

Certified**First**®

LEADERS IN CARROZZERIA

DIREZIONE RIPRESA ECONOMICA *Gli indicatori rilevano segnali di crescita*



New Entry

Gentile Socio,

in qualità di Responsabile del Programma CertifiedFirst®, sono lieto di annunciare l'uscita della nuova Newsletter dedicata alle Carrozzerie appartenenti al Network!

Queste pagine desiderano dare un valore aggiunto alla sua attività, offrendole (per quel che è possibile) una panoramica sui trend dei consumi del Mercato auto e sull'attività che i colleghi svolgono quotidianamente sul campo. Per questo, desidero ringraziare coloro che, con il loro contributo, arricchiscono e arricchiranno la Newsletter. Queste pagine saranno anche la vetrina per aggiornamenti, appuntamenti ed interessanti novità.

Voglio, inoltre, dare il benvenuto a quelle Carrozzerie che nel 2014 sono entrate a far parte del Network, abbracciandone i valori e condividendone le intenzioni:

- CARROZZERIA DOTTA (CN);
- CARROZZERIA PADOVANI (AO);
- CARROZZERIA PACINOTTI (MI);
- CARROZZERIA MENEGHELLO (VR);
- CARROZZERIA MANEA (VI);
- CARROZZERIA F.LLI VOLTOLIN A. e R. (PD);
- CARROZZERIA ZERO TRE (VI);
- CARROZZERIA DONADA (UD);
- CARROZZERIA DESTRO (PD);
- AUTOCARROZZERIA CIPRIANI (LU);
- 2G CAR (RM);
- G. CA. R. (RG);
- CARROZZERIA F.LLI COLUZZI (AG);
- AUTOSASCA (CA);
- CARROZZERIA NICOLOSI (CT);
- AUTOCARROZZERIA IORIO DANILLO (AQ)

Bene, non mi resta che augurarle una buona lettura!

Diego Durante
Programs Specialist CertifiedFirst® & Platinum

IL MERCATO VISTO CON GLI OCCHI DEI PROGRAMS

Dopo un 2013 difficile per il mercato dell'auto, ci si attendeva nel 2014 una ripresa di tutto il comparto automotive. Nei primi mesi del 2014, ci sono stati dei moderati **segnali di crescita** che hanno riportato un sostanziale clima di **fiducia**. Quotidianamente con il mio team, proprio per agganciare questa ripresa, ci interfacciamo con le aziende che direttamente o indirettamente condizionano il mercato della riparazione (Flotte, Assicurazioni e Case Auto). Colgo, quindi, l'occasione per raccontarvi il mio punto di vista, che nasce appunto dall'esperienza di questi ultimi 12 mesi di incontri con molti attori importanti del settore. Il **Mondo del Noleggio (Fleet)** sta vivendo un buon momento (+30% di immatricolazioni, nel primo trimestre del 2014 rispetto all'anno precedente). Ricordiamo che le Flotte sono in grado di canalizzare il lavoro verso il proprio Network più di ogni altro soggetto in questo mercato, pertanto sarà importante per tutti noi (PPG, Distributori e Carrozzerie) farci trovare pronti. Il **Settore Auto** registra una crescita inferiore a quella vista per le Flotte: nei primi 5 mesi di quest'anno, ottiene un risultato comunque positivo rispetto al 2013, +3,15%. Le Case Auto, quindi, cercano di incrementare i fatturati nel post vendita e necessitano di reti autorizzate sempre più fidelizzate e qualificate. Le riqualificazioni passeranno attraverso la valutazione di standard quantitativi e qualitativi dei fornitori partner (appunto le carrozzerie). Noi crediamo che il valore dell'insegna (della casa auto), sia in assoluto un valore aggiunto ed un'opportunità per la carrozzeria, che non preclude la possibilità di intraprendere contemporaneamente anche altre strade. Il **Settore Assicurativo**, da un lato, vede tentativi nuovi (quasi estremi) di gestire tutto il processo riparativo per tenere sotto controllo i costi; dall'altro, Assicurazioni più conservative, che invece tendono a preservare equilibri consolidati nel tempo con i propri fornitori.

Quindi come pensiamo di affrontare insieme questo mondo così complesso ed articolato?

