

## Primo piano



# Supporto alle officine e alleanze

**Il primo Convegno dei ricambisti della Sardegna organizzato da Nuova Raf.co ha riscosso grande consenso, con oltre 50 ragioni sociali partecipanti. L'incontro, grazie ai dati raccolti da GiPA Italia, al contributo di alcuni componentisti e a un dibattito tra i diversi attori della filiera, ha fatto luce sull'evoluzione in atto nell'aftermarket**

di Maria Ranieri e Fulvio Miglio

In vista dei festeggiamenti per il compimento dei 20 anni d'attività, il distributore Nuova Raf.co di Cagliari ha chiamato a raccolta, presso il Sa Rocca Hotel&Resort di Guspini, numerosi ricambisti, in occasione del primo Convegno ricambisti della Sardegna: un evento organizzato per dibattere della rapidissima evoluzione in corso nel settore, sulla base dei dati forniti da GiPA Italia, presentati dal Direttore Marc Aguetaz, e con il contributo degli interventi di alcuni autorevoli rappresentanti del mondo della componentistica, i quali hanno risposto ai quesiti posti dalla folta platea di ricambisti affiliati alla Nuova Raf.co intervenuti (oltre 50), con il supporto di Maria Ranieri, Responsabile di *Parts*. Fondata nel 1997 grazie alla decisione di dieci ricambisti sardi di acquisire e gestire direttamente un distributore regionale locale, da allora la Nuova Raf.co Srl ha continuato a espandersi: oltre alle proprie singole attività di

ricambisti, tra i clienti figurano oggi anche numerosi altri ricambisti sardi non soci, i quali possono così appoggiarsi a un fornitore identico per "dna" e che fa del servizio e della velocità nell'evasione degli ordini in tutta la regione due priorità assolute, potendo contare su un magazzino di oltre 1.300 mq in cui lavorano una decina di addetti e su un e-commerce molto efficiente. Nuova Raf.co si presenta sul mercato con una gamma completa grazie a un prestigioso panel di fornitori che comprende marchi come Valeo, Federal Mogul, SKF, Champion, Ina-Fag, Moog, Faam, Ferodo, ai quali si aggiungono quelli presenti all'evento tramite loro rappresentanti: Sogefi con il Direttore commerciale Italia Fabio Pellegrini e l'Area manager Bruno Magalotti; Dayco con il Direttore commerciale Italia Alessio Galletti; **Fiamm** con il Responsabile Commerciale Sardegna Maurizio Marongiu; Metelli con l'Area manager Emiliano

## Primo piano



Giudici; TRW con l'Area manager Fabio Brivio. Ad aprire i lavori, il Direttore di Nuova Raf.co, Stefano Serpi, che partendo dal successo della propria esperienza ha posto l'attenzione sull'importanza di stringere le giuste alleanze per reggere l'impatto di un contesto aftermarket sempre più competitivo.

### Prospettive positive

Una tesi condivisa da Marc Aguetz nel suo intervento, ricco comunque di spunti positivi per la filiera del mercato indipendente. Infatti, se è vero che la crisi economica ha mietuto parecchie vittime a partire dal 2007, a causa sia del diminuito parco circolante sia della minore propensione a effettuare interventi di manutenzione e riparazione non strettamente necessari, è anche vero che gli effetti negativi si sono fatti sentire soprattutto a danno delle reti dei Costruttori, ufficiali e autorizzate (800 i concessionari che hanno chiuso). I dati più recenti forniti da GiPA Italia parlano chiaro: persino la maggioranza dei tagliandi vengono ormai affidati a riparatori IAM (56%). E le reti OES vedono contrarsi le proprie quote in misura ancora maggiore analizzando gli altri motivi d'ingresso in officina, lasciando all'aftermarket indipendente percentuali che vanno dal 78% per la manutenzione stagionale fino addirittura al 93% per la sostituzione pneumatici, passando per il pre-post revisione (79%), i problemi specifici (79%), i guasti (83%), il servizio olio (85%), la rotazione stagionale pneumatici

