



Nemmeno la pandemia ha bloccato l'attività del Rivenditore Numero Uno in Italia

SILVAUTO E LE AUTO D'EPOCA: UNA PASSIONE CHE NON SI FERMA MAI

Grumello del Monte (BG), 30 giugno 2021. La provincia di Bergamo è stata forse l'area più colpita dalla pandemia e per certi versi il simbolo della terribile emergenza sanitaria. Silvauto ha vissuto in diretta il dramma di questa terra e della sua gente, che ha pagato un prezzo altissimo in termini di dolore e di vite umane, schierandosi da subito al fianco delle persone impegnate in prima linea a fronteggiare l'epidemia, con una donazione di 50 mila euro a favore dell'Ospedale Papa Giovanni XXIII di Bergamo. "Siamo rimasti tutti profondamente scossi da quanto ci stava succedendo intorno – spiega Dario Belloli, fondatore, Amministratore Delegato e "anima" di Silvauto – e colpiti dal coraggio e dall'abnegazione di medici e personale sanitario, che si stavano battendo a difesa degli altri, mettendo anche a repentaglio la propria incolumità. Per questo abbiamo pensato di aiutarli con un gesto concreto, che potesse servire ad esempio all'acquisto di materiali e dispositivi sanitari, in quei giorni così disperatamente necessari". Ma, al di là degli aspetti umani ed emotivi, come ha vissuto l'azienda Silvauto questa "fase storica"? "E' stato sicuramente un periodo difficile – prosegue Belloli – e rimanere chiusi così a lungo è stato molto duro. Abbiamo però cercato di interpretare costruttivamente questo periodo di forzata inattività, lavorando in funzione della ripartenza: in primis, attraverso un nuovo aumento del Capitale Sociale, che abbiamo portato a 6 milioni di euro; un'ulteriore crescita e consolidamento delle nostre fondamenta patrimoniali, già molto solide. Poi abbiamo rinnovato l'Organo del Collegio Sindacale e della Revisione Contabile, con l'ingresso dei rappresentanti di uno degli Studi più prestigiosi e importanti di Bergamo: professionisti di grande qualità ed esperienza che ci supporteranno nella gestione dell'azienda. Infine, abbiamo completamente rinnovato il sito silvauto.it, un progetto in realtà in essere da tempo, cui abbiamo dato in quei mesi una accelerata decisiva". Il nuovo sito Silvauto si propone oggi come piattaforma completa e tecnologicamente avanzata, con dinamiche di consultazione all'insegna della massima efficienza e praticità d'uso. Un contenitore aggiornato real time completo di tutte le vetture in vendita, ciascuna di esse corredate di tutte le informazioni necessarie. In particolare per le auto d'epoche, dotate di un ricchissimo repertorio fotografico e da un'informazione curata in ogni dettaglio.

Terminata la lunga fase di lockdown e di blocco forzato di ogni attività, Silvauto ha riaperto subito i motori, sia sul fronte del Car Outlet per vendita di Nuovo ed Usato, sia con Silvauto Classics, il comparto aziendale dedicato alle Auto d'Epoca e da Collezione. Con tanta voglia di rimboccarsi le maniche e di rialzare la testa, in linea con la fierezza e la forza di volontà che contraddistingue la gente di Bergamo. Ripartire non è stato facile: la voglia delle persone di tornare alla normalità si scontrava con l'inevitabile timore per una realtà ancora densa di incognite. "Dal punto di vista commerciale – continua ancora Belloli – è stato inevitabile pagare anche noi uno scotto pesante: la lunga chiusura e la forte contrazione della Domanda hanno determinato una significativa perdita di fatturato per il nostro Car Outlet. Rispetto alla media del mercato dell'auto, che ha registrato una decrescita intorno al 30-35%, ci siamo però difesi egregiamente, limitando i danni – se così si può dire – ad un – 20 di perdita. Lo abbiamo fatto spingendo al massimo sulla concorrenzialità dei prezzi, da sempre uno dei nostri punti di forza insieme al Servizio verso la clientela".

