

motori

Pagina a cura di Pierluigi Bonora [http://blog.ilgiornale.it/bonora; www.facebook.com/forumautomotive; twitter: @PierluigiBonora]

l'intervista » Sergio Solero

«Bmw apre ad altri orizzonti Serie 2 ci porta nuovi clienti»

Il neo numero uno in Italia: «Sono un ottimista per natura. La vera ripresa ci sarà se il governo accoglierà le istanze del settore». Nelle concessionarie ecco il Product genius

Pierluigi Bonora
nostro inviato a Ginevra

«Nel 2015 il gruppo Bmw si distinguerà per la massiccia offensiva di prodotti, ben 15. Penso che sarà un buon anno. Al Salone di Ginevra presentiamo alcune di queste novità, come la nuova Serie 1, non un semplice restyling, e la Serie 2 Gran Tourer a sette posti, modello che ci apre altri orizzonti. Per non parlare delle Mini esposte: la 5 porte, l'edizione limitata Countryman Park Lane e la nuova John Cooper Works».

Alla vigilia dei festeggiamenti dei primi 100 anni della casa automobilistica bavarese, forte delle esperienze in Spagna e Singapore, in Italia è approdato (o meglio ritornato visto che ha ricoperto il ruolo di direttore vendite) Sergio Solero, 43 anni, dall'1 ottobre 2014 presidente e ad di Bmw Group nel nostro Paese. «Lo scorso anno - ricorda il manager - abbiamo infranto l'ennesimo record, vendendo nel mondo 2 milioni di veicoli e 123 mila moto. Obiettivo del 2015 è battere altri

primati. Siamo tutti concentrati su una crescita ragionevole e profittevole».

Presidente, con lei torna a essere italiano il responsabile di Bmw Group in Italia.

«La militanza di 18 anni in Bmw mi ha assicurato una forte conoscenza dell'azienda dall'interno. A Monaco hanno deciso di puntare su manager locali visto il momento delicato che alcuni mercati stanno attraversando».

Che cosa le è rimasto dalle esperienze in Spagna e in Asia?

«Quella di Singapore è una realtà molto diversa, multietnica, dove il rapporto con il team e i concessionari esige una grande attenzione nei confronti delle esigenze di ciascuno di questi soggetti. Sono popoli, quelli asiatici, dove le opportunità vengono viste sempre dal lato positivo. Questi popo-

li hanno una gran voglia di fare di superare i problemi. È un insegnamento per tutti noi occidentali. In Europa abbiamo un po' perso questo spirito».

Adesso che guida Bmw Group Italia quali obiettivi a medio e lungo termine si è posto?

«Di fare il mio lavoro nel modo migliore possibile».

E a livello numerico?

«Quello verrà di conseguenza, sono un ottimista, un realista». **In Italia il fisco non è amico dell'auto, anzi...**

«Quello fiscale è un tema complesso, difficile da affrontare. Come Unrae abbiamo manifestato al governo l'esigenza, per il settore, di confrontarsi con una fiscalità più moderna. In Italia, infatti, è tuttora legata ai kW e non alle emissioni. La nostra fiscalità sulle auto aziendali, poi, è "unica" in Europa. Una volta sciolti questi nodi, ci sarà la vera ripresa del settore, da sempre traino dell'economia».

Sui concessionari state adottando una strategia unica denominata «Future retail».

«Il nostro dealer integra tutti i settori: nuovo, usato, post vendita, assistenza, servizi finanziari. Il servizio che si dà al cliente, nella fase di vendita e soprattutto assistenza, è fondamentale per fidelizzare e rafforzare l'immagine del marchio. «Future retail» vuol dire rivedere del tutto l'approccio al cliente, con il venditore che si siede al suo fianco e il Product genius, un super esperto di prodotto, rispondere a tutte le domande e accompagnare l'acquirente durante il test drive dell'auto. I riscontri sono ottimi».

Come viene selezionato il Product genius?

«La selezione è molto stretta ed è fatta insieme ai partner concessionari. A oggi, in Italia, vi partecipano giovani, neolaureati in varie discipline, con la passione per l'auto, la capacità di relazionarsi, di parlare e ascoltare i desideri della gente».

Serie 2: per Bmw una vera svolta vista anche la trazione anteriore.

«Siamo abituati alle sfide dopo i primi Supremium (X5) e i roadster (Z3). Obiettivo della Serie 2 è portare da noi clientela nuova».

E come sta andando?

«Il 70% proviene da altre marche».

Le vostre elettriche i3 e i8...

«Tra questi due numeri c'è ancora molto spazio, hanno affermato da Monaco. In Italia, rispetto ad altri Paesi, i risultati relativi alla mobilità elettrica arriveranno tra un po' di tempo. Non ci sono ancora le infrastrutture. E manca una vera cultura su questo tipo di mobilità».



