

TOP DEALERS ITALIA

ANNO 1 - NUMERO 1

# MAGAZINE

16.04

I PROTAGONISTI  
DELL'AUTOMOBILE:  
NUOVI SCENARI  
DI BUSINESS

*Air*  
CONNECTED MOBILITY

AUTO1.com

CONFORMGEST  
UNA SCELTA DI GARANZIA

MAWDY  
SERVICES

opteven

plenitude + becharge

Real Garant  
by ZURICH

webindustry®  
Digital mindset

# TOP DEALERS ITALIA SPICCHIAMO IL VOLO VERSO L'ECCELLENZA

**N**el 2016, abbiamo acceso i motori di Top Dealers Italia per festeggiare i primi 20 anni di viaggio con Infomotori.com.

In meno di un decennio, abbiamo avuto l'opportunità di cogliere con Top Dealers Italia la scia delle più grandi rivoluzioni dell'automotive, tenendo ben saldo il volante tra le innovazioni e le trasformazioni del settore.

Questo primo numero del nostro magazine è un vero e proprio "baule del tesoro", pieno di articoli che raccontano la bruciante evoluzione del mondo che coinvolge tutti noi.

Lo scorso ottobre, abbiamo gettato l'ancora presso il Museo Cozzi, presentando la nostra Guida Top Dealers Italia e celebrando la nostra "formula magica": un mix irresistibile di presenza fisica, pagine sfogliabili e digitale da esplorare.

## **Per il 2024 abbiamo messo le ali!**

Vogliamo volare ancora più alto insieme a voi che ci date l'energia, premiando il merito

e l'impegno dei Top Dealers Italia verso i loro clienti.

Ci siamo ispirati alla leggendaria "Guida Rossa", puntando su merito, professionalità e qualità senza compromessi.

E ricordate: il titolo di "Top Dealers Italia" non è un trofeo da mensola, ma un riconoscimento da guadagnare ad ogni giro di pista.

Quest'anno, per entrare nella nostra esclusiva guida 2025, bisogna dimostrare coi fatti di essere ancora più reattivi, dinamici e proattivi perché lo chiede lo stesso mercato. Non basta avere numeri da capogiro; serve quella scintilla in più che fa la differenza. Ricordatevi: il pesce più veloce è quello che si aggiudica il trofeo, non importano le sue dimensioni, ma la sua dinamicità!

Dopo l'entusiasmante lancio della nostra Guida Top Dealers Italia 2024 e l'evento di presentazione al Museo Cozzi, Caval Service è pronta a mettere il turbo in questo nuovo anno ricco di sfide ed opportunità.

Confermiamo la nostra formula vincente di presenza, carta e digitale anche con questo

magazine che conferma la nostra voglia di metterci sempre in discussione ed alla prova come tutti i Top Dealers Italia e Best Partners.

Noi di Top Dealers Italia siamo già sulla griglia di partenza, pronti a portarvi in un viaggio senza precedenti nel mondo dell'automotive.

Accendete i motori (elettrici o a combustione a seconda del vostro spirito) e preparatevi a un anno all'insegna dell'eccellenza e dell'innovazione che vede sempre di più Best Partners e Top Dealers Italia protagonisti assoluti ed insostituibili!



**Carlo Valente**

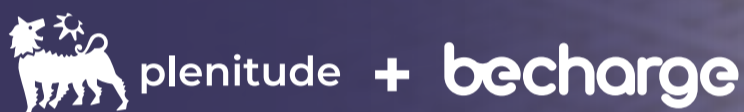
CoFounder Top Dealers Italia, Infomotori.com,  
Andiamo Elettrico e Veraclasse.it



# RILASSATI, non devi preoccuparti di niente.

Installazione colonnine,  
gestione a 360° e customer service:  
con BE SMART PUBLIC  
pensiamo a tutto noi.

Inquadra il QR code  
e scopri di più.



## SOTTO IL COFANO DEL CAMBIAMENTO **RIVOLUZIONI E RIVELAZIONI NELL'AUTOMOTIVE**

In un mondo dove l'unica costante è il cambiamento, il settore automotive si è preso la scena con una serie di colpi di teatro degna di un film hollywoodiano.

Pandemia, crisi dei microchip, elettrificazione forzata e una danza dei prezzi da capogiro hanno scosso i fondamenti di un'industria già in pieno fermento.

In questo scenario, dealer intraprendenti, country manager visionari e Best Partners all'avanguardia stanno scrivendo nuovi capitoli di una storia affascinante, ricca di sfide e opportunità. Allacciate le cinture: vi portiamo in un viaggio attraverso le turbolenze e le traiettorie ascendenti del mercato automobilistico post-pandemico.

### **La tempesta perfetta: quando il mercato si fa film thriller**

Ricordate quando andare a comprare un'auto era semplice come scegliere tra rosso e nero?

Beh, quei giorni sono finiti.

La pandemia ha dato il via a una serie di eventi che hanno trasformato il mercato in un vero e proprio thriller.

Produzioni in stallo, assenza di componenti essenziali come i microchip e l'escalation dei costi delle materie prime hanno creato una tempesta perfetta, costringendo i prezzi a salire alle stelle.

E mentre i prezzi volavano, il potere d'acquisto dei consumatori sembrava fare il percorso inverso, lasciando molti a guardare le



vetture nuove con lo stesso desiderio con cui si guarda una torta in vetrina senza poterla mangiare.

#### **L'era dell'elettrico: tra sogni ecologici e sveglie economiche**

La corsa verso l'elettrificazione sembrava la svolta green che tutti stavamo aspettando. Peccato che, tra sogni ecologici e realtà economiche, qualcosa si è perso per strada.

Le case automobilistiche, spinte dall'ambiziosa volontà politica europea di porre fine alla vendita di vetture non elettriche entro il 2035, hanno investito miliardi.

Tuttavia, con i prezzi che continuano a salire sia per le vetture tradizionali che per quelle elettriche, il consumatore medio si ritrova a fare i conti non solo con la coscienza ecologica ma anche con il portafoglio, rendendo l'abbraccio all'elettrico più un saluto a distanza.

#### **La rivoluzione distributiva: Dealer al centro, nonostante tutto**

Le case automobilistiche hanno tentato di reinventare la ruota, spostando il modello di business dalla concessionaria tradizionale a quello dell'agenzia (magari anche online...), nella speranza di tagliare i costi e aumentare i margini.

Ma, sorpresa!

Il consumatore ha risposto con un nostalgico "preferisco di no", riaffermando il ruolo centrale del dealer.

