

Il rappresentante dei concessionari fa il punto sul mercato: “Servono tra i sei e gli otto mesi per avere un modello nuovo L’elettrico? Per ora ha pochi clienti”

«La situazione è asfittica. C’è un eccesso di domanda rispetto ad una mancanza di prodotto. E questo provoca anche un effetto negativo sul mercato. Chi viene oggi in concessionaria e vuole comprare un’auto, prima di riceverla, aspetta almeno sei, otto mesi. Un motivo in più per ripensarci. E di certo noi concessionari non possiamo inventarci un prodotto se questo non c’è». Carlo Alberto Jura, presidente di Spazio Group, è anche vicepresidente nazionale di Federauto, la sigla di categoria del settore. Una realtà che ha 12 marchi, tra cui quelli del gruppo Stellantis, 24 esposizioni in Piemonte e Liguria, 8 centri assistenza e vende quasi 30 mila auto all’anno tra nuove e usate. Un fatturato da 500 milioni e circa 450 addetti.

Quali sono gli effetti della situazione asfittica?

«Che il parco auto circolante continua ad avere un’età media alta, intorno ai 12 anni, e quindi inquinante, nonostante ci sia la volontà, anche con il sostegno degli incentivi pubblici, di abbassare le emissioni dei mezzi in strada».

Auspica che la politica degli incentivi prosegua?

«Sì, sono necessari in questo momento...».

Solo per sostenere la vendita di auto elettriche o anche per i modelli tradizionali?

«Più lo spettro di sostegno è ampio, meglio è. Oggi trovare un’auto elettrica è un po’ più facile rispetto alle vetture con motore endotermico, ma continuano a esserci problemi che vanno risolti. L’auto elettrica, soprattutto senza incentivi, può essere la terza vettura di una famiglia ricca. Io non escludo che fra un po’ di anni il gap si possa colmare, ma oggi tra limiti di autonomia e mancanza di infrastrutture per la ricarica, un cliente deve essere ben motivato



▲ **A peso d’oro** Le quotazioni delle auto usate sono in rialzo del 20-30%

Il presidente di Spazio Group, numero 2 di Federauto

Jura “Più clienti che automobili valore dell’usato in impennata”

di **Diego Longhin**

per comprare una vettura full electric».

Il costo con i bonus non è meno proibitivo?

«Sì, lo è. Senza ecobonus diventerebbe un acquisto ancora più impegnativo. Noi come Spazio Group siamo pronti da tempo anche a livello di servizi e di post vendita per assistere i clienti che scelgono il full electric. Una storia iniziata con Toyota».

Tutto questo provoca un effetto anche sull’usato. Se in passato si potevano trovare ottime vetture a prezzi d’occasione, oggi non è più così?

«Di fronte a questa situazione molti si rivolgono al mercato dell’usato,

visto che per il nuovo i tempi sono lunghi. La domanda è cresciuta, l’offerta anche in questo segmento è più scarsa, e i prezzi sono aumentati del 20-30 per cento. Diciamo che chi ha acquistato un paio di anni fa una vettura può cercare di rivenderla più o meno allo stesso prezzo».

Usato elettrico?

«Inizia a esserci qualche cosa, ma è un filone che avrà una così veloce e rapida evoluzione nei prossimi anni che prima che si formi un solido mercato dell’usato è necessario che passi un po’ di tempo. Quello che si produce oggi sarà presto obsoleto».

Il Covid ha riavvicinato le persone ai mezzi privati?

«Sì, lo abbiamo notato. È stato uno degli effetti. Ovviamente i mezzi condivisi, come possono essere quelli pubblici o il car sharing, provocano più preoccupazione rispetto a possibili contagi. Il mezzo privato no. Per cui c’è un ritorno all’uso di proprietà».

L’auto si acquista o si noleggia?

