



## Speciale Automotive Dealer Day - 2



Verona, 14 - La prima giornata della 7ª edizione di Automotive Dealer Day ha superato le aspettative anche degli stessi organizzatori di Quintegia. Alla principale rassegna

europea sulla distribuzione hanno presenziato oltre 2.900 persone, il 40 % in più rispetto ad un anno fa. Di seguito gli interventi del pomeriggio di ieri e della mattinata odierna.

### Mercato ai raggi X: ancora pochi i soldi statali per l'auto

Verona, 14 - Mauro Tedeschini, Direttore di Quattroruote, Tommaso Tommasi, responsabile di InterAutoNews, e Gian Primo Quagliano, Presidente del Centro Studi Promotor. Tre grandi esperti del settore hanno analizzato la situazione attuale dell'industria auto, avanzato previsioni sulle strategie future da adottare per uscire dalla crisi e tracciato un quadro del mercato ai raggi X.

"Leadership e turbolenza - ha spiegato Tedeschini - sono le due parole che mi sono rimaste impresse ascoltando i seminari del Dealer Day di oggi (ieri, ndr). Mi ricordano Adriano Celentano che distingueva tra Rock e Non Rock. Irrazionalità è la terza parola che aggiungerei. La fuga dal diesel non ha senso. C'è l'effetto gregge: la gente fa quello che la maggioranza fa senza valutare attentamente quale sia la soluzione più adatta alle proprie esigenze". Tedeschini prevede per il futuro un ulteriore calo del diesel che resta ancora politicamente scorretto secondo le provin-

ce che incentivano tutto fuorché il gasolio.

"Saliranno le motorizzazioni alternative con una crescita che sarebbe già stata clamorosa se ci fosse stata maggiore disponibilità di prodotto. Il diesel è tra l'altro penalizzato dall'impatto derivante dai problemi legati al filtro antiparticolato. Il FAP non è incentivato ed è soggetto ad una certa inaffidabilità. Sulle bi-fuel ci sono problemi di ignoranza per i costi di gestione supplementari, spesso nascosti al cliente. Non sarebbe meglio fare auto più leggere con materiali innovativi capaci di garantire la sicurezza e la versatilità con motori efficienti a benzina, magari di piccola cilindrata con turbo?". Tedeschini ha concluso ricordando che un decennio fa il mercato puniva le auto brutte. Oggi il consumatore sta cambiando, non vuole più fronzoli o lussi inutili. "Vuole un riscontro value for money. E dopo la crisi non tornerà com'era prima".

Tommasi ha iniziato il suo intervento anticipando

un discreto andamento delle vendite del mercato italiano in questi primi giorni di maggio, cresciute del 4 %. Ha poi ricordato le stime di JD Power, in base alle quali il nostro Paese assorbirà 1,856 milioni di unità nel 2009 che saliranno a 2,514 milioni nel 2014. "Il valore totale degli incentivi all'economia nel mondo stanziati dai Governi è pari a 2.755,4 miliardi di Euro. ma di questi, soltanto l'1,4 % è stato destinato all'industria dell'auto. Il grosso punto di domanda per i concessionari riguarda i tempi di recupero dei quattrini anticipati per gli incentivi. Da un'indagine di InterAutoNews risulta una media di 70-75 giorni. C'è inoltre poca chiarezza sul recupero dell'Iva sull'usato. Negli ultimi 3 giorni degli ultimi 4 mesi le km zero rappresentano oltre il 30 % delle immatricolazioni totali". Per Tommasi, fermo restando il problema della sovrapproduzione, la riduzione dei prezzi di listino potrebbe favorire solo marginalmente il mercato. "Bisognerebbe convincersi - ha concluso -

che il mercato italiano vale di più vendendo bene 1,9 milioni di auto piuttosto che 2,4 milioni vendute male".

"Gli incentivi non sono la strada per la salvezza, ma sono un ponte in questa direzione". Questo il parere di Quagliano, secondo il quale la fiducia crollata lo scorso 15 settembre con il crack finanziario americano sta lentamente risolvendosi. "Sarebbe auspicabile ripensare gli incentivi, magari come sta facendo Zapatero in Spagna dove ha lanciato una nuova fase offrendo 1.000 Euro a chi compra un'auto nuova a patto che le Case e i concessionari raddoppino l'incentivo". Quagliano ritiene infine che l'incentivazione delle auto alimentate a GPL e a metano rischia di far perdere allo Stato una quantità di denaro importante quando i consumi di benzina e gasolio scenderanno in favore dei gas non soggetti ad accise. "Lo Stato potrà rinunciare a questo gettito? Non per molto. Potremmo dover pagare in futuro le scelte ecologiche fatte in questi mesi". (Atk)

### Ford si aggiudica il DealerStat 2009



Verona, 14 - Per il quarto anno di seguito Ford Italia si è aggiudicata il 6° premio DealerStat sulla soddisfazione del dealer nel rapporto con la Casa auto con un punteggio di 3,75 (valutazione da 1 a 5). Ford è inoltre seconda tra i mandati più desiderati per la maggior fedeltà dei dealer (dietro all'Audi). "Questo premio - ha commentato il Presidente di Ford Italia, Gaetano Thorel - corona il successo conseguito da Ford in Italia nei primi 4 mesi 2009 e conferma quanto sia strategico il rapporto che ci lega ai nostri partner". (Atk)

### Sostenibilità dei dealer: urge riorganizzarsi

Verona, 14 - Nel corso del forum "Soddisfazione delle reti e sulle strategie di riorganizzazione" è emerso quanto il ruolo delle aziende distributive sia troppo spesso schiacciato dal peso del comparto produttivo. I punti vendita si sono quasi dimezzati negli ultimi 10 anni e gli attuali margini ridotti non aiutano alla ripresa. Per evitare il forte rischio che un certo numero di aziende non sia in grado di sopravvivere ad una riduzione dei volumi tra il 15 e il 20 % in un biennio occorre riorganizzarsi. Meglio rinunciare ad alcuni marchi che far morire l'intero Gruppo. (Atk)

### Incontro tra Ucif e brasiliana Fenabrave

Verona, 14 - Nell'ambito del Dealer Day importante incontro per sviluppare le relazioni internazionali tra i concessionari. Dopo aver annunciato la fusione tra Ucif (Fiat), Aicar (Alfa Romeo) e Acil (Lancia), i dealer della Fiat si sono relazionati con una delegazione dell'Associazione brasiliana Fenabrave per discutere sul futuro Fiat alle luce dei presunti progetti sudamericani portati avanti da Sergio Marchionne. Previsti incontri anche con la tedesca ZDF (si parlerà della questione Opel) e con Nada, l'Associazione dei concessionari americani. (Atk)