



RICAMBI AUTO

Natale 2017, cosa trova il ricambista sotto l'albero?



Anche questo 2017 è giunto al termine. Un anno segnato da molti eventi importanti, alcuni dei quali positivi mentre di molti altri avremmo volentieri fatto a meno. Il discorso non cambia se il bilancio di **Natale** viene focalizzato sull'**aftermarket**, un 'grande microcosmo' (scusate il bisticcio logico-linguistico) che nel 2017 ha offerto opportunità, difficoltà e cambiamenti per i suoi attori, primi fra tutti i **ricambisti**.

AKRON®

distribuito da



Al centro degli eventi



Volendo ripercorrere l'anno che sta finendo potremmo pensare ad **Autopromotec 2017** come alla stazione di partenza per diversi viaggi che esplorino i territori dell'aftermarket. Partiamo da un segmento specialistico come le parti speciali per il *tuning*, da molti identificato con automobili piene di alettoni e spoiler, pacchiane e 'cattive'. Questa concezione è ormai superata perché una 'parte speciale' può essere anche un assetto che dia più comfort. L'importanza dell'**e-commerce**, dell'efficienza nella logistica e della specializzazione sono importanti anche in questo settore, come confermato dall'**intervista a Sergio Barzotto**, amministratore unico di **TUNING 2000** che delinea quella che può essere un'opportunità per il ricambista.



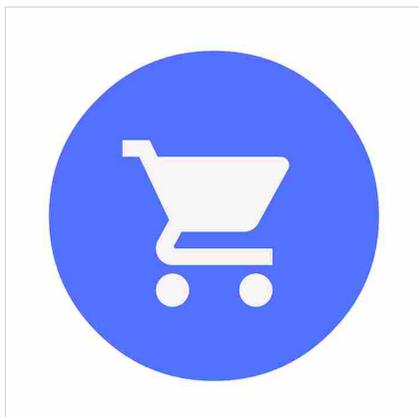
Lotta ai falsi



Il Natale del ricambista può essere anche un'occasione per pensare a come fronteggiare la piaga dei **ricambi contraffatti**. Il tema è scottante perché un particolare falso può non soltanto compromettere la **sicurezza** dell'auto, e quindi dei passeggeri, ma gettare anche un grande discredito sul dettagliante e sull'intera categoria. Un tema

scottante a partire dal quale si è sviluppata l'**intervista a Fabrizio Guidi e Andrea Pizzi**, rispettivamente Presidente di **ASCONAUTO** e Business Development Automotive di SKF.

Una rete sotto l'albero



Questa fine d'anno può essere anche l'occasione per pensare alle proprie strategie on line: il **dettagliante** che non è ancora strutturato per agire su internet, con un proprio e-commerce e/o con una presenza nei vari **marketplace** virtuali sul web, dovrà pensare ad un suo rapido ingresso in rete, magari traendo profitto dall'esperienza di chi questo 'passo' l'ha compiuto da anni. L'intervista ad uno dei titolari di **Car's Service di Polistena** permette, infatti, di capire

come la rete consenta al ricambista di uscire dagli spazi, a volte angusti, della propria realtà territoriale per ampliare efficacemente il proprio business e magari riuscire a movimentare un magazzino che sembrava ormai fossilizzato.

Etica e affari



Se a Natale siamo tutti più buoni, l'etica professionale dovrebbe accompagnare il ricambista per tutto l'anno ma non perché occorra essere astrattamente delle "anime belle". L'esperienza di **Marco D'Angelo, titolare di Auto Parts Europe**, è illuminante in tal senso: un dettagliante che agisce secondo

coscienza ed è attento alle tendenze del mercato si assicura una vita professionale migliore e più lunga di chi smette i panni del consulente per vestire quelli dello 'svenditore'.

Prepararsi è meglio



Il presidente **D. Eisenhower** ha detto: "I piani sono nulla, la pianificazione è tutto" e, vista l'autorevolezza della fonte, questa frase apparentemente semplice merita qualche riflessione. Lo scenario dell'aftermarket sta cambiando velocemente e quest'evoluzione è destinata ad accelerare ulteriormente nei

prossimi anni. L'accorciamento della filiera e le alleanze dei grandi gruppi sono più di un'ipotesi ma, seguendo **Marc Aguetz nel suo bilancio di fine anno**, quando si alza il vento è meglio costruire mulini a vento che muri!

Nicodemo Angi

29 DICEMBRE 2017

COMMENTA
