

MOTORI: UCIF "CONCESSIONARI TRA PIÙ COLPITI DA CRISI MA SENZA AIUTI" di Jan Pellissier

TORINO (ITALPRESS) 01/04/2020 20.55.55 - "C'e' poco da dire. I rischi sono di non riaprire, siamo tra le attivita' piu' colpite da questa crisi. Formalmente abbiamo un fatturato molto alto, ma il fatturato vero non arriva al 10%, ed e' quanto ci arriva dalle provvigioni, da cui va sottratto il costo di gestione pari al 4% e altre voci non comprimibili. Il margine netto e' del 3%, ma per noi nei decreti non c'e' nulla". Carlo Alberto Jura, a capo del Gruppo Spazio, che ha una delle reti piu' estese di Concessionarie di auto d'Italia, non aveva bisogno di aspettare i dati della Motorizzazione per sapere che marzo e' l'anno zero per i rivenditori di auto in Italia. "Se riapriamo a maggio, possiamo riprenderci. Se riapriamo a giugno vedo una crescita a L, uno stallo dopo crollo. E le case automobilistiche non stanno facendo molto, non hanno soluzioni strutturali", spiega Jura, che e' anche presidente dell'UCIF, l'Unione dei Concessionari del Gruppo FCA, parlando con ITALPRESS. "Con questi margini andiamo tutti in default, non e' detto che se sei grande, ti salvi. Questa e' una storia nuova, non c'e' esperienza pregressa", aggiunge.

L'unica speranza, paradossalmente, la da' il parco circolante vecchio del nostro Paese. Quello che e' il grande male, forse sara' la medicina.

"Qualcuno dovra' cambiarla comunque l'automobile, e

credo che la tendenza green continuerà ad esserci. Anche se l'unica speranza sono gli incentivi, purché non limitati all'auto elettrica, ma allargati anche alle motorizzazioni evolute", spiega. Fca ha lanciato nei giorni scorsi la possibilità di acquistare le auto online, visto che i saloni sono chiusi per decreto ma secondo Jura questa non è la soluzione: "Noi abbiamo venduto 3 auto sul web, e parlo di tutto il nostro gruppo. Di solito tre auto le facciamo in mezz'ora. Questa iniziativa va bene, perché così i nostri venditori si abituano, ma sono troppo poche tre auto. Il business model attuale basato sulle concessionarie, senza supporti pesanti, non può reggere. E aprile sarà un altro mese a fatturato zero".

Non solo bilanci però, la crisi del mercato auto vuol anche dire posti di lavoro. "Stiamo cercando di azzerare ferie e permessi, anche perché la cassa integrazione non risolve i problemi, perché molte attività devono andare avanti. La comunicazione e la pubblicità servono per tenere vivo il legame con clienti. Perché il mercato si riprenderà come in Cina, quando e come lo vedremo", spiega Jura, secondo cui andrà invece in crisi il car sharing, viste le vetture scarsamente igienizzate.

"L'automobile diventerà una nuova stanza della casa, pulita e senza virus. Per lo stesso motivo ci sarà un utilizzo inferiore di treni e trasporto pubblico, e il trasporto privato, resterà centrale", aggiunge. Un sentiment che nasce dal contatto continuo con i clienti: "Li chiamiamo, sono preoccupati, stanno cercando di spostare i pagamenti, e noi gli andiamo incontro. Molti aspettano la riapertura dei saloni, la propensione all'acquisto c'è, non si è ancora distrutto tutto".