

Manifesto per chi vuole resistere

Nulla sarà più come prima, è il mantra che ci stiamo ripetendo davanti all'ignoto e ai relativi interrogativi – quando finirà? E come sarà quella che allora chiameremo “normalità”? – generati dalla pandemia di Coronavirus. E la storia del mondo domani o dopo potrà essere datata a.C. (avanti Coronavirus) e d.C. (dopo Coronavirus).

Non sfugge, né sfuggirà, a tale destino il mondo automotive a livello globale, ben dentro la tempesta perfetta. Sorpreso, travolto, molto preoccupato. Fabbriche chiuse, concessionarie chiuse, tutto fermo, immobile. Scenario di guerra.

Il dramma – che è molto vicino a essere una tragedia – non è uguale per tutti. Soffrono tutti, ma qualcuno di più: per restare all'Italia, il comparto della distribuzione auto. Il colpo subito lo ha messo in ginocchio, la terra non è mai stata tanto vicina. Nell'intervista che pubblichiamo, Adolfo De Stefani Cosentino, presidente dei Concessionari, dice tra l'altro: “Tra il 10% e il 20% delle aziende è a rischio chiusura”. Il Governo ha varato provvedimenti per le imprese ritenuti inadeguati dai Dealer, non idonei alla loro realtà: con fermezza e chiarezza gli è stato fatto notare, si aspettano risposte. Il Governo anche su questo tavolo si gioca la faccia, ma i Concessionari ci si giocano la vita. Non è lo stesso gioco. Insistere, e resistere: è ciò che la Federazione farà, e si spera che lo facciano anche le Case auto. Se davvero si è partner, alla guerra si va insieme.

Ma poi non c'è a.C. senza d.C. E il dopo, quella “normalità” per nulla somigliante alla normalità che fino a ieri abbiamo praticato, forse non è immaginabile, ma desiderabile certo lo è. Può bastare, per resistere. Per conservare o ritrovare la voglia di combattere. Esploratori dell'ignoto, forse in numero ridotto, ma sul pezzo, con rabbia e per amore (del proprio lavoro, dell'impresa che hanno ereditato o creato dal nulla): i Concessionari ci saranno.

Come tutti noi, oggi sono reclusi ma non per forza esclusi. Dal domani, quando verrà. @

De Stefani Cosentino (Federauto): “Al Governo chiediamo la giusta attenzione, non favoritismi”

I Concessionari auto italiani al tempo del Covid-19: ne abbiamo parlato con Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, partendo dalla lettera inviata al premier Giuseppe Conte per chiedere l'introduzione di modifiche al decreto Cura Italia in grado di assicurare al comparto il sostegno di cui ha realmente bisogno.

“Un atto necessario, per Federauto. Il Governo ha dovuto fare un decreto a carattere generale, ma poi ci sono differenze tra settore e settore. E nel panorama delle imprese italiane, le concessionarie costituiscono un caso unico, con la loro struttura economica e patrimoniale del tutto peculiare. Le nostre aziende hanno grandi fatturati, grande immobilizzazione di stock, margini bassissimi, costi fissi altissimi, un break even conseguentemente molto alto. Basta una scossa del 5% del fatturato e ci va per aria il conto economico”.



Adolfo De Stefani Cosentino,
Presidente Federauto

Che però, lei afferma, oggi non è il punto più delicato della questione.

“No. Lo è il conto finanziario. E vorrei che il Governo lo capisse. Abbiamo bisogno di un aiuto in questo senso, su misura per noi. Che, è importante ribadirlo, non vogliamo essere considerati grandi aziende. Noi abbiamo solo grandi fatturati, ma non siamo grandi aziende, intanto perché queste hanno autonomia, e una concessionaria tutto ha tranne che l'autonomia. Una grande azienda può fare le sue scelte guardando al cliente, noi siamo l'unica categoria che dedica più tempo al fornitore che al cliente. Quindi dobbiamo chiedere al Governo di non considerarci grandi aziende, e soprattutto dobbiamo chiedere che ci aiuti finanziariamente oggi e che poi lo faccia anche per il rilancio”.

