



TradeLab
.....●●●●●●●●●●

Insegne Brico 2019-2020: sviluppo della rete e performance economiche

Andrea Boi, 22 settembre 2021

INSEGNE BRICO 2019-2020

AGENDA

- 1. LE PERFORMANCE ECONOMICHE 2019-2020**
2. LO SVILUPPO DELLA RETE DI PUNTI VENDITA

LE PERFORMANCES ECONOMICHE DOVE CI ERAVAMO LASCIATI ...

Settembre 2019

1 Le **performance** economiche dei retailers Brico

- Continua lo sviluppo dei fatturati delle GSS Brico ...
- + costi, + margini ...
- ... ma anche meno redditività e meno utili

2 L'evoluzione della **rete** di GSS Brico

- Dopo 2 anni di «calma piatta» è partita una nuova fase di sviluppo
- Anche il franchising giuoca un ruolo rilevante nello sviluppo
- Nella maggior parte delle Regioni gli spazi di sviluppo sono ancora molto rilevanti

Panel di analisi =
82,0% del totale
GSS Brico

LE VENDITE DELLE GSS BRICOLAGE NELL'ANNO DELLA PANDEMIA: STABILI, MA IMPATTI FORTEMENTE ASIMMETRICI DELLA PANDEMIA

Vendite 2020 su 2019
- 0,2%

2020 condizionato in momenti diversi e con differenze tra Regioni dalle restrizioni e vincoli del Governo all'operatività dei Retailers Brico e dalla prudenza dei clienti anche oltre i vincoli governativi:

- chiusure delle attività;
- temporanei divieti di vendere alcune merceologie;
- vincoli alla circolazione dei clienti all'esterno dei Comuni di residenza;
- chiusura dei Centri Commerciali;
- propensione dei clienti a fare acquisti in prossimità della propria residenza;
- tempo libero forzatamente da trascorrere a casa nel periodo di lockdown;
- smart working come fatto e come prospettiva.



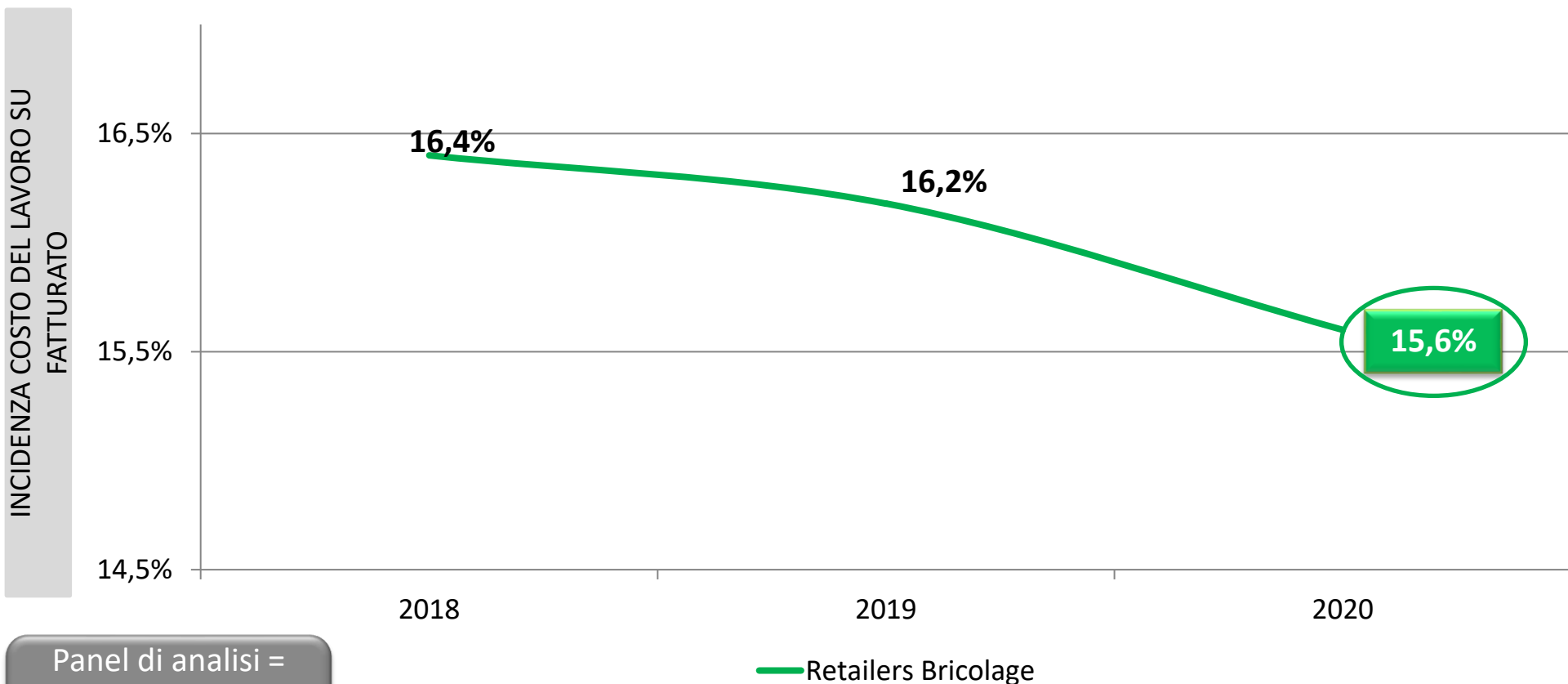
Andamento del fatturato 2020 per classi vs Media settore

oltre - 15%	- 5% / - 15%	- 5% / + 5%	+ 5% / + 15%	oltre + 15%
3,7%	3,7%	33,3%	33,3%	25,9%

Fonte: analisi TradeLab sui Bilanci di un panel di aziende, 2018 - 2020

IN 2 ANNI UNA RILEVANTE RIDUZIONE DELL'INCIDENZA DEL COSTO DEL LAVORO: QUASI 1% IN MENO

Retailers Bricolage - Andamento del Costo del Lavoro (in % su fatturato) 2018-2020

