



RASSEGNA STAMPA

**LETTERA DI FEDERAUTO ALLE CASE: OCCORRE SFORZO COMUNE
ANTICRISI, URGENTE CAMBIARE LE REGOLE DELLA
DISTRIBUZIONE**

16 maggio 2012

La crisi Entro fine anno rischia di chiudere un autosalone su tre

Concessionarie, crisi nera «Dimezzate in 15 anni»

Monito ad Automotive: il Fisco ci perseguita

VERONA - Una crisi che assomiglia sempre di più a un Armageddon, il grido di dolore per le imprese che non ce l'hanno fatta e per quelle che le seguiranno, ma anche un atto d'accusa contro l'Agenzia delle Entrate che «piega le norme del codice in modo da colpire anche i contribuenti onesti». Si respira tutto questo all'Automotive Dealer Day, assemblea internazionale dei rivenditori d'auto (organizzata dalla trevigiana Quintegia) iniziata ieri alla Fiera di Verona e che proseguirà anche oggi. Anzitutto gli effetti della crisi sul mondo delle concessionarie. «Negli ultimi dieci anni - fa sapere Leonardo Buzzavo, presidente di Quintegia - abbiamo perso per strada oltre un terzo degli imprenditori e un quarto dei mandati (la case rappresentate da ciascuna concessionaria), con una contrazione dei punti vendita delle concessionarie di quasi mille unità». Un disastro che è destinato a proseguire: nel 2017 - secondo l'indagine di Quintegia - saranno solo 1.500 gli imprenditori di concessionarie, il che significa meno della metà rispetto al 2002 (quando erano 3.450). Anche i mandati diminuiranno drasticamente e dai 4.330 di 10 anni fa diventeranno 2.800, con tutte le conseguenze sociali del caso in termini di distruzione di posti di lavoro. Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto, chiede perciò alla case automobilistiche «un nuovo approccio al business». «Entro la fine dell'anno - dice - è a rischio la sopravvivenza del 30% delle nostre concessionarie, che da sole non riescono più a reggere la crisi». Le richieste dei rivenditori riguardano la revisione degli obiettivi, una maggiore elasticità su stock e forniture, e in ge-

nerale una maggior condivisione dei problemi.

Un nuovo approccio è necessario perché la crisi in atto non finirà per almeno due o tre anni. Bernardo Bertoldi, professore di Economia aziendale all'Università di Torino, lo ha detto molto chiaramente: «Se il Pil perde 2 punti percentuali, il mondo dell'auto ne perde 20. Per vedere qualcosa che assomigli a una ripresa bisogna aspettare almeno il 2014 o il 2015». I dati di oggi dicono che nel 2012 le immatricolazioni in Italia diminuiranno del 18% rispetto all'anno scorso e del 27% se paragonate col 2010. La situazione è così grave che non si fanno sconti a nessuno e in un convegno seguitissimo, il consulente fiscale padovano Giacomo Jannotta non ha risparmiato critiche all'Agenzia delle Entrate. «Gli ispettori dell'Agenzia - ha detto - sono come cercatori d'oro che vanno dove sanno che c'è una vena. La loro vena sono le concessionarie, perché le norme sono a tal punto contraddittorie, che è sempre possibile inventare qualcosa per contestare l'evasione anche a chi fa tutto in regola». Jannotta ha portato vari esempi di contestazioni a suo giudizio palesemente infondate» e ha attaccato duramente i controlli spettacolari stile Cortina. «Se l'Agenzia vuole davvero colpire l'evasione, verifichi chi ha abusato degli sconti riservati ai portatori di handicap».

Daide Pyriochos

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Giacomo Jannotta/1
La vena d'oro dell'Agenzia delle entrate sono le concessionarie



Giacomo Jannotta/2
Verifichi chi ha abusato degli sconti riservati ai portatori di handicap



— | AUTO | —

Mercato europeo ancora in calo ad aprile - 6,5%

di **GIORGIO URSICINO**

ROMA - L'Europa dell'auto non riparte e la colpa è quasi tutta di Italia e Spagna, gli unici due fra i cinque grandi mercati in cui le vendite continuano a calare pesantemente. In Germania, infatti, nel mese di aprile le consegne sono aumentate del 2,9%, in Gran Bretagna del 3,3%. In Francia in calo è stato di appena l'1,9% a fronte del -21,6% del primo trimestre.

Nel nostro paese, invece, le immatricolazioni sono diminuite del 18% anche nell'ultimo mese e in Spagna addirittura del 21,7%, riportando indietro il calendario rispettivamente

al 1983 e al 1987. Complessivamente nei 27 paesi dell'UE più in quelli Efta sono state targate 1.058.348 vetture, il 6,5% in meno rispetto ad aprile 2011 che porta il totale del quadrimestre ad un -7,1%. Oltre a Germania e Regno Unito a frenare il calo delle vendite sono i paesi del-

In forte crisi soprattutto Italia e Spagna Fiat -11,3%

l'Est, quasi tutti con segno più, mentre in Europa Occidentale sono andati in difficoltà anche Belgio, Olanda e Svezia e soprattutto sono in profondo rosso la Grecia (-56,7%), il Portogallo (-41,7%) e la Finlandia (-64,5%). L'Italia continua a perdere peso nel contesto continentale lasciando sul terreno due punti di quota (dal 14% delle vendite totali al 12%) sia nel mese che nel quadrimestre.

Particolarmente in difficoltà le reti di vendita che non possono compensare, come fanno i costruttori, le perdite in Europa con la vigorosa crescita di altre aree geografiche. «Sono a rischio il 30% delle nostre concessionarie», ha dichiarato Pavan Bernacchi presidente di Federauto.

