

22

GIUGNO
2017

TOWERS HOTEL

3a EDIZIONE



AFTERMARKETLAB

L'EVOLUZIONE DEL SETTORE

DEFINIRE STRATEGIE / COSTRUIRE OPPORTUNITÀ

Dal 1859 Centro di Eccellenza per la Formazione e la Ricerca in Ingegneria e Architettura

Dati 2015:

- ✓ 33.461 iscritti
- ✓ 5.616 immatricolati
- ✓ 6.356 laureati



Collaborazioni:

- ✓ >2.000 Contratti di Ricerca
Consulenza e Formazione
con le Imprese
- ✓ 428 Accordi con Università
Straniere

Offerta Formativa 2015/2016:

- 22 corsi di Laurea di I livello (19 in Ingegneria, 3 in Architettura)
- 29 corsi di Laurea di II livello (23 in Ingegneria, 6 in Architettura)
- 16 percorsi formativi in inglese
- 1 master di I livello
- 10 master di II livello
- 3 master interuniversitari
- 16 corsi di dottorato di ricerca
- 7 corsi di perfezionamento permanente
- 1 scuola di eccellenza: l'Alta Scuola
Politecnica (ASP)



Dal 2009 il Centro di Ricerca Rischio Competitivo e Valore d'Impresa **analizza attraverso l'Osservatorio di Mercato IAM Italia del Politecnico di Torino gli Attori e le Dinamiche di Mercato del Settore Independent After Market Italia.**

1.

IAM – 3.000
IAM - 500



Analisi Economico Finanziaria **100%** Componentisti, Distributori, Consorzi e Ricambisti IAM



IAM TREND
ITALIA

2.

Analisi Mensile Dinamica di Mercato per Categoria Prodotto, Codici e Marchi: **48,55%** Distribuzione

3.

ANALISI
DETERMINANTI
COMPETITIVE



**Attività
IAM**

Analisi Continua della Variabili Guida del **Margine Commerciale** (Volumi, Costi, Mix Codici, Prezzi) e degli **Acquisti** distinte per Determinante (Filiale, Cliente, Agente, Categoria Prodotto, Codice, etc.)

✓ Strategia Controllo Finanza Marketing

VALUTAZIONE
AZIENDA

4.

Valutazioni Aziende con Perizie Asseverate per Acquisizioni, Fusioni, Cessioni, Liquidazioni Societarie



CONVEGNI
WORKSHOP
FORMAZIONE

5.

IAM Italia



Il 2016 è il Quarto Anno Record Consecutivo

IAM



Osare è perdere momentaneamente l'equilibrio
Non osare è perdere se stessi
(S. Kierkegaard)



Distributori IAM Auto - Valore della Produzione 2015-2012

IAM Auto Italia - Primi 10 Distributori 2015
Valore della Produzione e Cagr 2015/2012



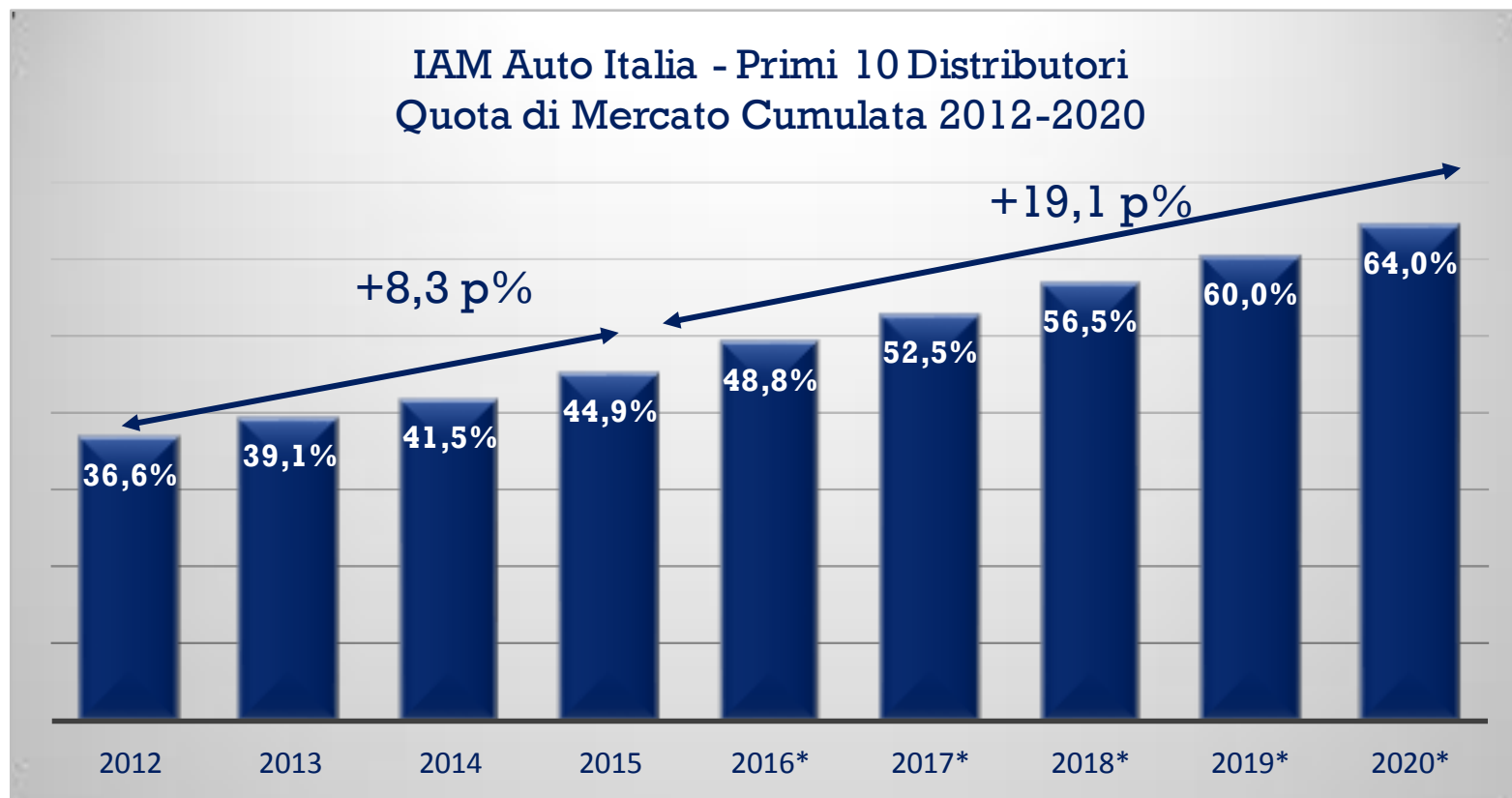
Fonte: Bilanci depositati alla Camera di Commercio
Elaborazione: Politecnico di Torino