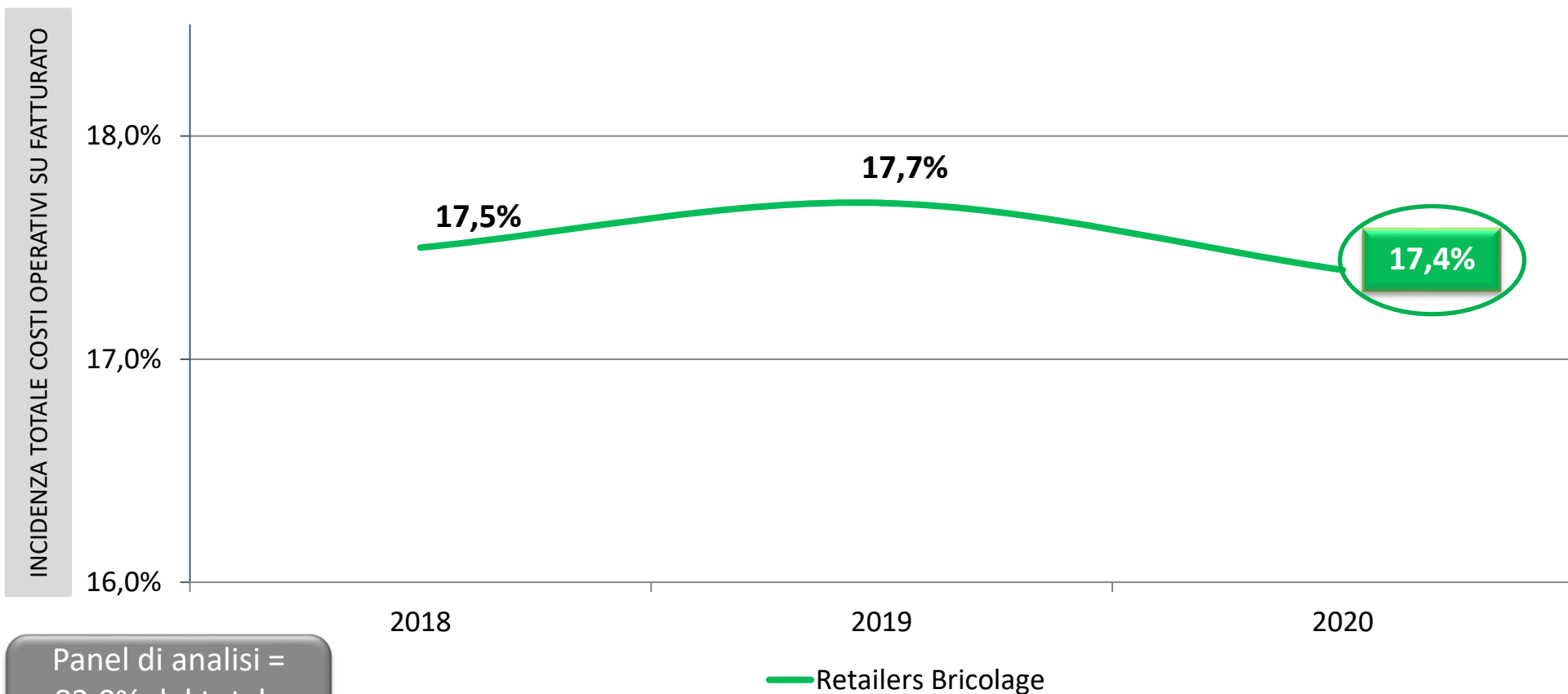


Panel di analisi =
82,0% del totale
GSS Brico

Fonte: analisi TradeLab sui Bilanci di un panel di aziende, 2018 - 2020

IN DIMINUZIONE ANCHE I COSTI OPERATIVI, DOPO UN 2019 IN CRESCITA

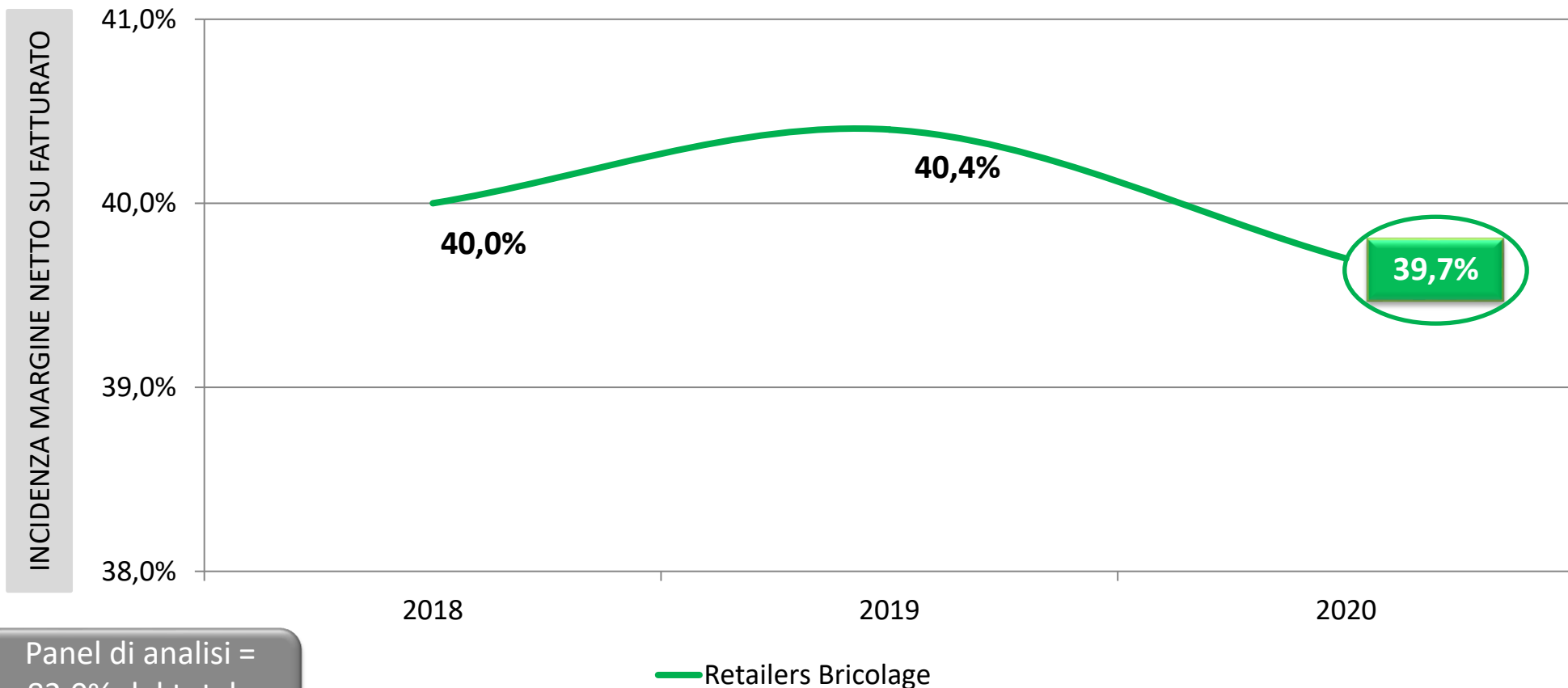
Retailers Bricolage - Andamento Totale **Costi Operativi** (in % su fatturato) 2018-2020



Fonte: analisi TradeLab sui Bilanci di un panel di aziende, 2018 - 2020

MARGINI IN MIGLIORAMENTO NEL 2019, MA RIDOTTI DEL 2020, RAGIONEVOLMENTE PER CAMBI DEL MIX DI VENDUTO E PER SPINGERE LE VENDITE

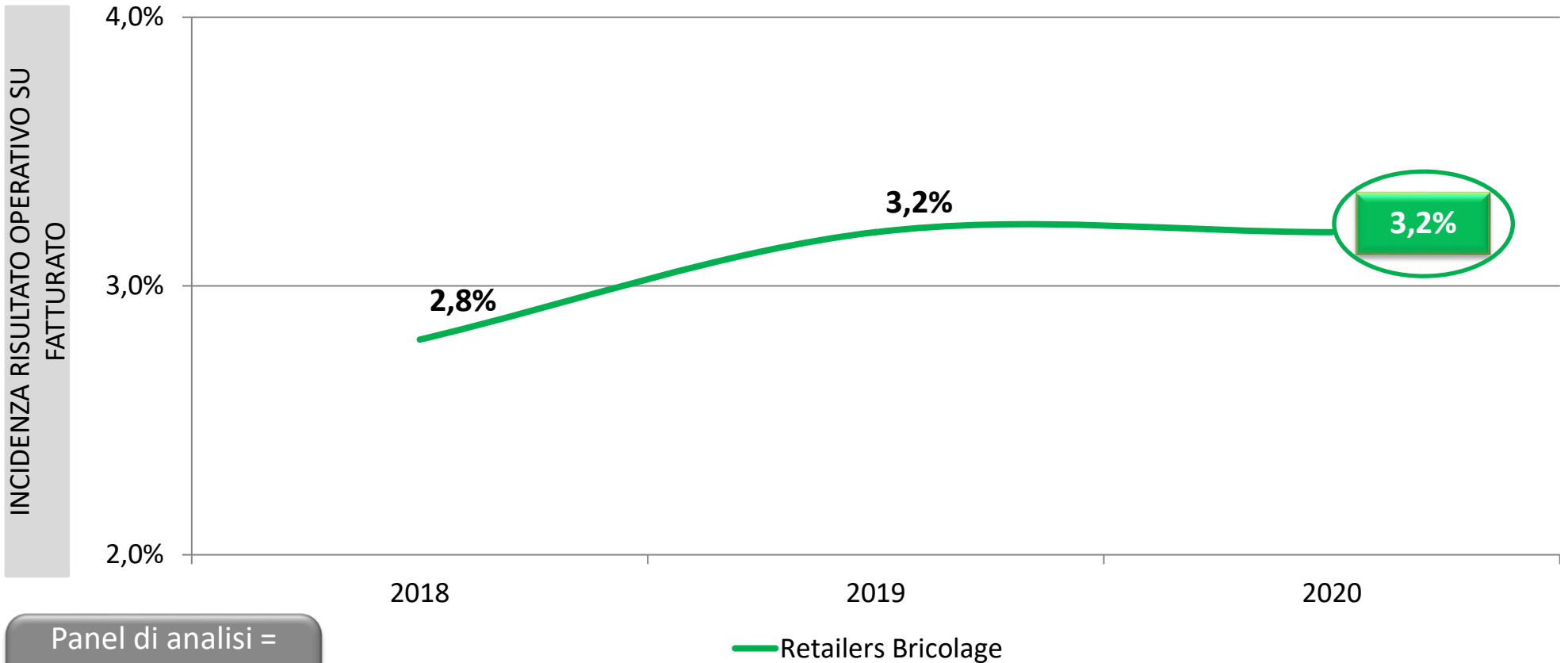
Retailers Bricolage - Andamento del **Margine netto** (in % su fatturato) 2018-2020



Fonte: analisi TradeLab sui Bilanci di un panel di aziende, 2018 - 2020

GLI EFFETTI COMBINATI DI COSTI E MARGINI ENTRAMBI PIÙ BASSI HANNO PORTATO AD UN MIGLIORAMENTO DEL REDDITO OPERATIVO IN ENTRAMBI GLI ANNI

Retailers Bricolage - Andamento **EBIT** (in % sul fatturato) 2018-2020



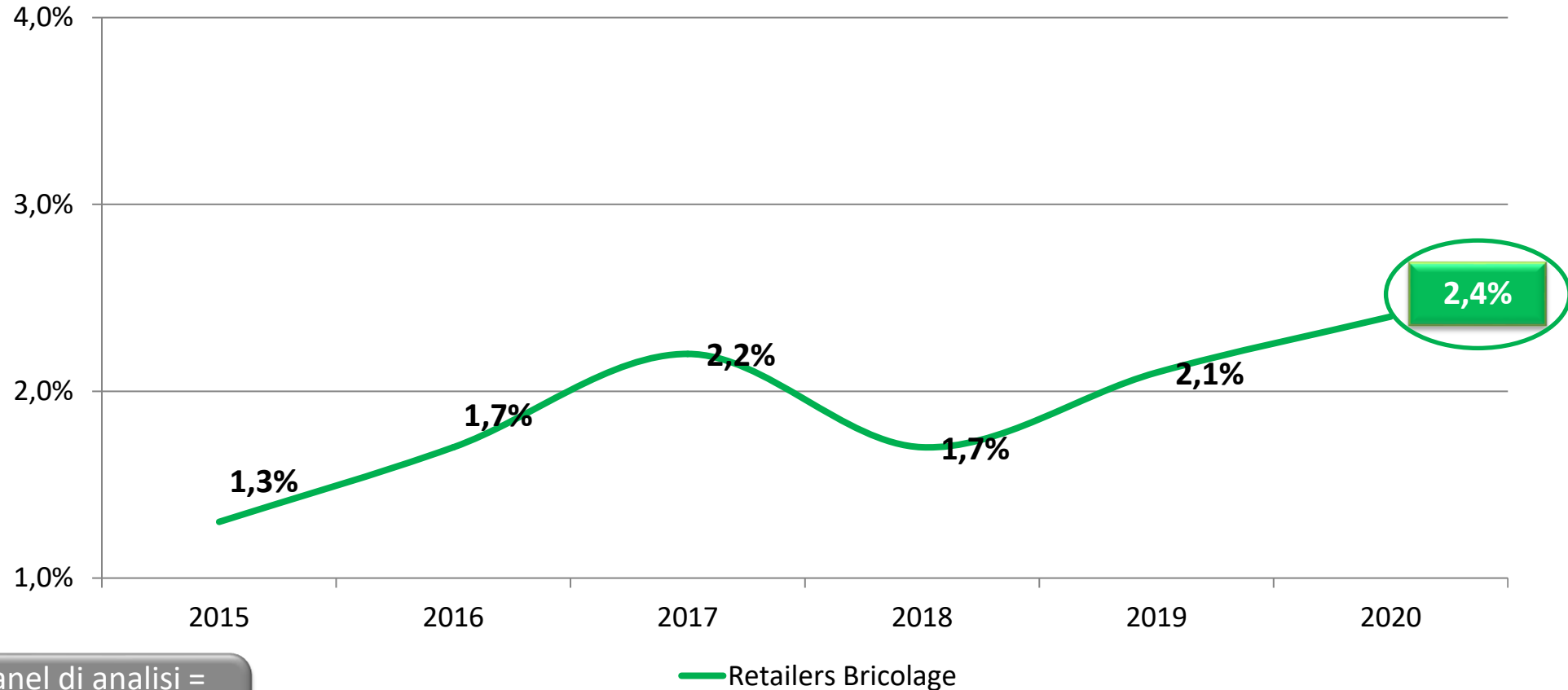
Panel di analisi =
82,0% del totale
GSS Brico

Fonte: analisi TradeLab sui Bilanci di un panel di aziende, 2018 - 2020

RISULTATO NETTO RECORD A 2,4% NEL 2020.

SUPERIORE AL DATO DEL 2017 CHE AVEVA INNESCATO LA NUOVA FASE DI SVILUPPO DELLA RETE

Retailers Bricolage - Andamento del Risultato Netto (% su fatturato) 2015-2020



Panel di analisi =
82,0% del totale
GSS Brico

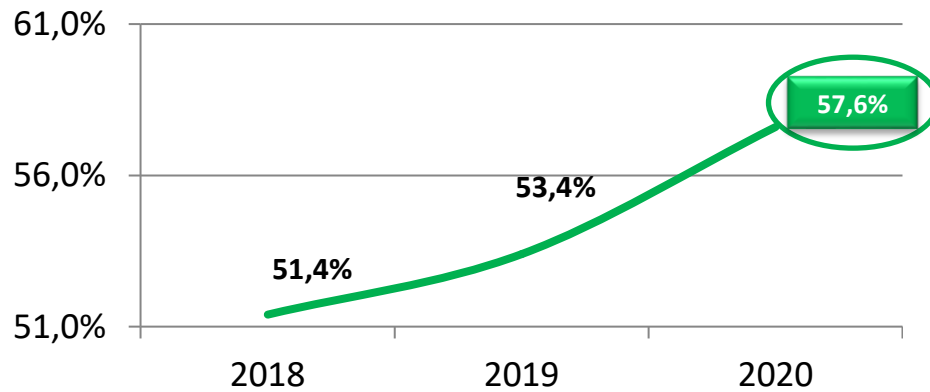
Fonte: analisi TradeLab sui Bilanci di un panel di aziende, 2018 - 2020

LO STATO PATRIMONIALE

L'ATTIVO: PIÙ CORRENTE E MENO IMMOBILIZZAZIONI

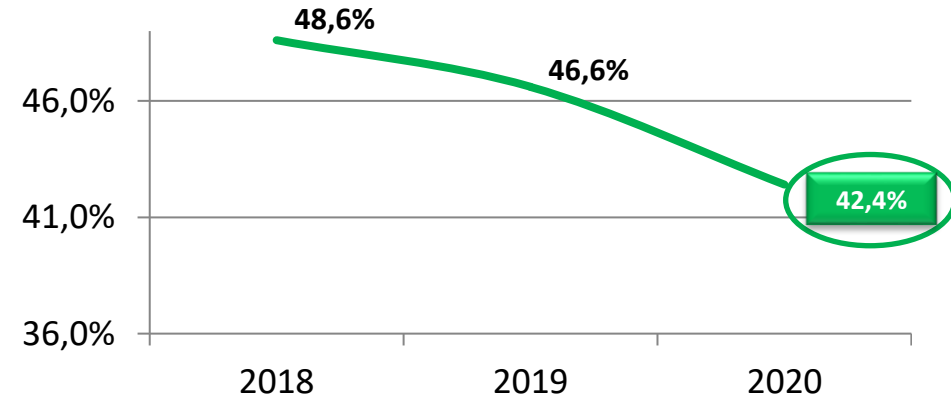
Attivo corrente

(in % sul fatturato) 2018-2020



Immobilizzazioni

(in % sul fatturato) 2018-2020



Panel di analisi =
82,0% del totale
GSS Brico

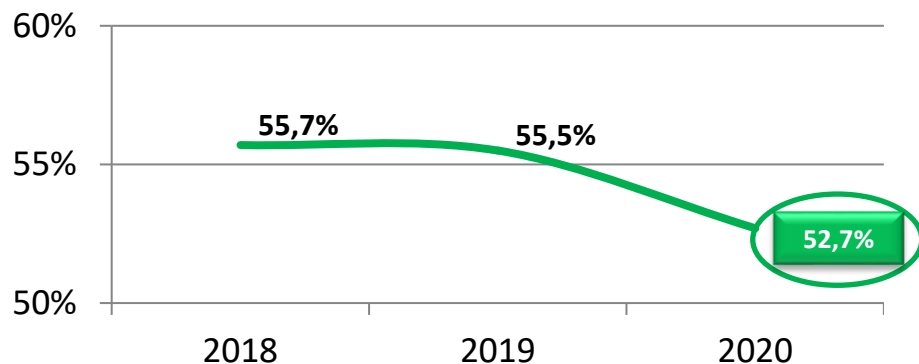
Fonte: analisi TradeLab sui Bilanci di un panel di aziende, 2018 - 2020

