Il Sole 24 Ore

Autotorino amplia la rete, conquista Autocentauro e sale a 2mila collaboratori

Automotive

Il maggiore concessionario auto d'Italia accelera sul consolidamento

Maurizio Caprino

Cresce ancora Autotorino, il maggior concessionario auto d'Italia: la spa nata in Valtellina 55 anni fa come rivendita locale dell'usato dei dipendenti Fiat ora acquisisce Autocentauro, organizzazione che vende Mercedes in tre province del Piemonte e dà lavoro a 306 persone. Un'operazione che porta Autotorino a raggiungere le soglie dei 2mila collaboratori (in 62 sedi) e del miliardo e mezzo di fatturato (previsione 2022). Un segnale che Autotorino punta ancora sul mercato dell'auto, nonostante la crisi da pandemia e carenza di mircochip e le incertezze sul futuro delle concessionarie, che con la scadenza dell'attuale regolamentazione Ue di settore (2023) potrebbero essere "degradate" a commissionarie o ad agenzie (Il Sole 24 Ore del 28 giugno) e devono prepararsi alla transizione all'elettrico.

In un contesto così, gli operatori più grandi sono i più attrezzati per sopravvivere. Ma Plinio Vanini, presidente di Autotorino, precisa: «Non cresciamo per necessità, facciamo acquisizioni di aziende solo se vediamo potenzialità sia nei marchi rappresentati sia nel territorio coperto sia nelle qualità del personale e della struttura, cerchiamo sempre risultati gratificanti».

Entro questi limiti, Autotorino non esclude di espandersi in Italia oltre il Nord (oggi la sede più a sud è a Modena) e anche all'estero (fanno sapere che il tema del rischio-Paese sarà da affrontare, prima o poi). D'altra parte, i grandi gruppi di dealer hanno una presenza qualificata anche in Italia: Eurocar di Udine (controllata al 100% da Porsche Holding, con 1.600 collaboratori in 41 sedi, tutte al Nord) è secondo solo ad Autotorino nella classifica per fatturato (ricavi della gestione caratteristica) stilata da Italia Bilanci nell'Adr (Automotive dealer report) sui conti 2019. E il gigante americano Penske controlla Autovanti (32° posto).

Sulla possibile trasformazione del rapporto con i costruttori in contratto di commissione o di agenzia, Vanini aspetta di vedere gli sviluppi: «Tutto dipenderà dal regolatore, che verosimilmente darà priorità ai consumatori anche nello scrivere le prossime regole. Ed è prevedibile che con agenzia e commissione si arriverà a prezzi fissi controllati dai produttori, che non tutelano i consumatori, senza contare che noi garantiamo il valore dell'usato, anche ora che si sono affermate piattaforme online. In ogni caso, alcuni produttori giapponesi e coreani intendono mantenere i concessionari per altri cinque anni». Ma mette qualche paletto: «Bisogna che il cambiamento in atto non penalizzi noi e il resto della parte bassa della filiera, devono riconoscerci gli investimenti già fatti. E non è vero che, data la semplicità meccanica dell'elettrico, dovremo investire meno: abbiamo già spostato risorse dall'immobiliare alle tecnologie digitali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA