CorriereMotori

IL CROLLO DELLE VENDITE

# Il virus ferma il mercato La lotta dei concessionari

Plinio Vanini

# «Lo Stato ci aiuti siamo oltre il limite di sopravvivenza»

«Siamo oltre il limite di sopravvivenza...». Plinio Vanini, presidente di Autorino, una della più grandi aziende per la distribuzione di autoveicoli (dà lavoro a più di 1.700 persone), non è sull'orlo di una crisi di nervi, ma è preoccupato, molto preoccupato... «Il documento messo a punto da Federauto è una specie di pronto soccorso per il settore. Abbiamo bisogno che lo Stato ci appoggi per mantenere la liquidità nelle nostre aziende. È emergenza vera. Noi abbiamo chiuso i nostri punti vendita subito, al primo allarme, perché ci sta a cuore la salute dei nostri dipendenti e quella dei clienti. Però dobbiamo resistere e chiediamo solo che la mano pubblica ci aiuti a restare in piedi. Poi, quando la vita ricomincerà, sarà necessario ripensare e valutare la situazione. Ora dobbiamo restare con i piedi per terra e fare i conti con il momento che stiamo vivendo. Cercare di vedere oltre il Coronavirus, oggi, non è possibile perché ci mancano strumenti per capire come sarà il futuro. Ragionare adesso con metri "ante-corona" non ci aiuta, anzi ci porta su una traiettoria sbagliata».

**E allora, tutti fermi?**

«Siamo già in riserva di ossigeno. Dobbiamo muoverci, ma con intelligenza. Questa crisi si sovrappone a un mercato che soffriva e contraeva i guadagni. Ora, tra le altre cose, non sarebbe male se Case e distribuzione, cioè noi concessionari, riflettessimo e facessimo il punto di un mercato che è sempre più complicato e che, soprattutto, non è grande quanto i costruttori credono sia...».

**E cioè?**

«Aveva ragione Marchionne quando diceva che i costruttori se continuano con queste politiche di "superproduzione" e con business plan irrealizzabili finiranno contro un muro. Oggi si costruiscono troppe auto e l'offerta è nettamente superiore alla domanda. O si produce di meno, magari con un gentleman agreement fra i costruttori, ma senza fare cartello ovviamente! Oppure si cerca di costringere il pubblico a consumare di più.... ma mi sembra un'ipotesi irrealizzabile. Il fatto è che la lezione della crisi del 2008 non è stata capita e non c'è stato cambio di politica industriale da parte delle Case. Adesso la cura sarà dolorosa».

**Un quadro nero, quindi...**

«Peggio! Anche perché nel mondo dell'auto si va giù in fretta, ma si risale con gande fatica. Passata la buriana ci vorranno mesi perché la gente ritrovi la voglia (e i soldi) per venire in salone a comprarsi llauto. L'economia disastrata, la penuria di denaro freneranno il consumo di beni costosi e quindi anche delle auto. Dobbiamo prepararci a una camminata in un deserto ostile e freddo. Una cosa è certa che tutti, dico tutti, dovremo affrontare e fare grossi sacrifici».

