

31 Marzo 2022

Paolo Ghinzani alla guida dei Concessionari auto Ascom



no in consiglio Gianfranco Testa e Curzio Rota

Paolo Ghinzani è il nuovo presidente del Gruppo Concessionari Ascom

Confcommercio Bergamo; subentra a **Marco Fassi** di "Az Veicoli" di Bergamo. Ghinzani, 57 anni, della "Cittadella dell'Auto" di Bergamo e delle sedi "Auto Ghinzani" di Calusco d'Adda e di San Paolo d'Argon, ricopriva già il ruolo di consigliere del Gruppo dal 2012. Il direttivo vede la conferma di **Marcello Quadri** di "Quadri Automobili" di Romano di Lombardia e **Mirco Moioli** di "Futurauto" di Stezzano. Entrano in consiglio **Curzio Rota** di "Auto Rota" Di Bergamo e **Gianfranco Testa** di "Azzurra Bresciani" di Verdello.

Il settore, dopo gli anni difficili della pandemia, sta affrontando costi elevati per i rincari energetici ed è alle prese con

ritardi di consegne delle auto nuove. *“Le richieste non mancano, ma sono le auto a scarseggiare. Le case madri devono far fronte alla carenza di microchip, essenziali per la componentistica di ogni autovettura e ora anche alla guerra tra Russia e Ucraina che coinvolge due Paesi importanti, oltre che sul piano energetico, per import-export e produzione auto.”* commenta **Paolo Ghinzani**. *La domanda supera quasi l’offerta: i prezzi salgono e le promozioni scarseggiano. Se le case madri limitano i danni producendo meno e vendendo meglio, i concessionari restano l’anello debole della catena e si trovano a cercare con fatica nuovi equilibri tra costi fissi, sempre più elevati con i rincari energetici, e minori volumi di vendita”. La crisi pesa e rinvia in molti casi l’acquisto di auto o favorisce la scelta dell’usato: “Siamo agli sgoccioli, in attesa di conoscere i decreti attuativi, previsti nelle prossime ore, degli incentivi auto, per cui è stata garantita la proroga. Il mercato è in apnea e tanti potenziali acquirenti stanno aspettando il bonus. È stata appena diffusa l’ultima bozza del Ministero dello Sviluppo, confidiamo in tempi brevi”.* I concessionari sono chiamati ad affrontare una vera e propria rivoluzione, in atto da un decennio nel settore, con una selezione nei mandati di vendita e una tendenza all’accorpamento dei dealer e riduzione dei saloni: *“La vendita di usato e la gestione del post-vendita avranno sempre più un ruolo centrale e cruciale per il comparto, oltre che distintivo di ogni concessionaria”* continua Ghinzani. *Negli ultimi anni le case madri hanno fortemente spinto alla creazione di gruppi, a danno delle realtà più piccole. Ora anche ai gruppi più strutturati, con gli aumentati costi, serve elaborare nuove strategie per stare sul mercato”.*

Il numero delle concessionarie è passato dai 37 nel 2017 ai 31 attuali, di cui 8 in città (dati Ascom su elaborazione dati camerali al IV trimestre 2021), con un crollo del 16,2%. Le chiusure sono in larga misura imputabili alla revisione e revoca dei mandati da parte delle case madri in atto negli ultimi anni.