

» AFTERMARKET REVIEW

IL NUOVO MAGAZINE DI ASSO RICAMBI

»AR

Periodico di informazione
e cultura Aftermarket

N.02

FEBBRAIO

2023



*Il futuro della Mobilità
di Andrea Giuricin*

*Scenari evolutivi
della riparazione
e impatto dell'elettrico
sul service al 2030
di Luca Montagner*

*Culture d'impresa
di Federica Massimelli*

*Un brindisi (e una formula)
per il cambiamento
di Umberto Seletto*

INDICE

Credits:

Massimo Botalla
Raffaella D'Arienzo
Andrea Giuricin
Federica Massimelli
Maria Giulia Mazzeola
Luca Montagner
Enzo Moro
Simona Olivo
Gabriele Panico
Francesco Pizza
Umberto Seletto
Roberto Taruffo

Pag 3

EDITORIALE
*Transizione?
Azione!*

Pag 5

SCENARI
*di Andrea Giuricin:
"Il futuro della Mobilità"*

Pag 8

L'ANALISI
*di Luca Montagner:
"Il futuro della riparazione
e l'impatto dell'elettrico
sul service al 2030"*

Pag 11

CULTURE D'IMPRESA
*di Federica Massimelli:
"Terre, donne
e tradizione"*

Pag 13

CIN!
*di Umberto Seletto:
"Un brindisi
(e una formula)
per il cambiamento"*

*Richiedi il primo numero
in versione cartacea
e/o digitale a:*

info@assoricambi.it



Ben tornati sulle pagine di Aftermarket Review. È la prima uscita di un anno importante per Asso Ricambi. Infatti, il Consorzio compie trent'anni! Un traguardo che merita di essere festeggiato e che, sicuramente, darà un'ulteriore forza propulsiva a tutto il gruppo. Il 2023 sarà dunque un anno fittissimo di eventi e di attività che celebreranno questo importante compleanno. Nella prossima uscita, avremo il piacere di ospitare qualche autorevole testimonianza di questa longevità dinamica del primo consorzio di ricambisti in Italia.

Torniamo al numero che avete tra le mani. L'interesse e le attenzioni mostrateci fin dal primo numero ci rendono felici ed entusiasti. Soprattutto, ci spingono a continuare a offrire ai nostri lettori firme e contenuti di valore, visioni e analisi che portino ispirazione. Storie ed esperienze che possano allargare gli orizzonti di tutti coloro che, al nostro fianco o nelle immediate vicinanze, abitano l'aftermarket e vogliono continuare a viverlo con energia e proattività.

Transizione? Azione!

a cura del
Team Asso Ricambi



In questo numero abbiamo deciso di approfondire ulteriormente alcuni spunti che nel nostro ultimo Meeting Associati dello scorso ottobre hanno catturato l'attenzione di associati, partner e amici del Consorzio. Direttamente da una delle due tavole rotonde ospitate nella plenaria del 24 Ottobre, quella dedicata ai nuovi scenari del nostro mercato intitolata

“Mobilità del futuro, transizione energetica e sfide per l'aftermarket”, due dei protagonisti di quella giornata ci consegnano due eccellenti contributi sull'automotive che verrà.

Andrea Giuricin, economista e scrittore già corteggiato dai più importanti network del mondo (Wall Street Journal, BBC, The Economist, Le Monde e molti altri) ci guida nel futuro della mobilità. Un tema da poco, insomma. Nel ringraziarlo ancora una volta, consigliamo anche la lettura di alcuni dei suoi libri di maggior successo: *“Dai cappi alle scope: vent'anni di Lega”*; *“La telefonia mobile e il laboratorio Italia”*; *“Alitalia: la privatizzazione infinita”*.

Luca Montagner, definito l'uomo dell'“intelligence per l'auto” e Senior Advisor della nota società di ricerche di mercato Quintegia, ci consegna una preziosa analisi sul potenziale impatto delle auto elettriche al 2023 nei principali mercati europei. Uno studio eccellente quello che il nostro ospite ha condotto per l'International Car Distribution Programme, altra struttura internazionale in cui opera.

Per il nostro appuntamento Culture d'Impresa, dedicato alle storie imprenditoriali di successo, leggerete un'intervista a Federica Massimelli: Presidente e Amministratore Delegato di Bersano Vini, storica azienda piemontese le cui bottiglie ben rappresentano la qualità ed il gusto italiano in tutto il mondo.

