L’analisi Competitive Data sul settore Vending

silver-bank-vending-machines1-d455091e

Come ogni anno Competitive Data ha completato l’analisi dei bilanci delle prime 255 società di capitali appartenenti al settore del Vending, che include sia gestori che produttori di distributori automatici e macchine table top, per il triennio 2013-2015.

LIEVE INCREMENTO PER I RICAVI, EBITDA IN CALO

L’analisi relativa alle sole aziende di gestione, le prime 190 società di capitali, mostra ricavi complessivi in lievissimo aumento +0,20%, con le regioni del Nord Est che contraggono i ricavi del 7,58%, seguite dalle regioni del Centro -4,75%, mentre le regioni del Sud e Isole registrano un incremento del 7,96%, seguite dalle regioni del Nord Ovest +6,49%.

Se guardiamo all’EBITDA sono le sole regioni del Centro a registrare un aumento, +16,05%, di segno opposto tutte le altre, con le regioni del Nord Est che flettono del 10,70%, seguite da Sud e Isole con -4,09%, ed infine il Nord Ovest che cala del 2,28%.

Raggruppando le aziende per classi di fatturato otteniamo risultati contrastanti tra un cluster e l’altro, con una crescita del 3,07% nel cluster di aziende con fatturato inferiore ai 10 milioni di euro, ed un calo del 1,13% nel cluster superiore ai 10 milioni di euro. E’ da segnalare che le prime tre aziende-gruppi rappresentano il 30,6% dei ricavi complessivi, e fanno registrare una flessione del 7,5%

SOFFRONO GLI UTILI, O FORSE NO

Per quando riguarda i risultati d’esercizio, il dato cumulato del 2015 è in negativo per 7.272.000 Euro, una decisa inversione di tendenza rispetto ad un utile cumulato di 22.426.000 Euro rilevato nel 2014. E’ un valore che viene fortemente influenzato dalla flessione di IVS Italia S.p.A., senza la quale otterremmo un utile cumulato di 26.239.000 Euro; sono infatti aumentate le aziende che hanno chiuso in utile nel 2015, pari a 160, mentre sono 23 quelle che hanno chiuso in perdita, e 7 in pareggio. Nel 2014 avevamo 152 aziende in utile, 34 in perdita, e 4 aziende in pareggio.

GLI INDICI DI REDDITIVITA'

Aggregando i bilanci delle società che realizzano nel settore una quota superiore al 50% dei ricavi si ottiene il bilancio somma settoriale, dal quale vengono calcolati i valori medi di riferimento con cui confrontare le performance aziendali.

Migliora la redditività operativa

Il ROI evidenzia la capacità di generare reddito operativo, cioè il risultato ottenuto senza considerare gli oneri finanziari, il reddito della gestione straordinaria e le imposte, utilizzando al meglio, e in modo efficiente, gli investimenti.

Il ROI medio è stato del 6,1% nel 2015, in leggera crescita rispetto al 5,8% del 2014.

Migliorano i margini sulle vendite

Il ROS è il margine operativo sulle vendite. La media del 2015 è stata del 6,3%. Questo significa che per ogni euro di ricavi, tolti tutti i costi operativi, quello che rimane è 6,3 centesimi. Il valore è il più alto del triennio, infatti è stato del 5,1% nel 2014, e del 5,8% nel 2013.

L'EBITDA medio rispetto al fatturato è del 14,9%, in leggero calo rispetto al 15,1% del 2014.

RISCHIO FINANZIARIO IN AUMENTO

Il rapporto di indebitamento, o leverage, rappresenta indirettamente la proporzione esistente tra risorse proprie e risorse di terzi utilizzate per finanziare gli impieghi ed è pari al rapporto fra totale capitale investito e il patrimonio netto, misurando il cosiddetto "effetto leva". Nel 2015 il rapporto di indebitamento evidenzia un valore di 4,8, il più elevato del triennio considerato; era a 4,0 nel 2014 e 4,3 nel 2013.

AUMENTA L'INCIDENZA DEGLI ONERI FINANZIARI

L'incidenza media degli oneri finanziari sul fatturato è stata del 4,91%, valore in aumento rispetto al 2014 (4,01%) e 2013 (3,90%), pur in presenza di tassi di interesse particolarmente favorevoli.

Il report completo e personalizzabile è disponibile all'indirizzo http://www.competitivestore.it/vending

FATTURATO CUMULATO

NORD OVEST € 709.411.054
NORD EST € 405.619.870
CENTRO € 313.321.677
SUD E ISOLE € 116.825.545
TOTALE € 1.545.178.146

Fonte: Competitive Data

logo-competitive-data**Competitive Data**

Competitive Data è una società specializzata nella realizzazione di ricerche di mercato e nella consulenza strategica di Marketing; i suoi servizi supportano le aziende nei processi di analisi, valutazione, e scelta, delle decisioni più efficaci e appropriate per crescere, in Italia e all’estero, attraverso una lettura intelligente dei dati, l’interpretazione dei risultati raggiunti, e l’impiego di metodologie tradizionali unite a quelle più innovative legate al mondo digitale.

www.compedata.com