



International **TOP DEALER** Forum

Strategie e Networking per i Top Dealer Group

Quali strade per la redditività dei Grandi Dealer?

12 e 13 ottobre 2011, Verona (Italia)

www.topdealerforum.com

Una iniziativa di



Forum Partner



Premium Sponsor



Sponsor



International Partner



Research Partner



International Top Dealer Forum è una iniziativa di



Quintegia srl – Viale Luzzatti 88, 31100 Treviso (Italy)
Tel. +39 0422 262997 – Fax +39 0422 029903 – info@quintegia.it

International Top Dealer Forum è l'unico evento a livello europeo focalizzato su temi strategici e gestionali riguardanti i Top Dealer, ovvero le aziende concessionarie che nel corso degli anni sono cresciute in termini di dimensione e volume d'affari.

I cambiamenti degli schemi distributivi dovuti al riassetto del contesto economico mondiale degli ultimi due anni hanno portato alla necessità di un confronto maggiore per gli imprenditori su tutte le aree di business dell'azienda concessionaria. Oggi, infatti, è un imperativo creare valore non solo con la vendita di auto nuove, ma anche con il post vendita, l'usato e la vendita di servizi accessori. Le esperienze di dealer group italiani ed esteri hanno l'obiettivo di dare stimoli e idee in questa direzione coprendo con "gli ingredienti strategici" tutte le tematiche importanti per i dealer.

Il taglio sempre più internazionale, le esperienze pratiche raccontate direttamente dai dealer e le numerose occasioni di networking decretano il Forum come un evento specifico di business ed una opportunità imperdibile per: dealer italiani ed esteri, manager di case automobilistiche, operatori della filiera e specializzati giornalisti del settore.

Il Forum è un evento realizzato grazie agli studi e dati raccolti in ambito delle attività del Centro Ricerche di Quintegia e ICDP (International Car Distribution Programme), il più importante network di ricerca a livello europeo sulla distribuzione automobilistica. Tali ricerche hanno consentito un'attività di monitoraggio dell'evoluzione dei più grandi gruppi in Italia e nei principali mercati Europei.

A chi si rivolge

- top dealer italiani ed esteri
- altri dealer di grandi dimensioni
- manager delle case costruttrici
- manager di aziende della filiera
- altre figure

che hanno interesse in un aggiornamento costante e puntuale sull'evoluzione di queste aziende

Tutte le sessioni saranno disponibili in



italiano



inglese



tedesco

I cambiamenti degli schemi distributivi dovuti al riassetto del contesto economico mondiale degli ultimi due anni hanno portato alla necessità di un confronto maggiore per gli imprenditori su tutte le aree di business dell'azienda concessionaria. Oggi, infatti, è un imperativo creare valore non solo con la vendita di auto nuove, ma anche con il post vendita, l'usato e la vendita di servizi accessori. Le esperienze di dealer group italiani ed esteri hanno l'obiettivo di dare stimoli e idee in questa direzione coprendo con "gli ingredienti strategici" tutte le tematiche importanti per i dealer.

Guarda il video trailer dell'evento!






Il Forum si svolge presso Palazzo della Ragione, vicino a Piazza dei Signori. La struttura si trova nel centro storico di Verona, a 5 minuti dalla stazione dei treni di Verona e a 15 minuti dall'aeroporto internazionale di Verona.

L'Agenda

Mercoledì 12 Ottobre 2011 – Palazzo della Ragione (Verona)

20.00 – 20.45	Opening Cocktail con intrattenimento	AUTO
20.45 – 23.00	International Dinner & Networking - Dinner Sponsor	SCOUT 24

Giovedì 13 Ottobre 2011 – Palazzo della Ragione (Verona)

08.30-09.00	Accreditamento e Welcome Coffee	
09.00-10.30	Multibrand: meno rischio e più business Emmanuel Labi (<i>autobiz</i>) Luca Montagner (<i>ICDP, Quintegia</i>) Charles Mills (<i>J.D. Power & Associates</i>)	<ul style="list-style-type: none"> ➔ <i>Top Dealer in Europa</i> ➔ <i>Top Dealer in Italia</i> ➔ <i>Brand Overview</i>
10.30-11.00	Networking Break	
11.00-13.00	International Best Practice Introduce Steve Young (<i>ICDP</i>) Volker Borkowski (<i>AVAG Holding AG</i>) Trevor Finn (<i>Pendragon PLC</i>)	<ul style="list-style-type: none"> ➔ <i>L'Usato come area imprenditoriale</i> ➔ <i>Il Post-Vendita proattivo</i>
13.00-14.15	Networking Lunch	
14.15-15.45	Participants Interactions & Questions International Best Practice Matthew Watkins (<i>Maldarizzi.com</i>)	➔ <i>Web e Social Media</i>
	Il ruolo del brand del gruppo nelle relazioni con il cliente Leonardo Buzzavo (<i>Università Ca' Foscari Venezia</i>)	
15.45-16.15	Networking Break	
16.15-17.30	Trend di mercato e modelli distributivi innovativi Luca Ciferri (<i>Automotive News Europe</i>), Massimo Pasanisi (<i>Ford of Europe</i>)	



Il Multibrand per la differenziazione del rischio e maggiori opportunità di business

Emmanuel Labi (autobiz), Luca Montagner (ICDP, Quintegia), Charles Mills (J.D. Power & Associates)

Prospettive per il multibrand
Evoluzione dei Top Dealer Group in Europa

L'Usato come area imprenditoriale

Volker Borkowski (Avag Holding AG)

KPI, processi, acquisto attivo
Best practice: AVAG Holding AG

Il Post-Vendita proattivo per la sostenibilità

Trevor Finn (Pendragon PLC)

L'accettatore proattivo, schemi di incentivazione,
KPI Best practice: Pendragon PLC

Implementare il canale Web e sfruttare i Social Media

Matthew Watkins (Maldarizzi.com)

Elementi chiave: web reputation, come gestire
nel migliore dei modi il proprio sito web
Best practice: Maldarizzi.com

Il ruolo del brand di gruppo nelle relazioni con il cliente

Leonardo Buzzavo (Università Ca' Foscari Venezia)

Fare la differenza con i propri prodotti e servizi
Come costruire un buon brand del gruppo?
Sessione interattiva con il Professor Buzzavo
che coinvolgerà i partecipanti al meeting

Trend di mercato e modelli distributivi innovativi

Luca Ciferri (Automotive News Europe), Massimo Pasanisi (Ford of Europe)

Quali sono le principali strategie per i costruttori?
Intervista



I Relatori



Volker Borkowski

AVAG Holding AG



Entrato in AVAG Holding AG nel 1995, dal 2007 ne è Presidente e responsabile delle direzione strategica, ma anche di finanza, controllo, sistemi informativi e risorse umane.

Ha studiato informatica presso l'Università di Erlangen-Norimberga, economia presso l'Università di Hagen e conseguito un dottorato in economia.



Luca Ciferri

Automotive News Europe



Nato in Canada e cresciuto a Pavia, ha iniziato la carriera giornalistica a Milano nel febbraio 1980 al gruppo Rizzoli - Corriere della Sera. Nel 1983 si sposta a Torino come direttore della comunicazione dell'Italdesign Giugiaro così da approfondire le sue conoscenze sul settore auto. Nel settembre 1998 torna al giornalismo, cominciando come corrispondente per l'Italia di Auto Motor und Sport (Germania), Autocar (UK), L'Equipe (Francia), Navi (Giappone), the Motorpress Group (Spagna e Portogallo), Carro (Brasile), Wheels (Australia) e AutoWeek (USA). Nel 1988 ha anche iniziato la collaborazione con Automotive News, divenuta a tempo pieno dal febbraio 1996 con la creazione di Automotive News Europe. Oggi segue l'Europa per Automotive News Europe ed è il Fiat-Chrysler reporter per Automotive News di Detroit.