A proposito di bottiglie di classe... sul finire di queste appassionanti pagine, ci aspetta il più ispirato dei brindisi. Umberto Seletto ci regala un nuovo episodio di Cin!, rubrica preziosa, visionaria e generosa almeno quanto il suo autore. Mettetevi comodi, Umberto ci racconterà di un incontro inaspettato tra due grandi innovatori.

Buona lettura, dunque, sperando di potervi regalare ancora una volta preziosi attimi di conoscenza e nuove idee: due strumenti fondamentali per rispondere a questo periodo di ruvide transizioni con... l'azione!

E buon compleanno Asso Ricambi!

INSIEME PREVEDIAMO UN FUTURO POSSIBILE,

TRANSACTION

NEXT GEN AFTERMARKET

PER DARE VITA AD UN NUOVO INIZIO.



In un mondo in **continua evoluzione**, è necessario agire per **esplorare tutti i possibili futuri** e prepararci al meglio al cambiamento.

Lavorando insieme con una strategia comune, possiamo dar vita ad un **nuovo inizio**.
Entra a far parte del **Consorzio Assoricambi** per scoprire come.

30
ANNIVERSARY

assoricambi.it
seguici su   


ASSORICAMBI
ASSOCIATI & INDIPENDENTI

Scenari

di Andrea Giuricin

Il futuro della Mobilità

Il settore della mobilità è andato incontro a grandi cambiamenti negli ultimi anni e l'industria automotive è indubbiamente protagonista di questo cambiamento.

La crisi Covid-19 e i problemi della supply chain a livello globale hanno portato ad un forte decremento del numero di auto prodotte globalmente, essendo passati dai livelli massimi del 2017-2018 con circa 97 milioni di veicoli prodotti a circa 77 e 80 milioni di veicoli nel 2020 e 2021 rispettivamente.



Andrea Giuricin
CEO
TRA Consulting

In questa "crisi" mondiale c'è da sottolineare che nuovi Paesi stanno diventando sempre più protagonisti del settore, mentre l'Europa, pur avendo sempre numeri rilevanti, sta subendo una significativa diminuzione. Tra i maggiori Paesi, la produzione è scesa di circa il 35/40 per cento, con l'Italia che purtroppo continua a mantenere un ruolo non primario con circa 0,8 milioni di veicoli prodotti nel 2021.

La supply chain globale è sicuramente sotto stress, come si è visto, sia per alcune componenti delle batterie che per i microchip che hanno portato ad una forte diminuzione della produzione. C'è anche da sottolineare che molte componenti hanno subito gli effetti delle difficoltà del settore marittimo, che ha visto non solo i prezzi dei container aumentare di circa 8 volte tra il 2020 e il 2021, ma ha anche riscontrato non poche complicazioni nel reperire la possibilità di trasporto durante lo scorso anno.

Questo ha avuto una conseguenza secondaria nella supply chain globale, dove alcuni produttori hanno deciso di iniziare ad utilizzare il treno merci per trasportare auto o componenti delle stesse tra la Cina e l'Europa, mostrando una tendenza in forte crescita per questa modalità di trasporto.

Proprio la Cina sta diventando una protagonista sempre più rilevante del settore automotive, dato che quasi un terzo del mercato complessivo delle vendite è concentrato qui. Inoltre, altro

aspetto chiave da tenere in considerazione: la Cina sta diventando sempre di più protagonista della mobilità elettrica.

Molti Paesi europei e la stessa Commissione Europea hanno deciso di intraprendere un'accelerazione verso l'auto elettrica, ma c'è da considerare che per molte delle componenti e delle materie prime l'Europa potrebbe essere dipendente dalla Cina.

In Cina nel 2022 oltre 5 milioni di vetture elettriche saranno vendute e questo dimostra come in questo mercato si siano raggiunte già economie di scala importanti.

L'elettrificazione comporta grandi cambiamenti e la politica non sembra esserne troppo accorta. Si sottolinea che alcuni studi del Governo tedesco evidenziano che con una quota dell'auto elettrica al 23%, nel 2023 in Germania ci sarà una contrazione cumulata del prodotto interno lordo pari a 190 miliardi.

Risultati simili sono stimabili anche per l'Italia che è un grande produttore di componentistica per il mercato europeo.

Nel settore della mobilità, com'è ben noto, oltre al tema dell'elettrificazione, che avrà impatti rilevanti anche su tutta la componentistica, vi è il tema della guida autonoma, anch'essa protagonista nel cambiamento del ruolo dell'auto per com'è stata intesa fino ad ora. Tornando al tema dell'elettrificazione dell'auto, così fortemente voluta dalla politica, c'è da ricordare anche il tema del cosiddetto *shift modale*. In realtà, più che dalla volontà politica, lo *shift modale* si compie con un buon sistema intermodale e con buone alternative.

