

# SISTEMA DISTRIBUTIVO AUTOMOTIVE AM ITALIA

Marzo , 2015



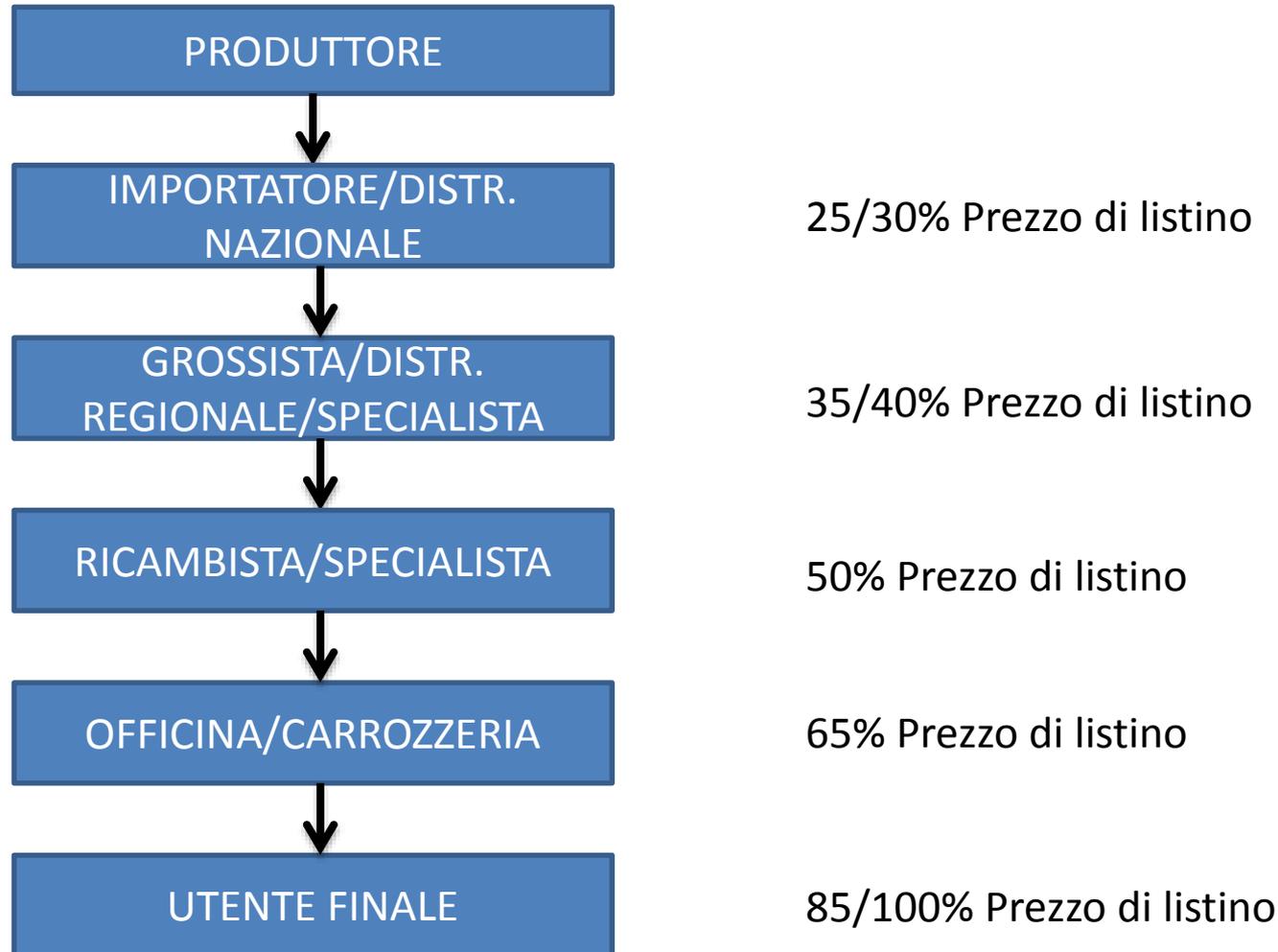
- Paolo Panchetti
- 45 anni
- Vive a Bologna
- Sales Manger per OZ Racing Deutschland, Bieberach (2001-2002)
- General Manager per OZ Racing USA, Miami (2003-2006)
- General Manager presso Nissens Italy (2006 - )

- Fondata nel 1921
- 18 Filiali nel mondo
- Siti produttivi Danimarca, Slovacchia, Cina
- Circa 800 dipendenti
- Fatturato Divisione Automotive 80Mil. Eur
- Prodotti Raffreddamento (Radiatori, Riscaldamenti, Intercooler...)  
e Climatizzazione (Compressori, Condensatori, Ventole Abitacolo...)