Tutti chiedono al mondo della carrozzeria un salto di qualità e una vera e propria nuova generazione di imprenditori, attenti contemporaneamente sia alla qualità del servizio che al business. Con il nostro lavoro stiamo cercando di offrire un modello che persegue questo duplice obiettivo. **Insieme a voi** stiamo investendo risorse di tempo e di denaro per migliorare unitamente i processi, le metodologie, gli approcci ed anche gli atteggiamenti, ispirandoci sempre a principi di qualità e senza mai prescindere dai valori etici, che devono sempre fare parte del nostro DNA. È sicuramente un percorso lungo e faticoso, ma siamo convinti che la strada intrapresa sia quella giusta, una strada che ci fa piacere percorrere insieme a voi e che, sicuramente, porterà il **successo** sperato.

Raffaele Nicotera
Programs Manager Italia

La situazione economica dell'attuale mercato dell'autoriparazione, spinge buona parte delle carrozzerie a ricercare accordi con i vari **influencer** (ossia, Case Auto, Flotte e Assicurazioni). Ma quali sono le reali possibilità di concludere un accordo con queste realtà se non si è seminato correttamente nel corso degli anni passati? E in particolar modo, quante volte le scelte della carrozzeria sono dettate da una decisione ragionata anche (e soprattutto) attraverso numeri e dati? Spesso e volentieri è l'istinto che ci fa agire ma, oggi più che mai, diventa fondamentale che la programmazione del lavoro in carrozzeria passi attraverso i numeri. Oggi le reti di fiduciarie/autorizzate sono sempre più saturate; il mercato è in contrazione e diventa difficile siglare un accordo con uno di questi partner strategici, oggi attori primari del mercato. Pertanto, per rispondere alla domanda di apertura sembrerebbe impossibile poter entrare in contatto con questi interlocutori, ma non è così. Rispetto a dieci anni fa è indubbiamente più difficile, ma improntando le proprie strategie su soddisfazione della clientela, etica, collaborazione e professionalità qualche **reale possibilità** in più ci può essere. Proprio per soddisfare queste esigenze, il Gruppo PPG negli ultimi due anni sta intensificando i propri rapporti di collaborazione con i vari influencer del mercato che, rispetto a una politica iniziale legata esclusivamente al prezzo, oggi ripongono anche una maggiore attenzione agli elementi in precedenza citati trovando, nel **Network CertifiedFirst®**, una valida proposta capace di soddisfare le loro nuove esigenze, laddove ve ne sia l'occasione.

Walter Villella
Business Solution Manager

IL MERCATO DELLE AUTOVETTURE IN ITALIA

Buone notizie provengono dal mercato delle immatricolazioni in Italia. Rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso (ossia, Gennaio/Febbraio), c'è stata una **crescita del 3,3%** (Tabella n.1).

Nello specifico cala di poco la quota riferita ai Privati (-1,7%) mentre risale quella relativa alle

Società (+1,5%). Un incremento davvero importate, invece, è registrato dal mercato del Noleggio (+20,4%).

Le aree geografiche che hanno fatto segnare un segno positivo sono: il Sud (con lo 0,9%) e soprattutto il Nord Est (con il 12,7%). Se si analizzano i dati restringendo il campo alle sole

Aree Geografiche (Tabella n.2), si noterà una leggera flessione del mercato nell'area del Nord Ovest (-1,8%) e del Centro (-0,6%); mentre, nelle Isole, si risconterà una situazione pressoché analoga allo stesso periodo dell'anno precedente (-0,1%).

STRUTTURA DEL MERCATO ITALIANO DELLE IMMATRICOLAZIONI - Maggio 2014					
UTILIZZATORI					
	Gen/Mag 2014	Gen/Mag 2013	%Gen/Mag 2014	%Gen/Mag 2013	Var% Gen/Mag 2014/2013
Privati	384.429	390.980	60,7	63,8	-1,7
Noleggio	148.300	123.189	23,4	20,1	20,4
Società	100.336	98.831	15,8	16,1	1,5
Totale	633.065	613.000	100	100	3,3

Tabella n.1 Focus sul Mercato delle Immatricolazioni in Italia suddiviso per Utilizzatori

Periodo d'analisi: Gennaio/Maggio 2014.

