

# Mercati hardware paralleli

**Esiste il problema di un mercato grigio dei componenti hardware che sfugge al controllo dei brand, destinato a riacuirsi ogni volta che soffia il vento della crisi. Occorrono regole più trasparenti e rispettate.**



**Carlo Andreas Secchi,  
Managing Director di Tc Systems**

**G**li esperti di mezzo mondo stanno già discutendo se la crisi finanziaria sia ormai alle nostre spalle o se invece, com'è più probabile, le aziende colpite pur vedendo buone prospettive per il futuro, stanno ancora lottando per uscirne. Non senza difficoltà.

Nel settore It la crisi ha colpito meno duramente che in altri, ma la prudenza dei clienti nell'affrontare nuovi investimenti frena qualsiasi velleità di crescita a due cifre. Forse per questo motivo i contendenti sgomitano tra loro con maggiore energia per guadagnare nuovi clienti e uscire finalmente dal tunnel dell'incertezza.

Incertezza che determina reazioni e comportamenti a volte difficili da controllare come dimostra il problema del mercato grigio dei componenti hardware, destinato guarda caso a riacuirsi ogni volta che soffia un vento di crisi. Ma come, si dirà, un mercato grigio in un comparto apparentemente dominato da grandi marchi internazionali? La cosa non deve stupire, visto che il commercio per così dire "alternativo" è una caratteristica di ogni categoria merceologica.

Nella fattispecie si tratta di canali di distribuzione di componenti hardware che sfuggono al controllo dei brand e ovviamente applicano prezzi decisamente inferiori rispetto a quelli autorizzati.

Il meccanismo è semplice: se un rivenditore acquista un server dai canali ufficiali, quasi sempre ottiene dal produttore le medesime quotazioni riservate ai suoi concorrenti nell'ambito del mercato locale di riferimento. La competizione punterà necessaria-

mente sulla qualità del servizio e sui margini che il rivenditore è disposto a sacrificare pur di conquistare un nuovo cliente.

Purtroppo listini e condizioni che valgono per una determinata area geografica locale, possono essere molto diverse e il rivenditore può essere tentato di rivolgersi - in alternativa - a un broker il quale, attingendo a mercati paralleli che godono di condizioni più favorevoli, è in grado di fornire la medesima merce a quotazioni molto più basse.

In generale i grandi produttori di hardware informatico sono molto severi con i loro partner certificati; attingere a mercati paralleli può costare la revoca della certificazione, perché i rivenditori meno virtuosi possono apportare al prezzo finali variante così significative da creare forti fluttuazioni in un mercato dai margini già abbastanza ridotti, influenzando pesantemente sui ricavi e sulla credibilità delle aziende. I broker, viceversa, non sono partner certificati e quindi possono operare in tutta tranquillità in barba alle regole.

In presenza di queste pratiche, il danno maggiore lo subiscono tuttavia proprio i clienti finali che, ignari della provenienza della merce da loro acquistata, rischiano di vedersi negare la garanzia sul prodotto o comunque di essere coinvolti in fastidiose dispute legali tra produttore e rivenditore. Le trattative commerciali rischiano di ridursi a battaglie per il prezzo più basso e a farne le spese è la qualità del servizio finale, ridotta ai minimi termini.

In un mercato sempre più libero e

con sempre meno frontiere, ha tuttavia ancora senso parlare di mercato grigio o parallelo? Per quale motivo un produttore deve impostare politiche di prezzo così differenti, pur rimanendo ad esempio nell'ambito del continente europeo? Come detto, ci sono condizioni diverse che impongono politiche diverse; dal tasso di cambio della valuta locale nei confronti dell'Euro al livello di imposizione fiscale sulle aziende, dai costi correlati come quelli legati al trasporto, agli stock di magazzino dei grandi distributori europei. La risposta sta quindi nelle regole e nella capacità da parte di tutti gli attori di rispettarle.

Nel territorio elvetico, vera e propria enclave circondata dallo spazio economico dell'Unione Europea, il problema è più che mai attuale e deve essere risolto a più livelli; i clienti possono pretendere dai loro fornitori una dichiarazione sulla provenienza della merce e rifiutarsi di acquistare merce che non provenga dai canali autorizzati dal produttore il quale, a sua volta, dovrebbe vigilare maggiormente sul mercato ed evitare sperequazioni che spingono i rivenditori alla ricerca di fonti meno costose.

Questi ultimi, promuovendo la qualità e la competenza che i diversi livelli di certificazione comportano, dovrebbero quindi isolare i concorrenti sleali e costringerli a comportamenti virtuosi, diffondendo la cultura della qualità e dell'efficienza contro quella del puro ed effimero interesse. In un Paese famoso per l'alto valore della Qualità, non ci si può aspettare di meno.