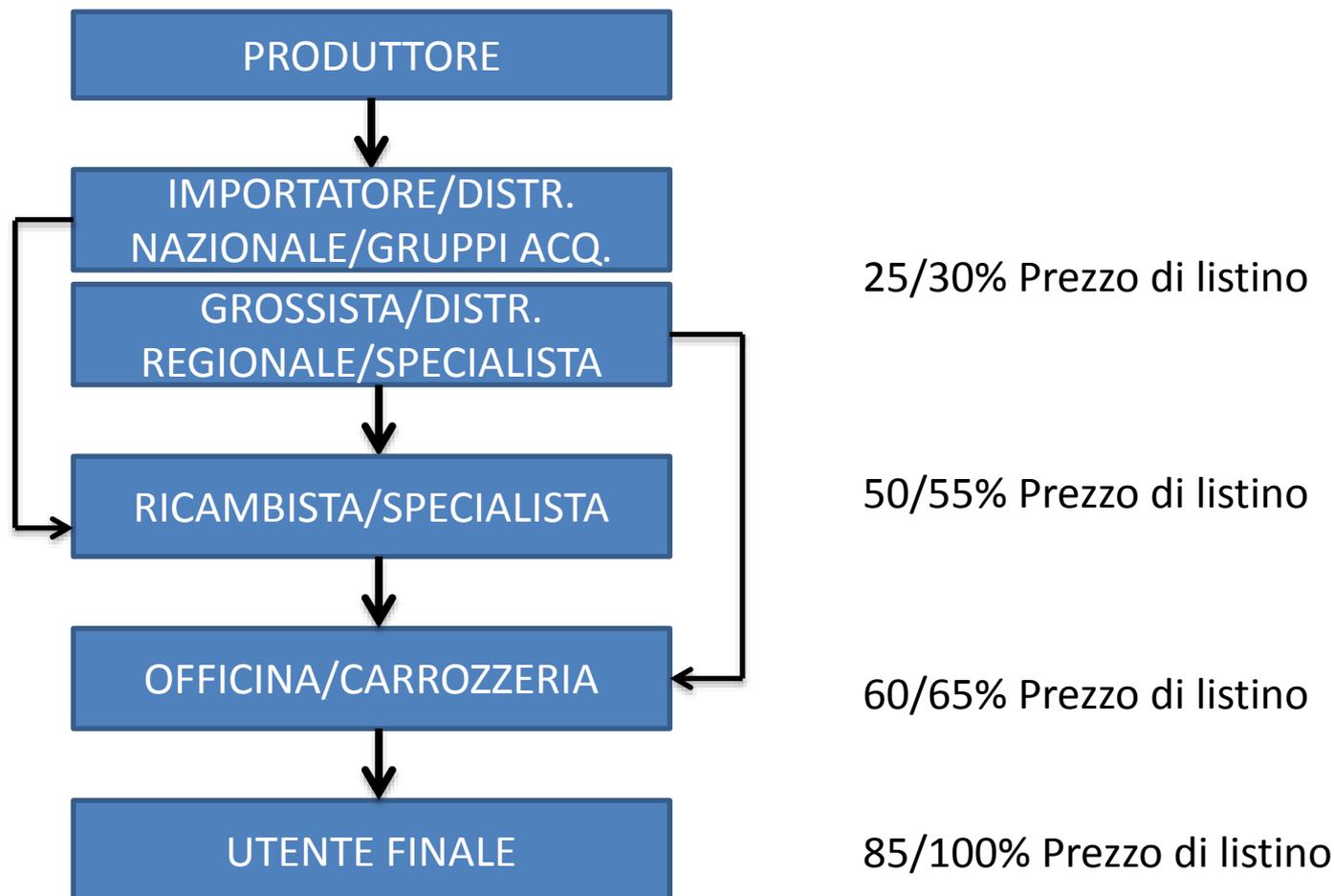
# Evoluzione Nissens Italy 2008 - 2014

- 2008 Fatturato Italia 1.2 Mil. Pezzi venduti 16.000
- 2014 Fatturato Italia 3.2 Mil. Pezzi venduti 34.000
- 2008 85% fatturato canale specialistico
- 2014 78% fatturato canale generalista
- 2008 Vendite via web 0%
- 2014 Vendite via web 82%

