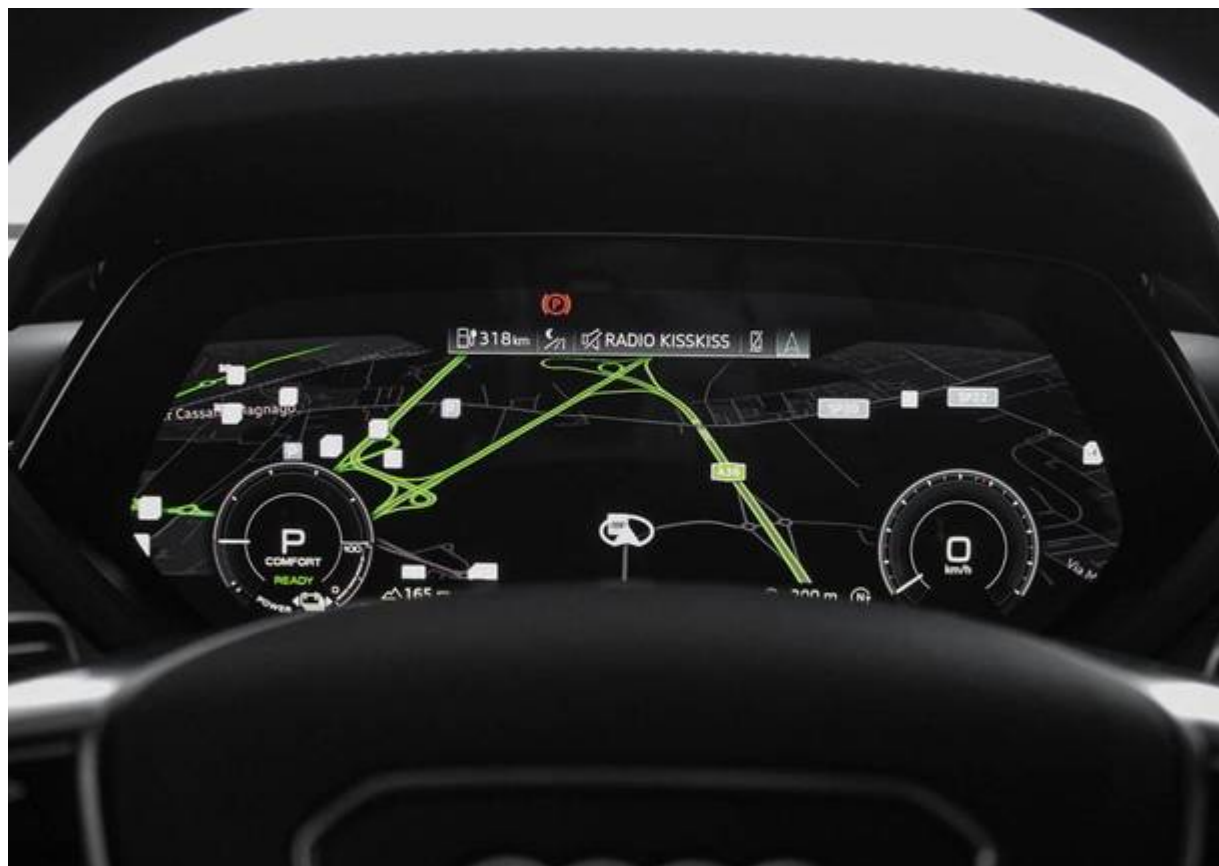


Crisi globali e ricadute locali: i semiconduttori e il mondo dell'auto

Pubblicato: Venerdì 15 Ottobre 2021



La pandemia da Coronavirus ha causato numerose ricadute sul tessuto economico mondiale. Una delle più importanti, per l'impatto su una filiera che tocca direttamente la popolazione, è quella nota come **crisi dei semiconduttori, che ha influenzato il mondo dell'automotive causando gravi ritardi di produzione a tutti i marchi del settore**. Una beffa se pensiamo che la congiuntura economica presentava altrimenti dati di vendita molto positivi, grazie al volano della conversione di sempre più consistenti quote di mercato verso i nuovi modelli ad alimentazione elettrica e ibrida e un generale stimolo per il rinnovamento del parco auto circolante.

La crisi è partita nei primi mesi del 2020 e i ritardi riflettono gli ostacoli incontrati da una catena produttiva che si è inceppata in più punti: la scarsità nell'approvvigionamento di materie prime si è combinata con i **ritardi di lavorazione dovuti al lockdown dei siti produttivi** (localizzati soprattutto nel sud-est asiatico e in particolare a Taiwan, paese che produce il 15% dei chip mondiali e ha subito numerosi stop per arginare la pandemia) oltre a rallentamenti nei trasporti via mare, diventati sempre più costosi per la scarsità di container. Le case automobilistiche dopo aver rallentato gli approvvigionamenti di semiconduttori nei primi lockdown europei del 2020 non hanno potuto sopperire attraverso il magazzino alla mancanza di rifornimenti e le concessionarie hanno ben presto esaurito i veicoli in pronta consegna a causa di un mercato che nella seconda parte del 2020 ha visto un'impennata di ordini, portando a tempi di consegna fuori controllo.

