

# Menager z DENSO o trendach na rynku wtórnym

data aktualizacji: 2019.04.03



**Nigel Cole, Senior Global ITG Manager w korporacji DENSO omawia krótko- i długoterminowe trendy mające wpływ na rynek wtórny.**

Nigel Cole ma ponad 30-letnie doświadczenie na rynku wtórnym, a jego obecna rola w DENSO polega na budowaniu relacji z międzynarodowymi grupami handlowymi (ITG) na całym świecie i omawianiu strategii z zagranicznymi firmami grupy DENSO. Tym samym jest osobą, która doskonale wie, jakie zmiany i wyzwania stoją obecnie przed rynkiem wtórnym.

**Patrząc w przyszłość**

- Po pierwsze, istnieją cztery długoterminowe trendy, które są szeroko dyskutowane: elektryfikacja, łączność, pojazdy autonomiczne i współdzielona mobilność - zauważa. Tematy te są przedmiotem wielu debat i często omawiane są w branżowych publikacjach i na konferencjach, jednak jak podkreśla Nigel Cole, nie mają one większego wpływu krótkoterminowego. Podczas gdy producenci pojazdów i rządy różnych państw przygotowują się do wprowadzenia zmian, ich efekty nie będą odczuwalne jeszcze przez jakiś czas. Przykładowo, rząd Wielkiej Brytanii planuje, że do 2040 roku wszystkie nowe samochody przeznaczone do sprzedaży będą pojazdami o zerowej emisji. Francja wyznaczyła sobie ten sam cel, podczas gdy w Holandii i Niemczech termin wyznaczono na 2030 rok.



„W tym kontekście warto obserwować Norwegię”, podpowiada Cole. Zgodnie z norweskimi informacjami o ruchu drogowym, spośród 147 929 nowych samochodów osobowych zarejestrowanych w 2018 roku, 31,2% stanowiły pojazdy w pełni elektryczne. Uwzględniając wszystkie pojazdy typu plug-in, otrzymujemy 49,1% rynku. Mimo że pojazdy elektryczne nadal stanowią jedynie niewielką część norweskiego parku samochodowego, kraj ten w szybkim tempie przyswaja elektryfikację pojazdów i, jak twierdzi Cole, „właśnie tam będą widoczne pierwsze efekty tego procesu na rynku wtórnym”.

### **Konsolidacja na rynku wtórnym**

Koncentrując się na zmianach, które są widoczne na dzisiejszym rynku wtórnym i które mają potencjał zmiany jego podstawowej struktury, Cole zwraca uwagę na przyspieszenie konsolidacji branży, która stała się widoczna w ciągu ostatnich kilku lat.

„Początkiem tego procesu był zakup TRW przez ZF - później widzieliśmy wiele innych transakcji tego typu. Wielkie marki będą się stawały coraz mocniejsze”. Korporacja DENSO nie przeprowadziła żadnych większych przejęć, ale skupiła się na mniejszych specjalistycznych firmach. Cole jest przekonany, że DENSO pozostanie wpływowym graczem ze względu na swoje doświadczenie i pozycję eksperta w zakresie technologii OE, w wyniku czego DENSO będzie się rozwijało także na niezależnym rynku części zamiennych.

Konsolidacja jest widoczna również wśród dystrybutorów części, spośród których LKQ i GPC jawią się jako dwaj największy gracze na świecie. Większy rozmiar i zasięg przedsiębiorstw zwiększa ich

siłę, jak zauważa Cole: „Zglobalizowane firmy dystrybucyjne mogą chcieć ustalać cenę zgodną z najmniejszym wspólnym mianownikiem, powodując zmianę modeli cenowych i rabatowych producentów”.

Pozyskiwanie dystrybutorów ma również wpływ na grupy handlowe (ITG), których są członkami, a monopole i komisje ds. fuzji przedsiębiorstw starannie analizują transakcje, aby upewnić się, że ani dystrybutor, ani grupa handlowa nie uzyskają nieuczciwej przewagi. - *To pokazuje, że ITG są obecnie uznawane za podmioty posiadające prawdziwą moc, a nie jedynie za kluby zrzeszające firmy członkowskie* - tłumaczy Cole.

Według raportu [McKinsey'a](#), w ciągu ostatnich 5 lat rynek północnoamerykański odnotował ponad 600 transakcji fuzji i przejęć na rynku samochodowych części zamiennych. Z kolei w Europie w fuzje i przejęcia zaangażowało się 9 z 10 największych niezależnych dystrybutorów części zamiennych.

### **Globalny wzrost ITG**

Rozwijają się nie tylko producenci i dystrybutorzy części na rynku wtórnym: - *Międzynarodowe grupy handlowe, które od jakiegoś czasu dominują w Europie, stają się globalne* - podkreśla Cole.

Oprócz przyjmowania nowych, międzynarodowych członków, ITG pracują również nad budowaniem skutecznej sieci wysokiej jakości warsztatów na całym świecie, które pomogą zapewnić członkom grup długoterminowe korzyści. „Sieć warsztatów, która konsekwentnie spełnia wysokie standardy, może pozyskać duże floty, a także przyciągnąć uwagę lokalnych, mniejszych flot. Daje to gwarancję biznesu dla warsztatów, a także dla dystrybutorów, którzy są członkami ITG”.

