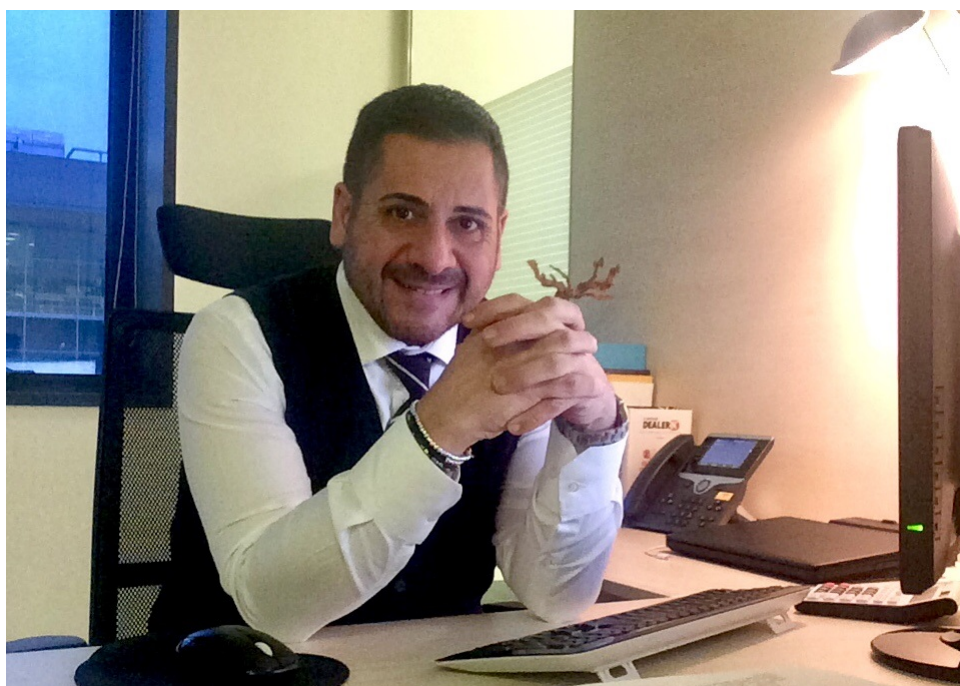


Business Partner di Ivan Necandri è una società che si occupa di consulenza commerciale e strategica per il settore automotive, con particolare attenzione alle reti di concessionarie auto e truck, officine, dealer di pneumatici e autoricambisti.

Per capire meglio l'impatto della pandemia nel settore aftermarket dell'autocarro, Business Partner ha analizzato le performance di 10 importanti dealer, confrontando i risultati del 2020 con quelli del 2018. Il risultato che ne consegue è positivo, anche perché il lock-down ha fermato le persone, ma non le merci, che anzi hanno forse avuto un nuovo impulso grazie al maggior ricorso all'e-commerce.

Il panel di aziende prese in considerazione da Business Partner ha registrato nel 2020 un fatturato medio pari a 13.351.000 di euro, segnando non una perdita, bensì un incremento medio del 2,7%. L'utile netto di queste dieci aziende, nel primo anno di pandemia, ha avuto un valore medio positivo pari allo 0,86% sul fatturato.



*“Le aziende in esame non hanno certamente over-performato, ma hanno dimostrato una forte capacità di reazione al difficile scenario e la capacità di creare valore anche in tale contesto”, dice **Ivan Necandri**. “Passando in rassegna i numeri in tema di gestione del personale, le aziende del panel hanno investito in modo robusto in nuove risorse, nonostante la pandemia, con un aumento medio del numero di addetti del 12,1% rispetto agli effettivi 2018. Possono essere riconducibili all'anno intermedio (2019), ma certamente le difficoltà del 2020 hanno visto un impegno da parte delle aziende del panel nel preservare un asset*

importante come il proprio personale. Chiaramente anche i costi per il personale sono aumentati in valore assoluto (+8,8%) ma il verosimile inserimento di risorse junior da crescere e formare e/o i sostegni all'occupazione hanno visto una riduzione del costo medio per addetto del 4,4% (da 40k a 38k annui fra 2018 e 2020)."

"Nel triennio 2018-2020 - continua Necandri - sono aumentati anche gli investimenti da parte delle aziende in esame, che hanno rinnovato i propri asset, con una crescita dell'8,7% e una riduzione dell'indebitamento nel breve termine (-8,5%), a dimostrazione di una robusta capacità finanziaria e strategica. Un parametro importante come il carico di magazzino vede una gestione ben strutturata nel triennio 2018/2020 con un alleggerimento complessivo del livello di scorte pari al -19,4%."

In veste di consulente, il manager piacentino riflette su quali debbano essere le priorità per questi rivenditori specializzati nel comparto autocarro e il suo consiglio ai clienti e di *"proseguire nell'ampliamento e nello sviluppo della gamma dei servizi, non solo truck, tenendo però desta l'attenzione sulla bilancia commerciale."* La media dei giorni di incasso evidenzia infatti la difficoltà di raggiungere un equilibrio almeno con i tempi medi di pagamento ai fornitori: nel 2020, in media, i clienti hanno pagato a 129 giorni, mentre i fornitori hanno incassato a 91 giorni.

© riproduzione riservata pubblicato il 10 / 02 / 2022