

Con la rivoluzione digitale I DISTRIBUTORI CRESCONO

DA ALCUNI ANNI LA SAPIENTE
GESTIONE ELETTRONICA
DELLE AZIENDE MOLTIPLICA
LE OCCASIONI DI BUSINESS.
LA FOTOGRAFIA DEL SETTORE
RICAVATA DALLA PRIMA
INDAGINE ITALGROB

di Rodolfo Guarnieri

La possibilità di rendere immediatamente utilizzabili dagli imprenditori di settore i dati sulle vendite ai pubblici esercizi raccolti nel tempo attraverso la raccolta elettronica dei dati (e immagazzinati nei relativi archivi) permette di conoscere la realtà del mercato. Così è possibile valutare le variazioni di richieste dei prodotti e prevedere la nascita di nuovi trend per meglio pianificare le azioni di promozione e vendita, calibrare i servizi e ottimizzare i risultati economici aziendali. È la principale risultanza emersa al recente International Horeca Meeting Italgrob (Federazione italiana distributori horeca) dove è stato presentato il primo Rapporto sulla Distribuzione Horeca, in collaborazione con gli istituti di ricerca Iri, TradeLab, Piepoli e la supervisione di Luiss Business School, alla presenza di oltre 1.200 operatori nella sala congressi del Marriot Park Hotel di Roma.

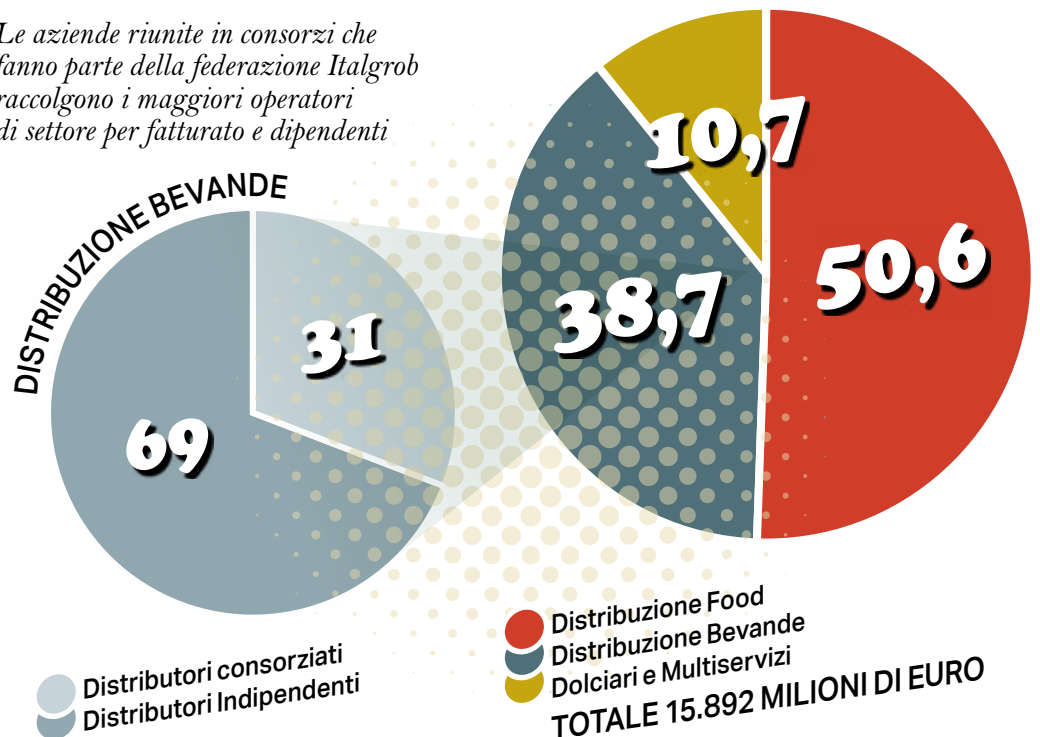
CONSUMI IN CRESCITA

All'interno del panorama economico nazionale finora mancava una fotografia della situazione del settore della distribuzione prodotti (bevande e ali-



DISTRIBUZIONE FATTURATO 2016 (%)

Le aziende riunite in consorzi che fanno parte della federazione Italgrob raccolgono i maggiori operatori di settore per fatturato e dipendenti



Centro studi Italgrob su dati Cribis e Italgrob



Cornetto alla Curcuma

Decorato con fiocchi d'avena



WWW.LIZZISRL.COM



menti) nel settore horeca (bar, hotel, ristoranti, catering). Nato per iniziativa della precedente presidenza Menici, il rapporto è stato presentato dall'attuale presidente Vincenzo Caso, insieme con il direttore generale Dino Di Marino. Il rapporto è stato articolato in tre capitoli: analisi del settore dei distributori di bevande; il mondo Italgrob; il mondo della distribuzione horeca in Italia. Sul palco si sono avvicendati diversi relatori, a cominciare da Matteo De Angelis (docente marketing Luiss), seguito da Luca Pellegrini (presidente TradeLab), Marco Colombo (direttore Solution Iri Infoscan), Roberto Baldassarri (presidente Istituto Piepoli), Febo Leondini (consigliere Italgrob) e Massimo Rodà (docente statistica Luiss).