Questi ultimi, lontani dall'essere superati, si sono trasformati in veri e propri "Consulenti della Mobilità", offrendo non solo auto, ma un bouquet di servizi che va ben oltre il metallo su quattro ruote.

#### **L'usato nuovo: quando la seconda mano diventa prima scelta**

In un mercato dove il nuovo diventa inaccessibile, l'usato si fa avanti, pavoneggiandosi con prezzi che sfiorano l'Olimpo.

Ma non è tutto: l'usato ora viene servito con un contorno di servizi un tempo riservati al nuovo, da garanzie estese a pacchetti finanziari su misura, dimostrando che a volte la seconda mano può davvero essere la prima scelta.

#### **Le opportunità nascoste: cercasi eroi dell'Automotive**

Nonostante il caos, o forse grazie ad esso, sono emerse opportunità incredibili.

Dealer agguerriti e partner innovativi hanno colto la palla al balzo, riempiendo vuoti di mercato lasciati scoperti dai giganti di un tempo.

Dalle city car economiche, ormai rarità da collezionista, alle nuove star dell'automotive che sfidano i colossi con proposte fresche e accattivanti, il mercato è un terreno fertile per chi sa guardare oltre il parabrezza.

#### **Tecnologia e Innovazione: l'AI al volante**

L'intelligenza artificiale e l'innovazione digitale hanno preso il volante, accelerando processi e decisioni in un settore che sembrava destinato alla lentezza burocratica.

Dai sistemi di gestione dell'usato ai nuovi modelli di mobilità, la tecnologia sta ridisegnando il paesaggio automobilistico, promettendo un futuro in cui la macchina più intelligente potrebbe non essere quella parcheggiata fuori casa, ma quella che gestisce il tuo prossimo acquisto.

#### **La legge del più dinamico: il Principio di Pareto su strada**

In questo vorticoso cambiamento, il Principio di Pareto trova nuova applicazione: il 20% dei dealer e dei partner innovativi sta riscrivendo le regole del gioco, controllando la maggior parte del mercato.

In un mondo che premia l'agilità e l'innovazione, far parte di questo esclusivo club non è solo un vantaggio, è una necessità per chi vuole restare in corsa.

#### **Bisogna riscrivere le regole dell'Automotive**

Il settore automotive è in piena rivoluzione, con nuovi protagonisti che stanno ridefinendo le regole del gioco.

In questo contesto dinamico, l'ironia non manca: mentre le vetture elettriche cercano di conquistare le strade e i cuori dei consumatori, sono i dealer, con il loro spirito intraprendente, a guidare il vero cambiamento.

E così, in un mondo dove ogni certezza sembra vacillare, una cosa resta chiara: nel settore automotive, l'unica costante è l'innovazione. E forse, proprio in questo caos, risiede la bellezza di un settore che non smette mai di sorprenderci.

Top Dealers Italia desidera raccontare questa avventura selezionando ed unendo i protagonisti per rafforzare questo circolo virtuoso dove le eccellenze si incontrano in spazi a loro dedicati come il Talk Show dedicato proprio alle opportunità offerte dai nuovi protagonisti dell'automotive a 360 gradi: le esperienze dei top dealers italia, dei country manager e dei Best Partners.

# 04

## ROBERTO SCARABEL

# LA FORMA VINCENTE DEL GIOCO DI SQUADRA

La redazione di Infomotori ha inserito per indubbia esperienza e visione, Roberto Scarabel fra i PEOPLE Top Dealers Italia 2024.

Ricoprendo i ruoli di **Amministratore unico di Scarabel**, **Presidente di Asconauto** e **Presidente di Horizon Automotive Nord Est**, Scarabel è una figura di riferimento nel panorama automobilistico italiano.

Uno dei primi a ricevere il titolo di Top Dealer Italia da Infomotori, Scarabel si distingue per il suo approccio lungimirante, per



l'attitudine al lavoro di squadra e per l'incessante ricerca di nuove opportunità. Questi tratti distintivi hanno permesso a Scarabel di consolidare il Gruppo Scarabel che continua a crescere.

Scarabel, infatti, ha esteso il suo impegno anche ad Asconauto, dove ricopre oggi il ruolo di Presidente. È inoltre presidente di Horizon Automotive Nord Est, dove sta apportando un vento di cambiamento nella pratica del noleggio a lungo termine, capitalizzando sulle relazioni territoriali dei concessionari.

**Nel 2023, il mercato automobilistico italiano ha visto un solido andamento di crescita, riflettendo una salute robusta per l'industria automobilistica e la sua distribuzione.**

È importante fare un distinguo qui," spiega Roberto Scarabel, "il panorama attuale è piuttosto complesso. Il 2023 ha iniziato con un'intensa attività per recuperare i ritardi di consegna accumulati nel 2021 e 2022. Se da un lato possiamo vedere numeri di immatricolazione decisamente positivi rispetto al periodo precedente, dall'altro lato si deve anche registrare un rallentamento nella raccolta di ordini, un fattore che non può essere ignorato.

Scarabel prosegue analizzando l'evoluzione del settore nel corso degli ultimi anni: "Dal 2007 ad oggi, il numero degli imprenditori concessionari si è ridotto a un quarto. È evidente che i circa 1.300 rimasti sono quelli più solidamente strutturati, quelli che sono stati in grado di sfruttare al meglio le opportunità di mercato, spesso tramite nuove acquisizioni. Questi sono i giocatori che stanno navigando con successo in queste acque complesse.

**Il concessionario sta diventando un consulente di mobilità?**

Indubbiamente, afferma Scarabel, questa è una risposta anche all'attuale diminuzione delle visite nei saloni dovuta alla digitalizzazione. Quest'ultima ha ridotto drasticamente il numero delle visite da una media di 5 per acquistare un'auto dieci anni fa, a 1,6 oggi. Ciò implica che 'fare centro' è oggi sempre più arduo, vista anche la riduzione delle visite fisiche in concessionaria.

"Al Gruppo Scarabel, abbiamo intrapreso questa strada già diversi anni fa, iniziando con Ducati a Padova, Belluno e Bolzano, poi con Moto Guzzi e Aprilia, e infine con AIXAM per le minicar a Padova.

La collaborazione con questi brand ha portato un incremento delle visite, offrendo più opportunità di interazione con i nostri clienti. Le concessionarie stanno diventando sempre più 'Città della Mobilità', dove l'auto mantiene un ruolo importante, ma non più esclusivo.

