

PREZZI BASSI VA BENE, MA... *andiamo un attimo dietro le quinte.*

No, non è un discorso da addetti ai lavori, o da fanatici perditempo. E' un argomento che tocca invece da vicino tutti gli appassionati, nessuno escluso. Ne parliamo volentieri anche per chi s'è affacciato da poco nel mondo della bicicletta ed è stato sorpreso da alcuni meccanismi non così facilmente comprensibili.

Il fattore prezzo dei componenti, quando si tratta di passione e di gioco, e comunque di cifre non astronomiche, non sarebbe così determinante. Il problema vero è che a molti operatori, soprattutto a quelli più impegnati ad investire nel settore per farlo crescere (quelli che in poche parole "danno prima di ricevere"), dispiace sinceramente quando a causa della ricerca (legittima) del prezzo più conveniente da parte del consumatore finale, possano nascere situazioni potenzialmente demotivanti sia verso il marchio che verso l'oggetto "bicicletta" stesso.

Chi è più attento ai fenomeni tipici di un mercato, si sarà già reso conto che esistono sostanzialmente due tipologie di produttori: quelli che fanno il mercato vero e proprio, e quelli che lo cavalcano per la fascia, o nicchia, di loro competenza. Con i primi mettiamo tutti i produttori di biciclette (Trek, Specialized, ecc.) e di componenti di un certo rilievo, che abbiano cioè una struttura aziendale in grado di equipaggiare biciclette "prima" che queste escano dalla fabbrica (Shimano, Mavic, ecc.), e con i secondi mettiamo invece chi produce articoli destinati solo alla rivendita (ad esempio produttori artigianali di componenti e produttori di accessori come zaini idrici, ciclocomputer, ecc.).

Approfittiamo quindi anche per dare un significato, per chi ancora non li conoscesse, agli acronimi utilizzati in merito. Troviamo per prima la sigla "OEM", che significa "Original Equipment Manufacturer" ed individua il mercato del primo equipaggiamento, cioè dei prodotti venduti da un singolo produttore a chi fabbrica o assembla la bici vera e propria. La seconda sigla è "AM", che significa "After Market" ed individua il mercato di quanto verrà montato sulla bicicletta, o sul telaio, "dopo" il suo acquisto in negozio.

OEM ed AM sono quindi due mercati e due mondi completamente diversi e lontani... sulla carta. Nella realtà ci sono purtroppo anche delle situazioni ibride che creano un po' di confusione.

Confusione che nasce dal fatto che il prodotto destinato ai due mercati sia identico in tutto e per tutto.

Ma non è proprio così, almeno per chi lo fabbrica. Infatti, un fabbricante di biciclette ordina i componenti da 6 a 15 mesi in anticipo sulla consegna e ne predispone il pagamento entro termini prestabiliti e con sistemi di garanzie bancarie che per semplicità non approfondiamo. Da parte sua il fabbricante del componente fa altrettanto con l'ordinazione delle materie prime e l'organizzazione dei flussi produttivi necessari a soddisfare sostanzialmente solo e soltanto la somma delle ordinazioni ricevute. Gli imballi OEM hanno poi costi estremamente ridotti, perché ad esempio in uno scatolone andranno 50 o 100 o 500 pinze freno, in un altro altrettanti dischi, ecc. Il calcolo del costo e del ricarico finale viene fatto dal produttore su questa base e mediato con le politiche commerciali in atto in quel momento. Può succedere infatti di voler acquisire un cliente importante a tutti i costi, magari solo per garantirsi l'ammortamento della spesa di un nuovo impianto, se non di un intero nuovo stabilimento, altrimenti esuberante in funzione degli ordini già raccolti.

Succede però anche che alcuni costruttori di bici complete, per motivi che vanno da una minore capacità di programmazione ad una certa spigliatezza commerciale, rivendano ai negozi specializzati proprio questo materiale acquistato come destinato all'assemblaggio (in genere gruppo cambio/freni, ruote e forcelle), creando quello che è universalmente chiamato "gray market" ("grey" per l'inglese non americano), mercato grigio. Non "nero" perché non è illegale in senso stretto, per quanto quasi sempre in violazione di precisi accordi commerciali.

Ma cosa c'entrate voi bikers? C'entrate eccome... perché da un venditore online (su internet) potete avere un controllo immediato della provenienza del materiale (se OEM è privo di imballo originale) ma nell'officina di un meccanico non è ne' facile ne' sempre educato farlo. A voi cosa cambia? Nulla come materiale, a parte l'integrità estetica a volte. Ma cambia però che se un materiale non è di provenienza cosiddetta "ufficiale", un eventuale intervento in garanzia possa diventare "un mal di testa", per i tempi necessari, ammesso che vada a buon fine. Oggi i materiali sono di qualità più alta e quindi le garanzie una rarità? Vero, in molti casi, ma a parte il rischio ciò non risolve il problema della normale usura o delle rotture accidentali. Cosa vuol dire? Significa che avrete sempre bisogno di qualche ricambio di consumo, o per una riparazione eccezionale. Alzi la mano, chi tra i pedalatori di vecchia data non abbia mai rotto accidentalmente ad esempio la gabbia del cambio, o la piastrina del suo asse di fissaggio al telaio, o gli indicatori di rapporto inserito, o la leva freno...

Questi ricambi si trovano? Se dove fate i vostri acquisti abituali il rivenditore si fornisce esclusivamente nel "gray market", usufruirete in genere di prezzi imbattibili, ma i ricambi saranno difficili da trovare... e non sarà corretto prendersela con i produttori ed i distributori, che sono infatti dispiaciuti e danneggiati se da queste situazioni scaturisca una delusione per il marchio o per la bicicletta in generale.

Soluzioni? Nell'immediato dovrete rivolgervi a qualcun altro, probabilmente a quel negoziante al quale avete sempre chiesto prezzi e piaceri in passato... per poi andare invece a comprare altrove. Legittimo, per carità, ma almeno "vogliategli bene", perché lui comunque sta applicando ricarichi inferiori a quel che indicherebbero buona parte delle logiche commerciali, e lo deve fare proprio perché costretto a confrontarsi con chi segue altre filosofie, diverse e più legate all'opportunità del momento. Legittima anch'essa naturalmente, visti i margini ridotti dei canali più ufficiali. Lui non vende abiti firmati, lo farebbe volentieri... anche se non è oro tutto quello che luccica... ma ha contratto molto tempo fa una malattia inguaribile, ed è ora condannato a rimanere per sempre un "bambino che gioca con le biciclette". □