(86%, in forte crescita dal 2011 rispetto alla sostituzione) e gli incidenti (90%), mentre alla voce "altro" corrisponde infine un sempre confortante 84%. Va aggiunto che tale tendenza è comune in tutti i principali Paesi europei, tanto che se in Italia le quote OES sono scese dal 39% di una decina d'anni fa all'attuale 25%, contrazioni simili si riscontrano in Francia (dal 43% al 36%), Germania (dal 36% al 26%) e Spagna (dal 34% al 20%), con l'unica eccezione del Regno Unito (dal 20% al 22%) che però partiva da un valore molto basso. Un altro dato da considerare è che, dal 2006 a oggi, si è assistito a una totale inversione di tendenza nei motivi d'ingresso in officina tra interventi di manutenzione ordinaria (scesi dal 53% al 38%) e straordinaria (saliti dal 47% al 62%): detto questo va rilevato che, nonostante il continuo invecchiamento del parco, da un paio d'anni questi trend sembrano essersi stabilizzati. Anche a livello numerico tutto volge a favore della distribuzione/autoriparazione indipendente: dal 2011 le reti OES hanno perso 7 milioni di ingressi (da 20,2 a 13,1 milioni), pari al calo totale inclusi gommisti (praticamente stabili oltre i 9 milioni), carrozzerie (da 2,5 a 2,3 milioni, in calo quasi del 10%) e "altri" (in buona crescita); di conseguenza, la vera vincitrice è l'officina IAM che guadagna 2 milioni di ingressi (da 25,1 a 27,3 milioni). Senza distinzioni tra "ufficiali/autorizzate" e indipendenti, nel 2015 si sono registrati in media 1,68 ingressi in officina per auto.

### I NUMERI DI GIPA: SARDEGNA E ITALIA

- In Sardegna si concentrano 249 operatori della distribuzione ricambi e 1.355 riparatori al servizio di oltre 800.000 automobilisti.
- I concessionari sardi si sono organizzati per rispondere all'evoluzione del mercato.
- In Italia sono soprattutto i distributori più grandi a crescere (+8% negli ultimi 12 mesi).
- Nel 2016, il 34% dei distributori italiani dichiara di appartenere a una rete/Gruppo d'acquisto.
- I ricambisti con forza vendita di dimensioni maggiori hanno registrato un +15% del fatturato nell'ultimo anno, contro un +4% tra quelli medi e un +1% tra quelli con attività più piccole.
- Tra le principali strategie previste per il futuro dagli operatori della distribuzione figurano:
  - per i distributori: ampliamento dell'area di consegna (43% degli intervistati) e sviluppo equipaggiamento officina (10%);
  - per i ricambisti con forza vendita, ampliamento dell'area di consegna e formazione del personale (43%), sistemi informatici (42%), vendite online (40%) e attività su elettronica (17%);
  - per i ricambisti/accessoristi: ampliamento dell'area di consegna e vendite online (38%), fornitori più economici (33%) e attività su elettronica (22%).

### La distribuzione va ancora meglio

Le quote a vantaggio degli indipendenti sono ancora maggiori guardando a quelle guadagnate negli ultimi anni considerando la sola distribuzione. Tutto ciò ovviamente porta a una controffensiva dei Costruttori, che a sua volta causa una "non-distinzione" sempre più marcata nel ricorso

## Primo piano



Da sinistra Stefano Serpi, che ha aperto i lavori, Maria Ranieri di Parts, Marc Aguetzaz di GiPA, Fabio Pellegrini di Sogefi, Alessio Galletti di Dayco, Fabio Brivio di TRW ed Emiliano Giudici di Metelli



Da sinistra Paolo Banchemo di Nuova Raf.co, Emiliano Giudici di Metelli, Bruno Magalotti di Sogefi, Fabio Brivio di TRW, Fabio Pellegrini di Sogefi, Maria Ranieri di Parts, Stefano Serpi di Nuova Raf.co e Alessio Galletti di Dayco

a marchi OES o IAM, con un "travaso" di prodotti da un canale all'altro e maggiore concorrenza. A ciò va aggiunto che la concentrazione in atto a livello europeo vede i più grandi Gruppi d'acquisto dettare legge sul mercato, per cui una rischiosa "guerra dei prezzi" non ha più molto senso senza le opportune alleanze per raggiungere dimensioni adeguate, fino agli anelli più in basso nella filiera. Tra l'altro, questa sarà l'unica via per implementare l'imprescindibile supporto alle officine, anche a livello di formazione, allo scopo di fidelizzarle e incrementare il numero di clienti.

