissimo sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo — conferma Franco Oltolini, direttore di CarNext, società di rivendita di auto usate del gruppo **Leaseplan** —. Abbiamo iniziato a vedere qualche miglioramento alla fine del 2009, ma i dati di febbraio parlano ancora di un decremento delle vendite del 7 per cento. Il problema è che in Italia oggi ci sono ancora tanti paletti di natura normativa che demotivano al cambio dell'auto. Subiamo un costo del passaggio di proprietà tra i più cari d'Europa e mentre in Francia e in Germania incentivano l'usato, da noi continua ad essere un mercato dimenticato».

Sarà per questo che le aziende hanno cominciato a proporre idee nuove e in alcuni casi addirittura stravaganti per sedurre concessionari e privati.

CarNext ad esempio ha pensato a una vera e propria lista nozze grazie alla quale i futuri sposi che hanno intenzione di comprare un'auto usata, possono farsi finanziare l'acquisto da amici e parenti con un servizio di *wedding list online*.

Non solo. Passaggio di proprietà gratuito per chi decide

di acquistare una vettura usata Euro 4 con rottamazione di Euro 0, 1, 2 o 3.

Tra gli scaffali

Ma c'è anche chi ha portato la macchina direttamente al supermercato come **ALD Automotive**, la divisione di Société Générale specializzata nei servizi di noleggio a lungo termine. Con «Iper La Grande I», **ALD Automotive** ha infatti raggiunto un accordo per la rivendita dei veicoli usati presso la catena di ipermercati. Ampliando in maniera innovativa i canali di vendita. Prossima tappa per la seconda settimana di aprile, l'Iper di Serravalle.

Grande scelta

GE Capital, Mannheim e Maggiore si sono affidati invece al sistema delle aste e in appena quattro iniziative svoltesi tra Roma e Milano, hanno venduto oltre 631 macchine usate ex noleggio, per un valore totale di cinque milioni e 368 mila euro.

Il vantaggio della formula è che offre nello stesso posto l'accesso a una lista di duecento veicoli di diversi segmenti e marche. Inoltre l'offerta delle auto messe all'asta è quanto mai varia poiché provengono dalle attività di noleggio a lungo (uso aziendale) e a breve termine (utilizzo turistico e viaggi d'affari).

«Cercavamo un'idea nuova — spiega Roberto Tempesta, Remarketing Manager di Ge Capital — avevamo già provato con le aste *online* che però non avevano dato il risultato sperato. Dal virtuale siamo passati al reale e devo dire che l'esperimento è pienamente riuscito. La prossima asta sarà il 24 marzo a Milano». Ma General Electric è andata oltre e per la compravendita dei veicoli usati ex noleggio è approdata anche nella realtà 3D.

Tutti gli utenti possono collegarsi a Internet e servirsi di un *avatar* per visitare la concessionaria, guardare le offerte e scegliere il modello di macchina che più si preferisce. In attesa di vederlo fisicamente e concludere l'acquisto.

Suggerimenti in 3D

«In pratica si può navigare mettendosi nei panni di un *avatar* — continua Tempesta —. È un'iniziativa che piace, tant'è che abbiamo cominciato per gioco, ma poi abbiamo visto che funzionava e siamo andati avanti». Il rivoluzionario strumento di vendita si affianca agli altri canali consolidati, come la versione «tradizionale» del portale di General Electric e le recenti aste nel corso delle quali singoli veicoli sono stati assegnati al miglior offerente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Tendenze Il gigante della grande distribuzione punta sul «car pooling». Il corriere espresso ha una piccola flotta ibrida

E l'azienda vuole la flotta più verde

Da Procter & Gamble a FedEx, i casi virtuosi di chi guida per lavoro

In tempi in cui persino la Ferrari si è tinta di verde, le aziende fanno di tutto per diminuire il proprio livello di inquinamento. Anche intervenendo sulla flotta aziendale, con cilindrate più piccole, contatori di emissioni, bollini di compatibilità ambientale e diffusione di una cultura green. Come dimostrano alcuni casi virtuosi. Procter & Gamble ad esempio, la multinazionale dei beni di largo consumo, ha programmato l'abbattimento delle emissioni del 50 per cento entro il 2012.