LO STATO PATRIMONIALE

PATRIMONIO NETTO SOSTANZIALMENTE STABILE

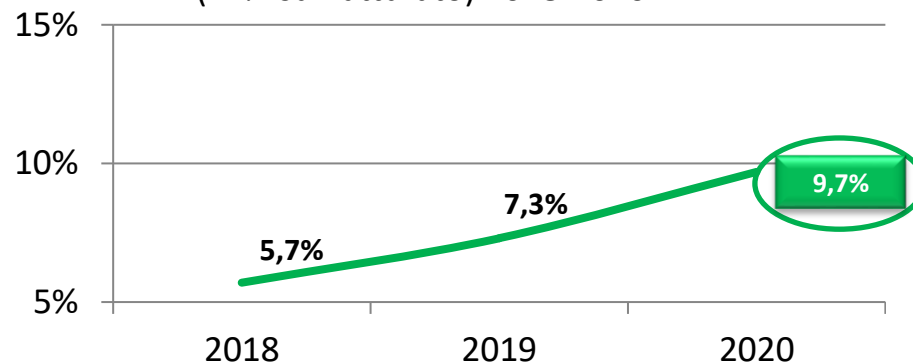
Passivo Corrente

(in % sul fatturato) 2018-2020



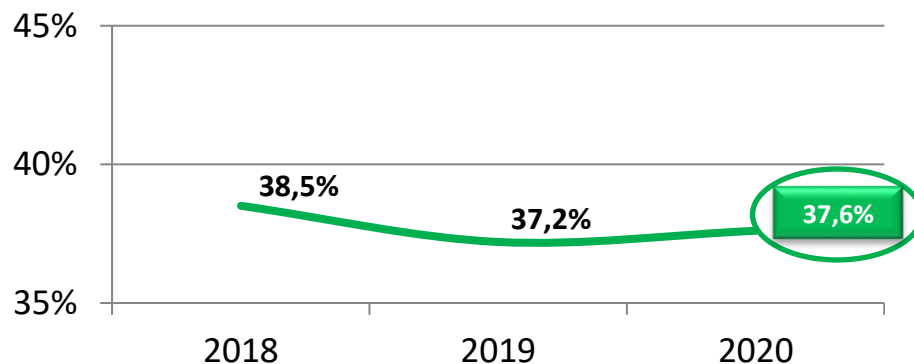
Passivo Consolidato

(in % sul fatturato) 2018-2020



Patrimonio Netto

(in % sul fatturato) 2018-2020



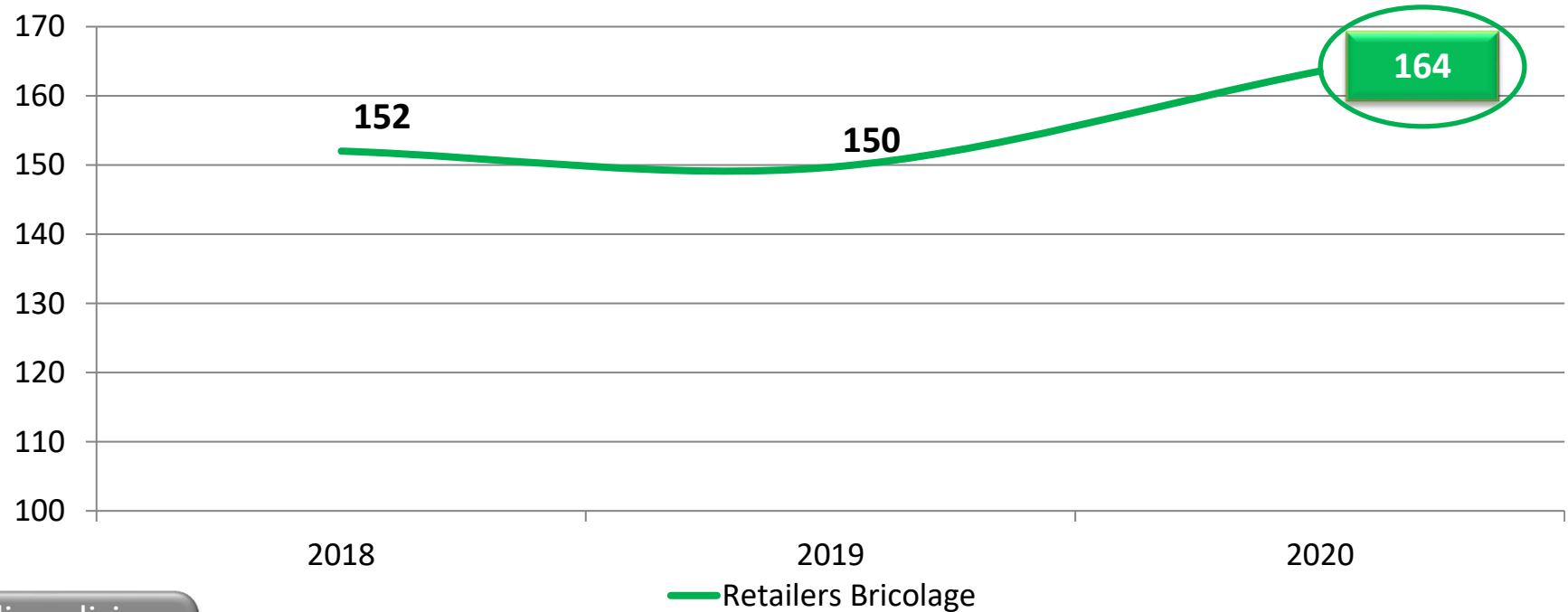
Panel di analisi =
82,0% del totale
GSS Brico

Fonte: analisi TradeLab sui Bilanci di un panel di aziende, 2018 - 2020

LO STATO PATRIMONIALE

IL NUMERO DI GIORNI DI DILAZIONE DEI FORNITORI AUMENTA

Durata media debiti verso i Fornitori
In giorni 2018-2020

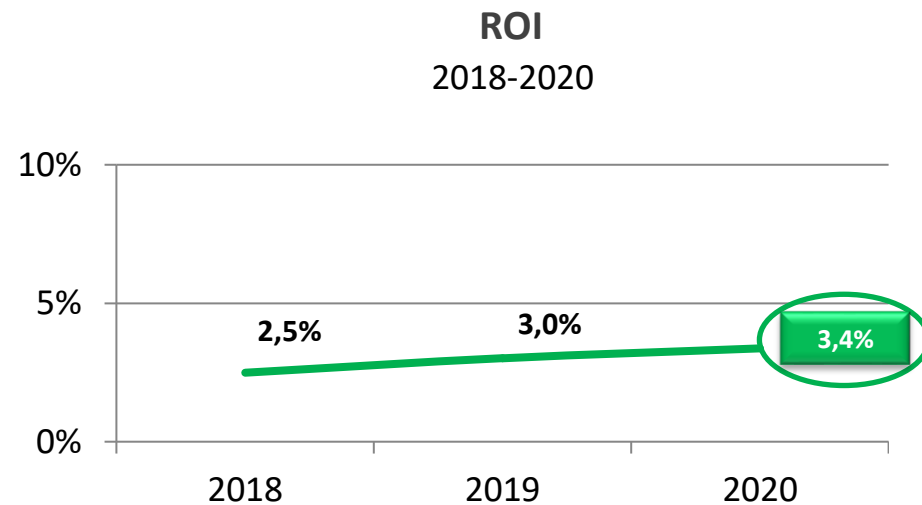
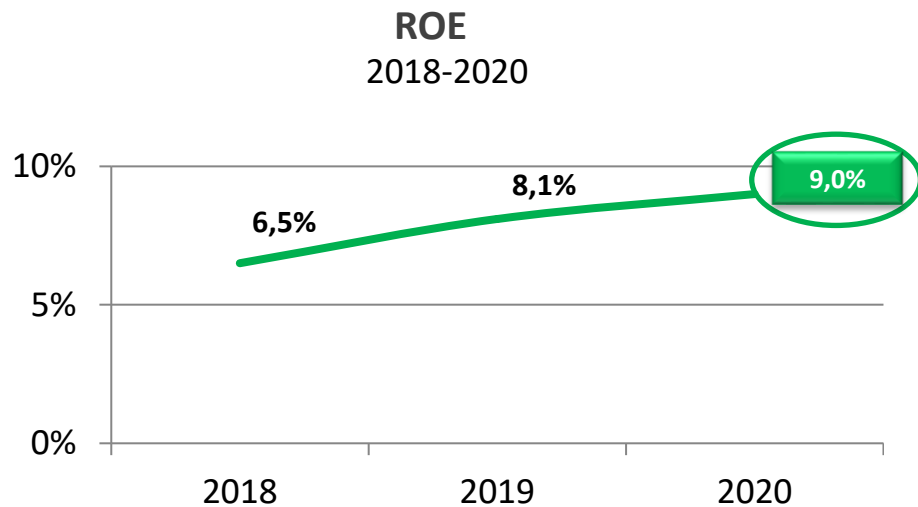


Panel di analisi =
82,0% del totale
GSS Brico

Fonte: analisi TradeLab sui Bilanci di un panel di aziende, 2018 - 2020

GLI INDICI DI BILANCIO

2 ANNI DI MIGLIORAMENTO SIA DEL ROE CHE DEL ROI



Panel di analisi =
82,0% del totale
GSS Brico

Fonte: analisi TradeLab sui Bilanci di un panel di aziende, 2018 - 2020

INSEGNE BRICO 2019-2020

AGENDA

1. LE PERFORMANCE ECONOMICHE 2019-2020
- 2. LO SVILUPPO DELLA RETE DI PUNTI VENDITA**

LO SVILUPPO DELLA RETE DI PUNTI VENDITA DOVE CI ERAVAMO LASCIATI ...

1 Le **performance** economiche dei retailers Brico

- Continua lo sviluppo dei fatturati delle GSS Brico ...
- + costi, + margini ...
- ... ma anche meno redditività e meno utili

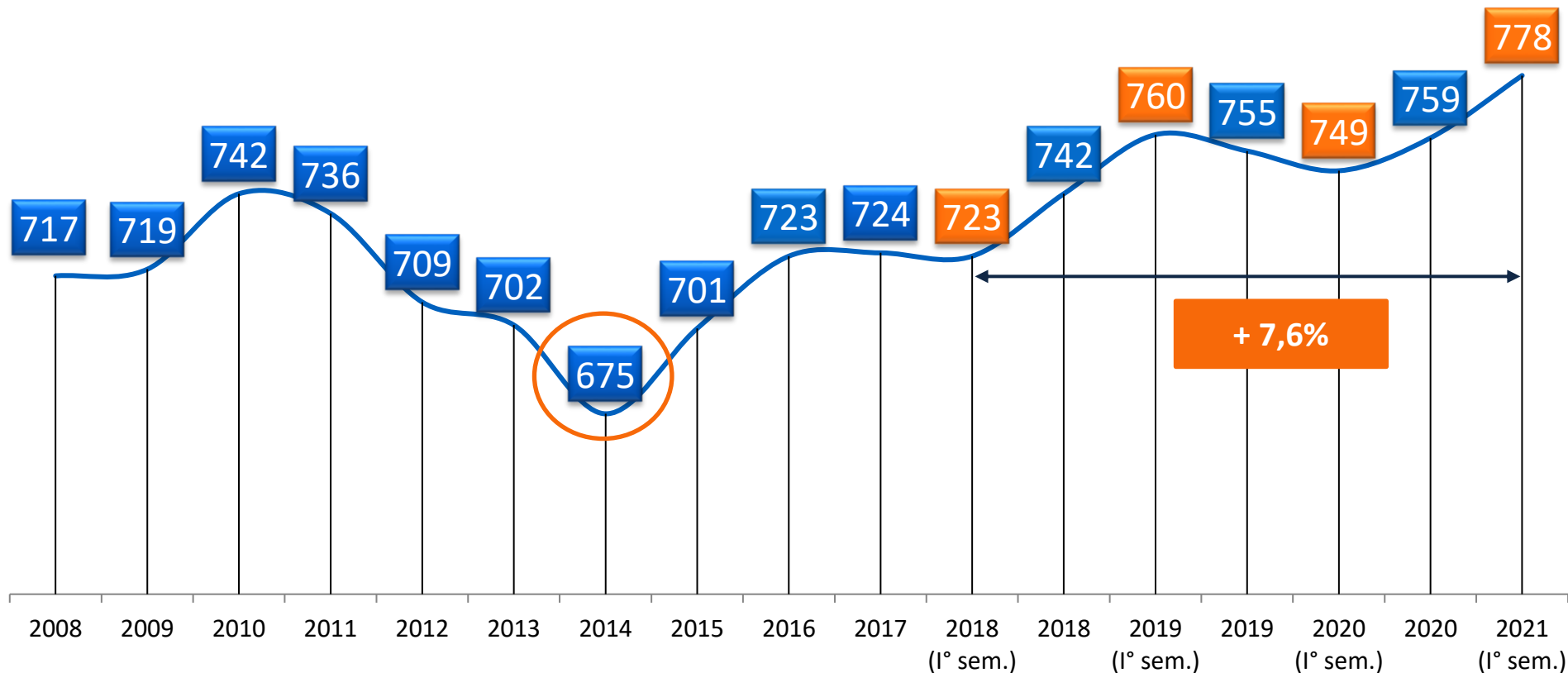
2 L'evoluzione della **rete** di GSS Brico

