

SPECIALE CONCESSIONARIE

PAROLA ALLE ASSOCIAZIONI

Federauto con AsConAuto per dare più forza ai dealer

I due presidenti, De Stefani Cosentino e Guidi, spiegano le ragioni dell'accordo. Le sfide da affrontare

Piero Evangelisti

■ La categoria dei concessionari d'auto è stata duramente colpita dalla crisi degli ultimi anni che ha portato alla chiusura di un grande numero di imprese, una congiuntura che il mercato sembrava aver superato prima dei cali registrati negli ultimi mesi. Le nuove sfide, per la categoria, sono l'ingiustificata demonizzazione del diesel, la transizione verso la mobilità elettrica e il crescente peso dei noleggi a lungo termine che by-passano la figura del concessionario. In questa realtà è stato siglato un accordo molto importante tra Federauto, l'associazione dei concessionari, e AsConAuto, che raggruppa oltre 900 concessionarie e officine delle Case per la gestione dei ricambi originali. «Federauto vuole essere la "casa" dei concessionari, la coordinatrice delle attività automotive e quindi è risultato naturale l'accordo con AsConAuto, il più grande consorzio per l'aftermarket - commenta Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto - un'intesa

tra due associazioni di imprese appartenenti alle reti ufficiali».

Passiamo al mercato e a come si pongono le aziende concessionarie di fronte alla nuova flessione e a problematiche come, per esempio, il noleggio a lungo termine. «Certamente, il fenomeno, che è una disintermediazione tra il concessionario, che rappresenta la Casa, e il cliente, è crescente, anche se tuttora marginale per i privati, e di questo Federauto si occupa a livello nazionale nell'ottica di salvaguardare la soddisfazione dei clienti per il servizio che le concessionarie offrono - risponde De Stefani Cosentino - ma il problema vero, oggi, è la demonizzazione del diesel, assolutamente ingiustificata, che paradossalmente fa alzare il livello di CO2 che le istituzioni sostengono di voler ridurre, senza preoccuparsi di svecchiare il parco circolante, quello realmente inquinante».

Ma l'anzianità del parco non è uguale in tutta Italia. «No - precisa il presidente di Federauto - basta vedere i dati di Milano e Napoli: nella prima, dati del 2018, le auto fino all'Euro 3 era-

no il 13%, a Napoli il 46%. Per la Lombardia l'alto tasso di anidride carbonica non dipende dalla

circolazione dei veicoli, ma è legato agli allevamenti, alle industrie e al riscaldamento.

È comunque indispensabile aggredire il problema con misure strutturali che incentivino il ricambio delle auto più vecchie che sono anche poco sicure, prive di tutte le preziose assistenze di cui sono equipaggiate quelle attuali, tecnologie che stanno riducendo sensibilmente il numero degli incidenti e i danni alle persone».

E ora AsConAuto. Chiediamo al presidente Fabrizio Guidicosa cambia con l'accordo con Federauto. «Cresce la capacità di offrire contributi all'operatività dei concessionari e il nostro ruolo è quello di potenziarla nel postvendita, e poi, con l'accordo, dimo-

striamo che i concessionari sono uniti e hanno una sola voce nell'affrontare problematiche che in un recente passato hanno

PROBLEMI

Transizione verso l'elettrico, diesel, tutela del concessionario

portato alla chiusura della metà delle imprese del settore».

Ma la figura del concessionario rimane decisiva nel rapporto tra Casa e cliente? «Ci sono molti attacchi a questo rapporto, il più importante viene dal noleggio a lungo termine, una concorrenza anomala che influenza anche la vendita dei ricambi, quelli che garantiscono ancora una corretta marginalità alle concessionarie - spiega Guidi -: bisogna rafforzare la cultura della qualità degli interventi che le reti ufficiali sono in grado di offrire rispetto alle officine indipendenti». Cosa chiedete alle istituzioni? «Per il noleggio, Federauto si sta muovendo a livello europeo, per l'Italia sono indispensabili provvedimenti di vera incentivazione alla sostituzione di un parco circolante vecchio, e non quelle poche misure adottate finora che, oltre a essere inutili, sono addirittura dannose».



