

Il fondo di private equity Bain Capital quest’anno ha realizzato diverse acquisizioni strategiche nel settore della distribuzione e vendita di pneumatici in Europa. Il primo passo è stato [acquistare Fintyre](#), che fino a marzo apparteneva a Blugem Capital. Poi, alla fine di giugno, è stata la volta della [tedesca Reiff](#), che, dopo l’approvazione della [Commissione Europea](#) in agosto, è entrata a far parte definitivamente del Gruppo. Ma non è finita qui, perchè altre fusioni e acquisizioni sono in arrivo. Lo ha confermato al nostro gruppo editoriale, in una recente intervista, **Ivano Sessa, uno dei direttori di Bain Capital Private Equity**. L’obiettivo è infatti quello di creare un “grande gruppo di distribuzione di pneumatici presente in tutta Europa”.

Finora Bain Capital è stata coinvolta in importanti acquisizioni nell’ambito della distribuzione e vendita al dettaglio di pneumatici sia in Italia che in Germania; quale strategia si delinea dietro queste acquisizioni?

Per contestualizzare il tutto, vale la pena spiegare come opera Bain Capital Private Equity. La maggior parte dei nostri professionisti hanno competenze operative e conoscenze di settore e molti hanno precedenti esperienze nell’ambito della consulenza, al contrario di altre società, che preferiscono professionisti provenienti dal settore degli investimenti bancari. Questo approccio ai partner, con team di manager specializzati, ci consente di realizzare dei business importanti e di migliorare le attività delle società coinvolte.

In questo caso, abbiamo collaborato con un management team forte, guidato dal CEO Mauro Pessi, per acquisire prima Fintyre e poi Reiff, che adesso figurano sotto l’ombrello della holding company European FinTyre Distribution (EfTD). Le due aziende sono leader nella distribuzione di gomme attraverso diversi canali: entrambe nell’ingrosso e dettaglio e, in Germania, nel B2C.

Per quanto riguarda la distribuzione all’ingrosso, il gruppo EfTD è proprietario del numero uno in Italia (sotto diversi brand: Fintyre e Franco Gomme), mentre in Germania il gruppo possiede il business della distribuzione di Reiff (con il brand Tyre1), che è co-leader nel Paese, con una forte presenza nella regione sud ovest.

Sul fronte invece della vendita al dettaglio, il gruppo ha circa 90 negozi, circa metà in Italia e metà in Germania. I negozi al dettaglio sono un punto chiave nel business della distribuzione, perchè consentono di comprendere le dinamiche del mercato e dei consumatori in un modo più approfondito e pertanto sono strategici per il Gruppo.

Come Bain Capital, abbiamo investito in parecchi altri business distributivi, come ad esempio chimica, food, edilizia e autoricambi. Gli elementi comuni, che ci hanno attratto

verso queste società e questi settori sono gli importanti indicatori di crescita e di creazione di valore. Sostanzialmente, sono le economie di scala, quelle che in genere consentono al principale player di un mercato di avere un tasso di crescita superiore a quello dei suoi concorrenti. I clienti godono infatti di un servizio di maggior qualità e di alcuni vantaggi in termini di costi. Le grandi aziende, in genere, sono anche in grado di attrarre persone di talento, capaci di guidare questa crescita.

Il gruppo attualmente è nella top 3 della distribuzione in Europa e abbiamo intenzione di continuare a crescere sia organicamente che attraverso altre acquisizioni.

Perchè proprio adesso? Si aspetta un ulteriore consolidamento del mercato nel settore della distribuzione di pneumatici in Europa?

Il mercato europeo della distribuzione di pneumatici è molto frammentato, sia all'interno dei vari Paesi che a livello continentale. Alcune piccole e medie aziende perdono competitività proprio perchè sono troppo piccole: hanno bassi margini di profitto, principalmente a causa delle insufficienti economie di scala. Abbiamo visto e guidato la formazione di gruppi più grandi nella distribuzione di autoriscambi e questo ci conferma nell'idea che ci sia un modo, anche nel settore dei pneumatici, per creare un più ampio gruppo di distribuzione presente in tutta Europa, che sia capace di crescere e di offrire un servizio migliore ai propri clienti.

Quali sono i progetti per queste aziende?

