

Dealer Day 2016, i concessionari d'auto s'incontrano a Verona con (cauto) ottimismo

La più grande fiera europea di settore, con 4.300 imprenditori e ospiti illustri. BMW premiato come marchio auto più apprezzato dai venditori, Land Rover è il più desiderato



CLAIRE BAL (NEXTA)

L'**Automotive Dealer Day** è l'appuntamento d'eccellenza per i **concessionari d'auto** italiani: è il primo d'Europa per partecipanti, circa 4.300 nella tre giorni che si conclude oggi. Ogni anno, a **Verona**, si danno appuntamento questi **imprenditori** un po' atipici, stretti come sono fra la loro voglia di investire, le linee dettate dalle Case auto e la **crisi** del mercato. Imprenditori che hanno un **marginale di guadagno risicato**: per il 2016, la previsione è che il reddito lordo medio raggiunga **l'1% del fatturato**, ha detto **Filippo Pavan Bernacchi**, presidente di **Federauto**, durante l'assemblea annuale al Dealer Day (nella foto sotto). Il margine è comunque in crescita: dopo un biennio 2012-2013 in cui mediamente i concessionari auto sono andati in rosso, un 2014 in parità e un 2015 allo +0,7%, si avvertono **piccoli segnali di ripresa**.





Del resto, la rete dei concessionari è stata falciata dalla crisi del mercato dell'auto: gli imprenditori concessionari sono circa 1.200 oggi, il 40% in meno rispetto ai livelli precrisi, con i **punti vendita ufficiali** che sono passati dai 4.000 del 2009 a **3.000** circa. “Chi sopravvive a una **strage** come questa deve farsi un applauso da solo”, ha detto il giornalista **Oscar Giannino**, uno dei 60 relatori che ha portato il suo contributo a **Veronafiore**, che ha invitato i concessionari a essere cauti nel loro ottimismo. “Abbiamo vissuta la più grande perdita di reddito pro capite in 150 anni di storia italiana, e ora sappiamo che possiamo contare molto meno sul treno della ricrescita rispetto a quello che pensavamo”.

Il **primo trimestre del 2016** ha visto le vendite d'auto crescere del 20,8% grazie alle ingenti **promozioni** imposte dalle Case, che però non sono sostenibili a lungo termine, tant'è vero che **aprile** s'è chiuso con un **+11,5%**. “Se chiuderemo il 2016 con un +10%, torneremo ai livelli di vendita del **1996**”, ha detto Pavan Bernacchi, che sostiene che il **bisogno di rinnovamento** del parco auto italiano sia indiscutibile. “Il 30% delle auto in circolazione, che sono 37 milioni, è **Euro 0, 1 o 2**. Il 50% ha più di 10 anni. Dunque siamo ottimisti, ma prima di aumentare i costi fissi delle vostre strutture, vi invito a valutare bene i rischi”, ha ammonito i suoi elettori il presidente dei Federauto.

I concessionari italiani vengono a Verona proprio per migliorare i loro affari. “Qui i dealer hanno la possibilità di informarsi sulle novità e sulle buone pratiche, con 26 sessioni fra **workshop** e masterclass: si confrontano le esperienze e si scopre come migliorare il proprio **business**, anche attraverso **Internet**”, dice **Gabriele Maramieri**, direttore generale di **Quintegia**, l'azienda che organizza l'Automotive Dealer Day (nella foto sotto, a destra; in centro, il presidente di BMW Italia **Sergio Solero**). “In secondo luogo, questa è un'occasione di **relazione con le Case**: in 15 erano presenti a Verona per conoscere i concessionari potenzialmente interessati a un mandato”.



Terzo e ultimo motivo che rende l'Automotive Dealer Day un appuntamento imperdibile per i concessionari è la presentazione dello studio **DealerSTAT 2016** e l'assegnazione dei **premi**. "Quintegia conduce un'indagine fra febbraio e aprile, mandando un **questionario** molto dettagliato a tutti i dealer italiani: circa la metà risponde, quindi il campione è molto significativo e ci permette di stilare una sorta di **pagella** delle Case auto", dice Maramieri. Quest'anno, **BMW** è stata la migliore casa auto con cui lavorare, secondo i concessionari auto. **Land Rover** è stato premiato come il marchio il cui mandato di vendita è più desiderato, **Ford** il migliore nel settore veicoli commerciali per la soddisfazione dei dealer.