Fonte: www.unrae.it

STRUTTURA DEL MERCATO ITALIANO DELLE IMMATRICOLAZIONI - Maggio 2014					
AREA GEOGRAFICA					
	Gen/Mag 2014	Gen/Mag 2013	%Gen/Mag 2014	%Gen/Mag 2013	Var% Gen/Mag 2014/2013
Nord Ovest	40.398	45.277	31,1	32,8	-1,8
Nord Est	47.071	45.980	33,6	30,8	12,7
Centro	26.203	26.332	20,3	21,1	-0,6
Sud	12.664	13.148	10,1	10,3	0,9
Isole	6.219	6.789	4,9	5,1	-0,1
Totale	132.555	137.526	100	100	3,3

Tabella n.2 Focus sul Mercato delle Immatricolazioni in Italia suddiviso per Aree Geografiche

Periodo d'analisi: Gennaio/Maggio 2014

Fonte: www.unrae.it

Nei primi 5 mesi del 2014, in Italia, sono state acquistate **628.719 nuove autovetture**. Rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, nel quale sono state immatricolate

609.505, c'è stato un **incremento del +3,15%**.

Il Gruppo Fiat segna, complessivamente, una lieve flessione vicina al solo punto percentuale, ma è quello che

consegue il **maggior risultato** di vendita, in termini assoluti, con le sue **178.019 autovetture vendute**. Nel dettaglio, un incremento è stato segnato da **Ferrari (+0,85%)** e, uno più

significativo, l'ha registrato **Jeep/Dodge**, con un **+34,73%**. Un vero e proprio successo in termini percentuali è stato conseguito da **Maserati**. Con un **+631,65%**, risulta essere la migliore *performance* rispetto a tutte le Marche prese in esame.

Dal canto loro, i Gruppi Renault e Toyota portano a casa, rispettivamente, un **+25,53%** e un **+16,59%**. Bene anche il Gruppo Volkswagen (+5,72%) e il Gruppo PSA (Dacia e Peugeot) con il **+5,52%**. Inoltre, i Gruppi BMW e Jaguar Land

Rover fanno registrare un risultato di poco superiore al 2%. Porsche arriva a conseguire quasi il 52% rispetto ai primi 5 mesi del 2013 (*Tabella n.3*).

MERCATO ITALIANO DELLE AUTOVETTURE - Maggio 2014					
GRUPPO e MARCHE	Gen/Mag 2014	Gen/Mag 2013	Percentuale 2014	Percentuale 2013	Var% Gen/Mag 2014/2013
Alfa Romeo	13.894	15.234	2,21	2,50	-8,80
Ferrari	118	117	0,02	0,02	0,85
Fiat	134.100	134.303	21,33	22,03	-0,15
Jeep/Dodge	3.666	2.721	0,58	0,45	34,73
Lancia/Chrysler	25.663	27.431	4,08	4,50	-6,45
Maserati	578	79	0,09	0,01	631,65
Totale Gruppo Fiat	178.019	179.885	28,31	29,51	-1,04
Audi	24.103	21.731	3,83	3,57	10,92
Lamborghini	14	41	0,00	0,01	-65,85
Seat	5.046	4.860	0,80	0,80	3,83
Skoda	6.257	4.985	1,00	0,82	25,52
Volkswagen	51.184	50.311	8,14	8,25	1,74
Totale Gruppo Volkswagen	86.604	81.928	13,77	13,45	5,72
Citroen	27.253	28.600	4,33	4,69	-4,71
Peugeot	33.372	28.852	5,31	4,73	15,67
Totale Gruppo PSA	60.625	57.452	9,64	9,42	5,52
Dacia	15.411	11.601	2,45	1,90	32,84
Renault	35.535	29.015	5,65	4,76	22,47
Totale Gruppo Renault	50.946	40.616	8,1	6,66	25,43
Ford	42.009	41.482	6,68	6,81	1,27
Chevrolet	5.996	11.056	0,95	1,81	-45,77
Opel	33.821	32.612	5,38	5,35	3,71
Totale Gruppo GM	39.817	43.668	6,33	7,16	-0,53
Hyundai	18.543	18.221	2,95	2,99	1,77
Kia	14.319	14.396	2,28	2,36	-0,53
Totale Gruppo Hyundai	32.862	32.617	5,23	5,35	0,75

