

PRESENTATO IL PROGRAMMA DEDICATO A RICAMBISTI E OFFICINE MOTO

BPROGRAM CONVENTION

Si è svolta in una cornice suggestiva, tra **Venezia** e **Treviso**, la **4^a Convention di Bergamaschi**, dedicata alla presentazione di **BProgram**. Oltre ai **ricambisti** erano presenti anche alcune **officine** per le due ruote e si è parlato della **nuova rete RideUp**



Essere al passo con i tempi e affrontare al meglio la concorrenza è oggi possibile soltanto all'interno di un network che assicuri a ricambisti e officine servizi e supporto commerciale. Sono questi i valori che hanno fatto di Bergamaschi – distributore da oltre cent'anni presente nel mercato dei ricambi per due ruote – una realtà riconosciuta da tutti gli addetti ai lavori e oggi sono riversati nella mission di BProgram: creare una rete distributiva fidelizzata con copertura nazionale, condizioni economiche migliorative e un servizio dedicato. Allargando un po' l'orizzonte, con un network capace di diventare un punto di riferimento, di rappresentare la risposta

alla competizione crescente, ai cambiamenti normativi e all'evoluzione tecnologica a sostegno delle attività di ricambisti e officine. A supporto sono già attive le fidelizzazioni BPoint per i ricambisti e RideUp per le officine, oltre al programma di formazione tecnica BAcademy. Comunicare questi valori e i vantaggi dell'adesione al programma è stato l'obiettivo della convention che si è svolta, tra Venezia e Treviso, nel primo weekend di febbraio. Dopo l'arrivo degli invitati a Venezia e una suggestiva cena in crociera nella Laguna, l'incontro tra Bergamaschi, i ricambisti, le officine e i partner del programma si è svolto sabato 1° febbraio a Monastier di Treviso, presso la sede di Te-

B BERGAMASCHI®
DAL 1919 ACCESSORI E RICAMBI PER MOTO





produttore di accessori o di ricambi vendi direttamente al privato. Un trend che continuerà e per contrastarlo dobbiamo rendere la nostra offerta più interessante e accattivante. Nel 2019, guardando a queste realtà sovranazionali, vediamo che sono sempre più orientate al cliente finale ("click and collect"), come è già successo nel mondo auto, oppure hanno aperto le loro filiali nei Paesi in cui sono presenti. Questi "colossi" si stanno consolidando e ce ne stiamo accorgendo. E hanno capitali

xa. Dopo i ringraziamenti di rito di Bruno Bergamaschi, figlio del titolare Enrico, e di Texa, nelle persone di Luigi Minen, direttore vendite Italia, e Luciano Marton, direttore generale Texa, la parola è passata a Domenico Mainoli, direttore generale di Bergamaschi, per un intervento sul mercato: "Il nostro parco circolante è di gran lunga il più grande d'Europa ed è in aumento: nel 2018, se osserviamo gli ultimi dati disponibili, siamo tornati ai livelli degli anni d'oro, quindi sostanzialmente la domanda di riparazione non dovrebbe essere in calo. I dati ACI relativi al 2018 evidenziano un numero di immatricolazioni superiore a quello delle rottamazioni: di qui il motivo della crescita del parco. Quindi i veicoli là fuori per noi ci sono, ma è anche vero che il parco sta invecchiando, notizia positiva per chi lavora, come noi,

nella riparazione". Dai dati presentati da Mainoli, risulta che degli oltre 8 milioni di veicoli a due ruote circolanti, l'81% sono ante-2010, quindi fuori dal periodo di garanzia. Gli Euro4 sono sotto al 4%. Per quanto riguarda il tipo di veicoli, quasi la metà del mercato è occupata dai maxiscooter. "In massima parte (98%) – sottolinea Mainoli – riparati in delega, cioè il cosiddetto "do it for me". Inoltre si sta profilando una prospettiva di mobilità alternativa soprattutto nelle aree urbane: l'elettrica. Questa deve essere vista come un'opportunità". Ma se questa è la domanda, sul lato dell'offerta della riparazione lo scenario non è così positivo: il dato lampante che emerge è che negli ultimi quattro anni il settore moto ha perso quasi mille operatori, l'8% del totale. Il fatturato complessivo del settore sta calando,

e in particolare il fatturato della manodopera cala più che proporzionalmente della vendita dei ricambi. Sostanzialmente quindi il settore non gode di buona salute per una serie di cause: non ci sono più i "cinquantini", che avevano bisogno di una manutenzione frequente; i ricambi durano di più; c'è la concorrenza spesso sleale alimentata ulteriormente dalle vendite online. "Sono abitudini su cui possiamo influire poco – prosegue Mainoli – ma è interessante soffermarsi su quello che sta succedendo a livello di dinamiche di concorrenza. Prima la distribuzione del prodotto era articolata in tre step: distributore nazionale (ad esempio, Bergamaschi), ricambista e officina indipendente. Da qualche anno le dinamiche sono cambiate. Con l'avvento del web ha avuto inizio il fenomeno del privato che arrivava in officina



