



# Trim Insight

## Automotive Aftermarket

Caratteristiche, driver di riferimento, ed evoluzioni in atto

gennaio 2022

# Automotive Aftermarket

- Il mercato aftermarket deriva da quello dell'**automotive**, e quindi dall'**evoluzione del parco auto circolante** (nuove immatricolazioni e cessazioni) che ne determina la numerosità e l'età
- Le evoluzioni in atto stanno portando ad un **cambiamento strutturale del mercato dei ricambi**: i fattori chiave sono l'**ottimizzazione delle operations**, la **crescita per acquisizioni** e l'**estensione della filiera**, anche attraverso l'offerta di **nuovi prodotti a marchio proprio**

## Il mercato dell'aftermarket: caratteristiche e parametri di maggior impatto

Il mercato dei ricambi, ovvero quello dell'aftermarket, si posiziona all'interno dell'**industry dell'Automotive** e ne segue, di conseguenza, le dinamiche e i trend evolutivi. Con il termine "aftermarket" si fa riferimento all'intera filiera: **produzione, distribuzione e vendita dei componenti di cui una vettura avrà bisogno nel corso del suo ciclo di vita.**

La suddivisione delle quote di mercato ruota attorno alla distinzione tra ricambi di primo impianto (prodotti **da OEM - Original Equipment Manufacturers**) e ricambi prodotti da terze parti e non presenti sulla struttura originaria dell'auto (**IAM - Independent Aftermarket Manufacturer**).

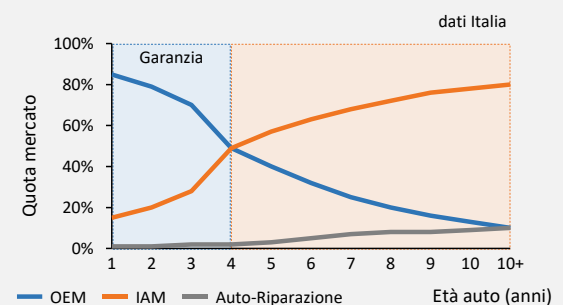
Il mercato dei ricambi è ripartito dunque in relazione all'età media della vettura (*figura 1*). Mediamente **i primi quattro anni di vita dell'auto sono coperti dalle garanzie** fornite dai car makers e **di conseguenza il mercato è dominato dai ricambi OEM**. Allo scadere della garanzia e **con l'aumentare dell'età dell'auto, crescono le quote di mercato dei ricambi IAM** a discapito di quelli OEM.

Per prevedere e valutare l'andamento del mercato dell'aftermarket è necessario analizzare i **principali driver** che lo influenzano (*figura 2*).

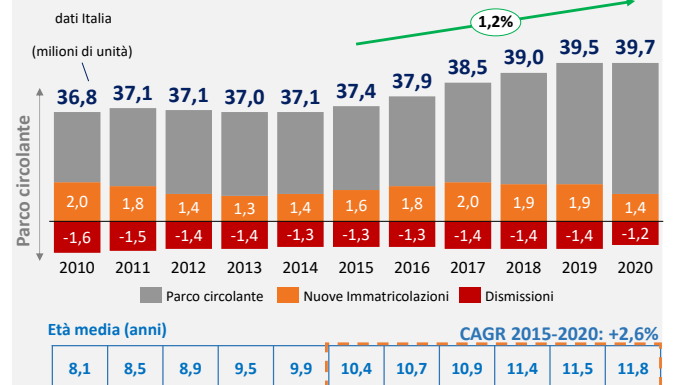
Tra questi troviamo:

- la **dimensione del parco circolante** (un numero maggiore di auto porta ad una maggiore necessità di ricambi);
- l'**età media** del parco (le auto più datate richiedono maggiori interventi favorendo principalmente il mercato IAM).

**Figura 1 – Ripartizione mercato OEM vs IAM**



**Figura 2 – Evoluzione driver di riferimento**



In Italia, nell'ultimo decennio, il numero di nuove immatricolazioni ha superato quello relativo alle dismissioni: **il parco circolante italiano sta quindi aumentando** a un tasso annuo dell'1,2% negli ultimi 5 anni, raggiungendo una flotta nel 2020 pari a 39,7m di unità.

