



Automobili Lamborghini S.p.A.

## **Nota per audizione informale alla 10a Commissione del Senato - esame dell'affare assegnato sul settore dell'*automotive* italiano e sulle implicazioni in termini di competitività conseguenti alla transizione alla propulsione elettrica.**

### **1. Premessa**

Automobili Lamborghini opera nel settore delle auto super sportive, nei due segmenti super sports e super SUV. La gamma è composta da tre linee di prodotto:

- Aventador, con motore centrale V12 e declinata in 4 versioni con potenze da 740 cv a 770 cv, coupé e spyder a 2 posti. Da Aventador derivano anche le nostre serie speciali, l'ultima delle quali, la Sian, è la prima Lamborghini ibrida, con un modulo elettrico di 34 cv alimentato da un super-condensatore;
- Huracan EVO, con motore V10 in 4 versioni con potenze da 610 a 640 cv, coupé e spyder a 2 posti;
- Urus, con motore V8 turbo e potenza di 650 cv, Super SUV a 4 o 5 posti a seconda delle configurazioni.

Il nostro è un segmento di nicchia e i nostri volumi di vendita nel 2019 sono stati di 8.205 unità; il primo mercato è rappresentato dagli USA, con a seguire Regno Unito, Giappone, Cina, Germania e Medio Oriente.

Il fatturato nel 2019 è stato di 1,8 Mld €.

### **2. Trend del Mercato**

Pur essendo il nostro un mercato di nicchia, ci sono alcuni trend molto chiari che possono rappresentare per alcuni aspetti un riferimento anche per altri segmenti:

- Sostenibilità e transizione verso l'elettrificazione (ibrido o puro elettrico nei settori mass market e premium);
- Digitalizzazione;
- Riduzione del peso attraverso materiali leggeri.

#### **2.1 Sostenibilità e transizione verso l'elettrificazione**

Partiamo da questo aspetto che è il focus principale dell'approfondimento richiesto.

##### **Neutralità tecnologica e ruolo del regolatore**

Un primo aspetto importante da garantire quando si prendono scelte di politica industriale è, a nostro parere, la neutralità del legislatore; in questo caso, la valutazione a 360° del *footprint* complessivo in termini di emissioni inquinanti e di CO<sub>2</sub> per le diverse tecnologie attualmente disponibili, dall'estrazione delle fonti energetiche allo smaltimento dei prodotti a fine ciclo vita (es. batterie).

##### **Prodotto e OEM**

La gamma prodotto di Lamborghini si evolverà in modo graduale verso una propulsione ibrida con le prossime generazioni di super sportive e super SUV. Lo sviluppo di modelli elettrici puri è un trend che vediamo nei settori mass market e premium, ma al momento non consideriamo per la nostra gamma.

Questa evoluzione rappresenta una sfida tecnologia ed economica estremamente complessa sotto molti aspetti: in particolare, software di controllo energia, batterie e motori elettrici. La gestione



Automobili Lamborghini S.p.A.

dello sviluppo di questi elementi e la loro integrazione in vettura richiede competenze al momento difficilmente reperibili nel mercato del lavoro.

Inoltre, il delta costo dovuto ai maggiori investimenti di sviluppo e al maggiore costo materiale non sempre sarà assorbito dal cliente. In assenza di altre iniziative, questo si traduce in un rischio di minor margine per l'OEM.

### **Catena di fornitura**

Anche la catena di fornitura si trova a dover affrontare grandi investimenti e purtroppo notiamo un forte vantaggio competitivo da parte di fornitori esteri in questo momento, sia per quanto riguarda la produzione di batterie, sia per quanto attiene allo sviluppo dei software di controllo, sia nel settore dei motori elettrici, pur se in misura minore.

### **Criticità nello sviluppo della modalità elettrica**

Lo sviluppo di una infrastruttura di ricarica adeguata alle esigenze dei clienti è fondamentale e, a nostro parere, ci sono alcuni aspetti importanti che devono essere considerati:

- La struttura di ricarica è importante sia per le auto a pura alimentazione elettrica, sia per le ibride “plug-in” (dotate cioè di sistema di ricarica della batteria da rete elettrica);
- La pianificazione e gli investimenti in infrastruttura di ricarica non possono essere demandati solo agli OEM, ma serve un grande progetto nazionale di politica industriale che coinvolga i principali player del settore dell'energia;
- La localizzazione delle stazioni di ricarica deve seguire un criterio legato al profilo di utilizzo del cliente e alla ottimizzazione del suo tempo, considerando i tempi al momento lunghi di ricarica e le esigenze di ricarica nei tragitti urbani o extra-urbani:
  - Per la mobilità urbana e, più in generale, per le ricariche in ambito cittadino sono a nostro parere da privilegiare luoghi in cui la vettura debba restare comunque ferma per alcune ore:
    - garage e parcheggi vicino alle abitazioni per la sosta notturna;
    - parcheggi aziendali per la sosta durante le ore lavorative;
    - grandi centri commerciali per le soste durante gli acquisti.
  - Per questi motivi, la dotazione di colonnine di ricarica presso le stazioni di servizio appare utile solo per le lunghe tratte extra-urbane e non in città.

