

LINGOTTO D'ALTRI TEMPI

Sulla Fiat la carica dei concessionari

LAURA GALVAGNI

«Noi speculatori? Non diciamo stupidaggini, qui a Torino c'è grande fiducia nel rilancio della Fiat». Progetto e Dinamica, le due concessionarie che fanno parte del gruppo Ifas e che cinque mesi fa fecero scalpore annunciando di avere investito 1,2 milioni di euro in azioni Fiat, non hanno ceduto un solo titolo. Parola del presidente di Ifas-Comipac, Nicola Loccisano (Progetto), e dell'amministratore delegato di Dinamica, Francesco Pugliese. Non solo, i due concessionari credono molto nella Grande Punto tanto che le loro strutture da settimane stanno lavorando per accogliere la vettura capace di segnare la svolta della casa automobilistica. Progetto genera un fatturato di 500 milioni l'anno, vende 30mila macchine nuove e 20mila usate, il 60% delle quali appartiene al gruppo Fiat. Dinamica, invece, può contare su un giro d'affari di 120 milioni, 10mila macchine vendute, di cui 6mila nuove e tutte con targa Lingotto.

Dite la verità, avete già incassato i 600mila euro di plusvalenza. D'altro canto, perché non vendere di fronte a tanta manna?

Loccisano. Si sbaglia di grosso. Abbiamo comprato quando il titolo era a 4,65 euro. Erano talmente giù che facemmo un atto di fede verso il gruppo. Non si trattò di speculazione, piuttosto di un gesto di sostegno. Ed è per questo che continuiamo a tenere.

Pugliese. Appunto. L'operazione non è certo stata fatta per la plusvalenza ma per dare un segnale che comunque crediamo nell'azienda. Siamo due concessionarie.

Dunque, queste azioni resteranno in cassaforte per molto tempo ancora nonostante molti pensino che abbiano già corso troppo?

Loccisano. Noi siamo certi che il titolo salirà ancora. Considerati i programmi e i prodotti, la strada è sicuramente meno in salita. Per prepararci abbiamo già investito 2,5 milioni nel rinnovo di tutti gli show-room, ci crediamo fortemente.

Pugliese. E poi, non abbiamo problemi di liquidità. No, non abbiamo mai pensato di vendere le nostre azioni. Come Loccisano anch'io sono convinto che il titolo acquisterà maggior valore. Inoltre, vorremmo che quest'operazione fosse un segnale anche per gli altri concessionari. L'invito è: seguiteci!

Fiducia nel futuro, quindi...

Loccisano. Dobbiamo averla per forza, per il semplice motivo che fatto 100 il nostro fatturato, il 60% arriva dalla Fiat.

Pugliese. E poi c'è la Grande Punto. Abbiamo già spedito 60mila lettere ai clienti più fedeli e abbiamo avviato un percorso di formazione per la rete di vendita.

Più volte, negli ultimi tempi, la Fiat ha ricordato che uno dei suoi più gros-

L'attesa per la nuova Punto risveglia lo spirito delle grandi occasioni. Dinamica e Progetto, due campioni della rete di vendita che ad aprile investirono 1,2 mln in azioni della casa torinese, ora invitano i loro colleghi a sostenere il titolo

**I primi 10 modelli in Italia**

Fonte Unrae - Dati in unità

MARCA	MODELLO	TOTALE
Fiat	Punto	7.646
Fiat	Panda	5.517
Renault	Megane	2.730
Ford	Fiesta	2.710
Toyota	Yaris	2.702
Fiat	Seicento	2.619
Vw	Golf	2.597
Citroen	C3	2.592
Opel	Astra	2.570
Lancia	Ypsilon	2.515

La Punto ieri e oggi

*prezzo tra 10 e 12mila euro - Dati in euro

	GRANDE PUNTO	PUNTO
Investimenti	1,8 mld	2,8 mld
Vendita (unità l'anno)	360mila	700mila
Ricavi*	4,320mld ca.	4,320mld ca.



