

AUTOMOTIVE Dal 2008 il comparto delle concessionarie sotto i colpi della crisi ha perso circa metà degli operatori. Ne è seguita un'intensa fase di consolidamento. Che porta a Piazza Affari passando dai bond

C'è la borsa nel salone

di Luciano Mondellini

C'è un settore importante dell'economia italiana che più di altri ha sentito i morsi della crisi, con oltre metà degli operatori del comparto spariti dal mercato dal 2008 ad oggi. Proprio per questo oggi questo settore non solo sta andando incontro a un grande processo di consolidamento ma si sta progressivamente aprendo alla finanza e all'utilizzo dei suoi strumenti per sostenere la crescita.

Tutto parte dalla natura prettamente familiare di gran parte delle concessionarie automobilistiche in Italia, imprese di piccole dimensioni e spesso poco capitalizzate. Ma questo assetto, con la crisi abbattutasi sull'economia globale alla fine del decennio scorso (e il conseguente calo delle immatricolazioni sul mercato italiano, durato diversi anni), ha mostrato subito le sue pecche. Tanto che dal 2008 al 2017 il numero degli imprenditori operanti nel mercato italiano si è praticamente dimezzato passando da 2.136 a 1.128. Un crollo di quasi il 50% del numero degli operatori causato dalla combinazione di due fenomeni: molte imprese non hanno retto ai morsi della crisi; altre sono state vendute a un gruppo più grande per la mancanza di continuità manageriale in famiglia. Sta di fatto che nel solo 2017 (si osservino le tabelle in pagina) sono state ben cinque le operazioni di m&a concluse in Italia nel comparto. E secondo quanto trapela negli ambienti del settore, quest'anno sarebbero in corso almeno altre quattro acquisizioni di autosaloni di importanza nazionale.

Bond e borsa. Di pari passo

con l'aumento dimensionale degli operatori il comparto ha visto una crescente apertura alla finanza a alle sue dinamiche. Ad aprire le danze nel 2015 (pare su suggerimento di un familiare che lavora nell'investment banking) è stato il minibond da 3 milioni della cuneese Gruppo Gino (concessionaria che opera in tutto il Nordovest) emesso per sostenere il piano di crescita in Italia. A questo è poi seguita nel febbraio 2017 Autotorino Spa, il maggiore gruppo privato in Italia attivo nella vendita di auto nuove e usate (con 770 milioni di fatturato nel 2017), e che ha emesso un minibond da 6 milioni (quotato all'ExtraMot Pro) con l'obiettivo di alimentare la propria espansione. Il titolo della società controllata (tramite Vanini holding) dal presidente Plinio Vanini e da Simonetta Murada, ha scadenza nel febbraio 2022 e offre una cedola del 5,20%. È stato interamente sottoscritto da Anthilia Capital Partners sgr insieme a Banca Popolare di Sondrio e a Credito Valtellinese.

E infine, nel dicembre 2017, la Brandini, storica concessionaria di Firenze, ha testato il mercato ExtraMot Pro con un minibond a breve termine da 300 mila euro. Il titolo scade a giugno di quest'anno e offre una cedola del 4,1%.

La finanziarizzazione del settore però non passa solo per gli strumenti di debito. Altri dealer guardano alla borsa e ragionano su una possibile quotazione. Uno di questi è Maldarizzi Automotive (operante in Puglia e in tutto il Mezzogiorno) che nelle settimane scorse è entrato a far parte di Elite, il programma internazionale di Borsa Italiana, nato nel 2012 in collaborazione con Confindustria per sostenere le aziende nella realizzazione dei loro progetti

di crescita. Allo stesso tempo sono sempre più numerose le concessionarie che offrono alla clientela servizi finanziari. Per esempio Mocauto, storico dealer milanese, che ha da tempo introdotto diversi servizi accessori alla vendita come pacchetti di assistenza, finanziamenti e servizi assicurativi, compresa la Rc Auto.

Inoltre non va dimenticato che questo processo di consolidamento ha visto arrivare in Italia veri e propri colossi internazionali del settore. La statunitense Penske Automotive, tra i maggiori dealer di auto nel mondo e quotata alla borsa di New York, è presente in Italia da qualche anno. Penske Automotive Italy è nata nel febbraio 2012 dalla joint venture tra Penske Automotive e le famiglie bolognesi Vanti-Mantellini. Il business del gruppo, storicamente legato ai marchi Bmw e Mini, si è allargato con l'acquisizione di concessionarie rappresentanti i brand Audi, Land Rover, Maserati, Porsche, Volvo, Jaguar, Mercedes-Benz, Smart. E ora Penske Automotive Italy è composta da 18 sedi tra Emilia-Romagna e Lombardia e vanta un team di più di 500 collaboratori.

Allo stesso modo Porsche Holding, società controllata dalla dinastia Porsche-Piech, primo socio di Volkswagen, è presente in Italia con Eurocar ed è molto forte nelle regioni del Nordest.

Ma quanto vale una concessionaria automobilistica? E soprattutto cosa determina la capacità di un dealer di sopravvivere alle dinamiche competitive del settore? Di questi temi si parlerà diffusamente nell'**Automotive Dealer Day**, uno dei principali eventi del comparto a livello europeo, che si terrà a Verona



in settimana. «È evidente che elementi quali le criticità nell'adattarsi al nuovo scenario competitivo, la necessità di una maggiore dimensione economica, le difficoltà a garantire una continuità inter-generazionale alimentano un mercato di fusioni e acquisizioni alquanto vivace», ha spiegato a *MF-Milano Finanza* Tommaso Bortolomiol, vicepresidente corporate & industry relations di Quintegia, società specializzata nelle ricerche e analisi sul settore automobilistico. Non è un caso d'altronde che alla kermesse veronese uno dei temi più importanti sarà il modo di rinnovare il modello di business tradizionale e la crescente necessità per i concessionari di adottare nuove formule di business in termini sia di format che di offerta commerciale. Anche alla luce di una crescente penetrazione del noleggio ai privati. Infatti una delle maggiori novità nel mercato automobilistico italiano è il noleggio a lungo termine. Secondo recenti indagini, circa metà degli italiani sarebbe infatti propensa ad affittare la propria auto avvalendosi di una formula sino a poco tempo fa prettamente aziendale e che ora si va diffondendo tra privati e famiglie. E il dato sale addirittura al 70% per chi sta per cambiare auto entro breve. (riproduzione riservata)