L'incremento della vita utile dell'auto, unita alla crisi economica causata dalla pandemia, ha portato ad un **rapido incremento dell'età media del parco circolante** che è passata da 8,1 anni nel 2010 a 11,8 nel 2020.

Altra caratteristica essenziale del mercato aftermarket è la **prossimità geografica**. Le auto che necessitano riparazioni si rivolgono all'officina locale. Le officine dovranno rivolgersi ai ricambisti più vicini per ricevere i componenti nel giro di poche ore. I ricambisti dispongono di piccoli magazzini, appoggiandosi così ad un distributore in grado di evadere qualsiasi ordine nel giro di 24, massimo 48, ore (figura 3).

Dall'analisi del parco circolante italiano, incrociando dimensione ed età media, si evince come le **regioni a maggior potenziale siano rappresentate da quelle più popolate**, con la Campania in testa, seguita da Sicilia e Lazio (figura 4). In fondo alla classifica troviamo Trentino-Alto Adige e Valle d'Aosta, caratterizzate da un parco circolante ridotto (meno di 1,5m di auto) e da una età media non superiore a 6 anni.

**A livello europeo**, il mercato dell'aftermarket è cresciuto ad un **CAGR 2009-2019 del 2,5%**, raggiungendo un valore complessivo pari a € 226b (figura 5). Nel 2020 il lockdown ha impattato il settore, causando un calo del 7,5%, ma si stima che già nel 2021 il mercato possa tornare ai livelli pre-crisi.

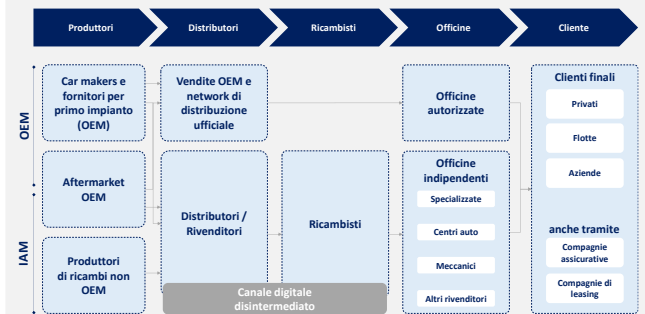
La dimensione del **mercato aftermarket italiano è invece cresciuta ad un CAGR 2009-2019 del +0,4%** raggiungendo un valore complessivo pre-crisi pari a € 40b. L'impatto covid è stato maggiore (-14,4%) rispetto a quello europeo e, pertanto, la ripresa durerà più a lungo (livelli pre-crisi stimati nel 2023).

## Ruolo e dinamiche della distribuzione nel mercato aftermarket

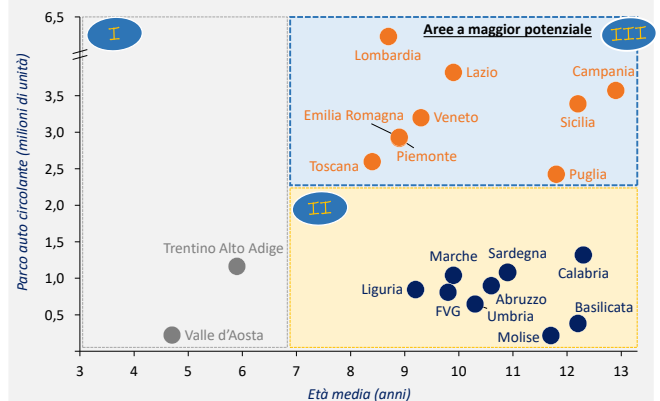
La netta segmentazione che caratterizza il mercato dell'aftermarket rende fondamentale il ruolo della distribuzione. Si classificano come **distributori** coloro che **comprano ricambi dai produttori rivendendoli ai ricambisti**.

