



Via Galvani, 41
 39100 Bolzano
 0471250000
 www.autoindustriale.com
 info@autoindustriale.com

8 SEDI a Bolzano e Trento



Fondata nel 1976 da Eduard Baumgartner, Autoindustriale è cresciuta fino a diventare Autoindustriale Mobility Group, con 8 sedi e oltre 350 collaboratori. Offre servizi di vendita, assistenza e soccorso stradale per i marchi Mercedes-Benz, Smart, Renault e Dacia. Guidata da Alois e Lukas, seconda e terza generazione della famiglia Baumgartner, è un punto di riferimento per la mobilità in Alto Adige e Trentino.

MARCHI RAPPRESENTATI



SEZIONE USATO

DRIVE +

www.autoindustriale.com/drive-plus/

3 SEDI dedicate all'usato
250 VETTURE (media mensile)
70 VETTURE KM ZERO (media mensile)

SERVIZI OFFERTI

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Fidelity card
- Finanziamenti
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 70 controlli effettuati
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 84
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48

LUKAS BAUMGARTNER

Managing Director



USATO PREMIUM, MIGLIOR ANTIDOTO CONTRO I CIGNI NERI?

Nel 2019 Autoindustriale Mobility Group lancia Drive+, brand dedicato all'usato premium, con un modello basato su selezione accurata, ricondizionamento, consulenza e servizi su misura. Non è il tipo di vettura a definire il valore, ma l'esperienza offerta. Il know-how è stato trasferito dal nuovo all'usato, con un team specializzato che oggi gestisce il marchio in autonomia. Nel 2023 è nato Drive+ Van per i veicoli commerciali. Dal 2025 partirà Drive+ Outlet, pensato per l'usato meno selettivo ma sempre rivolto al cliente privato.

SERVIZI PROPRI ANZICHÉ DEL BRAND RAPPRESENTATO

Autoindustriale Mobility Group segue pienamente le strategie delle Case, che restano un pilastro in tutte le aree: vendita, post-vendita, servizi. Tuttavia, in alcuni ambiti dove le soluzioni ufficiali risultano meno competitive, l'azienda ha rafforzato la sua autonomia. Sono in corso di ampliamento



le collaborazioni con partner finanziari e assicurativi alternativi e sviluppando servizi proprietari, come l'assistenza stradale. L'obiettivo è integrare l'offerta ufficiale con soluzioni mirate che aumentino il valore per il cliente e la marginalità per il Gruppo.

LA VOSTRA PERCENTUALE USATO ATTUALE E QUELLA PREVISTA NEL 2030?

Oggi l'usato venduto a clienti privati rappresenta circa il 25% rispetto al nuovo. Entro il 2030 c'è la volontà di raggiungere il 35%, migliorando la gestione delle permuta e aumentando il tasso di vendita diretta. I processi di valutazione, preparazione e pubblicazione per ridurre i tempi e mantenere lo stock sotto controllo sono in via di digitalizzazione. È stato introdotto anche un buyer dedicato all'acquisto attivo, per selezionare veicoli di qualità e incrementare margini, rotazione e posizionamento competitivo.