GRUPPO e MARCHE	Gen/Mag 2014	Gen/Mag 2013	Percentuale 2014	Percentuale 2013	Var% Gen/Mag 2014/2013
Mercedes	21.185	20.350	3,37	3,34	4,1
Smart	8.474	9.260	1,35	1,52	-8,49
Totale Gruppo Daimler	29.659	29.610	4,72	4,86	0,17
Toyota	27.818	23.952	4,42	3,93	16,14
Lexus	573	400	0,09	0,07	43,25
Totale Gruppo Toyota	28.391	24.352	4,51	4	16,59
Bmw	19.492	19.101	3,1	3,1	2,05
Mini	7.899	7.687	1,26	1,26	2,76
Totale Gruppo Bmw	27.391	26.788	4,36	4,36	2,25
Nissan	22.325	22.350	3,55	3,67	-0,11
Infiniti	64	45	0,01	0,01	42,22
Totale Gruppo Nissan	22.389	22.395	3,56	3,68	-0,03
Suzuki	7.251	6.445	1,15	1,06	12,51
Jaguar	425	463	0,07	0,08	-8,21
Land Rover	6.543	6.323	1,04	1,04	3,48
Totale Gruppo Jaguar Land Rover	6.968	6.786	1,11	1,12	2,68
Volvo	6.095	5.889	0,97	0,97	3,50
Mazda	2.393	2.109	0,38	0,35	13,47
Honda	2.052	2.092	0,33	0,34	-1,91
Porsche	1.725	1.135	0,27	0,19	51,98
Mitsubishi	1.366	1.168	0,22	0,19	16,95
Subaru	1.133	1.559	0,18	0,26	-27,33
Ssangyong	493	512	0,08	0,08	-3,71
Great Wall	176	52	0,03	0,01	238,46
Dr Motor	121	251	0,02	0,04	-51,79
Mahindra	61	101	0,01	0,02	-36,90
Tata	43	153	0,01	0,03	-71,90
Isuzu	27	0	0	0	/
Aston Martin	18	30	0	0	-40,00
Lada	3	13	0	0	-76,92
Daihatsu	0	290	0	0,05	/
Saab	0	5	0	0	/
Altre	82	122	0,01	0,02	-32,79
Totale Mercato Italiano	628.719	609.505	100	100	3,15

Tabella n.3 Focus sul Mercato delle Autovetture in Italia

Periodo d'analisi: i dati sono riferiti all'archivio nazionale dei veicoli al 31 Maggio 2014

Fonte: www.unrae.it

IL MERCATO DELLE AUTOVETTURE IN EUROPA

Tra Gennaio e Maggio di quest'anno, secondo i dati diffusi da Acea (*European Automobile Manufacturers Association*), il mercato delle **immatricolazioni** nei Paesi dell'Unione Europea è cresciuto del **+6,9%**.

Molto bene hanno fatto gli Stati presenti nella zona meridionale

del Continente. In particolare, il Portogallo consegue un +42%, la Grecia +19,4%, Cipro +16,4% e la Spagna + 16,3%.

Anche i Paesi nord-europei fanno segnare un segno positivo che però, a differenza degli Stati del sud, non raggiunge la doppia cifra. E quindi, il mercato

francese cresce del 3%, quello tedesco del 3,4% e quello inglese dell'11,6%.

Per quanto riguarda invece i Paesi aderenti all'EFTA (Associazione Europea per il Libero Scambio), si registra un piccolo calo pari a -1,6% (*Tabella n.4*).

PAESI	% 2014/2013
UNIONE EUROPEA	+6,9
EFTA (Islanda, Norvegia e Svizzera)	-1,6
UNIONE EUROPEA + EFTA	+6,6

Tabella n.4 *Focus sulle immatricolazioni, in percentuale, delle autovetture in Europa*

Periodo d'analisi: *i dati sono riferiti all'arco temporale Gennaio-Maggio*

Fonte: *www.acea.be*

BUONE NOTIZIE PER I VEICOLI COMMERCIALI

I dati relativi alle immatricolazioni dei **veicoli commerciali** sono decisamente positivi sia se guardiamo l'intera area europea, sia se ci focalizziamo solo sulla nostra situazione nazionale.

