

E-BIKE IN PRONTA CONSEGNA

a cura di Riccardo Aota



PH: DANI EBER, STONE ISLAND

Il momento storico in cui viviamo è molto particolare sotto l'aspetto della logistica. Come stanno rispondendo i negozi nella penisola? Una piccola indagine per cominciare ad avere un quadro più chiaro

Il boom dell'e-bike

Negli ultimi anni abbiamo assistito ad una vera e propria esplosione del mercato e-bike. Quel trend che fino a poco fa era considerato un settore un'eccezione improvvisa dovuta sia ad alcuni

sviluppi tecnologici, soprattutto alle bici, sia alla crisi globale degli ultimi anni riguardanti clima, economia e sanità. La bicicletta a pedale assistita sembra essere la risposta a molti degli interrogativi che questi settori in difficoltà cercano di porre.



PH: CROCI ASSOCIATI



PH: CROCI ASSOCIATI

per il futuro, domande che coinvolgono una risposta capace di coniugare criteri quali sostenibilità ed etica verso il pianeta. Tra i veicoli attualmente disponibili l'e-bike incarna questi due concetti meglio di chiunque altro e in tutto il mondo sembra sia stato ben compreso. Il momento però è critico ed è necessario gestire questo nascente mercato nel migliore dei modi cercando i nuovi utenti all'uso corretto dell'e-bike sia nella natura che nella città. C'è però un altro problema da affrontare, non esclusivo del settore ciclistico ma che nel suo caso assume contorni del tutto particolari. Conspira una pedale: oggi è molto diverso che comprarla anche solo tre anni fa. Il successo delle e-bike è capitato in un momento di crisi della produzione e della logistica che penalizza la sua ascesa. Per fortuna gli effetti positivi sono comunque maggiori di quelli negativi. Ma gestire la situazione non è sempre facile, soprattutto per chi come i negozianti si interfaccia con i clienti finali. Le spiegazioni dietro a questo complicato contesto sono diverse e a volte contraddittorie. Marco il metallo, meccanico e metalmeccanico, abate e torinese, ha chiuso, altri sono sotto embargo, c'è una crisi allestimento e molto sfaccettato nel mondo del lavoro che si fatica del tutto a comprendere. Fatto sta che in molti casi la bicicletta si fatica a trovare, in altri invece è il

prezzo al metro diventato proibitivo. Problema che come questa però non valgono le manovre individuali per tutti, non riguardano ad esempio alcuni modelli o alcuni territori, a testimonianza di quanto la situazione sia piuttosto complicata. Allo stato attuale è necessario studiare il fenomeno raccogliendo dati e testimonianze per cercare di farsi un'idea su quello che sta avvenendo.

Una piccola indagine

Abbiamo quindi fatto proprio questo, ci siamo chiesti come si stanno muovendo le cose in Italia per quanto riguarda l'approvvigionamento delle e-bike, come i negozi stanno affrontando il particolare momento storico e quali sono le reazioni sul cliente. Lo abbiamo chiesto direttamente ai negozianti, scegliendone tre lungo la penisola come rappresentativi: torinese, uno per Nord Italia, uno per il Centro ed uno per il Sud Italia. Tramite alcune domande abbiamo voluto innanzitutto verificare se esiste una corrispondenza anche nella nostra nazione con quanto sta avvenendo nel resto del mondo. In secondo luogo comprendere meglio le eventuali differenze all'interno della penisola e i margini di miglioramento possibili. I negozi che hanno gentilmente collaborato con la nostra indagine sono tutti e tre un punto di riferimento

E-BIKE IN PRONTA CONSEGNA



FW Credit Milano

mento nella loro area territoriale e ne rispettano le specificità. Per il Nord Italia abbiamo costituito BIKES STORE BRESCIA, per il centro Italia Lenti-bike di Pistoia e per il Sud il negozio Velocifer di Palermo. Studiamo quindi come essere presenti alle nostre destinazioni e cosa emerge dall'analisi delle informazioni raccolte.

Quali sono le tipologie di e-bike più richieste?

La generale possiamo dire che le tipologie più richieste sono le e-bike full, e questo vale per tutti e tre gli store chiamati in causa ma soprattutto per quello di Brescia. Invece per la città di Palermo, dove si vende anche e-bike più semplici, ovvero e-bike trekking per uso escursionistico, adatta anche ad un utilizzo per gruppi turistici guidati, o che guarda richiesta hanno anche le city e-bike destinate alla mobilità urbana. A Palermo invece sembra esserci più mercato tra le folding e le city bike, probabilmente anche a causa del diverso territorio.

Mediamente, in questo periodo quanto tempo ci vuole per far arrivare una bicicletta?

Una certa differenza si registra tra Nord e Sud: se a Brescia si riparte un tempo di attesa medio che va dai 32 ai 50 giorni con una tolleranza che raggiunge circa i 100 giorni, depositati il cliente tende a cercare altrove, al sud questo tempo ritarda anche in base al territorio e alla tipologia di bici. Anzi come Bikes Store tendono ad avere tempi

più corti rispetto ad altre marchi che invece possono fare aspettare anche un anno, soprattutto se si tratta di full e-bike. Tuttavia un ruolo importante sembra giocare i valori d'affari del singolo negozio e alla loro capacità di magazzino.

La situazione vi sta disageggiando?

I problemi logistici di questo periodo sembrano farsi sentire maggiormente al sud. Francesco Baccano di Velocifer risponde: "Assolutamente sì, non conosco la realtà del Nord Italia, ma a Palermo vengono richieste per lo più bici economiche o a metà o sono trattate in questa faccenda senza garanzie qualità. Inoltre tante aziende, non tutte per fortuna, impongono ordini minimi eccessivi. Il business mobilità ha in alcuni casi portato a una "crisi" alla bici, soprattutto elettrica, accelerando la crescita naturale che il settore stava già avendo, con le conseguenze che si possono immaginare."

Quali è la tipologia di cliente medio e quale cifra tende a spendere?

Anche in questo caso emergono diversità piuttosto consistenti tra Nord e Sud. Se da BIKES STORE BRESCIA ci riferiscono che il cliente medio è un indipendente tra i 40 e i 70 anni disposto a spendere tra i 3000€ e gli 8000€ per le sue bici, a Palermo la situazione è diversa: si tendono a comprare biciclette più economiche sotto i 2000€ destinati, come conferma la risposta alla prima domanda,

più ad un uso urbano che off-road. Un e-bike in città sembra essere a molti strada, il profilo medio del cliente è legato dalla professione, si tratta di una persona molto attenta alle novità tecnologiche e all'aspetto ecologico, che si pone un budget intorno ai 2500€ o ai 4000€.

Cattiva incide sui prezzi?

Se al nord e al centro i tempi di attesa non sembrano avere un grosso impatto in termini economici, al sud la situazione è più problematica. Anche in questo caso Baccano dà una risposta interessante: "Di fatto sì, è causa degli incrementi che nel tempo subiscono i costi di trasporto e dei materiali, i tassi di cambio ecc. che inevitabilmente scadevano su tutta la filiera." Quando ciò avviene è inevitabile che il negoziante applichi un aumento di prezzo finale, tuttavia per non perdere un cliente ormai fidelizzato può scegliere di scartare il prodotto, mettendo però i margini di guadagno purtroppo spesso già molto bassi che caratterizzano il mercato e-bike.

La situazione è analoga per i prezzi di ricambio, batterie e/o Assistenza?

Per tutti e tre i negozi la situazione dei prezzi di ricambio, delle batterie e dell'assistenza riflette quella delle biciclette. Senza quindi esserci un legame tra territorio e condizioni con le quali uno store si deve confrontare.



FW Credit Milano



E-BIKE IN PRONTA CONSEGNA



Foto: Dweb/Infobike

I fornitori si danno ai spiegoloni?

Levante ha posto molto sul supporto collaborativo con chi gli fornisce i prodotti: "Naturalmente i fornitori ci hanno tenuti costantemente aggiornati sulla situazione internazionale, grazie alla collaborazione con il nostro ufficio acquisti e lavorando con organizzazione e tempi che anticipano per via dell'emergenza Covid, non siamo mai arrivati con i fornitori a situazioni che compromettevano la qualità del servizio con i nostri clienti". Anche per gli altri due sono sempre che il rapporto con i fornitori sia buono, a volte si apre un dialogo più approfondito con il negoziante, altre volte meno.

Come si potrebbe agevolare la situazione e quali sono le criticità da risolvere? EBIKE STORE BRESCIA è piuttosto chiara nel rispondere: attraverso l'aumento della produzione. Per l'azienda e i fornitori è invece necessario sciro anche altre strategie, calibrando in alcuni casi i prezzi come si dicono di Pisa, o creando canali B2B tra store sul territorio e marchi bici come sostengono da Palermo. Tutto e tre sono soluzioni molto pertinenti e riflettano in parte le specificità in cui operano i negozi. Probabilmente ognuna delle loro risposte andrebbe a migliorare la situazione nelle quali ci troviamo, soprattutto se venisse applicata in sinergia sinergica con le altre.

Cosa emerge?

Incrociando i dati provenienti dai tre store si definisce una situazione sostanzialmente disomogenea e molto dipendente dal contesto in cui ci troviamo. Quello che sicuramente può fare la differenza, soprattutto in un periodo come questo, è avere a disposizione uno spazio per la giacenza delle biciclette. Il magazzino allunga i costi e i problemi che attualmente alcune aree della logistica trascorrono con sé. Ne crea tuttavia altri perché il rischio di dover fare i conti con l'insediato si alza esponenzialmente. Ritroviamo a scia più piccola il fenomeno di cui avevamo parlato in un precedente articolo *"week Total-bike n° 4"* (l'insediato potesse delle cargo e-bike), quello cioè basato su due diverse filosofie di business: just-in-case e just-in-time. Il primo significa la produzione in nome della giacenza, il secondo la giacenza in nome della produzione. Una tecnica mista sarebbe la cosa più applicabile ma è necessario che anche i clienti siano a conoscenza dell'impostazione di mercato prevalente, la quale riflette sul loro modo di comprare, di programmare gli acquisti e che probabilmente fa parte di un cambio di stile di vita che sembra sempre più necessario. Un altro dato che emerge è che la domanda di e-bike sembra sta accelerando molto e che, per motivi non ancora del tutto chiari, alcune zone non riescono a stare al passo. In questo modo penalizzano se stessi, i produttori e i clienti. Servono quindi un'azione congiunta, probabilmente formata da soluzioni come quelle proposte dai tre negozi che hanno contribuito alla nostra indagine, che sia supportata da azioni e misure politiche molto mirate.



Foto: Dweb/Infobike

Si ringrazia:

Milano Grandi, EBIKE STORE BRESCIA,
Via Sant'Antonio 40/A, 25135 Brescia

Valerio (MAX) Invernale,
Via Scappellato 20, 20071 Montebello (PD)

Franco Biondo, EBIKE STORE,
Via Francesco Crispi 90, 90139 Palermo



Foto: Dweb/Infobike