

DOSSIER AUTOMOTIVE

L'ultimo miglio del ricambio originale

Le concessionarie ufficiali delle Case costruttrici affidano i componenti per le riparazioni ad **AsConAuto** Logistica, che con 307 furgoni li distribuisce capillarmente sul territorio alle quasi 20mila officine e carrozzerie, mirando alla saturazione dei mezzi.

È un servizio logistico di estremo valore quello che **AsConAuto** fornisce ai concessionari delle Case costruttrici e fortemente apprezzato da chi a valle ne usufruisce, cioè gli autoriparatori che ricevono in fretta i ricambi originali di cui hanno bisogno ma anche gli utenti finali che, pur ignorando quel che si muove a monte, ritirano il veicolo in officina o in carrozzeria prima e meglio sistemato. Rifornire gli autoriparatori puntualmente e in maniera tempestiva, anche più volte al giorno, ovunque essi siano, in sperduti paesi di campagna come nei centri urbani più trafficati, è l'obiettivo dell'associazione formata da 21 consorzi di concessionari d'auto, moto e veicoli professionali

(dal furgone al camion). **AsConAuto** Logistica raggiunge il traguardo brillantemente grazie a un'organizzazione composta da oltre 300 veicoli che percorrono il territorio italiano in lungo e in largo carichi di ricambi solo originali servendosi di una procedura ingegnosa e di tecnologie evolute (si veda il box).

Un servizio di prim'ordine

I concessionari in continua competizione hanno deciso di allearsi per la distribuzione dei ricambi originali in quanto la concorrenza c'è, e molto aspra, in fase di vendita del veicolo, mentre nella distribuzione dei ricambi svanisce perché il parabrezza o la frizione di un'Alfa Romeo non possono essere montati su un modello BMW e viceversa. E dal momento che i ricambi andrebbero distribuiti dal network di ciascuna marca con propri mezzi e altrettanti operatori alla guida, ecco che fare affidamento su una rete unica come **AsConAuto** Logistica, i cui furgoni possono trasportare i ricambi di tutte le marche in una soluzione "share delivery", diventa conveniente dal punto di vista del servizio offerto e del saving ottenuto.

Questo tipo di organizzazione soddisfa al meglio le esigenze della clientela di **AsConAuto** cioè le concessionarie che a loro volta devono servire al meglio i loro clienti, vale a dire le officine e le carrozzerie sia autorizzate sia indipendenti agevolando l'installazione di ricambi originali e facendo sì che gli interventi di riparazione avvengano in maniera veloce garantendo la massima affidabilità.

Il rischio obsolescenza

In pratica l'attività di vendita rimane diretta tra autoriparatore e concessionaria, la quale però si serve della flotta **AsConAuto** per effettuare la distribuzione finale, l'ultimo miglio. La cooperativa di trasporti che lavora per **AsConAuto** è affiancata da 104 Promoter, che sostengono il servizio sul territorio, supportando la vendita dei ricambi e permettendo a ciascun consorzio di mantenere la propria autonomia logistica. "Se in precedenza un concessionario riusciva a servire 15 clienti, con noi ora ne serve oltre 100", afferma Giorgio Boiani, vicepresidente dell'Associazione Consorzi Concessionari Auto. "Migliorando il servizio, il



concessionario attenua tanto anche un fattore di rischio molto importante di cui deve tenere conto. Si tratta dell'obsolescenza dei prodotti in magazzino determinata dall'esplosione del numero di modelli sfornati dalle Case per invogliare il consumatore ad acquistare un veicolo nuovo con conseguenze di cui tenere conto nell'approvvigionamento dei pezzi di ricambio che si moltiplicano a loro volta".

Più modelli, più componenti

Per fare fronte al rischio, il controllo minuzioso del magazzino da parte del concessionario è essenziale. "Al lancio di ogni nuovo modello - spiega Boiani - le Case assegnano un assortimento iniziale di componenti per riparazioni che i concessionari pagano proponendosi di rivenderli al più presto in maniera tale da ricavarne un profitto. Ma siccome i modelli sono appunto tanti, le forniture iniziali si moltiplicano. E se i concessionari non riescono a rivenderle i materiali restano fermi con potenziali perdite e la possibilità di farsi male".

Insomma, è pericoloso immobilizzare ricambi che costano cari, con il pericolo di non venderli più trascorso un periodo di tempo imprevedibile, da qui la convenienza di affidarsi ad **AsConAuto** Logistica per la distribuzione veloce e puntuale.

Nonostante **AsConAuto** abbia costruito una grande organizzazione commerciale e distributiva raccogliendo quasi tutti i concessionari italiani e quasi tutti i marchi dei costruttori non controlla comunque che il 30% della logistica del ricambio auto.