La Fiat va meglio di marzo grazie alla fine dello sciopero delle bisarche e perde a livello di gruppo l'11,3%, percentuale simile a quella di altri grandi (Nissan -19,5%, Renault -15,1%, Toyota -13,2%, General Motors -11,1%, Ford -8,3%). Questo mese segno negativo anche per il gruppo Volkswagen che rappresenta un quarto delle vendite totali, aumentano le consegne solo i soliti coreani (soprattutto Kia più 19,3%) e i marchi premium Audi, BMW e Mercedes.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I concessionari chiedono aiuto ai produttori

■ I concessionari automobilistici italiani, sempre più alle prese con la pesante situazione del settore auto, hanno rivolto ieri, nel corso del Dealer Day di Verona, un appello alle case produttrici per trovare una soluzione a una situazione che ogni giorno si fa sempre più complicata. «Con le attuali prospettive negative per i prossimi tre anni, un nuovo approccio al business da parte di tutte le case automobilistiche non è più ritenuto procrastinabile», ha scritto in una lettera inviata a tutte le case automobilistiche che operano in Italia Filippo Pavan Bernacchi, presidente di **Federauto** (l'associazione che raggruppa i concessionari italiani). La lettera ha poi spiegato che «entro l'anno è a rischio la sopravvivenza del 30% delle nostre concessionarie, che da sole non riescono più a reggere la crisi di sistema che stiamo subendo, anche per le difficoltà a ottenere la giusta attenzione del governo». Pertanto, ha continuato la lettera, «servirebbe una profonda e totale revisione del modello di business, una vera condivisione degli obiettivi, un nuovo concetto di partnership che dia maggior equilibrio al rapporto simbiotico tra costruttori e concessionari». Secondo i concessionari, in particolare, case produttrici e rivenditori dovrebbero concordare maggiormente gli obiettivi di vendita e di acquisto, le strutture dei margini e dei bonus, oltre al fatto che gli standard qualitativi e organizzativi richiesti dalle case dovrebbero essere ridimensionati e temporaneamente sospesi. (riproduzione riservata)



VENDITA E ASSISTENZA

**Fassina e Asconauto:
«Reagire alla crisi si può
Le strategie da seguire»**

Diego Luigi Marin

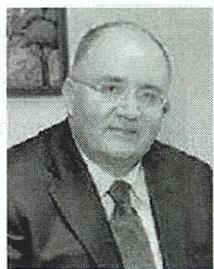
■ Nel mercato in profondo rosso, con una proiezione d'immatricolato 2012 che riporta ai minimi di trent'anni fa, risuona sempre più forte l'allarme per i concessionari. Tra l'incudine della crisi e il martello fiscale impugnato dal governo, il settore, che vede Unrae e Federauto invocare incentivi e la ferma contrarietà di Sergio Marchionne, appare già in pieno *shake-out*. E almeno due dealer su dieci rischiano di chiudere, allungando la lista dei 10mila addetti che

quest'anno potrebbero perdere il lavoro.

«Ai colleghi - afferma Tony Fassina, ex pilota, patron dell'omonimo gruppo proprietario di una trentina di saloni - dico di resistere. La formula magica non c'è, ma l'esperienza insegna che il valore dello stock di prodotto non deve superare il 15% del giro d'affari. Debito sotto controllo, costi mai oltre la soglia del 7% e obbligo di valorizzare l'usato: a differenza del nuovo, infatti, ogni vettura rappresenta un caso a sé. E poi, tutte le voci del business devono poter contribuire in positivo al bilancio». Dall'officina ai ricambi, dalla vendita di finanziamenti e assicurazioni alla gestione finanziaria. Così il gruppo Fassina, 400 dipendenti,



DEALER Tony Fassina



NETWORK Paolo Strabello

un fatturato prossimo ai 380 milioni annui e interessi anche in campo immobiliare e finanziario, regge alla congiuntura: «Riusciamo a tenere le posizioni pure perché, quando potevamo crescere, abbiamo preferito consolidare e ora non siamo costretti a ridurre il personale. Inoltre, abbiamo sempre puntato sulla soddisfazione dei clienti. Soffrono soprattutto i marchi di lusso, come McLaren e Infiniti, il cui venduto si è più che dimezzato, e certo non giova la criminalizzazione delle auto di alta gamma, che, insieme alla mannaia fiscale, ha messo ko le motorizzazioni 3 litri». E pure l'usato di grossa cilindrata, con i proprie-

riusciamo a tenere le posizioni»

tari che fanno la fila per disfarsene.

«Oggi il numero di chi vuole vendermi la sua auto - conferma Giorgio Boiani, dealer Fiat di Lecco e consigliere dell'associazione Asconauto (larete presieduta da Paolo Strabello conta oltre 700 dealer riuniti in 18 consorzi attivi nel mercato dei ricambi originali) - è di gran lunga superiore a quello dei potenziali acquirenti. Le vendite delle auto nuove, peraltro, sono soggette alle politiche delle case, che fissano i margini e le spese obbligate in ragione delle promozioni. Ecco allora, per sopravvivere, la continua rincorsa a colmare il gap: lo si può fare con l'usato, il postvendita e la gestione dei ricambi». Ciò su cui si concentra Asconauto, capace nel 2011 di un giro d'affari di 325 milioni, in crescita del 12,5%: presidia circa il 40% del mercato del ricambio e le prospettive sono buone, se è vero che la crisi spinge gli automobilisti ad allungare la vita delle proprie vetture. «Associarsi può aiutare a passare il guado». I dealer, però, accarezzano il sogno degli incentivi, «anche modesti - aggiunge Fassina - magari legati alle emissioni. Una boccata d'ossigeno soprattutto per quanti hanno investito molto nelle proprie aziende e pure per chi, sottocapitalizzato, oggi vede le banche lasciarlo fallire». In un settore dove scompare il concessionario medio (ora soggetto anche allo shopping estero, col gruppo americano Penske in prima fila) e che si polarizza: «Da un lato - sostiene Boiani - attorno alle piccole imprese familiari, dall'altro, su realtà che aggregano grandi numeri, connotate da logiche più finanziarie che commerciali e per questo ancora sostenute dalle banche».