### **Quindi è crescente l'attenzione verso l'usato ed i servizi collegati?**

Con il calo delle vendite di auto nuove, il mercato dell'usato ha guadagnato sempre più terreno", conferma Roberto Scarabel. "Ci sono due tipi di clienti che si rivolgono al mercato dell'usato: coloro che considerano le auto di remarketing come alternativa all'acquisto di un'auto nuova, e coloro che desiderano aggiornare la propria auto con un modello usato, anche non di recente produzione. L'usato, insieme all'assistenza, ai servizi finanziari e assicurativi, sono aree di business che i concessionari stanno sfruttando in maniera sempre più professionale.

Nel frattempo, Asconauto sta dando grande priorità alla questione dell'assistenza. Asconauto promuove infatti l'evento "Service Day", che si tiene il 24-25 ottobre con il supporto di Quintegia presso la Fiera di Verona. L'evento è incentrato sul post-vendita e sulla riparazione, due aspetti fondamentali del settore automotive moderno.

### **E cosa ci dice sul noleggio?**

Stiamo trovando che il noleggio risponde efficacemente alle esigenze e alle turbolenze del periodo attuale, afferma Scarabel. Offre tranquillità sia ai clienti che ai dealer, permettendo a questi

ultimi di offrire soluzioni sempre più efficaci, concepite tanto per loro quanto per gli automobilisti. Horizon Automotive ne è un perfetto esempio.

Questa realtà favorisce la transizione ecologica, un campo in cui le incertezze sono ancora più numerose. Le sfide includono, ad esempio, la determinazione del valore residuo delle auto usate, che viene influenzata dalla rapida evoluzione della tecnologia delle batterie e del software, che può rendere obsoleti veicoli di ancora pochi anni.

### **Internet è sempre più importante, ma il dealer resta centrale?**

Internet e la digitalizzazione rappresentano un ottimo strumento per il mercato dell'usato: ci permettono di procedere alla vendita online, dato che ogni veicolo usato differisce dagli altri per accessori, chilometraggio, allestimenti, spiega Roberto Scarabel.

Questi dettagli attraggono clienti da ogni dove, non solo dalla propria zona di residenza. Tuttavia, per quanto riguarda le auto nuove, il ruolo del concessionario rimane fondamentale, a cominciare dalla consulenza e dalla prova su strada, che non potrà mai essere completamente virtuale!

### **E se non fosse un dealer?**

Mi piacerebbe essere un industriale, per poter progettare, costruire e produrre beni che, da un sogno o da un'idea, possono diventare realtà.



**CONFORMGEST**  
UNA SCELTA DI GARANZIA

**Acquisto Sicuro!**  
Scelta consapevole

è un progetto realizzato in partnership con  
**ADICONSUM**  
Associazione Difesa Consumatori APS  
dal 1987

Distinguiti e dai **valore al Tuo usato**. Da oggi puoi affidare la gestione del tuo post-vendita a **Conformgest Spa**. Potrai contare così su un **partner di qualità** in grado di gestire in nome e per conto tuo la **Garanzia Legale di Conformità** e la **Garanzia Convenzionale**

# TOP DEALERS ITALIA I MIGLIORI PROTAGONISTI DELLA DISTRIBUZIONE AUTOMOBILISTICA



Top Dealers Italia sono i migliori protagonisti della distribuzione automobilistica selezionati da Infomotori.com per la loro strategia, lungimiranza, formazione del loro Team, attenzione verso la clientela, visione e capacità di cogliere sempre le opportunità offerte dal mercato confermate da marginalità crescenti.

## **Il Futuro dell'Automotive in movimento: eccellenza e innovazione con i Top Dealers Italia**

In un mondo in costante accelerazione, l'industria automobilistica non fa eccezione. Tra le sfide della digitalizzazione e le nuove aspettative dei consumatori, si distinguono i Top Dealers Italia, veri faro di eccellenza e innovazione.

Selezionati dalla redazione di Infomotori.com, questi imprenditori non si limitano a vendere auto, ma interpretano e guidano il cambiamento, proponendosi come consulenti di mobilità per un futuro sostenibile e interconnesso.

## **Verso nuovi Orizzonti: la visione dei Top Dealers Italia**

I Top Dealers Italia rappresentano l'avanguardia nel settore automobilistico, con una visione che supera il tradizionale concetto di vendita per abbracciare un approccio olistico alla mobilità.

Questa élite è stata selezionata per la capacità di anticipare le tendenze, offrendo soluzioni innovative che rispondono alle esigenze di un pubblico sempre più informato e esigente.

## **Dalla Concessionaria al Consulente di Mobilità**

La trasformazione dei Top Dealers in veri e propri consulenti di mobilità segna una svolta nel rapporto con la clientela. Questi pionieri offrono un'ampia gamma di prodotti e servizi, dall'auto elettrica ai mezzi per la mobilità urbana, dimostrando un impegno costante verso soluzioni sostenibili e innovative.

## **Guida Top Dealers Italia: una preziosa bussola**

La Guida Top Dealers Italia è un punto di riferimento per il settore, evidenziando le storie di successo, le strategie vincenti e le visioni future dei concessionari premiati.

Attraverso profili dettagliati, interviste e dati essenziali, la guida illustra come l'eccellenza sia frutto di innovazione, dedizione al cliente e capacità di navigare i cambiamenti del mercato dedicando attenzione ai tre protagonisti:

### **Top Dealers People**

La sezione dedicata ai personaggi dell'anno mette in luce i leader che con passione e determinazione guidano il settore verso nuove mete.

### **Best Partners**

I migliori partner di servizi vengono celebrati per il loro ruolo cruciale nel fornire soluzioni avanzate che arricchiscono l'offerta dei concessionari.

### **Top Dealers Italia**

Un'analisi approfondita dei concessionari premiati, arricchita da riflessioni su tematiche attuali, offre uno spaccato vivace e stimolante del settore.

### **L'Innovazione Phygital: tra Digitale e Tangibile**

La Guida, con il suo approccio phygital, rappresenta un modello innovativo di comunicazione, dimostrando come la sinergia tra esperienza fisica e digitale possa creare valore aggiunto per clienti e dealer. Guida cartacea (ma anche in versione PDF digitale), sito Top Dealers Italia ed eventi esclusivi in presenza sono la formula vincente di questo progetto.