Il **marginale di contribuzione è tipicamente basso** (da 5% a 15%) e i servizi accessori alla vendita (trasporti e costi di magazzino) possono essere rilevanti. Si tratta pertanto di un business in cui i **premi sugli acquisti** concessi dai fornitori al raggiungimento di

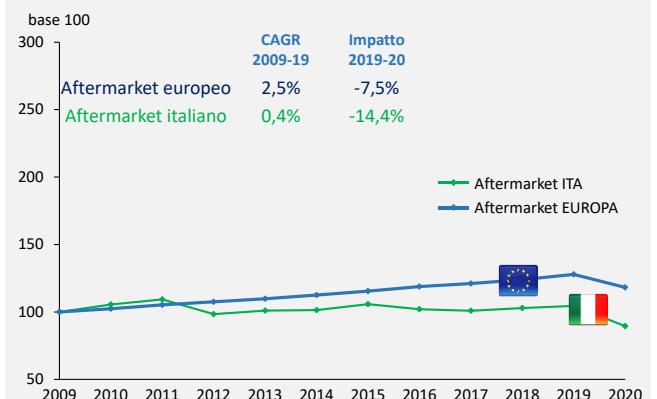
**Figura 3 – Filiera aftermarket**



**Figura 4 – Analisi delle potenzialità delle regioni italiane**



**Figura 5 – Trend mercato aftermarket**



determinati target di volumi rappresentano per la maggior parte dei player anche oltre il 100% dell'Ebitda.

È per questo motivo che i **top player**, sia italiani che non, stanno continuando a **crescere in maniera inorganica** acquisendo **piccoli distributori locali** al fine di aumentare i volumi. I piccoli player a loro volta, per rimanere competitivi, sono costretti ad **aggregarsi costituendo centrali di acquisto** (la più importante in Italia è Groupauto) in modo da raggiungere fasce di premi più alte, oltre che accedere ad una serie di servizi a supporto del business (es. marketing, formazione del personale, ...).

Analizzando infatti l'ultimo decennio si nota come i **top 10 distributori italiani** abbiano **“overperformato” il mercato di riferimento** (CAGR 2009-2019: 11,2% vs 0,4%) attraverso una politica di espansione territoriale tramite acquisizioni (figura 6).

Il principale player italiano è il gruppo Rhiag, appartenente al gruppo industriale internazionale LKQ, seguito da Autodis Italia, del gruppo francese PHE, Parts Holding Europe. I due soltanto rappresentano il 28% del business della distribuzione dei ricambi in Italia (figura 7).

A questi seguono quattro operatori di medie dimensioni (ricavi € 50m - € 100m), i quali stanno continuando la loro espansione territoriale per raggiungere i due top player.

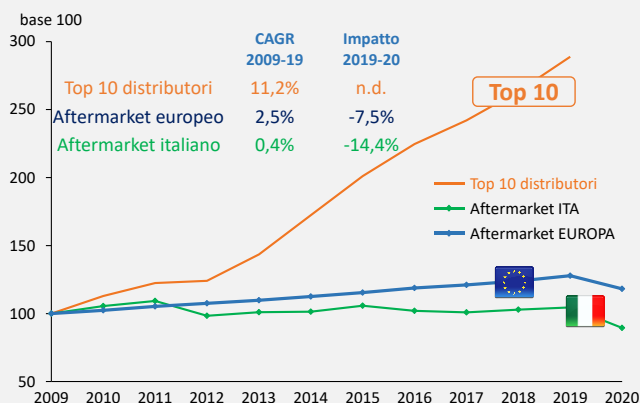
## Principali evoluzioni del mercato aftermarket

Il prossimo futuro del mercato dell'aftermarket è condizionato da una serie di fattori riconducibili principalmente al **contesto regolatorio**, all'**evoluzione tecnologica**, al **cambiamento delle abitudini** del consumatore oltre che ad un **cambiamento strutturale della filiera**.

### Il contesto regolatorio nel mercato dell'aftermarket

Per favorire la concorrenza tra i comparti OEM e IAM, la Motor Vehicle Block Exemption Regulation dell'Unione Europea, dopo aver **obbligato le case automobilistiche a rilasciare le caratteristiche dei componenti**, nel 2010 ha **proibito alle stesse di obbligare il consumatore finale al ricorso esclusivo ad officine autorizzate** sotto la minaccia della perdita della garanzia. Tuttavia, tale regolamento scadrà nel 2023. Il clima di incertezza sul suo rinnovo, oltre alle discussioni in atto sulle modalità di gestione dei dati raccolti da remoto, lascia presagire ulteriori scontri tra OEM e IAM che potrebbero determinare la crescita degli uni o degli altri.

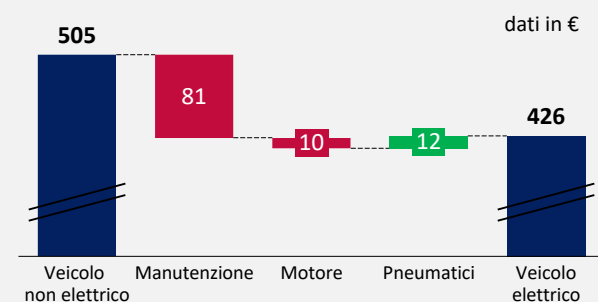
**Figura 6 – Trend mercato aftermarket vs Top 10 distributori**



**Figura 7 – Top distributori italiani**



**Figura 8 – Riduzione costo medio annuo per i veicoli elettrici**



Fonte: Wolk e BCG, The European Aftermarket in 2030

### L'innovazione tecnologica

I ricambi stanno diventando sempre più complessi e interconnessi, causando un **aumento dei prezzi** per il consumatore finale tra l'1% e il 10%, e portando quindi ad un incremento del valore complessivo dell'aftermarket.

Tuttavia, l'**elettrificazione del parco circolante** impatterà negativamente il mercato poiché i nuovi veicoli richiederanno in media il **20% in meno di spesa per ricambi** a causa del numero minore di parti meccaniche (*figura 8*).

### Il cambiamento delle abitudini del consumatore

La crescita dell'e-commerce e dei servizi online stanno portando ad un radicale **cambiamento dei comportamenti**. Le persone, spinte anche dalla pandemia, tendono sempre più all'utilizzo dello **shopping online** e dello **smart working**. Questo ha portato ad una riduzione a livello europeo dei chilometri medi percorsi in auto (*figura 9*) e quindi ad una **minore necessità di ricambi**.

Inoltre, negli ultimi 10 anni si è registrato un **incremento del ricorso al noleggio a lungo termine (NLT)** rispetto all'acquisto di auto nuove (*figura 10*). La quota crescente di NLT, da circa 5% al 15% delle nuove immatricolazioni, porterà assicurazioni, proprietari di flotte e società di NLT ad avere maggior potere contrattuale con le officine, causando una riduzione del valore dell'aftermarket.

### Il cambiamento strutturale della filiera: aggregazioni, private labels e sviluppo del canale digitale

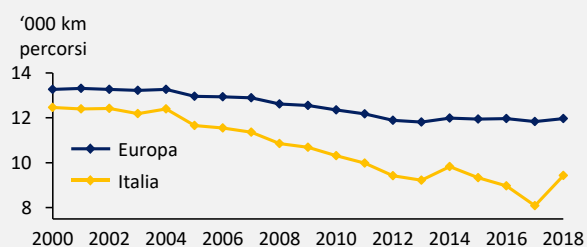
Il mercato dell'Aftermarket sta vivendo un processo di **cambiamento strutturale**. Le potenzialità offerte dal mercato IAM hanno spinto le case automobilistiche ad inserirsi, organicamente e inorganicamente, nelle varie fasi della filiera dell'aftermarket per catturare ulteriori quote.

La richiesta sempre maggiore di ricambi a basso costo ha spinto anche i distributori a sviluppare **prodotti a marchio proprio**. Secondo le stime, tali componenti rappresenteranno una **quota di mercato tra il 20% e il 30% entro il 2025**.

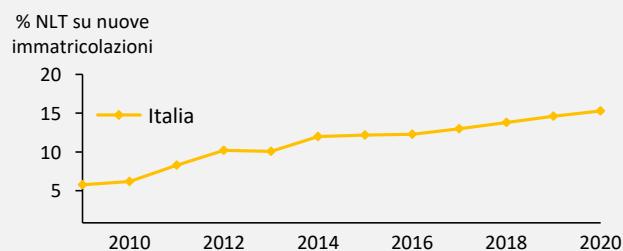
Come anticipato, si fa sempre più imponente il **fenomeno dei consolidamenti aziendali**. Il più attivo è il gruppo LKQ che ha raggiunto un target di ricavi 2019 pari a ca. € 5b grazie a oltre 200 acquisizioni, anche italiane (Gruppo Rhiag) (*figura 11*).

