

I grandi Dealer italiani alla scoperta di nuove iniziative per far aumentare il business

Ad inizio ottobre si è tenuta a Bologna la seconda edizione del Top50 Forum, l'evento dedicato alle strategie ed alle tematiche rilevanti per i grandi dealer. All'evento, previsto a numero chiuso, hanno partecipato 160 operatori della distribuzione automobilistica, principalmente dealer ed aziende fornitrice di prodotti e servizi complementari di supporto per la gestione della concessionaria. Di questi, circa 70 partecipanti provenivano da aziende iscritte al Top50 Club, l'iniziativa rivolta ai più grandi Concessionari italiani con l'obiettivo di realizzare attività di ricerca dedicate e di facilitare lo scambio di esperienze tra gli aderenti.

Il Top50 Forum ha, inoltre, registrato altre 20 partecipazioni provenienti da aziende concessionarie di medio-grandi dimensioni (con riferimento al mercato italiano), interessate agli sviluppi del settore della distribuzione automobilistica in Italia ed Europa. Oltre agli interventi del professor Leonardo Buzzavo dell'Università Ca' Foscari Venezia e di Luca Montagner, ricercatore per l'Italia di ICDP (International Car Distribution Programme), dedicati allo scenario attuale ed ai possibili sviluppi nel settore per i Dealer italiani, il programma ha proposto le testimonianze di tre importanti player del panorama distributivo: Mauro Renno, amministratore delegato di due società del Gruppo Spazio (TO), Marco Mocarelli, amministratore della milane-

se Car World Italia (relazione che ha raccolto molti consensi per l'interesse suscitato dall'impiego delle tecnologie informatiche) e Joan Pla Cucurull, amministratore delegato del gruppo Quadis, il più grande dealer nel mercato spagnolo, con 24 marchi rappresentati ed un fatturato realizzato nel 2005 superiore al miliardo di euro. La panoramica sul mercato europeo è stata poi completata dagli interventi di Florian Kaufmann di BCA Europe, incentrata sui flussi del mercato dell'usato in Europa, e Michel Peyrat di Cetelem (società del gruppo BNP Paribas), che ha offerto una prima valutazione sui mercati emergenti dell'Est Europa. Le testimonianze sulla gestione interna di due tra i gruppi italiani più grandi e di successo sono state ritenute estremamente interessanti, ma forse proprio l'aspetto innovativo di un potenziale allargamento verso una prospettiva europea è stato il tema che ha coinvolto mag-

giornemente i partecipanti. In particolare è stata apprezzata l'esperienza del gruppo Quadis nel mercato spagnolo, per molti versi simile al nostro, che ha ripercorso le tappe dell'azienda che nel corso degli ultimi anni ha accelerato la propria espansione divenendo uno dei più grandi dealer europei. L'intervento di Florian Kaufmann ha invece focalizzato l'attenzione su un tema di crescente interesse per i dealer di grandi dimensioni, ovvero il mercato e i flussi di vetture usate tra diversi Paesi dell'Unione Europea. L'analisi dei mercati e delle relative peculiarità insieme alla possibilità di utilizzare nuovi canali di approvvigionamento e di sbocco per le vetture usate, sono stati ritenuti dai partecipanti molto utili per rimettere in discussione le proprie strategie di gestione dell'usato. Top50 Forum è una iniziativa di Quintegia, società di ricerca e formazione che opera prevalentemente nel settore automobilistico e che collabora con l'Università Ca' Foscari Venezia ed il network di ricerca internazionale ICDP (International Car Distribution Programme).

I maxi-gruppi crescono: più marchi, più fatturato

In Italia, come nel resto dell'Europa, le aziende concessionarie di grandi dimensioni stanno seguendo un costante trend di crescita, sia per quanto riguarda il numero di marchi sia per il numero di costruttori rappresentato. In particolare, nel nostro Paese la media delle aziende Top50 è di 5,3 mandati nel 2005, mentre nel 2003 erano 4,7. Analogamente, per quanto riguarda il numero dei costruttori, si è passati da 2,7 a 3. Nel 2005 le aziende Top50 rappresentavano il 16,7% del mercato nazionale di vendita di vetture nuove, nel 2003 era il 14,5 e nel 2001 l'11%.

LISTA PUBBLICA TOP DEALER ITALIA - 2005

Azienda	Sede (Prov.)	Fatturato 2005* (milioni di €)	Vetture nuove vendute nel 2005
Ifas Gruppo (Comipac)	TO	602	25.286
Car World Italia	MI	421	18.950
TT Holding	VA	390	14.599
Gruppo Intergea	TO	385	15.500
Gruppo Fassina	MI	350	12.000
Finear (Anagest)	BO	301	12.112
Gruppo Rosati	RM	288	14.600
Spazio	TO	270	11.000
Gruppo Carpoint	RM	215	10.550
Gruppo Loda	RM	215	10.500
Miranda	NA	200	8.800
Gruppo Ceccato	VI	196	9.839
Gruppo Car	BS	195	8.257
Bonaldi	BG	190	6.000
Gruppo CarMix	MO	180	7.500
Gruppo Barchetti	BZ	180	7.340
Gruppo DLBA	PS	165	6.512
Gruppo Agricar	BS	160	3.100
Gruppo Bonera	BS	150	4.300
Gruppo Colaneri	RM	150	9.000
Vicentini	VR	146	4.800
Sagam	MI	144	5.246
Rizzato	VE	140	6.017
Gruppo Bossoni	BS	130	5.867

Azienda	Sede (Prov.)	Fatturato 2005* (milioni di €)	Vetture nuove vendute nel 2005
Gruppo Centralmotor	RM	125	7.000
Bertucco	VR	125	6.000
Autozatti	RE	125	5.900
Siauto	VE	121	5.630
De Bona	BL	120	5.055
Gruppo Maldarizzi	BA	119	5.340
Sina	PN	117	5.600
Marazzato	TV	116	4.244
Gino	CN	111	2.900
Saottini	BS	106	3.325
Gruppo Laus	SA	100	3.500
Nuova Fergia	VI	98	4.573
Lombarda Motori	MI	98	4.000
Gruppo Palesano	CE	95	5.600
Record	MI	90	4.700
Trivellato	VI	90	2.170
Vanti Group	BO	90	1.750
Gruppo A. Ferrari	MN	89	4.750
Brandini	FI	86	5.792
Eurocar	UD	81	3.000
Carraro	TV	71	1.725
Autotorino	SO	68	2.370

Fonente: Quintegia e Automotive Dealer Day.

*Nota: * Il fatturato esclude le attività legate ai veicoli industriali*