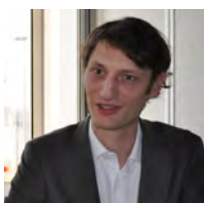


Trevor Finn

Pendragon PLC



Trevor Finn è Chief Executive della Pendragon PLC dal 1989, ovvero da quando la divisione veicoli della Williams PLC è stata scorporata dando vita alla Pendragon. In precedenza è stato direttore generale della divisione veicoli della Williams PLC dal 1982.



Emmanuel Labi

autobiz



È uno dei tre fondatori di autobiz. Si occupa di ricerca e vendite internazionali, da sei anni si è specializzato nelle strategie distributive in Europa, e nei trend di vendita delle auto in internet e best practice. Tra gli altri servizi e studi, autobiz utilizza ogni anno il suo database per pubblicare l'esclusivo ranking dei top 100 dealer group in Europa. Il team di Emmanuel supporta portali web, OEM, importatori e dealer a migliorare il loro marketing nel web in 19 paesi tra Europa, nord America e sud America.



Charles Mills

J.D. Power & Associates



Dal 2009 è Vice presidente Europa di J.D. Power & Associates. Ha coordinato in Europa ed in Asia diverse attività di consulenza finalizzate al miglioramento del prodotto e dell'esperienza d'acquisto. Ha anche supportato diverse OEM europee nello sviluppo delle loro strategie in Cina, Russia e India.



Luca Montagner

ICDP - Quintegia



Dal 2000 collabora con Atlantic Consulting srl in attività di ricerca nel mercato automotive e dal 2001 è ricercatore per International Car Distribution Programme (www.icpd.net). Dal 2004 è coinvolto nelle attività di ricerca e formazione promosse da Quintegia srl nell'ambito del mercato automobilistico, con particolare focalizzazione nelle aree del post vendita, della gestione dell'usato e dei grandi dealer.



Massimo Pasanisi

Ford of Europe



È stato assunto in Ford nel 1989 dove ha occupato varie posizioni manageriali sia in Italia che all'estero, con responsabilità sempre maggiori, iniziando come Zone Manager nell'area dell'Emilia Romagna, prima di trasferirsi in Inghilterra nel 1990 dove ha lavorato in Ford Europa nell'ambito del Marketing&Sales. Tre anni più tardi è rientrato in Ford Italia assumendo prima il ruolo di Sales Planning and Distribution Manager e poi di Marketing Director, responsabile del lancio innovativo di Ford Ka in Italia. Nel 1999 è stato nominato Sales Director in Ford Italia e dal 2001 ha assunto il ruolo di Marketing Manager del segmento di prodotto C e D in Ford Europa. Esattamente un anno dopo, è stato nominato Chairman e Managing Director di Ford Italia. Nel Settembre 2007 viene nominato Western European Sales Operations Director, con la responsabilità di 8 mercati europei – Spagna, Portogallo, Italia, Francia, Belgio, Paesi Bassi, Austria e Svizzera – volume di vendite annuale maggiore di 600.000 unità. Dal 1° Gennaio 2011 Massimo Pasanisi è Vice President Sales di Ford of Europe.



Matthew Watkins

Maldarizzi.com



Nato a Manchester, cresciuto a Toronto, da 20 anni vive in Italia.

Laureato all'Ontario College of Art in "Communication and Design", ha lavorato nel campo pubblicitario, della comunicazione e del marketing collaborando con aziende leader come Natuzzi Spa, Daddario.it e Il Gruppo Maldarizzi.

Relatore di master universitari, corsi post laurea su arte, design e tecnologia, collaboratore di prestigiose riviste d'arte digitale, si occupa di consulenza all'impresa annoverando tra i suoi clienti aziende internazionali come Adobe Systems e Autodesk.



