



il Giornale.it
FUORIGIRI
IL MAGAZINE DELL'AUTOMOTIVE

a cura di Pierluigi Bonora


[Home](#)
[Chi siamo](#)
[Categorie ▾](#)


Dopo l'acquisizione da parte di PSA Groupe di Opel è in corso la riorganizzazione del Gruppo, allo scopo di sfruttare al meglio le sinergie a livello di prodotto e anche commerciali. Tra i concessionari di Opel è comunque emersa una certa preoccupazione su un futuro non ancora ben definito. Opel e la "sorella" britannica Vauxhall, infatti, stanno rivedendo i contratti con i concessionari europei. I due brand, nell'ottica di cercare di alzare i profitti abbattendo i costi, potrebbero mettere a serio rischio le posizioni di molti rivenditori in Italia. Sarebbero eccessivi, secondo alcune stime, i 1.600 concessionari PSA sul mercato europeo, soprattutto ora che le auto vengono scelte e configurate online. Chiuderne almeno un terzo farebbe tornare gli utili in casa Opel e Vauxhall. Ecco allora intervenire AsConAuto in difesa di questi dealer.

AsConAuto scende il campo per difendere i dealer Opel

Giorgio Boiani*

C'è grande preoccupazione perché sono scaduti i mandati, e quando ti trovi a doverli rinnovare non sai mai come e se questo verrà fatto. Ed è qui che entrano in gioco le associazioni: servono, infatti, per fare muro, per difendere una categoria, in questo caso i concessionari Opel, perché è facile dire, dopo gli investimenti fatti in questi anni, che non servi più. Ricordo la decisione scellerata di Chevrolet, che costrinse molti concessionari a portare avanti investimenti milionari per poi ritenere che il mercato non fosse più interessante.

Ogni volta che faccio un incontro con i concessionari ricordo loro che l'Italia vale l'1,5% del mercato mondiale della vendita di automobili; e che, quindi, è normale che le multinazionali non li vedano come i più belli del mondo. Dobbiamo toglierli dalla situazione illusoria di supremazia che ci siamo creati, e cercare di ragionare su come una multinazionale che, in questo caso, ha acquisito per un miliardo e 300 milioni di euro un'altra azienda, possa rientrare dall'investimento fatto. Se la strategia europea prevede 400/500 dealer in esubero, che in qualche modo andranno cancellati, come pensare ad alternative?



PIÙ LETTI



I nostri focus

Must:

la
May 26, 2017
11



Opinioni
Milan



Opinioni
Guide auton

F-

Pace,
March 1, 2017
6



I nostri focus



I nostri focus

Pugn

di
March 9, 2017
6



Video
Fuorigiri

Pugn

di
March 9, 2017
6

La ricerca di nuove strade

Cosa può fare il singolo concessionario? **L'imprenditore deve avere ben chiara la visione di quello che sta accadendo**, iniziando a guardarsi intorno alla ricerca di strade diverse. **La vendita dell'usato** può sicuramente essere una delle strade sicure per aiutare l'imprenditore-concessionario alla **sopravvivenza nel mercato**. È importante capire che, rispetto al nuovo, nell'usato **c'è più margine di guadagno e maggiore libertà di movimento**. Tra cinque anni il modello di distribuzione dell'automobile sarà totalmente diverso e sopravviveranno solo le realtà che hanno capito di dovere **lavorare sul cliente finale**.

*Vicepresidente di [AsConAuto](#)



Leave a Reply

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

Comment

Name *

Email *

Website

Post Comment

viabil

August
8,
2017

6

Brem

nel

December
11,
2017

4



ARTICOLI RECENTI



[AsConAuto](#) scende il campo per difendere i dealer Opel

April 19, 2018 0



Il mercato al giro di boa e la guerra al Diesel

April 19, 2018 0



Car2go, ecco...

April 19, 2018 0



I "Days of Joy Scrambler Ducati" fanno tris

April 19, 2018 0



Le 114 città di Urus

April 19, 2018 0

CATEGORIE

Amico Camion, logistica & servizi

Attualità

AutoMotive che passione

Editoriale

Fuorigiri

Fuorigiri News