NB Bilancio Consolidato ove presente, diversamente Aggregato dei bilanci societari ed escluse le Partecipazioni nei Ricambisti

Proiezione 2016 Primi 10: circa +11,40% ossia +9 p% vs Media

7 su 10 in Accelerazione

Quota di Mercato Cumulata 2020*-2012 Primi 10 Distributori IAM Auto



Fonte: Bilanci Depositati alle Camere di Commercio (escluso 2016 e 2017)

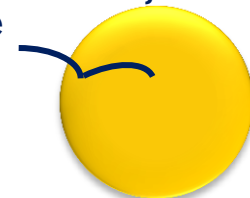
Elaborazione: Politecnico di Torino

*2016-2020: Valori stimati dal Centro di Ricerca

NB Bilancio Consolidato ove presente, diversamente Aggregato dei bilanci societari ed escluse le Partecipazioni nei Ricambisti

Alcuni Distributori Ci Hanno Autorizzato a Comunicare il Loro Valore della Produzione 2016 (vs 2015)

+6,1%



**Osservatorio
di Mercato IAM**

50.400
(+15,6%)

10.506
(+10,8%)

11.400
(+4,8%)

65.600
(+22,7%)



11.150
(+2,7%)



34.820
(+8,9%)



19.500
(+15,7%)



9.074
(+13,4%)



DEMAUTO

40.000
(+19,9%)

10.435
(+26,1%)



12.160
(+16,5%)

24.000
(+14,9%)



64.641
(+4,7%)



74.000
(+20,8%)



23.970
(-2,4%)



11.000
(+32,5%)



5.230
(+1,5%)

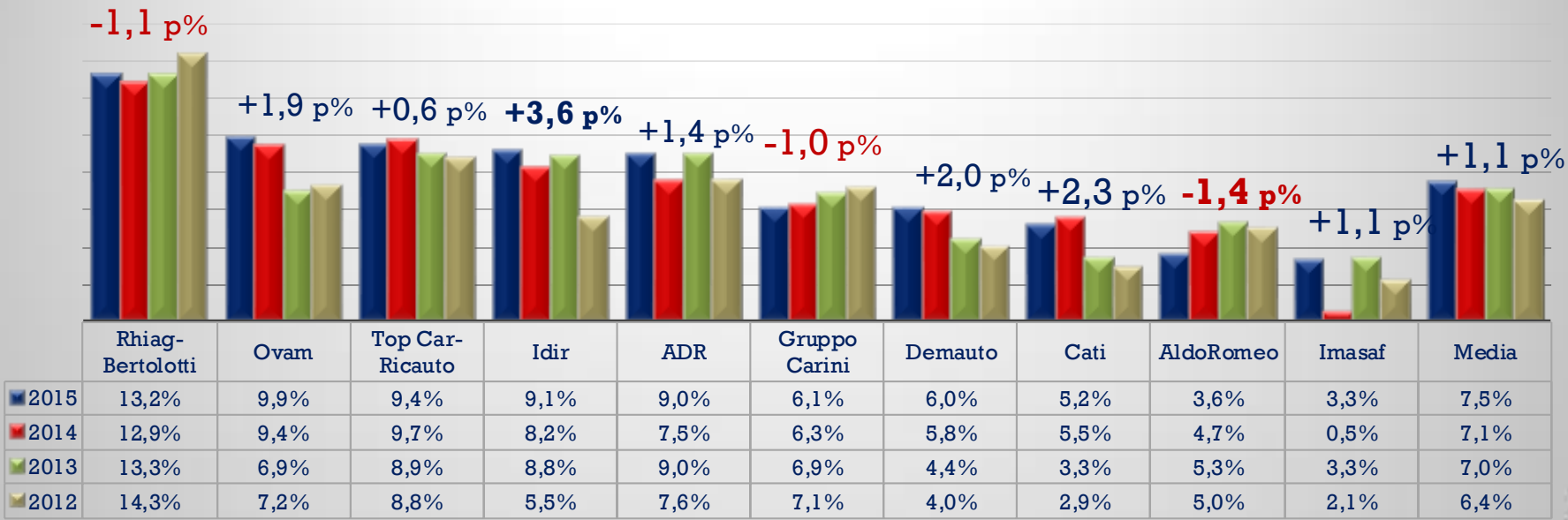


13.000
(+77,5%)