Ulteriore fenomeno a cui porre attenzione è quello dello **sviluppo dei canali digitali**. Ad oggi, i marketplace online supportano principalmente le relazioni tra B2B tra produttori, distributori, ricambisti e officine. Come in molti altri mercati,

**Figura 9 – Chilometraggio medio annuo**



**Figura 10 – Incidenza NLT sulle nuove immatricolazioni**



**Figura 11 – Top deals degli ultimi anni con target europei**

Anno	Buyer	Target	EV (\$m)
2018	LKQ	Stahlgruber	1.780
2017	Uni Select	Parts Alliance	239
2017	GPC	Alliance	2.000
2016	LKQ	Rhiag	1.091
2011	LKQ	EuroCarParts	347

conviene porre attenzione all'e-commerce B2C che può aiutare i produttori a dialogare direttamente con officine o consumatori finali.

### Focus: Aftermarket pneumatici

Il mercato **aftermarket (replacement)** degli pneumatici si differenzia dagli altri segmenti dei ricambi auto in quanto non presenta una **netta distinzione tra produttori originali (OEM) ed indipendenti (IAM)**. Tale comparto include la produzione, la vendita e l'installazione della totalità degli pneumatici, ad eccezione di quelli forniti in dotazione al momento dell'acquisto del veicolo. L'andamento del mercato è **positivamente correlato** alle dimensioni del parco auto di riferimento; tuttavia, tale effetto è mitigato da altri fattori quali il chilometraggio medio.

La **value chain (figura 12)** del comparto è formata in primo luogo dai **produttori** (e.g. Pirelli, Michelin), i quali tipicamente raggiungono il cliente finale tramite **distributori** (grossisti ed aggregatori) o **rivenditori**. La **filiera è stabile nella sua composizione**, in quanto le **esigenze di prossimità geografica** al cliente finale la rendono **necessaria** (la domanda deve essere soddisfatta massimo entro 48 ore). I canali **online** rappresentano invece un'ottimizzazione del processo di ricerca **price-based**, ma **non disintermediano la filiera**, poiché permane la necessità di una figura che installi gli pneumatici (cd. gommista). **In Italia sono vi sono stati pressoché tentativi di integrazione** verticale da parte dei produttori, mentre all'estero Michelin si è inserita sia nel mercato nordamericano della distribuzione, tramite l'acquisizione di TBC Corporation, che nella rivendita di pneumatici online, con l'acquisizione di Allopeus e Blackcircles, leader di mercato rispettivamente in Francia ed Inghilterra.

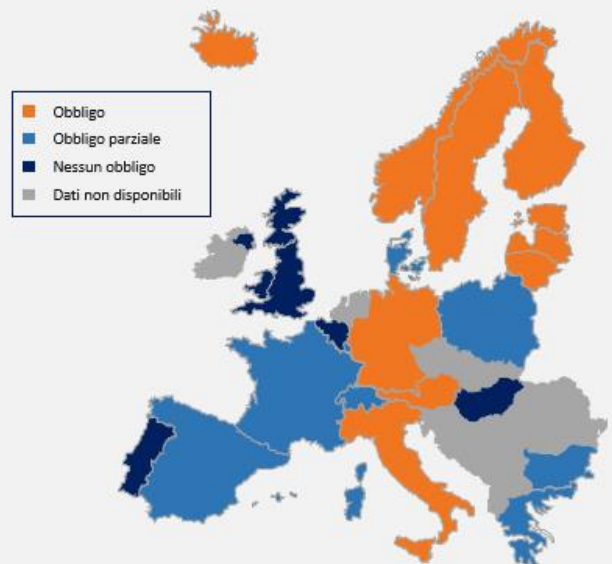
Il comparto replacement degli pneumatici è caratterizzato da una **forte stagionalità** sia a livello europeo che italiano, determinata dall'**obbligo di utilizzo di pneumatici invernali** tra novembre e marzo (figura 13). Tale tendenza (figura 14) si traduce in un **aumento delle vendite nel terzo trimestre (+20,7% vs. Q2 2021)**. Il costante aumento di quote di mercato da parte degli pneumatici **All Season (9,2% 2019 vs. 12,8% 2021)** potrebbe tuttavia mitigare la stagionalità del comparto.