Da questo punto di vista, il treno alta velocità riesce ad essere il mezzo principale per gli spostamenti sopra i 300 chilometri e l'efficienza di questa modalità è riuscita a portare ad un buon *shift modale*. L'Italia, per quanto riguarda l'alta velocità, è indubbiamente un buon esempio a livello globale, dato che ha liberalizzato il sistema dal 2012, con l'arrivo della concorrenza.

Altri Paesi hanno scelto di intraprendere la direzione italiana e questo porterà ad uno spostamento del traffico su ferro anche in altri Paesi: in particolare si sottolinea come la liberalizzazione sia stata attuata anche in Spagna a partire dal 2021 e anche qui il treno Alta Velocità prenderà quote modali sempre più rilevanti (sulla Madrid-Barcellona la quota del treno ha già superato il 70%).

L'auto non potrà essere sostituita, ma è chiaro che la mobilità diventa sempre più variegata nel senso che diversi mezzi possono essere utilizzati per uno stesso tragitto. Ci sono altre tendenze rilevanti da tenere in conside-

razione per il mercato automotive per i prossimi anni. In primo luogo, c'è il tema dell'*integrazione orizzontale*, come ha dimostrato tra le altre cose la creazione di Stellantis. Da anni si ricorda che, al di fuori di particolari nicchie di mercato, le dimensioni sono rilevanti per rimanere competitivi. Riuscire a raggiungere i diversi mercati a livello globale è essenziale per cercare di evitare le "crisi regionali". Un esempio fu proprio quella di FCA, che dopo l'acquisizione di Chrysler riuscì ad evitare di entrare in crisi durante la caduta del mercato europeo nel 2012-2013, proprio grazie al buon andamento contemporaneo del mercato statunitense.

L'altro tema rilevante è l'*integrazione verticale*, come dimostra Tesla o altri produttori di veicoli elettrici. Il valore aggiunto non si trova solo nella produzione dell'auto, ma anche nella creazione di servizi legati all'importanza dei dati o nella fornitura di energia. L'auto rischia quindi di diventare sempre di più una "commodity", considerando che il dato diventa sempre più importante.

I produttori così diventano sempre di più non solo produttori fisici di auto, ma anche produttori di servizi, con la mobilità che diventa essa stessa un servizio (Mobility as a Service). Per questo motivo, l'estrazione del valore non è più solo nell'auto fisica, ma anche in tutti quei servizi collegati alla mobilità che l'auto è in grado di fornire.

In definitiva, è bene ricordare che alcune tendenze sono inevitabili e anche l'elettrificazione sembra essere un processo ormai segnato. Il punto chiave è quello di riuscire a far comprendere alla politica che questo cambiamento, come tutti i cambiamenti, non può essere imposto senza tenerne a mente le conseguenze, e queste conseguenze devono essere al centro dell'agenda politica dei prossimi 20 anni.

Non è possibile pensare alla politica solo come un mix di incentivi e divieti, ma anche come un insieme di scelte che possano rendere accettabile il cambiamento che è stato intrapreso.

I Governi, quindi, devono essere pronti a investire risorse per sostenere il cambiamento e in particolare l'Italia deve ricordarsi che il settore della componentistica, così importante per il nostro Paese, avrà dei cambiamenti epocali.

OFFICINE ASSO SERVICE,
UN PUNTO FERMO PER CHI SI MUOVE.

1 RETE NAZIONALE

1.400 OFFICINE

3.900 MECCATRONICI

Vuoi aumentare il valore della tua officina? Aderisci alla nostra **rete Asso Service!**
Ti offriamo i percorsi e le soluzioni più adeguate per **affrontare i cambiamenti** del mercato e soddisfare i bisogni dei tuoi clienti.
Scegliendo di unirti a noi potrai crescere e raggiungere traguardi ambiziosi, offrendo un servizio sempre più performante.