La crisi

Auto, Italia e Spagna affondano il mercato Ue

Ad aprile settimo mese consecutivo di vendite in calo. Concessionarie, in 10 anni mille in meno

Cinzia Peluso

Ancora giù. E le colpe maggiori sono di Italia e Spagna. Soffia un vento freddo anche ad aprile sul mercato dell'auto europeo. Sei punti e mezzo percentuali in meno rispetto ad un anno fa. Settimo mese consecutivo in rosso per le vendite nell'Ue e nell'Efta. E la Fiat perde ancora. Un altro ribasso della quota di mercato, che scende dal 7,5 al 7,1%. Un taglio ancora più evidente se si guarda un po' più in là. Ai primi quattro mesi dell'anno. Le perdite misurano quasi un punto percentuale (dal 7,4% si passa al 6,5). È proprio l'Italia il tallone d'achille del settore. Lo Stivale ad aprile ha targato il 18% di auto in meno. Acquisti ai livelli del 1983. Si rafforzano, invece, Germania e Regno Unito. A pagare le spese maggiori della crisi tricolore sono i concessionari. Nel 2012 ne rimarranno solo 1.500. Meno della metà rispetto al 2002. In dieci anni sono stati persi 1000 imprenditori, oltre un terzo. Lo denuncia un'indagine presentata ieri all'Automotive Dealer Day dai ricercatori di Quintegia.

È come di consueto l'Acea, l'associazione che riunisce i costruttori europei, a monitorare le immatricolazioni. Sono sta-

te 1.058.348 ad aprile rispetto alle 1.132.172 di un anno fa. Ma la Fiat non sembra molto preoccupata per questa situazione. «Dopo il prolungato fermo italiano dei servizi di trasporto delle autovetture a mezzo bisarche di marzo la situazione consegne sta tornando alla normalità. Oltre al mercato nazionale, dove il gruppo incrementa in aprile la quota di 2,1 punti percentuali attestandosi al 31,4%, buoni risultati provengono anche da Regno Unito e dalla Spagna». Un motivo di vanto è il fatto che, malgrado il calo, «Panda e 500 sono costantemente le vetture più vendute del segmento A, che riguarda le city car». Inoltre, la casa torinese sottolinea che rispetto a marzo 2012 il gruppo ha immatricolato «75.500 vetture ottenendo una quota del 7,1%, in sensibile miglioramento rispetto al 5,4% registrato a marzo 2012».

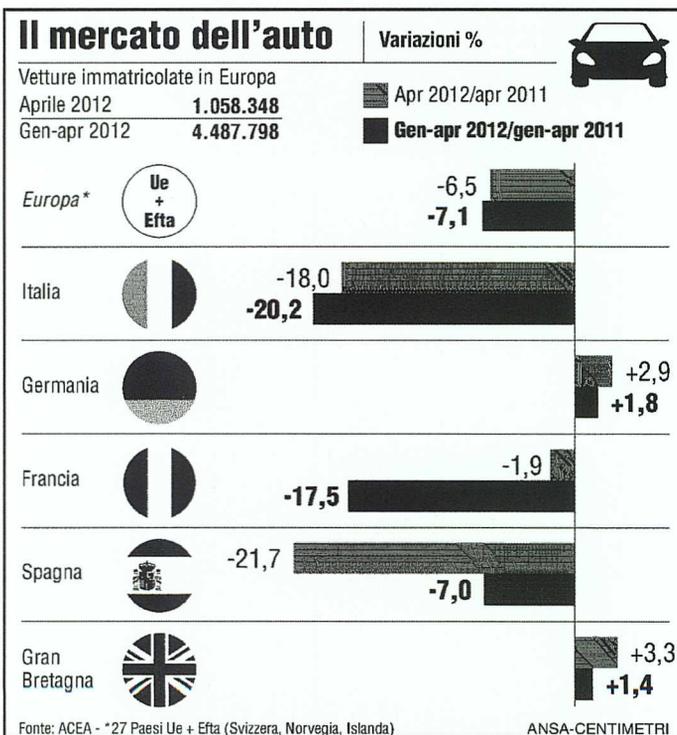
Ma ecco le cifre del Lingotto. Ad aprile si sono registrate 75.462 immatricolazioni. Meno 11,3% an-

nuo. Quindi, la Fiat è andata peggio della media. Nei soli 27 Paesi dell'Ue la flessione è stata dell'11,5% e la quota è passata dal 7,6% al 7,3%. Riguardo ai singoli marchi del gruppo torinese, per Fiat c'è stato un calo del 10,9% a 54.554 unità (erano 61.201 un anno fa) e Alfa Romeo è scesa del 31,3% a 8.704 vetture (contro le 12.669 di aprile 2011). Hanno brillato ancora, invece, Lancia-Chrysler e Jeep, che hanno venduto rispettivamente 9.342 unità (l'8,1% in più rispetto alle 8.645 di un anno fa), e 2.308 unità (aumento del 31,9% sulle 1.750 di aprile 2011). Ma nella Penisola la crisi è forte. E i concessionari riuniti in **Federauto** lanciano un Sos alle case automobilistiche. A loro parere vanno ridimensionati o sospesi temporaneamente gli obiettivi di vendita e di acquisto e le strutture dei margini e dei bonus.

In Europa solo Germania e Gran Bretagna crescono. La locomotiva del Vecchio continente mette a segno un più 2,9%. Londra va ancora meglio con un più 3,3%. La Francia perde invece un -1,9% di immatricolazioni. Tonfo della Spagna con -21,7%. Ma la crisi colpisce anche il gigante europeo Volkswagen. Cede il 5,2% pur non perdendo il primato con una quota del 24,7%.

La Fiat
Cede l'11%
ma recupera
su marzo
«È l'effetto
del duro
sciopero
delle bisarche»

© RIPRODUZIONE RISERVATA



AUTOMOTIVE DEALER DAY. In Italia gli operatori, entro il 2017, saranno la metà. Da Veronafiere l'appello di **Federauto**

«I produttori di auto aiutino le concessionarie in Italia»

Il presidente Pavan Bernacchi:
«Servono diversi obiettivi di vendita e di acquisto e nuovi standard organizzativi»

Francesca Lorandi

«In questo drammatico momento e con le attuali prospettive negative per i prossimi tre anni, un nuovo approccio al business da parte di tutte le case automobilistiche non è più ritenuto procrastinabile». Con queste parole il presidente di **Federauto**, Filippo Pavan Bernacchi, annuncia dall'Automotive Dealer Day, inaugurato martedì e fino a oggi ospitato a Veronafiere, i contenuti di una lettera sottoscritta, in maniera unanime, da tutti i rappresentanti dei concessionari italiani e inviata a tutte le case automobilistiche che operano nel Paese. Nella lettera si rileva «la sensazione che le ca-

se non stiano reagendo con sufficiente determinazione per la tutela delle proprie reti italiane».

Per il presidente dei concessionari, che impiegano il 40% della forza lavoro del settore (1,2 milioni di addetti e 11,4% del Pil), è quindi necessario cambiare approccio. «Nella lettera ai costruttori», spiega, «sono contenute proposte che segnano discontinuità con il passato», spiega Pavan Bernacchi, «a partire dagli obiettivi di vendita e di acquisto, alle strutture dei margini e dei bonus, agli standard qualitativi e organizzativi richiesti dalle case, che dovrebbero essere ridimensionati e temporaneamente sospesi. Ad esempio: l'inseguimento di obiettivi quali-quantitativi, le pressio-

ni sugli stock, le forniture "spintanee" comportano oggi costi insostenibili per le concessionarie», conclude Pavan Bernacchi.

I motivi di questo appello stanno nei numeri, presentati ieri mattina da Leonardo Buzzavo, presidente di Quintegia, società che da dieci anni organizza la manifestazione. «Negli ultimi dieci anni», ha spiegato, «abbiamo perso per strada oltre un terzo degli imprenditori e un quarto dei mandati, con una contrazione dei punti vendita delle concessionarie di quasi mille unità». Se in questi anni il mercato è cambiato più velocemente degli scenari dell'offerta, ancor più velocemente cambierà nel prossimo quinquennio. «Per questo», ha sottolineato Buz-

zavo, «è importante smettere di subire i cambiamenti e cercare invece di governarli».

Secondo l'indagine del centro ricerche di Quintegia, nel 2017 saranno solo 1500 gli imprenditori di concessionarie, il che significa meno della metà rispetto al 2002, quando erano 3.450. «Con queste prospettive», ha concluso Buzzavo, «per i dealer sarà necessario calibrare il mix di business, dare un'accelerata con i nuovi media e soprattutto fungere da consulente marketing di zona per le case».

La strategia delle case costruttrici, consisterà poi «in un nuovo modo di comunicare con la rete, in primis considerando i concessionari come leva fondamentale nel business e adottando la brand experience solo se ce la si potrà permettere». ■



Filippo Pavan Bernacchi, presidente di **Federauto**, ieri a Veronafiere

Concessionarie a rischio occupazione

Attualmente impiegano il 40 per cento della forza lavoro del settore: è necessario cambiare approccio

«In questo drammatico momento e con le attuali prospettive negative per i prossimi 3 anni, un nuovo approccio al business da parte di tutte le Case automobilistiche non è più ritenuto procrastinabile». Così il presidente di Federauto, Filippo Pavan Bernacchi, annuncia dall'Automotive Dealer Day a Veronafiore, i contenuti di una lettera sottoscritta dall'unanimità dei rappresentanti dei concessionari italiani e inviata a tutte le case automobilistiche che operano nel Paese.

«Entro l'anno - ha proseguito Pavan Bernacchi - è a rischio la sopravvivenza del 30% delle nostre Concessionarie, che da sole non riescono più a sorreggere la crisi di sistema che stiamo subendo, anche per le difficoltà a ottenere la giusta attenzione del Governo, nonostante i ripetuti solleciti: è necessario che anche le Case s'impegnino a gestire con modalità straordinarie l'attuale situazione di emergenza».

RISCHIO OCCUPAZIONE. Nella lettera, controfirmata all'unanimità dal Cda Federauto, in rappresentanza di tutti i marchi commercializzati nel Paese, si rileva «la sensazione che le Case non stiano reagendo con sufficiente determinazione per la tutela delle proprie reti italiane».

Servirebbe, subito, una profonda e totale revisione del modello di business, una vera condivisione degli obiettivi, un nuovo concetto di part-

nership, che dia «maggior equilibrio al rapporto simbiotico tra Costruttori e Concessionari». Proposte, queste, auspicate anche dalla Commissione Europea e che, a oggi, non hanno trovato risposta positiva da parte dell'Aceca, che rappresenta a livello europeo tutti i costruttori.

LA LETTERA AI COSTRUTTORI. Per il presidente dei concessionari, che impiegano il 40% della forza lavoro del settore (1,2 milioni di addetti e 11,4% del Pil) è, quindi, necessario cambiare approccio. «Nella lettera ai Costruttori sono contenute proposte che segnano discontinuità con il passato, a partire dagli obiettivi di vendita e di acquisto, alle strutture dei margini e dei bonus, agli standard qualitativi e organizzativi richiesti dalle Case, che dovrebbero essere ridimensionati e temporaneamente sospesi».

QUELLO CHE DEVE CAMBIARE. «Ad esempio, l'inseguimento di obiettivi quali-quantitativi, le pressioni sugli stock, le forniture e molto altro ancora, comportano oggi costi insostenibili per le Concessionarie. Occorre quindi - ha concluso Pavan Bernacchi

- attivare un filo diretto diverso, condiviso e pragmaticamente legato a obiettivi comuni tra Case e Concessionarie».

POCO PIÙ DI UN MILIONE DI AUTO IMMATRICOLATE NEL 1° QUADRIMESTRE 2012. Secondo i dati diffusi da ACEA, e riferiti al complesso dei Paesi dell'Unione Europea allargata e dell'EF-

TA, il mercato europeo dell'auto chiude il mese di aprile a meno 6,5%, con 1.058.348 unità immatricolate. Nel primo quadrimestre 2012, le immatricolazioni complessive ammontano a 4.487.798 unità, in flessione del 7,1% sullo stesso periodo dello scorso anno.