Da sinistra: Domenico Mainoli e Giuseppe Polari

na con il ricambio acquistato online. L'altro fenomeno preoccupante per i distributori italiani è stato l'arrivo dei grossi gruppi esteri e del loro approccio "two-step distribution": dal distributore nazionale all'officina, con il "salto" del ricambista, anzi qualcuno di questi punta direttamente anche all'utente finale. In questo scenario è lecito aspettarsi che qualche

rilevanti e disponibilità alla spesa e all'investimento". A questo punto un interessante intervento tecnico di Mario Giacomella, Motorcycles and Marine Diagnosis Product Manager di Texa, ha posto l'accento su come la trasformazione del mercato sia stata la conseguenza dei cambiamenti dal punto di vista tecnico: dagli anni del carburatore si è passati all'iniezione elettronica, e ora le moto sono comandate da diverse centraline. Bisogna essere pronti per le sfide future ma in realtà alle officine di oggi interessa sapere riparare moto che hanno qualche anno d'età, quindi per le ulteriori nuove tecnologie è il momento giusto per organizzarsi. La parola è passata a Giuseppe Polari, direttore della rivista GA-il giornale dell'aftermarket moto, che ha parlato delle normative sulla riparazione (legge 122 del 1992 e successivi aggiornamenti, legge n.144 del 2012) che vedono oggi delle regole ben chiare sulla riparazione, ma soprattutto un livello di formazione sempre più eleva-



Giuseppe Polari e Bruno Bergamaschi con il "numero zero" di GA Moto



Luca Bonalumi di Editoriale Domus



Domenico Mainoli di Bergamaschi

“ QUALCHE DOMANDA A...

MARCO TOLACE | *Attilio Tolace Sas (Catania), ricambista*

Come sono i vostri rapporti con Bergamaschi?

Lavoriamo con Bergamaschi da moltissimi anni, ci troviamo molto bene per la disponibilità e la gentilezza dello staff. È una vera famiglia e i rapporti non possono che essere ottimi.

Cosa apprezza di BProgram?

Credo fermamente in questo progetto, che rappresenta una novità nelle due ruote. Ritengo sia validissimo e inoltre nessuno prima di Bergamaschi aveva mai pensato di dar vita a un progetto del genere. Hanno intuito prima degli altri qual è la strada da seguire.



Francesco Palmieri | *titolare di GM Motor, Rapallo (GE), rivenditore di moto*

Quali servizi offrite al vostro cliente?

Siamo concessionari ufficiali di diversi marchi, ma oltre alla vendita vogliamo offrire al cliente un servizio a 360 gradi, prima e dopo l'acquisto del veicolo. Durante gli anni della crisi, con il crollo di vendite del nuovo, ci siamo concentrati su altre attività: assistenza dell'usato, ma anche noleggio a breve termine; abbiamo aperto dei centri di revisione e un'agenzia di pratiche auto per aiutare i nostri clienti a risolvere i problemi burocratici legati al passaggio di proprietà e altro. Da questa offerta di servizi e dall'investimento effettuato – l'anno scorso tra l'altro abbiamo ampliato i nostri spazi – abbiamo ottenuto un buon riscontro, tornando ai livelli di fatturato che avevamo nel 2006.



Cosa pensa dell'evento organizzato da Bergamaschi e di BProgram?

Ne ho avuto un'impressione molto positiva. Siamo sulla stessa lunghezza d'onda, anche noi siamo focalizzati sul servizio e sulla formazione. Essendo concessionari di tanti marchi, i nostri meccanici fanno corsi di aggiornamento presso le Case madri o presso Texa. Nella nostra zona le officine ge-neriche zoppicano perché non riescono a stare al passo con i tempi. Far parte del programma Ri-deUp per molte officine è un'occasione, ma bisogna già avere una qualità lavorativa di buon livello, essere strutturati e organizzati. Ritengo che durante la convention sia stata percepita l'originalità del servizio che noi offriamo: in linea con Bergamaschi, puntiamo non a offrire il prezzo più basso, ma a dare professionalità e servizio.

SIMONE FANTINATO |

titolare Megaparts Srl, Cassola (VI), ricambista

Come sono i vostri rapporti con Bergamaschi?

I nostri rapporti sono ottimi e consolidati da sempre: siamo i loro rivenditori ufficiali di zona, nonché tra i loro migliori clienti nel nord Italia sia in termini di fatturato che di linee vendute. Ci confrontiamo continuamente e noi rappresentiamo un punto di riferimento per loro anche per la valutazione delle novità proposte e della loro ricezione sul mercato.