Steve Young

ICDP



Steve Young è Managing Director di ICDP da marzo 2010. Precedentemente è stato Chief Executive della LDV Group e Chief Operating Officer alla GAZ International fino a dicembre 2007. Durante la sua permanenza alla LDV ha guidato un importante cambiamento, reclutando nuovi dealer in UK e avviando l'export in Belgio, Francia, Paesi Bassi e Spagna. Ha anche introdotto nuovi canali per il remarketing dell'usato e per il noleggio a breve termine. In ICDP si occupa particolarmente di strategia, business planning, efficienza e implementazione di nuovi concept distributivi.



Leonardo Buzzavo

Università Ca' Foscari Venezia - Quintegia



È Professore Aggregato di Strategie d'impresa e di Marketing Internazionale presso la Facoltà di Economia dell'Università Ca' Foscari Venezia. Dottore di ricerca in Economia Aziendale, ha vinto una borsa di studio di un anno presso la UCLA (University of California Los Angeles). Dal 1994 è coinvolto nella rete di ricerca internazionale ICDP (International Car Distribution Programme) e ha svolto attività di docenza e formazione presso numerosi istituti e aziende, partecipando inoltre in qualità di relatore a oltre 200 convegni in 15 paesi.



Forum Partner



Findomestic Banca SpA, primaria società italiana nel credito al consumo, è specializzata nell'erogazione sia di finanziamenti che di prodotti complementari dedicati al settore automotive. Costituita nel 1984 concentra la sua attività sull'offerta di servizi finanziari flessibili, chiari e veloci. L'azione di Findomestic si contraddistingue per l'efficacia delle sue risorse presenti su tutto il territorio nazionale attraverso una rete specializzata capace di fare della competenza e dell'innovazione due elementi distintivi di eccellenza.

Contatti:

Indirizzo: Via Jacopo da Diacceto 48 - Firenze

Telefono: +39 055 27011 Fax: +39 055 27011

E-mail: info@findomestic.com Sito: www.findomestic.com

Premium Sponsor



ADP Dealer Services, leader mondiale nell'Information Technology per il settore Automotive, fa parte del gruppo Automatic Data Processing Inc. (NASDAQ: ADP) che conta decine di migliaia di clienti in oltre 100 paesi nel mondo. ADP Dealer Services in Italia, offre da 40 anni la più ampia e completa gamma di servizi e software gestionali specializzati e certificati dalle più prestigiose case automobilistiche, ponendo al centro della propria filosofia la partnership con i propri clienti, supportandoli nella loro sfidante attività.

Offriamo applicazioni DMS, CRM e Business Intelligence, disegnate per favorire e sviluppare l'attività della concessionaria sotto ogni aspetto. Proponiamo processi "best practice" che ottimizzano l'attività quotidiana della concessionaria e portano una maggiore qualità al consumatore finale.

AUTO

SCOUT 24

AutoScout24.it è il sito internet di riferimento per l'acquisto e la vendita di auto in Italia. 300.000 auto online, 25.000 moto, 7.000 clienti tra concessionari e salonisti: questi i numeri che fanno di AutoScout24 uno strumento di vendita indispensabile per i dealer ed il primo posto in cui cercare l'auto per 4 milioni di italiani ogni mese. L'azienda beneficia di oltre 12 anni di esperienza nel settore e dell'appartenenza al gruppo europeo Scout24 (proprietà di Deutsche Telekom), con sede a Monaco di Baviera e filiali in tutti i principali paesi europei.



CG Car-Garantie Versicherungs-AG è partner di oltre 30 costruttori e circa 22.000 concessionari in tutta Europa. CarGarantie è oggi una delle principali Compagnie specializzate nelle coperture assicurative per rotture meccaniche (garanzie). Presente in 18 paesi ed operante in Italia dal 2002 tramite una propria filiale con sede a Verona, CarGarantie oltre ai programmi e concetti di garanzia per veicoli nuovi ed usati offre innovativi servizi integrati per la fidelizzazione a lungo termine dei clienti.



