

IL PUNTO

**Dealer,
quando
la lotta
fa bene
alla pace**

Dentro la sollevazione pronta e unitaria del settore auto italiano seguita all'introduzione dell'Ecotassa - sollevazione che è stata fin qui il solo e unico benefico effetto sortito dalla non comprensibile decisione del Governo - sono scomparsi d'incanto le turbolenze e il progetto di scissione all'interno del mondo delle rappresentanze dei Concessionari italiani. Una conquista enorme, considerato il clima dello scorso anno e i toni forti della diatriba.

**All'ombra
dell'Ecotassa
sono
scomparse
le divisioni**

Della nuova associazione dei Dealer non si parla più. Il che non significa che i grandi Gruppi abbiano perso la voglia (la forza non la perderanno certo) di essere attivi e pure rappresentativi: una delle richieste avanzate a Federauto prima dell'avvio della procedura di scissione di inizio estate 2018, all'epoca non accolta dal presidente De Stefani Cosentino, ovvero l'adesione diretta dei Concessionari alla Federazione, senza quindi l'obbligo di passare attraverso le associazioni di marca, è adesso argomento di pacata discussione (in corso) e le probabilità che ottenga il via libera sono più che alte - per non scontentare nessuno si potrà aderire alla Federazione sia tramite associazioni di marca sia liberamente, l'una possibilità non escluderà l'altra. Un'apertura di dialogo concreta, sui fatti: buona notizia.

Ma c'è altro. In sede di Unione europea, dove si è almeno abituati, per cultura, ad ascoltare, è stata rappresentata da Federauto la delicata questione della vendita dei veicoli alle flotte da parte delle Case - a prezzi e condizioni che i Concessionari nemmeno si sognano, e soprattutto vendita diretta. E sempre per rimanere alla Ue, un intervento in quella sede per rap-

presentare le problematiche legate ai contratti tra Case e Concessionari (sul nodo del recesso, in particolare) era stata indicata tra le possibili azioni da intraprendere al più presto dai promotori della nuova Associazione, quando ancora sembrava che questa dovesse realizzarsi.

Nel nuovo scenario di collaborazione che sembra aprirsi per il settore, potrebbe realizzarsi così compiutamente l'idea di quanti - tra i fondatori della nuova Associazione - non erano del tutto propensi alla scissione da Federauto né allo scontro, e immaginavano il nascente soggetto più come una task force cui affidare questo o quel compito particolare da portare a termine. Fiancheggiando la Rappresentanza ufficiale e non entrando con la stessa in rotta di collisione: ciascuno porta le proprie competenze, le proprie conoscenze e capacità e le mette a disposizione della collettività.

Che poi, il caso vuole sia esattamente l'idea fondante di **AsConAuto**, l'Associazione dei Consorzi dei Concessionari: 22 Consorzi, 921 Concessionari, 20.680 autoriparatori: non esattamente una pattuglia di incursori, ma piuttosto un vero esercito. Che, mentre consumava con pazienza certosina le sedie dell'anticamera in cui veniva relegata, sorta di parente povero escluso dalla festa (ma quale?), contemporaneamente verificava la forza della propria idea fondante, la potenza del dialogo e della collaborazione, crescendo in volumi e fatturato e competenze, creando la rete, rafforzandola. E portando avanti battaglie, ultima e più importante quella

del contratto nazionale di lavoro specifico per la categoria. Oggi **AsConAuto** siede nel Cda di Federauto: l'una ci è arrivata con la sola forza delle proprie gambe ostinate, l'altra ha finalmente aperto la porta. Enorme passo, per entrambe. Oggi può accadere di vedere sullo stesso palco, nel corso di un evento pubblico, il presidente dell'una, Fabrizio Guidi, e il presidente dell'altra, De Stefani Cosentino. C'è chi non gradisce del tutto - stante la storia lunga di esclusione - ma tant'è, fare politica è anche questo: sacrificare alla visione l'orgoglio e la voglia di rivendicazione, mettere via il passato (senza dimenticare, ma anche senza costruirci un futuro zoppo) e guardare avanti.

**Un'unica
visione:
mettere
in circolo
le competenze**

Il percorso di **AsConAuto** questo è stato, negli anni: guardare avanti, con fiducia nell'idea fondante, nel valore dei valori che ha sempre sostenuto. Ci può mettere anni, ma alla fine la qualità paga, che siano ricambi originali, o idee, o visioni. E la visione sul post-vendita di **AsConAuto**, la maniacale applicazione sul servizio applicata e divulgata nel tempo, oggi più che mai possono rappresentare per il settore uno tra gli strumenti chiave per affrontare l'asprezza del momento (in prospettiva secolare, ma in quella temporale saranno anni) che si trova davanti. Ed è una competenza che facilmente può diventare bene comune, se liberata da vincoli ghezzizzanti, se pienamente accolta.

La guerra interna non lascia sul campo che sconfitti, ma oggi sembra conclusa. Se è scoppiata una pace duratura, lo diranno i mesi a venire. I segnali ci sono tutti, adesso, ed è - finalmente - davvero un bel vedere.

@

