

il Giornale.it
FUORIGIRI
IL MAGAZINE DELL'AUTOMOTIVE

a cura di Pierluigi Bonora

Home

Chi siamo

Categorie ▾



Boiani (AsConAuto) al NADA: “Il modello Usa per fare squadra e farci rispettare”

NADA, principale forum mondiale di discussione e confronto delle dinamiche in atto nel mondo automotive, ha visto Giorgio Boiani, vicepresidente di AsConAuto con delega alla comunicazione, a capo della delegazione italiana composta da una trentina di esponenti dell'automotive (dei quali cinque rappresentanti dell'Associazione).

La partecipazione all'International Roundtable, presieduta da Mark Scarpelli (NADA past president e chairman), che annoverava past president e chairman oltre alle delegazioni internazionali, ha permesso un approfondimento delle dinamiche in atto nel mercato globale e spunti originali di riflessione.

Vicepresidente Boiani, un primo commento alla trasferta americana.

Search



PIÙ LETTI



I nostri focus

Must



Opinioni

Guide auton



I nostri focus

F-



Video Fuorigiri

Pugni di

“Oggi, e ancor più nel futuro, le tematiche con le quali il nostro settore si deve misurare sono molteplici e davvero complesse. E, dopo la trasferta a Las Vegas per NADA, la sensazione forte che ci rimane non è solo della distanza geografica tra il mercato americano e quello europeo, ma il fatto che **si pratica il business in uno scenario davvero differente**. Negli Usa il **concessionario conta, e come se conta**. In America, la **lobby delle automobili è fortemente consolidata**. Non per nulla in ogni stato americano ci sono uno o più senatori concessionari d'auto e il rappresentante annuale, eletto dalla NADA, sospende l'attività personale per un intero anno e **si dedica alla politica associativa per il bene del settore**. Si tratta di un modello forse inarrivabile per il nostro Paese, ma questo non significa che non si debba potere pensare di **avviare un processo in questa direzione**. Le alleanze sono sicuramente benefiche, ma l'importante è sapere che il tuo alleato lo è per davvero e può rappresentarti.”

Quale apporto può dare **AsConAuto**?

“L'esempio americano ci dimostra che è quanto mai necessario fermarsi a riflettere su come potremo **farci rispondere dalla politica in futuro**. Il lavoro di questi ultimi anni, in particolare, ha sicuramente affrancato il nome di **AsConAuto** come un **referimento principale nel nostro comparto**. Lo respiro ormai da tempo e non soltanto in questa occasione in terra americana, ma in diversi contesti anche nazionali. Questo **vuol dire aver creato gli ingredienti giusti per proseguire a lavorare concretamente e fare cose utili al settore come finora abbiamo fatto**, continuando a dare al mondo politico indicazioni precise per indirizzare al meglio gli interventi a sostegno dello sviluppo del nostro comparto”.

Nel confronto tra i mercati che cosa emerge in modo evidente?

“Se il confronto con il mercato americano è sempre stato per noi un riferimento, forse sarà il caso di **rivedere alcuni aspetti della vita automotive italiana**. L'associazione dei dealer americani è un'azienda vera e propria, strutturata per assistere un settore in tutte le sue necessità. **Formazione, assistenza legale, finanziaria, burocratica e tanto altro fanno sì che un intero centro congressuale, come quello di Las Vegas, quasi non sia sufficiente per contenere tutto e tutti**. Per cominciare, Oltre oceano esiste una struttura associativa e politica in grado di **accompagnare l'imprenditore nelle sue fasi di crescita** ma, soprattutto, di fare da supporto al cambiamento. Si tratta di prendere a modello le nuove figure già presenti da tempo negli Usa che operano nelle concessionarie: ruoli chiave dedicati ai nuovi strumenti social e tecnologici. Aggiungo, però, oltre a questi unici due punti, che evidenzio in quanto focali, che un ingrediente **manca nel nostro Paese: l'umiltà**. Oltre oceano i dealer hanno quasi un sapore casareccio (dal presidente all'ultimo anello della catena). Un tratto che piace al consumatore che si avvicina con maggiore tranquillità e meno ansie alle porte delle concessionarie. Da anni parliamo di questo tema, ma ancora oggi la sensazione è che **l'eccessiva chiusura al cambiamento non ci permetta di crescere quanto possibile**. L'americano è affabile per antonomasia e questo aspetto non aiuta solo il business, ma **predispone un'emozione positiva che accompagna il contatto con il potenziale acquirente**. Inoltre, le nuove tecnologie riscuotono un'attenzione totale. Anche noi possiamo e dobbiamo cambiare, ma dovremmo tutti partire dal nostro modo di porsi per **preparare l'atteggiamento giusto a introdurre il cambiamento**. **AsConAuto** c'è e ci sarà sempre per aiutare gli imprenditori automotive italiani a capire che cosa fare. E speriamo che alcuni presupposti, emersi dalla trasferta americana, possano **stimolarci ad affrontare in modo più consapevole questa nuova era**, già ampiamente iniziata”.



Leave a Reply

Your email address will not be published Required fields are marked *

Comment

la

May 26, 2017

11

March 22, 2018

7

Pace,

March 1, 2017

6

March 9, 2017

6

Opinioni

milan

viabil

August 8, 2017

6

I nostri focus

Brem

nel

December 11, 2017

4



ARTICOLI RECENTI

Boiani (**AsConAuto**) al NADA: “Il modello Usa per fare squadra e farci rispettare”

April 10, 2018 0

Ferrari e Ducati, non è solo sport

April 10, 2018 0

Ktm 790 D “The Scalpel”

April 10, 2018 0

Škoda Superb, sempre più ambiziosa

April 10, 2018 0

Alfa Romeo protagonista al “Concorso d'eleganza” giapponese

April 10, 2018 0

CATEGORIE