

TOTANI, SETTANT'ANNI TRA I MOTORI "VENDITE IN AFRICA CONTRO CRISI E SISMA"

7 Settembre 2013

L'AQUILA – Quasi settant'anni nei motori, è una vita spesa nel mondo dell'automobile quella della famiglia Totani dell'Aquila, che oggi gestisce la più antica concessionaria in Europa del marchio giapponese Toyota, primo produttore al mondo di autoveicoli.

Un cammino imprenditoriale in un contesto, quello aquilano, reso già difficile dalla posizione lontana dalle grandi vie di comunicazione e complicato ulteriormente dal terremoto del 6 aprile 2009 che ha inciso pesantemente sulla popolazione e di conseguenza sui consumi di un bene, l'auto, oggi non più visto come di prima necessità.

Ecco perché per garantirsi la sopravvivenza i Totani si sono allargati a mercati alternativi, cominciando a esportare autoveicoli in Africa.

"Siamo fornitori ufficiali delle pubbliche amministrazioni di Egitto, Libia, Tunisia, Marocco e Niger", spiega ad *AbruzzoWeb* Silvio Totani, 45 anni, con il fratello Tito (49) erede della dinastia. "Mercati delicati", ammette, tanto più dopo il rovesciamento dei regimi autoritari e le rivoluzioni della "primavera araba" anche se, secondo il commerciante aquilano "alla vera democrazia non credo ci si arriverà mai".

All'impegno nel commercio delle auto e dei mezzi si abbina quello sportivo: entrambi i fratelli sono infatti appassionati di rally, "visto il territorio dell'Aquila non potevamo appassionarci alla velocità in pista!", e hanno partecipato più volte alla corsa più difficile del mondo, quella che una volta si chiamava "Parigi-Dakar".

Con *AbruzzoWeb* Silvio Totani ripercorre la storia del gruppo e traccia le prospettive per il futuro, tra una lamentela per la ricostruzione, "con l'erba che cresce tra le case siamo un parco naturale", e una precisa raccomandazione ai figli: "A fare quello che faccio io non devono neanche provarci, meglio andarsene".

Com'è nata la vostra 'epopea'?

Quest'anno ne compiamo 65 di attività! Hanno cominciato i miei nonni nel campo delle macchine agricole, la svolta c'è stata nei primi anni Settanta, quando ci siamo lanciati in quello delle auto. Prima abbiamo avuto una concessionaria Renault, per poi passare a Uaz, Lada, Jeep e poi nel 1973 siamo diventati concessionari Toyota e attualmente siamo i più anziani rivenditori d'Italia e d'Europa. All'epoca c'erano pochi altri fuoristrada, la Fiat Campagnola, la Uaz e la Jeep. Via via abbiamo preso altri marchi, Daihatsu, Mitsubishi, Suzuki, Nissan, Saab fino alla attuale situazione di concessionaria con quattro marchi: Toyota, Mitsubishi, Suzuki e Kia.

Com'era in quegli anni trattare gli affari con i giapponesi?

Il rapporto è stato sempre molto buono, ma all'epoca c'era un intermediario nazionale. Toyota Motor Giappone è arrivata nel 1996 e la vendita è diventata diretta. Sono cambiati i numeri per approdare a questa svolta: quando sono interessanti la casa madre comincia a venirti dietro.

Com'è cambiato il mercato dei fuoristrada?

Negli anni Settanta si lavorava molto bene. La Uaz, la Niva, erano molto economiche e ottime a chi serviva un mezzo di lavoro. La Toyota e la Jeep costituivano l'alto di gamma per prezzi, prestazioni e qualità.

Poi sono arrivati i Suv, le jeep di lusso...

Sono due mercati totalmente differenti. Il Suv è un'evoluzione della station wagon che aveva avuto una grandissima espansione. In pratica è una station un po' più pratica per andare dappertutto. In alcune zone dovrebbe esserne incentivato l'acquisto secondo me, pensate a chi abita in alta montagna! Sono facili da guidare, sicuri, e ti permettono una totale accessibilità con pioggia o neve. Il primo al mondo è stato il Rav4, lanciato nel 1984, da lì è cominciata l'evoluzione.

Lei parla di incentivi e invece oggi tenere e mantenere un 'jeepone' costa parecchio...

Dal governo Monti in poi chi ha una bella macchina è diventato un ladro ed un evasore. Purtroppo i nostri politici non hanno idee, e non sanno fare i conti. Non si sono resi conto di quanto sono diminuite le entrate di denaro nelle casse dello stato. Con la prolungata e continua riduzione del mercato dell'auto, quanta IVA non hanno incassato? Quanti soldi hanno perso di tasse di circolazione, Ipt eccetera.

Vi siete dovuti trovare mercati alternativi.

In realtà siamo stati costretti a crearceli fin da dopo il terremoto del 2009, visto quello che era successo. Oggi importiamo ed esportiamo in tutta Europa, ma in modo particolare nel Nord Africa. Siamo fornitori ufficiali dei ministeri dell'Interno e degli Esteri e delle pubbliche amministrazioni di Egitto, Libia, Tunisia, Marocco e Niger.

