

2005 da record per Ifas Group

RED.

Ifas Gruppo è il brand di una holding di origine e natura finanziaria, ma le sue strategie di sviluppo non sono solo relative al consolidamento della struttura patrimoniale ed all'efficienza dei flussi: tutto il G ha adottato strategie rivolte principalmente al suo core operativo, rappresentato dall'auto e dalla sua commercializzazione tramite la distinta offerta di innumerevoli servizi accessori. Di conseguenza, per favorire tali scelte, Ifas Gruppo punta alla valorizzazione ed all'incremento costante delle attuali e potenziali capacità imprenditoriali di tutte le sue aziende del gruppo. Il successo di questa politica ha trovato ulteriore riscontro nei risultati consuntivati nel 2005: oltre 55 mila vetture vendute, di cui circa 30 mila nuove, e un fatturato di circa 550 milioni di euro: si è trattato di un anno di grande crescita per Ifas Gruppo di Torino, il marchio commerciale della holding Comipac nata nel 2001, presieduta dall'imprenditore Nicola Loccisano, originario di Gioiosa Ionica e torinese d'adozione. Nato per gestire in modo funzionale la complessa situazione del mercato italiano, Ifas Gruppo, che ha globalmente circa 700 dipendenti e un centro di stoccaggio delle macchine di 45 mila a Rivalta (Torino), si compone di numerose aziende rappresentanti i marchi automobilistici tra i più prestigiosi: Alfa Romeo, Daihatsu, Chevrolet, Chrysler, Jeep, Ferrari, Fiat, Ford, Honda, Hyundai, Lan-



cia, Land Rover, Maserati, Mitsubishi, Opel, Saab, Jaguar e Dodge. Sono complessivamente 23 le aziende, di cui 18 controllate e 5 collegate (1 all'estero, in Ungheria), operanti sia nei settori della commercializzazione di autovetture nuove ed usate, dell'assistenza tecnica, meccanica e del noleggio, sia nei comparti finanziario ed assicurativo. Comune a tutte le aziende è l'ampio margine di autonomia, tale da permettere l'ottimizzazione delle sinergie e delle risorse. Tra loro ci sono nomi storici a livello europeo come Authos e Gencar, esclusivisti Ford e Opel per Torino e provincia. La presenza capillare in Piemonte, Liguria, Lombardia e Valle d'Aosta è un'altra delle caratteristiche proprie di Ifas Gruppo, con oltre 50 punti vendita, 20 centri assistenza e 150 officine autorizzate. Questa struttura, così fortemente radicata sul territorio, rappresenta una risposta strategica alla continua evoluzione del mercato automobilistico, dimostrandosi in tal modo la corretta interpretazione alle esigenze della

clientela. L'azione del Gruppo va a toccare oltre il 50% dell'Italia settentrionale, colpendo un bacino di utenza di circa 15 milioni di abitanti. Lo scorso anno le visite nei con-

cessionari sono state 600 mila ed i clienti circa 150 mila. Per guardare il futuro, l'obiettivo è di consolidare l'attuale posizione raggiunta, ma anche di focalizzare l'attenzione sull'acquisizione di nuovi mandati e di potenziare quelli già distribuiti, attraverso l'apertura di nuovi punti vendita in aree geografiche non coperte o attraverso l'acquisizione di strutture già operative, anche per migliorare la copertura territoriale per i marchi di più recente acquisizione. Si pensa anche ad eventuali acquisizioni di società operanti in settori strategici legati alla distribuzione dell'auto. In tal senso è stato avviato da tempo un processo di razionalizzazione dell'organizzazione interna, mirato alla creazione di sinergie operative, al risparmio di costi e allo sviluppo ancora maggiore di competenze e risorse. Si è provveduto, pertanto, all'accorpamento e alla razionalizzazione di funzioni strategiche quali Comunicazione, Programmazione, Gestione e Controllo, Legale e Personale, Finanza, Sistemi e IT, riorganizzazione del personale, sviluppo di tecnologie informatiche, gestione comune degli acquisti e razionalizzazione delle locations.

