

Media review



Indice

ASCONAUTO

3

Aftermarket, Tendenze Italia: auto termiche in strada ancora a lungo ma l'attesa non aiuta [intervista
AsConAuto]
MSN Notizie - 19/09/2020

4



ASCONAUTO



Aftermarket, Tendenze Italia: auto termiche in strada ancora a lungo ma l'attesa non aiuta [intervista AsConAuto]

Automotoit 12 ore fa Omar Fumagalli



© Moto.it

All'Automotive Dealer Day non si è parlato solo di auto nuove o di rivendita, con la prospettiva di un mercato 2020 che è rimbalzato sì, ma troppo poco. Non si sono contati solo i numeri di tendenza che vedono i BEV oggi meno coinvolgenti di quanto sembrava fino a ieri, pur se in risalita. Chi ha a cuore il settore dell'auto per intero, in Italia, deve valutare anche il mondo Aftermarket. Chi lo chiama il Service, chi autoriparazione. Ma non è solo quanto si pensi all'istante. È un settore complementare all'auto uscita di fabbrica e che conta anche la filiera del ricambio. Pesa parecchio, sul bilancio nazionale. Durante le sessioni di ADD, nella due giorni fatta di 50 workshop, sono emersi alcuni dati di rilievo che abbiamo discusso con un grande esperto, amico della rete automotive intesa come rete sia distributiva sia riparativa: il presidente AsConAuto Fabrizio Guidi.

Gli scenari tracciati da GiPA parlano di auto in circolazione oggi e tra dieci anni, di acquisti online e non è così netta e rapida come si pensi, l'affermazione dei nuovi trend. Per esempio anche durante il lockdown molti utenti non hanno fruito del canale web, per servizi e prodotti inerenti all'auto. Nel 2030 le previsioni GiPA danno al massimo un 20% di auto elettriche o PHEV, sulle strade italiane. Un dato relativo ma importante, per tutti, soprattutto nel post-vendita. Un dato che serve anche per valutare il funzionamento del settore.

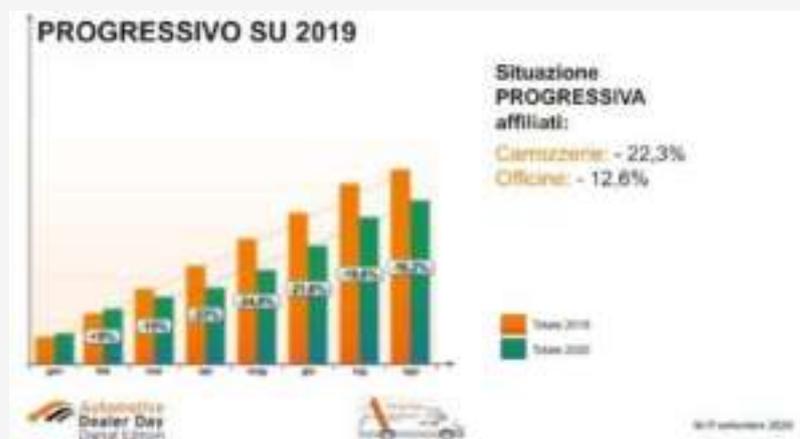
Si vendono le nuove auto, certo, più sicure e meno inquinanti, ma inutile rincorrere una demagogia che non porta lontano. Svecchiamento parco auto da perseguire, come dichiarano tutti, ma con un occhio anche al pratico del presente ricordiamo noi, insieme a Guidi. Specialmente dopo aver visto durante il lock-down come sia relativo il peso dell'auto nella qualità aria e come non tutti si buttino a capo fitto, nell'auto elettrica pur super incentivata e connessa.

Guidi ci ricorda come sia impossibile pensare di risolvere tutta la crisi di un settore con sole auto elettrificate. "Spesso costano più di quanto molte persone vogliono spendere. Però non si incentivano molte altre auto poco inquinanti (usati Euro 5 e 6) che già svecchierebbero il parco circolante italiano, ora fatto per un terzo quasi di modelli pre-Euro4".

Già, incentivi non solo per fare un salto tecnologico importante, ma non da tutti. Incentivi anche per auto molto semplici e di basso costo. In base al circolante cambia anche il tipo di servizi manutenzione, che avvengono per gran parte fuori dalle concessionarie ufficiali. Non sono solo i dealer a dover gestire una fase storica dell'auto che è sia cambiamento, sia statica attesa.

“Il mercato ha dato segni di vitalità dopo la riapertura (specie fino agosto, settembre ancora da definire) ma con troppa incertezza – ricorda Guidi - non solo i rifinanziamenti degli incentivi, ora servono interventi strutturali, come defiscalizzazione dell'auto aziendale. Federauto farà proposte per il settore, univoche e siamo coinvolti per dire cosa serve al governo, ma non sappiamo ancora la risposta”.

E il mondo Aftermarket? “Ci sono 37 milioni di auto termiche in strada oggi, da mantenere presso la rete anche indipendente e con la pandemia si è ridotta parecchio la redditività degli autoriparatori. È comunque un fenomeno temporaneo, dato da meno circolazione e meno lavoro in fase di confinamento sociale. Le carrozzerie soprattutto hanno movimentano meno (assenza di incidenti in lockdown) ma per come vanno le cose adesso (-13% volumi officine e -22% carrozzerie) si pensa di arrivare a fine anno con perdite contenute, rispetto al 2019: sotto il 10%.”



© Fornito da Automotoit

E il futuro? “Importante è un nuovo fronte per gestire la manutenzione delle flotte NLT. Non abbiamo potuto organizzare il Service Day 2020 (evento AsConAuto dedicato al post-vendita) ma lo programmiamo di certo per il 2021 e lì vogliamo essere pronti, come canale di vendita ricambi a chi ripara i veicoli nelle flotte”.

Una gestione che non è per il solo aspetto commerciale. “Battaglia per manutenzioni che siano fatte a regola d’arte, in sicurezza. Ovvero sia con ricambi originali, sia con operatori di rete qualificata e legata AsConAuto. La nostra struttura vuole dare formazione e opportunità anche per il 75% della riparazione tricolore che è indipendente”.

Aspetto importante la riparazione indipendente, spesso lontana o addirittura contrapposta a quella ufficiale che accoglie le nuove auto soprattutto durante la validità garanzia. “Il settore può andare avanti senza disparità per gestire veicoli più sofisticati e collaborare. Pensiamo a enti per formazione ma anche uso di prodotti comuni, in collaborazione con i concessionari maggiori per sinergie tra autoriparatore autonomo e dealer. Possono anche darsi una mano nella gestione del lavoro quotidiano, a vicenda”.

AsConAuto fa il tifo per la rete sia ufficiale sia indipendente, curando interessi di associati da entrambe le parti, ma la differenza grossa per il futuro, ci ricorda Guidi, la farà la nuova normativa Europea. Quella che potrebbe cambiare le carte in tavola, concedendo o meno di condividere certe informazioni e metodologie tra chi le immette sul mercato (Case, con relativa rete ufficiale) e i liberi operatori.

“Staremo a vedere, ci saranno casi diversi. Già ora molti carrozzeri vogliono fare il salto di

qualità, che comporta anche costi e nuovi servizi da attivare in officina, ma poi, il consumatore avrà molte più certezze”.

Come per gli aiuti sulle vendite, anche le regole per le manutenzioni e i ricambi, generano attesa. “Grande fase di attesa sì, ma il settore ha bisogno di interventi strutturali e finché non si dà peso alla richiesta di uso dell’auto, che ora aumenta... Il mondo auto si è fatto sentire, ma il governo deve avere più attenzione, finora solo segnali che non sono sufficienti”. E se non lo dice un politico in campagna elettorale, ma un presidente a capo di 25 Consorzi in 17 Regioni (per 941 Concessionari e 21.754 autoriparatori) occorre credergli. “

La concessionaria presidia la rete. Il service presidia la concessionaria. I concessionari protagonisti insostituibili nel loro consolidato rapporto con il territorio”.

In collaborazione con Automoto.it