



## Come cambieranno i concessionari d'auto

L'avvento dell'auto elettrica e dell'acquisto online dove porterà i classici concessionari basati sul rapporto fiducia/presenza?

Pubblicato il 25 Gennaio 2022 ore 09:25



Nell'immaginario collettivo, il **concessionario d'auto** è solitamente sinonimo di competenza tecnica, di presenza costante e di assistenza dedicata. Anche con il Covid, chi vende auto non si è sottratto alla sfida. Ma non c'è solo la pandemia a cambiare le carte in tavola. Gli acquisti di auto online, senza troppi intermediari, e la presenza di auto elettriche e ibride, la cui complessità non convince il comune automobilista, sono fattori che devono e dovranno essere presi in considerazione per immaginare il mestiere del **concessionario del futuro**. Non solo: è in arrivo una rivoluzione alla base di questa attività.

**Fabrizio Guidi**, Presidente Asconauto (Associazione consorzi concessionari autoveicoli), ha provato a rispondere a questi dubbi sul Foglio Quotidiano. *“L'anno che è appena cominciato sarà un anno molto importante per i concessionari che da sempre sono degli imprenditori e hanno investito nel loro business. La trasformazione dei mandati in contratti di agenzia trasformerebbe i concessionari in agenti, intermediari tra i clienti e la Casa che dopo aver lavorato in internet delegherebbe ai concessionari soltanto la gestione locale. Si ridurrebbero ancora i margini senza abbassare i costi fissi. Aspettiamo di conoscere come verrà regolamentato il rapporto tra Case e concessionari, come e se cambierà il rapporto con il territorio”,* dice Guidi.

Il presidente di Asconauto spiega poi che **l'auto elettrica, “pur essendo un bel prodotto”, costa troppo e non risolve il problema delle emissioni**, perché *“il target di clienti è ancora molto elevato e non va a sostituire auto altamente inquinanti, ma auto che avevano già emissioni molto ridotte”*. Secondo Guidi il primo obiettivo dovrebbe essere quello di svecchiare il parco circolante in Italia, e per questo *“dovremmo guardare anche alle alternative all'elettrico. Con i carburanti sintetici di nuova generazione, ad esempio, si metterebbero al riparo anche molti posti di lavoro visto che si continuerebbe a lavorare sui motori endotermici”*.

Guidi poi spiega perché la crisi dei chip non può essere l'unico motivo per un mercato



italiano non eccezionale nel 2021. “ L’assenza di prodotto è stata in un certo modo incomprensibile perché se il problema dei semi conduttori può aver influito sulla consegna del nuovo, costringendo le case a non rispettare la programmazione prevista, è difficile che possa aver influito sulla produzione dei ricambi se non sulle centraline e al massimo su qualche batteria. **C’è la sensazione che le case abbiano privilegiato i mercati extraeuropei decisamente più vivaci del nostro.** Si sono viste tante cose che non sono giustificabili soltanto con la mancanza di microchip. E probabilmente ha influito anche il fatto che molte Case siano favorevoli alla trasformazione dei mandati oggi in essere con i concessionari in contratti di agenzia”.

