



# Fotografia del Nord Italia

Dopo avere tracciato il profilo degli operatori del settore in ambito nazionale sullo scorso numero di Parts, cominciamo ora un viaggio di approfondimento in tre tappe, da Nord a Sud

di Laura Maffei



**G**razie ai dati forniti da Marketing & Telematica e raccolti nel Censimento MMAS Autoricambisti 2009, possiamo focalizzare l'attenzione sulle caratteristiche degli operatori a partire dalle dichiarazioni - rilasciate durante le interviste telefoniche effettuate dalla società di Arese in provincia di Milano, specializzata in servizi di trade intelligence - in merito all'andamento dell'attività. Agli operatori intervistati, infatti, è stato chiesto di esprimere la propria valutazione sull'andamento del loro giro d'affari nell'ultimo anno: in crescita, in flessione o stabile. Incrociando i dati inerenti a questa dichiarazione con quelli relativi alle altre informazioni raccolte da M&T è possibile così tratteggiare il profilo degli operatori che "tengono", di quelli che crescono e di quelli che retrocedono, parametro per parametro. Ricordiamo, prima di addentrarci nei

dettagli dell'analisi, che a livello italiano sono emersi alcuni aspetti interessanti dei 5.643 autoricambisti attivi sul territorio nazionale: permane un alto livello di complessità del canale, sia per gamma merceologica trattata sia per modalità e canale di acquisto; proseguono, anche se più lentamente del previsto, il trend di diminuzione del numero degli operatori e il consolidamento e ampliamento di molte strutture; si conferma il ruolo dei piccoli operatori come dettaglianti orientati a un bacino di utenti di prossimità; prosegue la tendenza alla concentrazione consortile, un fenomeno che in Italia è complesso e che costituisce sempre una sfida difficile da realizzare. Vediamo ora le maggiori evidenze riguardanti gli operatori del Nord Italia.

### L'andamento del lavoro

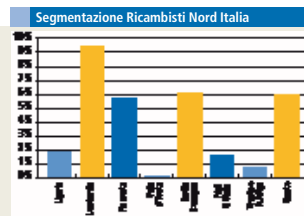
In base alle dichiarazioni raccolte da Marketing & Telematica, il trend dell'ul-

Numerosità Autoricambisti italiani	
	%
A1 Nord Ovest	17,6%
A2 Nord Est	14,9%
A3 Centro	19,0%
A4 Sud e Isole	48,6%
Italia	100,0%

Fonte: Censimento MMAS Autoricambisti 2009 - Marketing & Telematica

Segmentazione Ricambisti Nord Italia	
Liguria	1,9%
Lombardia	9,7%
Piemonte	5,8%
Valle d'Aosta	0,1%
Emilia Romagna	6,3%
Friuli Venezia Giulia	1,6%
Trentino Alto Adige	0,8%
Veneto	6,2%
Italia	100,0%

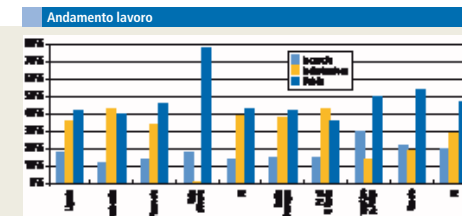
Fonte: Censimento MMAS Autoricambisti 2009 - Marketing & Telematica



Fonte: Censimento MMAS Autoricambisti 2009 - Marketing & Telematica

Andamento lavoro			
	In crescita	In diminuzione	Stabile
Liguria	18,8%	37,5%	43,8%
Lombardia	13,8%	44,2%	42,0%
Piemonte	16,0%	35,9%	48,1%
Valle d'Aosta	20,0%	0,0%	80,0%
A1	15,2%	40,2%	44,7%
Emilia Romagna	17,1%	39,6%	43,3%
Friuli Venezia Giulia	17,0%	44,7%	38,3%
Trentino Alto Adige	32,0%	16,0%	52,0%
Veneto	23,1%	20,9%	56,0%
A2	20,3%	31,9%	47,8%

