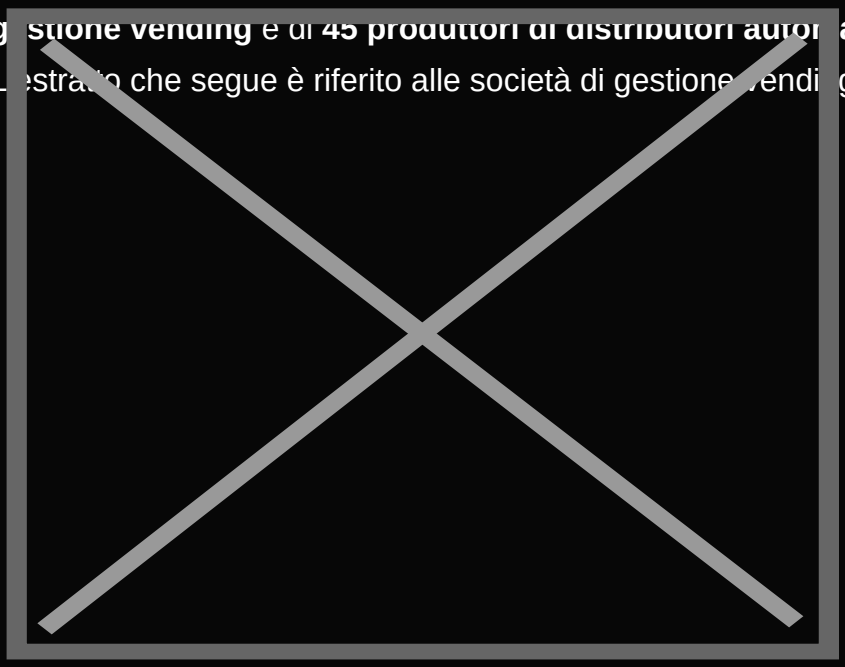
Il vending in Italia, un settore ancora in perdita

vending-machine-distributori-automatici-f7aa0c18

Competitive Data ha completato come ogni anno **l’analisi dei bilanci delle prime 200 società di gestione vending** e di **45 produttori di distributori automatici e OCS**, per il triennio 2014-2016. L’estratto che segue è riferito alle società di gestione vending.

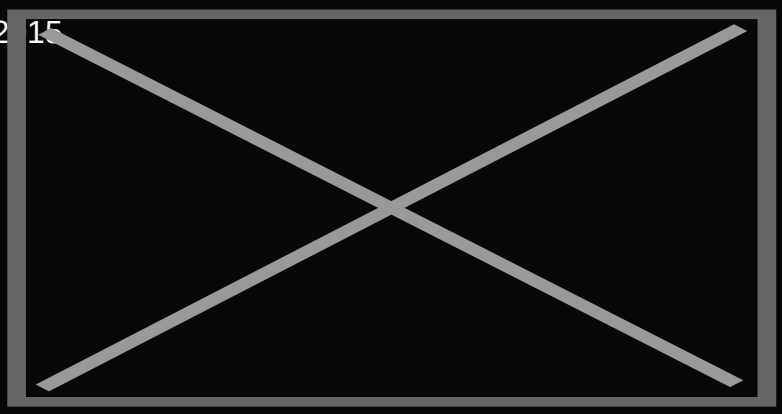


RICAVI IN LIEVE AUMENTO - I ricavi complessivi, pari a 1.584, 9 milioni di euro (con le prime tre aziende che incidono per circa il 35% sui ricavi complessivi di settore), registrano una crescita del 7,9% nel 2016, dove le regioni del Nord Est ottengono il valore più alto di crescita, +16,8%, seguite dalle regioni del Nord Ovest con un incremento del 6,8%, più distanziate quelle di Sud e Isole con +1,2%, e del Centro +0,9%. A livello regionale la regione Emilia Romagna mostra la crescita maggiore, +23,0%, diretta conseguenza della crescita del 33,3% di Gruppo Argenta, che nel 2015 aveva variato la data di chiusura del bilancio d’esercizio.

Se guardiamo all’EBITDA le differenze tra le varie aree territoriali sono molto più marcate, con le regioni del Nord Est che registrano un aumento del 21,6%, seguite dalle regioni del Sud e Isole con una crescita del 11,8%, sono invece in flessione le regioni del Nord Ovest con un decremento del

18,3%, e quelle del Centro con -45,1%. Raggruppando le aziende per classi di fatturato otteniamo la crescita maggiore nel cluster di fatturato superiore ai 10 milioni di euro, +9,8%, mentre crescono del 3,6% le aziende con fatturato inferiore ai 10 milioni di euro.

SETTORE ANCORA IN PERDITA - Per quando riguarda gli utili/perdite, il dato cumulato del 2016 registra una perdita di 5.737.000 euro, tuttavia in miglioramento rispetto al valore del 2015, -10.260.000 euro. Come anche l'incidenza delle perdite sui ricavi che è dello 0,4% nel 2016, in miglioramento rispetto allo 0,7% del 2015%.
Diminuisce il numero di aziende che chiude l'esercizio in utile, sono 142 nel 2016 contro le 149 del 2015



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.

ROE negativo ma in miglioramento. Il ROE medio nel 2016 è stato negativo e pari a -5,5%, ma in miglioramento rispetto al valore del 2015 (-7,9%). L'indice, che è dato dal rapporto tra Utile e Patrimonio netto, rappresenta la redditività per i soci.

ROI ai minimi del triennio. 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 3,8% nel 2016, in flessione rispetto al 6,1% del 2015, ed al 5,8% del 2014.

In riduzione i margini sulle vendite. Il ROS è il margine operativo sulle vendite. La media del 2016 è stata del 3,9%. Questo significa che per ogni euro di ricavi, tolti tutti i costi operativi, quello che rimane è 3,9 centesimi. Il valore è il più basso del triennio, infatti è stato del 6,3% nel 2015, e del 5,1% nel 2014. Segue lo stesso andamento l'EBITDA medio rispetto al fatturato, o margine operativo lordo, passato dal 15,2% del 2014 al 15,0% del 2015, e attestandosi al 11,7% del 2016.

RISCHIO FINANZIARIO ELEVATO MA IN MIGLIORAMENTO - 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 2016 il rapporto di indebitamento evidenzia un valore di 3,9, il risultato migliore del triennio, era 4,8 nel 2015 e 4,0 nel 2014, ma ancora in un’area di squilibrio finanziario.

L’incidenza media degli oneri finanziari sul fatturato è stata del 3,3%, anch’essa in diminuzione rispetto al 4,9% del 2015.