

Articoli | 07 Gennaio 2021 | Autore: a cura dell'azienda

L'aftermarket in trasformazione: ecco la ricetta di Denso



Paolo Vasone, sales manager Italia di Denso Aftermarket, ci racconta come sta evolvendo il mercato aftermarket e quali saranno le sfide per il nostro settore.



Con oltre trent'anni di esperienza nel settore Automotive-Aftermarket e con ruoli via via crescenti in importanti aziende multinazionali, nonché con il titolo di Coordinatore nazionale del Gruppo di lavoro Aftermarket in ANFIA, Paolo Vasone è la persona ideale in grado di commentare, e dare il suo punto di vista, ai cambiamenti ed alle sfide che stanno modificando il DNA dell'intero settore Aftermarket.

"In primo luogo", osserva Vasone, "ci sono **quattro tendenze** sul lungo termine da considerare: elettrificazione, connettività, veicoli a guida autonoma e mobilità condivisa". Questi temi sono oggetto di numerosi convegni e sono spesso trattati in pubblicazioni e riunioni di settore, ma come sottolinea Vasone, "Non ci saranno grandi impatti nel breve termine".

Mentre le case automobilistiche e i governi si stanno preparando ad accogliere questi cambiamenti, gli effetti non si faranno sentire ancora per un po' di tempo. Il governo del **Regno Unito**, ad esempio, ha in atto una strategia volta a garantire che tutte le vendite di auto nuove siano costituite da veicoli effettivamente a zero emissioni entro il 2040. La **Francia** ha lo stesso obiettivo, mentre nei **Paesi Bassi** e in **Germania** l'obiettivo è fissato per il 2030. **L'Italia** ha iniziato, in modo indiretto questo processo, limitando o proibendo, in modo deciso, la circolazione per molti autoveicoli con un alto livello di emissioni (soprattutto diesel), di fatto orientando l'acquisto verso modelli a basse emissioni, plug-in o elettrici. Nel 2020 è stato istituito, per tale motivo, l'**Ecobonus**; in totale fino al 30 giugno 2020 il Governo ha stanziato 40 milioni di euro e 70 milioni per tutto l'anno in corso. Con il Decreto Rilancio sono stati stanziati ulteriori 100 milioni per il 2020 e 200 milioni per il 2021.

"Un esempio virtuoso", cita Vasone, "è la **Norvegia**". Nel 2018, secondo le informazioni sul traffico stradale norvegese, delle 147.929 nuove autovetture immatricolate in quell'anno il **31,2%** erano veicoli completamente elettrici. Se consideriamo tutti i veicoli plug-in (ovvero dotate sia di motore elettrico che endotermico) il dato sale al 49,1% del mercato. Sebbene i veicoli elettrici rappresentino ancora solo una piccola parte del parco automobilistico complessivo della Norvegia, il paese sta rapidamente adottando l'elettrificazione e, come dice Paolo Vasone, "è lì che si vedranno prima gli effetti sull'aftermarket".

Concentrandoci sui cambiamenti che sono oggi evidenti nell'aftermarket e che hanno il potenziale per alterare le dinamiche, Vasone fa notare l'accelerazione verso il consolidamento che si è manifestata negli ultimi anni.

"Tra i produttori, l'acquisto di TRW da parte di ZF è stato l'inizio, da allora abbiamo assistito a diverse altre acquisizioni. Alla fine, penso che vedremo i grandi marchi diventare ancora più forti". Da questo punto di vista, Denso non ha avviato acquisizioni importanti, ma si è concentrata su società più piccole e di nicchia. Paolo Vasone è fiducioso che Denso rimarrà protagonista grazie alla sua esperienza nelle tecnologia OE e, grazie a questo, il business nell'aftermarket continuerà a crescere.

Il consolidamento è evidente anche tra i distributori di ricambi, con **GPC e LKQ** che emergono a livello globale. L'aumento delle dimensioni determina un aumento dell'impatto sul mercato, come sottolinea Paolo Vasone: "Le società di distribuzione globalizzate stanno guidando un cambiamento in tutto il mercato, costringendo gli altri a mettersi in gioco velocemente per creare nuove sinergie".

Le acquisizioni tra distributori stanno interessando anche i gruppi commerciali (International Trading Groups) di cui sono membri, con monopoli e fusioni basate su accordi volti a garantire che né il distributore né il gruppo commerciale ottengano un vantaggio sleale. Paolo Vasone spiega: "Questo dimostra che gli ITG vengono ora riconosciuti come forze trainanti del mercato, piuttosto che semplici associazioni".

Secondo un rapporto **McKinsey**, negli ultimi 5 anni il mercato nordamericano ha visto più di 600 operazioni di acquisizione nell'aftermarket automobilistico e 9 dei 10 maggiori distributori indipendenti europei di aftermarket sono stati coinvolti in attività simili o di consolidamento.

Crescita globale degli ITG

Non sono solo i produttori e i distributori dell'aftermarket ad espandersi: "I gruppi commerciali internazionali, che da tempo dominano in Europa, hanno ormai una dimensione globale", afferma Paolo Vasone.

Oltre ad accogliere nuovi partner internazionali, gli ITG stanno anche lavorando alla creazione di reti di officine di alto livello. "Una rete di officine che soddisfi costantemente standard elevati può competere per acquisire business da grandi flotte, oltre ad attirare l'attenzione delle flotte locali e più piccole. Ciò si traduce in affari garantiti per le officine e anche per i distributori che sono membri dell'ITG".