# 07

## SALONE DI GINEVRA

# PREMIATA LA DINAMICITÀ DEI NUOVI PROTAGONISTI

**I**l Salone dell'Automobile di Ginevra del 2024 segna un momento di svolta nel panorama automobilistico mondiale, testimoniando una trasformazione profonda che vede i marchi tradizionali cedere il passo a nuovi attori emergenti.

Questo evento, atteso con grande trepidazione, ha deluso le attese ed offerto spunti di riflessione cruciale sull'evoluzione del settore, evidenziando il ruolo sempre più centrale dei Dealers e delle società di servizio dedicato.

Tra conferme e sorprese, il salone è stato teatro di innovazioni e strategie che ridefiniscono le dinamiche di mercato.

### **I Nuovi dominatori dell'asfalto**

Il salone ha visto la sola presenza di un gruppo della vecchia guardia, rappresentato da Renault e Dacia, mentre i veri protagonisti sono stati i brand emergenti o profondamente rinnovati.

Tra questi, MG, Lucid e BYD (Build Your Dreams) si sono distinti per le loro soluzioni tecnologiche all'avanguardia, coprendo un ampio spettro di segmenti di mercato e dimostrando una capacità innovativa paragonabile ai colossi storici dell'industria.

### **L'occasione perduta dell'Europa**

L'assenza delle case automobilistiche tradizionali ha rivelato una sottovalutazione del mercato europeo, ora considerato secondario rispetto agli ambiti statunitense e asiatico.

Questo cambio di rotta offre una preziosa opportunità per i Top Dealers Italia e per le realtà emergenti, che si trovano a poter esplorare nuove proposte, inclusi marchi italiani ed europei come la stessa DR Automobiles e la già citata MG che festeggia i suoi primi 100 anni con fuochi d'artificio!

### **Il Salone tra delusione e innovazione**

L'edizione 2024 del salone ha lasciato un retrogusto amaro, segnando un netto distacco dal passato glorioso degli eventi automobilistici.

L'assenza di brand di prestigio ha evidenziato una mancanza di visione a lungo termine da parte delle case storiche, che sembrano aver perso l'occasione di connettersi con un pubblico affamato di innovazione e qualità.

Gli stessi Top Dealers Italia presenti sono rimasti delusi dalla







mancanza dei marchi premium come Maserati, Ferrari, Lamborghini e della stessa Porsche, Bentley e RR che avrebbero almeno rappresentato l'eccellenza europea...

La stessa Fiat ha avuto la brillante idea di presentare il Concept Panda a Ginevra, una frazione italiana in provincia di Brescia che con la città Svizzera condivide solo il nome.

#### **La risposta dei dealers italiani**

Di fronte a queste dinamiche, i Top Dealers Italia hanno saputo interpretare i segnali del mercato, adattandosi con agilità alle nuove esigenze dei consumatori.

Hanno ampliato l'offerta con marchi giovani o rinnovati, dimostrando una visione strategica orientata al futuro fra cui ricordiamo Barchetti che elettrifica Verona ed il Nord Est con 9 sedi BYD!

La capacità di offrire un'esperienza di acquisto diversificata, sia nel nuovo che nell'usato, emerge come fattore chiave di successo e siamo certi che le troppe latitanze dei costruttori "tradizionali" porteranno a pesanti conseguenze così come l'abbandonare fasce di mercato come le utilitarie ancora ampiamente richieste dal mercato.

I Dealers devono quindi trovarle altrove e DR Automobiles come la stessa Cirelli Motors ringraziano come i marchi più dinamici che non pensano solo al breve periodo...

#### **Conclusioni e prospettive future**

Il Salone dell'Automobile di Ginevra del 2024 si rivela quindi un ulteriore punto di svolta, un momento di riflessione sul futuro del settore automobilistico.

La trasformazione in atto richiede una riconsiderazione delle strategie da parte dei grandi marchi e offre al contempo opportunità inedite per i dealer e le società di servizio.

L'industria automobilistica è chiamata a un rinnovamento profondo, dove innovazione, sostenibilità e vicinanza al cliente diventano i pilastri per affrontare le sfide del domani.

In questo contesto, i Top Dealers Italia si confermano come attori chiave, pronti a guidare il mercato verso nuovi orizzonti, valorizzando al contempo le eccellenze del Made in Italy e le novità internazionali.

La strada verso il futuro dell'automotive è tracciata: tra nuovi protagonisti, tecnologie avanzate e un approccio al cliente sempre più personalizzato, l'evoluzione promette scenari entusiasmanti per chi saprà coglierli e dispiace che la proliferazione di nuovi show room sia sempre più a discapito dei marchi che un tempo dominavano il mercato.

# BEST PARTNERS

## GLI ARCHITETTI DEL SUCCESSO DEI TOP DEALERS ITALIA

**N**el vibrante teatro dell'automotive, dove i riflettori illuminano spesso e volentieri i concessionari di auto, esiste un cast di supporto senza il quale lo spettacolo non potrebbe andare in scena.

Sono i Best Partners, le società all'avanguardia che forniscono le fondamenta su cui i Top Dealers Italia costruiscono i loro trionfi.

Come una squadra di supereroi dell'industria automobilistica, questi partner si distinguono per innovazione, qualità e dedizione, diventando i veri e propri Best in Class al fianco dei concessionari. Andiamo a scoprire chi sono questi maestri dell'automotive che, dietro le quinte, fanno la differenza.

### L'ascesa dei Best Partners: alchimisti dell'Automotive

Nel 2016, Infomotori.com ha voluto celebrare due decenni di successi non solo mettendo in luce i migliori concessionari con il titolo di Top Dealers Italia ma anche premiando quelle società di servizi che, con il loro ingegno e innovazione, hanno saputo elevare il settore

automobilistico a nuovi livelli.

I Best Partners sono nati da questa visione, creando un'élite di eccellenza che trasforma le sfide del mercato in opportunità d'oro per i concessionari.

### Sinergie Vincenti: la collaborazione che cambia il gioco

La formula magica che ha reso vincente l'accoppiata tra Top Dealers Italia e Best Partners risiede nella condivisione di know-how e nella collaborazione stretta su temi caldi come la transizione da concessionari a agenti che sembra scomparsa dalle agende delle Case automobilistiche dopo i poco edificanti risultati raggiunti nei Paesi pilota dove la centralità dei Dealers è emersa chiaramente.

Questo connubio di competenze si è rivelato cruciale in momenti di grande evoluzione del settore, dimostrando come l'unione di forze diverse ma complementari possa generare innovazione e progresso.