Il mercato europeo aftermarket degli pneumatici si mostrava in flessione già prima dell'insorgenza della pandemia (figura 15 e figura 16), passando da **€ 32,3b a € 30,9b nel periodo 2017-19 (CAGR -2,2%)**. Il Covid ha ulteriormente impattato il comparto, causando nel **2020 un calo YoY del 17,0% (€ 30,9 b 2019 vs. €25,7 b 2020)**. Si stima che nel **2021 vi sia stato un rimbalzo del**

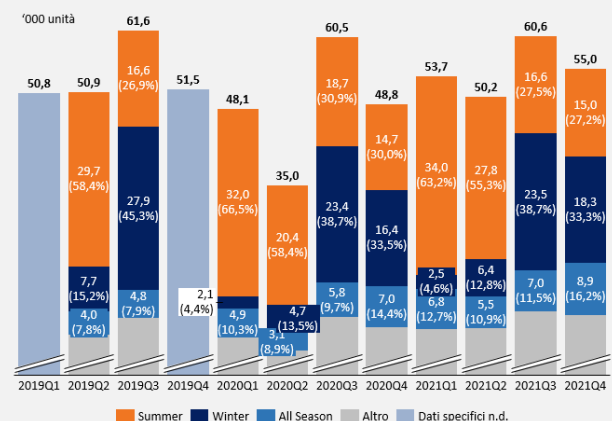
**Figura 12 – Filiera pneumatici aftermarket**



**Figura 13 – Obbligo pneumatici invernali a bordo Europa**



**Figura 14 – Pneumatici venduti nel mercato aftermarket europeo**



10,9% (€28,5 b) e che il mercato europeo torni sui livelli pre-pandemici nel 2024 (CAGR 2021-25 +2,8%).

L'Italia rappresenta ca. il 10% del mercato europeo. Pur avendo segnato un medesimo calo, ca. 19,3%, nel 2020 a causa della pandemia, è prevista una ripresa più lineare rispetto alla media europea (CAGR 2021-25 +4,8%) che permetterà comunque al comparto di tornare sui livelli pre-Covid nel 2025.

### Trend del mercato aftermarket pneumatici

Come nel caso dell'intero mercato aftermarket, i risultati del settore replacement degli pneumatici sono influenzati da molteplici aspetti legati all'evoluzione di fattori quali il quadro normativo, il progresso tecnologico ed il mutamento delle abitudini del cliente.

#### Quadro normativo

Uno dei principali obiettivi del Next Generation EU è la lotta ai cambiamenti climatici, verso cui ogni stato membro deve destinare almeno il 37% dei fondi ricevuti. I governi europei prevedono di promuovere la mobilità sostenibile e di abbandonare l'uso delle automobili in contesti urbani. Tale tendenza avrebbe un impatto negativo sul mercato replacement degli pneumatici.

#### Progresso tecnologico

A novembre 2021, il parco veicoli elettrici in circolazione in Italia si attesta intorno alle 224 mila unità, con stime per il 2030 di circa 3 milioni di unità. Gli pneumatici per i veicoli elettrici devono sostenere un carico maggiore e devono resistere ad una coppia motrice immediata, ciò comporta una maggiore usura dello pneumatico; pertanto, vi è necessità di prodotti ad alte prestazioni o prettamente specifici, che influenzeranno positivamente la crescita del mercato aftermarket degli pneumatici.

#### Mutamento delle abitudini del cliente

I SUV in Europa sono passati dal rappresentare l'8,5% delle auto vendute al 40,1% nel periodo 2009-2020 (figura 17). Tale tendenza è riconducibile a differenti fattori, tra cui il maggiore appeal derivante dal design innovativo dei SUV, e potrebbe influire positivamente sul mercato aftermarket degli pneumatici, a fronte della necessità di prodotti di maggiore costo e dimensioni.

