

SBILANCIATI

Calano le vendite ai privati e i conti delle Concessionarie diventano sempre più precari. L'analisi del business dei Dealer non promette inversioni di tendenza

di Fausto Antinucci

LENTI MA INESORABILI I BILANCI DEI DEALER

Per i non addetti ai lavori e per coloro che hanno poca dimestichezza con i bilanci, i dati che vi propone l'Italia Bilanci di Fausto Antinucci possono apparire tremendamente datati con conseguente falsa percezione che le informazioni contenute nelle tabelle e nei grafici, con la parola "stime" collegata ai dati del 2013 presenti nella tabella 2, possano contribuire a spiazzare chi non è del mestiere, proponendo chiavi di lettura datate e quindi non più attinenti alla realtà del momento. E proprio a costoro noi desideriamo rivolgerci per confermare che quanto è pubblicato in queste due pagine è il meglio che si possa trovare in termini di attualità, perché i bilanci (non solo quelli dei Concessionari) riferiti all'attività del 2013 potranno essere studiati e analizzati solo dopo la metà del corrente anno, dopo che saranno stati depositati divenendo quindi ufficiali. Peraltro, va dato atto ad Antinucci di aver anticipato, sulla base della sua capacità di previsione ed analisi, alcuni interessanti dati già riferiti allo scorso anno.

Il mercato dell'auto del 2013 ha chiuso con 1,3 milioni di immatricolazioni. Circa 100.000 clienti in meno rispetto al 2012 (Grafico 1).

Ciò che hanno rimandato la decisione di acquisto per mancanza di reddito disponibile ovvero perché non hanno superato le sempre più strette griglie di scoring di banche e finanziarie. Anche la qualità del mercato ha subito un'ulteriore flessione con una mix privati scesa al 63,6% del totale (contro il 64% del 2012 ed il 68,5% del 2008).

La crisi economica, associata a politiche di rete regressive, ha contribuito a ridurre il numero dei dealer (Grafico 2). A fine 2013 si contavano circa 1.800 imprese concessionarie contro le 2.200 del 2008

(2.600 nel 2007). La concentrazione dal lato dell'offerta ha contribuito ad attutire l'impatto negativo del calo di mercato sui conti economici dei Concessionari attivi. Infatti, contro una riduzione del mercato (privati e aziende) del 37,5% (1.000.000 nel 2013 contro 1.800.000 nel 2008), le vendite (privati e aziende) per dealer sono scese del 21,4% (579 nel 2013 contro 737 nel 2008) ed il fatturato per dealer del 12,2% (stima di 18.000.000 di euro nel 2013 contro 20.500.000 nel 2008).

Lo scenario

Di fatto stiamo ad assistendo :
- ad una concentrazione del busi-

ness su un minor numero di operatori ed un conseguente aumento del fenomeno del multibranding. Come indicato nella Tabella 1, a fine 2013 i dealer monobrand rappresentavano il 60% del mercato contro il 77% del 2008. E ciò senza considerare la circostanza per la quale aziende monobrand che fanno parte di un gruppo di concessionarie sono, de facto, classificabili multibrand.

- ad una maggiore attenzione verso il business dell'usato e del post-vendita, in risposta al rilevante calo delle vendite di auto nuove (questa è l'altra ragione che spiega, insieme alla riduzione del numero degli operatori, l'atteso incremento del fatturato per dealer del 2013).

Anche la "brand representation" sul territorio ha subito una flessione nel corso degli anni, ma decisamente più timida rispetto a quella registrata dal mercato e dal numero dei Concessionari.

Come rappresentato nel grafico 3 il numero di presidi commerciali (non parliamo di punti fisici ma punti di presenza della marca. Se in uno showroom sono rappresentati 4 marchi, a fronte di 1 punto fisico avremo 4 punti di presidio commerciale) è sceso da 5.800 nel 2008 a 4.800 nel 2013 (-17%). Una linea di tendenza decisamente più piatta rispetto a quella del mercato.

