

## Reti officine: affiliarsi per crescere



42  
NA

L'INCHIESTA RETI ANCHE  
QUEST'ANNO CONFERMA  
IL DATO: I NETWORK SONO  
ANCORA CONSIDERATI UNA  
OPPORTUNITÀ.  
VEDIAMO PERCHÉ.

*Cristina Palumbo  
Alessandro Margiacchi*



L'aggiornamento del nostro Osservatorio network officine è sempre fonte di piccole o grandi sorprese. Ci sono, infatti, nomi e progetti nuovi che sono partiti quest'anno, che pur contando su numeri ancora esigui, a noi pare doveroso citare. Un esempio è la rete Total Quartz Auto Service. D'altro canto, però, ci sono realtà che quest'anno hanno chiuso il progetto (BRC Car Service) e altre che hanno preso tempo per capire quale possa essere la miglior strategia per essere competitivi sul mercato. Tra questi, segnaliamo la rete APG, che sta cambiando a seguito della nascita di G6 Autoparts, e QLT, che ha in cantiere nuove iniziative per il nuovo anno. Un'inchiesta, quella dei network officine, che è ormai diventata un appuntamento fisso, ma che è nata quando le reti avevano solo un "avversario": i network di riparazio-

ne delle case auto. Oggi, però, le cose sono un po' cambiate: ci sono nuove sfide e il mercato è in continuo fermento.

Il riferimento è alla costante evoluzione del mercato distributivo nel nostro paese, ma soprattutto alle nuove tecnologie, per esempio la diffusione degli ADAS, che stanno cambiando le modalità operative degli autoriparatori.

Sfide che spingono le officine a fare una scelta di squadra perché non è più il momento di aspettare, ma di agire e vivere la partita da protagonisti.

Chi entra in questi network (e chi ci rimane con soddisfazione), infatti, cerca un gruppo che gli dia un'identità, una formazione, una professionalità e una capacità di rimanere competitivo sul mercato con tutti gli strumenti del mestiere e del marketing.

I principali vantaggi dell'affiliazione

► 1 dicembre 2019

NOME RETE	NUMERO OFFICINE AFFILIATE PER ANNO										
	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
'A POSTO' (ESCLUSE CARROZZERIE)	1.677 + 199 CARROZZERIE	1.885	1.868	1.813	1.600	1.650	1.733	1.700	1.650	1.500	1.410
AD SERVICE (EX AD ITALIA FINO A 2015)	447	309	186	155	N.D.	N.D.	N.P.	N.P.	125	N.D.	N.D.
APS - APG (EX APS FINO A 2015)	IL NETWORK È IN TRASFORMAZIONE	275	275	270	260	216	216	386	500		
AREAAUTO	276	242	81	105	86	86	80	98	119	106	90
ASSO SERVICE	1.067	950	769	645	466	416	389	364	350	307	342
ATE BRAKECENTER (EX ATE FRENI EXPERT FINO A 2014)	205	145	127	124	95	95	56	53	53	N.D.	
AUTOCHECK-UP	600	600	587	558	404	344	331	321	239		
AUTOCREW	400	300	300	250	185	150	100				
BOSCH CAR SERVICE	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.350	1.350	1.500	1.500	1.500	1.500
BRC CAR SERVICE	NETWORK CHIUSO	275	250	263	N.D.	N.D.					
BRC GAS SERVICE	530	577	577	570	537	533	497	506	468		
CARSSERVICE (CARSSIKELIA AUTOCOMPONENTI EX CARSERVICE)	N.P.	180	N.P.	N.P.	200	200	189	172			
CLUB IN BUONE MANI	69	66	55	57	44	N.P.	47				
CTR SERVICE	N.P.	398	398	398	398	398	398	450	451		
DEDICAR	312	289	240	211	170	170	147	170	120		
DELPHI DIESEL CENTER DELPHI SERVICE CENTER	249	249	247	250	281	281	200	200	200	307	287
EURO REPAR CAR SERVICE (EX EUROREPAR FINO A 2014)	450	380	N.P.	N.P.	230	200	151	163	N.P.	223	269
FIAMM NETWORK	1.441	1.410	1.350	1.311	1.254	1.200	1.300	1.100			
G-SERVICE	494	536	600	620	N.D.	N.D.	N.D.	1.033	1.035	960	838
LANDI RENZO RETE OFFICINE	250	370	N.P.	N.P.	N.P.	N.P.	390+700	361+700			
LOVATO GASPOINT	N.P.	N.P.	407	427	488	N.P.	338	302			
MAGNETI MARELLI CHECKSTAR (ESCLUSE CARROZZERIE)	1.855	1.850	1.750	1.746	1.594	1.596	1.660	1.701	1.748	1.788	1.974
MIDAS	N.P.	60	65	65	74	75	75	72	65	57	50
MOTRIO	135	120									
MULTIMARCA AUTOSERVICE	350	350	307	276	261	175	98	50	17		
ONCAR BY SUPERNOVA (ONCAR FINO A 2016)	VEDI SUPERNOVA	VEDI SUPERNOVA	VEDI SUPERNOVA	N.P.	50	38	38	N.P.	N.P.	53	53
PETRONAS NETWORK (EX BLU OFFICINA FINO A 2015)	1.590	1.400	1.106	815	1.143	N.P.	1.081	1.043	1.080	1.076	1.076
POINT SERVICE (EX GRUPPO LDIA. FINO A 2014)	548	592	683	1.177	2.643	2.643	2.682	2.643	2.569	2.484	2.216
PUNTOPRO	1.400	1.400	1.345	1.387	1.323	1.188	1.055	1.052	1.050	1.089	1.051
QLT AUTOK	N.D.	15	N.P.	N.P.	11	11	11	6			
RAPIDOO	1.800	2.300	2.300	2.100	2.426	2.281	2.348	2.507	2.123	1.250	928
SUPERNOVA	513	525	462	N.P.							
TRW AUTOSERVICE	77	90	124	156	188	227	273	281	311	265	178