- Dopo 2 anni di «calma piatta» è partita una nuova fase di sviluppo
- Anche il franchising giuoca un ruolo rilevante nello sviluppo
- Nella maggior parte delle Regioni gli spazi di sviluppo sono ancora molto rilevanti

Settembre 2019

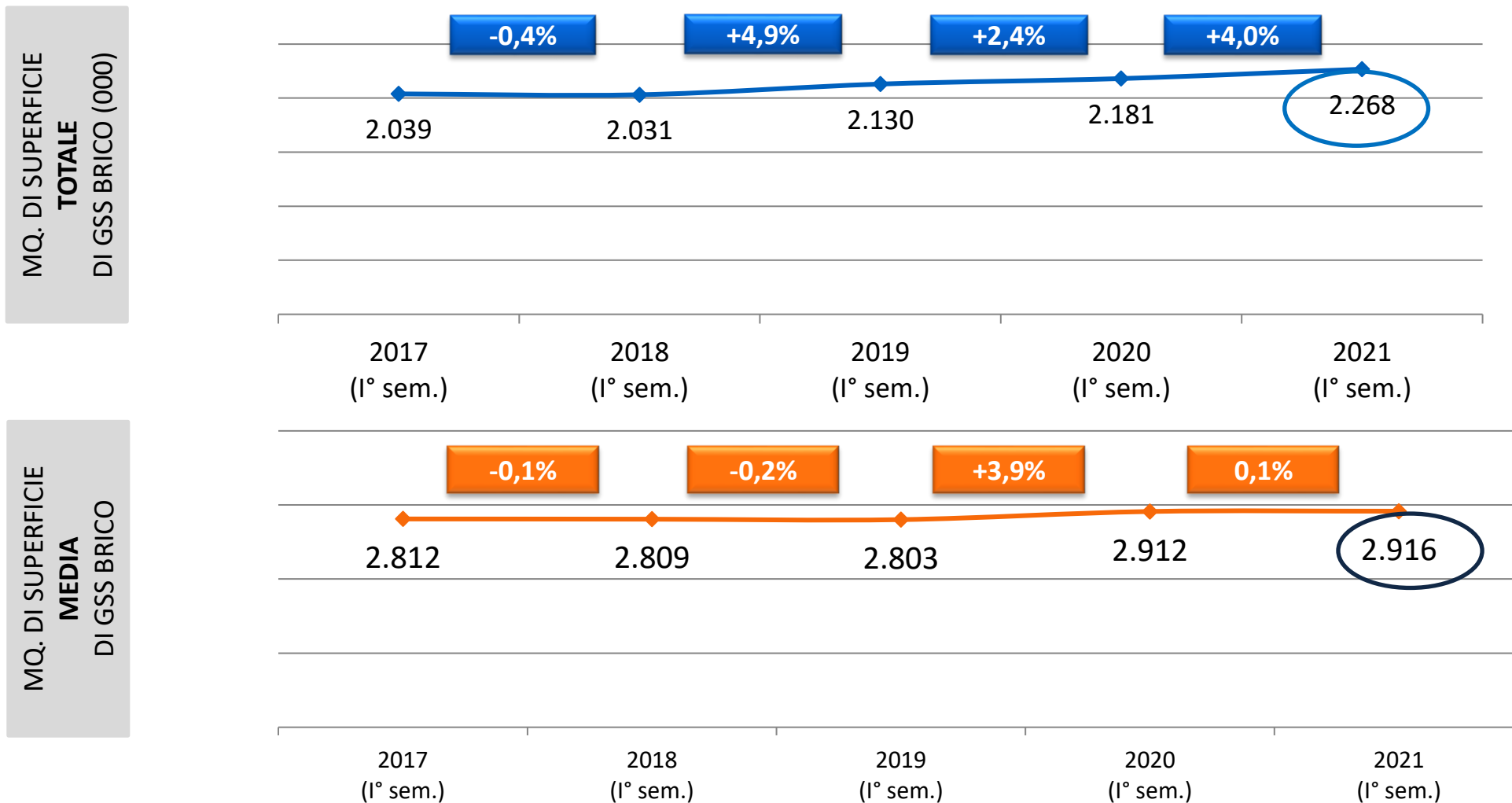
SI CONSOLIDA LA NUOVA FASE DI SVILUPPO DELLA RETE: + 55 PUNTI VENDITA IN 3 ANNI (+7,6%).

Numero di GSS Bricolage – 2008-2021 (I° semestre)



Fonte: analisi TradeLab su dati Bricoday, 2021

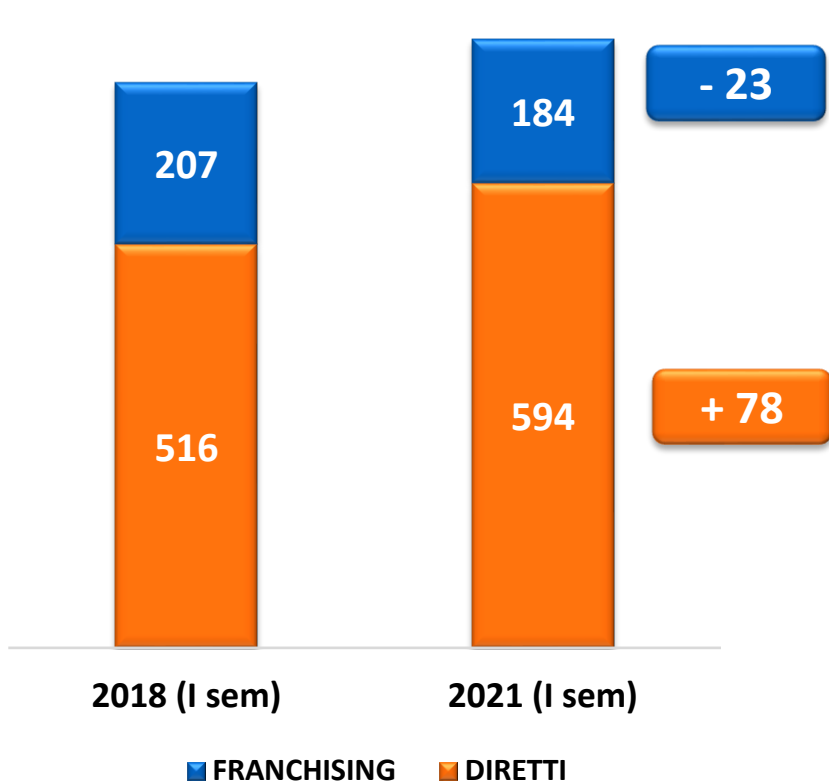
LA NUOVA FASE DI SVILUPPO: + 140 MILA MQ. IN 2 ANNI
E INCREMENTO DELLA METRATURA MEDIA: ORA OLTRE 2.900 MQ



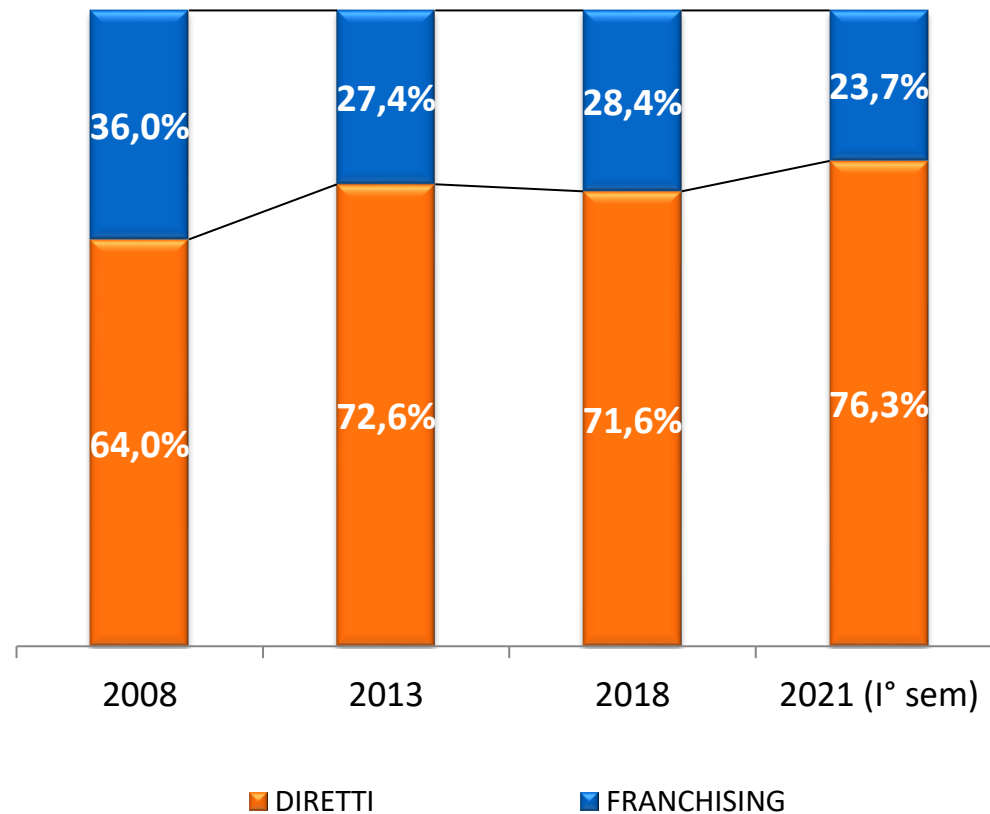
Fonte: analisi TradeLab su dati Bricoday, 2021

IN QUESTI ULTIMI 2 ANNI LO SVILUPPO SI È CONCENTRATO SULLA RETE DIRETTA.