Che genere di risposta è lecito aspettarsi? “A ottobre, il settore è stato convocato dal Governo per sentirsi dire: siamo preoccupati per l'automotive. Se lo erano allora, a-

desso saranno quantomeno disperati. Questo per dire che è lecito aspettarsi attenzione. Poi, come questa si manifesterà è tutto da vedere. Noi il nostro lo abbiamo fatto e lo faremo ancora. Dobbiamo cercare di sensibilizzare quanti più possibile tra i decisori. Dobbiamo fare lobby, e parlo del settore automotive, usando tutti i canali e gli argomenti di cui possiamo disporre. Un esempio: ogni auto non venduta significa 4-5.000 euro di Iva in meno per l'Erario, che ne avrà bisogno con tutte le uscite che dovrà sostenere per il rilancio. Fortunatamente, oggi possiamo contare su una Federauto unita al suo interno, con un comitato esecutivo molto propositivo e coinvolgente, e al suo esterno ben inserita in Confcommercio, grazie all'adesione già deliberata dal mio predecessore, e forte di un rapporto aperto con Unrae, con il cui presidente, Michele Crisci, si può dialogare in maniera molto agevole. Tutto questo fa sì che per il settore muoversi insieme, quando e dove è necessario, sia possibile”.

Siamo nel campo delle ipotesi, ma un'idea sui tempi per la riapertura se la sarà fatta.

“Quando tutto è cominciato abbiamo detto: restiamo chiusi fino al 2 di aprile. Oggi sarei contento se potessimo riaprire entro la fine di maggio... Due mesi e 20 giorni circa di chiusura, una tragedia dalla quale difficilmente ci si può salvare. È vero, una parte dei costi li possiamo stornare con la cassa integrazione, ma poi? Noi non siamo antiquari, non abbiamo mobili o quadri antichi; quando riapriremo, lo stock dell'usato che avremo fermo da tre mesi circa varrà di più o di meno di quando abbiamo chiuso? E ancora: in quel momento, in una situazione in cui tra l'altro il primo pensiero degli italiani non sarà certamente cambiare l'auto, saremo tutti a caccia di denaro e andremo a svendere i nostri stock. Di

IL PRESENTE

“Le concessionarie, caso unico tra le aziende italiane. Adesso chi decide deve dimostrare che l'interesse per l'automotive è reale”

certo avremo lavoro in officina, forse il Postvendita si riprenderà più velocemente; ma per la vendita la vedo molto, molto dura”.

Quante sono, a oggi, le concessionarie a rischio?

“Non meno del 10%, ma temo si possa arrivare al 20%. I migliori Concessionari possono avere un’autonomia di 3 mesi, forse alcuni, pochissimi, possono spingersi oltre. Ma per la gran parte le cose sono molto più difficili: se guardo alla situazione degli stock, devo pensare che c’è chi fatica ad avere un mese di fiato finanziario. Questa crisi è molto differente da quella cominciata nel 2007. Le aziende sopravvissute allora sono state quelle con un’organizzazione migliore. Oggi processi e procedure in ciascuna azienda sono molto più strutturati. Ma in questa situazione non basta. E non parlo solo del Concessionario che ha 8 mesi di stock da circa 2 anni perché la Casa lo tiene sotto pressione ed è sempre teso finanziariamente, ma anche di chi ha appena costruito un nuovo impianto da 10 milioni, o di chi ha appena acquisito un’altra azienda, o un’altra zona o un altro Marchio da un collega: è chiaro che questi saranno meno protetti finanziariamente. Lo ripeto: abbiamo sempre parlato di redditività, ma in questo momento parliamo solo di finanza, di cash”.

In tutto questo, come si stanno comportando le Case auto?

“Per i Costruttori la pandemia è arrivata in

un momento già molto delicato, con tutti gli investimenti fatti per l’elettrificazione. Sono in grande difficoltà, ne siamo coscienti. Nei limiti di quanto è loro possibile fare, con noi Concessionari italiani stanno dimostrando disponibilità. Ci stanno aiutando. La Rete distributiva è e resta uno dei patrimoni della Casa auto. Per questo ci preservano. E anche perché, piuttosto che creare un default, è meglio aspettare di incassare domani i soldi che non ci sono oggi”.

Tutte le Case, qui in Italia, hanno questo atteggiamento collaborativo?

“Un 60-70%. C’è chi dà dilazioni di pagamento o di franchigia lunghissime, anche a tasso zero (ma poi c’è chi le dà al tasso del 5,9%, e se questo è un aiuto...). C’è chi cerca di anticipare i premi, chi dà per raggiunti gli obiettivi quantitativi del 1° trimestre, chi propone di posticipare a giugno le scadenze per i pagamenti dei ricambi di questo mese. Sono aiuti concreti. Anche se purtroppo sono palliativi, se pensia-

IL FUTURO

“Ripartire a fine maggio sarebbe una conquista. Le Case? Il 70% ci sta aiutando: sarà opportuno ricordare chi ci ha supportato e chi no.”

mo ai costi che può avere una concessionaria”.