30
ANNIVERSARY

È un'iniziativa del Consorzio Assoricambi
assoservice.net | seguici su 


ASSOSERVICE
I PROFESSIONISTI DELLA RIPARAZIONE

L'analisi **di Luca Montagner**

Il futuro della riparazione e l'impatto dell'elettrico sul service al 2030

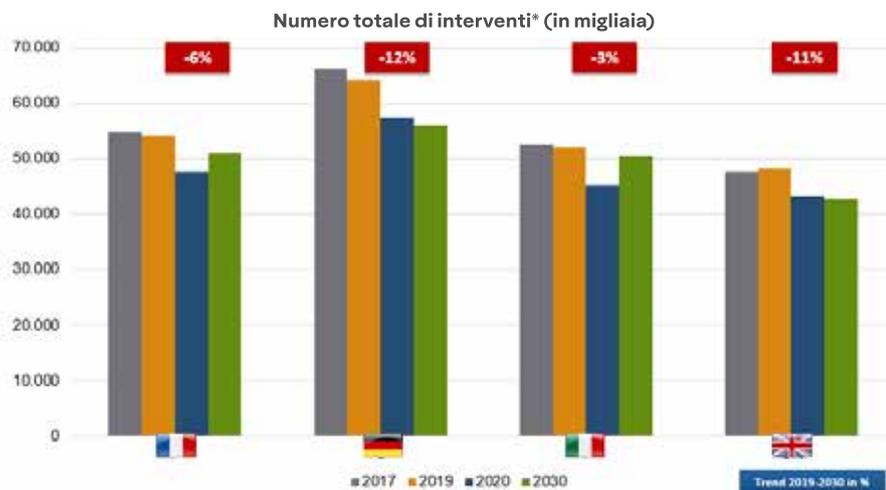
Nell'ambito delle attività di ricerca della rete di ICDP (International Car Distribution Programme – www.icdp.net), recentemente è stato realizzato uno studio sull'evoluzione del mercato after-sales e sul potenziale impatto delle auto elettriche al 2030 nei principali mercati europei.

In generale è prevista una riduzione del numero di interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria in tutti i mercati, a causa di molteplici fattori tra cui il miglioramento dell'affidabilità delle vetture, l'allungamento degli intervalli di manutenzione previsti dalle case automobilistiche e la progressiva crescita del numero di vetture circolanti completamente elettriche. Ci sono anche altri fattori che potrebbero limitare la riduzione del numero di interventi, tra cui l'introduzione di controlli annuali, il mantenimento dell'attuale percorrenza media e il rallentamento delle vendite di vetture nuove con un conseguente ulteriore invecchiamento del parco circolante. Ne emerge un quadro diverso a seconda dei singoli mercati, probabilmente l'Italia è il paese in cui la contrazione del numero di interventi potrebbe essere più limitata, con un calo nel 2030 di circa il 3% rispetto al 2019, anno preso come riferimento poiché è stato l'ultimo 'normale' prima della pandemia legata al Covid-19. Guardando agli altri principali mercati europei la contrazione dovrebbe essere ben superiore, oscillando tra il -6% della Francia e il -12% della Germania, per effetto di una diversa combinazione degli elementi sopracitati.



Luca Montagner
Associate Director
ICDP

Trend numero di interventi nei principali mercati europei (2017-2030)



Buona parte di queste differenze sono legate al diverso peso, all'interno del parco circolante, proprio delle vetture completamente elettriche le cui vendite in altri mercati sono e saranno ancora nei prossimi anni decisamente superiori a quelle registrate in Italia. Soffermandoci sul mercato italiano, nel 2030 il parco circolante costituito da queste vetture potrebbe oscillare tra il 10% e il 15%, quindi tra 3,6 e 5,4 milioni di veicoli a seconda degli scenari ipotizzati, che sono collegati essenzialmente alle politiche governative e alle scelte produttive delle case automobilistiche. Ad ogni modo, prendendo in esame proprio l'impatto dell'elettrico sul service, è utile mettere in luce 4 aspetti:

- **Investimenti per gli operatori:** per quanto riguarda i riparatori autorizzati, le risorse iniziali per attrezzature e formazione si aggirano tra i 10.000 € e i 15.000 €, di cui l'80% per strumenti specifici e circa il 20% dedicato al training (considerando un tecnico specializzato). E questa cifra non include ponti speciali e colonnine per la ricarica;
- **Inversione del tradizionale rapporto tra manodopera e ricambi:** è prevista l'inversione rispetto alla situazione attuale, quindi, con l'elettrico il fatturato della manodopera dovrebbe passare dal 40% ad almeno il 60% e il contrario dovrebbe avvenire per i ricambi. Da qui nasce la necessità di ideare e offrire nuovi servizi aggiuntivi per tutti gli operatori;
- **Maggiore fiducia verso i riparatori autorizzati:** nei mercati in cui il parco circolante di vetture elettriche è più consistente si registra una maggiore propensione verso i riparatori autorizzati, considerati più preparati per gestire queste vetture. In Francia il 90% dei possessori di vetture elettriche utilizza esclusivamente riparatori autorizzati per l'attività di manutenzione e riparazione;

