



Da Concessionario ad Agente: quali cambiamenti e opportunità per gli operatori a partire dall'usato e servizi collegati



I Top Dealers Italia si sono incontrati nell'area congressuale della Fiera di Vicenza in concomitanza con Mondo Motori per discutere della trasformazione della distribuzione automobilistica italiana, a partire dal prossimo regolamento europeo che prevede la possibilità di trasformare i tradizionali concessionari in semplici agenti rivoluzionando il sistema. Tale evoluzione porta molte problematiche ma anche opportunità che sono state discusse dai maggiori esperti nazionali dell'usato e dei servizi

Vicenza per un giorno è diventata la capitale della distribuzione automobilistica italiana e dei servizi ad essa collegati grazie alla presenza dei maggiori concessionari auto italiani selezionati negli ultimi cinque anni da **Infomotori.com** (la prima testata motoristica unicamente digitale lanciata in Italia ben 25 anni fa, nel lontano 1997) e dei maggiori player dei servizi collegati all'automotive.

Sul palco sono saliti infatti Alessandro Campello Ceo della omonima Campello Motors e Presidente del CDA di XEV Trade Italia (distributore di interessanti veicoli elettrici come il quadriciclo Yoyo utilizzato anche dal carsharing Enjoy di ENI) e Roberto Scarabel Amministratore Unico Scarabel e Presidente Asconauto (Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Autoveicoli) oltre che di Horizon Automotive Nord Est in rappresentanza dei Concessionari che stanno cavalcando le novità del momento con progetti innovativi e giocando di squadra.

Accanto a questi due Top Dealers Italia (per info sul progetto: **visitare la pagina dedicata**) si sono seduti Francesco Rocchi Director Sales & Remarketing Italy AUTO1 Group (società tedesca leader nel settore delle aste on line B2B di auto usate), Andrea Cantamessa Amministratore Global Safe Insurance Broker – AON Group (specializzata in soluzioni assicurative per i Concessionari che fa parte del colosso statunitense

AON), Gary Fabris nel doppio ruolo di Direttore Commerciale FIVE srl (Fabbrica Italiana Veicoli Elettrici con sede a Bologna dove si trova lo stabilimento Carbon Zero che produce bici e scooter oltre a commercializzare quadricicli elettrici di alto gamma) e Responsabile Gruppo veicoli elettrici di Confindustria Ancma, Alessandro Priarone Direttore Vendite Automotive Mapfre Warranty spa (multinazionale spagnola, leader nel campo delle garanzie per le auto di seconda con estensioni fino a 72 mesi!) e Luigi Minen Responsabile Vendite Italia TEXA spa (impresa modello italiana nonché leader internazionale nella diagnostica ed attrezzature per i controlli della elettronica e degli ADAS delle vetture che da qualche tempo si è lanciata anche nel settore elettrico realizzando motori elettrici ed inverter per importanti brand automobilistici).

A moderare un tale parterre de roi è stato chiamato Giuseppe Gioia (già volto noto di RAI TG2 Motori e responsabile per lustranti del TGR Veneto oltre che grande esperto di Automotive) supportato da Carlo Valente (co-fondatore di Infomotori.com, Veraclasse.it, Andiamoelettrico.it e appunto Top Dealers Italia).

Se il palco era degno della finale di una Coppa dei Campioni della distribuzione automobilistica, il pubblico non era certo da meno visto che erano presenti oltre trenta dei 100 Top Dealers Italia con nomi che hanno fatto la storia e sicuramente tracciano il futuro della vendita e dei servizi collegati alla mobilità. Fra tutti non possiamo non ricordare Tony Fassina grande campione prima dello sport automobilistico con la sua Lancia Stratos e quindi protagonista del settore con la sua omonima Concessionaria Fassina di Milano e lo stesso Luca Trivellato dell'omonima Concessionaria che nel 2022 ha festeggiato i suoi primi 100 anni ed è stato premiato con il titolo di Top Dealers Italia 2022 per la sua continua innovazione che lo ha visto fra i primi a credere ad internet ed ora allo stesso Metaverso.