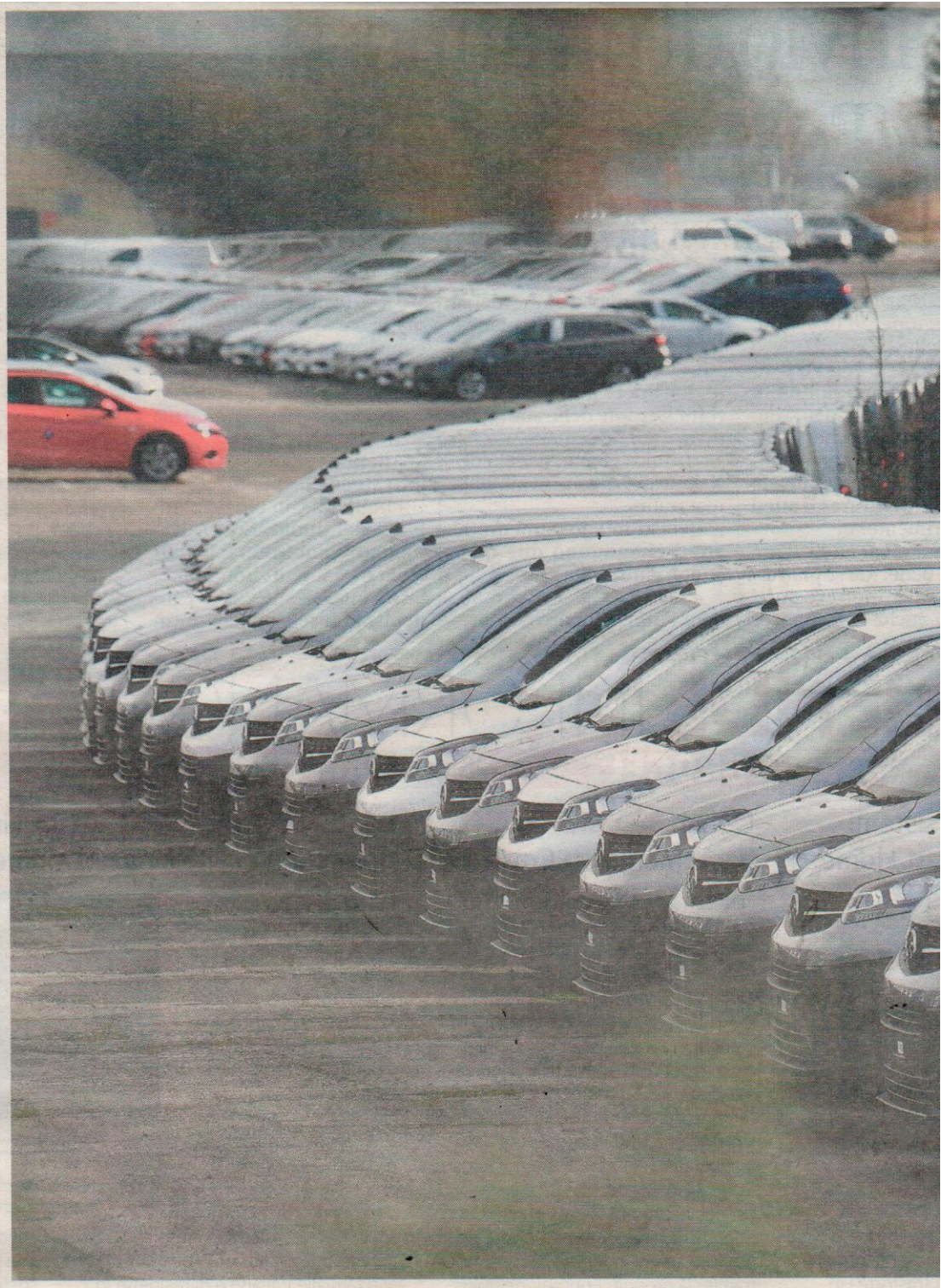
g.ant.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

di **Gianni Antoniella**

«L'industria automobilistica sta attraversando la sua crisi peggiore. Con l'arresto di tutta la produzione e la chiusura della rete di vendita sono in gioco 14 milioni di posti di lavoro in Europa». L'allarme lo lancia l'ACEA, l'associazione tra i costruttori europei. Il mercato dell'auto, in Europa, nell'epoca «ante Coronavirus» era debole. E ancora meno florido era quello italiano. Le cause: l'incertezza normativa, il passaggio all'elettrificazione... insomma gli automobilisti erano perplessi. Poi è arrivato il contagio, l'economica ferma all'improvviso e una previsione del mercato tricolore in caduta del 60% sul 2019 quando si immatricolarono circa due milioni di auto.