Castrol, parte del gruppo BP, è presente su scala globale in 150 nazioni. Il marchio Castrol è riconosciuto come leader nella tecnologia dei prodotti e dei servizi, nell'ampiezza della gamma e nella continua innovazione.



DriveK è la nuova piattaforma per la scelta, la configurazione e l'acquisto di auto nuove e veicoli commerciali. Il suo database include tutti i brand commercializzati in Europa con oltre 10.000 allestimenti e 6 milioni di optional ed equipaggiamenti. Tramite DriveK brand e dealer possono ricevere richieste di preventivo pagando esclusivamente in base alla performance ottenute.



Un'azienda giovane e dinamica nata nel 1983, leader del mercato nel settore dei prodotti ausiliari di consumo per auto ed attrezzature per officine, con un catalogo di oltre 40.000 articoli che si rinnova al ritmo di 30 nuovi arrivi ogni mese. L'efficienza del servizio, la qualità del prodotto, il continuo aggiornamento tecnico, la sensibilità ai cambiamenti e la selezione accurata dei fornitori, sono la chiave del successo della Gen-Art.



INSIDE mette a disposizione la sua pluriennale esperienza nello sviluppo del business assicurativo accessorio alla vendita del veicolo. Un sistema integrato in cui il prodotto, formazione, ottimizzazione dei processi, monitoraggio della performance e personale tecnico commerciale altamente specializzato, si uniscono per creare sinergie e risultati straordinari. Il business assicurativo diventa con INSIDE da occasionale servizio aggiuntivo alla vendita, ad importante fonte di "ossigeno" per il business del dealer.



Leader nella lubrificazione sintetica da oltre 40 anni, Mobil 1 è un brand della Exxon Mobil Corporation, il più grande operatore privato del settore energetico al mondo. Dal 1891 la Esso Italiana è la principale società appartenente al gruppo ExxonMobil in Italia.

Sponsor



Il Gruppo Continental è leader di mercato in Europa per la produzione degli pneumatici per il ricambio e per il primo equipaggiamento, e si posiziona tra i primi cinque maggiori fornitori dell'industria automobilistica. Come produttore di pneumatici, sistemi frenanti, sistemi e componenti per motore e telaio ecc, l'impresa offre un forte contributo alla sicurezza e alla protezione dell'ambiente.

Gli Organizzatori

Quintegia

è una società fondata nel 2003, con sede a Treviso, che promuove attività di ricerca, networking, formazione e intelligence con particolare riferimento alla distribuzione automobilistica sia in Italia che all'estero.

La società integra l'esperienza e le competenze dei diversi soci fondatori tra cui i professori dell'Università Ca' Foscari Venezia Leonardo Buzzavo e Giuseppe Volpato, con un team di diversi project manager e ricercatori, potendo contare su una fitta rete di relazioni e collaborazioni sia in ambito nazionale che internazionale.

Una delle caratteristiche che contraddistinguono da sempre Quintegia all'interno del settore automotive è la sua imparzialità.

Nonostante il settore auto sia estremamente complesso, e l'equilibrio tra case auto e concessionarie ed operatori della filiera sia molto delicato, fin dalla sua creazione Quintegia collabora con tutte queste realtà in modo imparziale, e indipendente.

Le ricerche condotte da Quintegia sono sviluppate insieme a case auto, associazioni di dealer, concessionari, aziende della filiera ed istituzioni, e rappresentano una analisi neutrale del settore, una fotografia puntuale e preziosa, punto di partenza per scelte strategiche e gestionali e spesso alla base del lavoro di aziende di consulenza. Quintegia svolge quindi attività di ricerca, formazione e networking con i diversi player del settore automobilistico, garantendo sempre un terreno neutrale attraverso il quale favorire interazioni positive e proficue tra tutti gli operatori.