## **2.2 Digitalizzazione**

Pur essendo al di fuori della richiesta di analisi legata alla transizione verso la propulsione elettrica, riteniamo utile aggiungere un focus sulla digitalizzazione, che rappresenta l'altro mega-trend con molteplici impatti sulla vettura e sui processi industriali. Per illustrare i principali aspetti:

- Connettività, in termini sia di servizi *infotainment* sia di connessione da remoto con i sistemi vettura;
- Sistemi di controllo vettura e sistemi avanzati di assistenza alla guida;
- Sistemi avanzati di gestione delle informazioni e dei processi aziendali (e.g., Industry 4.0).

Anche questi aspetti hanno un impatto fortissimo in termini di competitività e di risultati economici; e anche in questo caso gli aspetti chiave sono legati alle competenze, agli investimenti in attività di sviluppo e al costo materiale in vettura.

Per quanto riguarda la catena di fornitura, purtroppo anche in questo caso si nota un vantaggio competitivo da parte di fornitori esteri, in particolare sui sistemi di controllo e di assistenza alla guida.



Automobili Lamborghini S.p.A.

## 2.3 Riduzione del peso attraverso materiali leggeri

Questo trend è tipico del settore delle super sportive, ma sta assumendo una certa rilevanza nei settori mass market e soprattutto premium, anche in un'ottica di compensazione del peso derivante dalle batterie. I materiali utilizzati sono in gran parte i seguenti:

- Materiali compositi (es. fibra di carbonio) o alluminio per scocca e alcuni componenti anche di grandi dimensioni
- Titanio e magnesio per alcuni componenti come ad es. bulloneria o cerchi ruota

Anche in questo caso la sfida è tecnologica (in particolare sul carbonio, a causa del complesso ciclo produttivo) ed economica (a causa del prezzo materiale che è di gran lunga superiore a quello dell'acciaio).

## 3 Possibili interventi a sostegno del settore

### Investimenti in nuove tecnologie

I **sostegni all'innovazione** sono estremamente utili perché offrono supporto alle aziende che intendono migliorare la propria competitività. Possibili miglioramenti:

- Aumentare la dote finanziaria per i **programmi di sviluppo** su temi di innovazione differenzianti e rilevanti per il settore, quali:
  - Prodotto
    - Sistemi di assistenza alla guida
    - Sistemi di propulsione ibrida (batterie e *battery management systems*)
    - Dinamica veicolo
    - Sviluppo materiali leggeri
    - Connettività
    - Cyber Security
  - Processi industriali
    - Fabbrica 4.0, automazione industriale (es.: accordi per l'innovazione e – fabbrica intelligente)
    - Riduzione emissioni CO<sub>2</sub> a livello di stabilimenti e uffici
  - Processi commerciali
    - Supporto a investimenti necessari per adeguare specifici processi a requisiti di mercati esteri (es. China cyber security law)
- Potenziare **politiche fiscali** espansive legate a investimenti in R&D e in innovazione industriale (es. R&D tax credit, iper-ammortamenti)
- Detassare e incentivare assunzioni e formazione di profili tecnici

### Interventi a sostegno della filiera

Purtroppo la filiera *automotive* va incontro a un periodo molto complesso, con insolvenze stimate intorno al 18% in Europa a causa del COVID, che aggiunge criticità alla transizione in atto.

Che cosa possono fare il legislatore e il governo italiano:

- Supportare lo **sviluppo di fornitori con competenze strategiche** dove il know how e l'innovazione sono discriminanti per essere competitivi (ormai i fornitori con prodotti per cui il valore della manodopera è determinante e non è necessaria un'elevata competenza sono delocalizzati in Far East e Africa);
- Supportare il consolidamento della filiera anche attraverso operazioni di M&A con l'obiettivo di creare **"champions" italiani**
- Investire in **formazione**, nelle aziende e nelle università.



Automobili Lamborghini S.p.A.

### **Settore del lusso**

I grandi player mondiali del settore auto sono sempre forti nel mercato domestico. Basti pensare a BMW, Audi e Mercedes e alla penetrazione che hanno in Germania.

Purtroppo qui in Italia, Paese dei Marchi sportivi per antonomasia (Lamborghini, Ferrari, Maserati, Alfa Romeo, Pagani), il settore delle auto sportive è paradossalmente penalizzato da una tassazione anomala che, anziché aumentare le entrate per il fisco, le deprime perché abbatta la domanda interna e la devia verso altri mercati europei a minor tassazione.

Sarebbe una mossa saggia e proficua sia per gli OEM, sia per le entrate, **uniformare la tassazione** di questo segmento a quella del settore auto.

Inoltre, sarebbe importante sostenere l'export dei prodotti di lusso italiani, anche attraverso accordi di armonizzazione su tasse e aspetti regolatori con i principali Paesi target.