«L'ulteriore riduzione dei volumi immatricolati in Europa, la settima consecutiva, conferma la grave debolezza della domanda in questi primi mesi dell'anno - commenta Roberto Vavasori, presidente di Anfia - mentre la Germania e il Regno Unito replicano i risultati positivi dello scorso mese, segnando rialzi del 2,9% e del 3,3% rispettivamente, gli altri tre maggiori mercati trascinano verso il basso la performance europea, con la Spagna in calo del 21,7%, l'Italia del 18% e la Francia dell'1,9%, quest'ultima in recupero rispetto alla contrazione a due cifre di marzo 2012».

CRESCITA AREA EURO PARI A ZERO. La crescita complessiva dell'area euro è pari a zero nel primo trimestre 2012: secondo la stima preliminare, diffusa da Eurostat, il PIL non ha mostrato variazioni rispetto ai tre mesi precedenti. Un dato leggermente migliore delle attese, dopo il -0,3% negli ultimi tre mesi del 2011.

Variazione nulla anche nel confronto su base annua. Crescita a zero anche guardando all'Unione europea a 27, rispetto all'ultimo trimestre 2011, mentre nel confronto annuo il PIL segna +0,1%.

Revisione del business

Entro l'anno è a rischio la sopravvivenza del 30 per cento delle stesse Concessionarie esistenti in Italia: il governo, però, non dà segnali. Serve una profonda e totale revisione del modello di business

CRISI E DINTORNI

MERCATO Italia e Spagna affondano le immatricolazioni

Aprile nero in Europa per le vendite di auto E Fiat perde l'11,3%

*Il Lingotto recupera dopo la batosta di marzo
Dall'inizio dell'anno volumi in calo del 17,9%*

Filippo De Ferrari

→ Italia e Spagna sono le palle al piede del mercato europeo dell'auto che, con il -6,5% fatto segnare ad aprile, è arrivato alla settima flessione consecutiva, complici il perdurare della crisi economica e i timori per la tenuta dell'Eurozona. Secondo i dati diffusi dall'Accea, il mese scorso sono state immatricolate in Europa 1.058.348 vetture, mentre nei primi quattro mesi i volumi sono scesi del 7,1% a 4.487.798 unità. Colpa soprattutto di Italia (-18%) e Spagna (-21,7%), mentre sono cresciute Germania (+2,9%) e Gran Bretagna (+3,3%).

E anche per il gruppo Fiat è stato un altro mese da dimenticare, con un calo delle vendite a doppia cifra (-11,3%) a 75.462 unità. A marzo, però, era andata molto peggio, con un -25,8% da addebitare soprattutto al fermo bisarche. Ad aprile, rileva una nota, invece «la situazione consegne sta tornando alla normalità». E infatti la quota del 7,1% segnata il mese scorso è sì più bassa rispetto al 7,5% del 2011, ma «in sensibile miglioramento rispetto al 5,4% registrato a marzo», ha sottolineato il Lingotto. Rimane tuttavia pesante il bilancio dei 4 mesi: volumi in ribasso del 17,9% a 293.100 unità e una quota in calo al 6,5%, dal 7,4% di un anno fa.

Le vendite del marchio Fiat ad aprile sono scese in Europa del 10,9% a 54.554 unità, ma «la quota del 5,2% è in crescita di 1,3 punti percentuali rispetto a marzo, e questo «nonostante il calo del mercato penalizzi soprattutto il segmento delle city car, dove Fiat è particolarmente forte», ha precisato



Ancora un mese di magre soddisfazioni per i marchi del gruppo Fiat

ancora il Lingotto. Panda e 500, invece, si confermano in Europa le vetture più vendute del segmento A. In calo ad aprile anche le vendite di Alfa Romeo (-31,3% a 8.704 vetture), mentre quelle di Lancia/Chrysler e Jeep sono cresciute rispettivamente dell'8,1% (a 9.342 unità) e del 31,9% (a 2.308 unità).

«Se nei prossimi mesi - è il commento del direttore generale dell'Unrae Romano Valente - Germania e Gran Bretagna riusciranno a confermare le loro performance di crescita e la Francia a stabilizzare il proprio mercato, l'Italia resterà la maggiore responsabile del rallentamento dell'Europa. Il peso della nostra recessione renderà questo risultato inevitabile». Per il Centro Studi Promotor GL Events «Italia e la Spagna sono le palle al piede del mercato europeo dell'auto». Infatti, il mercato italiano «è precipitato sui livelli del 1983» e quello spagnolo «è tornato ai livelli del 1987». Secondo l'Anfia «il trend delle vendite peggiora progressivamente anche negli altri comparti della filiera, tutti hanno accusato flessioni a due cifre nel primo quadrimestre 2012 rispetto allo stesso periodo del 2011, costringendo ad un'allarmante revisione al ribasso delle previsioni di chiusura d'anno». Intanto i concessionari italiani riuniti in **Federauto** hanno chiesto alle case automobilistiche di «ridimensionare o sospendere temporaneamente» gli obiettivi di vendita e di acquisto e le strutture dei margini e dei bonus.

Il Sole **24 ORE** Accedi

[casa](#) · [motori](#) · [plus](#) · [moda](#) · [luxury](#) · [viaggi](#) · [salute](#) · [job](#) · [diritto](#) · [altri](#)

[Notizie](#) · [Impresa&Territori](#) · [Norme e Tributi](#) · [Finanza](#) · [Commenti&Inchieste](#) · [Tecnologie](#) · [Cultura-Domenica](#)

[multimedia](#) · [blog](#) · [shopping](#) · [tools](#) · [altri](#)

Via Torino, 95 - 00184 Roma Tel. 06.3211627 - Fax: 06.3212521 EMAIL: info@cisal.org

Confederazione Italiana
Sindacati Automomi Lavoratori

WWW.CISAL.ORG

[MONDO MOTORI](#) · [SALONI](#) · [MULTIMEDIA](#) · [MODELLI&LISTINI](#) · [ANNUNCI AUTO](#) · [ASSICURAZIONI](#)

[USATO per MOTORI24](#)
[Audi Prima Scelta plus](#)

MERCATO
archivio

16 MAGGIO 2012

Pavan Bernacchi (Federauto): «L'auto fuori dalla crisi non prima di due anni»

di Corrado Canali



Distribuzione auto tra passato e futuro. E' il tema del convegno inaugurale della decima edizione del Dealer Day, ma è anche la sintesi migliore del momento difficile che sta vivendo il settore automotive, non solo in Italia, ma anche nel resto dell'Europa, con solo poche eccezioni. Lo ha spiegato Leonardo Buzzavo presidente di Quintegia, l'organizzatore della tre giorni di Verona che ha spiegato come il settore automotive sta vivendo un "... momento delicato di una crisi annunciata che poi si è rivelata più difficile da contrastare".

