

Rynek wtórny: zmiany i wyzwania



NIGEL COLE

SENIOR GLOBAL ITG MANAGER
DENSO

ISTNIEJĄ CZTERY SZEROKO DYSKUTOWANE, DŁUGOTERMINOWE TRENDY: ELEKTRYFIKACJA, ŁĄCZNOŚĆ, POJAZDY AUTONOMICZNE I WSPÓLDZIELONA MOBILNOŚĆ. TEMATY TE STANOWIĄ PRZEDMIOT WIELU DEBAT, JEDNAK ICH EFEKTY NIE BĘDĄ ODCZUWALNE JESZCZE PRZEZ JAKIŚ CZAS

Rządy Wielkiej Brytanii i Francji planują, że do 2040 roku wszystkie nowe samochody przeznaczone do sprzedaży będą pojazdami o zerowej emisji. W Holandii i Niemczech termin ten wyznaczono na 2030 rok.

Z kolei w Norwegii spośród 147 929 nowych samochodów osobowych zarejestrowanych w 2018 roku, 31,2% stanowiły pojazdy w pełni elektryczne. Łącznie z pojazdami typu *plug-in* stanowi to 49,1% parku samochodowego. Kraj ten w szybkim tempie realizuje elektryfikację pojazdów i tam właśnie będą widoczne pierwsze efekty tego procesu na rynku wtórnym.

Fuzje i przejęcia

Od czasu zakupu TRW przez ZF nastąpiło wyraźne przyspieszenie konsolidacji branży i wszystko wskazuje na to, że wielkie marki będą się stawały coraz mocniejsze. Korporacja Denso nie przeprowadziła żadnych większych przejęć, za to skupiła się na mniejszych, specjalistycznych firmach. Jednak ze względu na swoje doświadczenie i pozycję eksperta w zakresie technologii OE pozostanie wpływowym graczem także na niezależnym rynku części zamiennych.

Konsolidacja widoczna jest również wśród dystrybutorów części, spośród których największymi na świecie są LKQ

i GPC. Większy rozmiar i zasięg przedsiębiorstw zwiększa ich siłę, ponieważ zglobalizowane firmy dystrybucyjne mogą chcieć ustalać ceny, powodując tym samym zmianę modeli cenowych i rabatowych producentów.

Strategia ITG

Pozyskiwanie dystrybutorów ma również wpływ na grupy handlowe (ITG), których są członkami. Monopole i komisje ds. fuzji przedsiębiorstw starannie analizują transakcje, aby upewnić się, że żaden z dystrybutorów ani żadna grupa handlowa nie uzyska nieuczciwej przewagi. Według raportu McKinseya,

w ciągu ostatnich 5 lat na rynku północnoamerykańskim doszło do ponad 600 transakcji fuzji i przejęć w branży samochodowych części zamiennych. Z kolei w Europie w fuzje i przejęcia zaangażowało się 9 z 10 największych niezależnych dystrybutorów części zamiennych.

Oprócz przyjmowania nowych, międzynarodowych członków, ITG pracują nad budowaniem sieci wysokiej jakości warsztatów na całym świecie, co ma zapewnić członkom długoterminowe korzyści. Sieć warsztatów, która konsekwentnie spełnia wysokie standardy, jest w stanie pozyskiwać duże floty, a także przyciągnąć uwagę flot lokalnych. Daje to gwarancję rozwoju warsztatów i dystrybutorów, którzy są członkami ITG.

Floty wymuszają zmiany

Coraz większe znaczenie zyskują profesjonalne floty pojazdów, bez względu na to, czy składają się z samochodów firmowych, wypożyczanych, taksówek (np. Uber) czy pojazdów współdzielonych. Przewiduje się, że w 2030 roku prawie jeden na dziesięć sprzedanych samochodów będzie pojazdem współdzielonym (źródło: McKinsey). W sytuacji, gdy kierowca coraz rzadziej jest osobą odpowiedzialną za utrzymanie pojazdu, pośrednicy zaczynają mieć znaczący wpływ na rynek. ITG starają się te zmiany wyprzedzić.

Oczywiście rynek części zamiennych musi się dostosować do nowych warunków.

Sprawność aut to dla menedżerów flot sprawa kluczowa, a im więcej czasu pojazdy flotowe spędzają na drodze, tym większe jest zużycie części. Potrzebny jest więc pomysł, w jaki sposób dostawcy części na rynek wtórny mogą zminimalizować przestoje i zapewnić konkurencyjny koszt korzystania z floty.

Ewolucja modelu usług

Niektóre zmiany postępują szybko, inne powoli, jak na przykład dystrybucja części *online*. Pięć lat temu wszyscy byli przekonani, że Internet zrewolucjonizuje rynek dystrybucji i przejmie dotychczasowe biznesy. Tymczasem wielu internetowych graczy poniosło porażkę, gdyż okazało się, że niska cena *online* połączona z dostawą to za mało – potrzebna jest szersza paleta usług. Tradycyjne firmy dystrybucyjne świadczące usługi obejmujące natychmiastową dostawę i nieograniczone zwroty w połączeniu z dużym doświadczeniem w doborze części lepiej spełniają tę rolę.

Profesjonalna obsługa jest ważna również dla innych obszarów rynku wtórnego. Grupy transakcyjne mogą zaoferować dystrybutorom więcej wartościowych działań – wsparcie techniczne, szkolenia, katalogowanie itd. Producenci samochodów nie są zbyt chętni do dzielenia się danymi, dlatego im więcej udaje się pozyskać od firm takich, jak np. Denso, tym skuteczniej grupy handlowe mogą wspierać swoją sieć i członków.

Usługi powinny być punktem odniesienia dla wszystkich zainteresowanych

stron na rynku wtórnym. Niedawne badanie ekspertów z branży ujawniło, że zapytani o to, co w przyszłości będzie ważniejsze na rynku wtórnym, 54% ankietowanych wskazało usługi, a zaledwie 6% – części samochodowe (źródło: McKinsey).

Innym kluczowym obszarem związanym z usługami jest dostarczanie rozwiązań cyfrowych, które pomogą niezależnemu rynkowi wtórnemu konkurować z producentami pojazdów. Dobrym przykładem jest Denso e-Videns – przyjazne dla użytkownika, wszechstronne narzędzie do inspekcji pojazdów, zwiększające wydajność warsztatu i przejrzystość podejmowanych działań. Urządzenie skanuje kody błędów i pomaga w przeprowadzeniu inspekcji stanu technicznego pojazdu. Narzędzie przechowuje również dane klientów i generuje kompleksowe raporty. W ciągu najbliższych lat na rynku wtórnym pojawi się coraz więcej rozwiązań tego typu.

Kanały dystrybucji

Kiedyś OES i rynek wtórny były rozdzielone. 20 lat temu pojawili się pierwsi, nieliczni dystrybutorzy, sprzedający oryginalne części na lokalnych, niezależnych rynkach części zamiennych. Obecnie podział ten zaczął się zacierać, a dwa odrębne dotąd kanały w coraz większym stopniu nachodzą na siebie. Producenci pojazdów też wykazują aktywność – wielu próbuje kupić firmy, które działają na niezależnym rynku wtórnym lub wprowadzają tam swoje produkty w inny sposób. ■

Hydrauliczny ściągacz
piasty łożyska
Iveco Daily 35

S0002530

www.tesam.pl