GIORNALE DI LECCO
LUNEDÌ 28 SETTEMBRE 2020

La nuova sede verrà inaugurata il 12 ottobre. Il Dg Berziga è soddisfatto: «Un vero gioiellino»

Bonaldi investe 2 milioni per il restyling della concessionaria Audi di Garlate

GARLATE (gcf) Bonaldi Motori investe quasi 2 milioni di euro nella sede lecchese. L'ex concessionaria Scola, acquisita dal gruppo bergamasco nel 2015, in questi mesi è stata oggetto di un radicale intervento di ristrutturazione con un investimento che sfiora i 2 milioni di euro. Un progetto ambizioso che offre un'idea precisa dell'importanza che riveste la concessionaria Audi di Garlate. «Poco tempo dopo l'acquisizione di Scola, Bonaldi ha subito pensato di mettere a punto un progetto di restyling della sede lecchese - ci ha spiegato il direttore generale di Bonaldi Motori, **Gianmaria Berziga** - Abbiamo avviato i lavori ad inizio febbraio, prima del lockdown, che ha irrimediabilmente rallentato la nostra tabella di marcia. Contiamo di aprire al pubblico la nuova concessionaria Audi il prossimo 12 ottobre. Sì, nuova, perché per noi è come una nuova apertura: sono rimasti solo i muri perimetrali, l'interno è completamente nuovo, la sede rispetta gli ultimi standard suggeriti dalla casa madre e il risultato è molto bello. Un vero gioiellino. Siamo molto soddisfatti del risultato ottenuto. E questo testimonia quanto tenga l'azienda al territorio di Lecco».

Ci sarà anche un'inaugurazione pubblica?

«E' un tema che stiamo valutando proprio in questi giorni. Se organizzeremo un evento avverrà nel pieno rispetto delle norme Covid, sulle quali siamo molto rigorosi e abbiamo ottenuto anche il plauso delle organizzazioni sindacali. Per noi viene prima il rispetto per le persone che lavorano e per i clienti. Stiamo valutando l'ipotesi di fare una piccola inaugurazione nella quale coinvolgere anche alcuni rappresentanti delle istituzioni perché vogliamo rafforzare la nostra presenza su un territorio per noi strategico essendo un ponte tra Bergamo, dove abbiamo il "quartier generale", e la Valtellina dove siamo presenti a Sondrio anche con Volkswagen».

Dopo l'acquisizione della Scola nel 2017, infatti, avete rilevato la concessionaria Balgera di Sondrio. Ci sono novità su questo fronte?

«La sede valtellinese era stata rinnovata poco prima del nostro arrivo, funziona perfettamente ed è ben radicata sul territorio».

Nel giugno 2018 la famiglia Bonaldi - che per molti decenni aveva fatto da ponte per l'industria automobilistica tedesca - ha ceduto l'attività a Porsche Holding Salzburg. E così siete entrati nel mercato italiano dalla porta principale grazie a una realtà tra le più importanti del settore automotive caratterizzata da otto sedi distribuite in tre province (Bergamo, Lecco e Sondrio) con i marchi Volkswagen, Volkswagen Veicoli Commerciali, Seat, Skoda, Audi, Porsche, e Lamborghini . Quali sono i numeri di Bonaldi Motori e del Gruppo Eurocar Italia?

«Bonaldi ha chiuso il 2019 con un fatturato di circa 400 milioni di euro e 350 collaboratori. Eurocar Italia - con la recente acquisizione del Gruppo piemontese Erre Esse - oggi fattura 1,3 miliardi, occupa 1.200 dipendenti ed è presente sul territorio italiano con 32 sedi distribuite in sette regioni: Trentino, Friuli Venezia Giulia, Veneto, Lombardia, Piemonte, Liguria e Toscana».

Gianmaria Berziga, direttore generale di Bonaldi Motori, il gruppo bergamasco presente con otto sedi distribuite in tre province (Bergamo, Lecco e Sondrio) che a breve inaugurerà la nuova sede di Lecco

Soddisfatti di questi primi due anni in Bonaldi Motori?

«Sì. Molto. Il Gruppo Eurocar acquisisce solo eccellenze: Bonaldi era ed è un'eccellenza italiana».

Come è cambiata l'azienda bergamasca con il vostro ingresso?

«Si è passati da una gestione famigliare a una multinazionale. Oggi ai vertici dell'azienda vi è un gruppo di manager molto qualificato che opera con i processi e le regole tipiche delle grandi aziende internazionali. Ma sempre con la stessa cura per il cliente, la volontà di rispondere alle nuove esigenze di mobilità e di grande attenzione nei confronti dei territori dove operiamo».

Come sta cambiando il modo di vendere auto dopo il Covid?

«La pandemia ha solo accelerato i cambiamenti già in atto da alcuni anni: i passaggi in concessionaria si sono ridotti, lasciando al web una parte del processo di acquisto; il cliente svolge una prima indagine online e poi viene nella sede fisica per trovare conferma di quello che ha già visto e appreso. Sta cambiando anche l'approccio con il venditore: oggi promuoviamo molte campagne digitali per raccogliere lead che poi dobbiamo essere bravi a gestire per trasformare questi contatti in appuntamenti – e poi in contratti – in concessionaria. Il Covid ha solo accelerato questo approccio. Lo stesso è avvenuto per altri settori, come ad esempio la spesa online».

Quali sono oggi le preferenze dell'automobilista?

«La tendenza del mercato va nella direzione dell'elettrico e delle auto ibride. Una tendenza che avevamo già intercettato l'anno scorso in una ricerca sulla mobilità fatta in collaborazione con Confindustria Bergamo: più elettrico e nuovi servizi legati alla mobilità. Il cliente preferisce una rata omnicomprensiva che racchiuda tutti i servizi di mobilità di cui ha bisogno, nel loro complesso nella logica dell'"all inclusive" già sperimentata con successo per altri mercati: auto, assicurazione, manutenzione, tagliandi...».

L'elettrico ucciderà le tradizionali motorizzazioni diesel e benzina?

«La crescita delle auto elettriche e ibride è innegabile, le case costruttrici stanno andando in questa direzione, ma pesa ancora la carenza di infrastrutture, la possibilità di ricarica delle batterie. C'è un problema di numeri ma anche di tempo. Una pompa di benzina fa un pieno in un arco di tempo inferiore ai 10'; una colonnina per ricaricare un'auto elettrica impiega almeno 6/7 ore... La differenza è ancora molto elevata. La maggioranza dei nostri clienti però percorre dai 50 ai 70 km alla settimana e per soddisfare questa esigenza bastano due ricariche settimanali del mezzo elettrico che si possono fare tranquillamente da casa. Chi usa l'auto per lavoro - penso alle aziende e alle Partite Iva - fa ancora grande uso di vetture alimentate a diesel che, nella versione euro 6 tutelano l'ambiente e garantiscono un'elevata affidabilità . Nello stesso tempo, i motori a benzina hanno avuto un incremento nelle vendite».

E le alternative tipo l'idrogeno?

«E' senza dubbio una tecnologia interessante, su cui l'Europa intende puntare per sviluppare un suo know-how. Ci sono progetti interessanti in questo senso, ma è chiaro che il primo mercato che andrà a crescere sarà senz'altro quello dell'auto elettrica. Restano valide anche le opzioni metano e gpl. Il metano in particolare rappresenta una buona soluzione, molto compatibile con l'attenzione all'ambiente, e permette di passare al motore a benzina quando si devono fare percorsi più lunghi».