- **Impatto modesto fino al 2030:** fino a questa data la gran parte del parco circolante sarà costituito prevalentemente da vetture con un motore termico (anche se una buona parte di queste potrebbero essere ibride), quindi per i riparatori, soprattutto quelli indipendenti, l'impatto percepito dell'elettrico sarà poco significativo, ma dal 2030 in poi crescerà in modo esponenziale. È opportuno ricordare che, rispetto alle vetture endotermiche e ibride, il costo complessivo annuale di una vettura completamente elettrica sarà di circa un terzo inferiore, ma se consideriamo solo la manutenzione ordinaria (escludendo i pneumatici) il costo si riduce di oltre la metà.

Concludendo, è possibile osservare che il post vendita del settore automotive è destinato a cambiare significativamente nel prossimo decennio, per tutti i riparatori la sfida è quella di coniugare competenze tecniche (e relativi investimenti in attrezzature e formazione) con l'offerta di nuovi servizi in grado di semplificare la vita al cliente per aumentarne soddisfazione e fedeltà. Inoltre, è prevista una forte crescita per il business dei pneumatici, quindi i riparatori sono chiamati, qualora già non lo facessero, a valutare di espandere la propria gamma di servizi anche in questa direzione. Non ci sarà spazio per quegli operatori che non saranno disposti ad investire sistematicamente nella propria attività ed è prevedibile un forte aumento delle tariffe di manodopera per tutte le tipologie di riparatori. Quindi, ci avvicineremo, almeno parzialmente, a quelle praticate negli altri mercati, grazie alla spinta degli investimenti da sostenere e alla diffusione delle vetture elettriche, che sposteranno fatturato e redditività dai ricambi alla manodopera, che pertanto rappresenterà il principale valore aggiunto dell'offerta del service.

L'impatto dell'elettrico sul post vendita sarà modesto fino al 2030

1

Investimenti iniziali per attrezzature e formazione (tutti i riparatori)

- In media 15.000-20.000€ per autorizzati
 - 80% attrezzature e 20% formazione
 - Da aggiungere colonnine e ponti speciali

2

Inversione del rapporto tipico tra ricambi e manodopera

- Da 60%-40% a 40%-60%
 - Forte aumento della tariffa di manodopera
 - Necessità di offrire nuovi servizi aggiuntivi

3

Maggiore propensione del cliente ad utilizzare i riparatori autorizzati

- In Francia il 90% degli automobilisti con vetture ibride/elettriche usa questo canale
 - Complessità eccessiva per i generici
- Intervalli di manutenzione vs i 40-50.000 km

4

Dal 2030 l'impatto dell'elettrico su circolante e service sarà significativo

- Parco circolante elettrico ~10-15% nel 2030
 - Costo annuale service pari a -35% rispetto al motore tradizionale, ma almeno -55% su manutenzione ordinaria



Dal 1907
Vini del Piemonte

Culture d'impresa

Terre, donne
e tradizione

“
Le aziende
sono fatte di
persone”



Federica
Massimelli
AD Bersano Vini

In oltre trent'anni, le famiglie Massimelli e Soave titolari della casa vinicola Bersano, hanno consolidato un'imponente realtà di cascine dove, senza dimenticare la forza delle tradizioni, si producono uve di qualità rendendo quest'azienda piemontese una delle più importanti realtà vitivinicole d'Italia.

Abbiamo rivolto alcune domande a Federica Massimelli, Amministratrice Delegata di Bersano Vini S.r.l., per farci raccontare questa bella realtà.

Benvenuta Federica e grazie per la sua disponibilità. Ci racconta la storia della sua azienda ed il gruppo di persone che oggi la guida?

La Bersano è stata fondata da Arturo Bersano, un avvocato con una passione per il vino e per la cultura legata al vino. Arturo Bersano ha iniziato la raccolta dei mezzi di produzione e delle stampe legate al vino che oggi formano il Museo Bersano delle Contadinerie e il Museo delle Stampe Bersano, dove troviamo pezzi importanti della nostra storia: il torchio medievale o

Intervista
a Federica Massimelli

la disposizione dei posti a tavola per un pranzo di Napoleone.