E' invece entrato decisamente nel merito il presidente di Federauto, l'associazione dei concessionari italiani, Filippo Pavan Bernacchi spiegando che è venuto il momento di riscrivere le regole soprattutto con contributo della Case automobilistiche. "Siamo determinati a vedere l'alba del dopo crisi – ha spiegato Pavan Bernacchi – che non sarà quest'anno, ma probabilmente fra due anni, ma chiediamo di rinegoziare, ad esempio, il rapporto con le Case, perché i concessionari non possono superare la crisi da soli".

In vista dell'incontro con il Governo e in particolare con ministro dei trasporti e delle infrastrutture Corrado Passara previsto per venerdì prossimo 18 maggio Pavan Bernacchi ha confermato il piano triennale elaborato da Federauto. Innanzitutto per svecchiare il parco di 14 milioni di autoveicoli circolanti sul territorio italiano che hanno più di dieci anni. "Si tratta di un piano a tutela di migliaia di imprese" ha poi aggiunto Pavan Bernacchi "ma soprattutto dell'occupazione in un settore che sino a oggi ha garantito 1,2 milioni di posti di lavoro, generando, di fatto, all'incirca l'11,6% del pil e contribuendo con il 16,6% al gettito fiscale nazionale.

"L'obiettivo - ha poi aggiunto il presidente di Federauto - è anche di riportare il mercato attorno a 2 milioni di veicoli venduti all'anno che è la media degli ultimi cinque anni, mentre le previsioni per quest'anno stimano un livello di immatricolato di appena 1,37 milioni di unità. "Visto su ogni auto invenduta lo Stato non incassa 5 mila euro tra iva e tasse varie - ha concluso il presidente di Federauto - si capisce che si tratta di un progetto a costo zero, visto che si potrebbe ripagare da solo".

ABBONATEVI A

STATISTICHE
FATTI, ANALISI
DEL MONDO
DEI COMMERCIALI
E DEGLI INDUSTRIALI

**InterTruck
News**

**Interauto
News**

ABBONATEVI A

STATISTICHE
FATTI, ANALISI
DEL MONDO
DEI COMMERCIALI
E DEGLI INDUSTRIALI

**InterTruck
News**

Home

Diario

Mercati

Poltrone

Organigrammi

Panel

Statistiche

Libri

Truck

Appuntamenti

Documenti

Home

Il silenzio dei Dealer

Le giornate veronesi dell'Automotive Dealer Day, giunto alla sua decima edizione, sono volate via fra raduni oceanici nella Sala Blu e una miriade di workshop, con una organizzazione tecnicamente ineccepibile. Molte le presenze del popolo dei Concessionari, chiamati anche alle loro convention di marca, nel corso delle quali si sono misurati con la voce del padrone.

A proposito di voci, quello che è l'appuntamento annuale dei Concessionari italiani, ha vissuto un preoccupante silenzio proprio di coloro che di questo evento sono i veri protagonisti.

C'è da domandarsi perché, visto poi che nei frequentissimi incontri nei corridoi della zona espositiva abbiamo avuto modo di raccogliere idee, proposte, lamentele, critiche.

In apertura di evento ha parlato il Presidente Filippo Pavan Bernacchi, la voce istituzionale dell'associazione delle associazioni dei dealer. Una voce forte, dura, che ha declinato i problemi e ha indicato anche con una lettera alle Case le soluzioni (però senza una controparte altrettanto decisa non si va da nessuna parte). Ma democrazia vuole che anche altre voci possano levarsi, raccontando esperienze, contestando affermazioni provenienti dal palco, offrendo contributi di idee. C'è di chiedersi perché quegli stessi imprenditori che a noi hanno raccontato per filo e per segno storie di ogni tipo, dal festival truccato delle km0 che riempiono i piazzali alla necessità di rivedere i margini, dalla inutilità degli incentivi (peraltro votati come indispensabili dal 95% degli interpellati dalla rivista ufficiale della Federauto), alla necessità di tornare a fare margini veri col "ferro", dalla inevitabile necessità di mandare a casa molti dipendenti al desiderio di essere aiutati dalle Case a non dover prendere una misura così drastica e pesante per i lavoratori, dalle spese inutili imposte dalle Case in tempi di magra alla insufficiente capacità di alcuni manager e via dicendo. Insomma, tanti argomenti di discussione, che avrebbero certamente messo un po' di pepe su molte delle relazioni un po' esangui, su alcuni interventi un po' troppo cicero pro domo sua.

L'unico vero momento di spontaneità e democrazia, fra i tanti che abbiamo vissuto in prima persona, si è registrato in una sala minore, dove si erano radunati i molti Dealer che hanno sposato l'idea dell'Anticrisi Day di Umberto Seletto. La voce forte e chiara di Plinio Vanini, un Dealer che non ha peli sulla lingua e che guida un'azienda che funziona assai bene, è arrivata a scuotere il clima soporoso dell'evento veronese, così come un'altra voce forte e trasparente, dalla parte dei Costruttori, era venuta da Andrea Alessi, numero uno di Nissan Italia, obbligato a parlare chiaro – guarda caso – da un giornalista (Luca Ciferri) che ha fatto quasi sino in fondo in modo brillante il proprio dovere, mancando, forse per non infierire, solo una controdomanda tendente a sapere il numero delle vendite in più che si ottenevano con il colore obbligato del pavimento degli showroom.

Se quasi tutte le voci che si sono fatte sentire a Verona hanno battuto sulla necessità di un cambiamento, all'atto pratico di come andasse declinato in modo corale e condiviso questo cambiamento si è sentito poco o nulla. Mancanza di idee, timore di infastidire i rappresentanti delle case presenti anche come espositori o cos'altro?



