

Comunicato stampa

LETTERA DI FEDERAUTO ALLE CASE: OCCORRE SFORZO COMUNE ANTICRISI, URGENTE CAMBIARE LE REGOLE DELLA DISTRIBUZIONE

(Verona, 16 maggio 2012). “In questo drammatico momento e con le attuali prospettive negative per i prossimi 3 anni, un nuovo approccio al business da parte di tutte le Case automobilistiche non è più ritenuto procrastinabile”. Così il presidente di Federauto, Filippo Pavan Bernacchi, annuncia dall’Automotive Dealer Day in corso a Veronafiere i contenuti di una lettera sottoscritta dall’unanimità dei rappresentanti dei concessionari italiani e inviata oggi a tutte le case automobilistiche che operano nel Paese.

“Entro l’anno – ha proseguito Pavan Bernacchi – è a rischio la sopravvivenza del 30% delle nostre Concessionarie, che da sole non riescono più a sorreggere la crisi di sistema che stiamo subendo, anche per le difficoltà a ottenere la giusta attenzione del Governo, nonostante i ripetuti solleciti - è necessario che anche le Case si impegnino a gestire con modalità straordinarie l’attuale situazione di emergenza”.

Nella lettera, controfirmata all’unanimità dal Cda Federauto in rappresentanza di tutti i marchi commercializzati nel Paese, si rileva “la sensazione che le Case non stiano reagendo con sufficiente determinazione per la tutela delle proprie reti italiane”. Servirebbe, subito, una profonda e totale revisione del modello di business, una vera condivisione degli obiettivi, un nuovo concetto di partnership che dia “maggior equilibrio al rapporto simbiotico tra Costruttori e Concessionari”. Proposte, queste, auspicate anche dalla Commissione Europea e che ad oggi non hanno trovato risposta positiva da parte dell’Acea, che rappresenta a livello europeo tutti i Costruttori.

Per il presidente dei Concessionari, che impiegano il 40% della forza lavoro del settore (1,2mln di addetti e 11,4% del Pil), è quindi necessario cambiare approccio: “Nella lettera ai Costruttori sono contenute proposte che segnano discontinuità con il passato, a partire dagli obiettivi di vendita e di acquisto, alle strutture dei margini e dei bonus, agli standard qualitativi e organizzativi richiesti dalle Case, che dovrebbero essere ridimensionati e temporaneamente sospesi. Ad esempio: l’inseguimento di obiettivi quali-quantitativi, le pressioni sugli stock, le forniture “spintanee”, e molto altro ancora, comportano oggi costi insostenibili per le Concessionarie. Occorre quindi – ha concluso Pavan Bernacchi - attivare un filo diretto diverso, condiviso e pragmaticamente legato a obiettivi comuni tra Case e Concessionarie”.