43  
NA

Legenda: N.P. = dato non pervenuto - N.D. = dato non dichiarato

“ ...I vantaggi di affiliarsi a un network:  
formazione e assistenza tecnica;  
ritorno di immagine; azioni di marketing;  
canalizzazione e accordi con flotte  
e assicurazioni; più traffico  
in officina... ”



a una rete? Supporto tecnico (formazione, assistenza tecnica, fornitura ricambi), ritorno di immagine, attività che aumentano il traffico in officina (promozioni all'automobilista), ma soprattutto accordi e convenzioni con le flotte, in modo da veicolare la manutenzione e riparazione dei veicoli della flotta presso le officine del network. Insomma, avere alle spalle un gruppo ben strutturato significa non subire il cambiamento, ma viverlo e affrontarlo. I trend tecnologici come auto connessa, elettrificazione, guida assistita e autonoma, infatti, nei prossimi anni imporranno nuovi standard per la riparazione, ai quali le officine dovranno adeguarsi per rimanere competitive nel medio/lungo periodo.

44  
NA

#### FORMAZIONE: UN TEMA SENSIBILE

In un settore dove le tecnologie cambiano rapidamente, come quello del mondo automotive, tenersi aggiornati non è più semplicemente una scelta, ma un imperativo. I componentisti, per esempio, sviluppano nuovi prodotti e/o sistemi e i costruttori propongono sempre di più motorizzazioni alternative che richiedono competenze specifiche e sofisticate. Pensiamo

ad esempio agli ADAS, alle telecamere o ai radar: esempi concreti che equipaggiano i veicoli, che entrano in officina, e che richiedono un certo livello di preparazione. In questo senso i network si mostrano particolarmente sensibili al problema ed erogano corsi di formazione che possano collaborare alla crescita professionale a tutto tondo dei propri affiliati. Questi momenti di incontro sul campo si manifestano attraverso sessioni teoriche, pratiche che toc-

cano temi molto caldi per gli autoriparatori (tecnica, manageriale, commerciale).

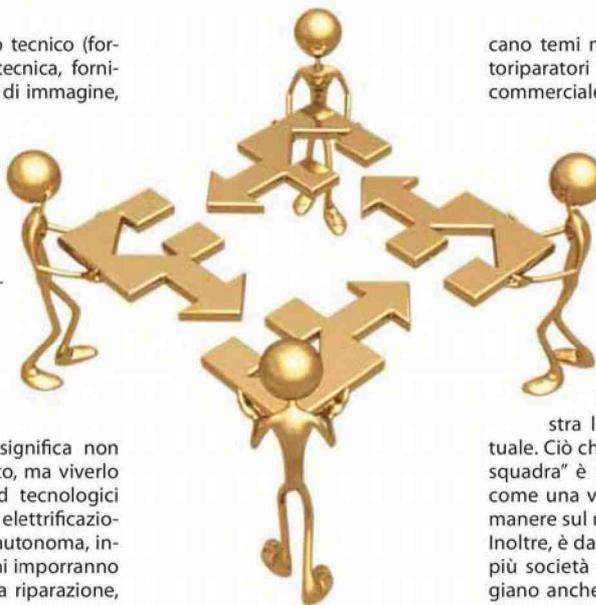
#### LA RETE PIACE... ANCHE ALLE FLOTTE

Se guardiamo ai numeri dichiarati oggi dai network, possiamo dire che oggi la tendenza è di una crescita nel numero degli affiliati.

