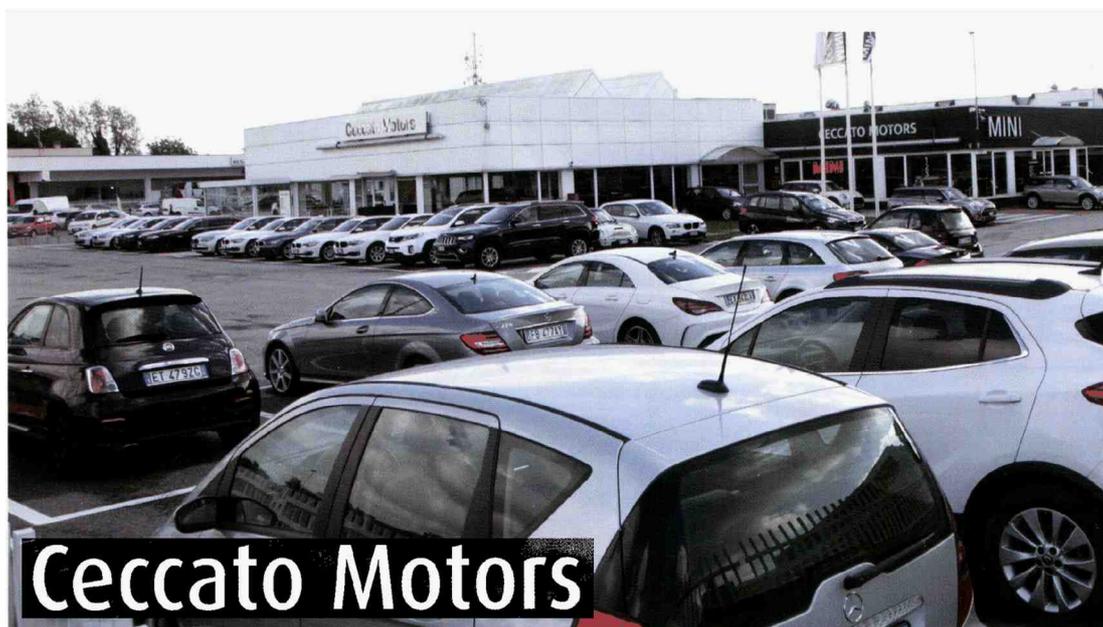




L CONCESSIONARIO DEL MESE



L'AVVENTURA CONTI

Franco Ceccato ci racconta la sua concessionaria: una sfida raccolta 13 anni fa, e oggi aperta a nuovi orizzonti

di Marina Marzulli

In Veneto, ormai, è un'istituzione. La Ceccato Motors - da non confondere con la Ceccato Automobili, gestita dai fratelli - è un piccolo impero guidato da Gianfranco "Franco" Ceccato.

Un'avventura iniziata nel 2003 e che ora conta circa cinquemila auto vendute l'anno, fra nuovo e usato. "Potremmo fare di più" esordisce Ceccato, che con determinazione, ma anche una certa modestia, racconta la storia e gli obiettivi della sua concessionaria.

Com'è nata la Ceccato Motors?
"Mio papà ha cominciato negli anni

Cinquanta e nel 1962 ha aperto la prima concessionaria Fiat, a Schio. Poi l'azienda si è allargata nel Veneto, sempre con FCA ma aprendosi anche ad altri marchi: Abarth, Alfa-Romeo, Fiat, Honda, Jeep, Kia, Lancia, Mitsubishi, Nissan. Nel 2001 ho scelto di staccarmi dalla concessionaria di famiglia, la Ceccato Automobili, dove lavoravano i miei fratelli Pino e Giorgio, ora in pensione, e diventare dal 2003 dealer BMW.

Cosa ha fatto scattare la molla?
"L'occasione. Per Fiat erano anni un po' difficili, avevo a disposizione un immobile in posizione strategica e volevo farlo fruttare al meglio, quindi ho colto l'opportunità e non ne

sono pentito. Ho acquisito la vecchia concessionaria BMW a Limena e dopo un anno l'ho trasferita a Padova in via Venezia, dove è tutt'ora, in un bell'immobile di 9mila metri quadri, vicino alla Fiera, alle uscite delle autostrade e a ridosso delle mura di cinta del centro storico.

La forza vendita è composta da 12 persone, più due sull'usato. In tutto siamo un gruppo di 65 persone, 75 se consideriamo anche la carrozzeria, gestita da un amministratore staccato. Anche se agli inizi la quota di mercato era bassa, il fatturato è ottimo e adesso l'immobile è quasi stretto. Se penso ad allargarmi? Mai dire mai"...