Quali sono i plus del BProgram?

Abbiamo sposato BProgram fin dall'inizio, siamo stati infatti la prima azienda ad aderire al progetto, del quale condividiamo totalmente le vedute. Trovo che la convention, giunta alla sua quarta edizione, abbia compiuto un passo decisivo quest'anno con il coinvolgimento delle officine: infatti ogni ricambista BPoint ha potuto invitare un'officina, riuscendo così a trasmettere al proprio cliente in modo tangibile, reale, i vantaggi dell'adesione a questo progetto. Trovo che da parte delle officine ci sia stato un riscontro molto positivo. Devo aggiungere che nel mondo delle due ruote non esisteva niente del genere, alla Bergamaschi sono stati i primi a pensarlo.

STEFANO BOLLA |

titolare di Officina Bost Moto, Napoli

Cosa ha apprezzato dell'evento Bergamaschi?

Oltre ad aver apprezzato l'organizzazione dell'evento, riuscita in ogni piccolo dettaglio, sto valutando l'idea di aderire al progetto, che ritengo molto interessante, e in questo senso mi sto già muovendo con il mio agente di zona per conoscerne tutti i dettagli. Inoltre i fornitori sono di prim'ordine, quindi sono rimasto molto colpito dalla qualità della proposta.



to. Interessante l'argomento sulle prospettive future della mobilità (bike sharing, noleggio) e sulle nuove sfide e opportunità che si presentano per la motorizzazione.

Anche Luca Bonalumi di Editoriale Domus nel suo intervento ha sottolineato il cambiamento del mercato e l'importanza della formazione per chi opera in questo settore. Oggi non è più possibile fare finta di niente e non cavalcare il cambiamento; per avere un ruolo da protagonisti è fondamentale aggiornarsi e utilizzare strumenti volti a semplificare il lavoro dell'operatore. La parola è poi tornata a Mainoli per il tema centrale della giornata, la presentazione di BProgram, il programma che

Bergamaschi ha pensato per i ricambisti e per le officine: "Non chiediamo una fedeltà ideologica a Bergamaschi, ma di ragionamento, di considerazione dei vantaggi che offriamo. Sono quattro le aree di pertinenza della nostra attività: Gestione Finanziaria – Consulenza Gestionale – Consulenza Operativa – Marketing. Per quanto riguarda la parte dei servizi che offriamo, sono molte le novità in via di definizione. Nell'area Finanza abbiamo stretto accordi con un partner di primissimo livello come Compass (per la rateizzazione della riparazione come alternativa al finanziamento bancario); poi abbiamo l'informazione creditizia, servizio più rivolto ai

ricambisti che potranno avere un primo screening del parco della propria clientela e uno spunto commerciale per poter monitorare le officine. Nell'area Consulenza Gestionale, offriamo un "pronto soccorso legale" da utilizzare in caso di contestazione della riparazione, attività già disponibile. Inoltre con CNA offriamo assistenza fiscale, contabile, su paghe e contributi: riteniamo siano servizi utili per le officine associate al nostro network RideUp. Nell'area Operations, importantissima è anche la formazione: siamo lieti di annunciare oggi la nostra collaborazione con MTS School, scuola per l'eccellenza del Motorsport, che forma i meccanici dei prin-

cipali team del mondo delle due e quattro ruote sportive. Da loro vogliamo imparare il rigore della formazione tecnica e portarlo nel mondo generalista. I corsi – suddivisi in cinque giornate e tenuti da professionisti indipendenti – sono supportati dal network e saranno tarati in base al livello delle nostre officine. Tutti gli affiliati potranno usufruire di condizioni privilegiate sia per acquisire che per partecipare ai corsi in Texa. All'interno del nostro pacchetto ci sono i software, Autodata e Soft Way, anche questi con convenzioni, e l'offerta di personale a supporto, grazie al Programma GM-EDU, che consente di avere persone in stage provenienti da 71

scuole su tutti il territorio nazionale. Per quanto riguarda l'ultima parte, l'area Marketing, forse uno degli aspetti finora più trascurati, ci saranno promozioni dedicate, un supporto marketing (animazione nel punto vendita tramite promoter), una parte di incentive, ma soprattutto marketing digitale. Stiamo definendo anche un'immagine coordinata, sia per i ricambisti che per le officine, perché una chiara riconoscibilità è alla base di tutti i network". La giornata è poi proseguita con gli incontri tra i clienti di Bergamaschi e i fornitori. A chiusura del meeting un giro per il centro di Treviso e la cena presso uno dei locali più rinomati della zona.