«Ma siamo già arrivati al traguardo — precisa Renato Sciarillo, responsabile programmi di sviluppo sostenibile di P&G Italia — per le macchine aziendali abbiamo prima monitorato lo stato dell'ar-

te e poi siamo intervenuti con strategie pluriennali». Sono state sostituite così tutte le vetture vecchie con modelli nuovi e meno inquinanti e al catalogo del parco auto, è stato applicato un bollino ambientale per le macchine più «ecologiche». Sensibilizzati anche i dipendenti con sostegno al *car pooling* — auto di gruppo — e manuali di eco guida con i consigli per condurre i mezzi in maniera più «verde».

FedEx, la società di trasporto espresso, ha sperimentato l'ibrido, collaudando per le sue spedizioni tra Milano e Torino dieci veicoli commerciali con questa tecnologia. E i primi sei mesi di prova hanno dimostrato che la scelta è stata azzeccata: ogni macchina ha percorso in media quasi ottomila chilometri con

una riduzione dei consumi pari al 26,5 per cento e una diminuzione delle emissioni di CO2 di 7,5 tonnellate rispetto a un'auto tradizionale.

«FedEx Express è stata la prima azienda del settore a investire in veicoli ibridi a uso commerciale — commenta Renato Carrara, *managing director operations Mediterranean district* di FedEx Express — e a tutt'oggi lavoriamo con la più grande flotta di ibridi nell'industria del trasporto, con oltre 170 unità in tutto il mondo».

Anche Wind Telecomunicazioni ha introdotto modelli ibridi nel suo parco auto, oltre a macchine ad alimentazione mista metano-benzina. Per essere al passo coi tempi, dal punto di vista tecnologico ed ecologico, Wind inoltre ha

una flotta costituita da vetture che non hanno normalmente più di tre anni di vita. E nella scelta dei nuovi modelli, incentiva l'uso di cilindrate più piccole e con inferiore emissione di gas inquinanti.

Ha dedicato spazio alle auto elettriche invece il FoxTown di Mendrisio, Canton Ticino. L'*outlet* infatti, non soltanto ha ridotto all'osso la sua flotta aziendale, costituita per lo più da macchine diesel, ma ha destinato alcune postazioni del parcheggio del polo commerciale alle macchine elettriche, con la possibilità di ricaricare gratuitamente il mezzo. «Incentiviamo anche il *car pooling* — aggiunge Silvio Tarchini, proprietario del FoxTown — sia per i dipendenti che per i nostri visitatori».

C. D. C.

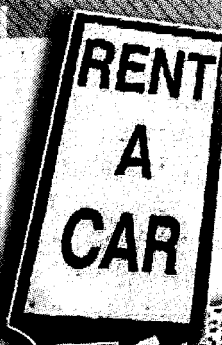
© RIPRODUZIONE RISERVATA

La topo ten delle flotte

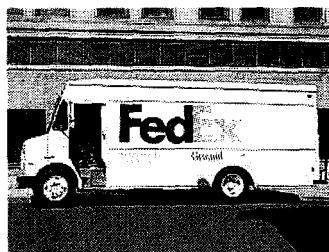
	Marca	Modello	Gennaio maggio 2009
1	Fiat	Punto/Gr. Punto	12.054
2	Fiat	Panda	6.784
3	Lancia	Delta	4.825
4	Fiat	Bravo	4.596
5	Smart	Fortwo	4.264
6	Ford	Focus	3.776
7	Alfa Romeo D	159	3.672
8	Fiat	500	3.578
9	Audi	A4	3.320
10	Alfa Romeo	Mi.To	2.979
	Altre		62.835

Fonte: elaborazioni Aniasa su dati UNRAE

Totale mercato
112.683



S. Franchino



Trasporti L'esperienza FedEx