



Mazda si concentra su valori residui.

Obiettivo essere i primi della classe

L'acquisizione ed il deprezzamento di una vettura sono i costi singoli che influenzano le decisioni dei responsabili acquisti delle flotte, ed è per questo che Mazda Motor Europa si sta concentrando sul garantire che il valore residuo delle sue vetture sia tra i migliori della sua categoria.

La cifra complessiva del costo di gestione (TCO), che include i valori residui, è abitualmente utilizzata dai responsabili acquisti Fleet per compilare le liste di vetture aziendali tra cui scegliere. Il deprezzamento pesa per il 45 per cento circa del costo complessivo della vita di una vettura, seguito dal carburante (28%), interventi tecnici e riparazioni (13%), premi assicurativi (8%) e pneumatici (6%).

Di conseguenza, c'è un evidente legame tra il deprezzamento di una vettura e la probabilità che questa vettura venga inclusa sulla lista. Questo è particolarmente evidente nel caso di Mazda2, Mazda3, Mazda6 e CX-7, dal momento che questi modelli vengono considerati dagli esperti sia al vertice dei loro rispettivi segmenti che al secondo o terzo posto, a seconda del mercato.

Anche se il maggior "focus" di Mazda per quanto riguarda le Flotte Europee è rivolto ai mercati di Belgio, Francia, Germania, Italia, Olanda, Spagna e Regno Unito, allo stesso tempo vengono fornite autovetture per le Flotte anche in un certo numero di altri Paesi.



Nicola Murphy, Manager Total Cost of Ownership and Fleet Operations di Mazda Motor Europa, ha dichiarato “a breve termine, il nostro obiettivo è quello di avere modelli Mazda posizionati nella metà superiore di una classifica rispetto ai nostri concorrenti. Nel medio periodo, i modelli Mazda dovrebbero sempre trovarsi tra i primi tre della classifica.”

Le più recenti previsioni di valore residuo a 3 anni/90.000 Km redatte da EurotaxGlass – il più autorevole fornitore di dati, soluzioni e servizi di informazione per la comunità automobilistica in Europa – evidenziano che Mazda sta già raggiungendo gran parte degli obiettivi che si è posta. Ad esempio:

- **Mazda2** avrà mantenuto un valore residuo in Francia del 37.2% in Francia, secondo nel suo segmento e meglio di Honda Jazz, Nissan Micra, Opel Corsa, Peugeot 207, Renault Clio e Toyota Yaris
- **Mazda3** diesel avrà mantenuto un valore residuo del 42.9% in Francia, del 45.3% nei Paesi Bassi e del 46.3% in Spagna, ponendosi così al secondo posto nel suo segment, dopo Volkswagen Golf, ma comunque prima di Honda Civic, Opel Astra, Peugeot 308, e Toyota Auris
- **Mazda6** è il modello che ha posizionato il brand nel panorama Fleet e continua ad avere forti valori residui. Le versioni Diesel wagon vantano I più alti valori residui in Spagna (46.3%), Germania (41.5%) e Regno Unito UK (38.1%) prima di svariate concorrenti tra cui Honda Accord, Opel Insignia, Renault Laguna, e Volkswagen Passat. I modelli benzina sono al secondo posto nella classifica in Spagna, con il 39.7 per cento e nel Regno unito con il 38.5 per cento.
- **Mazda CX-7** diesel è in testa come valore residuo in Italia con un valore mantenuto del 49.8%, mettendo questo modello prima della Honda CR-V, Renault Koleos, Toyota RAV-4 e Volkswagen Tiguan ed al secondo posto nel Regno Unito (43.6%).



Ms Murphy ha così dichiarato “un obiettivo previsto di valore residuo per ogni modello in ogni mercato è stato stabilito fin dal momento del lancio. Successivamente abbiamo preso in considerazione anche il costo totale di gestione dei nostri veicoli attraverso il corso della loro vita. Questo costo include le misure dei pneumatici, gli interventi di revisione, il prezzo dei pezzi di ricambio, l’impatto dei costi assicurativi, ed i prezzi.”

Mazda è pienamente consapevole che – considerate la lealtà ai marchi nazionali in alcuni mercati – potrebbe essere difficile acquisire una posizione di primo piano in tutti i Paesi.

Nonostante ciò, ha proseguito Ms Murphy, continuando a comunicare la strategia di marca al mercato delle Flotte, e assicurandosi che i modelli siano posizionati in maniera appropriata rispetto alla concorrenza, Mazda Motor Europa lavora sul valore residuo e le cifre del costo complessivo di gestione. Le aree sulle quali la Compagnia si è maggiormente concentrata sono gli incentivi, i volumi e la mix di vendita. la strategia prezzi e i costi di gestione della vettura.