«La formula del noleggio a lungo termine prende piede. L’auto è un servizio che può essere in uso esclusivo con il vantaggio che non hai pensieri. Devi solo guidarla e fare rifornimento. Poi dipende dal tipo di necessità. Per questo è importante capire che esigenze hai. Se la usi solo nel weekend è un contro, se fai meno di 10 mila

chilometri all’anno sei un altro tipo di cliente, se invece vai avanti e indietro da Milano hai bisogno di un prodotto ancora diverso. L’importante è customizzare in maniera corretta».

Auto privata e città non sono ormai un ossimoro?

«Non credo. Soprattutto quando parliamo di una città come Torino. Roma e Milano sì, ma a Torino girare in auto è possibile ed è conveniente. E spero che la nuova amministrazione possa rendere ancora più fluida la circolazione, eliminando alcuni tappi realizzati dalla vecchia amministrazione cittadina».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proposta degli imprenditori under 40

“Manager, staffetta vecchi-giovani per accelerare il ricambio”

di **Massimiliano Sciullo**

Un affiancamento (retribuito) che per ogni manager con più di 60 anni preveda un giovane che di anni ne abbia meno di 35, così da fare un tratto di strada insieme prima del passaggio di testimone in azienda. È questa la proposta che arriva dal gruppo Giovani imprenditori dell’Unione Industriali di Torino, per dare corpo a quel concetto di “transizione generazionale” che, altrimenti, rischia troppo spesso di rimanere soltanto sulla carta.

«Bisogna smetterla di dire che i giovani sono il futuro e fare proclami sterili sulla loro importanza - ammonisce Alberto Lazzaro, che dei Giovani industriali torinesi è il presidente -. I giovani sono il presente e per dare loro più spazio nelle aziende private così come nella pubblica amministrazione, nelle società partecipate, nelle associazioni, nelle fondazioni e così via occorre costruire un percorso». Un cammino fianco a fianco che, se da un lato è occasione per il manager esperto di tramandare competenze e consigli, dall’altro può essere utile per fa-

re entrare da parte dei giovani «idee innovative e nuova linfa al processo decisionale e operativo».

E la proposta non arriva soltanto “dal basso” per rinnovare i vertici, ma è legata anche a nuove necessità che spesso si manifestano in azienda e che faticano a trovare risposta. «Una volta - dice Lazzaro - era tutto molto specifico, con ruoli a cui bisognava attenersi e con l’amministratore delegato che guidava e orientava il lavoro di tutti. Ma parliamo di logiche legate al secondo Dopoguerra, oggi non è più così: ci sono un sacco di elementi e sfide nuove, che spesso superano le competenze



▲ **Al vertice** Alberto Lazzaro presiede i Giovani industriali di Torino

di chi sta ai vertici. Spesso bisogna saper improvvisare, anche se in maniera organizzata e questo può arrivare solo da una nuova generazione di manager».

È chiaro che quello proposto dai Giovani industriali non è un passaggio facile. «C’è chi potrebbe vederlo come un costo non sostenibile - ammette Lazzaro -, ma bisogna entrare nell’ordine di idee che certi ruoli di leadership comprendono anche doveri di servizio verso chi lavora per te, compresa la selezione e la crescita di chi verrà dopo. Un cammino che potrebbe anche durare anni, non solo l’ultimo momento di fine-carriera».

All’orizzonte, dunque, si deve delineare una nuova modalità di essere leader: «Bisogna saper seguire una struttura, ma anche scegliere sul momento, abbinando controllo e autonomia creativa. Bisogna saper valorizzare i talenti, sia del singolo che di un gruppo di lavoro», dice ancora il presidente del Gruppo Giovani. «Leader visionari da seguire e supportare grazie a chi ha più esperienza, per aiutarli a crescere professionalmente».

Un esempio di quanto questo concetto sia già attuale, fuori dai nostri confini, arriva dagli Usa. Ma tocca l’Italia. In particolare Anna Grassellino, ricercatrice trentanovenne di Marsala cui il Governo americano ha affidato la guida di un importante centro di ricerca di Chicago. «Avrà 115 milioni di dollari da gestire e 200 scienziati da coordinare nella creazione del più evoluto computer quantistico del mondo - incalza Lazzaro -. Molte Anna come lei potrebbero essere qui, tra di noi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA