

Un anno particolare si è concluso: l'emergenza sanitaria ha avuto ripercussioni su tutti i settori, compreso naturalmente l'aftermarket. È tempo di bilanci e previsioni: ne abbiamo parlato con la filiale italiana di KYB, multinazionale giapponese fra le più importanti produttrici di ammortizzatori, molle e kit per l'OE e l'aftermarket, registrando le opinioni di **Emanuele Ansani**, General Manager, e di **Simone Beretta**, Technical & Operational Marketing Manager.



Il 2020 è stato un anno spiazzante per tutti, anche se l'aftermarket si è forse difeso meglio di altri settori. Come sono andate le cose per KYB, non tanto rispetto alle previsioni fatte in tempi non sospetti a fine 2019, ma alle revisioni che inevitabilmente si saranno rese necessarie durante l'anno?

Ansani: Per KYB l'anno 2020 è stato complessivamente migliore delle aspettative: rispetto alle previsioni per le aziende dell'Independent Aftermarket, che davano per certo il verificarsi di forti contrazioni, le nostre prestazioni sono state decisamente più brillanti.

Il risultato è stato particolarmente incoraggiante proprio perché siamo riusciti a raggiungerlo in un anno così complicato: normalmente nei periodi in cui il potere di acquisto si riduce, i prodotti premium sono i più penalizzati, mentre il primo prezzo si

difende meglio. In questo caso evidentemente la qualità e la sicurezza dei ricambi KYB sono riusciti a far presa sui clienti.

Quali sono stati aspetti gli positivi che hanno controbilanciato le obiettive difficoltà del 2020?

Ansani: Riteniamo che i clienti abbiano apprezzato la nostra flessibilità nell'andar loro incontro in questi momenti difficili. Sicuramente ha avuto un certo peso la continuità del servizio e del supporto, che non è mai venuto meno, così come la costanza del flusso di informazioni veicolate dalla stampa e dalla nostra comunicazione diretta, nonché gli investimenti in marketing per supportare il trade.

Un contributo importante all'andamento positivo di quest'anno è stato sicuramente dato dal corretto posizionamento di prezzo: i nuovi listini hanno ampliato il numero dei clienti in grado di investire nella qualità e sicurezza del marchio KYB. Questo è stato particolarmente evidente nel caso della linea K'lassic, gli ammortizzatori ad alta rotazione per i modelli di auto meno recenti ma ancora molto diffusi nel parco circolante italiano: i nuovi listini hanno reso più semplice optare per ricambi di grande qualità e ci hanno permesso di raggiungere risultati superiori alle aspettative.

La distribuzione si muove da tempo verso una maggiore concentrazione degli operatori: la tendenza è proseguita anche in questo anomalo 2020? Come si sono evolute le politiche di KYB per far fronte ai mutamenti in questo scenario?

Ansani: La tendenza si è decisamente confermata nel corso del 2020, come del resto ampiamente previsto: proprio per far fronte alla crescente concentrazione del settore ci siamo concentrati sul miglioramento dei rapporti con i gruppi d'acquisto, che si sono rafforzati per meglio comprendere e soddisfare le esigenze dei soci.

Naturalmente gli operatori di maggiori dimensioni hanno richiesto particolari attenzioni: KYB ha saputo rispondere alle esigenze di queste grandi aziende con la massima flessibilità, a fronte degli importanti impegni che sono stati assunti dai maggiori gruppi in termini di supporto e promozione delle vendite del nostro marchio.

Le officine indipendenti restano comunque importanti: quali iniziative avete preso per venire incontro alle esigenze di questo segmento?

Beretta: KYB è da sempre attenta alla qualità della filiera distributiva, che passa dai distributori per arrivare fino alle officine, queste ultime fondamentali poiché detentrici del

rapporto con i clienti.

Ciò premesso, già dal 2020, in linea con la strategia complessiva aziendale, abbiamo avviato un progetto che prevede una selezione meritocratica di un pool di officine su tutto il territorio nazionale, finalizzata a renderle dei veri e propri centri di riferimento per quel che riguarda le sospensioni.

I benefici che tale progetto apporta sono molteplici e tangibili.

Le officine selezionate riceveranno materiale per allestire gli spazi fisici, vestiario dedicato, visibilità e presenza su un minisito collegato al sito KYB, e, non ultima per importanza, una formazione dedicata e gestita anche tramite l'utilizzo di tool innovativi, coinvolgenti e divertenti.

Ma non è finita qui.

A testimonianza del focus che abbiamo sulle officine, quelle selezionate avranno anche la possibilità di vendere i nostri prodotti con delle garanzie estese fino a 6 anni a seconda che, oltre agli ammortizzatori, si abbinino anche le molle e i kit.

Un coinvolgimento a tutto tondo dove la parola d'ordine è qualità di prodotto e di riparazione.

Quali novità prevedete per il 2021?

Ansani: Il progetto di fidelizzazione delle migliori officine continuerà con un'ulteriore selezione di operatori specializzati nella sostituzione e manutenzione delle sospensioni, che si potranno fregiare del titolo di officine KYBtech. Ulteriori dettagli saranno forniti durante l'anno anche grazie al canale di comunicazione diretta che abbiamo ormai avviato con le officine partecipanti al programma.

Continueranno naturalmente gli interventi di formazione: si svolgeranno online finché sarà la modalità d'elezione, in attesa che ridiventino più agevoli gli incontri diretti e i nostri interventi "a domicilio" presso le officine.

A livello corporate, KYB sta attuando importanti miglioramenti nella catena logistica che non tarderanno a manifestare gli effetti benefici anche sulla distribuzione nella nostra penisola.

Prosegue inoltre l'inserimento di nuovi codici, che contribuirà al mantenimento della nostra

posizione come azienda dell'aftermarket con la gamma che garantisce la più ampia copertura del parco circolante.

Si sentirà infine ancora parlare di KYB per gli sviluppi tecnici che la Casa madre sta portando avanti in partnership con importanti costruttori automobilistici: siamo infatti fra i principali produttori di ammortizzatori per l'OE e il nostro continuo impegno nelle attività di ricerca e sviluppo ci permetterà di proseguire in questa tradizione.



Da sinistra: **Emanuele Ansani**, General Manager, e **Simone Beretta**, Technical & Operational Marketing Manager di KYB

Chi è KYB

KYB è uno dei maggiori produttori mondiali di ammortizzatori di primo impianto per l'industria automobilistica, un'auto su cinque fra quelle che escono dalle fabbriche di tutto il mondo monta ammortizzatori KYB come standard. KYB in Europa fornisce anche un'ampia gamma di molle, oltre ai kit per il montaggio delle sospensioni e ai kit di protezione.

Per ulteriori informazioni su KYB e sull'ampia gamma dei prodotti offerti, potete visitare il sito <http://kyb-europe.com/italia/> e in particolare l'area catalogo <http://kyb-europe.com/italia/catalogo/>

Per essere sempre vicina ai propri clienti KYB permette di identificare facilmente il distributore al quale richiedere informazioni: <http://kyb-europe.com/italia/trova-un-distributore/>.

Per ulteriori informazioni sulla Garanzia Estesa KYB: [Garanzia estesa KYB](#).

© riproduzione riservata pubblicato il 22 / 02 / 2021