



KM+  
22/04/2020

# Indice

## **ASCONAUTO**

**3**

Guidi AsConAuto: Incentivi su nuovo e usato per svecchiare il parco con gli stock dei Dealer  
InterAutoNews - 01/04/2020

**4**



# **ASCONAUTO**

## Guidi (AsConAuto): "Incentivi su nuovo e usato per svecchiare il parco con gli stock dei Dealer"

Al centro della sua rete di 927 Concessionari e 21.322 autoriparatori AsConAuto è un punto di osservazione privilegiato dell'Automotive italiano. Ne abbiamo intervistato il presidente, Fabrizio Guidi.

**Il suo mantra, in questi giorni, è: "Voglio pensare positivo".**

"Farlo richiede uno sforzo, ma ragionare in negativo è troppo facile. Abbiamo davanti una sfida dalla portata eccezionale. Dobbiamo cercare di capire quali sono i servizi che funzioneranno, come portare avanti l'attività, esplorare nuovi territori. Probabilmente dovremo reinventarci. Dopo la crisi di 10 anni fa, questo può essere il colpo definitivo per una parte del settore? Possibile, ma non è scritto che andrà proprio così".

**Il settore ha fretta di ripartire, e i Concessionari, se possibile, anche di più.**

"La fretta che abbiamo è quella di fare ciò che sarebbe giusto poter fare. Cioè tornare a lavorare avendo a disposizione non i benefit, che ci servono a poco, ma un sistema di incentivi che ci permetta di vendere nuovo e usato sulla base del parco auto che abbiamo nei nostri piazzali. Questo interessa adesso alla Rete per sopravvivere, per non farsi fagocitare da un sistema in cui non si sa chi governa. I nuovi prodotti, il confronto con le Case sugli obiettivi: tutto questo arriverà, ma dopo. Va bene quindi il discorso di puntare allo svecchiamento del parco circolante, ma dobbiamo partire da quello che c'è, incentivando la sostituzione fino agli Euro4 con tutte le Euro5 e le Euro6 che sono negli stock. Sarebbe un grande salto di qualità. Gli incentivi vanno dati dove serve, e non dove si fa demagogia, permettendo alla gente di spendere quello che può spendere e ai Concessionari di smuovere gli immobilizzi che hanno sui piazzali. Creando, per riuscirci, anche soluzioni nuove, come può essere il noleggio dell'usato".

**Conferma che il problema più urgente, per le imprese, è quello della liquidità?**

"Sì, ed è enorme. Le soluzioni adottate fin qui lo hanno spostato più in là nel tempo, ma non lo hanno eliminato. E tra 6 mesi, se non ci sarà la giusta spinta immediata per ripartire, si rischia che il problema che oggi è enorme sembrerà una sciocchezza, al cospetto della situazione in cui ci troveremo. Vale per l'automotive, vale per tutto il Paese: è necessario creare un motore che funziona, sfruttare le sinergie che permettano di ripartire in modo diverso, cercare nuove occasioni di guadagno - per le imprese, e per lo Stato - affidandosi alle competenze dei singoli settori per capire

quali siano le strade da percorrere. Ci si è affidati a tecnici ed esperti per gestire la pandemia di Covid-19, sarebbe opportuno fare lo stesso, settore per settore, anche per gestire la pandemia economica".

**I Concessionari intanto hanno lanciato la campagna #motoreitaliano.**

"Un messaggio di presenza, di orgoglio. In questo periodo così difficile c'è stata una spinta unitaria, una vicinanza mai vista prima. Federato sta lavorando tanto, il contatto con le Istituzioni è stato intensificato. Poi bisognerà vedere come si svilupperanno le cose, anche se non so quanto il Governo possa permettersi che i Concessionari siano improduttivi. L'associazione c'è, come c'è la consapevolezza del nostro ruolo. Poi il presente e il futuro vanno affrontati e pianificati tutti insieme, con Unrae, con i Ministeri".

**La campagna è stata lanciata a livello nazionale, ma poi la forza del Concessionario è il suo territorio.**

"Il tema dell'identità sul territorio continuerà a essere una risorsa per le nostre attività. La capacità di creare rapporti di fiducia, circuiti di relazioni, sinergie, di essere presenti e riconosciuti all'interno di una comunità, farà sempre la differenza. In questa fase delicata della vita del Paese le iniziative di sostegno e di solidarietà da parte dei Dealer si sono moltiplicate. Un altro modo per dire 'Noi ci siamo'. Sarà importante continuare a investire su questo".

**La pandemia ha comportato, tra l'altro, la necessità della riorganizzazione sul lavoro, dagli spazi fisici all'interno di fabbriche, aziende, uffici e negozi allo smart working.**

### SOLUZIONI

**Interventi dove serve davvero, senza fare demagogia. Non penso che il Governo possa permettersi che restiamo improduttivi**

"Una rivoluzione. La necessità di garantire la sicurezza di chi lavora, e anche dei clienti, è la priorità. Mi preme sottolineare che una concessionaria, un'officina - ne parlo per esperienza diretta -, sono aree in cui le regole possono essere rispettate. Distanza di sicurezza, sanificazione: si può fare. Come si può organizzare la turnazione degli operatori, cosa che oltretutto consentirebbe di mantenere i livelli occupazionali. Poi, nel Service già si lavora su appuntamento, e domani sarà così anche per la vendita. L'incontro con il cliente diventerà a quel punto un momento di focus vero, nel quale garantirgli il tempo e l'attenzione di cui ha bisogno. I cambiamenti sono e saranno profondi, e per molti aspetti indietro non si tornerà".

**Lo smart working, per esempio, è qui per restare?**

"Dove sarà possibile, nelle aree della nostra attività in cui abbiamo visto che funziona, si andrà avanti così. Penso al settore amministrativo, alla gestione di alcune fasi del post-vendita... È qualcosa che stiamo scoprendo. E cadono molti pregiudizi: non è vero che da casa si lavora di meno o peggio, non è vero che è un sistema che sfugge al controllo o alla programmazione. Bisogna organizzarsi, ma il risultato è una produttività diversa, più razionale".

**È un sistema che inciderà anche su costi e guadagni?**

"Il problema dei guadagni è che oggi nessuno sa quanto tempo ci vorrà perché si ripristini una situazione accettabile, che poi probabilmente non sarà quella per la quale ci eravamo strutturati. Detto questo, una volta che si è capito che un ruolo o una funzione non cambiano se lì si svolge in azienda oppure da casa, forse vale la pena che il collaboratore lavori da casa. In questo modo, mentre continua ad assicurare il servizio all'azienda, si responsabilizza, avrà meno costi per gli spostamenti, potrà gestirsi il lavoro, avrà più spazio per sé. Fatto il conto, alla fine, forse si scoprirà che converrà abbattere i costi al collaboratore piuttosto che dargli l'incentivo, allentando così un po' la pressione sull'azienda. Dovremo ragionare anche su questo".

**Si è fatto un'idea sui tempi della ripresa del mercato?**

"La certezza è che il ritorno della gente in concessionaria non sarà cosa immediata. Il settore ha scommesso tutto quello che poteva, adesso dipende da chi decide. Norme semplici, soluzioni rapide, incentivazioni all'acquisto che incidano davvero. Sarò ripetitivo, ma se si sbloccano le migliaia e migliaia di auto che sono ferme nei piazzali dei Concessionari, si smuove l'economia e si tengono i soldi nel Paese. Se questo accadrà, possiamo pensare di vedere l'inizio della ripresa a giugno".



Fabrizio Guidi,  
Presidente  
di AsConAuto