Le iniziative sviluppate da Quintegia si articolano in tre aree di attività:

Ricerca

Quintegia ha sviluppato al suo interno un centro di ricerca e analisi statistiche focalizzato sulla struttura e performance delle reti distributive. Dal 2003 vengono raccolti ed elaborati costantemente dati da oltre 1000 dealer e dalla totalità delle case auto. Le analisi, i report e le elaborazioni sono particolarmente indirizzati a case auto, associazioni di dealer e altre aziende operanti nel settore della distribuzione automobilistica

Eventi

Quintegia organizza ogni anno diversi eventi ed attività di networking sviluppati in modo mirato per il settore della distribuzione auto, sia in Italia che all'estero. Queste iniziative tipicamente includono sessioni formative ed informative con l'intervento di speaker (workshop), momenti di relazione di business con aziende sponsor o espositrici, e momenti di puro networking tra operatori

Formazione

Quintegia sviluppa al suo interno anche Audea (Automotive Dealer Academy) un laboratorio di formazione per gli operatori del settore automobilistico. Audea promuove corsi di alta specializzazione per la filiera distributiva, rivolti a concessionari, case automobilistiche e service provider. I corsi prevedono il coinvolgimento integrato di una rete di competenze di estrazione sia accademica che professionale



AUTO N.1	NOTE AUTO N.1	AUTO N.2	NOTE AUTO N.2	PREZZO
N/D	Marta	N/D	Carina	145
N/D	Accendo	N/D	Telega	145
N/D		1008	N/D	399
		€ 29.999	Sufficiente	€ 25.999
		21730	Sufficiente	€ 20.999
	6 airbag e 5 stelle ai crash-test	2 airbag e 4 stelle ai crash-test		
	3 anni di servizio su strada e manutenzione	3 anni di servizio su strada e manutenzione		
		4 insufficiente	1478	
		4 insufficiente	1000 kg	
		Buona	2.5 L	
	2.0 L	Sufficiente	10.8 secondi	
	8.3 secondi	Sufficiente	392 km	
	424 km	€ 2.000	Sufficiente	€ 1.900
		Buona		
		Buona		
		Sufficiente		







International **TOP DEALER** Forum

International Top Dealer Forum si svolge a
Verona il 12-13 Ottobre 2011 presso:

Palazzo della Ragione

Piazza dei Signori
37121 Verona (VR) – Italy

Mercoledì 12 Ottobre 2011 dalle 20.00 alle 23.00
Giovedì 13 Ottobre 2011 dalle 8.30 alle 17.30

Come iscriversi

Per iscriversi, visitare il sito: **www.topdealerforum.com**

Le iscrizioni apriranno il 12 Agosto 2011 e sarà possibile iscriversi on-line all'evento fino al 5 Ottobre 2011

Quota di iscrizione riservata ai Dealer	€ 295 + IVA
Quota di iscrizione ordinaria (altri partecipanti della stessa azienda)	€ 895 + IVA € 495 + IVA
Quota di iscrizione ridotta (per iscrizioni entro il 12.09.2011) (altri partecipanti della stessa azienda)	€ 695 + IVA € 495 + IVA

Per eventuali richieste di informazioni scrivere a:

info@quintegia.it

La quota di partecipazione include l'iscrizione all'International Top Dealer Forum e all'International Top Dealer Cocktail&Dinner. La quota non include i costi di pernottamento. La registrazione potrà essere usata da un altro collega senza costi addizionali. Chiediamo gentilmente di comunicarci il nominativo del nuovo partecipante per permetterci di modificare l'iscrizione.

Contatti

Per maggiori informazioni sull'evento e sugli organizzatori



Quintegia Srl
Viale Luzzatti 88, 31100 Treviso (Italy)
Tel. +39 0422 262997
Fax +39 0422 029903
Email: info@quintegia.it
Web: www.quintegia.it