

Auto. Nel 2012 il 75% ha chiuso in rosso - Alghisi (AlixPartners): «Con il calo del parco circolante si ridurrà il fatturato post-vendita»

La crisi pesa sui concessionari

Pavan Bernacchi (**Federauto**): «Detassare parzialmente le spese di manutenzione»

Andrea Malan
MILANO

La crisi del mercato dell'auto sta mettendo a dura prova l'intera filiera del settore, dai produttori di componenti per le fabbriche di automobili a quelli che le auto le vendono e le riparano. La rete di concessionarie e officine di assistenza, che ha quasi 180mila dipendenti, ha visto dimezzarsi le vendite di vetture nuove (dai 2,5 milioni del 2007 ai meno di 1,3 previsti per quest'anno), ridursi il giro d'affari sull'usato e rischia nei prossimi anni di veder calare in misura consistente anche il fatturato dell'assistenza post vendita: secondo un recente studio della società di consulenza AlixPartners, il parco circolante che tipicamente si reca in concessionaria per i tagliandi e le riparazioni, ovvero quello con sette anni di età o meno, calerà dai 15,1 milioni di unità del 2011 agli 11 del 2016; questo anche se le vendite di vetture nuove dovessero riprendersi a partire dall'anno prossimo.

«Il calo del parco indirizzabile, che stimiamo del 27% tra il 2011 e il 2016, contribuisce alla crisi economica delle conces-

sionarie» spiega Andrea Alghisi, director di AlixPartners. Secondo AlixPartners il conto economico dei dealer italiani è scivolato in rosso nel 2012 anche a livello di risultato operativo (Ebit), dopo essere stato in perdita a livello di risultato netto fin dal 2009. La percentuale dei dealer con i conti in rosso è arrivata l'anno scorso al 75% dal 50% di un anno prima; una situazione difficilmente sostenibile nel lungo periodo.

Pesa naturalmente anche la guerra dei prezzi sul nuovo: AlixPartners calcola sconti medi (nel 2012 e 2013) del 13% per i generalisti e del 15% per i costruttori premium: a questi livelli un costruttore premium deve vendere 450 vetture annue per raggiungere il punto di pareggio e un generalista almeno 650. Per questo Alix si attende «un aumento delle chiusure nei prossimi mesi». Anche perché «finora le case hanno speso sostenuto i concessionari ma ora la situazione sta cambiando, e più di un gruppo ha avviato un'opera di consolidamento della rete».

Una situazione che Filippo Pavan Bernacchi - presidente di **Federauto**, associazione dei

concessionari - conosce bene: «I margini sulla vendita del nuovo sono praticamente azzerati. Nell'ultimo anno il margine medio è stato di 20 euro per vettura. Dobbiamo convincere le case costruttrici che si deve poter guadagnare anche sul nuovo». La taglia ridotta delle aziende non aiuta. «I dealer italiani sono tradizionalmente meno redditizi di quelli di altri Paesi europei - spiega Alghisi - anche per le dimensioni minori; più in generale, nei Paesi con case costruttrici locali (come Germania e Francia, oltre all'Italia) non sono nati quei colossi della distribuzione che si trovano invece in Belgio, Gran Bretagna, Svizzera o nei Paesi scandinavi».

I problemi degli ultimi 5 anni derivano anche dal fatto che in Italia la vendita di auto nuove costituisce ancora la parte di gran lunga preponderante dei margini (56% nel 2011 contro il 43% in Francia e il 26% in Germania). Pavan Bernacchi sottolinea però tra le ragioni della crisi anche il rallentamento del secondo ramo del business, quello dell'assistenza post vendita. «Alla tradizionale concorrenza sleale di officine di picco-

le dimensioni, che spesso operano senza emettere fattura, si è aggiunto in questi ultimi anni l'impatto della crisi economica» dice. «Le manutenzioni periodiche consigliate dalle case vengono spesso rinviate o saltate, anche per auto dei segmenti più elevati». Per ovviare a questo fenomeno **Federauto** proporrà nei prossimi mesi al Governo di introdurre la detraibilità almeno parziale delle spese di riparazione e manutenzione delle auto «sulla falsariga di quanto è stato fatto, per esempio, con le spese di ristrutturazione degli immobili. Ciò permetterebbe - spiega - di sostenere le aziende e di far emergere in parte anche il sommerso». Proprio grazie a questo effetto, afferma Pavan Bernacchi, la misura potrebbe essere a costo zero per lo Stato. Quali le prospettive congiunturali? Pavan Bernacchi prevede «un 2013 a 1,25 milioni di immatricolazioni; più in là è impossibile fare previsioni: dipenderà dall'economia, ma anche dall'eventuale aumento dell'Iva, che potrebbe rafforzare ulteriormente i consumi».

andrea.malan@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

REDDITIVITÀ A ZERO

Secondo **Federauto** «nell'ultimo anno il margine medio sulla vendita del nuovo è stato di 20 euro a vettura»

L'IMPATTO DELLA CRISI

Il calo delle immatricolazioni farà scendere il parco auto «target» di manutenzione a 11 milioni nel 2016 dai 15,1 di due anni fa



Filiera in difficoltà

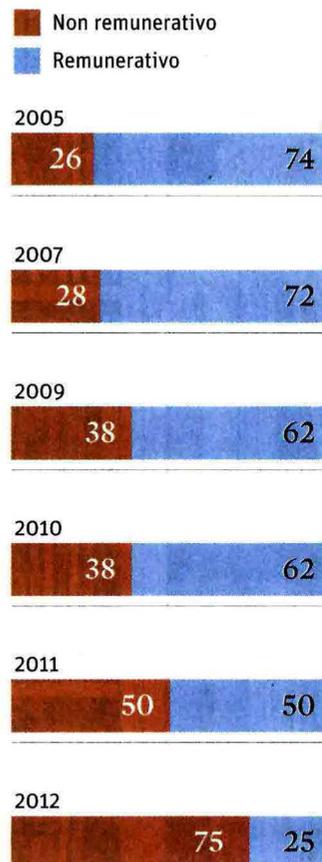
LE PERFORMANCE DEI CONCESSIONARI

Dati in milioni di euro

	2005	2007	2009	2010	2011	2012
Ricavi	20.463	22.810	19.907	20.119	19.280	17.120
Ebit	297	357	181	176	126	-68
<i>Ebit margin</i>	1,5%	1,6%	0,9%	0,9%	0,7%	-0,4%
Interessi	-163	-223	-168	-134	-161	-177
Tasse e oneri straordinari	-81	-98	-73	-69	-60	-80
Reddito netto (perdita)	53	36	-60	-27	-95	-325

IN ROSSO

% di concessionari con perdita netta



IL SETTORE

I numeri del comparto italiano

180 mila

Gli addetti

È il numero di dipendenti della rete nazionale dei concessionari

20 euro

Il margine

Secondo Alixpartner è il margine medio di guadagno per vettura

1,25 milioni

Le immatricolazioni

Secondo Federauto è la stima delle immatricolazioni nel 2013

Fonte: AlixPartners