

Non ci sono molti dubbi: in futuro, le auto si compreranno direttamente online dai siti delle case produttrici. I concessionari saranno, quindi, tagliati fuori dal mercato, con la conseguente perdita di decine di migliaia di posti di lavoro. 70.000, secondo le stime di Federauto. **E' della settimana scorsa le notizia che Ford Italia vende sul proprio canale Ebay i ricambi originali.** Quanto ci vorrà per passare dai ricambi alle auto?

“La maggioranza delle case automobilistiche intende entrare nel mercato rivolgendosi al cliente finale attraverso la vendita online. In questo modo le Case metteranno fuori gioco i distributori, quindi i concessionari, per poi acquisire il controllo della domanda. Ciò comporterà un incremento dei prezzi, con una conseguente spinta inflattiva e una riduzione del livello di servizio, il tutto a danno del consumatore”, ha affermato il presidente di Federauto, **Adolfo De Stefani Cosentino**, nel corso di una conferenza stampa.

I costi aumenteranno

Secondo Federauto, contrariamente a quanto si potrebbe pensare, la discesa in campo delle case con la vendita diretta delle auto online non si tramuterà in minori costi per i clienti finali. Federauto prospetta, al contrario, una crescente concentrazione della domanda nelle mani dei produttori di auto, con un decremento della competizione, una maggiore rigidità dei prezzi, il loro aumento, un probabile peggioramento della qualità del servizio, la diminuzione delle reti distributive e un conseguente peggioramento del servizio al cliente.

Numeri e fatti che pesano, in un settore che oggi conta 120 mila addetti con 1.294 aziende attive e che oggi vale in Italia il 3% del Pil e il 5% del gettito fiscale. Secondo Federauto, si potrebbero perdere fino al 60% degli addetti, 72 mila, con pil e gettito che scenderebbero rispettivamente a 1,8% e al 3%. Senza contare che i concessionari sono aziende che hanno sede fiscale in Italia, mentre i produttori no.

E i pneumatici?

Con notizie del genere, i gommisti devono riflettere. E' chiaro che, anche nel nostro settore, le vendite online stanno sempre più prendendo forza. Ma, per fortuna, ci sono alcuni fattori da tenere in considerazione, primo tra tutti il fatto che i pneumatici devono essere montati sull'auto. Sembra una cosa di poco conto, ma in un mondo dove tutto è a portata di click, il montaggio sarà l'ancora di salvezza per tanti professionisti, soprattutto perchè porta a vendere altri servizi e a fidelizzare il cliente.

Detto questo, sono anni che i produttori di pneumatici stanno facendo dei tentativi più o meno spinti verso la vendita diretta online, prima negli Stati Uniti e poi nel nostro

continente. Alcuni si limitano a cercare di portare il cliente in officina, tramite un sistema di prenotazione degli appuntamenti, altri vendono online ma solamente tramite i siti dei network, agevolando di fatto il professionista, altri hanno comprato dei siti di vendita B2C multibrand, acquisendo anche le tecnologie digitali, naturalmente.

Di fatto, si stanno preparando. Nessuno ha la sfera di cristallo, ma per il momento la situazione è sicuramente più rosea rispetto a quella dei concessionari.

© riproduzione riservata pubblicato il 13 / 12 / 2021