Steffen Schick, Managing Director of EurotaxGlass’s Global Services Division, ha detto “Partendo da una base di clienti fidelizzati sul mercato retail, Mazda ha fatto crescere accuratamente la sua presenza nel settore delle Flotte, supportata in questo da un approccio rigoroso alla gestione del deprezzamento, che ha aiutato a proteggere i valori residui e quindi anche a costruire il brand. Siamo certi che le attuali attività di costruzione del brand contribuiranno in maniera decisiva ad un ulteriore miglioramento dei valori residui.”

Ms Murphy ha anche aggiunto “Ogni Paese è concentrato sul mercato del noleggio a lungo termine così come la vendita alle piccole e medie aziende. Siamo determinati a gestire contratti con Compagnie di noleggio a breve termine su un volume pianificato e



a gestire con attenzione la disponibilità delle vetture in modo da non avere un impatto negativo sui valori residui.”

Commentando la strategia Mazda nel noleggio a breve termine, ha detto che “Le vendite alle società di noleggio a breve termine, se usate in maniera appropriata, possono giocare un ruolo strategico nel migliorare l’immagine della vettura al lancio ed ad aumentare la domanda per Mazda da parte dei Fleet e dei clienti, dal momento che viene messo su strada un modello con cui non c’è una precedente familiarità”.

Ms Murphy ha dichiarato “Una combinazione di tutte queste azioni, continuando a lavorare a stretto contatto con il team di prodotto Mazda per essere certi che sia i valori residui che il costo totale di gestione restino criteri chiave nello sviluppo dei nuovi modelli, metterà il brand Mazda in condizione di raggiungere il valore residuo ed il costo complessivo di gestione che costituiscono le aspettative dei clienti”.

I dati fondamentali di cui tener conto nell’inserire o meno una determinata vettura nella lista tra cui scegliere da parte dei responsabili acquisti Fleet e delle Compagnie di Leasing vengono forniti da EurotaxGlass’s CarCost-Expert. Questo strumento online consente di identificare il costo totale di gestione di ogni modello in qualsiasi Paese sulla base di costo per chilometro.

Ms Murphy ha concluso “Alcuni responsabili acquisti Fleet continuano a concentrarsi sul listino prezzi oppure sugli sconti nel compilare le loro liste, ma ci siamo resi conto che anche i dati di misurazione del costo di gestione complessivo vengono usati nel determinare le liste di acquisto per i Fleet. .

“Il costo complessivo di gestione è l’unico vero criterio per identificare i migliori ed i peggiori in termini di “value for money”. Come risultato, una vettura che ha un prezzo



leggermente più alto ma un forte valore residuo, bassi costi di intervento, e bassi consumi di carburante è sicuramente la scelta più saggia. Condividendo questo tipo di costi con i nostri clienti, Mazda si è assicurata un crescente numero di vendite.”

L'importanza di concentrarsi sul costo complessivo di possesso sia per Mazda che per i suoi Clienti Fleet viene pienamente condivisa da Mr. Schick, che ha dichiarato. “da molto tempo Mazda ha costantemente migliorato la competitività del costo complessivo di gestione. Uno dei punti chiave era costituito dal costante sviluppo della sua gamma, inclusi prodotti che sono vere e proprie “icone”, come la MX-5, e prodotti competitivi in segmenti tradizionali come Mazda3 e Mazda6.

“L'obiettivo finale dei responsabili acquisti Fleet dovrebbe essere quello di assicurare la mobilità a costi ottimali di gestione, per una lista selezionata di vetture per flotte gestite in proprietà che in noleggio.

“Il più importante elemento da considerare – oltre al costo complessivo di gestione, seguito dalle rate di noleggio, è quello del deprezzamento della vettura; il prezzo **di listino** e gli sconti praticati dalle Case Costruttrici hanno sicuramente un impatto sui costi totali. Secondo la nostra esperienza, però, le differenze nel valore residuo tra le varie vetture spesso hanno un peso maggiore sul costo totale di gestione rispetto alle differenze di listino ed al livello di sconto.

“Ma i costi di gestione possono differire anche in maniera significativa tra una vettura e l'altra: il consumo di carburante, ad esempio, ma anche gli interventi di riparazione e la manutenzione costituiscono elementi importanti. In alcuni Paesi anche i dettagli relativi ai costi assicurativi hanno un considerevole impatto sul costo complessivo”.



Mazda Corporation è stata fondata nel 1921, Sede in Hiroshima, Giappone; possiede unità produttive e di assemblaggio in 16 Paesi del mondo (oltre al Giappone, in USA e Thailandia). Esporta i suoi prodotti in 148 Paesi. Mazda Corporation è quotata allo Stock Exchange di Tokyo .La Filiale Italiana – Mazda Motor Italia -- ha iniziato la sua attività nel 2000.

Marilù Granieri
Press & PR Director
Tel. +39 06 60 297 800

Mazda Informa 39_2010