Sempre secondo i dati promossi dall'Acea, in Europa (nel primo quadrimestre del 2014) c'è stato un incremento delle vendite del 9,5% e in Italia del **15,8%**. Sempre in Italia, il mercato dei

veicoli industriali cresce dell'**8,5%**. Meno positivo è il risultato conseguito dal comparto degli autobus, che registra un calo delle immatricolazioni del 9,5%.

CONSUMI E RIPRESA ECONOMICA

I consumi di benzina e gasolio registrati in Italia nei primi cinque mesi del 2014 (rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente), segnano un segno negativo. I dati rappresentati da un -2% per quanto riguarda le automobili e da un -7,3% per la

componente industriale, sono in evidente controtendenza rispetto alle notizie positive provenienti dal mercato delle immatricolazioni di entrambi i settori. C'è da dire che, come sempre è accaduto, nel momento in cui vi è un aumento

dei veicoli commerciali in circolazione, ci si appresta a vivere una certa **ripresa economica**. Il tutto è favorito da un clima di rinnovata fiducia e di voglia di fare, che sta interessando (indistintamente) famiglie e imprese.

...prossimi appuntamenti!

CONTINUANO LE GIORNATE DEDICATE ALLA FORMAZIONE MANAGERIALE

Vi proponiamo il corso “**L’INTELLIGENZA EMOTIVA NEL TEAM DI SUCCESSO**” nel corso del quale, si parlerà delle modalità per creare una squadra di lavoro positiva ed altamente produttiva.

Le giornate di formazione avranno luogo come riportato qui di seguito:

- **Giovedì 17 Luglio** a Bologna (presso il Savoia Hotel Regency), ore 09:00/17:00;
- **Mercoledì 25 Luglio** a Roma (presso il Papillo Hotel), ore 09:00/17:00.

INIZIA LA CONDIVISIONE DEI DATI ECONOMICO-PRODUTTIVI

Terminata la fase di raccolta dati (che ci ha visti fortemente impegnati in questi primi sei mesi dell’anno), da luglio inizieremo il processo di condivisione e di confronto attivo sui dati da voi dichiarati.

Sarà un’ennesima opportunità di crescita ed un prosecuzione di quel percorso di miglioramento continuo che caratterizza, indubbiamente, il *Network CertifiedFirst*[®]. È l’occasione, quindi, per discutere dei dati economici con ognuno di voi (in maniera strettamente riservata), con il fine di individuare i punti di forza e le aree di miglioramento. Il tutto per poter avere una situazione più chiara e completa della vostra azienda e per ragionare, insieme a voi, delle strategie utili per continuare la strada verso il successo professionale.

INFORMAZIONI DI SERVIZIO

Questa Newsletter nasce con l’intento di dare un ulteriore servizio alle carrozzerie appartenenti al *Network CertifiedFirst*[®].

Per questo motivo sarebbe molto gradito ricevere le vostre opinioni a riguardo e sapere se, nelle prossime Newsletter, vorreste trovare anche altre informazioni o ulteriori approfondimenti.

Per commenti o suggerimenti, inviare una e-mail a: zorico@ppg.com

La tua opinione è molto importante per noi!

I NOSTRI PARTNER



Società di consulenza per la carrozzeria



Servizi editoriali, di preventivazione e banche dati per il settore *automotive*



Flotta di noleggio a lungo termine



Flotta di noleggio a lungo termine



Ente certificatore



Flotta di noleggio a lungo termine



Società assicurativa

Per informazioni sui servizi specifici offerti dai nostri partner commerciali (con i quali abbiamo un rapporto privilegiato) potete contattare Diego Durante - *Programs Specialist CertifiedFirst*[®] & *Platinum* - per conoscere le condizioni e le peculiarità riservate alle carrozzerie aderenti al Network.

Diego Durante
Programs Specialist CertifiedFirst[®] & *Platinum*
Ufficio: 02/93179217
Fax: 02/93179257
Cellulare: 348/7083231
E-mail: durante@ppg.com



Un Team Vincente!!!