Automotive Dealer Day 2012: distribuzione auto tra passato e futuro

Temi di forte impatto e approfondimenti significativi al primo convegno tematico che ha aperto l'Automotive Dealer Day di Verona

Categoria: [Attualità](#) | 16 Maggio 2012 | Riccardo Celi

Apri una nuova attività

LavaPiù la Lavanderia Self-Service garantita dal marchio Miele

www.lavapiu.com/aprire_lavanderia

Professione Auto Srl

Officina Autorizzata Peugeot Vendita Auto Usate, Nuove e Ricambi

www.professione-auto.it

Concessionarie Lancia

Cerchi un Concessionario Lancia? Scopri quello più Vicino a Te.

Lancia.paginegialle.it



Annunci Google

Il nostro titolo richiama quello del primo convegno che ha aperto a Verona l'edizione 2012 dell'Automotive Dealer Day. Un titolo emblematico che introduce **un argomento di forte interesse per le reti di vendita** impegnate a contrastare la crisi del mercato. Introdotto dal coordinatore tematico dell'intera manifestazione, Leonardo Buzzavo, il convegno è iniziato con un doveroso omaggio al professore Giuseppe Volpato dell'Università Ca' Foscari di Venezia, recentemente scomparso, dalle cui idee è scaturita quella dell'Automotive Dealer Day.

FILIPPO PAVAN BERNACCHI (FEDERAUTO) - L'incontro è entrato subito dopo nel vivo con l'intervento di Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto, cioè dei 3.200 concessionari italiani, il quale ha anticipato la presentazione di un progetto di legge volto a **riequilibrare il rapporto tra le reti di vendita e le case automobilistiche**, che evidentemente viene ritenuto meritevole di un'iniziativa "forte". Pavan Bernacchi ha ricordato che sotto il governo Monti sono proseguiti, e anzi sono stati ampliati rispetto a quanto fatto dal governo precedente, i **"disincentivi" al mercato dell'auto**, la cui crisi sta provocando allo Stato perdite di 3 miliardi di euro su base annua sotto forma di riduzione delle entrate fiscali per le mancate vendite di veicoli. È stato anche citato il **sondaggio recentemente svolto da Federauto presso i suoi associati, che al 95,31% si sono schierati a favore di misure atte a stimolare l'acquisto** di vetture. In altre parole, degli incentivi statali che l'amministratore delegato di Fiat Group Automobiles, Sergio Marchionne, ha invece **dichiarato di non volere**. Pavan Bernacchi ha continuato il suo breve ma significativo intervento parlando della necessità di un piano concordato con le case che porti alla rivalutazione della figura del concessionario ufficiale nei confronti dei rivenditori indipendenti e **al congelamento fino al 2013 degli attuali standard** richiesti dalle case stesse alle reti, in previsione di semplificarli successivamente. "Di fronte alla situazione del mercato e a una crisi che prima o poi finirà, noi stiamo già ristrutturando le nostre aziende - ha concluso Pavan Bernacchi - e non vogliamo essere assistiti, ma vogliamo cambiare con la collaborazione delle case".

ALESSANDRO LAZZERI (FINDOMESTIC) - L'incontro è proseguito con l'intervento di Alessandro Lazzeri, direttore del mercato automotive di Findomestic, uno dei grandi protagonisti del settore del credito al consumo, il quale ha dipinto, per il futuro, uno scenario fosco in cui tutti gli indicatori parlano di un peggioramento delle previsioni d'acquisto, con le nuove immatricolazioni 2012 che **probabilmente non saranno più di 1,4 milioni** di unità, delle quali appena 900 mila riferibili ai privati, e il 45% dei concessionari che chiuderà i bilanci in perdita. "Il dimagrimento del mercato era necessario - ha dichiarato Lazzeri - ma l'Italia sta avvenendo troppo velocemente, ed è noto che i cali di peso molto rapidi possono portare all'anoressia". Il dirigente ha poi affermato che **gli incentivi all'acquisto non sono la soluzione giusta**, se intervengono in uno scenario dove manca la domanda. Quanto al ruolo delle banche, Lazzeri ha dichiarato che è quello di offrire **sostegno finanziario** alle aziende, concessionarie d'auto comprese (che nel 2011 Findomestic ha capitalizzato con affidamenti per 60 milioni di euro anche a favore di imprese con bilanci non positivi), ma anche formazione, innovazione e strumenti per fidelizzare il cliente. In particolare, è necessario formare i concessionari per **insegnare loro come vendere il credito**, poiché è stato accertato che non sempre tale attività viene svolta come dovrebbe. Quindi, i consumatori si devono ragionevolmente attendere un probabile aumento delle pressioni dei concessionari per acquistare l'auto a rate e dovranno di conseguenza aumentare le cautele per valutare le varie proposte di prestito. Lazzeri si è poi esercitato anche nella buona pratica dell'autocritica, citando i risultati di alcuni sondaggi secondo i quali un italiano su due sostiene che le informazioni sul credito **non sono abbastanza trasparenti** e che solo il 13% dei clienti si fida di chi gli ha prestato del denaro. Si tratta di criticità di fronte alle quali la diffusione delle regole del "credito responsabile" è una necessità: "Non è possibile continuare a offrire finanziamenti con Tan al 5% e Taeg al 15% - ha dichiarato Lazzeri, magari estremizzando un po' i due valori - e se si vuole allettare la clientela è meglio farlo con le promozioni vere, con Tan e Taeg pari a zero". Tra i consigli per i concessionari, Findomestic ha citato la necessità di rafforzare i legami con i clienti tramite l'offerta di **prestiti a rate per le riparazioni in officina**. Infine, Lazzeri ha auspicato che i concessionari tornino a conseguire marginalità sulla semplice vendita dell'auto: "Se la massima parte del profitto di un concessionario non arriva dal 'ferro', il mercato dell'auto non può essere sano".