Modalità di gestione rete – Numero di Pdv
2018-2021 (I° semestre)



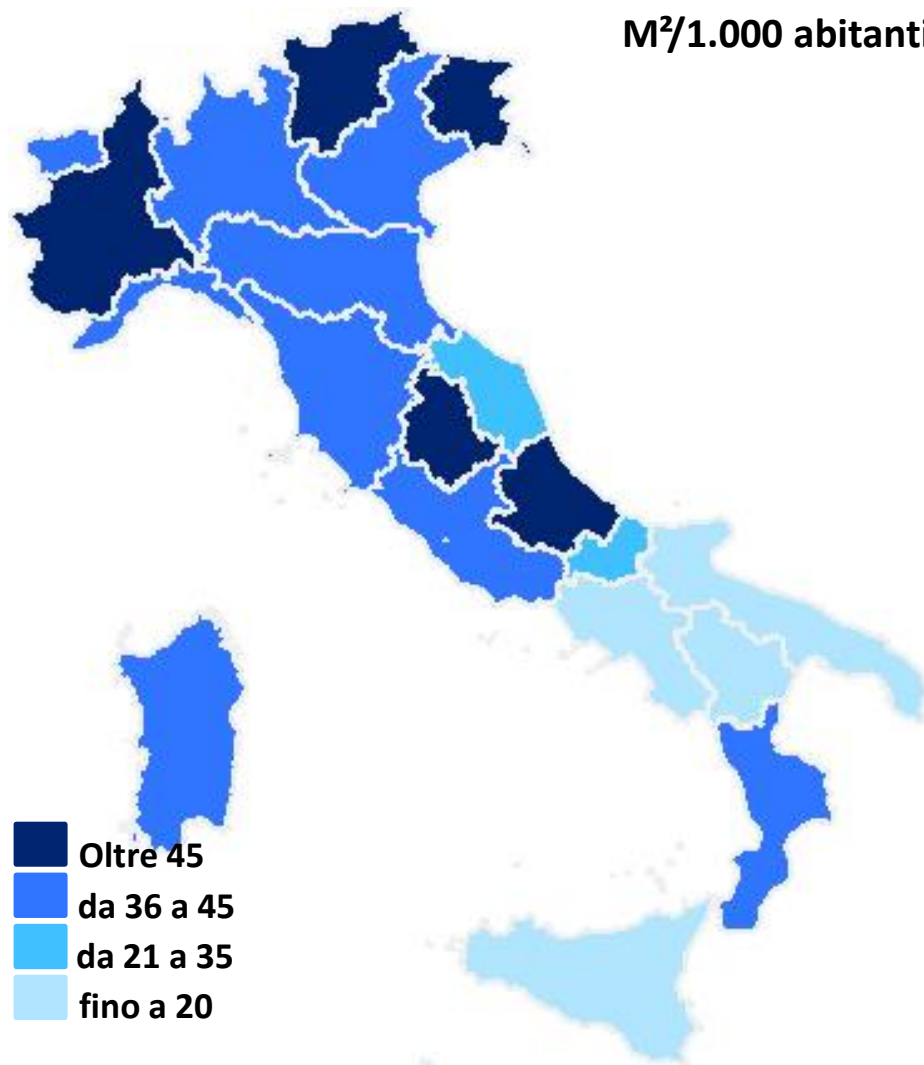
Modalità di gestione delle reti GSS Bricolage - Dati % -
2008-2021 (I° semestre)



Fonte: analisi TradeLab su dati Bricoday, 2021

GLI SPAZI DI **SVILUPPO DELLE RETI** IN MOLTE REGIONI SONO ANCORA SIGNIFICATIVI.
LE OPPORTUNITÀ CI SONO **IN TUTTE LE AREE**, MA AL **SUD IN MODO PARTICOLARE**

M²/1.000 abitanti – I° semestre 2021



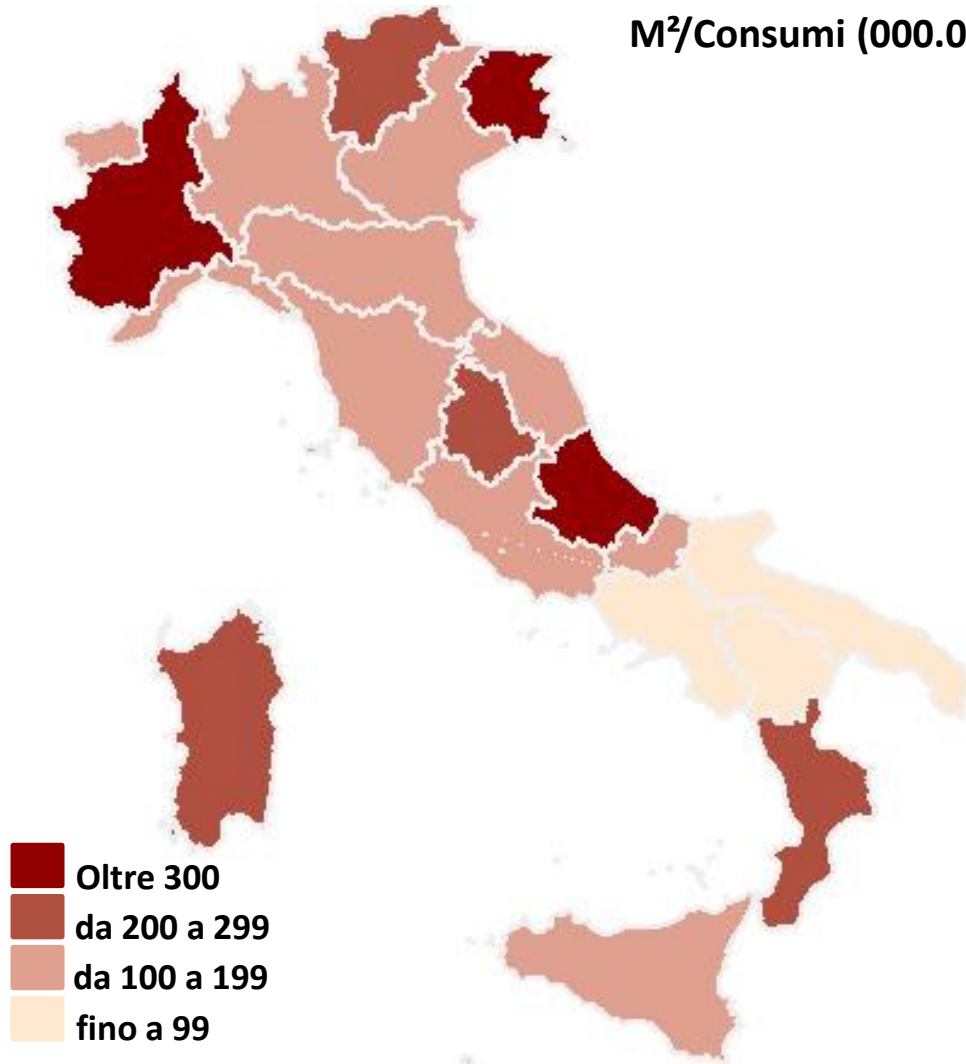
Oltre 45
da 36 a 45
da 21 a 35
fino a 20

Piemonte	70
Valle d'Aosta	37
Liguria	39
Lombardia	43
Trentino Alto Adige	56
Veneto	39
Friuli-Venezia Giulia	84
Emilia-Romagna	42
Toscana	39
Umbria	54
Marche	35
Lazio	45
Abruzzo	46
Molise	24
Campania	12
Puglia	12
Basilicata	12
Calabria	38
Sicilia	17
Sardegna	44

Fonte: analisi TradeLab, 2021

ANCHE RAGIONANDO SUI **CONSUMI BRICOLAGE**
GLI SPAZI DI **SVILUPPO DELLE RETI** SONO ANCORA SIGNIFICATIVI.