Margine Operativo Lordo
(VP-Cop monet)

Distributori IAM Auto - Margine Operativo Lordo % 2015-2012

IAM Auto Italia - Primi 10 Distributori per Valore della Produzione
Margine Operativo Lordo 2015/2012 e relativa Variazione in Punti %



Fonte: Bilanci Depositati in Camera di Commercio
Elaborazione: Politecnico di Torino

NB Bilancio Consolidato ove presente, diversamente Aggregato dei bilanci societari ed escluse le Partecipazioni nei Ricambisti

Proiezione 2016: ~ incremento lieve per volumi e migliori acquisti

Distributori IAM Auto Italia - Primi 10 Distributori
Tasso di Rotazione del Magazzino 2015/2012 e relativa Variazione



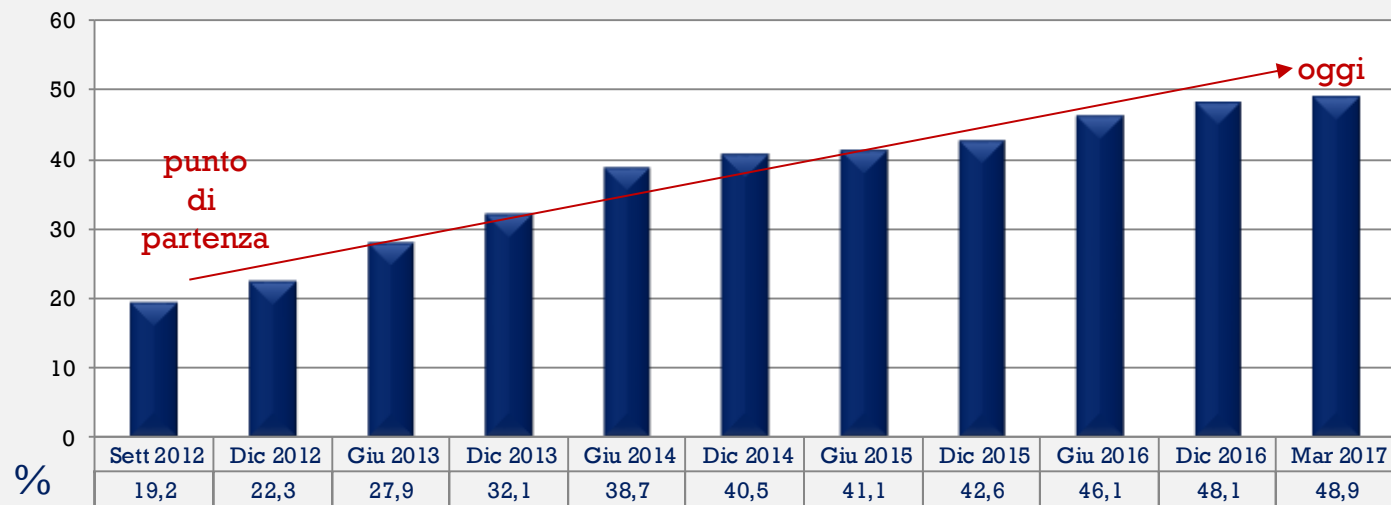
Fonte: Bilanci Depositati in Camera di Commercio
Elaborazione: Politecnico di Torino

NB Bilancio Consolidato ove presente, diversamente Aggregato dei bilanci societari ed escluse le Partecipazioni nei Ricambisti

Proiezione 2016: \approx incremento lieve per maggiori volumi e migliori acquisti

IAM TREND ITALIA

Quota di Mercato Fatturato (sell out) Distributori IAM Auto Italia



A Maggio 2017

Il **C**ampione
analizzato
rappresenta il **49,12%**
del **sell out** realizzato
dai **D**istributori **IAM**

- ✓ **I**ndipendenza
- ✓ **R**igore
- ✓ **T**empestività

- ✓ Da **Settembre 2012**: **A**nalisi **M**ercato **IAM** Italia per **C**ategoria **P**rodotto, **C**odice, **M**archio,
- ✓ Dal **2009**: **M**odelli, **A**lgoritmi, **M**atrici, **I**ndicatori, etc. relativi alla **F**iliera **IAM**

IAM TREND ITALIA 2017/2011

Distributori IAM Italia - Fatturato, Volumi, Prezzi e Mix CP – 2016 vs 2015



Osservatorio di Mercato IAM Italia
Distributori (Campione= 48,55%)

Analisi Fatturato/Volumi/Prezzi/Mix CP
Mercato IAM Italia

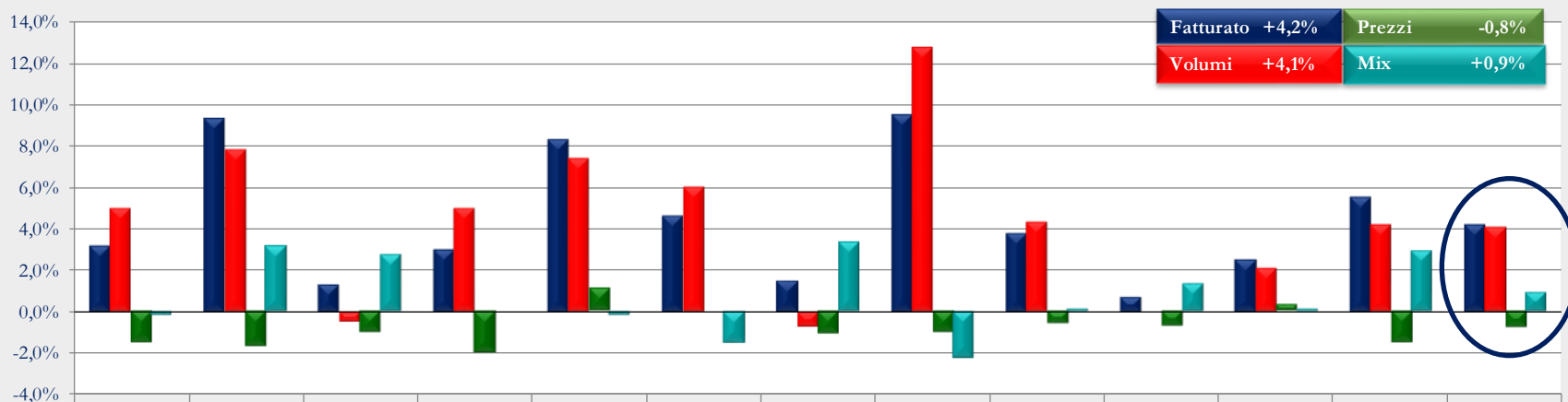
Aggiornato al

28-feb-17



Il Mercato IAM TREND ITALIA

IAM TREND ITALIA - Variazioni % Mercato 2016 vs 2015: Fatturato, Volumi, Prezzi ed Effetto Mix CP



✓ Fatturato 2016 vs 2015: + 4,2%

✓ Variabile Guida: Volumi + 4,1%

Distributori IAM Italia - Fatturato, Volumi, Prezzi e Mix CP – Maggio 2017 vs 2016



Osservatorio di Mercato IAM Italia
Distributori (Campione= 49,12%)

Analisi Fatturato/Volumi/Prezzi/Mix

Aggiornamento al 31-mag-17



Il Mercato IAM TREND ITALIA

IAM TREND ITALIA - Variazioni % a Maggio 2017 vs 2016: Ricavi, Volumi, Prezzi ed Effetto Mix CP



Fatturato	+3,2%	Prezzi	-0,4%
Volumi	+2,0%	Mix	+1,6%

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Progressivo
■ Fatturato	5,5%	1,6%	8,6%	-4,7%	4,8%								3,2%
■ Effetto Volumi	4,2%	2,5%	8,1%	-8,5%	3,2%								2,0%
■ Effetto Prezzi	-0,2%	-0,4%	0,1%	-0,4%	-0,4%								-0,4%
■ Effetto Mix CP	1,5%	-0,5%	0,4%	4,2%	2,0%								1,6%

Distributori IAM Italia - Fatturato, Volumi, Prezzi e Mix CP – Maggio 2017 vs 2016



Osservatorio di Mercato IAM Italia
Distributori (Campione= 49,12%)

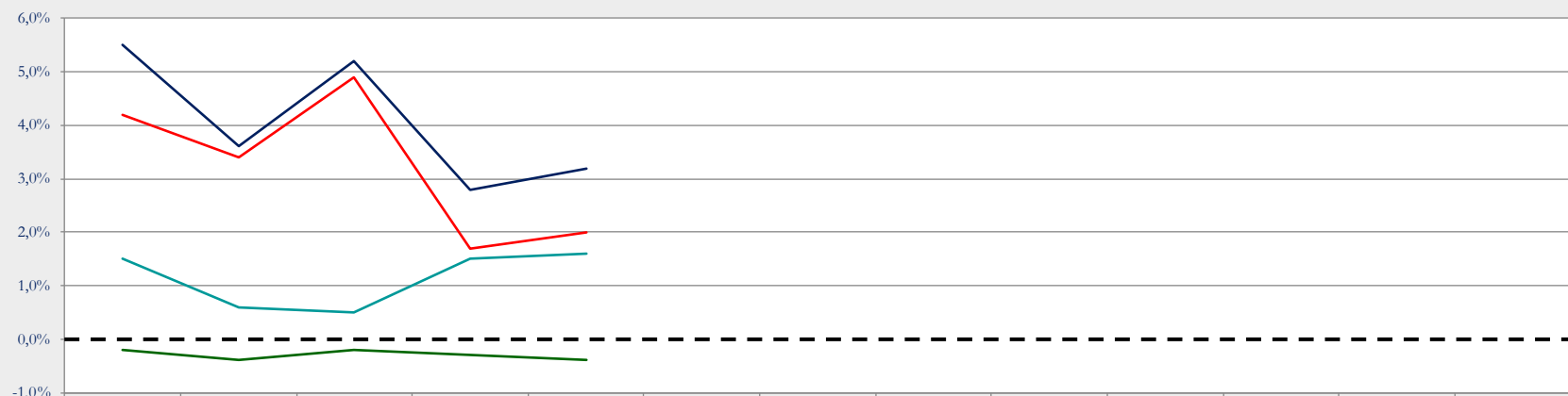
Analisi Fatturato/Volumi/Prezzi/Mix

Aggiornamento al

31-mag-17



IAM TREND ITALIA - Δ % Mensili Progressivo 12 Mesi: Ricavi, Volumi, Prezzi ed Effetto Mix CP a Maggio 2017



