

La "stella d'oriente" continua a brillare

UN MERCATO IN COSTANTE CRESCITA PERCHÉ IL CIRCOLANTE INVECCHIA E PERCHÉ LA PENETRAZIONE È CRESCIUTA NEGLI ANNI: STIAMO PARLANDO DELLE VETTURE ASIATICHE, UN SETTORE IN CUI C'È ANCORA BISOGNO DI SPECIALISTI.

TOMMASO CARAVANI

54
NM

Il mercato delle auto asiatiche ha conosciuto negli ultimi 20 anni una crescita costante nella vendita di vetture nuove. Auto che, in questi quattro lustri, sono invecchiate e oggi continuano a circolare, ragion per cui la loro assistenza è diventata sempre più appannaggio delle officine e della distribuzione di ricambi indipendenti.

Stiamo parlando di numeri importanti, considerando che, nel 2014, secondo i dati UNRAE, le auto asiatiche rappresentavano circa il 12% del venduto in Italia. Scendendo un po' nel dettaglio dei numeri, si tratta di oltre 160.000 veicoli di provenienza asiatica venduti solo lo scorso anno, cui si sommano tutti quelli degli anni precedenti, che hanno visto boom importanti per tutti i principali produttori, da Toyota a Nissan fino a Hyundai e Kia (tanto per fare qualche nome).

Eppure, nonostante i numeri, quello delle vetture asiatiche rimane un mercato di nicchia, perché accanto ai modelli "top seller", che hanno cioè avuto un successo di vendite paragonabile alle vetture europee, pensiamo ad esempio alla Yaris, ci sono tanti modelli che hanno registrato numeri bassi nelle vendite e



GIUSEPPE E MICHELE SGAMBELLURI, TITOLARI DI I.A.P. INTERNATIONAL AUTOMOTIVE PARTS.

spesso diventa difficile reperire i ricambi. A questo fenomeno si deve aggiungere il diradamento delle concessionarie, sempre più case auto asiatiche stanno comprimendo le proprie reti, lasciando il cliente automobilista sprovvisto di un punto di assistenza "autorizzato" vicino casa, fino al caso estremo di Daihatsu, che nel 2013 ha definitivamente abbandonato l'Italia, lasciando la distribuzione ricambi a un operatore italiano che ha una piccola rete di assistenza "autorizzata" sul territorio.

Per capire cosa sta cambiando per gli autoriparatori nel comparto delle auto asiatiche e cosa devono aspettarsi per il futuro abbiamo incontrato Giuseppe

e Michele Sgambelluri, titolari di I.A.P. (International Automotive Parts), che con il marchio Quality Parts®, è uno degli specialisti di ricambi per auto asiatiche.

Le vetture asiatiche sono oramai una realtà consolidata in Italia, al punto che si fa fatica a considerare una Toyota come un marchio differente da quelli europei. C'è ancora bisogno di specialisti in questo settore?

Le vetture asiatiche sono un mondo complesso. È vero, se si considerano i modelli più venduti, oramai è piuttosto semplice trovare i ricambi in qualsiasi canale. Basti pensare alla Toyota Yaris, tanto per restare sul marchio citato: è



un'auto che compete nelle vendite con i principali marchi di utilitarie europee e, oltre che dai concessionari, i ricambi per queste vetture si trovano anche presso tanti generalisti.

Tuttavia, il mondo delle vetture asiatiche non è fatto solo da auto "top seller", ma anche da tanti modelli che hanno riscosso un minor successo e che tuttavia circolano ancora sulle nostre strade e hanno bisogno di assistenza. Sono molti gli esempi che si possono fare, dalla Mitsubishi Colt alla Nissan Primera, modelli che hanno una certa diffusione, ma che non hanno certamente "sfondato" sul mercato. Per queste vetture, che magari hanno superato i 10 anni, trovare i ricambi non è un'impresa semplice, perché i produttori hanno un vincolo che li obbliga a garantire la fornitura di tutte le parti per la riparazione proprio per 10 anni, oltre i quali la casa è libera di fornirli o meno.

Ma se le case auto non hanno più i ricambi come si possono trovare sul mercato?

Il nostro compito è proprio quello di riuscire a trovare tutti i ricambi (specie motore, ma non solo) per quelle vetture di origine asiatica che oramai sono datate. Per fare questo è fondamentale avere un'ottima conoscenza dell'Oriente e soprattutto avere dei rapporti stabili con quelli che sono i produttori locali, sia di primo impianto sia di aftermarket.