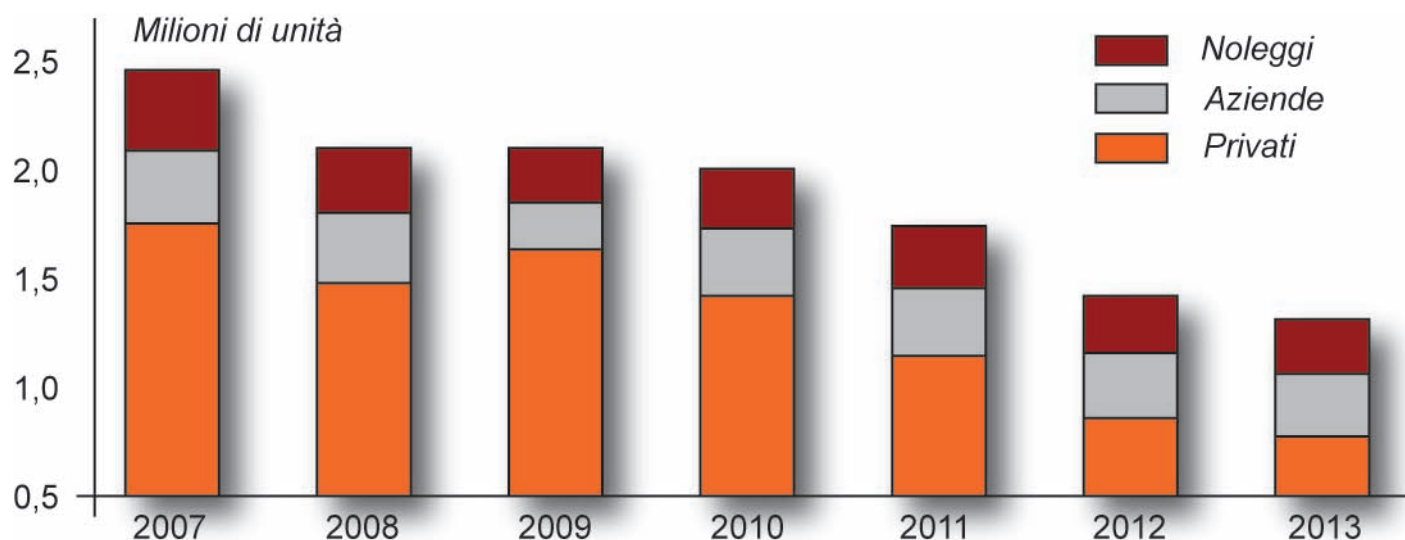
segue a pagina 26

TABELLA 1. TREND MULTIBRAND

Brand gestiti	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1 brand	77,2%	77,9%	74,0%	71,6%	69,6%	60,4%
2 brand	17,2%	16,5%	18,7%	19,8%	20,0%	25,5%
3 brand	4,6%	4,6%	5,5%	6,6%	7,3%	8,3%
4 brand	0,8%	0,7%	1,2%	1,3%	2,1%	3,9%
5 brand	0,2%	0,3%	0,5%	0,7%	0,8%	1,2%
6 brand	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,4%
7 brand	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
8 brand	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
11 brand	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%

Fonte: Italia Bilanci

GRAFICO 1. TREND DI MERCATO PER CANALE DI VENDITA



Fonte: Italia Bilanci

TABELLA 2. I DATI STORICI (2007-2013) DEL BUSINESS DEI DEALER

Conto economico	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Ricavi della gestione caratteristica	22.731	20.548	19.600	19.900	19.394	16.853	18.033
Costo della gestione caratteristica	21.310	19.248	18.355	18.612	18.139	15.817	16.879
Valore aggiunto	1.421	1.300	1.245	1.288	1.254	1.036	1.154
Costo del personale	920	948	915	966	984	943	943
Margine Operativo Lordo	501	352	330	323	270	94	212
Ammortamenti, accanton. e svalut.	146	154	170	156	173	163	163
Reddito operativo	355	198	160	166	98	-69	49
Oneri Finanziari	222	256	166	135	154	171	144
Reddito della gestione caratteristica	132	-59	-7	32	-56	-240	-95
Proventi/Oneri della Gestione Extra	30	32	5	9	8	-10	0
Utile/Perdita prima delle Imposte	163	-26	-1	41	-48	-250	-95
Imposte	128	78	79	81	70	29	36
Utile/Perdita al netto delle Imposte	35	-105	-80	-40	-118	-280	-131
Aggregati finanziari/patrimoniali	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Capitale circolante netto operativo	2.450	2.553	2.055	2.027	2.301	1.980	2.100
Attivo fisso	1.503	2.117	2.097	2.247	2.338	2.315	2.300
Fonti di Finanziamento proprie	1.309	1.724	1.726	1.881	1.876	1.754	1.800
Posizione finanziaria netta	2.198	2.429	1.898	1.836	2.187	1.943	2.000
Dealer in perdita	27,9%	47,2%	38,3%	37,8%	48,0%	59,8%	50,0%
Indici di Redditività	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Valore aggiunto/Fatturato	6,20%	6,30%	6,40%	6,50%	6,50%	6,10%	6,40%
MOL/Fatturato	2,20%	1,70%	1,70%	1,60%	1,40%	0,60%	1,17%
Reddito operativo/Fatturato	1,60%	1,00%	0,80%	0,80%	0,50%	-0,40%	0,27%
Oneri Finanziari/Fatturato	1,00%	1,20%	0,80%	0,70%	0,80%	1,00%	0,80%
Reddito Gestione Caratteristica/Fatturato	0,60%	-0,30%	0,00%	0,20%	-0,30%	-1,40%	-0,53%
Reddito netto/Fatturato	0,20%	-0,50%	-0,40%	-0,20%	-0,60%	-1,70%	-0,73%
Reddito Operativo/Capitale Investito	7,70%	3,80%	3,30%	3,30%	1,80%	-1,40%	1,11%
Reddito Netto/Capitale Netto	2,70%	-6,10%	-4,70%	-2,20%	-6,30%	-15,90%	-7,29%
Indici di Struttura Finanziaria e Patrimoniale	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Leva Finanziaria	1,7	1,4	1,1	1,0	1,2	1,1	1,1
Fonti Proprie/Capitale Investito	33,1%	36,9%	41,6%	44,0%	40,4%	40,8%	40,9%
Posizione finanziaria/Capitale investito	55,6%	52,0%	45,7%	43,0%	47,1%	50,5%	50,5%
Altre passività consolidate/Capitale Investito	11,3%	11,1%	12,7%	13,0%	12,4%	11,8%	11,8%
Posizione finanziaria netta/Ricavi totali	9,7%	11,0%	9,7%	9,2%	11,3%	11,5%	11,1%
Posizione finanziaria netta/EBITDA	4,4	6,9	5,8	5,7	8,1	20,7	9,5
Indici di Efficienza Operativa	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Ricavi/Capitale Investito	5,7	4,4	4,7	4,7	4,2	4,2	4,2
Mesi di Stock (Stock/Costo del venduto)	2,8	2,9	2,7	2,6	3,1	3,2	3,2
Ricavi/Dipendente	757.687	513.707	593.937	585.302	569.393	674.117	685.240
Valore Aggiunto/Dipendente	47.355	32.497	37.726	37.887	36.853	41.448	44.317
Giorni di incasso crediti commerciali	19	20	19	18	19	20	20

