

**MANTIENI LA PROPRIETA', UNISCI LE
COMPETENZE E**

**.... VINCI LE SFIDE
DEL FUTURO.**

Cos'è il gruppo Intergea

- È una società focalizzata nel settore della commercializzazione automobilistica specializzata nell'acquisizione di pacchetti azionari di minoranza in concessionarie automobilistiche dislocate nel territorio italiano

Cos'è il gruppo Intergea



GRUPPO D.MOTORS



PEDRAZZANI S.R.L.



Cos'è il gruppo Intergea (2)

- Distribuzione geografica:
 - Il gruppo è presente nelle province di Torino, Savona, Biella, Vercelli, Imperia, Cremona, Verona, Rovigo, Padova, Cuneo, Aosta, Milano
- Portafoglio Brand



Cos'è il gruppo Intergea (3)

- Numero outlet : 45
- Numero auto nuove 2009: oltre 22 mila
- Numero auto usate 2009: 14 mila
- Fatturato complessivo: 560* mln di €
- Numero addetti: 450

* Compreso le partecipate

La visione del Gruppo Intergea

Crediamo che l'associazione di imprese ed il legame concreto tra le stesse sia il modo migliore per affrontare il futuro della distribuzione automobilistica e che la dimensione familiare sia l'unica formula che paga (almeno nelle città di provincia).

Per dimensione familiare intendiamo un'azienda di medie / piccole dimensioni gestita da un titolare o da una famiglia, dove il ruolo della stessa ed il suo inserimento sul territorio sono la "linfa" vitale dello sviluppo, mantenendo al centro dell'azienda i rapporti umani con i propri collaboratori, affiancati però da una struttura partner efficiente e funzionale.

Vantaggi per chi aderisce

- Iniezione di liquidità in azienda in una fase di difficoltà di reperimento di denaro attraverso l'acquisizione di una quota di partecipazione di minoranza da parte dell'Intergea.
- Riduzione dal 10% al 50% degli oneri finanziari attraverso applicazione delle condizioni del gruppo
- Maggiori ricavi sulla vendita di strumenti finanziari (circa il 10% escluse le società finanziarie delle case auto) utilizzando le condizioni del gruppo.
- Possibilità di aprire punti vendita delle marche da noi rappresentate in accordo con le stesse a seguito dell'utilizzo della location clause. Quest'ultima dà la possibilità di aprire anche in zone non di propria competenza.

Punti di Forza

- La certezza di avere ogni mese il risultato aziendale di profitto e la sicurezza di non continuare un'attività in perdita grazie ad uno stretto controllo
 - Già sperimentata in 8 precedenti esperienze di successo
- Collegamento informatico con i nostri stock di veicoli nuovi e usati in modo da avere informazioni rapide e trasparenti
 - Possibilità di approvvigionamento di autovetture di tutti i marchi in portafoglio brand del gruppo
- Possibilità di acquistare direttamente, attraverso convenzioni già in essere , vetture usate 6/18 mesi , a condizioni estremamente competitive (visti i volumi di acquisto del gruppo)

E' indispensabile che :

- Promozione della cultura del profitto
- I dati siano trasparenti e pubblici
- La meritocrazia diventi un pilastro aziendale indipendentemente dai ruoli e dalle azioni
- Mantenere il nome della concessionaria e l'insegna
- Che tutti i mesi si realizzi un conto economico
 - per sede
 - per reparto
 - per venditore

Comandano i risultati e non i numeri !!!
Dall'A.D. al preparatore

Questo punto è fondamentale in quanto nelle precedenti esperienze ha dato grandi risultati di miglioramento nel conto economico delle aziende dove è stato applicato

Vantaggi Attuali e Futuri

- Riduzione dei rischi.
- Opportunità di sviluppo
- Qualora gli acquisti si facessero, in futuro, per volumi, come già per i ricambi, si troverebbe già il massimo sconto. Oggi circa 40 ml di ricambi , 1° realtà italiana e 12 marchi rappresentati
- Avere la possibilità di confrontarsi in modo continuo con un Benchmark reale e dettagliato di strutture analoghe in zona/provincia
- Dare la possibilità al titolare di **deresponsabilizzarsi** , con le maestranze , grazie al fatto che “**non è più solo in azienda** “ entrando nella logica dei risultati e non delle sensazioni o delle intuizioni.