Ma l'arma più efficace contro la crisi si è rivelata il segmento delle Auto d'Epoca, sin dalle origini la grande passione dei due soci fondatori – Dario Belloli e Silvano Calissi. Due autentici "fanatici", nel senso buono del termine, che hanno saputo portare Silvauto – negli oltre 19 anni di attività – a diventare la realtà Numero

Uno in Italia nel mondo delle Vetture d'Epoca – per quantità e qualità del Parco Auto e del venduto. Una realtà conosciuta e apprezzata in tutta Europa, in virtù della presenza a tutte le più importanti rassegne espositive nazionali ed internazionali. “Negli ultimi dodici mesi, abbiamo intensificato ulteriormente il focus su questo settore. La sorpresa è stata che la pandemia non aveva spento l'interesse degli appassionati, anzi forse lo aveva reso ancora più forte – commenta ancora Belloli – Forse per la ricerca di “beni rifugio” su cui investire in un periodo di incertezza economica, ma credo soprattutto per la gratificazione e l'auto-realizzazione che deriva dal possedere vetture così, e dalla voglia di tornare a vivere e divertirsi, in reazione a un periodo che ha profondamente segnato tutti”.

I numeri di Silvauto Classics sono davvero impressionanti: al 30 giugno 2021 parlano di 142 vetture d'epoca consegnate, con una crescita di oltre il 70% rispetto al corrispondente dato 2020, e di addirittura il 90% rispetto al dato 2019. “Dati ancora più significativi se pensiamo che per più di un anno e mezzo è quasi venuto meno tutto il settore fieristico, uno dei principali veicoli di visibilità e proposizione della nostra offerta” precisa Belloli. Un'autentica impennata di vendite da ricondurre anche alle scelte strategiche dell'azienda, che ha deciso di affiancare al core business delle vetture di fascia media e alta (ricordiamo ad esempio tutti la favolosa Giulietta Sport Zagato del 1962 che aveva impreziosito la vetrina Silvauto fino a poco tempo fa) anche una vasta offerta di modelli più accessibili, a partire dalle cosiddette Young Timer, rivolte a una nuova fascia di pubblico, particolarmente dinamica e vivace. Modelli relativamente recenti, tipicamente dagli anni 90 ad inizio anni 2000, che stanno catturando l'interesse di tanti appassionati e collezionisti, in particolare giovani. Anche attraverso questa tipologia di vetture, Silvauto ha potenziato in maniera importante la propria offerta, che conta oggi più di 150 modelli disponibili in pronta consegna. Oltre al significativo incremento dell'autoparco, sono state sviluppate anche le modalità di proposizione con cui Silvauto si presenta sui mercati nazionali ed internazionali: se infatti le manifestazioni fieristiche sono in fase di stand-by, l'utilizzo mirato di internet ha consentito di raggiungere acquirenti in tutto il mondo, come dimostrano le vendite realizzate in Giappone e negli Stati Uniti. Fra le altre novità, l'introduzione dei bitcoin, le innovative crypto-valute, fra le modalità di pagamento a disposizione dell'acquirente.

Fra le specializzazioni dell'offerta Silvauto Classics, una naturale inclinazione al prodotto made in Italy, con una particolare predisposizione per le marche luxury quali Ferrari, Maserati, Lancia e Alfa Romeo; e una vocazione speciale alla personalizzazione del prodotto, realizzata attraverso la Formula “Atelier Silvauto”, una peculiarità che ci presenta Silvano Calissi, co-fondatore di Silvauto, Presidente del CDA e Responsabile Tecnico: “Si tratta del cosiddetto “tuning vintage”, ovvero la personalizzazione di modelli d'epoca “ordinari” che – attraverso l'opera di professionisti altamente specializzati – vengono trasformati in versioni speciali di grande fascino e personalità. L'essenza della vettura viene lasciata intatta, ma attraverso un mix di dettagli realizzati ad hoc, si arriva a creare un unicum personalizzato, ad esempio perfette riproduzioni di vetture che hanno fatto la storia dell'Auto Storica”.

Fra i modelli di punta dell'attuale proposta Silvauto Classics, segnaliamo una Ferrari 330 GTC del 1968, conservata in condizioni davvero perfette, e una splendida Lancia Aurelia B24 Spider del 1955, in vendita tramite trattativa privata, data l'unicità del pezzo.

Il futuro di Silvauto si presenta molto promettente e ricco di programmi ambiziosi. In cantiere c'è intanto un nuovo aumento di capitale sociale, che verrà portato a 8 milioni di euro interamente versati: una nuova attestazione di solidità e di fiducia nel futuro, in controtendenza rispetto alle difficoltà che sta attraversando il mercato in questa particolare fase storica. E poi ancora investimenti e focus verso le Auto d'Epoca, ancora al centro delle strategie del Concessionario di Grumello del Monte, per confermarsi sempre di più come punto di riferimento per tutti gli appassionati del nostro inimitabile mondo.