

MOBILITYHUB ON TRACK

ASPETTANDO IL FUTURO

La seconda edizione dell'evento b2b organizzato da **BTHEONE**
e da **QUATTORRUOTE PROFESSIONAL** ha messo al centro
i nuovi orizzonti della mobilità sostenibile. E il dealer di domani
a cura della redazione



ASPETTANDO IL FUTURO

NUMERI E TREND

Tra i tanti contenuti proposti durante l'evento, anche due studi presentati in anteprima da Unrae e da McKinsey. E altrettanti preparati per l'occasione da Privacy4cars sul trattamento dei dati nelle auto connesse e da Alberto Vita sull'Urban air mobility



Come il convitato di pietra del "Don Giovanni", opera di Giuseppe Gazzaniga che andò in scena per la prima volta proprio a Venezia nel 1787, il rapporto tra Case, concessionari e intera filiera dell'auto ha continuato ad aleggiare nei corridoi di "Mobilityhub on Track", l'evento organizzato da BtheOne e da Quattroruote Professional nell'ex terminal passeggeri della città. Un convitato di pietra, impersonificato soprattutto dalle nuove strategie distributive delle Case, al centro anche dei panel di apertura e chiusura della due giorni veneziana. Nella sessione inaugurale, dal titolo "Il dealer che verrà", sono intervenuti Alberto Di Tanno, ceo e presidente di Intergea, e Plinio Vanini, presidente del Gruppo Autotorino, che hanno sottolineato come il lavoro del concessionario, numeri alla mano, "debba venir pagato". Sul palco anche Bernhard Linnenschmidt, direttore generale e membro del board di Emil Frey, il quale ha spiegato che "in Germania la presenza dei concessionari su internet è in uno stato avanzato. Ma si tratta di fare leads ancora per oltre il 95% dei casi". Il presidio del web è imprescindibile pure per i dealer spagnoli, come in un'altra sessione ha detto Manuel Castro, direttore dell'Amda, che a Venezia ha annunciato il lancio di una nuova piattaforma di subscription: "L'auto in abbonamento la preferiamo al noleggio a lungo raggio, modalità che non ci fa gestire il cliente. >



MOBILITYHUB ON TRACK



ANCHE TEST DRIVE

Sono stati 28 i panel organizzati nelle quattro sale allestite nell'ex terminal crociere, con oltre 50 speaker coinvolti, anche dall'estero, un piano dedicato ai 30 sponsor e un'area per i test drive. Qui i 1.372 visitatori hanno provato gli ultimi modelli della Kia (inclusa la EV6, Auto dell'anno 2022) e quelli commercializzati da Koelliker (dalle vetture Always e Mitsubishi ai van della Maxus), nonché il quadriciclo elettrico Yoyo

► Un cliente che negozia molto, tanto che siamo il primo Paese in Europa per sconti in concessionaria". Dopo altri 26 intensi incontri, l'evento si è chiuso con il panel "Addio al dealer?", dove i presenti, a partire da Marco Saltalamacchia, presidente del Gruppo Koelliker, hanno sottolineato che si tratta di un "addio" solo per i "generalisti", non per quelli che hanno resistito dopo anni di chiusure, in una situazione che vede il numero di saloni in discesa del 45% rispetto al 2011. "Questi sono molto resilienti, grazie anche al fatto che curano sempre più il post-vendita e l'usato, che non è più la tomba del concessionario, come si diceva una volta", ha ricordato Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, il quale ha voluto aggiungere al titolo del panel un "benvenuto imprenditore". Proprio come Nicola Maldarizzi, co-CEO del grande concessionario pugliese, è infatti pronto a questo cambio, "grazie al quale potremo finalmente dedicare più tempo al cliente e ad altri servizi invece che alle Case, come succede oggi". "Presidiando il territorio", come hanno detto anche Nicola Vacca (Special Car), Fabrizio Guidi (AsConAuto) e Roberto Scarabel (Scarabel), moderati da Giampiero Luvíe.

NOLEGGIO E USATO

La clientela s'indirizza sempre più su noleggio e usato, due armi che i concessionari possono utilizzare. "Nel primo trimestre 2022 sono stati stipulati



135.113 contratti di Nlt di auto", ha rilevato Andrea Cardinali, direttore generale dell'Unrae (vedere a pag. 5), "con una quota dei privati che in tre mesi è salita dal 15 al 17,4%. Un business che però rischia di essere ucciso nella culla, visto che dai nuovi incentivi sono state escluse le persone giuridiche e le ditte individuali". L'importanza del noleggio ai privati e delle soluzioni flessibili è stata ribadita anche da Luca Ricci (ALD Automotive), Alessandro Cardoselli (Arval) e, in un altro panel, da Gianni Oliosi (Sixt Italia), Angelo Salerno (Noleggiare) e Luca Cantoni (Horizon). Di elettrificazione si è parlato invece in "Scossa elettrica" con Andrea Campello, papà del quadriciclo Yoyo, Klaus Algieri,