Meriterebbe nominarli tutti poichè con il loro impegno ed investimenti hanno prima motorizzato l'Italia ed oggi assicurano la crescita di un comparto strategico per il Paese con investimenti milionari che assicurano migliaia di occupati. Tutto il Nord Est era rappresentato al top così come la Lombardia ed il centro Italia. E lo facciamo quindi in fondo all'articolo!

Dal convegno sono emersi spunti molto interessanti da parte dei relatori che hanno evidenziato come le opportunità non ancora colte appieno siano ancora molte. Per

esempio Francesco Rocchi si è soffermato sulla nuova normativa europea del VBER che potrebbe sminuire il ruolo del Concessionario sul versante del nuovo ma non certo su quello dell'usato, rivalutando lo stesso ruolo strategico delle **aste on line** che è vero che offrono margini inferiori alla vendita dell'usato rispetto ai canali tradizionali (al privato che viene nel salone) poichè se è vero che si guadagna di meno però i tempi di vendita sono nettamente inferiori e quindi a fine anno i margini sono molto vicini con investimenti però piu' bassi poichè il tasso di rotazione è velocissimo (se si è bravi a rimettere in ordine le vetture che si vuole esitare all'asta).

Altro interessante spunto è giunto da Andrea Cantamessa per il **versante assicurativo** ricordando che – incredibilmente – la maggioranza dei clienti delle concessionarie si fa l'assicurazione fuori dal Salone perdendo importanti investimenti che la creazione di un Ufficio Assicurazioni interno con manager dedicati potrebbe invece “catturare” efficacemente, ricordando che loro stessi hanno creato una Academy per formare i venditori in maniera molto semplice, efficace e veloce.

Alessandro Priarone si è invece soffermato sull'**importanza delle garanzie** come leva per convincere i clienti ad optare per lo stesso usato che può offrire garanzie superiori al nuovo con coperture sulla manutenzione fino a 72 mesi che significa tenere il rapporto con il cliente in maniera duratura senza che questo “scappi”, ma anzi sia felice di andare in Concessionaria.

Gary Fabris ha portato invece numeri che hanno attratto le orecchie dei concessionari poichè se è ormai chiaro che il numero delle automobili è destinato a ridursi (dimezzarsi entro il 2050) è altrettanto chiaro che la **micro mobilità urbana elettrica** formata dai monopattini, bici, scooter e quadricicli continua a crescere portando dati molto interessanti. Le bici infatti si stanno elettrificando e se già oggi una ogni sei è elettrica entro cinque anni si arriverà al modello olandese che già ora ha un rapporto di una bici elettrica ogni due tradizionali con il pareggio atteso fra pochi mesi... Considerando che i margini su una bici elettrica possono raggiungere i 1000 euro per pezzo non è affatto un prodotto da scartare anche sul versante della assistenza. Fabris ha poi ricordato che i concessionari d'auto rispetto ai tradizionali negozi di bici hanno piu' spazio per mettere a terra i prodotti, hanno un servizio di assistenza qualificato sul versante elettrico e capacità finanziarie superiori che consentono programmazioni piu' importanti che non svuotano i negozi per paura o impossibilità di comprare tutte le bici potenzialmente acquistabili! Insomma da Concessionari a Consulenti globali di mobilità, inclusi tutti i servizi gestiti internamente.

Luigi Minen si è soffermato a sua volta sul ruolo dell'**assistenza** e manutenzione che fa la differenza invitando a non scordarsi del **potenziale degli ADAS** (tutti i sistemi di sicurezza che porteranno fra qualche anno alla guida autonoma ma che già adesso ti permettono di mantenere una velocità costante con frenata in caso di ostacolo, parcheggi automatici, mantenimento della carreggiata, frenata di emergenza e molto altro) **che necessitano di controllo e manutenzione** che non tutti spingono non avendo le attrezzature ed il personale formato. Dall'altro spronato da Giuseppe Gioia ha ricordato che la trasformazione verso l'elettrico non è solo una minaccia ma anche una opportunità come dimostra la stessa TEXA che producendo motori elettrici ed inverter sta difendendo e accrescendo la stessa occupazione!