	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Progressivo
Fatturato	5,5%	3,6%	5,2%	2,8%	3,2%								3,2%
Effetto Volumi	4,2%	3,4%	4,9%	1,7%	2,0%								2,0%
Effetto Prezzi	-0,2%	-0,4%	-0,2%	-0,3%	-0,4%								-0,4%
Effetto Mix CP	1,5%	0,6%	0,5%	1,5%	1,6%								1,6%

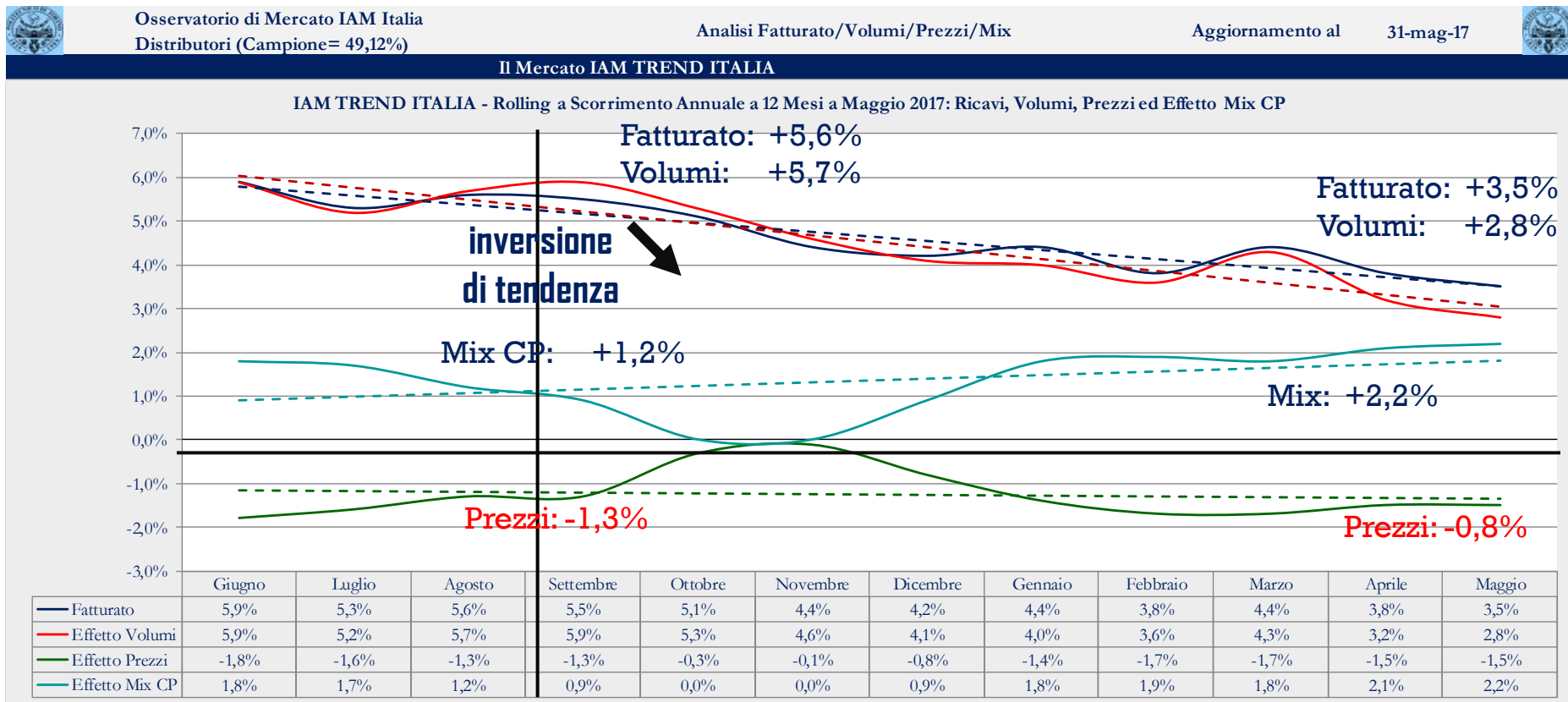
ANALISI DETERMINANTI COMPETITIVE



Il Fatturato è una Moltiplicazione



Distributori IAM Italia - Fatturato, Volumi, Prezzi e Mix CP – Rolling 12 Mesi M17 - G16