Gianni Catalfamo (Onewedge) e, collegato da Roma, Massimiliano Archiapatti, numero uno di Hertz Italia. Due le sessioni, invece, dedicate all'usato e all'utilizzo delle piattaforme online per la sua gestione, nelle quali Giulia Cicchiné di Eurosport ha intervistato Andrea Toffoli (Nini Car), Francesco Rocchi (Auto1.com), Valerio Papale (Agos), Francesco Palmesano (Amica) e Barbara Barbieri (Bca). È emerso che le nuove soluzioni web devono aiutare a rimettere il consumatore al centro di un business non sempre trasparente, come hanno detto Nicola Marsala (Kia Italia), Gian Paolo Aliani Soderi (Mapfre Warranty: vedere anche l'articolo a pag. 58) e Massimo Treffiletti (Konsumer Italia).



ASPETTANDO IL FUTURO

MEGLIO UN ARRIVEDERCI...

Scene da "Addio al dealer?", il panel di chiusura di "Mobilityhub on Track", che ha riempito la sala principale in cui si è tenuto l'evento. Qui a lato, da sinistra: Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto; Nicola Maldarizzi, co-ceo dell'omonimo concessionario pugliese, e Marco Saltamacchia, presidente del Gruppo Koelliker, intervistati da Emilio Deleidi (di spalle) giornalista di Quattroruote



LE CITTÀ INTELLIGENTI

Delle nuove Smart cities hanno invece parlato Simone Venturini, assessore alla Coesione sociale del Comune di Venezia, e Simonpaolo Buongiardino di Federmotorizzazione, mirabilmente pungolati dal direttore di Domus, Walter Mariotti. Città intelligenti, ma anche super trafficate, che non potranno fare a meno dell'Uam, la Urban air mobility, raccontata per l'occasione da Corrado Fischer dell'Aeroporto di Venezia, che ha sottolineato come "noi, come tanti altri aeroporti, ci stiamo lavorando da tempo. Sappiamo che alle Olimpiadi di Parigi del 2024 verrà inaugurato un servizio di questo tipo, che intendiamo bissare nel 2026 per i Giochi di Milano-Cortina". Un

futuro che è già presente sono invece le soluzioni presentate da Nicola De Mattia, ceo di Targa Telematics, e Nicola Mannari di LoJack, il quale ha partecipato a un panel dov'era presente anche Alessandro Calzavara, ceo di Autoserenissima, utilizzatore soddisfatto delle soluzioni LoJack per i concessionari. De Mattia ha invece commentato la survey presentata in anteprima nella città lagunare da Michele Bertoncetto, partner McKinsey, basata sull'acronimo che definisce le auto del futuro, ovvero ACES. Secondo quest'ultimo, "gli italiani sono inclini alla guida autonoma, ma anche preoccupati per la sua sicurezza e vogliono testare queste nuove tecnologie. Come del resto quelle per le

vetture connesse, che pure piacciono, specie con la crescita della diffusione delle auto elettriche, malgrado la preoccupazione per lo stato delle infrastrutture. Infine, i nostri connazionali ritengono che l'auto sia e debba rimanere centrale per la nuova mobilità, anche se cresceranno gli altri mezzi, in particolare quelli in condivisione, a discapito quindi delle vetture private". Andrea Amico, ceo e fondatore di Privacy4cars, ha invece parlato della conservazione dei nostri dati nelle auto e del loro invio a società terze, per monetizzarli: l'intervento forse più dirompente dell'evento, visti lo scalpore e l'interesse che ha sollevato tra i concessionari e i fleet manager presenti.

ASSICURAZIONI E LOGISTICA

Christian Cavaciuti, giornalista di Dueruote, e Matteo Stillitano, manager di Niu, hanno infine spiegato come la nuova mobilità abbia bisogno anche delle moto, mentre Andrea Vettore, head of commercial di Passway, e José María Cancer Abóitz, direttore generale di Mapfre Open Innovation, hanno illustrato l'importanza di un approccio assicurativo che passi sempre più dalle cose alle persone. Tutto questo, però, vale solo se funziona la logistica. Che deve per forza di cose cambiare, accorciando le filiere e personalizzando i processi, come spiegato da Marco Armosino (Autotrade&Logistics), Michele Palumbo (Università Cattolica) e dal direttore di tuttoTrasporti, Raffaele Bonmezzadri. ||