LA PIAGA DEI MARGINI ALTERNATIVI - Va sottolineato che quest'ultima dichiarazione del dirigente di Findomestic **è in rotta di collisione** con la politica intrapresa negli ultimi anni dalle case automobilistiche, che hanno generalmente e progressivamente abbassato i margini sulle vetture destinati alle reti spingendole a puntare sugli introiti derivanti da attività e servizi collaterali come **assicurazioni, finanziamenti e altro**. Insomma, un modo per dire: "voglio farti guadagnare meno sul tuo vero mestiere, impara a farne un altro per arrotondare". Una pessima idea che non ha migliorato molto la salute dei concessionari, mentre ha probabilmente **peggiorato la qualità dei servizi** offerti alla clientela da operatori che li hanno proposti solo per necessità, spesso con poco entusiasmo e con minori competenze di altri che se ne fanno da sempre la loro professione.

AGENZIE

| TESTATA | DATA | TITOLO |
|-------------------|------------|--|
| ANSA | 16-05-2012 | >>>ANSA/ AUTO: ITALIA E SPAGNA AFFONDANO MERCATO APRILE (-6,5%) |
| DOW JONES | 16-05-2012 | AUTO: FEDERAUTO A CASE, URGENTE CAMBIARE APPROCCIO A BUSINESS |
| ITALPRESS | 16-05-2012 | MOTORI: FEDERAUTO ALLE CASE "SERVE SFORZO COMUNE ANTICRISI" |
| AGENPARL | 16-05-2012 | CRISI: FEDERAUTO, URGENTE CAMBIARE LE REGOLE DELLA DISTRIBUZIONE |
| PRIMA PAGINA NEWS | 16-05-2012 | FEDERAUTO A CASE COSTRUTTRICI: SFORZO COMUNE ANTICRISI, URGE CAMBIARE REGOLE DISTRIBUZIONE |

WEB

| TESTATA | DATA | LINK |
|------------------|------------|---|
| CORRIERE.IT | 16.05.2012 | http://motori.corriere.it/motori/attualita/12_maggio_16/dealer-day-concessionarie-rischio_ef282ac8-9f40-11e1-b258-f2fcbb76be58.shtml |
| ANSA.IT | 16.05.2012 | http://www.ansa.it/motori/notizie/rubriche/federautoistit/2012/05/16/Lettera-Federauto-case-occorre-sforzo-comune-anticrisi-urgente-cambiare-regole-distribuzione_6878427.html |
| ANSA.IT | 16.05.2012 | http://www.ansa.it/motori/notizie/rubriche/istituzioni/2012/05/16/Federauto-dealer-chiedono-diverso-rapporto-le-Case_6879579.html |
| ANSA.IT | 16.05.2012 | http://www.ansa.it/motori/notizie/rubriche/industriamercato/2012/05/16/Europa-mercato-auto-aprile-scende-6-5-6876563.html |
| ILSOLE24ORE.COM | 16.05.2012 | http://www.motori24.ilsole24ore.com/Mercato/2012/05/dealer-day-bernacchi-federauto-crisi.php |
| ILSOLE24ORE.COM | 16.05.2012 | http://www.motori24.ilsole24ore.com/Mercato/2012/05/dealer-day-verona-2012-intervista-bousquet.php |
| INTERAUTONEWS.IT | 18.05.2012 | http://www.interautonews.it/new/index.php?option=com_content&view=article&id=984%3Ail-silenzio-dei-dealer&catid=81%3Ail-commento&Itemid=1 |
| SICURAUTO.IT | 16.05.2012 | http://www.sicurauto.it/news/automotive-dealer-day-2012-distribuzione-auto-tra-passato-e-futuro.html |
| AUTOLINKNEWS.IT | 16.05.2012 | http://www.autolinknews.com/it/news/@Atk3262/home.xhtml |
| AUTOLINKNEWS.IT | 16.05.2012 | http://www.autolinknews.com/it/news/@Atk3263#Federauto%3A-occorre-cambiare-le-regole-della-distribuzione |
| OMNIAUTO.IT | 16.05.2012 | http://www.omniauto.it/magazine/19766/federauto-alle-case- |

| | | |
|------------------------|------------|--|
| | | <u>ripensiamo-il-modello-di-business</u> |
| AUTOMOTONEWS.COM | 16.05.2012 | <u>http://www.automotonews.com/dettaglio.aspx?box=attualita&pkid=7330</u> |
| CORSANEWS.IT | 16.05.2012 | <u>http://www.corsanews.it/index.php?option=com_content&view=article&id=6062:occorre-uno-sforzo-comune-anticrisi-e-cambiare-le-regole-della-distribuzione&catid=9&Itemid=26</u> |
| BORSAITALIANA.IT | 16.05.2012 | <u>http://borsaitaliana.it/borsa/notizie/mf-dow-jones/italia-dettaglio.html?newsId=992110&lang=it</u> |
| LARENA.IT | 17.05.2012 | <u>http://www.larena.it/stories/Economia/362841_i_produuttori_diauto_aiutino_leconcessionariein_italia</u> |
| LIBERO.IT | 17.05.2012 | <u>http://247.libero.it/lfocus/14993125/1/-i-produttori-di-auto-aiutino-le-concessionarie-in-italia/</u> |
| ILGIORNALEDIVICENZA.IT | 17.05.2012 | <u>http://www.ilgiornaledivicenza.it/stories/Economia/362899_a_uto_-65_in_europa_-18_italia_e_spagna_-217/</u> |
| MARKETPRESS.INFO | 17.05.2012 | <u>http://www.marketpress.info/notiziario_det.php?art=217221</u> |
| AGENPARL.IT | 16.05.2012 | <u>http://www.agenparl.it/articoli/news/politica/20120516-crisi-federauto-urgente-cambiare-le-regole-della-distribuzione</u> |
| IRISPRESS.IT | 16.05.2012 | <u>http://www.irispress.it/245052/federauto-alle-case-costruttrici-occorre-sforzo-comune-anticrisi-cambiare-regole-distribuzione</u> |
| BRESCIAOGGI.IT | 17.05.2012 | <u>http://www.bresciaoggi.it/stories/Economia/362963_auto_-65_in_europa_-18_italia_e_spagna_-217/</u> |