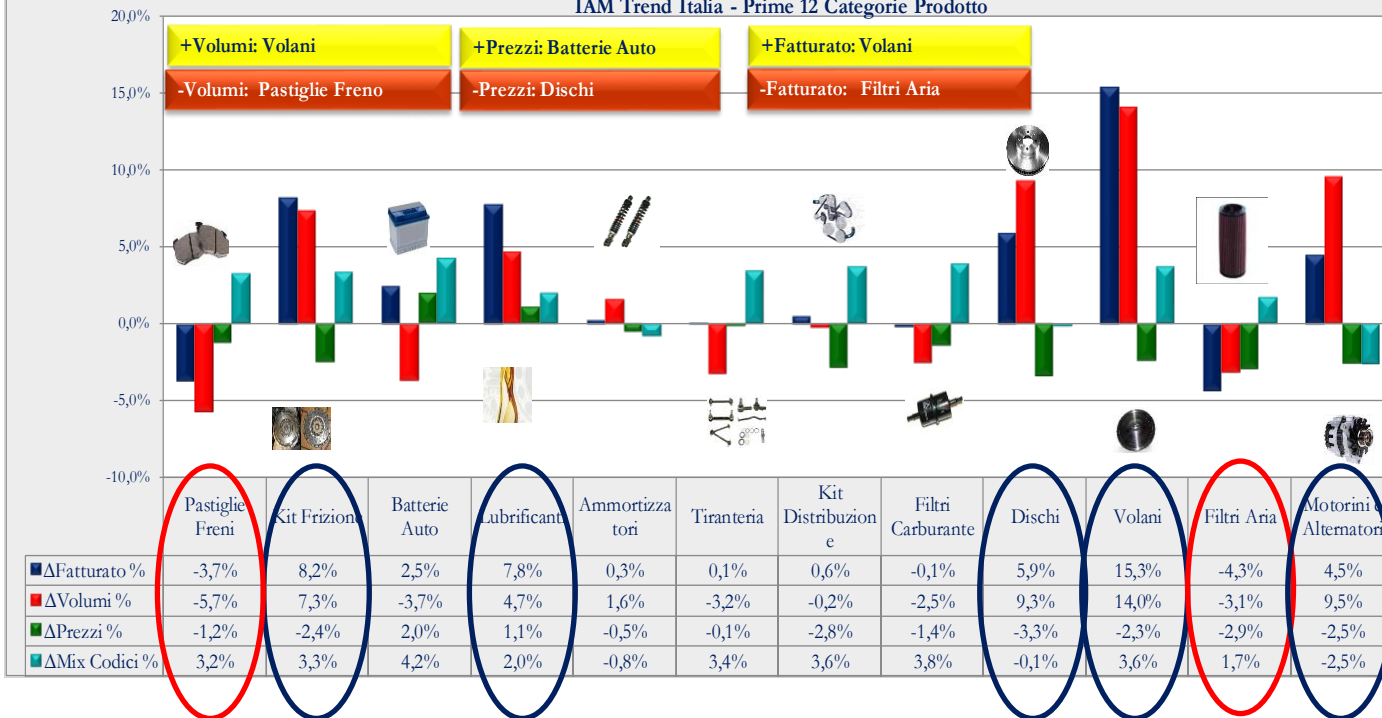


✓ Da Settembre 2016 i Volumi sono in flessione ✓ Costante Flessione Prezzi



Le Tipologie Prodotto del Mercato IAM Trend Italia

IAM Trend Italia - Prime 12 Categorie Prodotto

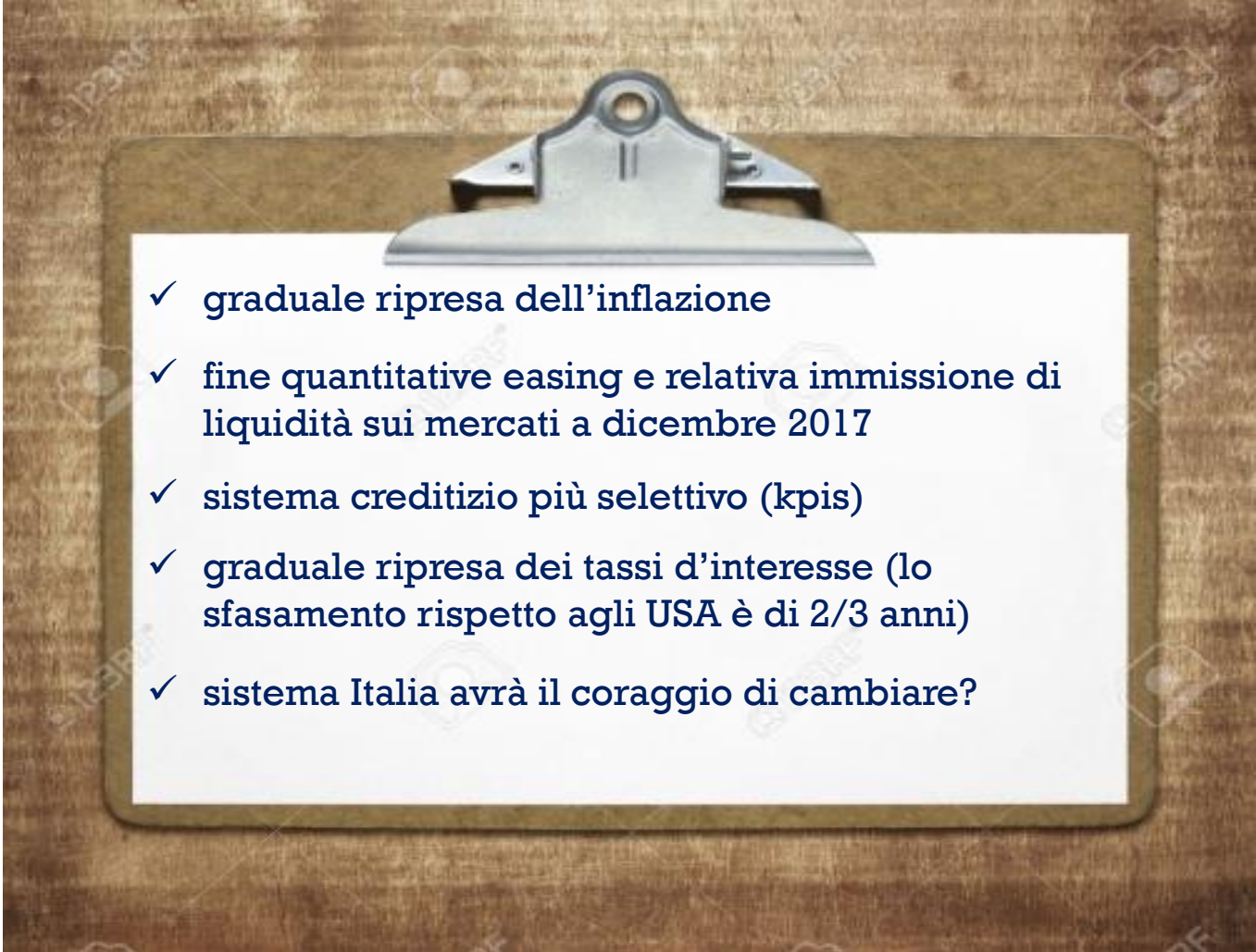


C. P. (22 su 150)	% Fatt.Camp.	Δ vs 2015
Pastiglie Freni	6,6%	-0,5%
Kit Frizione	6,0%	0,3%
Batterie Auto	5,2%	0,0%
Lubrificanti	4,4%	0,2%
Ammortizzatori	3,8%	-0,1%
Tiranteria	3,6%	-0,1%
Kit Distribuzione	3,5%	-0,1%
Filtri Carburante	2,9%	-0,1%
Dischi	2,8%	0,1%
Volani	2,6%	0,3%
Filtri Aria	2,5%	-0,2%
Motorini e Alternatori	2,4%	0,0%
Filtri Olio	2,1%	-0,1%
Pompe Acqua	2,0%	-0,1%
Tergicristalli e Spazzole	1,8%	-0,2%
Candele	1,8%	0,0%
Kit Cuscinetti Ruota	1,5%	-0,1%
Filtri Abitacolo	1,4%	-0,1%
Lampadine	1,4%	-0,1%
Paraurti, Mascherine ed Ac	1,4%	0,2%
Proiettori e Fanali	1,3%	0,1%
Cuscinetti Tendicinghia	1,3%	0,0%
Candele	1,2%	0,0%
Pulegge Motore	1,1%	0,0%

✓ Fatturato: 3 CP in riduzione
✓ Prezzi: 10 CP in riduzione

✓ Volumi: 6 CP in riduzione
✓ Mix CP: 3 CP in riduzione

A livello Macro Economico

- 
- ✓ graduale ripresa dell'inflazione
 - ✓ fine quantitative easing e relativa immissione di liquidità sui mercati a dicembre 2017
 - ✓ sistema creditizio più selettivo (kpis)
 - ✓ graduale ripresa dei tassi d'interesse (lo sfasamento rispetto agli USA è di 2/3 anni)
 - ✓ sistema Italia avrà il coraggio di cambiare?