I NUMERI DEGLI OPERATORI

Secondo i dati raccolti nel 2016, i distributori horeca sono circa 1.800 di cui 600 indipendenti e 1.200 associati. Il relativo mercato ha generato circa 16 miliardi di euro, suddivisi tra food (50,6%), bevande (38,7%) e dolciaria (10,7%). Due terzi dei distributori fanno parte di un consorzio, con una sostanziale uniformità sul territorio nazionale. Per quanto riguarda le bevande, la maggiore parte riguarda la birra (36,3%), seguita da bibite e acque (17%) e da vini e spumanti (14,4%).



CONSUMI FUORI CASA

Negli ultimi anni i consumi fuori casa hanno registrato un costante e sostanziale incremento a prescindere dalla stagnazione economica. Per tanto si

CONFRONTO VALORI REDDITIVITÀ (EBITDA)

CAMPIONE	CERVED	PLIMSOLL
N. Aziende	521	765
Fatturato (Val\mio)	3.846	3.555
Ebitda (Val\mio)	146	197
Valore su fatturato	3,81	5,54

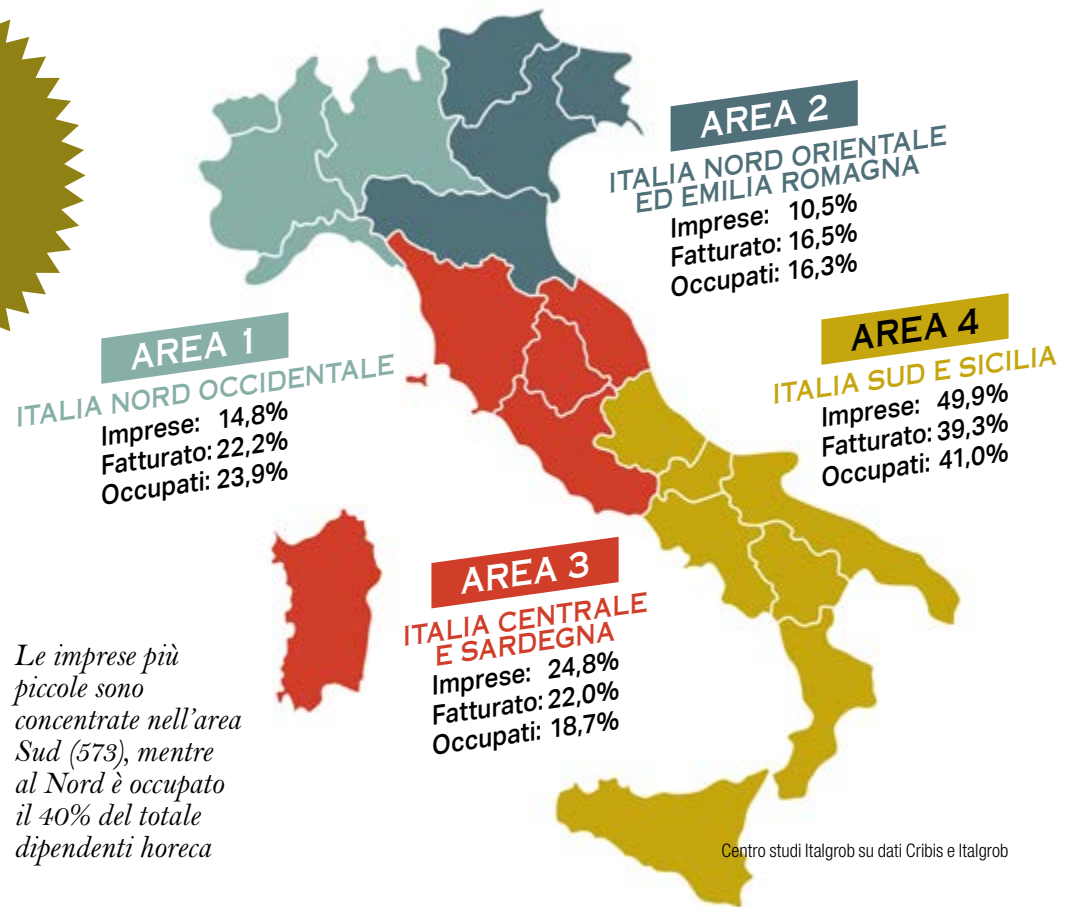
CONFRONTO VALORI AVVIAMENTO

	AZIENDA G	AZIENDA M	AZIENDA P
Fatturato (n. indice)	100	33	20
Avviamento in %	37,50	22,06	27,98

