

Automobili. Quattro dei primi dieci dealer nazionali multimarca si trovano in provincia di Torino

Concessionari, Piemonte leader

Nel 2008 gli incentivi non basteranno più a sostenere il mercato

Filippo Bonsignore
TORINO

■ Ifas Gruppo e Gruppo Intergea: sono della provincia di Torino, i due principali concessionari d'auto d'Italia. È quanto risulta dai dati forniti da Quintegia, la società di Treviso che studia il settore, relativi alle vendite 2006 di 47 dei 60 migliori dealer nazionali. Una graduatoria che, pur non costituendo una classifica esaustiva, è certamente rilevante in termini quantitativi: i volumi rappresentano il 18% del totale delle vendite di auto nuove del Paese e i due terzi di questa quota sono realizzati al Nord. A rafforzare la leadership del Piemonte tra i concessionari multimarca contribuiscono anche altre due aziende torinesi (Spazio e Gruppo Autocentauri) che si piazzano nelle prime dieci posizioni.

Tutte e quattro operano in un mercato che, nel Nord-Ovest, aggiunge la peculiarità della presenza di Fiat (che garantisce ai propri dipendenti sconti nelle concessionarie del gruppo) alle caratteristiche tipiche delle grandi aree. Ovvero la possibilità di intercettare un largo bacino di utenza e lo

svantaggio di dover sostenere costi elevati, che si somma alla difficoltà di trovare manager e personale specializzato, soprattutto tecnico, per le attività post-vendita. Tutto ciò si inserisce in uno scenario che vede una contrazione del mercato dell'auto nel primo trimestre 2008.

«Veniamo da un 2007 di grandi soddisfazioni - sottolinea Nicola Loccisano, presidente di Ifas Gruppo, la realtà principale appartenente alla holding Comipac, con 23 marchi commercializzati, 69 punti vendita in quattro regioni, 28 centri assistenza e oltre 150 officine - In cui abbiamo venduto complessivamente 46.813 auto (+12,5% rispetto alle 41.619 del 2006, 26.207 nuove e 15.412 usate, ndr) per un fatturato di 651,3 milioni (l'anno prima era di 590 milioni, ndr), grazie agli incentivi alla rottamazione. Per il 2008 l'effetto-incentivi non sarà più una leva determinante in quanto sono state escluse le Euro 1 e le Euro 2, ovvero un parco, a livello nazionale, di 5,5-6 milioni di veicoli». Rimedi? «Confidiamo in un ampliamento degli incentivi - prosegue Loccisano - anche perché stiamo rive-

dendo le nostre stime di vendita relative al nuovo per il 2008, tarandole sul 2006. Ci aspettiamo di vendere circa 24 mila auto nuove, ovvero il 10% in meno di due anni fa, nonostante siano i programmi diversi lanci di nuovi modelli da parte di case automobilistiche importanti».

«Il calo - spiega Alberto Di Tanno, numero uno del Gruppo Intergea - è più marcato al Nord poiché qui il rinnovamento del parco auto è iniziato prima grazie agli incentivi, uniti alle maggiori capacità di spesa dei clienti, e alle politiche ambientali delle amministrazioni comunali». Anche per l'azienda di Borgaro Torinese (che commercializza 12 marchi, controlla 17 società e vanta 36 concessionarie e 225 officine e carrozzerie convenzionate) il 2007 ha fatto registrare un trend positivo: 39 mila auto vendute (25 mila nuove, rispetto alle 20 mila del 2006, e 14 mila usate) per 480 milioni di ricavi. «Risultati - rileva Di Tanno - frutto del nostro modello organizzativo, ma anche dell'acquisizione di due concessionarie che hanno contribuito alle vendite con circa 3 mila unità».

La top ten

Top Dealer Italia: fatturato (in milioni di €) e vetture vendute (tra parentesi)

Ifas Gruppo (Comipac) (To)		590 (26.207)
Gruppo Intergea (To)		480 (20.000)
TT Holding (Va)		445 (14.119)
Car WorldItalia (Mi)		407 (16.627)
Gruppo Fassina (Mi)		345 (12.500)
Fincar (Anagest) (Bo)		332 (12.391)
Spazio (To)		300 (11.700)
Gruppo Rosati ** (Rm)		288 (14.600)
Gruppo Autocentauri (To)		286 (9.058)
Gruppo Carpoint (Rm)		280 (13.480)

**dati 2005

Fonte: Quintegia

Ventisei aziende entrano nel progetto camerale subalpino

«From concept to car» cresce e punta alla Cina

TORINO

■ Si rinnova la squadra di From concept to car: sono 26 le nuove imprese selezionate per partecipare al progetto - ideato dalla Camera di Commercio di Torino e realizzato dal Centro estero per l'internazionalizzazione con il supporto della Regione Piemonte - che promuove nel mondo la filiera automotive piemontese. La presentazione è avvenuta ieri nel corso del meeting annuale organizzato per fare un bilancio dell'attività 2007 e per svelare i progetti per il 2008.

Questo è il secondo anno della edizione numero due dell'iniziativa (partita nel 2003), che copre il triennio 2007-2009. Delle 26 new entry, 14 operano nel settore dei componenti e della sub-fornitura, sei producono attrezzature e impianti, cinque si occupano di stile, engineering e prototipi, una fornisce servizi. Sono quasi tutte piccole imprese (23) e provengono in maggioranza dalla provincia di Torino (19). L'identikit di queste aziende ricalca la composizione complessiva del contingente di quest'anno di From concept to car. In tutto sono 147 le imprese coinvolte nel progetto (125 Pmi e 22 grandi imprese), due in più dello scorso anno e 126 torinesi. Il comparto più rappresentato è quello dei componenti e della sub-fornitura (61%), seguito da attrezzature e impianti (18,5%), stile, engineering e prototipi (16,5%) e servizi (4 per cento).