PATTO Sopra, Adolfo De Stefani Cosentino (Federauto). Sotto, Fabrizio Guidi (AsConAuto). A destra, trattativa in concessionaria



13%

Lo scorso anno, a Milano, le vetture omologate fino all'Euro 3 rappresentavano il 13% del circolante

46%

Sempre nel 2018, ma nella città di Napoli, le auto ante Euro 3 (compreso) erano in tutto il 46% del parco



A MILANO E BRIANZA DA 60 ANNI NEL SEGNO DELLA STELLA

«Perché noi di Venus offriamo il meglio Prestigio e qualità ci contraddistinguono»

Premio Best Service Experience per l'assistenza alle auto Mercedes e smart

Chi siamo? Da dove veniamo? Dove stiamo andando? Tutte domande esistenziali, alle quali è praticamente impossibile dare una risposta. Ci hanno provato filosofi e scienziati, ma senza successo. Noi di Venus ne abbiamo aggiunta un'altra: Come stiamo andando? E la risposta qui è molto più facile, a bordo di una vettura della gamma Mercedes-Benz e smart. Noi di Venus, da quasi 60 anni siamo concessionaria ufficiale di vendita e assistenza dei due brand tedeschi a Milano e Brianza. La nostra missione? Mettere la soddisfazione dei clienti sempre al primo posto. Ogni persona che varca le soglie della nostra concessionaria potrà contare sul fatto che gli verrà offerto sempre il meglio del settore automotive, sia per quanto riguarda le vetture sia sotto il punto di vista del personale.

Il nostro team altamente qualificato, infatti, si prenderà cura di ogni fase del processo d'acquisto, dalla vendita alla manutenzione, passan-

do per lo stagionale cambio gomme, oltre a tutti i servizi d'assistenza.

A testimonianza del nostro impegno quotidiano per migliorarci, nel 2018 Venus ha ricevuto il premio «Best Service Experience» per l'attività di assistenza alle vetture Mercedes-Benz e smart, un riconoscimento di straordinaria importanza, attribuito direttamente dai clienti.

Prestigio e qualità sono i valori che ci contraddistinguono da sempre, perseguiti con caparbia per offrire sempre il meglio, con il giusto equilibrio tra tecnologia e tradizione. La nostra ampia gamma di offerte parte dalle possibilità di acquisto: veicoli in pronta consegna, «Km 0», usato certificato e garantito. Senza lasciare nulla al caso, ti seguiremo passo a passo nell'acquisto della tua vettura, con servizi finanziari, assicurativi e offerte di noleggio. Tutto questo perché tu possa sentirti sicuro non solo alla guida, ma anche durante la compravendita. Il nostro segreto è restare sempre competitivi, continuando a proporti offerte esclusive sempre

in rinnovamento su tutta la gamma Mercedes-Benz e smart. E dopo? Continueremo a seguirti nella manutenzione del veicolo con i nostri servizi di officina grazie a un personale più che qualificato, che può contare su tecnologie all'avanguardia: tagliando, cambio gomme, manutenzione ordinaria e straordinaria con ricambi e accessori originali e di primissima qualità.

I nostri clienti sono già fortunati possessori della Venus Card, la carta esclusiva che dà diritto a entrare a pieno titolo nella famiglia Venus e ad accedere a servizi davvero unici. La Venus Card cambia totalmente il concetto di automobilista, portandolo anche al di fuori della strada, con promozioni e offerte con i nostri partner accuratamente selezionati. Visita il nostro sito www.venus-spa.it per scoprire tutti i vantaggi sulla gamma Mercedes-Benz, smart e veicoli commerciali, oppure vieni a trovarci. A Milano ci trovi in Viale Fulvio Testi 326. Venus Spa, Concessionaria Ufficiale Mercedes-Benz: Parti

con noi per un lungo viaggio.



SERVIZIO

Due supercar di Mercedes durante la normale manutenzione nell'officina della concessionaria Venus di Milano