Sottolineo l'importanza dei rapporti perché, spesso, il produttore che ha

realizzato i componenti per il primo impianto, quando il canale OES non ne richiede più, si trova con un investimento che può essere ancora valido - in altre parole, l'azienda è ancora in possesso degli strumenti e del know-how necessari e ha dunque la possibilità di produrre altri pezzi, se trova un canale distributivo a cui vendere i ricambi.

Noi intercettiamo, laddove possibile, proprio i produttori che hanno contribuito alla realizzazione di un modello e che hanno ancora in produzione ricambi per il mercato indipendente, magari asiatico, ma per cui sarebbe difficile arrivare in Europa. Altrimenti ci rivolgiamo a produttori di ricambi globali che, grazie ad aziende come la nostra e ad altre nel mondo, riescono a garantirsi dei volumi di vendite tali da giustificare delle produzioni ad-hoc.

Nella nicchia dei mezzi asiatici riveste un ruolo importante anche il mercato dei fuoristrada, ci spiega perché?

In Italia, ma non solo, sono stati venduti moltissimi fuoristrada di origine orientale, si pensi a Mitsubishi, Toyota, Suzuki, tanto per fare degli esempi. Si tratta di mezzi che hanno un alto valore affettivo per gli automobilisti, oltre che funzionale: il fuoristrada o è passione o è necessità. In entrambi i casi, si tratta di mezzi su cui ancora si punta alla riparazione, anche perché i nuovi modelli sono molto differenti dal concetto "duro e puro" dei fuoristrada anni 80.

Al di là della nicchia specifica, cosa sta cambiando e cosa cambierà per gli autoriparatori che vogliono lavorare anche sulle vetture asiatiche?

Quello che vediamo noi, come distributori di ricambi, è una continua contrazione delle reti ufficiali delle case auto e una sempre maggiore aggressione del mercato, sempre da parte loro, solo sui primi anni del veicolo, con la finalità di incentivare il riacquisto del marchio. Nel primo caso si tratta di un problema che stanno accusando tutte le case auto: la redditività dei concessionari, così come la conoscevamo, è difficilmente sostenibile e le case si trovano costrette a ridurre l'assistenza e i punti vendita perché non possono garantire loro una sostenibilità finanziaria.



Guardando poi alle nuove politiche, già da un bel po' anche gli orientali si sono resi conto che l'after-sale gioca un ruolo cruciale, sia in termini di margine per il concessionario, sia come traino per la vendita di una vettura nuova. Così le campagne sulla manutenzione si sono fatte via via sempre più aggressive, ma tendenzialmente si fermano ai primi tre anni del mezzo, quando cioè ha ancora un alto valore residuo ed è possibile rivendere al proprietario un'auto nuova. Superata questa soglia, diventa difficile per la casa mantenere la fedeltà del proprio cliente e qui entriamo in gioco noi.

La vostra è un'attività di distribuzione, i vostri clienti sono cioè i ricambisti, che servizi offrite?

Potremmo usare le classiche e abusate parole di servizio e qualità, ma sarebbe dire tutto e niente. Entrando nello speci-

fico quindi, possiamo dire di avere una profondità di gamma davvero importante, nonché un tempo di evasione degli ordini molto rapido: se abbiamo la merce in casa la consegniamo in 24/48 su tutto il territorio nazionale. Qualora un particolare non fosse in giacenza, e stiamo parlando di un numero di codici molto basso, in generale riusciamo a riassortire il magazzino in circa 2-3 settimane. È un tempo comunque basso, soprattutto se si considera da dove arrivano i ricambi. Nonostante un'alta efficienza logistica riusciamo ugualmente a mantenere dei prezzi competitivi e siamo partiti con una vasta iniziativa promozionale su oltre 1.000 articoli che coinvolge in maniera trasversale i nostri prodotti. Con questo intendiamo dire che non abbiamo messo in promozione solo i classici "fast movers", ma anche ricambi che non sono di così frequente richiesta. ■



56
NM



MACCHINE UTENSILI PER AUTOFFICINE AUTOMOTIVE MACHINE TOOLS

Saremo presenti a
autopromotec
20-24 maggio Bologna
Pad. 21 stand A67

TD502



ON-THE-TRUCK DISC LATHE

RP1300



HEAD AND BLOCK RESURFACER

TR2000



BRAKE DISC AND DRUM LATHE

RTV600



FLYWHEEL AND CLUTCH PRESSURE PLATE GRINDER

TCE560



ON-THE-TRUCK BRAKE SHOE LATHE

CC300



HYDRO-PNEUMATIC RIVETING MACHINE

TR1000



BRAKE DISC AND DRUM LATHE

ACF200



CYLINDER BORING-RESURFACING MACHINE

VPT160



PRESSURE TESTER FOR CYLINDER HEADS