Proprio per questo, ha sottolineato Aguetzaz, occorre allargare le competenze, di fronte a un universo sempre più formato da aziende evolute che esportano targhe come quella mostrata in una slide: "Officina - Elettrauto - Gommista - Preparazioni - Assetti - Tagliandi multimarca e diagnosi computerizzata - Prossimamente anche carrozzeria". Già oggi, per esempio, oltre il 60% dei ricambisti è affiliato a qualche rete e Internet sarà un fattore sempre più fondamentale per la canalizzazione, obbligando anche alla trasparenza sui prezzi dei ricambi, per cui bisognerà puntare sulla manodopera.

### Il dibattito

Nel dibattito conclusivo i componentisti presenti hanno risposto ai ricambisti sul tema "rischi e

opportunità" alla luce dell'evoluzione in corso. Tra le questioni poste, soprattutto quella dei prezzi, troppo elevati secondo qualcuno quando si parla di ricambi con marchi di prestigio e di qualità originale. Secondo Fabio Pellegrini di Sogefi, "i Costruttori, di fronte alla crescita dell'IAM, vogliono metter piede nel nostro mercato, come dimostra la recente acquisizione di un distributore indipendente da parte di Renault, e capire le dinamiche che guidano la nascita dei Gruppi d'acquisto. Tutto quindi è sempre più orientato a favore di chi riesce ad aggregarsi, anche per avere maggior potere contrattuale. È sbagliato guardare solo al prezzo: noi componentisti vogliamo supportarvi ma siete voi a dover assumere un ruolo trainante sul mercato, indirizzando le officine per mantenere la giusta marginalità a fronte di un servizio sempre più qualitativo, a partire da informazioni tecniche e formazione. Le nostre spese in ricerca e sviluppo sono ingenti perché per omologare un prodotto occorrono anni e infiniti test e campionature: la qualità, però, alla fine paga in termini di valore aggiunto. Da soli non si va più da nessuna parte, e Raf.co è un ottimo esempio in tal senso". Alessio Galletti di Dayco ha aggiunto: "Le alleanze sono fondamentali non solo dal punto di vista finanziario. L'importante, ora che la situazione volge a favore degli indipendenti, è mantenere

le posizioni acquisite e questo è possibile solo unendo le forze di fronte all'avanzare dei grandi Gruppi distributivi, confrontandosi anche tra concorrenti senza autoreferenzialità. Il cambiamento, se ben gestito, è una grande opportunità: è però necessario dimenticarsi del passato e non perdere il treno agendo per tempo". Anche per Fabio Brivio di TRW "è indispensabile aggregarsi per aumentare la competitività ed essere in grado di supportare le officine, spesso senza adeguato 'imprinting' e non all'altezza di reggere il passo di fronte al mutato quadro di mercato: chi continua a guardare solo ai prezzi dimostra di essere poco preparato perché OEM e IAM si aviano verso una totale integrazione". Ha concluso Emiliano Giudici di Metelli: "Anche il nostro stesso Gruppo è riuscito a sopravvivere e poi a crescere grazie a vari processi d'acquisizione: vedo perciò molte più opportunità all'orizzonte per chi decide di muoversi, investendo per esempio sulle officine, mentre per chi si limita a 'galleggiare' il rischio di essere sommersi dalla nuova onda del mercato è fortissimo". L'incontro si è chiuso con ampia soddisfazione da parte dei ricambisti intervenuti, che hanno apprezzato lo sforzo, anche organizzativo, compiuto dalla Nuova Raf.co per consentire a tutti di indirizzare il proprio business nella piena consapevolezza dei rapidissimi mutamenti in corso nell'aftermarket. ■