*stime. Fonte: Italia Bilanci

Tant'è che la produttività (numero di auto nuove vendute per punto di presidio commerciale) è scesa in maniera significativa dalle 317 unità del 2008 alle 223 del 2013 (-30%). E questo è frutto non solo di una naturale riluttanza delle Case a non perdere impronta territoriale ma anche della pervicace resistenza dei Concessionari a dismettere impianti, prevalentemente di proprietà, palesemente antieconomici nella speranza che la tanto attesa ripresa del mercato gli restituisca sostenibilità.

Situazione preoccupante

Sotto l'aspetto più squisitamente economico-finanziario la situazione continua ad essere preoccupante anche se, per il consuntivo 2013, prevediamo qualche segnale di miglioramento (Tabella 2).

È dal 2008 che il settore brucia capitale. Il 2012 ha segnato il punto di minimo con una perdita netta di 280.000 euro (-1,70% sul fatturato). Su questo dato hanno inciso i risultati di imprese che, impossibilitate a proseguire secondo le regole "ordinarie" del business, hanno deciso di affidarsi agli strumenti straordinari degli articoli 67/182/186 bis per garantire un futuro alle proprie aziende attraverso il sacrificio "concordato" delle posizioni dei propri creditori.

Il 2012 è stato anche l'anno della profonda stretta creditizia e dei tassi di interessi a due digit. Infatti a fronte di una riduzione dell'esposizione verso il sistema bancario gli oneri finanziari sono cresciuti sia in valore assoluto che in rapporto al fatturato.

Circa 6 imprese su 10 hanno chiuso i bilanci in perdita. Il 2012 è stato il primo anno che ha registrato una perdita a livello operativo, prima cioè di pagare tributo al sistema bancario.

Per quel che vedremo nei bilanci del 2013 prevediamo, nonostante il calo del mercato, un recupero del fatturato medio per Dealer. Come detto, le ragioni sono legate alla forte riduzione del numero di operatori, principalmente di piccola media dimensione, ed all'aumento del business usato e post-vendita. Il reddito operativo dovrebbe riportarsi in territorio positivo (intorno allo 0,3%). Gli oneri finanziari ridursi per effetto di una rinegoziazione avviata da molte imprese con il sistema bancario ed una maggiore attenzione ai flussi di capitale circolante. Il reddito netto sul fatturato stimiamo chiuda tra il -0,5% ed il -1% segnando comunque, pur nel recupero generale dei parametri economico-finanziari, un ulteriore anno di sacrificio per un settore che di sacrifici ne ha fatti già tanti.