Fonte: Censimento MMAS Autoricambisti 2009 - Marketing & Telematica



Fonte: Censimento MMAS Autoricambisti 2009 - Marketing & Telematica

## Chi è Marketing & Telematica

MARKETING & TELEMATICA

Marketing & Telematica è una società specializzata in interventi di trade intelligence, realizzati da professionisti provenienti da diversi settori della consulenza aziendale, e in servizi di marketing e customer satisfaction basati sui più avanzati strumenti informatici e su una puntuale conoscenza degli operatori di oltre venti canali distributivi, raggiunta attraverso censimenti puntuali di ciascun canale - interviste telefoniche one-to-one a tutti gli operatori - e l'impiego dei database georeferenziati MMAS - Micro Marketing Analysis System.

Il Censimento Autoricambisti è gestito dal team guidato da Alberto Aliverti, partner di Marketing & Telematica e responsabile del settore Automotive.

Per maggiori informazioni sulla piattaforma MMAS e le relative applicazioni rimandiamo a: [info@metmi.it](mailto:info@metmi.it) e [www.metmi.it](http://www.metmi.it).

timo anno degli autoricambisti del Nord Italia è complessivamente abbastanza positivo.

Circa il 46% di essi non evidenzia infatti variazioni di rilievo nell'andamento delle vendite, con punte del 52 e del 56% rispettivamente in Trentino Alto Adige e in Veneto; valori sotto la media dell'area soltanto in Friuli Venezia Giulia (38,3%).

Oltre il 17% dichiara, anzi, una crescita del giro d'affari, quota pari al 20,3% nel Nord Est e al 15,2% nel Nord Ovest; le regioni in cui è più alto il tasso di ricambisti in crescita sono il Trentino Alto Adige, in cui addirittura un operatore su tre è in crescita, e il Veneto (con il 23,1% di dichiarazioni positive).

Complessivamente, nel Nord Italia circa un autoricambista su tre ha dichiarato una flessione dell'attività: il 31,9% nel Nord Est e il 40,2% nel Nord Ovest; le regioni in cui il calo riguarda una quota di operatori più elevata sono il Friuli Venezia Giulia e la Lombardia (rispettivamente con il 44,7 e il 44,2% di dichiaranti flessione); sul fronte opposto, il Trentino Alto Adige (16%) e la Valle d'Aosta (nessun operatore di

questa regione lamenta un calo dell'andamento dell'attività).

Vediamo ora, in base ai dati qualitativi e quantitativi raccolti dal Censimento MMAS Autoricambisti di Marketing & Telematica, alcune delle caratteristiche degli operatori in base alle dichiarazioni rilasciate in merito all'andamento dell'attività.

### La tipologia di esercizi

La quota maggiore di dichiarazioni di aumento del giro d'affari nelle regioni del Nord Italia spetta agli autoricambisti all'ingrosso (19,4%, meglio in Lombardia e Trentino), seguiti da quelli sia al dettaglio sia all'ingrosso (soprattutto in Trentino).

**Il 36% degli operatori del Nord Italia segnala una flessione dell'attività, contro il 46% di dichiarazioni di tenuta e il 18% di crescita**

Allo stesso tipo di esercizi corrispondono anche le quote più alte di operatori che non registrano variazioni di rilievo nell'andamento della loro attività (in particolare in Liguria, Piemonte, Trentino e Veneto).

A ciò corrisponde naturalmente la quo-

ta più bassa nella categoria di coloro che lamentano una flessione (minima in Piemonte, Trentino e Veneto), in cui il valore più alto spetta invece agli autoaccessoristi e agli autoricambisti al dettaglio: per queste tipologie di operatori, infatti, il lavoro è in calo in media

nel 42% circa dei casi; è in Friuli che si registra la quota più elevata di dichiarazioni di flessione, che riguardano gli autoricambisti al dettaglio.