Elaborazione Italgrob su dati Cribis e Italgrob

La quota sul fatturato dell'avviamento (5 volte la redditività Ebitda) va dal 37,5% dell'azienda grande, al 22,06% della media, al 27,9% della piccola

IMPRESE DI DISTRIBUZIONE BEVANDE SUDDIVISE PER AREE NIELSEN



Le imprese più piccole sono concentrate nell'area Sud (573), mentre al Nord è occupato il 40% del totale dipendenti horeca

Centro studi Italgrob su dati Cribis e Italgrob

**FONTI NATURALI
DI BENESSERE**

**NATURALMENTE
NEL TUO LOCALE**



TROVAPLOSE

www.acquaplose.com

Nel tuo locale c'è chi va subito al succo e chi se la prende comoda. Per entrambi c'è un BioPlose che li aspetta. Scopri tutta la gamma dei thè freddi Tea Collection e dei succhi e nettari di frutta BioPlose. Autentiche fonti di benessere naturale per i clienti più esigenti del tuo locale. Solo ingredienti bio, niente conservanti, niente coloranti artificiali, ricchi di gusto e proprietà naturali.

**Bio
PLOSE**

*Tea
Collection*

LA FOTOGRAFIA ECONOMICA DEI PRINCIPALI CONSORZI DELLA DISTRIBUZIONE

Nella federazione Italgrob il consorzio Cda può vantare il fatturato complessivo più elevato, seguito da Beverage Network e San Geminiano

Nomi	aziende	dipendenti	addetti/impresa	fatturato totale €
Adat	43	353	8,2	112.502
Adb Group	54	536	9,9	300.593
Beverage Network	46	847	18,4	428.384
Cda	91	1.627	17,9	689.268
Di.Al	98	700	7,1	326.972
Horeca Italiana	10	104	10,4	50.130
Horeca.it	54	479	8,9	352.514
Rasna	10	250	25	108.678
San Geminiano	110	1.029	9,4	369.081
Gruppo Be.Re	6	83	13,8	12.637
Indipendenti Federati	30	341	11,4	161.260
Dolcitalia	159	1.017	6,4	85.402
Totale Italgrob	711	7.366	10,4	2.997.426
Altri consorzi	446	1.757	6	1.241.084
Distributori indipendenti	643	3.858	6	1.920.199
Totale generale	1.800	13.885	7,7	6.158.711

Centro studi Italgrob su dati Cribis e Italgrob - dati 2016

prevede per il settore un ulteriore incremento, anche se sta aumentando la concorrenza delle catene della distribuzione organizzata lowcost,

delle catene di locali a tema

(con acquisti centralizzati tipo Bar Atlantic/Esselunga) e dei distributori on-line (tipo Amazon).

Per vincere la concorrenza occorre quindi

aumentare il livello di

servizio e consulenza al

pubblico esercizio, senza

farsi coinvolgere troppo dai fi-

nanziamenti creditizi diretti per evitare

possibili sofferenze. Ma per aumentare

il livello di servizio occorre fare tesoro

dei dati di mercato raccolti negli anni

attraverso gli ordini elettronici, per te-

nera sotto controllo il livello delle vendite attuali, prevedere le rotture di magazzino (specialmente durante feste e

prefestivi) e seguire le tendenze

di consumo in tempo reale.

Per esempio, nel campo

delle birre si è registrato una tendenza

all'aumento di vendite di tipologie

premium e speciality (+3,4% nel 2017),

mentre per il settore

spirit, si continuano a

registrare maggiore vendite

di rum e gin per cocktail

(+1,2%). Un'attenzione particolare va

posta alle modifiche del clima e della

stagione. Per esempio, il 2016 (estate

breve) ha comportato una significativa

riduzione delle vendite (-5,2%), contra-

riamente all'anno scorso che ha avuto, grazie a più giornate di sole, un buon incremento delle vendite (+2,1%).

FORMARE PER CRESCERE

Per stimolare le vendite è inoltre fon-

damentale disporre di personale di

vendita preparato e aggiornato (non

solo facchini/consegnatari) attraverso

specifici corsi di formazione, in grado

di dare consulenza agli esercenti e di

responsabili di area con preparazione a

livello manager attraverso master uni-

versitari (Luiss). Ultimo, ma non per im-

portanza, è il tema del passaggio gene-

razionale tra gli imprenditori di settore.

Benché riuniti in consorzi, ogni singolo

imprenditore deve preparare per tempo

la successione aziendale, facendo

crescere (anche in altre aziende) i pos-

sibili candidati, anche non parenti. ★

Mercato
17,1%
il fatturato dei distributori di bevande sugli alimentari