Italia, mercato emergente

In una intervista al Corriere della Sera il banchiere Marco Mazzucchelli, managing director di Julius Baer, ha sostenuto che l'Italia è nella condizione di essere il prossimo mercato emergente. La crisi che stanno vivendo le economie "emergenti per antonomasia" indica che gli investitori sono alla ricerca di storie economiche sulle quali investire. Se un governo è in grado di metterla in scena e raccontarla, quella italiana potrebbe essere la più interessante. Le potenzialità dell'economia sono alte e la caduta del Prodotto Interno Lordo degli anni scorsi ha rafforzato l'appetibilità del Bel Paese. Un'opportunità straordinaria che potrà essere sfruttata se, e solo se, la classe politica sarà in grado di cogliere l'urgenza delle riforme senza le quali l'opportunità rimarrà tale. Speriamo di non dover inanellare l'ennesima occasione gettata al vento. Non crediamo che il settore della distribuzione dell'auto possa permetterselo.

I TROFEI DI INTERAUTONEWS

PREMIO REDDITIVITÀ 2012 DELLA GESTIONE CARATTERISTICA SUL FATTURATO

CLASSIFICA DEALER CON FATTURATO SUPERIORE A 50 MILIONI

Miglior performance

Nanni Member di Brescia

BMW - Mini

CLASSIFICA DEALER CON FATTURATO SUPERIORE A 30 MILIONI

Miglior performance

Azzurra di Cuneo

Ford - Mazda

CLASSIFICA DEALER CON FATTURATO SUPERIORE A 10 MILIONI

Miglior performance

Marcar di Rimini

Opel

PREMIO REDDITO 2012 AL NETTO DELLE IMPOSTE (CLASSIFICA UNICA)

Miglior performance

Fassina SpA di Milano

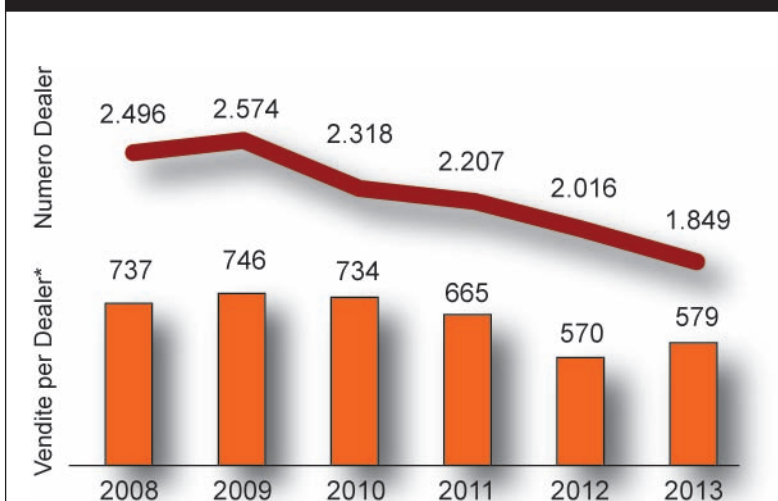
Fiat - Lancia - Alfa Romeo, Skoda, Hyundai, Mitsubishi, Nissan



L'autore

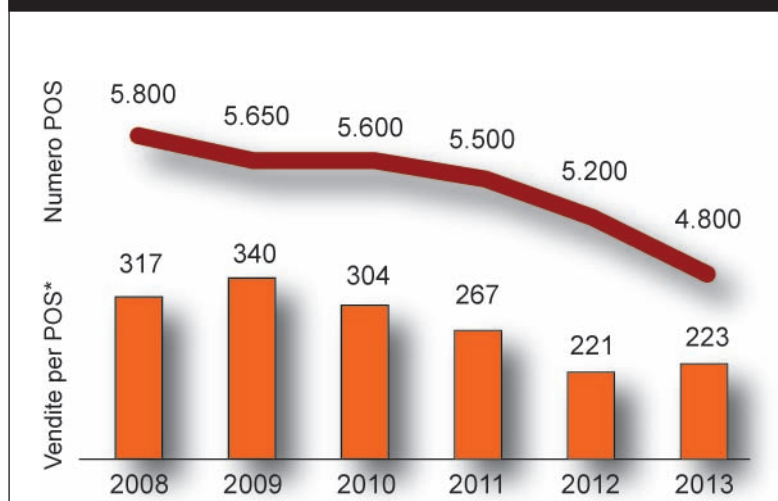
Fausto Antinucci è l'ideatore e promotore dell'iniziativa di **Italia Bilanci**, fondata 2008 grazie all'esperienza automotive accumulata negli anni in Nissan e Ford. La sua convinzione è che per migliorare il modo di fare impresa sia indispensabile controllare costantemente i parametri del business e su questi confrontarsi con il mercato e la concorrenza.

GRAF. 2. NUMERO DEALER - VENDITE PER DEALER



* vendite a Privati ed Aziende. Fonte: Italia Bilanci

GRAF. 3. TREND NUMERO PUNTI VENDITA



* vendite a Privati ed Aziende. Fonte: Italia Bilanci