

ga

ATTUALITÀ



Si muove sempre, anche di notte, e **NON SI FERMA MAI.**

Non è solo il mare, ma è anche il nostro mercato. È in perenne movimento, con qualche tempesta, qualche momento di quiete, ma è una sicurezza per tutti coloro che con competenza ardiscono affrontarlo. Con qualche nuovo naviglio che vuole solcarlo, come i DISTRIGO HUB.

di Guglielmo Bruni



Questo scritto ha un'origine diversa dai miei precedenti. Questa volta il Direttore del Giornale dell'Aftermarket mi ha dato un compito. Interpretare i movimenti recenti più importanti del mercato e cercare di ipotizzarne lo sviluppo.

Lo stimolo principale recente è fornito dall'annuncio della nuova politica distributiva dei ricambi da parte del Gruppo Stellantis. Il fulcro della novità è costituito dal fatto che al posto dei concessionari auto, il compito della distribuzione dei ricambi originali (uso questo termine improprio per semplicità) viene affidato ad apposite strutture di nuova creazione (Distigo HUB, le vecchie placche). In numero previsto di 35 sul territorio italiano, dovranno fornire prestazioni logistiche confrontabili con quelle degli operatori indipendenti (5-7? consegne giornaliere ai professionisti della riparazione) ed avere disponibilità di magazzino atte a dare livelli di servizio elevati. 30 anni fa la notizia avrebbe creato più apprensione e curiosità rispetto ad oggi. Quando la ca-

tegoria merceologica di Ricambio Originale FIAT si sarebbe potuta applicare al 70% del circolante. Ma oggi la popolazione di veicoli che potrebbero essere interessati da questo sistema è molto inferiore. Vi sono altri motivi che spingono a circoscrivere gli effetti di questo nuovo schema.

ORIGINALE, INDIPENDENTE E NUOVI CANALI

Innanzitutto, i mutamenti delle politiche distributive dei ricambi del Gruppo FIAT sono stati sempre indotti da considerazioni diverse dallo specifico Business. Dapprima i Ricambisti FIAT si sono trovati ad avere il compito di rifornire di ricambi l'enorme numero delle officine indipendenti, per garantire alla Casa quell'assistenza che la propria rete di Concessionarie non poteva garantire, vista la dimensione del circolante FIAT. Qui si registra il primo dei numerosi confronti che farò con il mercato tedesco, cui sapete sono molto legato e resta, ancora, il riferimento europeo.

In Germania la presenza di tanti costruttori (VW, BMW, OPEL, FORD, MERCEDES...) ha generato un maggiore equilibrio nella composizione del circolante, con la conseguenza che ogni Casa aveva la possibilità di costruirsi una propria Rete di assistenza, con ricambi cosiddetti Originali. E con la normativa EU che consentiva forti accordi di esclusione di altri prodotti. Ancora agli inizi degli anni '90 la quota del ricambio OE era stimata superiore al 60%. Poi è venuto il Regolamento MONTI.

In casa nostra, il passo successivo è stato originato dalle campagne di rottamazione degli anni '90. Il forte guadagno dei concessionari sui volumi di vendita ha spinto le Case, prima la FIAT, a chiedere una sorta di compensazione a questi extra guadagni, imponendo di attenuarli con l'onere della gestione del ricambio. Ha funzionato? No.

I concessionari di vendita hanno manifestato uno scarso entusiasmo ed una scarsa dedizione alla gestione di questo Business, che presenta regole di gestione profondamente diverse dalla vendita di una vettura. Anche per questo, l'Aftermarket indipendente ha incrementato di molto la propria quota di mercato.

Ci sono stati altri tentativi ben propagandati da parte di altre Case, non solo FIAT (es. Motrio di Renault), ma sino ad ora, l'unica esperienza che ha ottenuto un risultato commerciale soddisfacente è quella di AS.CON.AUTO, che, non a caso, è un progetto che non è stato solo pensato dall'alto, ma ha avuto la collaborazione dei diversi concessionari ricambi, consapevoli che le direttive dall'alto non avrebbero avuto grande successo su un mercato che ormai era molto articolato e consapevole della propria forza.



DISTRIGO HUB avrà il successo sperato? Forse. Costituirà una minaccia per il mondo dell'Aftermarket indipendente? Non credo.

Qui riprendo la comparazione con il mercato tedesco. Premetto che in questo scritto non ho analizzato l'impatto delle vetture elettriche pure (BEV) che influenza l'avranno certamente, ma tra qualche tempo.

Casualmente, prima dell'estate, avevo rivolto una domanda ad alcuni clienti/amici tedeschi, ricambisti. La domanda era: chi è il tuo concorrente? Intendendo il concorrente "hostis" quello che può e vuole farti male e mettere in dubbio la tua esistenza, non il semplice "inimicus" con il quale si convive tranquillamente.

La risposta è stata simile. Al Nord mi hanno risposto: Wessels+Mueller. Al Sud mi hanno risposto: Stahlgruber.

Nessuno ha citato l'Originale e la sua rete come nemico. Il perché mi sembra chiaro. Il ricambio Originale non è un competitor globale, è percepito come tale solo per la carrozzeria (anche in fase calante vista l'offerta AI sempre migliore) e per taluni componenti elettronici (specie attinenti la sicurezza o l'assistenza alla guida). Per tutti gli altri, autocarro incluso, l'offerta AI è autorevole allo stesso livello dell'OE con miglior prezzo e miglior logistica.