### Le merceologie trattate

Non si registrano differenze di parti-

ALZACRISTALLI ELETTRICI - RICAMBI  
POWER WINDOWS - SPARE PARTS  
LEVE-VITRES ELECTRIQUES-RECHANGES  
ELEVAUMAS ELECTRICOS-RECAMBIOS  
ELEKTISCHE FENSTERHEBER-ERSATZTEILE

## Come l' Originale Like the Original

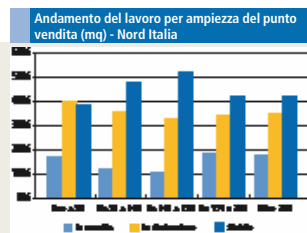
ALGO S.p.A. via Brianza, 13 - 22031 ALBAMILLA CO Italy  
Tel. 031 335321 • Fax 031 826427 • [www.algo.it](http://www.algo.it) • E-mail: [info.algo@algo.it](mailto:info.algo@algo.it)

Andamento del lavoro per tipologia di esercizio - Nord Italia			
	In crescita	In diminuzione	Stabile
Autoaccessorista al dettaglio	10,9%	43,6%	45,5%
Autoricambista al dettaglio	14,3%	41,6%	44,1%
Ingresso	19,4%	29,0%	51,6%
Sia Dettaglio che Ingresso	17,2%	35,0%	47,9%

Fonte: Censimento MMAS Autoricambisti 2009 - Marketing & Telematica

Andamento del lavoro per ampiezza del punto vendita (mq) - Nord Italia			
	In crescita	In diminuzione	Stabile
Fino a 50	18,3%	41,4%	40,3%
Da 51 a 100	13,8%	37,0%	49,3%
Da 101 a 150	11,8%	34,4%	53,8%
Da 151 a 200	20,2%	36,0%	43,8%
Oltre 200	19,4%	36,7%	43,9%

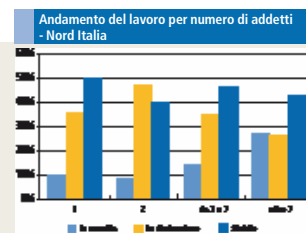
Fonte: Censimento MMAS Autoricambisti 2009 - Marketing & Telematica



Fonte: Censimento MMAS Autoricambisti 2009 - Marketing & Telematica

Andamento del lavoro per numero di addetti - Nord Italia			
	In crescita	In diminuzione	Stabile
1	11,0%	37,4%	51,6%
2	10,0%	48,3%	41,7%
Da 3 a 7	15,8%	36,5%	47,8%
Oltre 7	28,4%	27,5%	44,1%

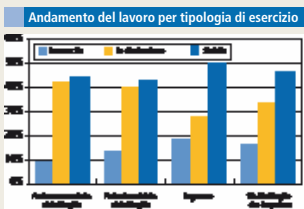
Fonte: Censimento MMAS Autoricambisti 2009 - Marketing & Telematica



Fonte: Censimento MMAS Autoricambisti 2009 - Marketing & Telematica

Andamento del lavoro per numero di officine servite - Nord Italia			
	In crescita	In diminuzione	Stabile
Da 1 a 30 officine	9,7%	45,6%	44,7%
Da 31 a 60 officine	17,8%	46,7%	35,6%
Da 61 a 90 officine	5,3%	26,3%	68,4%
Oltre 90	23,8%	33,3%	42,9%

Fonte: Censimento MMAS Autoricambisti 2009 - Marketing & Telematica



Fonte: Censimento MMAS Autoricambisti 2009 - Marketing & Telematica



Andamento del lavoro per merceologie trattate - Nord Italia			
	In crescita	In diminuzione	Stabile
Sia meccanico che elettrico	18,3%	33,9%	47,8%
Solo materiale elettrico	14,3%	36,7%	49,0%
Solo materiale meccanico	16,8%	42,5%	40,7%
Media rilevazione	16,5%	37,7%	45,8%

Fonte: Censimento MMAS Autoricambisti 2009 - Marketing & Telematica

colare rilievo nelle dichiarazioni sull'andamento dell'attività nell'ultimo anno a seconda delle tipologie di prodotti trattati; a emergere è una quota leggermente più elevata di dichiarazioni di stabilità presso i rivenditori solo di materiale elettrico (49%, più elevate in Lombardia, Friuli e Veneto), una quota di dichiarazioni di crescita più frequenti presso i rivenditori anche di articoli meccanici (18,3%, con punte in Trentino e Valle d'Aosta) e la maggiore incidenza di dichiarazioni di flessione da parte dei rivenditori di soli prodotti di meccanica (pari al 42,5%; oltre il 52%, in particolare, in Friuli e Piemonte).