Oltre alla sede di Padova, avete altri punti vendita?

"Nel 2010 abbiamo acquisito la concessionaria BMW di Castelfran-



► 1 dicembre 2016

co Veneto, in via Circonvallazione Est: 3000 metri quadri, nei quali lavorano 4 venditori e 10 addetti al post-vendita e all'officina. Qui, a livello numerico, totalizziamo circa 400 auto nuove e 300 usate all'anno. Complessivamente, come concessionaria BMW, nel 2015 abbiamo venduto 1400 vetture (BMW e Mini) e 250 moto. Quest'anno concluderemo con un 10% di vendite in più".

Trattate anche altri marchi?

"Abbiamo una concessionaria Toyota a Limena, rilevata nel 2006. È rimasto il nome del vecchio proprietario; Ferri Auto. Li vendiamo circa 1.100 vetture sul nuovo e un migliaio sull'usato. Poi c'è la grande avventura con Maserati. In luglio, abbiamo acquisito il mandato e ora nella nostra concessionaria

NUA...

padovana abbiamo allestito uno spazio per il marchio del Tridente".

Una diversa tipologia di prodotto...

"Sì, siamo molto appassionati del nostro lavoro e abbiamo voluto cogliere questa opportunità. I numeri sono ovviamente più limitati, ma stiamo parlando di un bel prodotto, importante, alto di gamma, che non fa concorrenza a BMW. In generale i numeri di Maserati sono in crescita e, per quanto ci riguarda, abbiamo l'obiettivo di arrivare a 250 l'anno di vetture vendute all'anno. Puntiamo soprattutto su Ghibli e sul nuovo SUV Levante".

In che misura trattate l'usato?

"Abbiamo un centro usato - allo scoperto - di 10mila metri quadrati, aperto circa 6 anni fa. Stiamo



Abbiamo un centro usato - allo scoperto - di 10mila metri quadrati, aperto circa 6 anni fa. Stiamo ottenendo ottimi risultati e i margini sono migliori rispetto al nuovo



Da sinistra: Alessandro Ceccato e Michele Ceccato, più a destra il padre Gianfranco Ceccato, insieme al socio Camillo Vitali.

ottenendo ottimi risultati e i margini sono migliori rispetto al nuovo. L'obiettivo, e ci siamo quasi riusciti, è di avere un rapporto 'uno a uno' con il nuovo. Per fare quadrare i conti l'usato è importantissimo".

Avete programmi di garanzia?

"Sull'usato possiamo contare sulla 'BMW Premium Selection', con oltre 150 controlli da eseguire. Sugli altri marchi facciamo noi garanzia. Funziona e i clienti sono contenti. Inoltre, per policy aziendale, oltre un certo chilometraggio non vendiamo l'usato ai privati, altrimenti la garanzia costerebbe più della vettura".

Come vi muovete sul fronte online?

"Abbiamo due persone dedicate al web: inseriscono le fotografie delle vetture usate e km0, comu-

nicando il chilometraggio e tutte le caratteristiche. Rispondono alle richieste dei clienti in modo veloce, sia che arrivino da noi dal sito, da social network, o attraverso l'e-mail".

Con chi divide le responsabilità della concessionaria?

"Con me lavora il mio socio Camillo Vitali, che segue la parte gestionale. Lavorava in Fiat e poi ha fatto una piccola esperienza come concessionario Audi. Da un rapporto di stima e amicizia, è nata la nostra partnership professionale. Anche i miei due figli, di 32 e 29 anni, lavorano con me. Il maggiore segue Maserati, l'altro la parte amministrativa. Anche Camillo ha due figli, ma sono ancora molto piccoli".

Lavorate col noleggio?

"Sì, quando un cliente chiede il noleggio, proponiamo **Alphabet**. Con Maserati siamo solo all'inizio. Il renting è un prodotto che abbiamo iniziato a spingere di più negli ultimi anni, dato che è cresciuta la richiesta".

A ottobre inaugurato lo showroom del Tridente

Quattro i brand gestiti dalla Ceccato Motors: BMW, Mini, Toyota e Maserati. L'inaugurazione dello showroom del Tridente è avvenuta proprio lo scorso 21 ottobre, presso la sede di Padova. Una nuova sfida con un brand premium "made in Italy" che, però, come sottolinea Ceccato, non è in concorrenza con BMW.