Figura 15 – Trend mercato pneumatici aftermarket Europa ed Italia



Figura 16 – Valore mercato pneumatici aftermarket Europa ed Italia

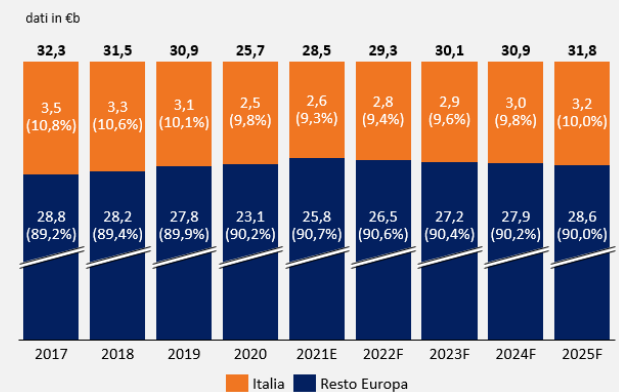
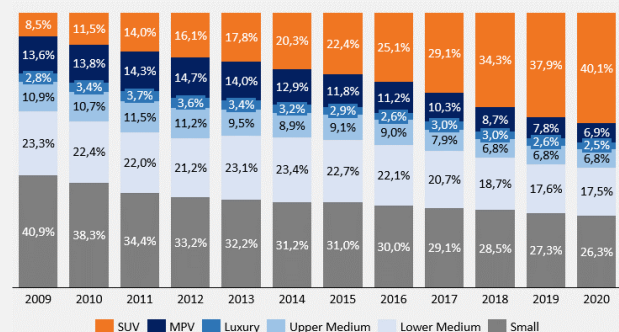


Figura 17 – Quota di auto immatricolate in Europa per segmento (%)



## Fonti utilizzate

- ACEA, EU Automotive Industry: Full Year 2020
- ACEA, New Passenger Cars by Segment in the EU
- ACEA, Pocket Guide 2015-2016
- ACEA, Pocket Guide 2016-2017
- ACEA, Pocket Guide 2017-2018
- ACEA, Pocket Guide 2018-2019
- ACEA, Pocket Guide 2019-2020
- ACEA, Pocket Guide 2020-2021
- ACEA, Vehicles in use Europe 2017
- ACEA, Vehicles in use Europe 2018
- ACEA, Vehicles in use Europe 2019
- ACI
- ADR, Report Ricambi 2019
- Assoricambi
- Continental
- Deloitte, Automotive M&A Review
- ETRMA
- GiPa Italia
- ING, Automotive sector outlook: Recovering after Traumatic 2020
- ISTAT
- McKinsey, Ready for inspection – The Automotive aftermarket in 2030
- MDPI, Automotive Aftermarket Forecast in a Changing World: The Stakeholder' Perceptions Boost
- Michelin, Market Trends, dicembre 2021
- Rapporto ANIASA 2018
- Rapporto ANIASA 2019
- Rapporto ANIASA 2020
- Statista, Automotive Industry Worldwide
- Statista, Coronavirus: Impact on the Automotive Industry Worldwide
- Statista, Global Automotive Industry: Financial Insight
- TechSci Research
- Uniroyal
- Wolk e BCG, The European Aftermarket in 2030



# Trim

Trim offre consulenza alle aziende in diversi ambiti

È indipendente e specializzata nelle cose che fa  
I nostri consulenti sono persone, qualificate e appassionate

## Corporate Finance

Forniamo il supporto necessario ad imprese e famiglie di imprenditori per operazioni di M&A e di finanza strutturata

## Management Consulting

Aiutiamo le aziende nella strategia, revisione dei processi ed esecuzione di progetti che generano cambiamento significativo

## Le Pubblicazioni

### Trim Letter

Riflessioni riconducibili al mondo Corporate Finance o su temi industriali espresse da esperti di settore

### Trim Insight

Report su uno specifico settore e/o trend di mercato con insight qualitativi e quantitativi



### Trim Focus

Focus su un determinato trend di settore che rileva le principali evidenze attraverso l'analisi di dati di mercato

[www.trimcf.it](http://www.trimcf.it)