«Siamo giunti a metà del percorso di questa seconda edizione - ha ricordato il presidente della Camera di Commercio di Torino, Alessandro Barberis - un momento ideale per iniziare a raccogliere importanti risultati concreti». Il primo è l'iscrizione dei manager delle imprese della filiera 2007 alla Sae Society, l'associazione americana che raggruppa oltre 90 mila ingegneri dell'autoveicolo e del mondo aerospaziale. «Pochi giorni fa - ha aggiunto Barberis - ab-

Le imprese protagoniste

L'identikit delle aziende di From concept to car

	Filiera 2008	%	Nuovi ingressi	%
Totale aziende	147	100	26	100
Provincia di appartenenza				
Torino	126	85	19	73
Asti	7	5	3	11
Alessandria	2	1,5	1	4
Cuneo	4	3	-	-
Biella	1	0,7	1	4
Novara	5	3,5	1	4
Vercelli	1	0,7	1	4
Aosta	1	0,7	-	-
Dimensioni				
Pmi	125	85	23	88,5
Grandi imprese	22	15	3	11,5
Settori				
Stile, engineering, prototipi	24	16,5	5	19
Componenti e subfornitura	90	61	14	54
Attrezzature e impianti	27	18,5	6	23
Servizi	6	4	1	4

Fonte: From concept to car

biamo ricevuto la conferma che Torino è stata riconosciuta Sezione Sae in Italia, assumendo così un ruolo attivo nell'associazione. È un successo importante perché permette ai soci, appartenenti a realtà industriali diverse, di condividere informazioni ed esperienze, un circolo virtuoso di scambi che favorisce lo sviluppo di nuove opportunità di business».

Proprio al Sae world congress & exhibition di Detroit, è stato presentato in anteprima mondiale H-due, il prototipo di un veicolo ecologico privo di emissioni nocive, realizzato da un gruppo di otto imprese della squadra di From Concept to Car, insieme a Politecnico di Torino e Hysylab-Environment Park. Tra le sue caratteristiche: può essere utilizzato nei centri storici, nei parchi e nelle isole pedonali, è stato progettato utilizzando le più sofisticate tecnologie ed è stato realizzato con materiali riciclabili a basso impatto ambientale.

Il meeting annuale è stato anche l'occasione per fare un consuntivo dell'attività 2007: venti

marchi internazionali coinvolti, oltre 180 incontri bilaterali organizzati, più di 40 visite di buyer stranieri alle sedi delle imprese piemontesi, 7 missioni all'estero (in Cina, Canada e Turchia), la presenza a dieci fiere ed eventi internazionali. Che hanno prodotto diversi accordi per le singole imprese. Tra questi spicca il caso della torinese Anti, azienda produttrice di componenti plastici (3 milioni di fatturato nel 2007, 30 addetti), che ha ricevuto da Volkswagen un primo ordine del valore di un milione nell'arco dei prossimi 5 anni. Il 2008 è iniziato con lo sguardo rivolto alla Cina. Il 31 marzo è stato inaugurato ad Hefei, capitale della provincia di Anhui, un desk di From concept to Car, che permetterà alle dieci imprese piemontesi che hanno aderito alla sua apertura di avere un contatto diretto con il colosso automobilistico cinese Jac per sviluppare progetti e nuove opportunità di business.

F. Bon.

www.fromconceptocar.com

INTERVISTA

Tommaso Bortolomiol

Quintegia

«Mancano manager capaci»

In tutta Italia il mercato dell'auto cala nonostante gli incentivi. Ciò si aggiunge alla diffusa difficoltà (pur con diverse eccezioni) anche per i maggiori concessionari nel trovare figure professionali preparate. Ma il Nord-Ovest ha un bacino di clientela tra i migliori d'Italia. È l'analisi di Tommaso Bortolomiol, il 25enne ricercatore che per la società trevigiana Quintegia (la stessa che organizza il Dealer day di Vero-

na, unica manifestazione per i concessionari) cura come project manager il Top50 Dealer club, che monitora l'evoluzione dei maggiori operatori d'Italia e crea un network tra loro. Il tutto con raffronti internazionali, grazie alle collaborazioni con l'Università Ca' Foscari di Venezia e l'Icdp (International car distribution programme).

Cosa distingue i grossi concessionari del Nord-Ovest?

La concentrazione delle reti iniziata negli anni 90 per vari motivi: tra i primi dieci concessionari d'Italia, quattro sono nell'area di Torino. Particolarità è la presenza della Fiat: i suoi dipendenti hanno diritto a condizioni agevolate nelle concessionarie del gruppo, che quindi possono contare su una clientela sconosciuta in quasi tutta Italia.

Il fenomeno è calato coi tagli Fiat nell'area torinese e l'apertura di una grande filiale diretta, il Mira-



Ricercatore. Tommaso Bortolomiol

fiori Motor Village?

Non significativamente. Anzi, ha accelerato gli investimenti per creare grosse strutture. E poi Torino è una metropoli, di per sé ha clientela ampia.

Ciò ha anche svantaggi?

Sì, i maggiori costi per immobili e gestione. E poi c'è molta concorrenza tra grandi dealer.

Come sono gestite le grandi concessionarie rispetto alle omologhe del resto d'Italia?

Come in altre zone, è notevole il livello di delega dei proprietari ai manager. Ma, come in tutta Italia, non si trovano abbastanza esterni al nucleo familiare. Spesso i più capaci non immaginano un buon futuro in una concessionaria: ne hanno ancora l'immagine di ente venditore senza strategia propria, pochi sanno dell'evoluzione dei maggiori dealer.

Maurizio Caprino