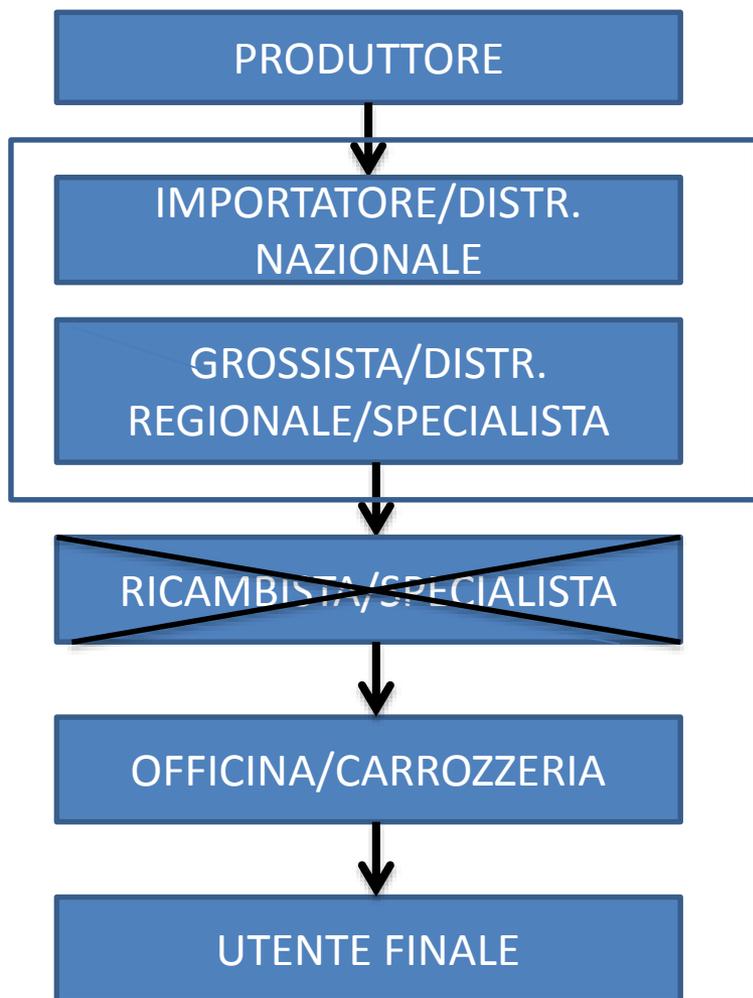
# DISTRIBUZIONE ITALIA 2005



# DISTRIBUZIONE ITALIA 2015



# DISTRIBUZIONE GERMANIA 2015



La figura dell'importatore coincide con il grossista.

Assenza del ricambista, il ruolo è svolto dal grossista.

Network di officine più diffuso che in Italia, spesso queste di proprietà del distributore/importatore.

# DISTRIBUZIONE IT VS GERMANIA

- Filiera Italiana più lunga
- Intergrazione tra imprtatore e grossista, che in Germania coincidono con la stessa figura.
- Assenza del ricambista.
- Integrazione della filiera con (alcuni casi) officine di proprietà del distributore. In Italia i Network di officine sono costituiti da operatori indipendenti.
- Tutto ciò implica una perdita di marginalità da parte dei componenti della filiera e spesso porta ad un prezzo più caro per l'utente finale

- Necessità di riduzione della filiera.
- Il processo di intergrazione tra importatore e grossista è già in fase di attuazione.
- Integrazione tra la figura del grossista/distributore regionale con il ricambista. Integrazione che potrà avvenire o dall'alto verso il basso tramite acquisizione, o con la trasformazione dei ricambisti economicamente più solidi in grossisti.
- Impatto del commercio elettronico, possibile canale futuro per vendite «dirette»

# DISTRIBUZIONE ITALIA 2025??