- ✓ Anticiclicità
- ✓ Sviluppo
- ✓ Profittabilità
- ✓ Complessità
- ✓ Selezione

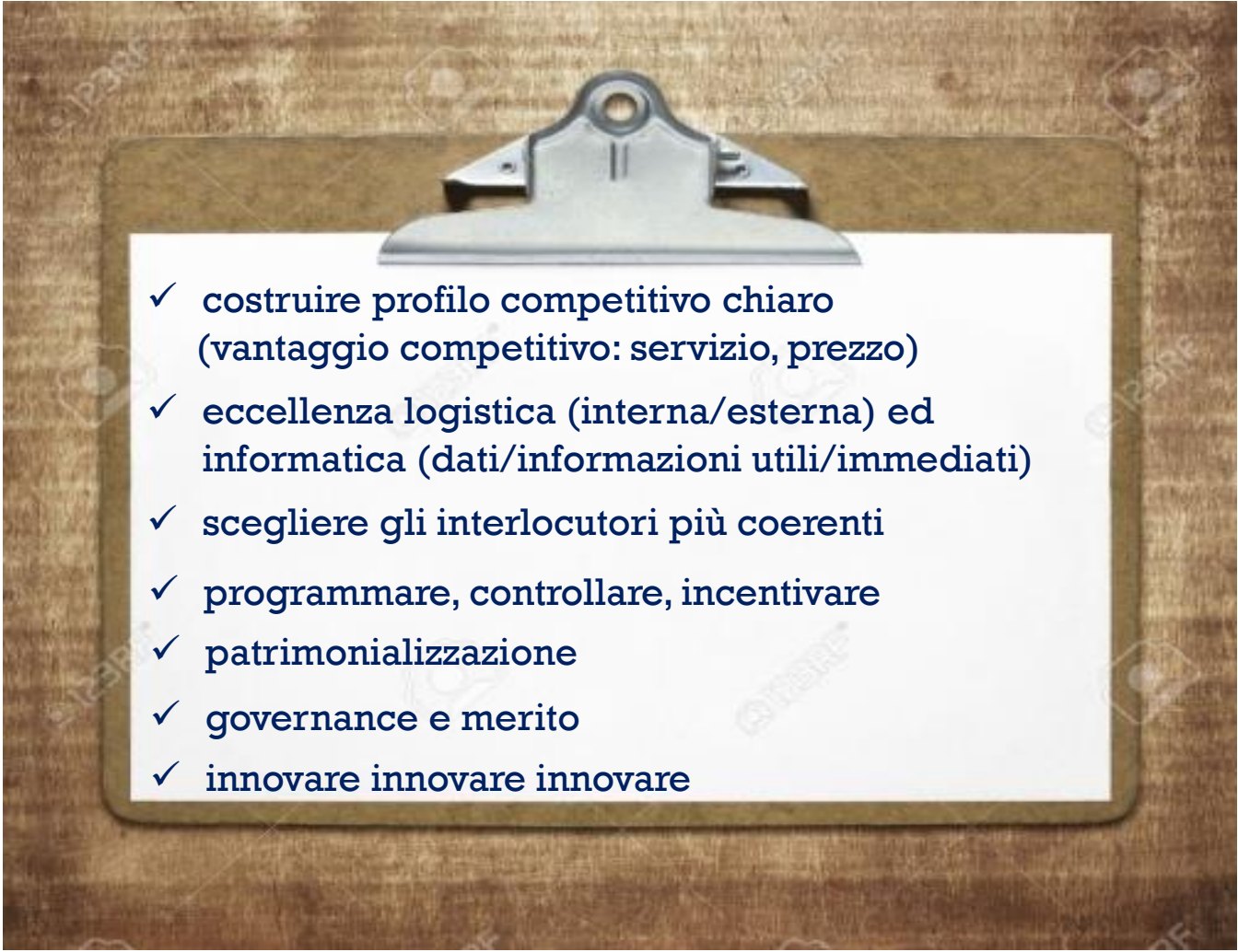
A livello Filiera IAM

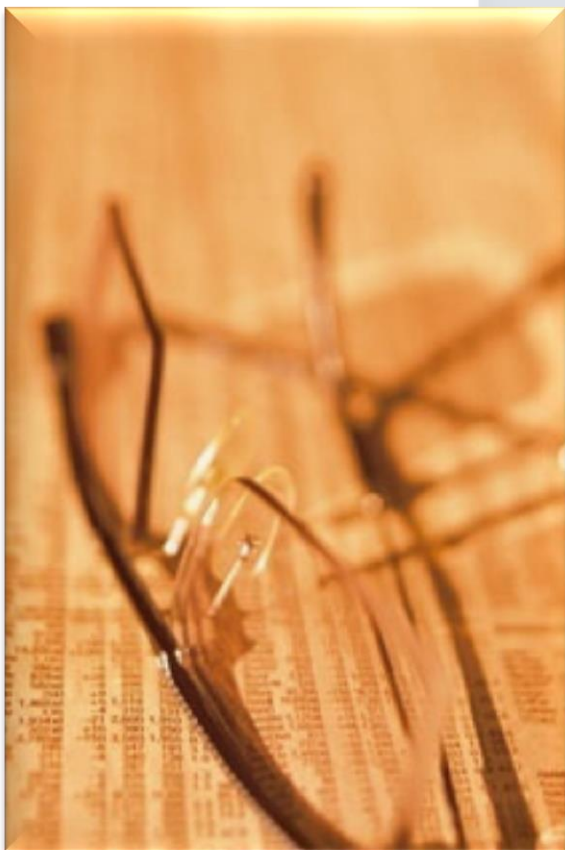
- ✓ sviluppo grandi gruppi esteri nuovi e/o presenti in Italia e fusioni/acquisizioni
- ✓ sviluppo ulteriore dei Distributori Grandi (+10% annuo e 100 m.ni obiettivo minimo)
- ✓ alleanze, accordi, reti d'impresa tra operatori (produzione, distribuzione, utenza)
- ✓ costante sviluppo: +2%/3% 2017-2018
- ✓ risposta OES e nuove relazioni
- ✓ evoluzione distribuzione (web), utenti finali (noleggio) e funzione d'uso (ciò che serve quando serve)

- ✓ Confronto
- ✓ Coraggio
- ✓ Indipendenza
- ✓ Coerenza
- ✓ Metodo

A livello Impresa IAM

- ✓ Rigore
- ✓ Priorità
- ✓ Tempi
- ✓ Persone
- ✓ Strumenti

- 
- ✓ costruire profilo competitivo chiaro (vantaggio competitivo: servizio, prezzo)
 - ✓ eccellenza logistica (interna/esterna) ed informatica (dati/informazioni utili/immediati)
 - ✓ scegliere gli interlocutori più coerenti
 - ✓ programmare, controllare, incentivare
 - ✓ patrimonializzazione
 - ✓ governance e merito
 - ✓ innovare innovare innovare



silvano.guelfi@polito.it

Strategia e Finanza
Ingegneria Gestionale
Politecnico di Torino

011-0907214

334-8883089

www.iamitalia.it