In un'economia mondiale interconnessa i problemi globali si traducono a stretto giro in conseguenze locali. Per i consumatori, privati, professionisti e aziende, la crisi si fa sentire nella forma di un'auto che non arriva e un noleggio a lungo termine da prorogare, ma anche con i prezzi dell'usato che salgono. **Juri Monteforte, Brand Manager Audi del gruppo WendeCar che gestisce le concessionarie Audi, Seat e Cupra di Varese, parlando del prossimo futuro ribadisce spesso l'importanza di trovare soluzioni per adattarsi alla "nuova normalità".** La concessionaria è sempre il punto di riferimento che può risolvere meglio di ogni altro le esigenze di mobilità: <<I tempi di consegna ormai ovunque sono medio lunghi. Noi abbiamo potuto approfittare di uno stock ben fornito nei primi mesi di crisi ma adesso ci stiamo adattando a questa nuova situazione cercando di aiutare i clienti a gestire la situazione in attesa della nuova auto. Il ruolo del Business Development Center è fondamentale, in sinergia col venditore **si tiene costantemente aggiornato il cliente che va trattato con la massima trasparenza e con aggiornamenti regolari.** In molti casi siamo riusciti a prolungare i noleggi a lungo termine senza incorrere in penalità dovute al chilometraggio e si cerca di agevolare il cliente che deve aspettare la nuova auto più del previsto. Abbiamo lavorato anche su noleggi ponte e auto sostitutive, ormai molto difficili da reperire, cercando di cogliere l'occasione per far provare ai clienti le soluzioni di mobilità elettrica>>. L'usato è un settore che ha avuto una crescita importante soprattutto per chi aveva una necessità immediata e anche in questo ambito il gruppo WendeCar si è mosso per ampliare la propria gamma di proposte: <<Prima dell'estate 2021 attraverso i nostri canali di approvvigionamento ci siamo assicurati un parco di auto usate molto recenti ma ora ci stiamo muovendo verso un ulteriore ampliamento nel settore usato che nel prossimo futuro continuerà a fare grandi numeri e sarà valorizzato. **Oltre alla nostra tradizionale offerta di Audi prima scelta :plus infatti ci stiamo aprendo verso la gestione diretta di auto usate di altri marchi perché mai come ora l'usato ha un valore.** Questo tra l'altro sarà un beneficio anche per quello che adesso viene acquistato come nuovo: gli sconti non saranno più gli stessi che si vedevano prima della crisi ma il cliente potrà recuperare il valore con una valutazione migliore nel momento in cui andrà a cedere l'auto. Anche in questo caso si tratta soprattutto di adattarsi a una nuova normalità: il cliente negli ultimi anni si era abituato a trattativa e tempi di consegna rapidi, forti sconti e deprezzamento del nuovo. Ora l'attesa è più lunga ma questo consente di effettuare una scelta più ragionata, effettuare test drive lunghi che permettono, soprattutto per chi vuole passare all'elettrico, di capire meglio il funzionamento di una motorizzazione radicalmente diversa>>.

Stante l'origine della crisi può essere utile, nella scelta dell'auto nuova, evitare alcuni specifici optional o elementi aggiuntivi la cui produzione è particolarmente rallentata dalla scarsità della componentistica o delle materie prime. In particolare **il tettuccio apribile, il gancio di traino e la ricarica a induzione possono essere elementi che rallentano una consegna**, ma da questo punto di vista ogni marchio ha le sue problematiche specifiche e consiglia di evitare certi allestimenti o addirittura li modifica. Le stime più recenti fanno pensare che in generale il comparto automotive, che sta studiando diverse soluzioni produttive dalla diversificazione dei fornitori di semiconduttori all'accorciamento della catena di approvvigionamenti, possa riprendere una **normalità produttiva entro la seconda metà del 2022 ma è realistico pensare che questo ritorno alla normalità non porti un semplice ritorno alla situazione pre-2019** quanto piuttosto proprio una "nuova normalità" che si tradurrà per il cliente in acquisti pianificati con maggiore anticipo e visti più come investimenti che come ricerca del massimo sconto, in un mercato che come mai prima d'ora premia la qualità nel prodotto auto ma anche nei servizi e nell'assistenza ad esso connessi.

[divisionebusiness](#)

divisionebusiness@varesenews.it

