

Speciale 5° Automotive Dealer Day

Il solo sistema immatricolativo sarà il nuovo processo Unrae



Verona, 17 - In occasione della prima giornata della quinta edizione di Automotive Dealer Day, il Segretario Generale dell'Unrae, Gianni Filipponi, ha fatto il punto della situazione sul nuovo processo immatricolativo voluto espressamente dall'Associazione che riunisce le Case estere in Italia.

Il sistema, basandosi sul COC smaterializzato, permette il collegamento online di tutto il processo che riguarda fattura, pagamento, autorizzazione alla immatricolazione e l'immatricolazione stessa. "Sono tanti i vantaggi derivanti da questo nuovo processo - ha spiegato Filipponi -. La possibilità di poter immatricolare in tempo reale, la riduzione al minimo per Case e concessionarie dei costi amministrati-

vi, la possibilità di completare il pagamento direttamente in concessionaria, sicurezza per tutti e statistiche immatricolative istantanee".

Ma come funziona questo nuovo processo immatricolativo? Proviamo a suddividere le varie fasi punto per punto. **1.** Il concessionario comunica alla Casa la volontà di immatricolare un veicolo. **2.** La Casa invia i dati identificativi della vettura al Centro Servizi associando il codice di pagamento. **3.** La Casa, o la sua finanziaria, invia alle Banche la fattura e le condizioni di pagamento e contestualmente invia al concessionario copia della fattura. **4.** Il concessionario paga la fattura. **5.** La Banca controlla e comunica il codice di pagamento al Centro Servizi. **6.** Il concessionario si collega al

Centro Servizi e stampa la dichiarazione per l'immatricolazione. **7.** Il Centro Servizi fa i suoi controlli e invia al CED della Motorizzazione le informazioni utili per l'immatricolazione. **8.** Il concessionario va in agenzia per ottenere targhe e documentazione e l'agenzia le rilascia dopo essersi collegata al Ministero dei Trasporti.

A spiegarlo sembra un processo lungo, ma non è così, tutto avviene in poco tempo per la piena soddisfazione della clientela e per una migliore qualità generale. Sono già tantissime le Case che hanno aderito a questo programma che entro la fine dell'anno diventerà il solo sistema con il quale verranno immatricolate le vetture e gran parte dei veicoli commerciali delle aziende auto straniere operanti nel

nostro Paese. E non si tratta di un processo in attesa di attuazione. Ci sono già quattro Case operative in volume e cioè Peugeot (che ha completato 16 mila immatricolazioni in tal modo), BMW (15 mila), Citroën (8.100) e MINI (2.300 unità).

Pronte ad operare in volume sono anche le filiali nazionali di DaimlerChrysler, Ford, Koelliker Gestioni, Volkswagen Group e Volvo. Nel programma sono coinvolte 215 concessionarie e oltre 200 Banche tra primo e secondo livello per un totale di operazioni processate già superiore a quota 50 mila. Oltre alle Case già citate, aderiscono al programma GM, Honda, Jaguar, Land Rover, Mazda, Melian, Porsche, Subaru e Suzuki. A breve toccherà a Renault e Nissan. (61565GM)

Ford leader nella soddisfazione dei dealer



Verona, 17 - Quarta edizione per DealerStat, l'indagine sulla rete dei concessionari italiani per analizzarne il grado di soddisfazione nel rapporto con la Casa madre. Studiato un questionario articolato su tre categorie generali: Valutazione generale, Politiche del costruttore e Management e Sistemi della Casa madre. Sono stati esaminati 36 marchi e l'edizione 2007 ha raccolto il 30 % circa dei dealer italiani. Ebbene, per la seconda volta consecutiva, Ford è risultato il brand numero 1 nella soddisfazione dei dealer davanti a Daihatsu e Subaru. Altri premi DealerStat sono andati a Toyota per il mandato più desiderato dai concessionari nazionali, a Smart per il maggior incremento tra il 2006 e il 2007 e a Subaru per il marchio migliore in redditività.

Un accenno al brand Fiat, la cui rinascita ha trovato sbocchi soprattutto nelle politiche di marketing, nella redditività e valore del mandato e nei servizi finanziari. Le valutazioni più elevate espresse dai dealer hanno riguardato le aree del prodotto e del servizio ricambi. L'insufficiente disponibilità delle Case ad accogliere i suggerimenti dei dealer ha portato ad un voto basso per il supporto del management e vendita e post vendita. (61566GM)

I numeri dell'evento

Verona, 17 - La quinta edizione di Automotive Dealer Day, evento unico nel suo genere in Europa dedicato alla distribuzione automobilistica, si è ancora una volta tramutata in un grande successo. A parlare sono i numeri. Oltre 1.800 persone accreditate (tra cui 700 responsabili di concessionarie e vari manager auto), più di 60 giornalisti provenienti anche dall'estero e un ricchissimo elenco di relatori per le 24 sessioni di workshop tenutesi in questi due giorni. Consentiteci infine un'auto citazione. Autolink News è stato presente con un suo stand per la distribuzione degli ultimi tre numeri. (61567GM)

Veicoli fuel-cell GM negli showroom nel 2012



New York, 17 - General Motors conta di avviare la commercializzazione in USA dei suoi veicoli alimentati a fuel-cell nel 2011 o al più tardi nel 2012. Lo ha anticipato Larry Burns, vice responsabile del settore ricerca e sviluppo della Casa. Lo stesso Burns ha testato in questi giorni vicino a New York una Chevrolet Sequel fuel-cell a scopo dimostrativo che percorre 480 km con un pieno di idrogeno. "Si tratta - ha detto il manager di GM - del nuovo DNA della tecnologia auto mondiale". (61557GM)

Il 20 e 21 ottobre aperto al pubblico il BMW Welt



San Donato M.se, 17 - Appuntamento importante nel weekend del 20 e 21 ottobre. A Monaco di Baviera aprirà infatti al pubblico BMW Welt, l'architettura all'avanguardia della Casa tedesca che permette di far vivere da vicino l'esperienza della consegna di un'automobile. Un luogo d'incontro per i numerosi visitatori attesi da tutto il mondo, con forum, mostre, show multimediali, un Junior Campus per i ragazzi dai 7 ai 13 anni, ristoranti e negozi. L'edificio sarà inaugurato il 17 ottobre. (61568GM)