Concessionarie sempre più in crisi: colpa degli standard troppo elevati?

E' quanto emerge dall'Automotive Dealer Report 2010 di Italia Bilanci, un dettagliato e interessante studio basato sulla perfomance di oltre duemila dealer italiani

Categoria: Osservatorio | 13 Giugno 2011 | Redazione

Nel quinquennio 2005-2009 una concessionaria con un fatturato medio di 20,5 milioni di euro ha visto le vendite ridursi a 19,9 milioni euro e, dopo aver remunerato i prestiti contratti con le banche per l'esercizio dell'attività e aver pagato le tasse, si è trovata nella condizione di non riuscire a produrre reddito per il proprietario e non poter finanziare le iniziative per tentare di combattere la congiuntura e tentare la crescita.

CALO SINO ALL'8% - E' quanto emerge dall'**Automotive Dealer Report 2010** di **Italia Bilanci**, un dettagliato e interessante studio basato sulla perfomance di oltre duemila dealer italiani monitorati attraverso l'analisi dei bilanci ufficiali fino al 2009 (l'analisi del 2010 è in corso). Fa soprattutto riflettere che il sensibile **peggioramento** del quadro di riferimento nel corso degli ultimi due anni. L'indice di redditività del capitale investito (il ritorno degli investimenti, in ultima analisi quanto rende il capitale investito nell'azienda), ha subito un calo oscillante tra il 6 e l'8 per cento. Lo stesso dicasi per la remunerazione del capitale preso a prestito dalle banche o da finanziatori esterni.

INVESTIMENTI POMPATI - A fronte di un mercato che dal picco di 2,5 milioni circa di vetture del 2007, ha perduto in soli tre anni addirittura il 13.4 per cento è facile attribuire il deterioramento della redditività dei concessionari al calo di domanda. Ma non è così. Facendo leva su una tendenza di mercato stabile con qualche accenno di incremento, particolarmente accentuato nel periodo che va dal 1998 al 2007, le case hanno spinto la rete di distribuzione verso investimenti **sempre più onerosi** e non sempre giustificati. Soprattutto all'indomani delle nuove regole del Regolamento Monti introdotte dalla Commissione europea nel maggio del 2002, le case hanno attuato un poderoso piano di **elevazione degli standard** qualitativi della rete di distribuzione che è costato molto caro ai concessionari, obbligati a investire in un lasso ristretto di tempo, capitali non indifferenti.

CONCESSIONARIE ENORMI - E ancor oggi si leccano le ferite pagando caro le conseguenze di show room elegantissimi e di faraoniche filiali create sotto la **minaccia** delle case di rilascio di nuovi mandati a nuovi concessionari, portandoli a potenziare la presenza commerciale sull'area di mandato oltre i limiti di guardia. Per non parlare di officine completamente **rinnovate**. Chi disponeva di capitali propri risparmiati in epoche antecedenti li ha messi in gioco, altri si sono **indebitati** facendo affidamento sulla tenuta del mercato. Oggi entrambi si leccano le ferite, come evidenzia impietosamente l'analisi dell'Automotive Dealer Report.

SI RIDUCONO I MARGINI - Strutture commerciali e organici in eccesso hanno provocato alla rete di vendita automobilistica la riduzione dei **margini operativi** e l'aumento degli oneri finanziari con la conseguenza di innalzare il punto di pareggio economico nei bilanci dei concessionari. Secondo l'analisi di Italia Bilanci nel 2009 è proseguita la **contrazione** dei margini di guadagno, nonostante i vantaggi della riduzione degli oneri bancari, grazie al ripiegamento della curva degli interessi passivi.

NUOVE PROSPETTIVE - L'unica strada per affrontare la sfida competitiva del futuro è la riduzione dell'incidenza dei costi che sarà possibile attraverso **gestioni virtuose**, crescita della dimensione grazie al **multimarchismo** e maggiore attenzione ai business collaterali come l'usato, i servizi di riparazione, di assicurazione e servizio clienti. L'Automotive Dealer Report indica che il **47 per cento** dei concessionari italiani registra un risultato di bilancio che oscilla tra il **pareggio** e un utile dell'1 per cento. Il **38 per cento** invece registra in **perdita**. Solo gli altri riescono a chiudere con utili superiori all'1 per cento. Se nei prossimi anni l'andamento della domanda non dovesse subire sostanziali miglioramenti, gli esperti prevedono che solo i concessionari in grado di saper "fare impresa", anche in presenza di una congiuntura negativa, rafforzeranno la loro presenza sul mercato. Quelli invece che la congiuntura la subiscono, indebolendo i parametri economico/finanziari aziendali, sono inesorabilmente destinati a **uscire dal mercato**. Le case però dovranno cambiare attitudine e cominciare a tutelare e proteggere la rete di distribuzione come fa la gran parte delle aziende operanti in altri settori produttivi.

di Nicola Giardino

QUANTO È SICURA LA TUA AUTO?
Tutti i crash test Euro NCAP con video, foto e schede tecniche
Auto Usate
GUARDA I CRASH TEST

ASSISTENZA CODICE DELLA STRADA
Hai preso una multa ingiusta? Chiedi assistenza agli esperti
PARLA CON L'ESPERTO

CONSULENZA AVVOCATI GRATIS
Hai bisogno di una consulenza personalizzata su multe o incidenti?
CONTATTA L'AVVOCATO