Che generi di mercati sono?

Delicati, perché questi Paesi stanno vivendo una trasformazione politica, anche se alla vera democrazia non credo ci si arriverà mai. Noi forniamo auto per le forze di polizia o società multinazionali, quasi sempre fuoristrada, allestiti secondo loro esigenze, con blindatura o attrezzature. Quasi tutto viene realizzato in Italia.

Secondo il suo osservatorio privilegiato, le grandi rivoluzioni che hanno coinvolto queste nazioni hanno migliorato o peggiorato la vita delle persone?

Non è facile fare lo stesso ragionamento per tutti i paesi del Nord Africa. Ogni stato aveva la sua realtà. Certamente, possiamo dire che oggi, dopo la primavera araba, non tutti hanno migliorato la loro situazione sociale, politica ed economica.

Per voi nello specifico che cosa è cambiato? I nuovi interlocutori sono più o meno affidabili di quelli vecchi?

Gli affari saltano in continuazione. La Primavera araba ha trasformato totalmente i rapporti con questi Paesi. Abbiamo dovuto riprendere nuove collaborazioni, investire tempo e risorse, ma alla fine continuiamo a lavorare, anche se con molta fatica.

Il terremoto in che altro modo ha cambiato la vostra attività?

Le nostre due sedi sono state entrambe danneggiate. Quella a Pettino marginalmente, quella di Pianola un po' di più, qualche danno è ancora ben evidente. Il 14 aprile 2009 abbiamo riaperto ufficialmente l'attività. Danni ce sono stati tanti, ma non ci siamo fermati che una settimana. Una decina di macchine sono state danneggiate e poi riparate, ma erano usate o di clienti. Quelle nuove erano sui piazzali e per fortuna, non hanno subito alcun danno.

E il post-terremoto che danni ha apportato al mercato dell'auto?

I numeri delle vendite delle auto nuove sono diventati un sesto di quelli di prima. A parte un rapido picco nell'immediato post-sisma, tutti i marchi stanno scappando dall'Aquila perché non c'è futuro con le poche vendite realizzabili sul nostro territorio.

Anche voi scapperete?

Noi ci trasformeremo, ci adegueremo ai volumi e alle esigenze locali. Volevo prendere un nuovo capannone ma con i numeri attuali sarebbe antieconomico. Raddoppieremo la superficie a Pianola e diversificheremo le offerte.

Quali ricadute sull'occupazione?

Poche ma importanti. Nel 2009 avevamo 30 dipendenti, oggi ci siamo dovuti ridurre a 25.

E le istituzioni? Le associazioni di categoria? Vi aiutano?

Abbiamo zero contatti con le istituzioni, le associazioni di categoria non esistono. In Italia l'auto ha 1,8 milioni di dipendenti, ma ogni giorno chiude una concessionaria perché una macchina è diventata un bene secondario e super tassato dalle tasse. Chi può non la compra, non la cambia e non fa manutenzione.

Possibile che la ricostruzione non porti alcuna ricaduta al settore dei mezzi di trasporto?

Avevamo puntato al comparto dei piccoli veicoli industriali. Abbiamo investito in un grosso centro che si rivolgeva alle

aziende della ricostruzione, ma a causa della crisi nel settore edilizio, soprattutto la mancanza di liquidità e di certezze delle aziende impegnate nel 'cratere', è stato tutto ridotto aspettando tempi migliori. Si pensava che L'Aquila dovesse diventare il più grande cantiere d'Europa, invece è il più grande parco naturale... Con il verde dell'erba che cresce sulle case distrutte.

Passiamo allo sport, com'è nata la passione per le corse?

Nel 1983 le nostre prime competizioni di mio fratello, che ha vinto per tre volte il Campionato italiano. La passione c'è da sempre, Tito ha aperto la strada, e nell'86, a 18 anni, sono arrivato anch'io e ci siamo buttati nel mondo del rally. La velocità su pista non ci ha mai coinvolto, stando all'Aquila... Abbiamo corso vari rally, Sardegna, Grecia, Spagna, fino al top della Parigi-Dakar del 2009, 2011 e 2012.

Com'è stato l'esordio al 'rally più difficile del mondo'?

Un'esperienza stupenda, sono andato con un camion, e ho avuto l'assistenza in gara di Miki Biasion, un ottimo biglietto da visita. Nel 2011 è andato mio fratello, sempre in camion, mentre nel 2012 abbiamo partecipato entrambi su un Mitsubishi Pajero e abbiamo concluso con un ottimo 6° posto di categoria. L'idea sarebbe quella di andare anche quest'anno, ma bisogna aspettare che si riprenda un po' l'economia.

I suoi figli proseguiranno la dinastia dei Totani nella concessionaria?

Non ci devono neanche pensare. Il mondo dell'auto è troppo complicato, lavorare in Italia con le attuali norme legali e fiscali è una follia pura. Così come è folle in generale rimanere in Italia a lavorare, non c'è futuro con l'attuale situazione politica e sociale. Ci vorranno anni prima che si riprenda la situazione. Ai miei figli dirò che ci sono tante altre cose da fare...basta darsi da fare!