Vogliamo far crescere il business, sia organicamente che attraverso fusioni e acquisizioni.

Ci sono parecchie iniziative che il management team sta pianificando e che continueranno a migliorare la qualità del servizio, il range di prodotti e l'efficienza della distribuzione. Queste iniziative aiuteranno il gruppo a incrementare le sue quote di mercato.

Sul versante fusioni e acquisizioni, parliamo di parecchie aziende in tutta Europa, che contiamo di realizzare il prossimo anno o nei prossimi due anni. Come Bain Capital abbiamo un capitale disponibile di circa 10 miliardi di euro, attraverso il nostro fondo d'investimento, che possono essere investiti per sostenere il consolidamento.

Quanto a lungo avete intenzione di restare in questo business? Qual è il vostro piano di uscita?

Prima di tutto, noi siamo degli operatori a lungo termine nei vari business. Una volta fatto crescere il business, valuteremo tutte i percorsi di uscita tradizionali per i fondi privati di

investimento, inclusa la quotazione in borsa. Abbiamo già portato diversi business distributivi all’offerta pubblica sui mercati e continuiamo a registrare una forte domanda per queste aziende da parte di investitori azionari. Ma anche altre strade sono possibili.

Avete intenzione di creare un singolo distributore europeo con rappresentanze nei mercati strategici o pensate di gestirli come business separati?

Le acquisizioni verranno sempre incluse sotto il cappello EfTD, che è la holding con sede a Londra, costituita proprio per consentire il consolidamento in Europa. Ogni situazione è diversa, ma il piano generale è di gestire ogni azienda acquisita come entità di brand commerciale separata, sfruttando le economie di scala derivanti dall’appartenenza al gruppo EfTD per ottenerne i vantaggi.

Quali sono i progetti per la vendita al dettaglio? Avete intenzione di investire in questa direzione?

Attualmente possediamo circa 90 negozi al dettaglio tra Italia e Germania, ma abbiamo intenzione di investire in ogni Paese europeo per avere sia attività di vendita all’ingrosso che al dettaglio.

Quali sono, secondo voi, i trend nella distribuzione dei pneumatici? Cosa accadrà nei prossimi anni?

In termini di crescita, ci aspettiamo che il rimbalzo delle vendite di auto nuove degli ultimi anni faccia aumentare la domanda di pneumatici al ricambio. Crediamo che la maggior parte della crescita del fatturato del gruppo deriverà da una moderata crescita delle quote di mercato. Infatti, in termini di struttura del mercato, noi siamo convinti dell’importanza dei distributori di grandi dimensioni e delle economie di scala, per diverse ragioni:

- in primo luogo, la proliferazione dei codici prodotto (marchi, modelli e dimensioni), rende la gamma prodotti ogni giorno più complessa da gestire e quindi diventa ancor più strategico e importante, sia per i produttori che per i rivenditori, avere dei buoni partner distributivi;
- inoltre, c’è pressione ad entrambi i livelli – produttori e dettaglianti – per gestire meglio i magazzini e ottimizzare il flusso di cassa. Anche questo aumenta l’importanza dei distributori di grandi dimensioni, che siano in grado di gestire in modo professionale queste situazioni;
- infine, anche i canali a cui si rivolgono i consumatori stanno diventando ogni giorno più frammentati in certi Paesi, dove ci sono dei nuovi player, come i meccanici e i

concessionari di auto, che ogni giorno vendono sempre più gomme. Questo trend dimostra che solo dei distributori leader con una forte strategia per raggiungere il mercato e capacità logistica saranno in grado di competere efficacemente nei prossimi anni.

Noi siamo convinti che questi trend continueranno nei prossimi anni, perché, vista la frammentazione dei mercati, ci sono moltissime inefficienze in tutta la catena del valore.

E, quindi, la risposta è questa: nei prossimi due anni, in vari momenti, ci saranno altre acquisizioni, in diversi mercati europei, di attività all'ingrosso e/o al dettaglio, tutte con l'obiettivo di creare un gruppo europeo di distribuzione dei pneumatici. E Bain Capital è già in trattative con una serie di aziende. Teneteci d'occhio!

© riproduzione riservata
pubblicato il 19 / 10 / 2017