MARCA	MODELLO	TOTALE
Fiat	Punto	114.514
Fiat	Panda	87.252
Ford	Fiesta	48.549
Toyota	Yaris	47.836
Ford	Focus	44.355
Lancia	Ypsilon	44.133
Renault	Megane	43.082
Vw	Golf	42.756
Citroen	C3	42.317
Opel	Astra	40.265

si problemi è la debolezza della rete di vendita. Sta cambiando qualcosa?

Loccisano. Quindici anni fa era la miglior rete commerciale, disponeva di sistemi informativi all'avanguardia. Poi sono arrivati i «Km zero», che hanno completamente demotivato i venditori. Le colpe per il tracollo della rete vanno divise a metà. Ora, però, il Lingotto è tornato a incontrare i concessionari e a condividere con i venditori le strategie.

Pugliese. Va anche detto che noi vendiamo se il prodotto è valido. In ogni caso, la rete ha la necessità di tornare alla redditività per poter investire nuovamente nelle strutture e negli uomini.

Un'ultima cosa, un giudizio personale sulla Grande Punto.

Loccisano. Dire che è bella è poco, è la nostra sopravvivenza. Ci vogliono tra i sei e i dodici mesi per affermarci con una nuova auto. La Punto arriva quando le altre case sono sgarnite su questo segmento. La linea poi è accattivante. Giugiaro è bravo. Le macchine bisogna farle disegnare a chi è capace, non agli amministratori delegati.

Pugliese. La Punto sarà il «punto» di svolta. L'abbiamo già vista, è davvero una macchina stupenda. Certo, alla fine l'ultima parola verrà pronunciata dal mercato. Per questo la Fiat dovrà fare grande promozione. Uno sforzo anche dal punto di vista del prezzo, che deve essere fortemente competitivo. E poi, considerato che è veramente una bella macchina, capiremo finalmente se la rete di vendita è valida. Nel 1993 era stato più facile, perché la concorrenza era minore. Ora servono un buon prodotto e nuovi metodi di vendita.

Banca Ifis gioca la carta dell'aumento

SARA BENNEWITZ

Quel ramo di casa Agnelli che controlla Banca Ifis, con Fiat ha davvero poco in comune. L'istituto che ha sede a Mestre è infatti specializzato nel factoring a una rosa di pmi che di solito sono fornitori di grandi aziende. La società, che si è quotata nel novembre 2004 al segmento Star, è stata da poco riscoperta dagli investitori. Nel primo semestre Banca Ifis ha aumentato il suo giro d'affari del 42% a 18,6 miliardi, il risultato operativo è salito del 48% a 12 milioni e l'utile netto è più che raddoppiato a 7 milioni. Alla luce dei risultati conseguiti e di quelli attesi per l'intero 2005, le agenzie di rating dovrebbero alzare il giudizio sulla qualità del debito, che attualmente è di BB+. Il prossimo 19 settembre l'assemblea dei soci dovrà inoltre approvare un doppio aumento di capitale. Una parte sarà a titolo gratuito: agli azionisti verrà distribuito un titolo gratis ogni 10 azioni o obbligazioni convertibili

L'istituto di factoring lancerà due ricapitalizzazioni, una gratuita e l'altra onerosa ma molto appetibile

possedute. «E questo permetterà alla banca - spiega Giovanni Bossi, ad dell'istituto - di trasformare riserve distribuibili in capitale». Un'altra parte della ricapitalizzazione sarà invece a titolo oneroso: agli



azionisti (e anche agli obbligazionisti convertibili) verrà offerto un nuovo titolo ogni cinque vecchie azioni possedute al prezzo di circa 6 euro - ovvero alla metà delle attuali quotazioni - con un warrant che darà diritto ad avere entro il 2008 una nuova azione allo stesso prezzo. Questa ricapitalizzazione consentirà di raccogliere, tra azioni e warrant, circa 60 milioni che permetteranno al gruppo di avere una maggiore flessibilità futura. «Dati i tassi di crescita e il positivo andamento del nostro business - spiega Bossi - non volevamo trovarci nella situazione di dover rifiutare possibili contratti futuri a causa di un problema dimensionale». La famiglia Fürstenberg aderirà alla ricapitalizzazione pro-quota (è azionista con il 66,4%), e lo stesso farà Marina Salomon, che ha recentemente rilevato il 4% del capitale.