Competizione esasperata

Il 70% è ancora in mano a tanti altri grossisti e distributori, anche di componenti non originali, che si riforniscono in maniera diversa: possono acquistare grandi quantitativi dagli stessi concessionari che così smaltiscono la merce in magazzino come possono rivolgersi ai mercati esteri se lo ritengono conveniente dal punto di vista economico.

Questo fa sì che i grossisti offrano agli autoriparatori anche ricambi originali generando una forma di competizione che può risolversi sul versante del prezzo o del servizio. "Noi naturalmente spingiamo sul servizio - osserva Boiani - garantendo la consegna dei pezzi richiesti in pochissime ore, il che permette all'officina o alla carrozzeria di effettuare la riparazione in tempi brevi con la felicità del cliente



L'efficacia del modello a rete

Il volume d'affari di oltre 577 milioni di euro netti raggiunto nel 2017 dal sistema **AsConAuto** nel 2017 è cresciuto rispetto all'anno precedente del +12,7 su base nazionale testimoniando la costante crescita e il successo della formula adottata. Il sistema commerciale, ottimizzato per raggiungere i 19.711 autoriparatori serviti, rendono più efficiente la filiera distributiva e assicurano un recupero dei margini di redditività attraverso il modello a rete. La formula si è rivelata adatta ad assicurare una crescita costante agli aderenti malgrado la forte crisi del settore automotive che si è manifestata tra il 2009 e il 2015 causando la chiusura del 40% dei concessionari, stima **AsConAuto**. In poco più di 15 anni di attività il network ha raccolto l'80% delle concessionarie italiane. La rete incassi realizzata dall'Associazione garantisce una soglia d'insolvenza nella riscossione inferiore allo 0,5%

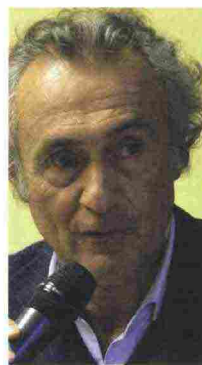
"Designed by startline/freepik"

te finale. Una nostra marcia in più è costituita dal fatto che rappresentiamo i concessionari ufficiali dei marchi".

La strategia dei costruttori

Resta il fatto che la domanda punta anche sul prezzo e cioè su ricambi meno cari degli originali o di quelli degli OEM gli Original component manufacturer, cioè le industrie o i marchi di prodotti di primo equipaggiamento dei veicoli come Bosch, Valeo o Brembo. Da qui la recente scelta di alcuni costruttori di offrire ai loro concessionari ricambi di "seconda linea", come accade con i francesi di PSA (Peugeot-Citroen-Opel-Vauxhall) molto efficaci su questo fronte.

Con le placche di recente costituzione PSA distribuisce ricambi addirittura anche di altri marchi con l'obiettivo neanche tanto mascherato di disintermediare la vendita dei concessionari che perdono così questo segmento di business. Attenzione però: PSA vende direttamente i suoi ricambi agli autoriparatori ma non avendo una propria flotta di furgoni per la consegna rapida dei prodotti, molte placche si servono comunque di **AsConAuto** dopo aver raggiunto un accordo in questo senso con i consorzi dei concessionari i quali a loro volta rientrano in gioco ottenendo un



"Se in precedenza un concessionario riusciva a servire 15 clienti, con noi ora ne serve oltre 100"

Giorgio Boiani,
vicepresidente
dell'Associazione
Consorzi
Concessionari Auto

"riconoscimento economico" da parte di PSA.

In crescita la multicanalità

Che accadrà in prospettiva? "I concessionari sembrano destinati a sparire nella forma in cui li conosciamo oggi", commenta Boiani. "Le Case cercheranno di vendere direttamente i veicoli invitando i consumatori a osservare e confrontare le caratteristiche dei modelli in maniera virtuale su internet. Poi potranno provarli nei saloni distribuiti sul territorio e che saranno gestiti dalle figure che sostituiranno gli odierni concessionari, oppure dagli stessi costruttori interessati ad accorciare la filiera distributiva per sviluppare il concetto di multicanalità anche nell'automotive. Si stima che

DOSSIER AUTOMOTIVE

Come funziona il sistema

Dopo aver ricevuto i vari ordini di ricambi originali, nelle prime ore del mattino il concessionario che si serve di **AsConAuto Logistica** confeziona i prodotti e li affida, con i documenti di trasporto, all'autista del furgone incaricato di presidiare quella particolare zona. L'addetto, che comincia a passare intorno alle 10, sa fin da quando si è messo alla guida da chi dovrà fermarsi a caricare i ricambi (sempre le stesse concessionarie) sia a consegnarli in quanto il giro non cambia, anche se può capitare che per quel giorno qualche officina o carrozzeria non abbia chiesto nulla e che quindi non debba fermarsi da loro.