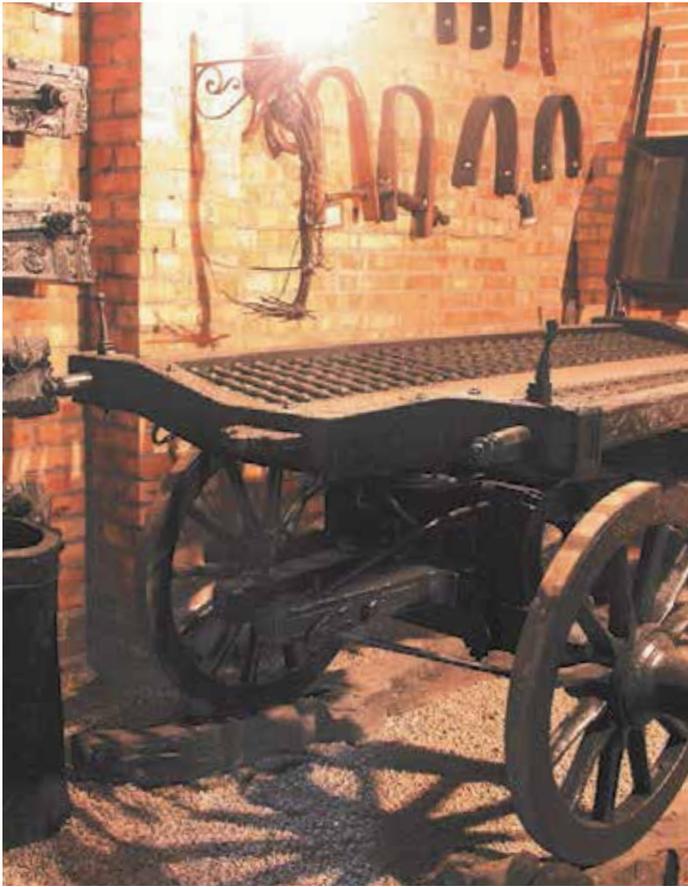
Fin da subito la Bersano ha puntato sulla qualità, acquistando non le uve ma i vigneti in modo da poter controllare tutto il processo produttivo. La famiglia Massimelli è entrata in Bersano nel 1985 e ha continuato ad aumentare il patrimonio vitivinicolo, arrivando ad essere l'azienda privata più grande del Piemonte come estensione di vigneti.

La squadra Bersano è molto affiatata. Le quattro sorelle Massimelli lavorano in azienda: mia sorella Fulvia come commercialista; mia sorella Orietta come legale; mia sorella Paola come consulente; ed io, Federica, sono Presidente e Amministratore Delegato. I vigneti sono gestiti dalla Bersano Vigneti che è affidata alle mani capaci di Filippo Mobrìci, agronomo.

Le vostre bottiglie accendono di gusto i calici da oltre cento anni. Ci piacerebbe conoscere meglio i vostri prodotti...

La Bersano vuole diffondere la cultura piemontese legata al vino. I nostri vigneti riescono ad esprimere i principali gusti del vino piemontese. Siamo a Barolo, con linee di Barolo distinte, tra Cannubi e Bardarina di Serralunga.

Siamo nel Monferrato, con il Nizza Generala Riserva, il Cremosina e il Barbera Costalunga. Siamo a Castagnole Monferrato con il Ruchè. Siamo nel cuore di Monbaruzzo, Acqui e Nizza con il Brachetto a Vaglio. Ancora, siamo a Nizza e ad Asti con il Moscato e con lo spumante metodo classico Arturo Bersano e Arturo Bersano rosé.



I vini Bersano sono un buonissimo esempio di Made In Italy. Ci racconta quanto può ancora essere importante questa coccarda nell'attuale mondo globalizzato? E qual è la filosofia produttiva e commerciale di un'azienda che mira a una qualità di questo tipo?

La globalizzazione non significa uniformità ma interscambio. I prodotti tipici che riescono a raccontare la cultura di un territorio sono ancora più importanti di prima, la gente ha voglia di sperimentare gusti e costumi diversi dai propri e la ricerca è in continua crescita. Nel mondo moderno è più facile distribuire, è più facile informare ed è più diffusa la voglia di conoscere e fare nuove esperienze. I nostri clienti sono poi molto soddisfatti dei nostri prodotti e continuano ad acquistare Bersano.

La nostra filosofia punta a utilizzare per quanto possibile solo le nostre uve per la produzione, per poter curare tutta la filiera selezionandole e gestendone la lavorazione, cerchiamo di non aumentare la quantità di bottiglie, ma di aumentare quella di vigneti.

Quanto conta il concetto di azienda, di squadra, di gruppo per costruire un progetto di successo?

