



**L'IN
TER
VI
STA**

Dalla deducibilità
al "pay per use"
Le proposte di Crespi
capo Hyundai Italia

"Insostenibili i costi dell'auto è ora di cambiare"

VALERIO BERRUTI

MILANO

COMINCIA dalla fine, Andrea Crespi, capo della Hyundai Italia, una delle poche case automobilistiche che dalle nostre parti se la passa bene. La fine è quella dell'anno e l'argomento in questione è il Salone: «Una storia grottesca — dice il manager — fino al 2012, infatti, avevamo un grande salone, improvvisamente l'anno dopo zero. E adesso ci ritroviamo con due appuntamenti concomitanti e concorrenti (Motor Show di Bologna e Salone di Milano, entrambi previsti all'inizio di dicembre, ndr).

Quindi o uno o l'altro?

«Partiamo dal presupposto che l'Italia deve avere un grande Salone dell'automobile. Secondo me sarà Milano ad organizzarlo perché ha il progetto più completo e con maggiore appeal. Bologna, viceversa ha perso il passo».

Staremo a vedere. Intanto, parliamo di mercato: c'è qualche segno di risveglio?

«Non vedo nessun segnale del genere. Nell'ultimo mese le vendite sono cresciute del 5 per cento solo perché il noleggio a breve ha realizzato una crescita del 27 per cento. Le vendite ai privati non crescono e ad aprile sono addirittura scese di un ulteriore 3,8 per

cento. Una situazione che non aiuta».

Anche per lei, allora, il futuro sarà nero?

«No, e poi non è questo il punto. Sono convinto che bisogna intervenire stimolando il mercato. Capire per esempio che i costi di gestione di un'automobile stanno diventando insostenibili per una famiglia. Questione su cui c'è un silenzio totale».

L'Unrae, la vostra associazione di categoria, ha chiesto da tempo la deducibilità di questi costi ma con scarsi risultati.

«È la proposta migliore perché le spese per l'automobile dovrebbero essere riconosciute per la loro importanza all'interno di una famiglia. E invece nulla. Per il governo si vede che non è una priorità».

Per il momento sembra proprio di no. E allora torniamo al mercato. A differenza di altri, per voi ogni anno va meglio. È così?

«Hyundai a differenza di altri è cresciuta nel mercato dei privati: +20 per cento nei primi 4 mesi. Ad aprile siamo arrivati a +30. La cosa più importante per noi è aver rilanciato la domanda delle famiglie».

Come avete raggiunto questi risultati?

«Abbiamo impostato la nostra strategia sulla nuova i10 che quest'anno abbiamo già venduto in più di 5 mila esemplari. Un risultato ottenuto grazie alla capacità di trovare nuove soluzioni. Per esempio abbiamo fortemente voluto che questo modello potesse essere acquistato a rate anche da chi ha un contratto a tempo determinato. Siamo noi a garantire per loro inviando così un segnale di positività alla rete di vendita ma anche alle persone più giovani ancora con un flusso di reddito a intermittenza».

E state studiando altre formule d'acquisto?

«L'idea è quella di incrementare il noleggio ai privati a partire da chi ha una partita Iva e vuole un costo fisso e prevedibile e naturalmente cercare nuove formule di "pay per use", un processo che sarà accelerato anche dalle nuove tecnologie».



”

Può comprare la
i10 a rate chi ha il
contratto a tempo
determinato
Garantiamo noi

Grottesca la storia
dei due saloni:
lo scorso anno
nessuno e ora
due ma sulla carta

“ ANDREA CRESPI