C'è chi in questo momento in Italia combatte per non finire sott'acqua e portarsi con sé qualche decina di migliaia di posti di lavoro (mal contati): sono i concessionari. Federauto, la federazione che raggruppa chi vende automobili, ha prodotto un documento in cui chiede che anche le reti distributive possano accedere agli sgravi e ai vantaggi previsti nel decreto Cura Italia. È preoccupato Fabrizio Guidi di Guidi Car concessionario a Lucca e nel nord ovest della Toscana (oltre a essere presidente di AsConAuto, il consorzio fra i concessionari per la distribuzione di ricambi originali) che chiede di «Lanciare un programma di incentivi sia per le auto nuove, sia per quelle usate. Così si aiutano le concessionarie a riprendersi e si svecchia il parco auto migliorando l'ambiente». Anche il barese Francesco Maldarizzi, di Maldarizzi Automotive Group, la



Francesco Maldarizzi, di Maldarizzi Automotive Group, la più grande organizzazione di vendita dell'Italia meridionale (fattura 350 milioni di euro l'anno), non si discosta dal Guidi-pensiero: «L'intervento statale è necessario. E per questo ho collaborato alla stesura del documento di Federauto. Ma non possiamo solo chiedere. I capitali, chi ce l'ha, dovrà metterli in prima persona. Poi aspettiamo anche un forte segno da parte delle Case. Se non ci sarà collaborazione allora dovremo portare i nostri libri in tribunale. Per quanto riguarda il mercato, lo vedo depresso almeno fino al prossimo anno. Dopo l'emergenza le priorità saranno altre... pochi avranno voglia di comprare un'auto, anche perché di denaro non ce ne molto in giro». La prospettiva di una crisi lunga, lenta e devastante angoscia anche Massimo Lazzeri di Superauto (concessionarie a Siena e Grosseto): «Il turismo è l'industria principale della mia zona. Ora tutto è fermo. Se non ci saranno spinte esterne, come una super rottamazione, sarà difficile riavviare l'attività».

## Con l'arresto di tutta la produzione e la chiusura della rete di vendita sono in gioco 14 milioni di posti di lavoro in Europa

Un altro tema riguarda l'aiuto che deve arrivare dai costruttori. Una spinta indispensabile per aziende ad alto fatturato, ma bassa redditività: i margini non superano il 2%! Qualche cosa si vede: Mazda organizza ora corsi di aggiornamento on line per chi vende o sta in officina e Mercedes mette a disposizione una piattaforma elettronica dove i concessionari possono inserire le auto in pronta consegna e i clienti scegliere il modello in una vetrina nazionale. Ma, dicono i concessionari, se non ci sarà una forte iniziativa del costruttore nazionale (leggi FCA) non si andrà molto lontano.

E anche chi lavora sul web sente la crisi. Francesco Banfi, fondatore e Ad di Brumbrum.it racconta: «C'è un calo drammatico di contatti sul nostro sito. Siamo a numeri che ricordano la notte di Natale...Facciamo qualche vendita, ma la gente è sotto choc e sarei più contento se si parlasse di crisi». Lorenzo Sistino di Miacar.it («Siamo il Trivago dei Km zero...» si presenta Sistino) vede un futuro tutto virtuale: «Con la chiusura forzata tutti stanno scoprendo i vantaggi del web. Domani in molti sceglieranno l'auto usando il computer. È un passaggio. Ma la seconda parte dell'anno si annuncia tragica». Da Subito.it Andrea Volontè (Head of automotive) lancia un segnale di speranza: «Dalla nostra tribuna vediamo i concessioni che stanno già lavorando per il dopo incrementando la loro presenza digitale. Nel pieno dell'emergenza, è evidente, che la voglia di non arrendersi è forte e fa ben sperare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La frenata delle vendite dovuta al Coronavirus porta a una previsione del mercato italiano in caduta del 60% sul 2019 quando si immatricolarono circa due milioni di auto.