Di fatto, ancora oggi la rete piace e dimostra la sua validità progettuale. Ciò che emerge è che "il fare squadra" è sempre più percepito come una valida soluzione per rimanere sul mercato.

Inoltre, è da segnalare che sempre più società di noleggio si appoggiano anche a uno o più network di riparatori indipendenti. Perché? Perché possono garantire un presidio del territorio che la rete ufficiale di casa auto non ha. Oltre al fatto, ovviamente, che la flotta è composta da veicoli di diversi brand, rendendo più difficile al gestore convogliare i suoi mezzi sulla sola rete ufficiale.

Il gestore di una flotta, dunque, diventa oggi più che mai un canalizzatore importante, ma che richiede competenze molto più ampie rispetto a un privato. Questi canalizzatori, infatti, sono alla ricerca di centri "multiservice": interlocutori





OSSERVATORIO NETWORK OFFICINE

OSSERVATORIO FACEBOOK:  
L'AFTERMARKET SI FA SEMPRE PIÙ SOCIAL

NOME RETE	"MI PIACE"	CANALI SOCIAL ATTIVI			
MAGNETI MARELLI CHECKSTAR	239.027				
PETRONAS NETWORK	116.872				
AUTOCREW/BOSCH CAR SERVICE	BOSCH ITALIA: 98.753	 Bosch Global			
DELPHI DIESEL CENTRE/DELPHI SERVICE CENTRE	34.826	 Delphi Technologies			
FIAMM NETWORK	25.946	 Fiamm			
CLUB IN BUONE MANI	23.357				 Gravedi
PUNTOPRO	22.632	 Grupauto Italia			
BRC GAS SERVICE	17.349				
MIDAS ITALIA	17.288	 Midas auto			
LANDI RENZO	15.679				
'A POSTO'	13.043	 Rhiag			
LOVATO GAS POINT	7.242				
RAPIDOO	5.109				
ASSO SERVICE	4.164		 Asso Ricambi	 Asso Ricambi	 Asso Ricambi
AD ITALIA / G-SERVICE	3.698	 G-Service			
AREAAUTO	CATI: 3.472	 Cati	 Cati	 Cati	
ATE BRAKECENTER	1.516				
POINT SERVICE	1.273				
EURO REPAR CAR SERVICE	1.236				
QLT AUTOMOTIVE	984				
MOTRIO	343				
SUPERNOVA-ONCAR	NOVAGROUP: 317				
CARSSERVICE	CARSSIKELIA: 156				

46  
NA

Dati rilevati il 25 novembre 2019 - Fonte: elaborazione dati Notiziario Motoristico.



“ ...I social network sono utilizzati sia per fidelizzare gli automobilisti sia per promuovere l'immagine della rete ”

L'obiettivo, infatti, è quello di incrementare il traffico in officina. L'automobilista oggi più che mai è sempre più coinvolto con sondaggi ed esortato a portare la sua auto in officina, potendo usufruire di sconti e promozioni. Navigando sulle pagine dei network, inoltre, è lampante come le aziende puntano sulla vicinanza con l'autoriparatore, proponendo iniziative orientate a mantenere le officine sempre informate sui pro-

dotti e sulle ultime novità. Come dimostra la tabella (pag. a sinistra), la classifica, rispetto allo scorso anno, è rimasta pressoché invariata: al primo posto c'è ancora Magneti Marelli Checkstar (239.027 like), che con la nuova proprietà ha lanciato una campagna "nostalgia" sulla storia del brand, seguito da Petronas Network (116.872) e dal canale Bosch Italia (98.753) da sempre molto attivo.

In ogni caso, tutti network coinvolti hanno visto crescere, chi più chi meno, i propri follower. È importante sottolineare, però, che internet rappresenta uno strumento senz'altro importante, ma che categorizza: è senz'altro fondamentale esserci, ma bisogna avere dei contenuti e saperli divulgare. Ricordiamo, infine, che chi sceglie il web deve considerare che ogni social ha finalità a se stanti: Facebook insieme a Instagram e Twitter garantiscono maggiore interazione fra le parti; LinkedIn, invece, viene usato per ampliare i propri contatti di business; infine, YouTube è usato principalmente dai componentisti per supportare e aiutare l'autoriparatore in caso di dubbi durante un intervento di manutenzione e/o riparazione. ■

47  
NA