



GIÙ LA MASCHERA

Specchietti per allodole

"Qualche settimana fa un mio caro amico (che qui per comodità nostra e riservatezza sua chiameremo Paolo) ha avuto necessità dell'intervento di un autoriparatore per la sua vecchia auto. Una gloriosa berlina che lui si ostina a non voler rottamare per una più piccola economica e attuale. Fatto sta che Paolo si è recato da un meccanico e ha chiesto un preventivo per la riparazione. Il meccanico in questione ha diagnosticato un danno piuttosto grave presentandogli un preventivo da 1600 €. Sostanzialmente più del valore commerciale (non affettivo) dell'auto stessa. Su un pezzo di carta a quadretti di un block notes erano citati come in un menù di ristorante, uno per uno, tutti i componenti necessari alla riparazione. La somma finale arrotondata - per difetto - di qualche spicciolo recitava: 1600€. Guardando però il foglietto, a Paolo balzava subito all'occhio un particolare: mancava il dato della manodopera. Non c'era scritto da nessuna parte il numero di ore necessarie al meccanico a compiere il proprio dovere. Paolo però è una persona testarda e rivolgendosi al meccanico gli ha chiesto quanto avrebbe poi dovuto per la manodopera che il non era specificata. "Nulla, è già compresa nel prezzo che le ho fatto", la risposta. A questo punto il mio amico si è preso un paio di giorni per pensare: fare eseguire i lavori sulla sua vecchia auto? Rottamarla? Approfitando di questo tempo ha svolto una piccola indagine: è andato dal ricambista a cui si rivolge per l'acquisto di quelle piccole cose che di solito ama fare da solo sulle sue auto, chiedendo una stima dei prezzi di quegli oggetti che avrebbe dovuto cambiare.

Calcolatrice alla mano, la somma dei singoli pezzi elencati sul suo foglietto a quadretti era esattamente pari ai 1600 € (e spiccioli) che il meccanico interpellato chiedeva per l'intera riparazione. "Da questa cifra - gli disse il suo amico ricambista - devi poi togliere il 25% di sconto che ti faccio in nome della nostra vecchia amicizia". "E se anziché essere amico - chiese Paolo - fossi il meccanico che tutti i mesi compra da te migliaia e migliaia di euro di ricambi, che sconto potresti arrivare a farmi?". "Dipende dai ricambi - fu la risposta - ma anche il 40% in qualche caso. Se poi prendi ricambi equivalenti, il risparmio per te sarebbe ancora più elevato. Non in percentuale ma in valore assoluto visto che spesso il prezzo di partenza è più basso degli originali. Anche se negli ultimi tempi sui prezzi la guerra è diventata davvero troppo aspra".

Mi sono svegliato: era solo un brutto sogno e ringrazio la luce del mattino e la sveglia che mi hanno fatto sobbalzare sul letto. La realtà non è così. Paolo però, cosa avrebbe pensato in una situazione del genere? Sicuramente che il meccanico aveva fatto il prezzo pieno per il ricambio e declassato a zero il valore del proprio lavoro, facendo tre danni in un solo colpo. Il primo danno a sé stesso eliminando dal preventivo il valore del lavoro e quindi mettendo la sua professionalità in un ruolo subordinato rispetto al pezzo di ricambio. Il secondo danno l'aveva fatto al ricambista facendo intendere che il vero nodo della questione era il costo del ricambio e non l'intero processo di sostituzione. Il terzo danno l'aveva fatto al potenziale cliente confondendogli le idee e individuando nella differenza fra prezzo ufficiale e

prezzo scontato a lui praticato dal ricambista, il margine di guadagno sul cui sopravvivere. Dietro tutto questo però c'è un problema con radici lontane e si riferisce alla politica dei prezzi che viene praticata nel mondo dei ricambi. Così alla fine anziché vendere un prodotto a un determinato prezzo si finisce per vendere uno sconto. Complicando le carte in modo pericoloso. Cosa accadrebbe se prendesse piede la tendenza al forte ribasso dei prezzi di listino dei ricambi che l'industria dell'auto, forte dei suoi margini e delle sue reti sta qua

Non è forse
giunto il momento
di dare trasparenza
al mercato e alla
politica dei prezzi?

e là proponendo, mettendosi inoltre nelle condizioni di poter mostrare alla clientela una trasparenza che il meccanico di Paolo non ha certamente mostrato? Dove finirebbe il margine del ricambista costretto a elargire sconti sempre a due cifre al meccanico? E quello del meccanico che nel frattempo ha abituato il suo cliente a non pagare la manodopera? Forse è il caso di iniziare a operare su listini diversi, trasparenti, ridando al settore un equilibrio che è parte fondamentale della sua storia e del suo patrimonio di credibilità. ■

(Dario Lampa)