Ma l'addetto non può certo prelevare ricambi di tutte le marche automotive presenti sul mercato ed è proprio qui che entra in gioco l'estrema cura con la quale gli itinerari sono elaborati impiegando i software di navigazione per la loro ottimizzazione e testati per bene prima di affidarli a un operatore. Gli addetti presenti sul territorio sono infatti diversi e a ciascuno è affidato il compito di "passare" da alcune concessionarie della zona. In seguito

s'incontrerà, in punti prestabiliti, con i colleghi con i quali scambierà i ricambi. Riceverà quelli da consegnare nella propria zona e darà ad altri colleghi quelli richiesti dai riparatori di zone non di sua competenza.

In questa fase dieci, venti e più furgoni s'incontrano e in meno di un'ora provvedono a scambiarsi il materiale, dopo di che partono per le consegne. Per alcuni consorzi questo scambio avviene anche due volte al giorno.

Non c'è tuttavia un numero standard di clienti ai quali l'operatore deve consegnare ricambi perché l'obiettivo di **AsConAuto Logistica** è piuttosto la saturazione del mezzo. Nelle aree dove l'attività è consolidata le concessionarie ricevono ordini per volumi superiori da un numero ridotto di clienti che così riescono a riempire il vano di carico del furgone adibito alle consegne.

In questo modo il conducente effettua meno fermate rispetto a un collega al quale è affidata una zona nuova o sulla quale si agisce da poco e dove quindi ci vogliono più riparatori e carrozzerie dai



quali fermarsi per smaltire la merce trasportata. Dove i consorzi sono riusciti a fidelizzare i clienti a ogni operatore sono affidate due-tre concessionarie per i ritiri e circa 70 riparatori o carrozzerie da rifornire. Ogni veicolo di **AsConAuto Logistica** in circolazione è dotato di strumenti che fanno capo a un sistema di fleet management per la geolocalizzazione e l'analisi di consumi e prestazioni varie in maniera tale che ciò contribuisca a monitorare l'efficacia del sistema. A breve sarà operativo un programma di tracciatura dei ricambi con codice a barre che permetterà agli

operatori sia di scambiarsi i ricambi ancora più velocemente e con un tasso di errore vicino a zero, sia di segnalare a Integra l'avvenuta consegna nel preciso istante e luogo in cui viene effettuata. Oltre che dai 320 furgoni adibiti alle consegne, la flotta di **AsConAuto Logistica** è composta da un centinaio di vetture delle quali si serve la rete di promoter di supporto che visitano i clienti in maniera tale da assistere il riparatore risolvendo eventuali problemi e sollecitare la domanda di ricambi originali. Nella foto, un momento dello scambio dei prodotti.

nel giro di pochi anni la rete si riduca di un altro 30% che si aggiungerà alla riduzione già pesante avvenuta negli ultimi cinque anni e che ha visto passare il numero dei concessionari italiani da 3.000 a 1.600". In sostanza, essi potrebbero scendere a 1.300 nel 2020.

Il disegno è chiaro: accorciando la filiera i margini aumentano per i costruttori che gestendo il magazzino ricambi in proprio contano di aumentare ricavi e profitti.

Itinerari elaborati con cura

Ma torniamo al funzionamento di **AsConAuto Logistica**, i cui addetti alla consegna si muovono alla guida dei loro furgoni seguendo itinerari elaborati razionalmente e sperimentati giorno per giorno

per mantenerne inalterata l'efficacia.

Può anche accadere, pur non essendo questa la regola generale, che il giro quotidiano dell'addetto alle consegne preveda un passaggio pure presso l'officina di una concessionaria. L'eventualità avviene quando la concessionaria di un costruttore rileva l'usato di un'altra marca della quale non dispone dei ricambi originali che deve richiedere a una concessionaria della marca il cui veicolo va ripristinato. In questo caso la concessionaria che richiede il ricambio originale usufruisce in maniera passiva del servizio erogato dal Consorzio di zona. I ricambi originali consegnati quotidianamente sono custoditi nei magazzini delle concessionarie, a loro volta riforniti dai depositi dei costruttori che li hanno ricevuti dalla propria filiera.

Modesto il tasso dei resi

In sostanza le concessionarie che fanno capo alle 21 aree su cui interviene **AsConAuto Logistica** ricevono gli ordini inviati da riparatori e carrozzerie via telefono, email o con metodologia eCommerce (in questo caso usufruendo del sistema informatico "Integra" gestito presso la sede nazionale dell'associazione dei consorzi che si trova a Rimini). A effettuare fisicamente le consegne è in seguito **AsConAuto Logistica**, la società cooperativa i cui soci sono gli stessi consorzi di concessionarie e che vanta un modestissimo tasso dei resi per errore, a livello di zero virgola, mentre l'efficacia delle consegne supera il 99%. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA