

L'inaugurazione della nuova struttura di Caorso, in provincia di Piacenza, ha offerto l'occasione per scoprire i passaggi che trasformano un veicolo usato qualsiasi in un TopUsed. Dalla verifica delle condizioni alle attività di preparazione, dalla consulenza alla clientela fino alla consegna, si è potuto toccare con mano come MAN TopUsed rappresenti l'eccellenza del mercato dei veicoli d'occasione.

Da sempre il business dell'usato rappresenta la prima cartina di tornasole per comprendere le dinamiche del mercato e anticiparne le evoluzioni. Sempre di più è considerato una leva strategica della presenza di un brand sul mercato e sempre meno un'attività residua non delegabile a terzi.

Per questo motivo, in Italia MAN TopUsed ha deciso di cambiare sede per offrire ai propri clienti un livello di servizio ancora più elevato e dedicato. Il nuovo insediamento, che sorge a Caorso, in provincia di Piacenza, a pochi chilometri dal precedente, si sviluppa su un'area totale di 18 mila mq con 500 mq coperti destinati agli uffici e altrettanti all'area controlli.



Nella nuova sede sono dislocate la Direzione, il back-office per tutto il mercato italiano e alcune figure commerciali che seguono il Nord Italia, per un totale di una decina di persone. Dal centro di Caorso dipendono anche gli altri due punti ufficiali MAN TopUsed: quello nel MAN Center di Bologna per la vendita degli autobus usati e quello presso il MAN Center di Roma dove ci sono altri due responsabili commerciali che seguono il Centro-Sud.

Stefano Proverbio è direttore di MAN TopUsed in Italia dal 2021: *“La percezione dei veicoli usati è molto cambiata negli ultimi anni; non sono più considerati semplicemente dei veicoli vecchi ma soluzioni di trasporto che sanno unire efficienza e redditività, oltre a*

rispondere a specifiche esigenze del momento come i picchi di lavoro o i ritardi nelle consegne del nuovo. L'origine principale dei veicoli offerti nel nostro portafoglio sono i contratti di buy-back e le permuta. Quello dell'usato è attualmente un mercato in crescita: le immatricolazioni sono circa 1,5 volte quelle del nuovo. Come TopUsed movimentiamo circa 500 veicoli ogni anno ma è un numero che puntiamo a far crescere anche andando a reperire in altri mercati esteri tutti quei veicoli che qui non abbiamo come ad esempio i mezzi a tre assi o gli isotermici. Oggi la domanda principale è concentrata sui trattori stradali a cabina media, con una potenza che spazia da 460 a 500 cv e un'età intorno ai quattro anni. Anche per i furgoni TGE cominciano a essere rilevanti i rientri dei buy-back, ma spesso prevalgono le trattive tra privati rispetto ai nostri canali ufficiali. Contiamo comunque di aumentare i volumi anche in questo segmento. Per gli autobus infine collaboriamo strettamente con il MAN Center di Bologna che è specializzato nel trasporto persone".



Quando un veicolo usato arriva al MAN TopUsed Center viene subito verificato il suo stato d'uso in base a una precisa check-list che ne analizza tutti gli aspetti più importanti per la valutazione complessiva del mezzo, il tutto avvalendosi di un perito esterno che certifica gli eventuali danni. Dai dati della centralina si ricostruisce la storia completa del veicolo, per esempio se ha seguito il regolare programma di manutenzione presso i centri MAN, aspetto questo molto importante perché fornisce chiare indicazioni sul suo corretto utilizzo. Da qui in avanti, le attività di preparazione del mezzo possono variare in modo anche molto consistente in base alle richieste del cliente finale. In generale, oltre l'80% dei veicoli gestiti da MAN TopUsed sono coperti da una garanzia variabile in base all'età e al chilometraggio. Ci sono due tipi di garanzia: una, compresa nel prezzo, che può arrivare fino a due anni e una che include un contratto di manutenzione e riparazione che prevede invece una rata

mensile a carico del nuovo proprietario.

“Chi compra un veicolo industriale d'occasione cerca la stessa professionalità e consulenza di chi compra il nuovo - spiega Stefano Proverbio -, non solo in fase d'acquisto con i servizi finanziari, ma anche nella preparazione e nell'utilizzo del veicolo. Un veicolo di seconda mano è stato allestito sulle esigenze e i gusti del precedente proprietario e il nuovo cliente lo vuole adattare alle sue priorità, quindi spesso la preparazione è più laboriosa che su un modello nuovo. Un altro fattore di scelta è la capillarità della Rete di Assistenza e, soprattutto per chi fa tratte europee, MAN è una garanzia. Poter viaggiare senza pensieri attraverso diverse nazioni è fondamentale per molte aziende ed ecco perché la nostra clientela ci chiede spesso un contratto completo e omnicomprensivo, con una rata unica che comprenda i vari costi, dal finanziamento alla garanzia, dalla manutenzione all'assicurazione”.

Un altro aspetto legato al settore dell'usato è certamente la sempre maggiore importanza dei canali online per la ricerca e selezione dei veicoli. Anche in questo MAN TopUsed eccelle, sia grazie al sito www.man-topused.com sia attraverso la presenza costante sui social e sui principali portali dedicati. Un punto di contatto digitale con tutti gli operatori che può arrivare fino alla produzione di contenuti dedicati da condividere o inoltrare via mail al soggetto interessato.

“Difficilmente il cliente viene oggi sul piazzale solo a curiosare - afferma Stefano Proverbio -, più frequentemente arriva già con le idee chiare su cosa vuole visionare ed è chiaro che ha già fatto una selezione online. Quindi il ruolo di Internet e dei social è fondamentale nell'avvio della trattativa: nel corso del 2022 abbiamo gestito più di 2 mila leads generati dalle nostre campagne. Poi però procede all'acquisto solo dopo essere salito in cabina e aver visionato il veicolo da vicino. Sotto questo aspetto la nostra disponibilità è totale anche per dei test su strada personalizzati”.

Ultima in ordine temporale, ma non certo meno importante, è la consegna finale che, anche grazie allo specifico spazio previsto nella nuova sede, assume un significato non secondario nella gestione della relazione con il cliente. “Molto spesso il cliente ha fretta di salire sul veicolo e iniziare subito a usarlo - ricorda Stefano Proverbio - ma abbiamo riposto molta attenzione e cura anche nella fase di consegna e abbiamo notato fin da subito che questa cerimonia è molto apprezzata da chi ci ha scelto. Un momento non solo per sbrigare le ultime incombenze burocratiche ma anche per celebrare la seconda vita di un mezzo che ha passato tutti i nostri controlli”.

A riprova di quanto sopra, proprio in occasione dell'inaugurazione della nuova sede, è

avvenuta la consegna di un fiammante trattore MAN TGX 18.470 alla Autotrasporti Beoni di San Piero in Bagno (FC). Si tratta di un TGX della nuova generazione lanciata nel 2020 che proprio in questi mesi sta cominciando ad arricchire e integrare l'offerta di MAN TopUsed dando dunque alla clientela la possibilità di scegliere tra due generazioni di veicoli MAN.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER



**TRUCK_{by}
PNEUSNEWS**

© riproduzione riservata pubblicato il 23 / 10 / 2023