NOVITÀ
Il presidente Sergio Solero. A sinistra, la Gran Tourer. Nelle altre foto, la Mini John Cooper Works e la nuova Serie 1. Le foto sono state scattate al Salone di Ginevra



⇒ **Sportive** Il modello torna dopo 5 anni

Ford Focus Rs ha il motore della Mustang

Tutto è stato progettato e sviluppato guardando alle prestazioni. I cavalli? 330

Bruno De Prato

Colonia La Ford Focus Rs di cinque anni fa è diventata un mito immediatamente dopo la sua presentazione: per il suo 5 cilindri 2.5 litri turbo da 305 cv (350 nella versione Rs 500), ma soprattutto per il suo autotelaio che era capace di scaricare a terra, attraverso le sole ruote anteriori, tutta quella potenza, senza perdere compostezza e neutralità di risposta allo sterzo.

È una di quelle «berlinotte d'assalto» dal prezzo accessibile che hanno il potenziale per mettere in ginocchio, sul misto-veloce, metà della nobiltà automobilistica. Per questo suo formidabile potenziale, Focus Rs ha lasciato un gran vuoto nel cuore degli appassionati. E Ford ha risposto all'appello sviluppando la nuova, micidiale Rs, un pezzo di ec-

cellenza ingegneristica che segna un netto salto di qualità anche rispetto alla mitica Rs precedente, per potenziale prestazionale, per i nuovi standard tecnologici che stabilisce, per la qualità esecutiva e di finizione.

È stato scritto nel Dna Ford da Henry Ford stesso: rendere accessibile al grande pubblico le tecnologie più avanzate

per proporre vetture più confortevoli, più sicure e più performanti, come è il caso della nuova Focus Rs. L'affinamento dell'aerodinamica, mirato a incrementare la deportanza con minima perdita di penetrazione ha, in un certo senso, condizionato l'estetica che, nel frontale, trova tutta la grinta che il potenziale di questa nuova edizione merita.



PLUS

Su questa Focus Rs c'è lo stesso Ecoboost 2.3 turbo-iniezione diretta della Mustang, ma con una decina di cavalli in più

L'adozione di ruote da 19 pollici con pneumatici ultra-ribassati sottolinea la maggiore muscolarità della vettura, mentre lo spoiler alla sommità del portellone aggiunge slancio alla sezione posteriore. La scocca è stata ulteriormente irrigidita e anche in questo il progresso, rispetto all'edizione di cinque anni fa, è molto rilevante, in quanto la superiore rigidità torsionale della nuova scocca ha consentito di sviluppare un autotelaio di eccezionale performance, con trazione integrale a gestione elettronica che, grazie a un software estremamente avanzato, è in grado di assicurare la massima neutralità di reazioni dinamiche, in particolare con un controllo totale del sottosterzo.

Ce n'è bisogno, perché la nuova Focus Rs è dotata dello stesso Ecoboost 2.3 litri turbo-iniezione diretta che equipaggia la Mustang, ma con una decina di cv in più grazie a un sistema di scarico più libero: probabilmente 330 cavalli.

» di Massimo Ghenzer*
Strisce pedonali

Marchionne parla
Ora speriamo in qualche risultato

Il mercato inizia a dare i primi segni di ripresa. A dire il vero, l'aumento significativo di volumi nei primi due mesi dell'anno è dovuto principalmente al noleggio e alle società. Le vendite a privati sono aumentate, ma non di molto, tuttavia si può cominciare a dire che la discesa è finita e si inizia a respirare un'aria di mini-ripresa.

Il tema centrale è la sostenibilità economica dei distributori e delle decine di migliaia di addetti che, con un mercato dell'auto sotto i 1,4 milioni di unità, sono sulla soglia della povertà.

Tecnica-mente il mercato italiano dovrebbe esprimere almeno 1,7 milioni di veicoli l'anno.

Con il trend attuale di crescita ci metteremo anni a ritornare a questi livelli e, nel frattempo, altre migliaia di addetti avranno perso il lavoro. Siamo tutti consapevoli che senza un pesante coinvolgimento di Fca, difficilmente l'esecutivo prenderà provvedimenti, di qualsiasi genere, per accelerare la ripresa del settore.

Tuttavia, dal Salone di Ginevra si leggono commenti molto incoraggianti di Sergio Marchionne, ad di Fca, il quale ha riconosciuto due cose fondamentali: che esistono circa 10 milioni di vetture nel parco italiano tra Euro 0, Euro 1 ed Euro 2 che vanno sostituite; che i concessionari sono in grande difficoltà. Questi temi sono stati trattati più volte da parte delle associazioni di categoria, da rappresentanti della filiera e dalle colonne del *Giornale*; ma l'autorevolezza di Marchionne influenza sicuramente l'esecutivo, inducendolo a una rapida riflessione e sperabilmente a porre in essere i provvedimenti conseguenti. La motivazione politica dei provvedimenti c'è tutta, perché nei momenti in cui addirittura si discute ancora più in profondità sull'inquinamento prodotto dai motori diesel, esiste ancora di più l'esigenza sociale a tutelare l'ambiente con la rapida sostituzione delle auto inquinanti Euro 0, Euro 1 ed Euro 2. La motivazione economica, nel preservare e possibilmente accrescere i posti di lavoro nel settore della distribuzione dell'auto nel momento in cui si è promulgato il Jobs Act, è un ulteriore elemento rafforzativo della bontà delle politiche dell'esecutivo. In sintesi, i provvedimenti del governo, dedicati a rivitalizzare l'auto, innescerebbero un processo virtuoso di crescita, di valore sociale ed economico.

*Presidente di Areté Methodos