Società partecipate : esempi concreti di sviluppo e risultati consuntivati direttamente dalle società partecipate

- **PEDRAZZANI Srl – Titolare Alberto Pedrazzani**
 - Concessionario Alfa Romeo, Fiat e Lancia
 - Acquisizione brand Opel e Honda
 - Raddoppio dei risultati economici già a partire dal secondo anno
 - Risultato medio su fatturato gestionale del 2% ante imposte
- **MAGNANI S.p.A. – Titolari Sigg. Magnani**
 - Partecipazione nella concessionaria Magnani che successivamente si fonde con la concessionaria Auto 3 spa , ottenendo risparmi tangibili con miglioramento del conto economico
 - Risultato medio su fatturato gestionale del 2,1% ante imposte
- **AUTO 3 S.p.A. – Titolari Sigg. Giribaldi**
 - In anni sempre in utile con risultati tripli rispetto alla media di settore
 - Risultato medio su fatturato gestionale del 2,3% ante imposte

Società partecipate : esempi concreti di sviluppo e risultati consuntivati direttamente dalle società partecipate

- **MOLINAR S.p.A. – Titolare Paolo Ing. Molinar**
 - Acquisto relativo Immobile e concessionaria locale
 - Crescita del 35% del fatturato
 - Risultato medio su fatturato gestionale del 1,8% ante imposte
- **TORINO AUTO S.p.A. – Titolari Famiglia Cuniberto**
 - nasce dalla scissione della Torino Auto e Viva(azienda controllata) con competenze solo attività ricambi Si sviluppa in modo velocissimo, non raggiunge risultati economici importanti ma comunque in attivo(non applica in toto regole precedentemente indicate)
 - Risultato medio su fatturato gestionale del 0.5% ante imposte
- **AUTOTEAM S.p.A. – Titolari Famiglia Strabello (anno 2009)**
 - Concessionaria Renault / Kia con perdite importanti
 - Azzeramento perdita al 1° anno. Utile ante imposte 1% su fatturato
 - Volumi + 10%
 - Risultato medio su fatturato gestionale oltre 2% ante imposte

Società partecipate : esempi concreti di sviluppo e risultati consuntivati direttamente dalle società partecipate

- **GRUPPO D.MOTOR S.p.A. – Titolari Famiglia Dal Becchi**
 - 2010 - nasce il gruppo sulle ceneri della Concessionaria D. Motor mandato Volvo e Mazda.
 - 1° trimestre 2010 utile gestionale ante imposte € 56.000
- **PROGRESSO Milano e Carmagnola – Titolare Pugliese Francesco**
 - giugno 2010 - accordo in via di definizione

DOMANDE

1. Quali sono state le tempistiche dal primo incontro alla conclusione dell'accordo?
2. Quali le principali criticità interne (accettazione di un nuovo socio in azienda, accettazione della struttura di nuovi processi e procedure, gestione del personale)?
3. Quale è la posizione delle Case Automobilistiche che vengono a conoscenza del progetto?



L'ESPERIENZA DELLA PROSPETTIVA DELL'ASSOCIATO

Paolo Strabello

Autoteam spa

Alcuni presupposti...

- La crisi del mercato e uno sviluppo accelerato dell'azienda ha inciso negativamente sulla mia azienda
- Ricerca di best practice e casi di successo per costruire un piano di rilancio
- Incontri con colleghi e operatori con migliori performance

Tempistiche e firma dell'accordo

- La relazione con il Gruppo Intergea:
 - Primo incontro per capire il know how e il modo di lavorare del gruppo (giugno 2008)
 - Secondo incontro per condivisione delle formalità e firma della lettera di intenti (settembre 2008)
 - Cessione delle quote di minoranza al gruppo Intergea (ottobre 2008)
 - Nessun incontro con commercialisti o avvocati del gruppo, ha seguito il mio commercialista la pratica

Vantaggi

- Il gruppo Intergea ha trasferito all'interno della mia azienda la gestione del dato
 - Semplice
 - Immediata
 - Condivisibile
- Diffusione della cultura della redditività in tutta la struttura
 - Sono state prese decisioni in maniera più rapida

Risvolti Emotivi e Criticità

- Entrata di un nuovo socio in azienda
 - il problema vero è **lavorare senza creare utili**, non avere un nuovo socio in azienda
 - Aspetto mitigato perché il socio non è locale e non entra nella quotidianità aziendale
- Difficoltà della transizione al nuovo assetto aziendale
 - Spiegare all'esterno le motivazioni dell'operazione dal momento che l'azienda è stata di famiglia fin dalla sua nascita.

Rapporto con le Case Auto

- Atteggiamento tradizionalmente dubbioso su queste operazioni
 - In particolare quando i gruppi coinvolti sono di grandi dimensioni
- Necessità di assicurare e sottolineare che la maggioranza delle quote (e quindi il controllo) rimane in mano alle stesse persone

Conclusioni

- Alla luce dei risultati e delle performance aziendali alla fine del primo anno di “convivenza” **ripeterci** questa esperienza



Conclusioni

- Nel mio caso, ho capito che è meglio fare parte di una flotta di navi piuttosto che essere da soli in mezzo al mare...