Perché Wessels+Mueller e Stahlgruber allora? Perché operano con gli stessi prodotti (Marchi AI) ed hanno gradi di libertà maggiori sui prezzi di vendita al cliente finale, oltre che una organizzazione logistica in grado di fornire un servizio capillare e frequente.

La stessa domanda fatta in Italia mi ha dato risposte diverse. Naturalmente il campione è limitato e casuale, non statisticamente ineccepibile. Ma le risposte sono state abbastanza coerenti.

Chi è il nemico del Ricambista? Non c'è.

Non lo è l'Originale, anche se rimane la curiosità di vedere come si comporterà DISTRIGO HUB. Ma già possiamo immaginare che la rapidità di reazione degli operatori AI di fronte al singolo problema rappresenti un plus che organizzazioni strutturate non possono perseguire.

« IL RICAMBIO ORIGINALE È PERCEPTO COME TALE SOLO PER LA CARROZZERIA (ANCHE IN FASE CALANTE VISTA L'OFFERTA AI SEMPRE MIGLIORE) E PER TALUNI COMPONENTI ELETTRONICI (SPECIE ATTINENTI ALLA SICUREZZA O ALL'ASSISTENZA ALLA GUIDA). PER TUTTI GLI ALTRI, AUTOCARRO INCLUSO, L'OFFERTA AI È AUTOREVOLE ALLO STESSO LIVELLO DELL'OE CON MIGLIOR PREZZO E MIGLIOR LOGISTICA »

«AMAZON SI AVVICINA, MA NON PENSA MINIMAMENTE DI GARANTIRE UN LIVELLO ADEGUATO DI SERVIZIO PER TUTTI GLI ARTICOLI. COGLIE CERTAMENTE LE CILIEGIE, MA SOLO QUELLE. ED È COMUNQUE DIPENDENTE DAI GROSSISTI PER LA FONTE DEI PEZZI. NON LO È IL COMMERCIANTE DI FRONTE, PERCHÉ NON OPERA CON PRODOTTI E STRUMENTI DIVERSI DA QUELLI CHE POTREBBE IMPIEGARE OGNI OPERATORE»



Non lo è il gestore di un magazzino di massa (Grossista/distributore), perché la toponomastica del Paese non consente la creazione di modelli di trasporto efficaci, costanti e validi per ogni tipo di prodotto. Gli investimenti per questo sarebbero enormi. Amazon si avvicina, ma non pensa minimamente di garantire un livello adeguato di servizio per TUTTI gli articoli. Coglie certamente le ciliegie, ma solo quelle. Ed è comunque dipendente dai grossisti per la fonte dei pezzi. Non lo è il commerciante di fronte, perché non opera con prodotti e strumenti diversi da quelli che potrebbe impiegare ogni operatore.

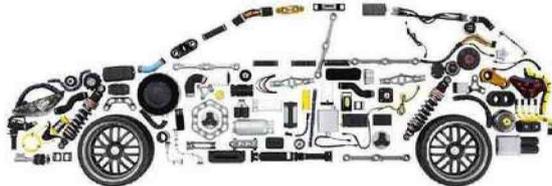
UN FINALE SCONTATO

E allora? Siamo in presenza di una categoria di cinghiali o granchi blu del commercio? Opulenti e senza nemici naturali?

Non proprio. Un ostacolo c'è ed è il ricambista/commerciante stesso.

È necessario a questo punto differenziare l'analisi tra Grossisti e Ricambisti, e richiamare un antico esercizio delle lezioni di strategia aziendale al Master in Business Administration.

Compariamo l'elenco dei grossisti di 30 anni fa con l'attuale. Compariamo l'elenco dei ricambisti di 30 anni fa con l'attuale.



Moltissimi Ricambisti ci sono ancora. Con la stessa famiglia di imprenditori a guidarli. Qualche ricambio generazionale non è stato possibile, qualcuno non ha avuto successo. Ma l'ossatura della rete indipendente al servizio del cliente finale ha retto agli sviluppi del mercato. Meglio dei grossisti, infinitamente meglio rispetto ai Concessionari Auto.

Dove si annida quindi il tarlo interno? Nell'eccessiva tranquillità, nella sicurezza che quello che si è fatto finora sia sufficiente, e, soprattutto, che le competenze logistiche, di servizio, informatiche su cui si è conteso finora siano sufficienti anche per i prossimi anni.

Mi limito a citare due elementi che possono (e debbono) preoccupare i nostri granchi blu. Sono forti, certo, ma sono buoni. Quindi appetibili da chi ha chele più grosse e sa anche lui come aprire le stesse vongole (leggasi...gestire le vendite al meccanico. Tutte). Non è uno stravolgimento del mercato. Solo una riorganizzazione in mani più concentrate, e competenti.

Il secondo elemento sembra più distante, e confesso di non sapere se avrà influenza a breve oppure no. Le Flotte stanno diventando committenti sempre più importanti per la filiera dell'Al. Ma pagano 27 euro l'ora il costo della mano d'opera di officina, in Italia.

In Germania ed altri Paesi Europei siamo a 75 euro. Non faccio alcun commento. La farà lo sviluppo del nostro mercato.