### La struttura: l'ampiezza del punto vendita

La quota più alta di dichiarazioni di crescita dell'andamento del lavoro si rileva in corrispondenza degli esercizi di ampiezza maggiore, oltre i 150 metri quadrati (in particolare in Veneto e in Piemonte).

Le dichiarazioni di flessione, invece, sono più frequenti presso i rivenditori più piccoli (in particolare friulani e piemontesi); andamento stabile in particolare nelle fasce di grandezza medie, da 50 a 150 metri quadrati (soprattutto in Piemonte e Liguria).

### La struttura - Il numero di addetti

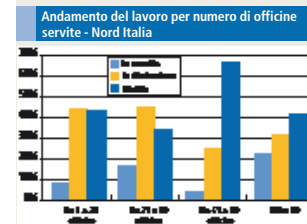
Anche l'analisi statistica ottenuta in base al dato strutturale relativo alle risorse umane conferma che le realtà in crescita sono quelle più strutturate: il tasso di dichiarazioni di questo tipo infatti sale al 28,4% per gli operatori che contano oltre 7 addetti (in particolare in Emilia Romagna, Friuli e Lombardia) e si attestano quasi al 16% per quelli con un numero di impiegati compreso tra 3 e 7. Le rivendite più piccole spiccano però per le dichiarazioni di stabilità: il

**Crescono le rivendite più strutturate, più grandi, con più addetti, con un parco clienti autofficine superiore a 90 unità**

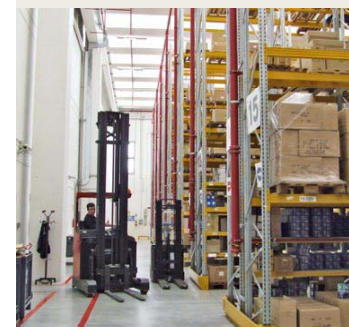
clienti officine compreso tra 61 e 90, spicca l'elevata quota di dichiarazioni di stabilità (68,4%, soprattutto in Lombardia); le dichiarazioni di flessione del giro d'affari si registrano invece presso chi serve fino a 60 officine (il 46% circa, soprattutto in Friuli e Liguria).

### L'incidenza della clientela privata

Corrispondono agli operatori che si rivolgono soltanto a target professionali le dichiarazioni di crescita maggiori (26,1%, soprattutto in Trentino, Liguria ed Emilia Romagna) e di calo meno rilevante (26,1%, con valori più bassi in Veneto e Trentino). Seguono, con il 17,7% di dichiarazioni che attestano un aumento del giro d'affari nell'ultimo anno, le realtà per cui i privati rappresentano una quota di clientela tra il 26 e il 50% (così in particolare in Veneto e Trentino). A questa stessa categoria di operatori corrispondono le più frequenti dichiarazioni di stabilità (50,6%, con punte in Lombardia, Piemonte e Veneto). Infine, quando i privati rappresentano fino al 25% della clientela, spiccano invece le dichiarazioni di flessione (più frequenti in Lombardia e in Friuli Venezia Giulia).



Fonte: Censimento MMAS Autoricambisti 2009 - Marketing & Telematica



La quota maggiore di dichiarazioni di aumento del giro d'affari nelle regioni del Nord Italia spetta agli autoricambisti all'ingrosso (19,4%, meglio in Lombardia e Trentino), seguiti da quelli sia al dettaglio sia all'ingrosso (soprattutto in Trentino)