A un convegno del genere non poteva mancare la “controparte” che in realtà fa parte della stessa squadra della filiera automotive formata dalle filiali che distribuiscono a livello nazionale i prodotti delle case automobilistiche (dette in gergo Fabbriche). Approfittando di un interessante convegno realizzato da **ItalianTravel Press**, gruppo di specializzazione della stampa giornalistica dedicato alla mobilità sostenibile a cui ha partecipato come uno dei quattro relatori **Michele Crisci** (Presidente Volvo Italia e dei distributori delle Case Estere UNRAE). Lo stesso Michele Crisci è stato invitato da Carlo

Valente sul palco per un breve saluto e commentare il titolo del convegno con quella parola “**agente**” che cozza molto con una categoria che da decenni (per non dire da un secolo pensando a Trivellato) fa l'**imprenditore** rischiando i propri soldi per gestire la distribuzione.

Michele Crisci ha voluto subito dire che in Volvo il problema non si pone essendo e rimanendo la propria rete formata da Concessionari e che se proprio esiste un problema a livello globale è rappresentato dalle stesse Filiali che andranno probabilmente ripensate.

Crisci ha voluto poi ricordare l'impegno della casa svedese verso la tutela ambientale portando due esempi significativi di come si può ottimizzare la mobilità in città utilizzando lo stesso carsharing domestico: ossia a Milano nel quartiere piu' alla moda dove sorge la sede Unicredit ed il Bosco Verticale (un palazzo con il giardino in verticale!) sono state messe a disposizione delle vetture elettriche Volvo a costi orario molto contenuti e con la ricarica elettrica completa a disposizione di tutti i condomini e degli abitanti dei palazzi vicini che possono prenotare la Volvo elettrica con una App e l'unico obbligo è di riportarla da dove l'hanno presa ! In piu' Michele Crisci ha voluto ricordare la partnership coi concessionari per mettere fuori dalle Concessionarie colonnine di ricarica a corrente continua con carica quindi molto veloce ma a prezzi calmierati per favorire la mobilità elettrica

Al termine del convegno tutti i Top Dealers presenti hanno ricevuto il loro diploma e **Luca Trivellato** anche uno speciale Magnum di Franciacorta realizzato per l'occasione dalla **Cantina CORONEA** – fra le piu' quotate del territorio della Franciacorta – proprio per essere consegnato al Top Dealers Italia dell'anno!
Luca Trivellato ha ringraziato, rimarcando il ruolo strategico dei Concessionari e l'orgoglio di essere imprenditori.

Al termine tutti i presenti hanno potuto apprezzare la qualità eccelsa del Franciacorta CORONEA, vincitore di importanti riconoscimenti internazionali con una produzione inferiore alle diecimila bottiglie all'anno che lo rendono una vera eccellenza del Made in Italy.

Prima di concludere ricordiamo i Top Dealers che sono tornati dal Convegno col loro Diploma in rigoroso ordine alfabetico: Auitoindustriale, Autoserenissima, Autosilver, Autovega, Barchetti, Bartoletti, Berton, Bisson, Campello, Ceccato Automobili, De Bona, Denicar, Fassina, Fimauto, Frattin, Gino, Giuratti Futuro, Maresca e Fiorentino, Morini Group, Moser, Mototors club, Rigoni e Franceschetti, Scarabel, Superauto, Tomasi, Trivellato e Verona Motori. Tutti i Top Dealers Italia li trovate in questo elenco: **qui**.

Un convegno quindi che ha puntato sulla concretezza, sulle soluzioni con grande concretezza, positività e voglia di agire: qualità tipiche di ogni Top Dealers Italia e di qualsiasi imprenditore di successo

Le attività di Top Dealers Italia proseguiranno nel 2023 per rafforzare il gruppo e dare risposte e soluzioni già disponibili ma non sempre attuate per carenza di formazione o informazione stessa. Sicuramente resteranno ancora per molto tempo i migliori concessionari italiani e ben difficilmente diventeranno agenti!