### **Rosnące znaczenie flot**

Coraz większe znaczenie zyskują profesjonalne floty pojazdów, bez względu na to, czy składają się one z samochodów firmowych i wypożyczanych, taksówek takich jak Uber czy współdzielonych pojazdów. Przewiduje się, że prawie jeden na dziesięć samochodów sprzedanych w 2030 r. będzie pojazdem współdzielonym (źródło: [McKinsey](#)). - *Pośrednicy zaczną mieć rzeczywisty wpływ na nasz rynek. Coraz częściej osobą odpowiedzialną za utrzymanie pojazdu będzie ktoś inny niż kierowca. Ten pomysł wydaje się nieco przerażający dla niezależnego rynku części zamiennych. Jak już wspomniałem, ITG starają się wyprzedzić te zmiany i zapewnić sobie udział w tym biznesie, tak aby część dochodów trafiła na niezależny rynek części zamiennych, a nie do sieci producentów pojazdów* - twierdzi Cole.

Oczywiste jest, że rynek części zamiennych będzie musiał dostosować się do potrzeb takich flot. Przykładowo, pojazdy te będą spędzały na drodze więcej czasu, co oznacza dodatkowe zużycie części. Ponieważ dla menedżerów flot kluczowe jest, aby auta były cały czas sprawne, potrzebne są pomysły, jak dostawcy części na rynek wtórny mogą zminimalizować przestoje i zapewnić konkurencyjny koszt całkowity korzystania z floty.

### **Najpierw usługi**

Niektóre zmiany mają błyskawiczny wpływ, inne nie. Jest tak na przykład w przypadku dystrybucji części online: *Myśleliśmy, że Internet zrujnuje nasz rynek, przejmie nasze biznesy. Okazało się jednak, że nie jest to tak duże zagrożenie, jak myśleliśmy pięć lat temu. Są internetowi gracze, którzy próbowali i ponieśli porażkę. Niska cena online plus dostawa to za mało - potrzebna jest szersza paleta usług.* Usługi świadczone przez bardziej tradycyjne firmy dystrybucyjne, takie jak natychmiastowa dostawa i nieograniczone zwroty, połączone z doświadczeniem dystrybutora w doborze właściwych części, są wartościowe i nie można ich lekceważyć.

Świetna obsługa jest równie ważna dla innych obszarów rynku wtórnego. Cole zauważa: „Im więcej wartościowych usług mogą zaoferować dystrybutorom grupy transakcyjne – szkolenia, wsparcie techniczne, katalogowanie itd. – tym lepiej. Producenci samochodów nie są zbyt chętni, by dzielić się danymi, dlatego im więcej uda się ich pozyskać grupom handlowym, np. od firm takich jak DENSO, tym lepiej będą mogły wspierać swoją sieć i członków grupy”.

Usługi z pewnością muszą być kluczowym punktem odniesienia dla wszystkich zainteresowanych stron na rynku wtórnym. Niedawne badanie ekspertów z branży ujawniło, że zapytani o to, co byłoby ważniejsze na rynku wtórnym w przyszłości, 54% wskazało usługi, a zaledwie 6% części samochodowe (źródło: [McKinsey](#)).

### **Innowacyjne rozwiązania cyfrowe**

Innym kluczowym obszarem związanym z usługami jest dostarczanie cyfrowych rozwiązań, które pomagają niezależnemu rynkowi wtórnemu konkurować z producentami pojazdów. Dobrym przykładem jest DENSO e-Videns, przyjazne dla użytkownika, wszechstronne narzędzie do inspekcji pojazdów, które zwiększa wydajność warsztatu i przejrzystość podejmowanych działań. Urządzenie skanuje systemy pojazdu pod kątem kodów błędów i pomaga w przeprowadzeniu innowacyjnej inspekcji stanu technicznego pojazdu za pośrednictwem technologii chmury, w celu identyfikacji problemów i zapobiegnięciu przyszłym usterkom. Narzędzie przechowuje również dane klientów i generuje kompleksowe raporty. Cole przewiduje, że w ciągu najbliższych kilku lat na rynku wtórnym pojawi się coraz więcej cyfrowych rozwiązań tego typu.

### **Zacieranie się kanałów dystrybucji**

Na koniec Cole wspomina o interesującej zmianie: zacieraniu się dwóch standardowych kanałów dystrybucji na rynku wtórnym. „W dawnych czasach OES i rynek wtórny były bardzo odrębne. Następnie, około 20 lat temu, pojawili się lokalni dystrybutorzy sprzedający oryginalne części na lokalnych, niezależnych rynkach części zamiennych. Obecnie obserwujemy nachodzenie na siebie tych dwóch różnych kanałów dystrybucji. Producenci pojazdów zdają sobie sprawę, że muszą być aktywni na wszystkich obszarach – widzimy, że wielu producentów samochodów próbuje kupić firmy, które działają na niezależnym rynku wtórnym lub znaleźć sposób na wprowadzenie swoich produktów na niezależny rynek części zamiennych. Kluczowym pytaniem jest, w jaki sposób utrzymać biznesy na rynku wtórnym, gdy ich działalność jest naruszana. Może się zdarzyć, że niezależny rynek części zamiennych przejdzie na stronę producentów pojazdów, zwłaszcza teraz, gdy oferują raczej ogólną obsługę, a nie obsługę serwisową. W ciągu najbliższych pięciu lat z pewnością zaowocuje to ciekawą dynamiką”.

### **Zawsze zmienny rynek części zamiennych**

Podczas gdy wpływ długoterminowych trendów może jeszcze nie być odczuwalny na rynku wtórnym, istnieje wiele innych zmian i wyzwań wpływających na sposób funkcjonowania branży. Dla wszystkich graczy na rynku wtórnym ważne jest, by byli czujni i reagowali – jedynym sposobem na zachowanie konkurencyjności jest ewolucja zgodnie z wymaganiami rynku.

Źródło: