



IAM vs OES

Sfide e opportunità per la distribuzione ricambi

Marc Aguetta, Direttore Generale di GIPA, ha delineato i possibili scenari di un futuro ancora non definito, ma i dati elaborati dalla società di analisi del mercato automotivo rappresentano una bussola affidabile per capire l'orientamento di aftermarket indipendente e OES, oggi contrapposti protagonisti del settore.

Il primo elemento analizzato è stato il parco circolante. I primi 12 mercati europei rappresentano circa un quinto del parco mondiale con 238 milioni di auto, per una torta di fatturato enorme da spartirsi in aftermarket di quasi 45 miliardi di euro, calcolando una spesa media di 190 euro ciascuno che include ricambi, pneumatici, lubrificanti e garanzie, ai quali vanno aggiunte le spese per veicoli commerciali leggeri, truck e rimorchi, autobus, veicoli movimento terra, agricoli e le due ruote. Per quanto riguarda l'universo della manutenzione e riparazione i 5 principali mercati europei per numero di officine, per un totale di oltre 200.000 (cioè in ordine Germania, Spagna, Italia che ne conta oltre 42.400, Francia e Regno Unito), fanno registrare un fatturato annuo medio per ciascuna di 200.000 euro dai ricambi, che arriva a circa 450.000 euro con la manodopera, comprendendo le piccole officine multimarca e la rete dei concessionari, quest'ultima con numeri inferiori tranne che in Germania. Aguetta ha quindi rappresentato lo schema della distribuzione in questi Paesi, che registra l'entrata sul mercato di nuovi protagonisti - tra i quali una menzione particolare la merita Stellantis - spesso in



Marc Aguetta,
Direttore Generale di GIPA Italia

grado di unire i due mondi IAM e OES, creando così una fortissima complessità. Un importante cambiamento di logica e focus sta quindi intervenendo oggi nella distribuzione indipendente.

Soffermandosi sul mercato italiano della distribuzione OES e IAM, Aguetta ha sottolineato: "Un Gruppo come Stellantis rappresenterà il 45% del parco circolante auto e anche di più nel veicolo commerciale leggero, a cui si aggiunge l'accorpamento di Opel. Tra le specificità del mercato nazionale ci sono operatori che rappresentano oggi un unicum in Europa, come le attività dei consorzi di Asconauto in primis e di Uniauto. Rispetto alla concentrazione del mercato osservata tra 2016 e 2018 osserviamo un rallentamento sicuramente provvisorio dello sciame di mer-

ger & acquisition in Europa, che ha toccato l'apice per l'aftermarket nel novembre 2017, per poi stabilizzarsi e in parte avere anche un po' sofferto nell'ultimo periodo. Nel 2020 ovviamente tutti sono rimasti a guardare in qualche modo i bilanci rispetto a ciò che è successo dal 2015 al 2019. Chi ha cassa potrà sicuramente fare spesa a buon prezzo nel 2021 o 2022: occorre attendere i risultati economici e finanziari ma anche aziendali, di organizzazione e di efficientamento, che dovrebbero seguire le fusioni, e già sono emersi elementi positivi. Oggi 3 distributori degli Stati Uniti sono presenti sul mercato continentale. Passando ai dati italiani, la distribuzione indipendente è sempre improntata a un forte corporativismo, cioè ognuno nel suo angolo fa un proprio mestiere. Ci sono circa 100 fornitori di pneumatici, oltre 300 distributori di ricambi, 150 di lubrificanti e 350 di vernici che non si limitano alla carrozzeria, poi oltre 100 distributori di attrezzature: insieme sono oltre un migliaio di operatori. Poi ci sono oltre 720 ricambisti con forza di vendita, sempre più simili a grossisti di medie dimensioni, e circa

Stellantis rappresenterà il 45% del parco circolante auto e anche di più nel veicolo commerciale leggero, a cui si aggiunge l'accorpamento di Opel



3.750 ricambisti/accessoristi... Tutti servono direttamente o indirettamente 52.000 operatori IAM od OES, che a loro volta fanno manutenzione e riparazione su circa 33 milioni di vetture, oltre a 3 milioni di veicoli commerciali leggeri, mentre altri ancora intervengono sui mezzi pesanti, agricoli, off road, autobus e due ruote. Abbiamo osservato in un periodo lungo 15 anni un leggero spostamento delle ratio fra distributori e grossisti di ricambi e ricambisti, passata da 5/1 a 4/1. Se poi chiediamo agli operatori dove acquistano i ricambi, la quota di distributori e grossisti è salita dal 14% nel 2004 al 36%, mutando lo scenario".

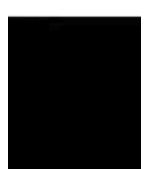
I dati 2019

Passando all'analisi dei dati di bilancio 2019, gli ultimi disponibili, GiPA si è basata su quelli di circa 1.300 distributori di pneumatici (in fase molto avanzata di evoluzione), distributori di ricambi, operatori specializzati nell'autocarro e infine ricambisti: "Al 31 dicembre 2019 registriamo una stabilizzazione del numero di collaboratori dopo una crescita negli ultimi 10 anni. Riguardo al fatturato, un ricambista medio con una società di capitale ha un bilancio vicino ai 2.800.000 euro, per passare agli 11 milioni di un distributore di ricambi truck e ad oltre 10 milioni per circa 257 bilanci di aziende distributrici di ricambi. I distributori di pneumatici hanno dimensioni completamente diverse, con bilanci superiori ai 30 milioni. Riguardo alla redditività, a parte la distribuzione di pneumatici che è molto inferiore i dati rivelano aziende che concludono il decennio con dei valori di primo margine, e cioè i ricavi meno i servizi e i beni acquistati, nell'ordine del 30%: quindi valori alti che confermano almeno i due precedenti bilanci annui. Riguardo al margine operativo e al reddito della gestione caratteristica registriamo ancora valori solidi rispetto al 2018. Riguardo ai ricavi della gestione dei singoli, le differenze tra affiliati a Gruppi e operatori indipendenti si riducono: i primi vanno verso un'evoluzione positiva a bilancio, mentre gli indipendenti tendono a consolidare ciò che avevano. Per il margine operativo



lordo e il reddito della gestione caratteristica si riscontrano valori differenti, in base all'aggressività sul mercato dei vari operatori dei due segmenti, sostanzialmente disomogenei. Riguardo ai ricambisti, il fatturato è in genere in crescita e gli affiliati ai Gruppi mostrano un calo del fatturato ma al contempo un aumento del primo margine, che significa avere puntato a migliorare la qualità della propria attività pur rinunciando a qualche operazione di vendita. Il margine operativo lordo e il reddito della gestione caratteristica registrano un'impen-

nata figlia di una migliore marginalità, senza avere un aggravio di costi. Sottolineo infine il confronto del reddito operativo sul capitale investito tra i dealer e i distributori di ricambi: il reddito operativo sul fatturato dei dealer è nettamente inferiore, 1,55 contro 3,90. È la rotazione del capitale a incidere più velocemente, perché l'indice del fatturato sul capitale investito più che raddoppia per i dealer rispetto ai distributori. Però alla fine il reddito operativo sul capitale investito risulta molto più simile, 9,4 contro 10,8: semplicemente





Il dealer è costretto per necessità finanziaria, o è in grado di fare ruotare il suo magazzino più velocemente della distribuzione IAM. Il capitale investito ruota due volte più velocemente. Trattandosi di distribuzione nei due casi (dealer VN e distribuzione IAM), il capitale investito è molto vicino al magazzino, vetture o ricambi che siano. E una delle sfide per la distribuzione potrebbe consistere proprio nell'aumentare questo indice di rotazione".
 Aguetz ha quindi preso in considerazione

la sostenibilità del business, i parametri di rischio aziendali al 2020 rispetto a quelli misurati in passato: in sintesi, in una situazione di calo del fatturato nell'ordine del 20%, il 22% delle aziende della distribuzione su 1.557 bilanci 2019 esaminati è a rischio default.

Mercato europeo

Per il mercato tedesco è previsto nel 2020 complessivamente un calo del 7%, con un -22% nella prima fase da gennaio a maggio e

un rimbalzo del +4,4% da giugno a dicembre e andamenti molto diversi tra manutenzioni, meccanica, usura, pneumatici e infine carrozzeria, che ha la peggio con un -13%. All'altro estremo c'è il mercato spagnolo, con un -45% fino a maggio giugno e un altro -7% fino a dicembre, per un -18% totale con molte differenze tra i comparti, tra cui meccanica e usura è quello meno negativo con un -14%. In Italia è stato previsto per il mercato totale IAM più OES un -5% nel periodo



In Italia la distribuzione indipendente è sempre improntata a un forte corporativismo: ognuno nel suo angolo fa il proprio mestiere



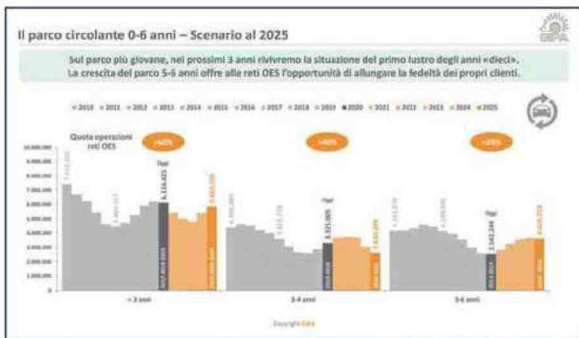
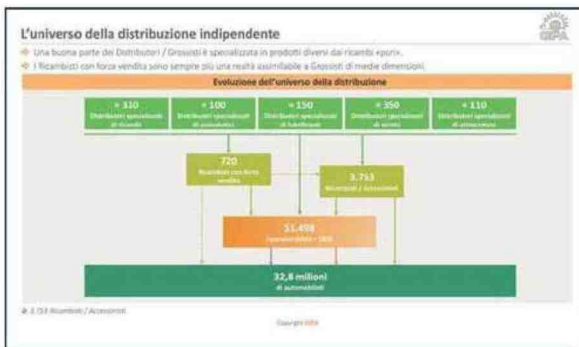
giugno-dicembre, per chiudere l'anno a un -19,5% complessivo. Si misura un -20% sulla manutenzione e un -19% sui pneumatici con un forte sviluppo dei quattro stagioni, mentre la carrozzeria arriva a -31% e la meccanica ha un leggero rimbalzo nel secondo semestre, arrivando a un -13%. Sul dato totale pesa più il -21,6% dell'OES, mentre l'IAM scende solo di un -18,6%".

Un elemento da analizzare più a lungo termine è la segmentazione del parco circolante al 2025 per fasce di età della vettura in base alle previsioni di immatricolazioni Unrae, tenendo presenti anzitutto le differenze tra vetture con meno di 3 anni, come sempre molto fedeli alla rete dei costruttori, per salire alle fasce 3-4 anni e 5-6 anni, cioè già vendute nel 2018-2019 e che registrano un incremento: "Il parco non è sempre in crescita in questi segmenti, e per un periodo sarà anche in calo mentre dopo ci sarà una ripresa. Le reti dei costruttori hanno per il primo segmento oltre



il 60% di quota di mercato, per il secondo oltre il 40% e per il terzo oltre il 20%: la media ponderata è del 35%. Rimane un bel 65% di spazio da riconquistare con le fidelizzazioni". La situazione è diversa per gli operatori indipendenti: "Sui segmenti 7-9, 10-14 e oltre 15 anni pagheremo fino al 2025 la depressione di immatricolazioni che sembrava alle spalle, quella del 2011-2015: questi anni rientreranno nel segmento 10-14 e faranno calare di ben 3 milioni di vetture il segmento, che è quello più redditizio, pari a un 85% di quota di operazioni. Quindi sarà difficile allargare la quota di mercato riuscendo a bilanciare una perdita prevista di quasi un terzo delle dimensioni di questo segmento. Anche sulle vetture di 7-9 anni la quota è già oltre l'80% e nei prossimi 2-3 anni il segmento continuerà a diminuire per poi riprendersi, ma all'orizzonte 2025 sarà più o meno stabile. Mentre l'aumento del parco oltre 15 anni, con quota di mercato oltre il 90% e che non è destinato a durare per sempre, sarà costituito da quasi 9 milioni di vetture che non riusciranno a bilanciare il segmento 10-14, molto prospero per l'IAM negli ultimi 10 anni".

La distribuzione dei veicoli nuovi prosegue nella sua concentrazione, nonostante la pandemia, e uscirà dalla crisi in maniera diversa rispetto al 2019. Fortunatamente la distribuzione più organizzata vede molti Gruppi sempre più importanti concentrarsi sui veicoli nuovi, su quelli usati e sui prodotti finanziari, lasciando forse ricambi e assistenza in secon-



In Italia è previsto per il mercato totale IAM più OES il -5% nel periodo giugno-dicembre, per chiudere l'anno al -19,5% complessivo

do piano per qualche tempo: "E questa è la vera opportunità per l'aftermarket indipendente. In Italia Stellantis rappresenta potenzialmente il 45% del parco circolante e disporrà di strumenti già operativi, solo da potenziare. Possiamo immaginare Distrigo con 30 placche nel 2022 contro le 14 di oggi. Il marchio Mopar rappresenta un grande potenziale per il mercato multimarca, Mister Auto e Auto Butler sono già attivi ed ECS è uno strumento per garantire la distribuzione di ricambi OES

presso officine più economiche da gestire". L'IAM appare oggi bloccato dalle dinamiche dei parchi e dalle quote importanti che era riuscito a conquistare in questi anni, dimostrando estrema efficienza. Ma - ha concluso Aguetta - sicuramente la crisi ci concede un altro punto di quota di mercato, dal 75 al 76%. Quindi la vera sfida sarà essere capaci di allargare i gomiti: e si tratterà non più di schiacciare in un angolino l'OES, bensì un altro operatore IAM".