Questa crisi modificherà il rapporto tra Case e Concessionari?

“Sicuramente, anche perché quando la pandemia sarà passata nulla tornerà a essere come era prima. Personalmente, pur con qualche timore di una deriva negativa, ho fiducia in un possibile miglioramento del rapporto. Poi, naturalmente, la differenza la faranno sempre gli uomini. Nel nostro caso, coloro che mediano il rapporto tra Dealer e Casa madre. I presidenti. In questo frangente, alcuni sono ragionevoli, altri no. Alcuni hanno capito cosa sta accadendo, altri evidentemente no. Così abbiamo il presidente di una Filiale italiana che ogni settimana organizza una riunione in video con la Rete per vedere cosa può chiedere alla Casa madre, e insieme abbiamo il presidente che accusa i Concessionari di non fare abbastanza per vendere via Internet, o quello che sta chiedendo alla Rete di stoccare un certo numero di auto che i noleggiatori non hanno più voluto... Guardando avanti, ma poi è qualcosa che già sta accadendo, penso che le Case più lungimiranti possano capire che devono trattarci in modo diverso. Quanto alle meno lungimiranti, quelle che non cambiano mai modo di fare, sarà importante che i Concessionari che le rappresentano prendano le loro misure. Quando i tempi torneranno normali, sarà opportuno ricordare chi ci ha aiutato e chi ci ha voltato le spalle”.

Termini di pagamento alla P.A., compensazione crediti Iva, dilazione dello stock: le richieste a Conte

Queste, come riportate nella lettera inviata da Adolfo De Stefani Cosentino al premier Giuseppe Conte in data 23 marzo, le richieste di modifica al decreto legge Cura Italia del 17 marzo.

(...) Per le concessionarie si pongono tre criticità:

- gestione del personale, per il momento affrontata con lo strumento delle ferie ma necessariamente diretta verso l’utilizzo massimo degli ammortizzatori sociali varati dal Governo;
- sostegno alla mancanza di liquidità dell’impresa, determinata dal calo del fatturato;
- gestione degli stock di autoveicoli e parti di ricambio che, oltre a creare un rilevante immobilizzo patrimoniale, pongono necessità finanziarie.

Rispetto alle misure introdotte con il d.l.

Cura Italia, esiste la necessità di alcune modifiche (...). I punti di criticità delle concessionarie si focalizzano sulla necessità di un sostegno normativo in grado di favorire il reperimento di liquidità per la sopravvivenza aziendale, tenendo presente che si tratta di aziende caratterizzate da un ciclo ‘labour and capital intensive’.

A tal fine proponiamo quanto segue:

- L’attività di concessionari per la vendita e riparazione di autoveicoli e motoveicoli, in ragione dell’elevato valore dei singoli beni, ricade totalmente fra le imprese con un fatturato superiore ai 2 milioni di euro. Non godendo delle agevolazioni di differimento dei termini di pagamento alla P.A., si chiede che in sede di conversione in legge del decreto sia inserito un esplicito richiamo a tale attività, utilizzando il parametro del patrimonio netto al 31.12.2018, ultimo bilancio ap-

provato, nel limite di € 100 milioni.

- Compensazione orizzontale dei crediti Iva sia nei confronti dell’Erario che per la parte contributiva - Oggi vige il limite di € 700.000 annui. Si chiede di allargare il limite trasformandolo in mensile. Quindi la compensazione orizzontale varrà per un importo massimo mensile di € 700.000.
- Situazione di dilazione dello stock - Il quesito a cui dare una risposta è: il credito ceduto pro soluto a una banca terza è da considerarsi alla stessa stregua della sospensione prevista per i debiti bancari a medio lungo? Ciò in relazione all’art. 56 comma 2b per prestiti non rateali che proroga di fatto al 30.09.2020 le scadenze. Per rendere tutto più chiaro, si propone di estendere l’art. 56 comma 5 anche alle imprese con patrimonio netto inferiore a € 100 milioni secondo quanto previsto dal comma 2b, ampliandone la portata e includendo anche lo strumento del finstock a mezzo factoring.
- Con riferimento alle previsioni dell’art. 57, occorre che l’attività condotta dalle concessionarie auto sia ricompresa nell’emanando decreto applicativo.