

DISTRIBUZIONE AFTERMARKET

Parts

vw.partsweb.it

Argia: Luce, gas, materie prime, i costi per ripartire / **Mercato:** Gli effetti del conflitto Russia-Ucraina
Aftermarket alla prova su più fronti: La parola alle aziende del settore

NOVA
GROUP

A DISTRIBUZIONE CHE UNISCE

ICI 6 CONSORZI

PIATTAFORME LOGISTICHE

PUNTI VENDITA

« tanti piccoli pezzi di un puzzle
ricostruendosi tra loro compongono
l'immagine di un'unica variegata penisola,
una rete composta da distributori,
centri regionali di ricambisti
e relative piattaforme logistiche
e distributori partner, ci ha permesso
una volta di rafforzare e rendere più
attivo il concetto di gruppo.
**più che mai ci sentiamo orgogliosi
di aver costruito un progetto unico in Italia,
di persone che collaborano
insieme costruiscono la nuova visione
comuni.**

www.nova-group.com

lo sensibile varianti preoccupanti. L'aumento dei costi energetici e la costanza di variazione del prezzo delle materie prime stanno sicuramente impattando sul business quotidiano ma soprattutto sulle peculiarità aziendali, che oggi sono sempre più compresse e ridotte. Nella normale gestione delle attività, l'aumento dei costi energetici ormai impatta ISO per il 50% vs. lo scorso anno, senza contare i continui aumenti delle materie prime, ormai a doppia cifra costante. Nell'economia di scala aziendale stiamo cercando di contrastare il caro prezzi ottimizzando gli acquisti (con proiezioni più a lungo termine), il magazzino, la produzione, anche se l'effetto complessivo di queste azioni non è pienamente sufficiente per soddisfare e stabilizzare le necessità aziendali".

"L'insieme delle criticità che il mercato presenta rende inevitabile una variazione dei listini a carattere generale. Nel settore specifico, anche noi abbiamo dovuto necessariamente rivedere i nostri listini consigliati, adeguandoli in piccola parte al caro prezzi. Problema principe è che non è oggi possibile riversare sul mercato i continui aumenti subiti. Sempre più ci troviamo di fronte a un'utenza che deve fare i conti con una coperta ormai troppo corta, chiamata a dovere scegliere in modo netto cosa può o meno fare".

"Il conflitto Russia-Ucraina non ha al momento impattato in modo gravoso sulla nostra realtà in termini di acquisti sulle materie prime per la produzione dei nostri prodotti. Resta, come per tutti, l'incognita del gas. Relativamente alle vendite, operando in tutta Europa e anche in Russia, stiamo trovando ad affrontare un inevitabile restringimento del nostro perimetro d'azione e del fatturato stesso. La ripresa del post pandemia, che aveva portato una nuova vivacità a tutti i mercati europei, ha subito una netta frenata. Speriamo che le instabilità cessino quanto prima e si possa

riprendere presto un regime di normalità, ormai divenuto un'eccezione...".

FIAMM ENERGY TECHNOLOGY

Igor Posocco

Direttore Marketing & Vendite Business Mobility Power Solutions



1 "La produzione delle batterie di avviamento richiede principalmente piombo, rame e tanta energia per cui la nostra azienda, che è energivora, è stata impattata a partire dal secondo semestre 2021 da aumenti dei costi che ad oggi vedono una continua crescita. Faccio qualche esempio: rispetto al 2019, il costo del piombo è salito del 20%, quello del rame è più che raddoppiato e quello dell'energia di oltre 4 volte. L'azienda si è mossa principalmente su due fronti: avevamo già avviato e stiamo avviando, dove ritenuto vantaggioso, degli acquisti con fissazione del prezzo di medio periodo e ci siamo attivati per individuare nuovi fornitori, che comunque siano in grado di garantire l'alta qualità che ci contraddistingue. Relativamente ai microchip, abbiamo una continua rivisitazione dei volumi da parte dei nostri clienti OE, che riusciamo a soddisfare grazie ai nostri processi produttivi e logistici di just in time introdotti negli ultimi anni".

2 "L'inflazione è ai massimi sia in Italia

sia in Europa e anche la nostra azienda si è trovata a dovere aumentare i listini più volte nell'ultimo anno. Questo fenomeno non sembra rallentare, soprattutto dopo lo scoppio della guerra in Ucraina. Cerchiamo di rafforzare i legami con i nostri clienti, lavorando su azioni di fidelizzazione che permettano di avere un rapporto win-win tra le parti".

3 "A oggi lato acquisti non stiamo risentendo del conflitto Russia-Ucraina perché abbiamo fornitori principalmente localizzati in altre zone geografiche. Lato vendite, i mercati di Russia e Ucraina sono stati in forte espansione fino a febbraio e su questi volevamo continuare a investire. Il fatturato relativo ai due Paesi in questione rappresenta circa il 20% del nostro export. Il blocco dell'export da parte dell'Ucraina di materie prime verso l'UE sta anche aprendo delle opportunità su nuovi clienti e linee di prodotto".