Notizie in primo piano

Corteco, controllo vibrazioni: una gamma in evoluzione

Aftermarket e distribuzione ricambi: Bcz e Telos Group acquisiscono GS

Moto-Profil: l'aftermarket che arriva dalla Polonia

Servizio di sanificazione: istruzioni per l'officina

stesso".

Importanza crescente delle flotte

Le **flotte** gestite professionalmente stanno assumendo un'importanza sempre crescente, siano esse costituite da auto aziendali e a noleggio, taxi come Uber o veicoli condivisi. Guardando più avanti, si prevede che quasi un'auto su dieci tra quelle vendute nel 2030 sarà un veicolo condiviso (fonte: McKinsey).

Paolo Vasone prevede che *"Gli intermediari inizieranno ad avere un impatto reale sul nostro mercato. Sempre più spesso, saranno persone diverse dal conducente del veicolo ad essere responsabili della manutenzione. Questa idea genera alcuni timori fra gli operatori dell'aftermarket indipendente. Come ho già detto, gli ITG stanno cercando di crescere in questo settore, in modo che una parte del business generato dalle flotte vada al mercato post-vendita indipendente piuttosto che alle reti delle case automobilistiche"*.

È chiaro che l'aftermarket dovrà adattarsi alle esigenze di tali flotte. Ad esempio, questi veicoli tendono a trascorrere più tempo sulla strada, il che significa maggiore usura. Poiché i tempi sono di fondamentale importanza per i gestori di flotte, è necessario uno sforzo per ridurre al minimo le soste in officina e poter offrire costi di intervento più competitivi.

Mettere il servizio al primo posto

Mentre alcune innovazioni determinano rapidi cambiamenti, altre no. È il caso della distribuzione di **ricambi online**, secondo Vasone: *"Pensavamo che le vendite online avrebbero minato il nostro mercato, sottraendo quote di mercato a tutti. Ma non è una minaccia così grande come pensavamo 5 anni fa. Ci sono operatori online che hanno provato e fallito. Non è sufficiente proporre in rete un prodotto: è necessaria un'offerta di servizi più ampia"*. I servizi forniti dalle società di distribuzione più tradizionali, come la consegna immediata e i resi illimitati, uniti alla competenza del distributore nell'aiutare a selezionare i ricambi giusti, sono preziosi e da non sottovalutare.

Vasone sottolinea: *"Maggiore è il valore aggiunto che i gruppi commerciali possono proporre nella loro offerta - formazione, supporto tecnico, ecc. maggiore sarà il vantaggio competitivo che ne trarranno."* È chiaro ormai che i servizi saranno sempre più un punto focale per tutti gli attori del mondo dell'aftermarket. Un recente sondaggio tra esperti del settore ha rivelato che alla domanda su cosa sarebbe stato più importante nel futuro della distribuzione dei ricambi, il **54%** ha risposto il servizio, rispetto al 6% che ha risposto i ricambi (fonte: McKinsey).

Canali di distribuzione meno distinti

Come commento finale Vasone cita un cambiamento interessante: un' intersezione sempre maggiore tra le due realtà della distribuzione aftermarket. *"Fino agli anni '90, OES e aftermarket viaggiavano con due organizzazioni separate. Poi, circa 20 anni fa, c'erano rivenditori locali che iniziavano a vendere ricambi originali nel mercato locale indipendente. Ora stiamo assistendo a molto di più di una fusione dei due diversi canali di distribuzione. I produttori di veicoli riconoscono che devono essere attivi su tutta la linea: molte case automobilistiche cercano di acquistare aziende attive nel mercato post-vendita indipendente o cercano vie per portare i loro prodotti nell'aftermarket indipendente creando marchi e gamme di prodotti dedicate. Una domanda chiave è, come faranno le aziende indipendenti ad avere ancora successo? Potrebbe essere che l'aftermarket indipendente sia in grado di lavorare anche per le case automobilistiche? Sicuramente si tradurrà in una dinamica interessante nei prossimi 5 anni, ma la crisi di volumi e di business provocata dalla pandemia (Covid-19), accelererà l'inizio di tale processo, secondo Vasone, già a partire dal 2021."*

L'aftermarket in continua ..."rivoluzione"

Sebbene l'impatto delle tendenze a lungo termine possa non essere ancora percepito nell'aftermarket, ci sono molti altri **cambiamenti e sfide** che stanno influenzando il modo in cui funziona l'industria. È importante che tutti gli stakeholder dell'aftermarket siano agili e reattivi: l'unico modo per rimanere competitivi è evolversi velocemente, anticipare le esigenze del mercato e, perché no, creare nuovi modelli di business e nuove alleanze strategiche. La "rivoluzione" è già iniziata.

Nella foto di apertura: Paolo Vasone, sales manager Italia di Denso Aftermarket.

📷 Photogallery



Tags: [distribuzione ricambi](#) [auto elettriche](#) [denso](#) [aftermarket](#) [guida autonoma](#) [flotte](#) [lkq](#) [genuine parts company](#) [gestione flotte](#) [emobility](#)

📖 Leggi anche

TRADE NEWS | 02/11/2020

Distribuzione ricambi: AAG (GPC) entra nel mercato spagnolo

NEWS | 28/11/2019

Distribuzione ricambi: è il Regno Unito la "terra promessa"?

TRADE NEWS | 31/10/2019

Distribuzione ricambi, gli USA in Europa: chi è il prossimo?