**MAWDY**  
MAPFRE Worldwide Digital Assistance

**MAWDY**  
SERVICES

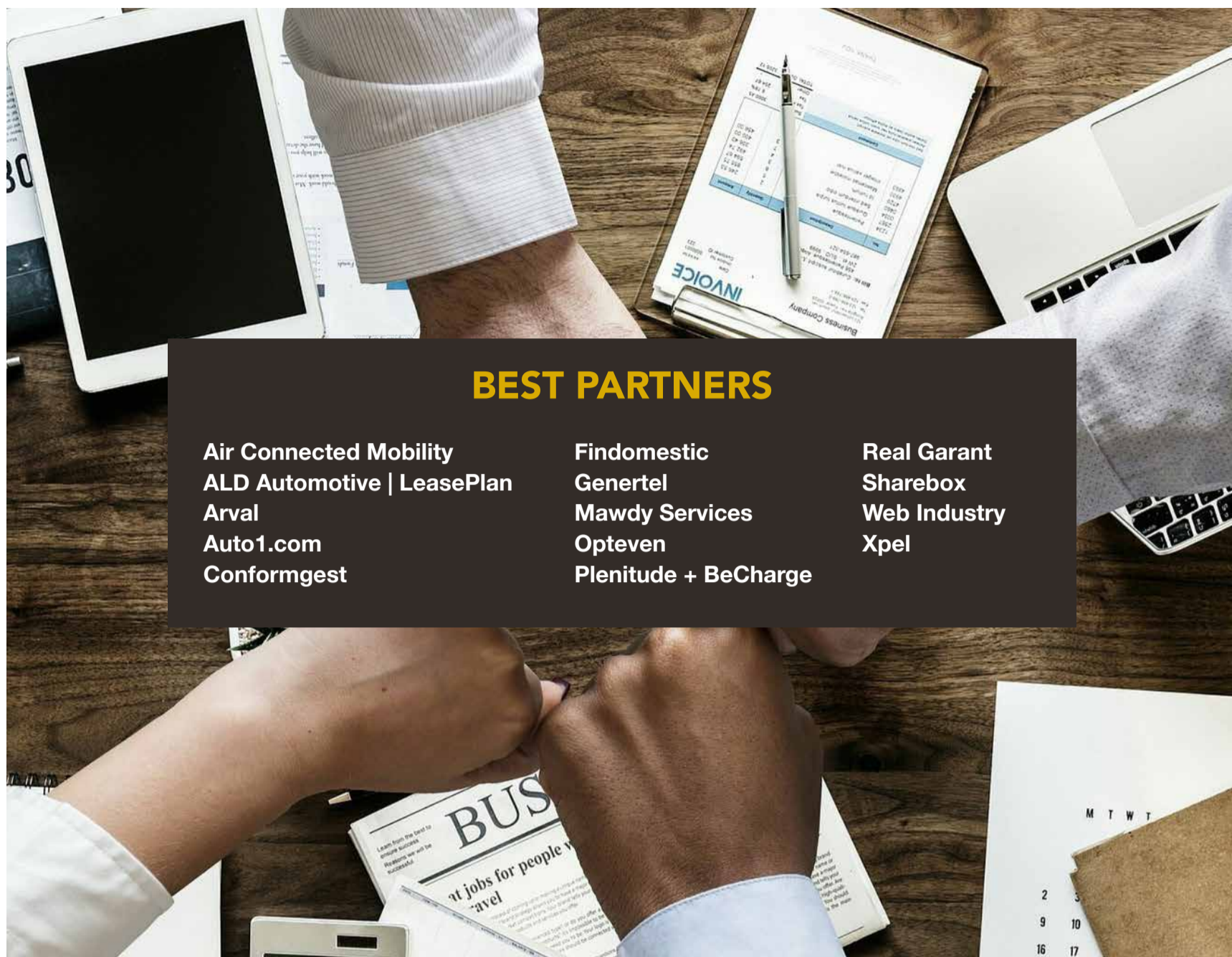
## INTO THE BUSINESS

Siamo MAWDY  
e siamo qui per te

Le migliori soluzioni  
di assicurazione e protezione  
nell' Automotive

[www.mawdy.it](http://www.mawdy.it)



## BEST PARTNERS

Air Connected Mobility  
 ALD Automotive | LeasePlan  
 Arval  
 Auto1.com  
 Conformgest

Findomestic  
 Genertel  
 Mawdy Services  
 Opteven  
 Plenitude + BeCharge

Real Garant  
 Sharebox  
 Web Industry  
 Xpel

### I pilastri del cambiamento: la Guida dei visionari

La Guida Top Dealers Italia non si limita a essere un semplice elenco di eccellenze ma si configura come una vera e propria bussola per navigare il futuro dell'automotive.

Divisa in tre sezioni principali, offre una panoramica completa su chi sta ridefinendo i contorni del settore: dalle testimonianze dei concessionari che stanno cambiando il mercato, passando per i Best Partners che li accompagnano in questa rivoluzione distributiva, fino alle interviste che raccontano le storie di successo e i progetti futuri dei PEOPLE, gli "chef" che guidano i Dealers verso il successo!

### L'esperienza del Cliente al centro

Il successo dei migliori Dealer e Partners lavora a favore della soddisfazione del cliente finale, dimostrando come la qualità del servizio offerto sia la vera misura del valore in questo settore. Proprio come una guida Michelin dell'automotive, la selezione di Best Partners da parte di Infomotori.com indica al pubblico le "cucine" più raffinate dell'industria automobilistica, dove innovazione e qualità si fondono per offrire esperienze senza pari.

### Verso nuovi orizzonti: i Best Partners selected by Infomotori.com

L'elenco dei Best Partners, in rigoroso ordine alfabetico, non è solo un riconoscimento ma anche un invito a scoprire quelle realtà che

stanno tracciando la strada verso il futuro dell'automotive.

Ogni partner selezionato rappresenta un tassello fondamentale nell'ecosistema automobilistico, offrendo soluzioni innovative che rispondono alle esigenze di un mercato in costante evoluzione.

Da soluzioni per l'usato a servizi assicurativi, dalla mobilità urbana elettrica alle nuove opportunità distributive, i Best Partners sono i protagonisti di una rivoluzione che sta riscrivendo le regole del gioco.