M²/Consumi (000.000) – I° semestre 2021

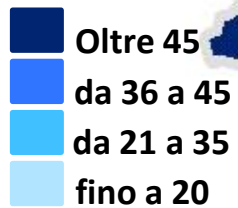
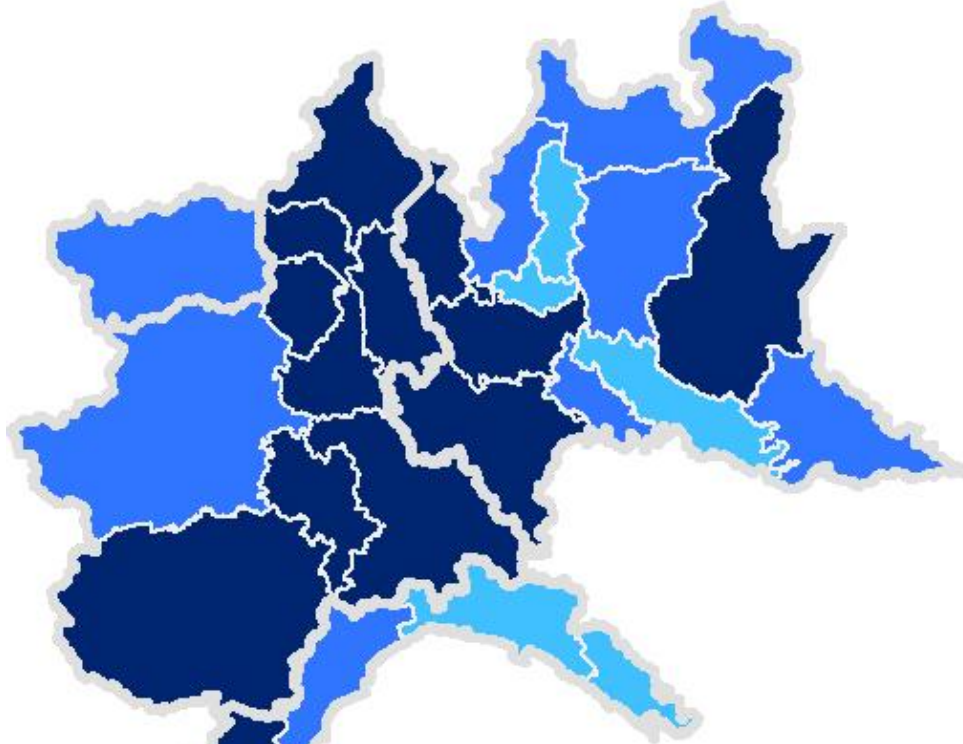


Piemonte	319
Valle d'Aosta	156
Liguria	179
Lombardia	175
Trentino Alto Adige	204
Veneto	165
Friuli-Venezia Giulia	321
Emilia-Romagna	146
Toscana	155
Umbria	233
Marche	195
Lazio	185
Abruzzo	303
Molise	161
Campania	77
Puglia	93
Basilicata	92
Calabria	256
Sicilia	138
Sardegna	295

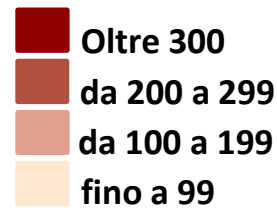
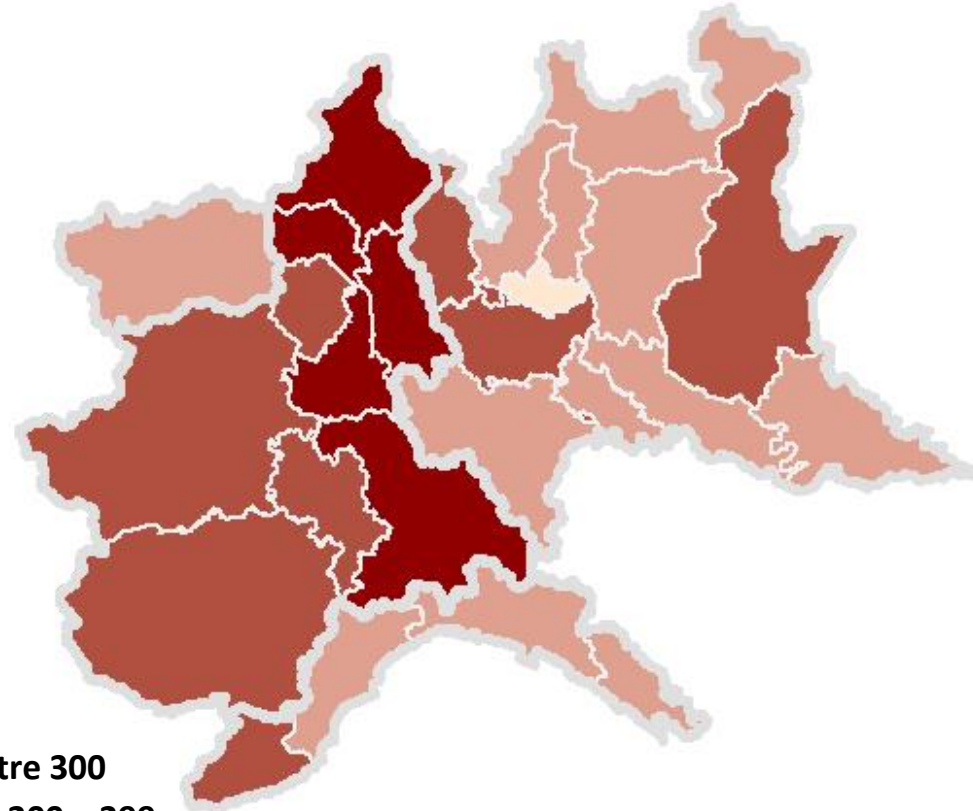
Fonte: analisi TradeLab, 2021

LE PROVINCE CON MAGGIORI OPPORTUNITÀ PER LO SVILUPPO: L'AREA NORD OVEST

M²/1.000 abitanti – I° semestre 2021



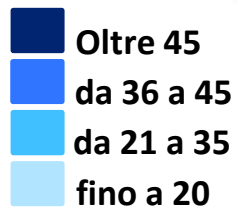
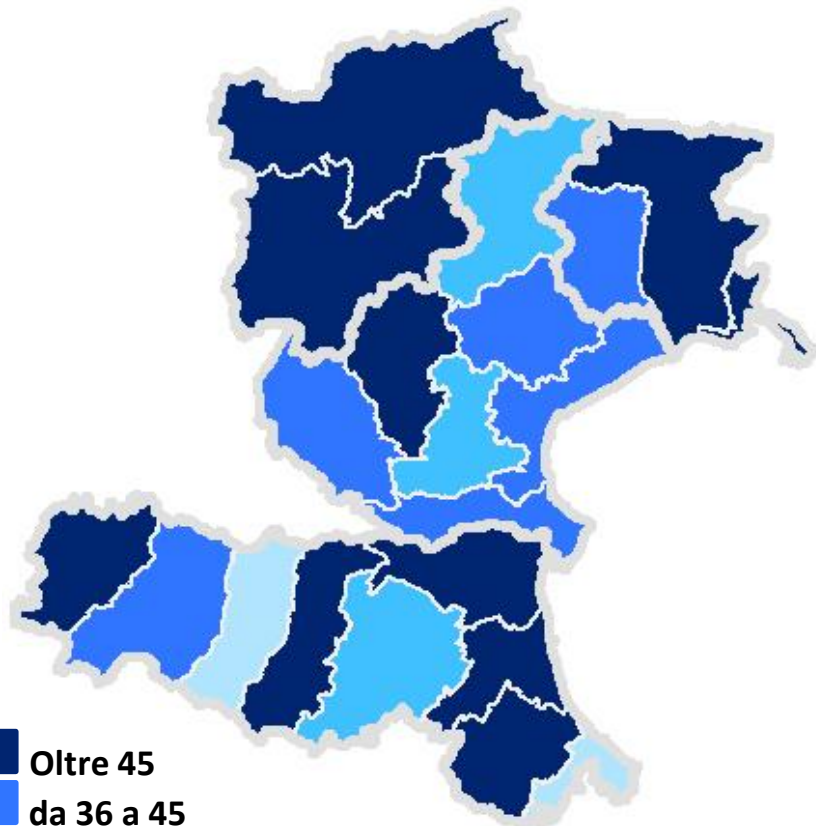
M²/Consumi (000.000) – I° semestre 2021



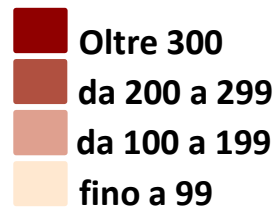
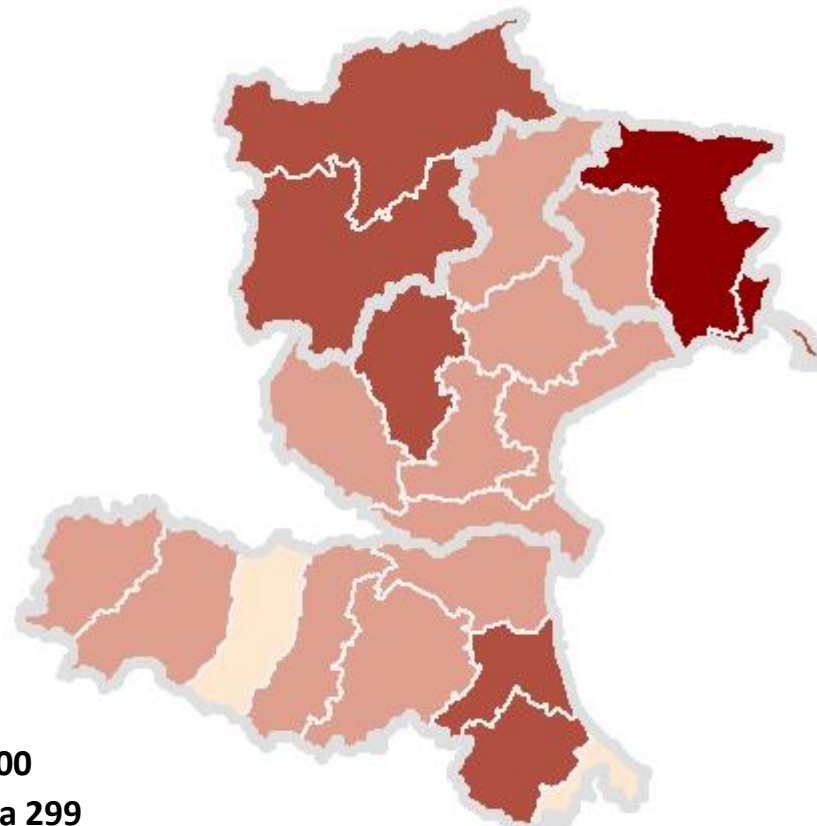
Fonte: analisi TradeLab, 2021

