

Di Tanno (Gruppo Intergea): “L’associazione di imprese, modello vincente per le nuove sfide”

Alberto Di Tanno si presenta con un nuovo look molto sportivo, la faccia di uno che si diverte lavorando, creativo, veloce come sempre. Ancora toccati dal perdurare della pandemia, anche se più capaci di una gestione razionale ed emotiva, lo incontriamo per farci raccontare che cosa è successo in Intergea negli ultimi 12 mesi. Con oltre 700 milioni di ricavi, 700 collaboratori, il Gruppo è tra i principali leader della distribuzione auto in Italia. Il network opera attraverso più di 124 punti vendita, realizzando oltre 52.000 vendite di vetture l’anno.

Per questa rivisitazione, ci piace partire dalla recente acquisizione di Mocauto e dalla nascita di Mocauto group, operazione definita “nel segno della continuità e dell’innovazione. Perché Mocauto è una concessionaria storica di Milano, fondata dalla famiglia Mocarrelli nel 1963, ma anche perché, con l’ingresso di Intergea, Mocauto group sarà gestito da un team di professionisti guidati dall’Ad Gianluca Italia”. A margine, Di Tanno aveva dichiarato: “Sono convinto che l’associazione di imprese sia la migliore strategia per affrontare il futuro della distribuzione auto. Lo sviluppo di Intergea continua con il controllo e la partecipazione di realtà radicate nel territorio”. Una dichiarazione che ben definisce i vent’anni di sviluppo di questa idea di collaborazione federale, propostasi sul mercato originariamente come opportunità di ristrutturazione e rilancio di realtà che soffrivano e poi dispiegata in rapporti sfidanti, con risorse manageriali di alto profilo, coinvolti in una ricerca di eccellenza nella conduzione d’azienda. E proprio da qui partiamo.

“Visto che parliamo delle recentissime acquisizioni/partecipazioni, mi si permetta di aggiungere un’informazione altrettanto importante. L’acquisizione di Selear, concessionaria storica Volkswagen per le province di Biella, Vercelli e Novara, una realtà solida che già oggi consuntiva 100 milioni di fatturato con il 2% di RAI. E anche per Mocauto group ci aspettiamo di raggiungere il consuntivo di fatturato sui 100 milioni. Questo pone stabilmente Intergea al terzo posto nel ranking dei distributori auto per ricavi assoluti. Di questo lavoro voglio ringraziare Massimo Gargano e Vittorio Massone, i nostri soci che hanno portato a termine l’acquisizione. Aggiungerei alcune informazioni sulle acquisizioni 2020. Car Village di Firenze: siamo passati da un RAI negativo a uno superiore alla media nazionale; Autoarona: sostanzialmente stessa storia, anche se meno clamorosa: oggi siamo allineati alle medie nazionali, ma mi piace in questo caso sottolineare che, a parte l’inserimento di Gargano come partner alla Direzione, abbiamo realizzato l’inversione di segno con gli uomini

che abbiamo trovato, senza nessun trauma o discontinuità occupazionale a nessun livello. E questo mi sembra un valore da segnalare. Ancora parlando di Autoarona, ricordo che è il nostro laboratorio ma anche la stanza dei bottoni del progetto Intergea Premium”.



Alberto Di Tanno,
Presidente e Ceo
del Gruppo Intergea

Con Mocauto group e Overdrive, afferma Gianluca Italia, create la distribuzione Stellantis milanese. Insomma: dichiarate in qualche modo una scelta di campo...

“Se per scelta di campo si intende voler continuare a fare bene con i marchi

con cui lavoriamo da molti anni, probabilmente lo è. Ma senza nulla togliere alla corretta definizione di una partnership con Stellantis, e storicamente con Fca (ricordo che tre anni fa, con i nostri partner di Intergea Nord Est, Strabello, Ferrari e Pesce, e con la direzione operativa di Mandina, abbiamo intrapreso una grande sfida sulla piazza veronese proprio con i marchi Fca), vorrei sottolineare che, con l’acquisizione di Selear, Intergea Premium diventa un rilevante Concessionario di Volkswagen Group, così come siamo grandi Dealer di Kia, di Renault piuttosto che di Volvo...”.

Cantieri innovativi e nuovi formati: parliamo degli Store Arval.

“Nel 2021 abbiamo aperto Firenze e Milano. È un servizio apprezzato, il Noleggio privato a Lungo Termine, una nuova modalità che può solo crescere e svilupparsi, anche con nuovi prodotti. Sempre nel 2021 abbiamo contato un movimento complessivo di 1.000 nuovi contratti di noleggio, intesi come velocità di uscita media. Nel 2022 apriremo due nuovi ulteriori centri e saranno cinque in totale, mentre continua il rapporto esclusivo con Arval, leader nel Noleggio a Lungo Termine”.

CONTINUITÀ & INNOVAZIONE

“Mocauto group, Selear, i nuovi Arval Store... Le nostre porte restano aperte, senza preclusioni”

Una collaborazione che ci risulta estendersi al remarketing delle vetture usate.

“È vero, insieme con Arval abbiamo aperto, con soddisfazione immediata, anche questa attività, unica nel suo genere ed esclusiva in Italia. Nel 2021 abbiamo consuntivato oltre 2.000 vetture vendute con il marchio Autoselect di Arval”.

In questo quadro si inserisce CRF, sorprendente storia di alleanza tra competitor poi diventata storia di amicizia impensabile un tempo. In generale, la distribuzione ricambi ha il suo peso.

“Sono 60 milioni di fatturato con una bella redditività che genera volume in rete per 95-100 milioni e, sfidando competitor aftermarket e anche altri modelli nella distribuzione auto, ci troviamo - a meno di due anni dallo start del plant di Settimo - ad essere saturi e a dover pensare ad altre soluzioni. Per questo, a partire da CRF Lombardia appena varata, e in linea con la nostra logica federativa, pensiamo a modelli replicabili con aziende partner. Siamo aperti a trasferimenti di know how per crescere correttamente. Così come siamo aperti, specie nei territori non ancora presidiati nel Nord Italia, a logiche partecipative. Noi crediamo molto nel ricambio e il grande impegno fisico e culturale di Aurelio Pagani ci ha pienamente incoraggiati ad andare avanti”.

Una nota spinosa, fonte di preoccupazione tra i Dealer, è rappresentata dallo spettro del passaggio al ruolo di commissionari o agenti.

“Qualunque sia il modello di distribuzione, noi dobbiamo fare bene le cose che sappiamo fare e questo garantirà il futuro, in qualunque contesto contrattuale. Perché non è interesse di alcun Brand avere clienti che non abbiano un’esperienza di acquisto positiva. Quindi ognuno di essi dovrà scegliere tra coloro che garantiscono solidità ed esperienza positiva al cliente, perché continuità e soddisfazione proteggono prima di tutto il Brand, ovvero le stesse Case auto”.

Una definizione sintetica ed efficace di Intergea?

“Una struttura con le porte aperte, orientata all’ascolto senza preclusioni, anche se naturalmente selettiva. Non abbiamo paura di sporcarci le mani e siamo convinti che si impari sempre”.

Ci può aggiornare sulla “navigazione” verso il 2023, con 1 miliardo di ricavi con Ebitda del 15%?

“Siamo perfettamente in rotta sui ricavi, addirittura in anticipo se non permarranno problemi di prodotto; circa l’Ebitda abbiamo realtà, come Autoingros, che hanno già raggiunto il traguardo, ma per la verità ci sono in campo troppe novità, anche di tipo contrattuale, per fare affermazioni che non rischiano di rivelarsi superficiali”.