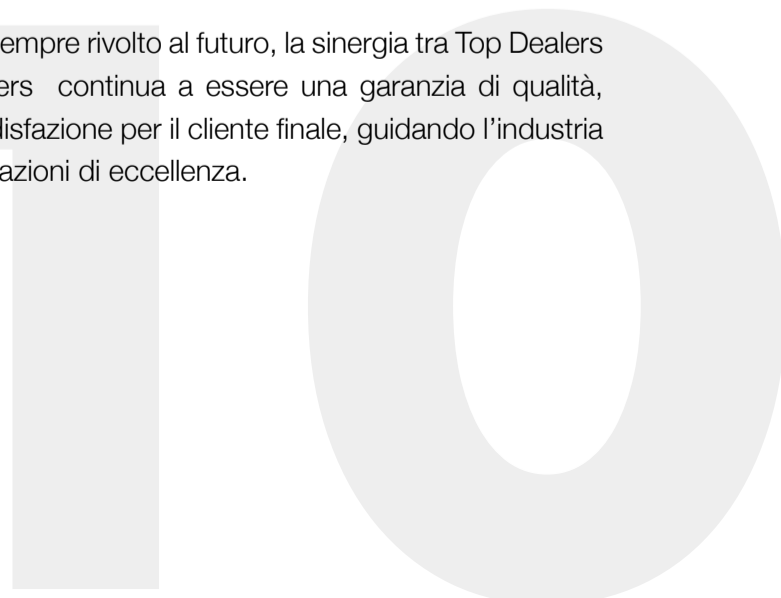
### Quando l'Eccellenza incontra l'Innovazione

I Best Partners rappresentano la linfa vitale per i Top Dealers Italia, offrendo loro gli strumenti per raggiungere traguardi sempre più ambiziosi.

In un settore in perenne movimento come quello automobilistico, la capacità di adattarsi, innovare e soprattutto collaborare è essenziale.

Questi partner non sono solo fornitori di servizi ma veri e propri co-protagonisti del successo, dimostrando che dietro ogni grande dealer c'è sempre un grande partner.

Con uno sguardo sempre rivolto al futuro, la sinergia tra Top Dealers Italia e Best Partners continua a essere una garanzia di qualità, innovazione e soddisfazione per il cliente finale, guidando l'industria verso nuove destinazioni di eccellenza.



# ELENA ALBERTI

## ETICA, TRASPARENZA, ONESTÀ E MERITOCRAZIA



tra cui Forbes Top 100 Women in Italy, e un Certificato di Eccellenza in Management conseguito presso l'Harvard Business School.

In questa intervista esclusiva non solo abbiamo ricevuto conferma di quanto già sapevamo, ma siamo stati positivamente attratti dal mix di determinazione, sincerità, positività, competenza, generosità verso la comunità. Qualità che non si trovano spesso tutte assieme, anche se nel mondo dei Concessionari abbiamo incontrato un numero importante di persone con vision e capacità imprenditoriali notevoli.

Elena Alberti ha commentato che "il settore automotive è sempre stato molto maschile, ma questo rappresenta una grande opportunità che si può sfruttare. Per me non è stato un "limite", anzi, solo un motivo in più per dare sempre il massimo!"

La storia di Elena Alberti è decisamente singolare per il comparto automotive visto che dopo essersi laureata vola letteralmente negli Stati Uniti d'America dove entra subito nel Pianeta del Gruppo Penske, lavorando inizialmente nella Detroit Diesel.

Dopo svariati anni in USA ricoprendo diverse funzioni sempre nel Gruppo Penske, il Colosso statunitense decide di entrare nel mercato Tedesco. Elena Alberti, che aveva studiato la lingua, fa un passo avanti conquistando gradualmente la piena fiducia del fondatore con il quale ha la fortuna di lavorare a stretto contatto grazie al progetto di ingresso in Europa attraverso la Germania. Dopo qualche anno, vista l'opportunità di consolidamento sul mercato continentale, il Gruppo inizia a valutare un potenziale ingresso in Italia.

**Q**uando la redazione di Infomotori ha deciso di selezionare accanto alle Concessionarie Top Dealers Italia anche i protagonisti delle stesse premiandoli col titolo di People, abbiamo voluto inizialmente individuare le imprenditrici e dirigenti più dinamiche e lungimiranti. Fra queste trova un ruolo di spicco la figura di Elena Alberti, che da diversi anni seguiamo con ammirazione sia per la sua storia manageriale (non è figlia di Concessionari, ma ha lavorato per un solo Gruppo partendo dagli USA per poi gestire il mercato tedesco e quindi quello italiano) sia per la sua chiara e lucida visione strategica.

Negli ultimi anni Elena Alberti ha ricevuto numerosi riconoscimenti,



Per investire su un nuovo mercato in un settore così basato sulle relazioni è importante piantare le radici in un contesto già consolidato ed eccellente. Per tale ragione Elena contatta per conto del Gruppo Andrea Mantellini, imprenditore bolognese che aveva insieme alla sua famiglia le storiche concessionarie AutoVanti, BMW e MINI di Bologna.

Le due realtà imprenditoriali si sono trovate fin da subito, perché fondate sugli stessi valori di etica, trasparenza e onestà. Condividere questi pilastri è stata la base per avviare questa nuova avventura italiana, partita sul mercato nel 2012 con la creazione di una joint venture fra Penske Automotive Group e la famiglia Vanti-Mantellini e la successiva acquisizione della storica Mariani Motors.

Dopo 10 anni di lavoro e passione Penske Automotive Italy è oggi il principale gruppo di concessionarie automobilistiche nel segmento premium-luxury in Italia che rappresenta i marchi Audi, BMW, Maserati, Mercedes-Benz, Lamborghini, Porsche, Land Rover, Jaguar e Volvo.

In Emilia Romagna e in particolare a Bologna se si vuole un'auto e soprattutto un servizio premium bisogna andare da Penske Automotive Italy: Audi Zentrum Bologna, Bologna Premium (Jaguar e Land Rover), Lamborghini Bologna, Maserati BluVanti, Mercedes-Benz StarEmilia, Porsche (Centro Porsche Bologna, Modena e Mantova) e Volvo Auto Bologna!

Manca solo la Ferrari osiamo osservare ad Elena, la quale sorridendo risponde che lo sa bene e ci ricorda che il Gruppo Penske è fra le più grandi Concessionarie Ferrari del mondo... "vedremo".

Dopo diversi anni negli Stati Uniti e in Germania, ora supervisiona la divisione italiana gestendo le aree legate a finanza, risorse umane, marketing di gruppo e M&A, ricoprendo il ruolo di membro del consiglio per tutte le società di proprietà di Penske in Italia.