Le aziende sono fatte di persone, la cultura aziendale è l'ingrediente che fa la differenza, la storia centenaria della Bersano è la garanzia di una tradizione che viene mantenuta e che continua ad avere successo.

Concludendo. Sui media, l'universo del gusto - dalla cucina al buon bere - sembra essere ormai una grande spinta all'acquisto e al consumo di prodotti di qualità. Con questo termine si accendono tante altre variabili: materie prime, controlli, rete vendita, packaging e comunicazione in generale, affiatamento del team aziendale. Ci descrive come operate in questi singoli aspetti?

La Bersano cura tutti gli aspetti. Il punto principale è che può controllarli tutti perchè tutta la catena di produzione che parte dalle vigne e arriva alla bottiglia è sotto il nostro controllo.

La qualità non può essere fatta solo su una parte del ciclo produttivo come è costretto a fare chi compra le uve o addirittura compra il vino sfuso per imbottigliarlo. La nostra esperienza e tutta la nostra storia ci dice che solo curando sia le uve che la vinificazione si può arrivare alla giusta qualità e i nostri clienti lo capiscono e lo apprezzano.



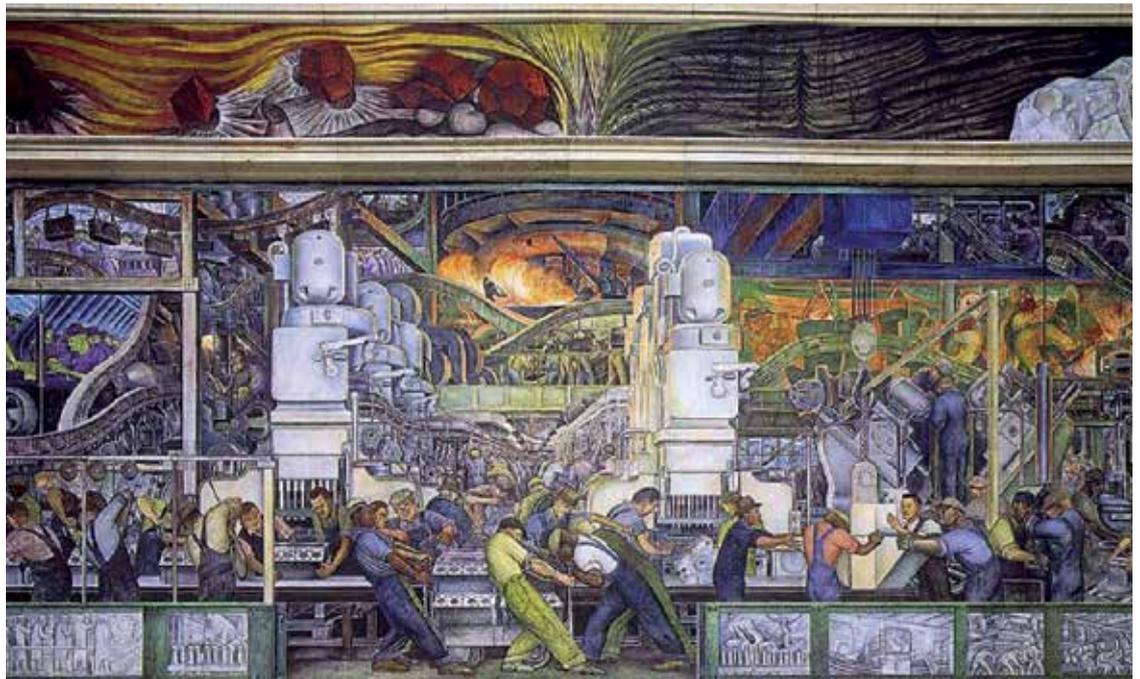
Cin!

di Umberto Seletto

Un brindisi (e una formula) per il cambiamento



Umberto Seletto
Ideatore di
Anticrisi Day



Diego Rivera, Detroit Murales

Nel mio recente saluto, da remoto, nell'assemblea degli associati di Assoricambi nello scorso Ottobre, mi è piaciuto raccontarvi – non senza chiedervi di metterci un po' di fantasia – del bizzarro racconto di Diego Rivera, pittore di murales messicano compagno dell'icona femminista ante litteram Frida Kahlo, quando in abiti esotici, si recò a Detroit su invito di Ford.

Interessante parallelismo tra il comunismo quasi militante di Diego, e la frenesia innovativa di Ford.

Che cosa univa due persone così distanti? Secondo me sia la curiosità per il nuovo, per ciò che non si conosce, sia la capacità di cambiare.

