

PRESS RELEASE

AlixPartners Global Automotive Outlook 2017 (EMEA)

L'elettrificazione comincia a concretizzarsi

AlixPartners Global Automotive Outlook 2017 – Investimenti nei propulsori, partnership con gruppi non automobilistici e investimenti in ricerca e sviluppo saranno gli elementi indispensabili per rimanere competitivi

Milano, 12 luglio 2017 – Secondo il rapporto "AlixPartners Global Automotive Outlook 2017" il mercato mondiale dell'auto crescerà nei prossimi anni fino a raggiungere i 114 milioni di veicoli venduti nel 2024. Mentre Russia e Brasile mostrano segnali di ripresa e la Cina continua a crescere, le proiezioni per gli Stati Uniti indicano, almeno nel breve termine, un proseguimento del trend negativo.

Lo studio della società internazionale di consulenza rivela che, sebbene con una crescita inferiore a quella del PIL, il 2016 è stato un altro solido anno con 92 milioni di veicoli venduti a livello globale. AlixPartners conferma inoltre che l'impatto delle vetture elettriche sta iniziando a farsi sentire e i gruppi automobilistici (OEM) dovranno riposizionarsi rapidamente per non farsi trovare impreparati di fronte ai nuovi trend del mercato.

Il 2016, con i maggiori profitti registrati negli ultimi dieci anni, ha rappresentato un record quasi assoluto per gli OEM a livello globale, sia in termini di volumi che in termini di ricavi e utili. Gli OEM hanno continuato a concentrarsi sulla riduzione dei costi con un focus particolare sulla produttività della forza lavoro: negli ultimi 5 anni il numero di dipendenti necessari per produrre 1.000 veicoli si è ridotto a 45 unità, con un miglioramento del 6%.

Solo lo scorso anno, questi risparmi hanno permesso di finanziare oltre €180 miliardi di investimenti in ricerca e sviluppo e in conto capitale, ovvero circa €4.500-5.000 per veicolo nella categoria

premium e €2.000-2.500 nella categoria mass market. Una proporzione significativa di questi investimenti è legata alla cosiddetta area CASE (Connected, Autonomous, Shared and Electrified, ovvero auto Connessa, Autonoma, Condivisa e Elettrificata).

Giacomo Mori Managing Director Automotive in AlixPartners commenta: *“La fine del motore a combustione interna sta diventando realtà, con l’annuncio di Volvo che entro due anni tutti i nuovi modelli saranno elettrici o ibridi e la decisione del governo francese di bandire i veicoli a combustione interna dal 2040. Entrambi questi sviluppi arrivano a conclusione di un anno estremamente positivo per gli OEM. Anche se molti produttori sono riusciti a finanziare gli investimenti a breve termine in ricerca e sviluppo e in conto capitale attraverso una maggiore efficienza, questo non è sostenibile nel lungo periodo senza un profondo cambiamento nella struttura produttiva, soprattutto considerando che gli investimenti necessari per rimanere competitivi sono in continua crescita. La maggiore efficienza sta solo posticipando l’inevitabile ondata di consolidamento necessaria per mantenere la competitività nel settore”.*

Per gli investimenti nell’area CASE, gli OEM hanno dovuto allargare i loro orizzonti, con la creazione di 156 nuove partnership specificatamente legate a quest’area, su un totale di 266 realizzate nel 2016. Circa il 75% di tutte le partnership CASE riguardano aziende al di fuori dell’area automotive e AlixPartners si attende che questo trend continui a crescere nei prossimi anni.

Le operazioni di M&A nell’industria automotive continuano a essere dominate da investitori asiatici con un maggior focus su target domestici, con il 31% dei €41 miliardi totali diretti verso l’Asia rispetto all’8% nel 2014. Mentre i target statunitensi hanno perso attrattività per gli investitori, l’Europa è rimasta un mercato importante.

Mori prosegue: *“Il settore automotive continuerà a rimanere attraente per gli investitori, specialmente in riferimento all’area CASE che rimarrà il driver principale dell’attività M&A”.*

L’ascesa delle tecnologie di elettrificazione continua a guidare la profonda trasformazione della propulsione automotive a danno dei motori a combustione interna la cui quota di mercato è in fase di contrazione – entro il 2030, a seguito di una continua crescita, le auto ibride ed elettriche rappresenteranno oltre il 65% di tutti i nuovi veicoli venduti. Anche se le proiezioni per il 2025 e

2030 non sono cambiate significativamente rispetto allo scorso anno, le opportunità e le sfide per il settore sono diventate molto più chiare.

Mentre la forza lavoro richiesta per la produzione di batterie e motori elettrici è molto minore rispetto ai motori tradizionali, i motori ibridi necessitano in media di 9 ore di manodopera per autoveicolo per l'assemblaggio, il 50% in più rispetto ad un motore tradizionale. Secondo le proiezioni di AlixPartners ciò determinerà una crescita del 22%% della forza lavoro in Europa con la creazione di 25.000 nuovi posti di lavoro entro il 2030 per rispondere alla forte domanda di veicoli ibridi.

Secondo AlixPartners a partire dal 2030, quando l'elettrificazione andrà diffondendosi in modo massivo, ci sarà una significativa inversione di tendenza con la riduzione dei posti di lavoro creati nel decennio precedente. Senza una forte presenza in Europa di fabbriche di motori elettrici e relativi componenti, il crollo dell'occupazione sarà elevato – raggiungendo livelli potenzialmente ben al di sotto dei 110.000 posti di lavoro oggi impiegati dagli OEM nell'assemblaggio di motori e trasmissioni.

Le vendite di veicoli elettrici stanno iniziando a prendere quota – nel quarto trimestre 2016 sono stati venduti a livello globale 252.000 veicoli elettrici (EV) e ibridi plug-in (PHEV), con una crescita del 168% rispetto al primo trimestre 2015. A oggi le vendite di EV e PHEV rappresentano oltre l'1% del totale rispetto allo 0.4% di due anni fa. Inoltre l'autonomia media dei veicoli EV è cresciuta da 169km a 181km durante lo stesso periodo. In particolare la Cina sta trainando il mercato con oltre il 50% dei chilometri totali percorsi grazie all'elevato numero di EV offerti dagli OEM locali sul mercato cinese.

Dario Duse, Managing Director Automotive in AlixPartners conclude: *"Lo scorso anno abbiamo predetto la 'morte del diesel', ma nel medio termine le prospettive del settore sono tutt'altro che negative. Di fondamentale importanza saranno la condivisione degli investimenti nell'area CASE così come l'adozione di una strategia produttiva flessibile che consenta di utilizzare gli investimenti nel powertrain, nel medio periodo, per rispondere alla domanda di motori ibridi, potendoli poi riconvertire quando i veicoli elettrici puri saranno predominanti.*



AlixPartners

Nel mercato globale di oggi, sempre più veloce e dinamico, il tempismo è tutto se si vuole proteggere, accrescere o trasformare il proprio business. Per far fronte a queste sfide, offriamo ai nostri clienti un team dedicato di esperti altamente qualificati con una profonda conoscenza ed esperienza operativa nel settore. I nostri clienti includono consigli di amministrazione e management, studi legali, banche di investimento, investitori che apprezzano la trasparenza, la dedizione e la competenza trasformativa dei nostri team. Assicuriamo piani di azione esattamente nel momento giusto per il successo. Quando importa davvero.

www.alixpartners.com.

Per ulteriori informazioni:

ROCK Communications

Manuela Roccato, Caterina Tagliabue

Tel. +39 02 36693306/26

manuela.roccato-@rock-communications.it

caterina.tagliabue@rock-communications.it