GYS ITALIA

Massimo Corò

Amministratore Delegato



1 "In previsione dell'aumento dei costi energetici, dei prezzi delle materie prime e della crisi dei chip e per ridurre l'impatto sull'azienda abbiamo aumentato gradualmente le nostre scorte dal 2020,

per potere rifornire i nostri clienti senza ritardi. Questo anticipo e gli investimenti associati ci permettono, al momento, di non avere carenze e di potere consegnare senza problemi. In più, l'impatto dei costi energetici è stato limitato per il Gruppo e la produzione grazie a una copertura nel nostro contratto di elettricità per 5 anni (2020-2025) che limita l'aumento dei nostri costi energetici. Questa protezione ci permette di anticipare più serenamente i nuovi vincoli energetici".

② "L'insieme delle criticità attuali ha avuto inevitabilmente un effetto diretto sul nostro listino. Il costo crescente delle materie prime ci costringe ad aumentare regolarmente i nostri prezzi per potere adattarsi alla realtà del mercato e dei costi".

③ "Relativamente al conflitto tra Russia e Ucraina non registriamo nessun impatto".

METELLI GROUP

Stefano Monteleone

Marketing Manager



① "Gli aumenti dei costi energetici e di quelli di alcune materie prime stanno avendo un impatto importante sulla nostra azienda, che si vedrà soprattutto sul conto economico del 2022. Circa le materie prime, grazie a una politica degli acquisti di lunga visione siamo riusciti ad attenuare in parte gli elevati au-

menti subiti in questi mesi. Purtroppo, questo non è stato possibile su tutte le materie prime necessarie alla produzione delle nostre gamme e, a un certo punto, anche le scorte ingenti tra qualche tempo termineranno. Lato energia, la situazione odierna ha un impatto maggiore su alcune tipologie di attività rispetto ad altre: mi sto riferendo alla fonderia interna di pressofusione di alluminio, dove la componente gas pesa pesantemente sui costi di produzione".

② "L'effetto delle criticità che il mercato sta affrontando si riflette anche sui listini, ma in modo molto più contenuto rispetto agli aumenti subiti. L'azienda, per quanto è possibile, sta assorbendo parte di questi costi per non gravare troppo sulla filiera distributiva e di conseguenza sull'utente finale, contando di potere ritornare nel più breve tempo possibile a una situazione di stabilità dei prezzi".

③ "Metelli Group esporta in oltre 90 Paesi al mondo, compresi Russia e Ucraina, di conseguenza questa situazione ci preoccupa, oltre che dal punto di vista umano anche da quello commerciale. L'impatto sul fatturato sarà importante perché in questi Paesi abbiamo sia clienti diretti sia indiretti, che esportano lì e che al momento hanno ridotto gli ordini".

ORIGINAL BIRTH

Gennaro Chianese

Amministratore Delegato



① "Ormai da tempo stiamo subendo i rincari delle materie prime e l'innalzamento dei costi aziendali a vario titolo. Purtroppo la politica energetica italiana non ci favorisce, ma possiamo agire in ottica di efficientamento soltanto aziendalmente. Stiamo cercando di abbattere la carbon footprint della nostra attività, ampliando e integrando il nostro impianto fotovoltaico che fa da polmone al reparto produttivo. Di pari passo stiamo portando avanti il relamping aziendale, per ridurre in modo sensibile l'assorbimento energetico del plant. Il tutto in un più ampio quadro di gestione energetica aziendale integrata, ad esempio con la programmazione da remoto di tutti i servizi ad asservimento della fabbrica. Il nostro target nei prossimi anni sarà la neutralità energetica ed è per questo che puntiamo da sempre sulle rinnovabili. Il tema della sostenibilità del business è al centro dell'agenda aziendale e lo valutiamo al pari di altri indicatori economici di performance. Con la pandemia il processo di Risk Management aziendale ha portato al continuo studio di strategie di gestione del rischio e dei processi. Per contrastare il rincaro delle materie prime e la difficoltà della reperibilità delle stesse abbiamo cercato di introdurre nell'organizzazione best practices per monitorare, gestire e diversificare il rischio di fornitura. Questo ovviamente creando piani di back up dei fornitori, sviluppando accordi quadro a lungo raggio, negoziando condizioni nuove forti di un potere contrattuale riconosciuto da tanti anni di presenza sul mercato. Il fatto di avere una Supply Chain stabile e non alla ricerca del prezzo ad ogni costo ci ha agevolato certamente tanto è che poco è cambiata la nostra percentuale di evasione degli ordini. Il monitoraggio costante del tracking degli ordini, della solidità dei fornitori è un lavoro continuo che richiede il coinvolgimento di persone in processi che cambiano continuamente, in base al mercato. La res-