Badate bene, Diego Rivera non era un comunista di seconda linea. Era convinto di ciò che faceva al punto di ospitare la divinità maledetta del bolscevismo, deviato poi in salsa staliniana: Lev Trotskij, fondatore dell'armata rossa nonchè sostenitore della IV internazionale, mai fatta, destinata a spostare l'interesse militante nei nuovi paesi emergenti.

Insomma: Rivera era uno che si metteva in casa Trotskij e che poi morirà a picconate a due passi da lì, proprio a Città del Messico. Non era né sprovveduto né pavido.

Eppure l'incontro ci fu e fu estremamente produttivo. Tanto da generare i grandi murales di Detroit dedicati al lavoro e all'impresa. Tutt'ora, considerati esempi di arte

pubblica tra i più importanti del '900. Fino alla grande polemica dell'epoca sull'immagine del bimbo con l'infermiera equivocata per una sacrilega rappresentazione della Sacra Famiglia.

Opere pittoriche sull'innovazione che sono un inno all'opera di Ford, sicuramente il motore di questo processo rivolto al futuro.



Diego Rivera (1886-1957)

Ebbene che cosa ci insegna questa storia? Direi, innanzitutto, che non dobbiamo avere paura del futuro. Sempre appellandomi ai mostri sacri della politica, il vecchio Filippo Turati, che rivoluzionario non era ma socialista riformista sì, diceva: "È più rivoluzionaria l'invenzione del treno dei tumulti popolari a Parigi".

Insomma il tema potrebbe essere: conservazione o evoluzione. E badate bene: nessuna specie animale, vegetale e persino minerale è sopravvissuta nel tempo per conservazione. Tutto ha subito una evoluzione.

E così per esempio, ritornando al nostro mondo, i nostri con-correnti, nel senso che corrono con noi, i concessionari auto, votati alla morte ed a portare i libri in tribunale fino a quando vendevano "ferro", hanno raggiunto sbalorditivi risultati economici da

quando sono diventati protagonisti della mobilità, venditori di servizi.

Ed in questo percorso evolutivo ci dobbiamo chiedere, abbiamo il dovere di farlo, per le nostre aziende e per i nostri figli, se anche noi possiamo cambiare pelle, se un ricambista può diventare un erogatore di servizi.

Badate bene, il cambiamento è la cosa più "innaturale" che ci può succedere, ma come abbiamo visto, o lo si subisce o lo si cavalca. Cosa vogliamo fare?

Guardiamo alla proiezione dei prossimi dieci anni del nostro mercato: si realizzerà il cambio tecnologico delle motorizzazioni; si determineranno ulteriori concentrazioni di volumi in tutti i settori per ottimizzare le economie e fronteggiare lo sviluppo dell'online; l'intelligenza artificiale sostituirà molte funzioni specifiche, soprattutto nell'assistenza.

E ricordiamo la formula che l'amico Marc Aguetaz usa spesso attribuendola erroneamente al solo Giorgio Giavarra, quando - al contrario - è un prodotto Giavarra-Seletto perché il copyright della formula è del sottoscritto:

$$C = V \times I \times PP > R$$

Dove il cambiamento (C) è la vision (V) moltiplicata per l'insoddisfazione (I, l'incazzatura se volete) ancora moltiplicata per i primi passi (PP, che possono essere anche piccoli passi). E tutto ciò deve essere superiore alla resistenza: sia essa di ambiente fisico, umano, di testa.

Eccoci qui dunque a gestire questi prossimi dieci anni in cui cambierà tutto ed in cui apparentemente le cose non cambieranno. Perché le auto saranno sempre più vecchie e avranno, quindi, più necessità di manutenzione. La gente avrà meno soldi e quindi privilegerà gli indipendenti.

E noi dobbiamo scegliere cosa fare. Ricordando il vecchio Beau Tosckich: "O fai pranzo... o sei pranzo".

Take care, take care.

REWIND ►► THE FUTURE

CELEBRIAMO IL PRESENTE, IMMAGINIAMO IL FUTURO

ASSEMBLEA DEGLI ASSOCIATI
26-28 FEBBRAIO 2023
HOTEL ROYAL CONTINENTAL ★★☆☆
VIA PARTENOPE, 38 - NAPOLI



ASSORICAMBI

ASSOCIATI & INDIPENDENTI

»»AFTERMARKET REVIEW

IL NUOVO MAGAZINE DI ASSO RICAMBI

È un'iniziativa del **Consorzio Assoricambi**

assoricambi.it | seguici su    