LE PROVINCE CON MAGGIORI OPPORTUNITÀ PER LO SVILUPPO: L'AREA NORD EST

M²/1.000 abitanti – I° semestre 2021



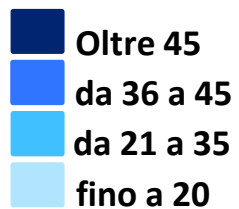
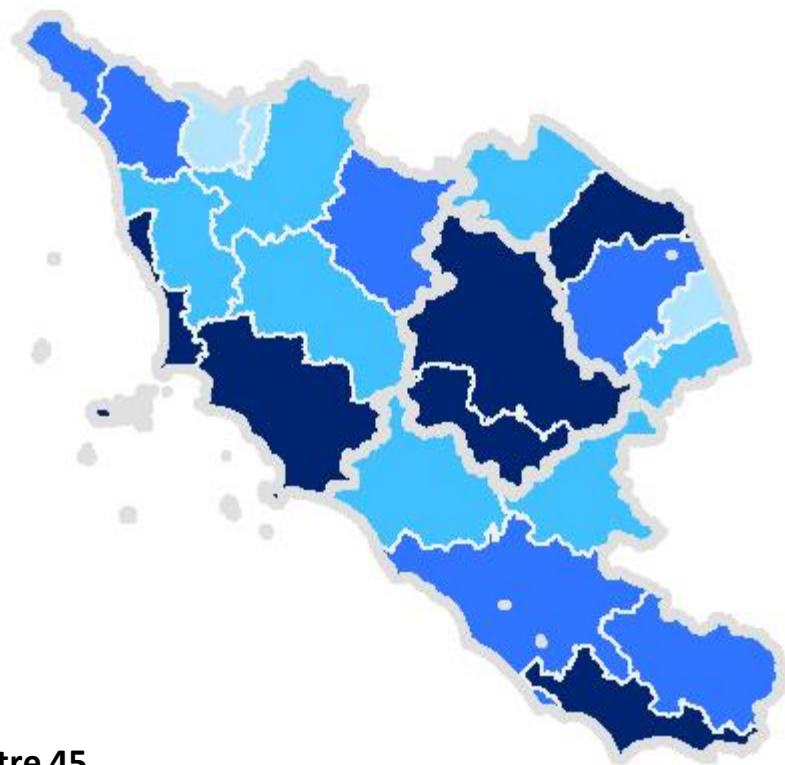
M²/Consumi (000.000) – I° semestre 2021



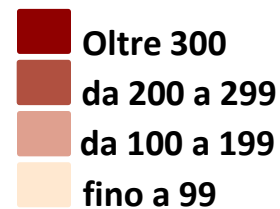
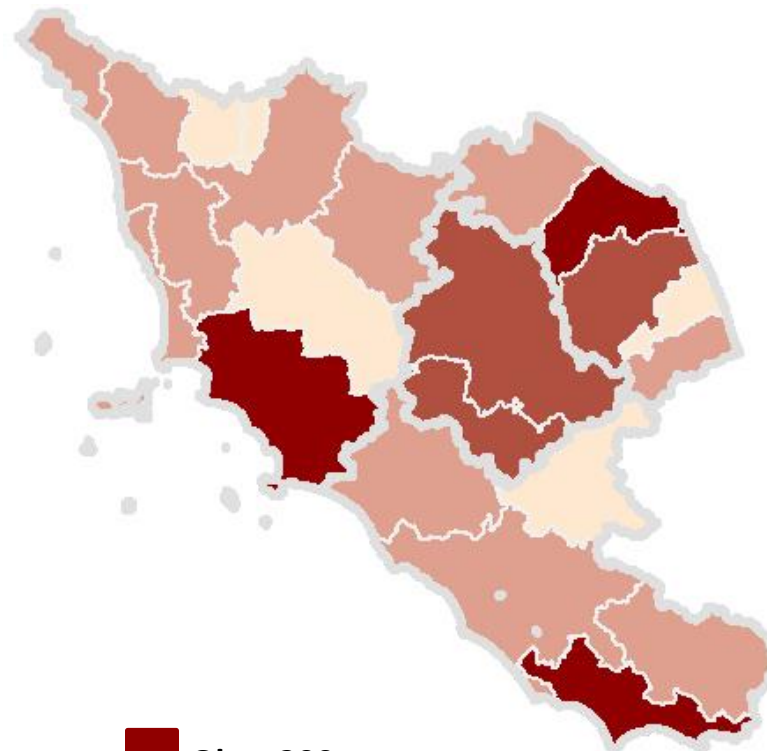
Fonte: analisi TradeLab, 2021

LE PROVINCE CON MAGGIORI OPPORTUNITÀ PER LO SVILUPPO: L'AREA CENTRO

M²/1.000 abitanti – I° semestre 2021



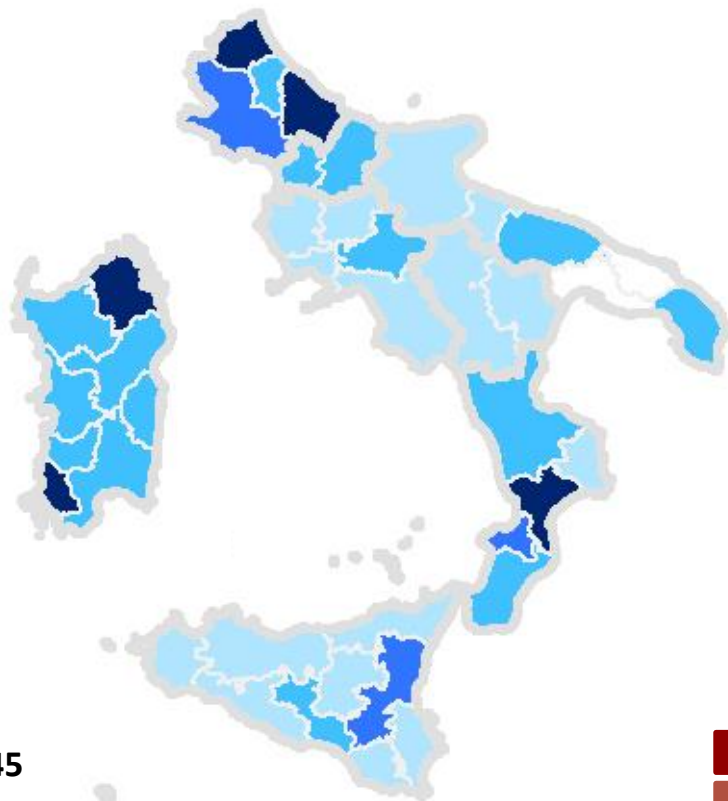
M²/Consumi (000.000) – I° semestre 2021



Fonte: analisi TradeLab, 2021

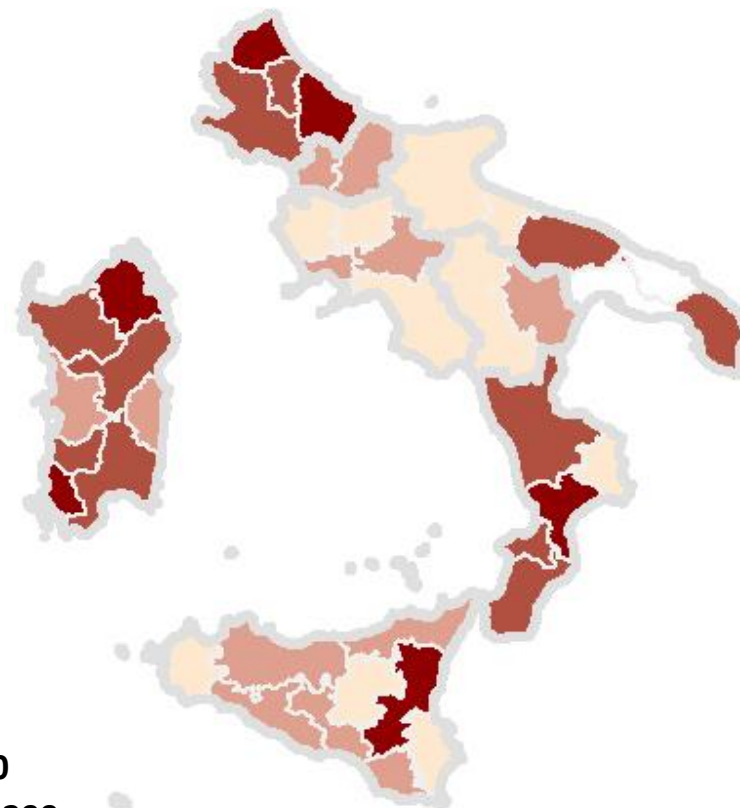
LE PROVINCE CON MAGGIORI OPPORTUNITÀ PER LO SVILUPPO: L'AREA SUD

M²/1.000 abitanti – I° semestre 2021



- Oltre 45
- da 36 a 45
- da 21 a 35
- fino a 20

M²/Consumi (000.000) – I° semestre 2021



- Oltre 300
- da 200 a 299
- da 100 a 199
- fino a 99

Fonte: analisi TradeLab, 2021

1 Le **performance** economiche dei retailers Brico

- Impatti fortemente asimmetrici di pandemia/lockdown sulle vendite
- Meno margini, ma anche meno costi ...
- ... e Risultato Netto record

2 L'evoluzione della **rete** di GSS Brico

- La nuova fase di sviluppo si è consolidata: + punti vendita e + grandi
- + Rete Diretta, - Franchising, + spazio per l'adesione ai Consorzi
- Spazi di sviluppo ancora molto rilevanti in tante Regioni, soprattutto al Sud
- Che ruolo l'E-commerce: minori risorse per lo sviluppo? Ristrutturazioni dei pdv?

GRAZIE!



ANDREA BOI

aboi@tradelab.it

Mobile 335/8224350

