



Automotive, nuove generazioni e startup al centro dell'evento Top Dealers Italia

MILANO - L'ecosistema della distribuzione automobilistica italiana si è riunito nella nuova sede di Tomasi Auto Milano per il primo evento 2026 di Top Dealers Italia, progetto editoriale e di networking che riunisce concessionari e partner dell'innovazione automotive. La giornata, organizzata...



MILANO - L'ecosistema della distribuzione automobilistica italiana si è riunito nella nuova sede di Tomasi Auto Milano per il primo evento 2026 di Top Dealers Italia, progetto editoriale e di networking che riunisce concessionari e partner dell'innovazione automotive.

La giornata, organizzata da Caval Service, ha alternato momenti istituzionali, due talk show dedicati alle nuove generazioni dei dealer e alle startup automotive, oltre alla premiazione dei Green Top Dealers Italia 2026 e alla presentazione delle prime new entry della Guida Top Dealers Italia 2027.

L'evento è stato presentato da Ivana Gabriella Cenci. Ad aprire i lavori sono stati i saluti dei padroni di casa con Franco Tomasi, amministratore delegato di Tomasi Auto, mentre a nome dei patrocinatori (ANIASA, ASCONAUTO, Motus-E, UIGA e UNRAE), è intervenuto Roberto Pietrantonio, presidente UNRAE, che ha sottolineato il ruolo centrale dei dealer come punto di contatto tra case automobilistiche e clienti.

Il talk show della mattinata è stato moderato da Carlo Valente, che ha affrontato il tema delle nuove generazioni dei Top Dealers Italia nelle concessionarie italiane. Protagoniste una decina di giovani imprenditrici e un giovane imprenditore, chiamati simbolicamente a convincere Leonardo Mocarrelli a proseguire la tradizione familiare che con lui arriverebbe alla quarta generazione. L'obiettivo è stato raggiunto grazie al contributo dei molti giovani dealer presenti in sala, confermando anche la crescente presenza femminile nel settore.

Dal confronto è emersa l'evoluzione del ruolo del concessionario, sempre più orientato alla consulenza di mobilità e alla capacità di guidare il cliente tra diverse alimentazioni, formule di acquisto e servizi.



Nel pomeriggio spazio alle startup automotive più innovative con gli interventi di Carlo Trolli (Friends of NADA), Giancarlo Vergine (Over Ventures) ed Edoardo Pasqualetti (Azimut), seguiti da testimonianze operative su piattaforme digitali, servizi di remarketing e strumenti basati sull'intelligenza artificiale.

Uno dei momenti più attesi è stata la premiazione degli 11 Green Top Dealers Italia 2026, riconoscimento dedicato ai gruppi più attenti alla sostenibilità: Autoclub Group, Autoequipe Roma, Birindelli, Comer Sud, De Bona Motors, Gruppo Picca, International Motors, Rattix, Renord, Sicav 2000 - Nuova Auto Alpina, Stefauto 1952.

Nel finale dell'evento sono state annunciate le prime new entry della Guida Top Dealers Italia 2027: Autoelite, Autouno Group, Barbuscia, Bonoldi, Car Room, Gruppo Catone e Prezioso Group.

Il prossimo appuntamento è fissato per il 1° ottobre 2026 a Milano Linate, nella nuova sede di Ambrostore, dove verrà presentata la nuova edizione della guida Top Dealers Italia.

Tra i protagonisti dell'evento anche BCA, ConformGest e TIVALE, con soluzioni dedicate alla distribuzione automotive.

BCA, fondata nel 1946 nel Regno Unito, è una delle principali aziende europee di remarketing automotive: opera in 16 Paesi e gestisce oltre 1,5 milioni di veicoli l'anno, offrendo ai concessionari quotazioni professionali e aste digitali.

ConformGest S.p.A., fondata nel 2008 da Diego Pinzano e Corrado Pinzano, è specializzata nelle garanzie per auto usate e supporta i dealer nella gestione della Garanzia Convenzionale e della Garanzia Legale di Conformità, con una rete nazionale di officine.

Il progetto "Acquisto Sicuro", sviluppato con Adiconsum, rafforza la tutela per chi acquista un'auto usata.

TIVALE, nato nel 2019 da Davide Mistrangeli e Gianpiero Micale (Equus), propone un programma di Garanzia di Riacquisto che certifica il valore futuro dell'auto e aiuta i concessionari a proporre formule di rinnovo programmato. Per il cliente significa conoscere in anticipo il valore dell'auto e pianificare con maggiore serenità il cambio vettura.

- foto ufficio stampa Top Dealers Italia - .

fsc/com

12-Mar-26 12