Sotto la guida manageriale di Elena Alberti e di Andrea Mantellini, Penske Automotive Group ha stabilito la propria presenza sul mercato italiano nel 2012 ed è ora fra i leader con un team di 650 dipendenti in 20 sedi e ricavi annuali di circa 650 milioni di euro, con una marginalità seconda a nessuno, come ci ama sottolineare nel corso della intervista. "Non siamo interessati ad essere il più grande gruppo italiano, ma il più trasparente, etico, solido e soprattutto meritocratico".

Elena Alberti è manager di successo ed è riuscita ad essere mamma di due ragazzi di 11 e 10 anni avuti proprio nei momenti più intensi e belli della nascita di Penske Automotive Italia. Infatti il suo primogenito è nato proprio nel 2012, stesso anno della joint venture.

Arrivata a questo punto della carriera, Elena è contenta di poter dare supporto e motivare i giovani "se tutte le volte che partecipo ad una lezione o ad un incontro riesco a motivare una ragazza o un ragazzo sono davvero felice perché significa che sono riuscita a trasferire la mia passione e positività ad un'altra persona ed è una delle più belle gratificazioni che si possano ricevere.

*"Se si riceve tanto è bello trasferire qualcosa al prossimo delle proprie competenze!"*

# LA SOLUZIONE SU MISURA PER LA FEDELTA' DEI VOSTRI CLIENTI



*enjoy mobility*

## I vantaggi delle soluzioni Real Garant

### Per la tua azienda

- Maggiori profitti in vendita e post vendita
- Aumento della fidelizzazione dei clienti
- Partnership con un gruppo di rilievo internazionale

### Per il tuo cliente

- Protezione da costi imprevisti
- Supporto da parte di professionisti del settore
- Servizi con contenuti di alta qualità



✉ [info.it@realgarant.com](mailto:info.it@realgarant.com)

➤ [www.realgarant.com](http://www.realgarant.com)

# PEOPLE

## PILOTI DELL'INNOVAZIONE ED ARCHITETTI DEL FUTURO DISTRIBUTIVO

**N**el vibrante ecosistema dell'automotive italiano, un gruppo di illustri visionari - i People 2024 selezionati da Infomotori - sta tracciando il percorso per un futuro ricco di innovazioni e sostenibilità.

Questi leader, attraverso la loro guida illuminata, stanno modellando un settore in rapida evoluzione, dimostrando che la passione, l'innovazione e la responsabilità sociale possono andare di pari passo.

### Le fondamenta del Cambiamento

**Elena Alberti** di Penske Automotive Italia e **Andreas Barchetti** del Gruppo Barchetti incarnano la fusione tra visione strategica e attenzione per l'innovazione sostenibile.

La loro leadership evidenzia come l'anticipazione delle tendenze del mercato e l'implementazione di soluzioni all'avanguardia siano essenziali per rimanere competitivi in un settore in continua evoluzione.

**Roberto e Patrizia Bolciaghi** di Renord, insieme ad **Andrea ed Alessandro Campello** di Campello Motors, rappresentano la forza della tradizione unita all'innovazione.

La loro capacità di ispirare i team e di instaurare un rapporto profondo con la clientela è la chiave del loro successo duraturo.

### Innovare con Passione e Cultura

**Elisabetta Cozzi**, con il suo Museo Cozzi, va oltre il concetto tradizionale di concessionario, trasformando la passione per l'automotive in un vero e proprio patrimonio culturale da condividere

con appassionati e neofiti. Questo approccio arricchisce l'esperienza del visitatore, elevando il marchio Alfa Romeo a icona di cultura automobilistica.

**Daide Di Martino** di ComerSud e **Giuseppe Farina** del Gruppo Farina, con il loro spirito imprenditoriale, dimostrano come l'innovazione e l'attenzione al cliente siano fondamentali per navigare con successo le sfide del mercato contemporaneo anche nel Meridione d'Italia.

### Verso un futuro sostenibile

L'impegno verso la sostenibilità è palpabile nelle azioni di **Francesco Maldarizzi** di Maldarizzi Automotive e **Matthias Moser** di Eurocar Italia.

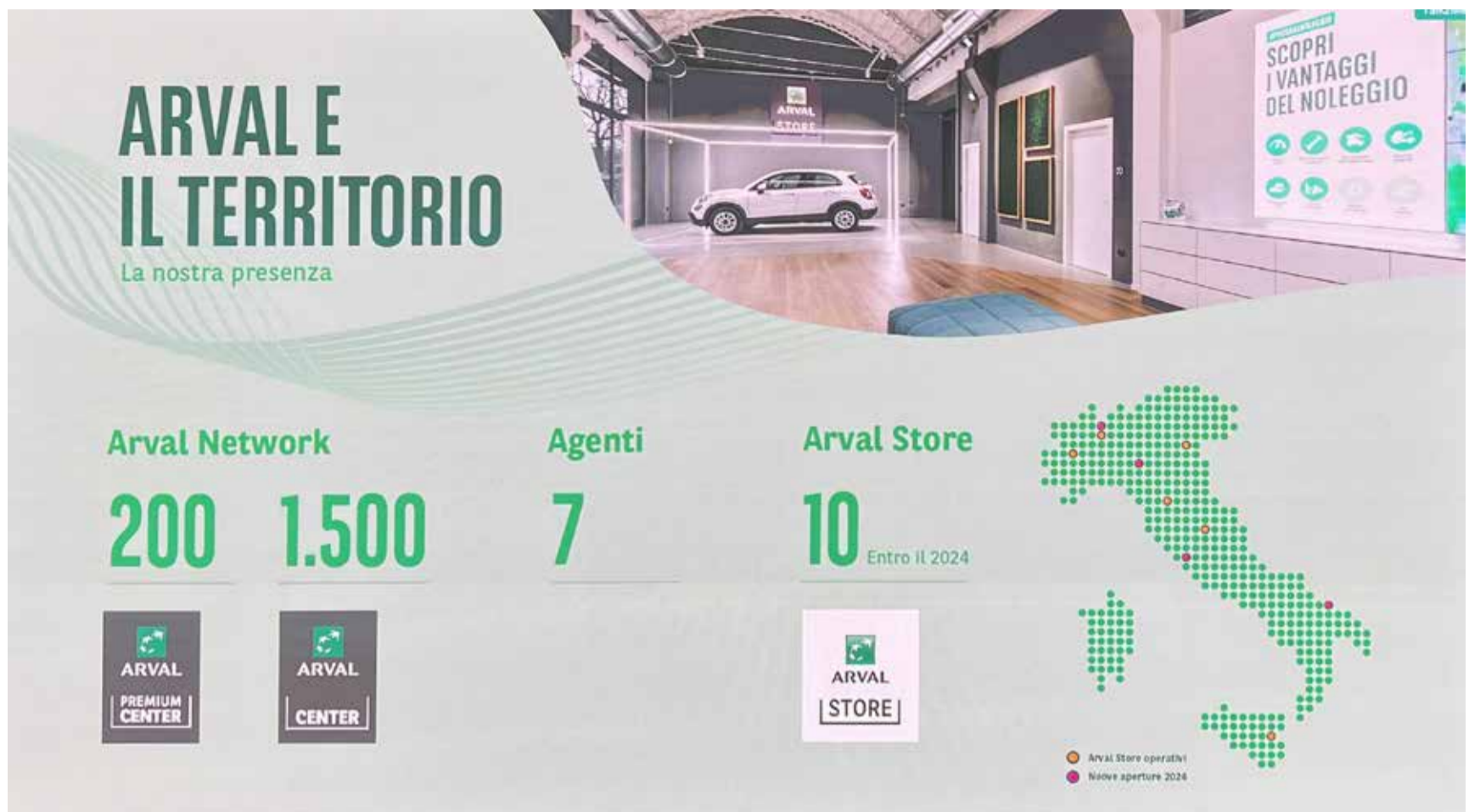
La loro visione comprende non solo l'adozione di tecnologie pulite ma anche la promozione di pratiche aziendali responsabili che mirano a proteggere l'ambiente per le generazioni future.

**Miriam Loiacono** di Autoclub Group e **Emma Lupo** di Scotti Ugo Automobili sottolineano l'importanza di un servizio al cliente eccellente, integrando tecnologie innovative per migliorare l'esperienza di acquisto e manutenzione dei veicoli.

### La forza dell'Eccellenza e della Comunità

**Iolanda Riolo**, **Roberto Scarabel**, **Mattia Vanini** e **Elsa Zannier** illustrano come l'eccellenza nel servizio e l'attenzione al dettaglio possano elevare la reputazione di un marchio, trasformando clienti soddisfatti in veri e propri ambasciatori del brand, con la sensibilità e psicologia femminile che fa la differenza.





### Il Valore Aggiunto della Passione Sportiva

La passione per il motorsport, incarnata da **Dindo Capello**, **Pino Ceccato** e **Alessandro** con **Tony Fassina**, mostra come l'esperienza nelle corse possa trasformarsi in un asset strategico nella gestione aziendale, infondendo nei team valori come la resilienza, l'innovazione continua e lo spirito di squadra.

automotive italiano, guidando con saggezza e coraggio le loro aziende attraverso un periodo di trasformazione senza precedenti.

### La strada verso l'eccellenza portata avanti dai People

I People 2024 sono i veri piloti dell'innovazione nel settore

Con la loro visione, passione e impegno verso la sostenibilità, stanno non solo anticipando il futuro della mobilità ma lo stanno attivamente creando, facendo dell'Italia un punto di riferimento globale per l'innovazione e la responsabilità nel settore automotive. E la storia continua...

## TOP DEALERS PEOPLE



Alberti Elena



Barchetti Andreas



Bolciagli Patrizia



Bolciagli Roberto



Campello Andrea



Campello Alessandro



Cozzi Elisabetta



Di Martino Davide



Farina Giuseppe



Loiacono Miriam



Lupo Emma



Maldarizzi Francesco



Moser Matthias



Riolo Iolanda



Scarabel Roberto



Vanini Mattia



Zannier Elsa



Fassina Alessandro



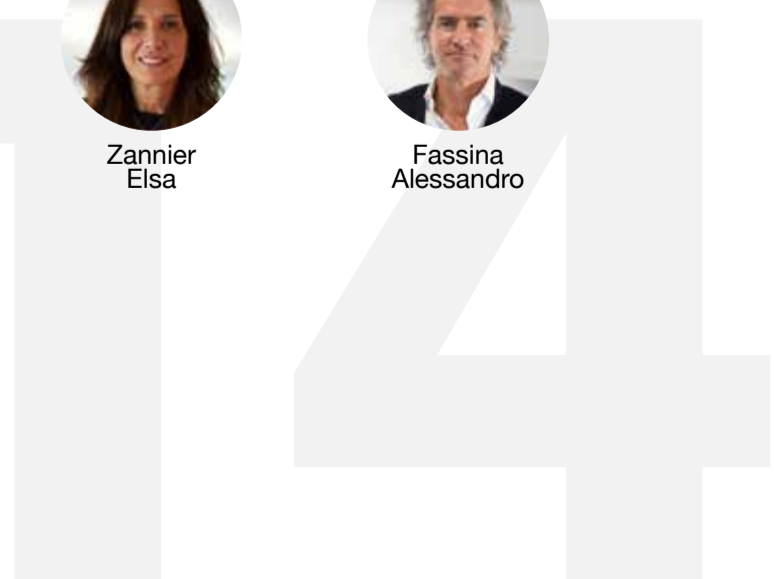
Fassina Tony



Ceccato Giuseppe "Pino"



Capello Rinaldo "Dindo"



# CavalService<sup>group</sup>

**DAL 1993 AL PASSO CON IL FUTURO**



**EDITORIA**



**CONSULENZE E  
STRATEGIE DI  
COMUNICAZIONE**



**SOCIAL MEDIA  
MARKETING**



**PROGETTI SPECIALI  
E EVENTI**



**FORMAZIONE**



**INFOMOTORI**<sup>®</sup>.com

**VERACLASSE**

**ANDAMO**  
ELETTRICO.it

**i** [amministrazione@cswm.it](mailto:amministrazione@cswm.it)

**Top Dealers Magazine 01 / 2024**

Supplemento a Infomotori, testata registrata presso il Tribunale di Vicenza n. 980 del 19.09.2000

**Editore**

Caval Service Srl, Piazza Scamozzi, 1 - 36100 Vicenza  
P.I. 02514810247

**Direttore Responsabile**

Ivana Gabriella Cenci - [redazione@infomotori.com](mailto:redazione@infomotori.com) +39 0444 324122

**Stampa**

Artegrafica Munari Snc di Munari R.&C.  
35010 Carmignano del Brenta (PD)  
Aprile 2024

**Copyright 2024 - Caval Service srl, Vicenza**

È vietata la riproduzione, totale o parziale, del contenuto della pubblicazione senza l'autorizzazione preventiva dell'Editore.