

Rapporti Leader della crescita

Per il commercio all'ingrosso un bilancio in chiaroscuro

Le vendite. Gli operatori segnalano l'attuale incremento del fatturato a doppia cifra, ma la dinamica dei prezzi delle materie prime e dei servizi minaccia la crescita futura

**L'ECOMMERCE
Il B2b digitale
vale in Italia
più di 450
miliardi di
euro: il 21%
degli scambi
transita dai
canali online
Enrico Netti**

Prima gli anni del rallentamento a causa della pandemia oggi è il caro energia a tutto tondo, dal gasolio alla corrente elettrica, a zavorrare i conti dei grossisti. Un mondo variegato con circa 260mila imprese attive, la stragrande maggioranza con una dimensione familiare e un giro d'affari che è tra 2 e 15 milioni di euro, stando alla media delle Pmi fino a 10 addetti. Da circa un anno gli imprenditori del comparto stanno cercando di gestire una serie di pesanti rincari che spaziano dai noli marittimi agli imballaggi per finire con il gasolio usato dai camion delle consegne. «C'è poi l'energia elettrica per le celle fri-

gorifere delle realtà dell'ingrosso alimentare - ricorda Antonio Fabiani, direttore di Federgrossisti-Confcommercio -. Nei primi dieci mesi del 2022 con fatica le imprese nostre associate stavano tentando di risorgere grazie a un aumento dei ricavi del 10%. Introidi poi falcidiati dai pesanti rincari e ora sono di nuovo in difficoltà a cui vanno aggiunte le incertezze del mercato tra inflazione galoppante e avvisaglie di recessione».

I distributori sono il penultimo anello della catena del valore tra l'industria, le aziende clienti, tra cui le attività di vicinato e i negozi specializzati, a cui offrono sempre più servizi. Il peso di questi ultimi è destinato a crescere nei prossimi anni rappresentando un valore aggiunto all'attività principale. Si rafforza la collaborazione con i dettaglianti con assistenza e consulenza nella formazione dell'assortimento, dei prezzi oltre al supporto promozionale delle vendite, l'assistenza economico-finanziaria e il supporto tecnologico.

Il digitale, su cui investono 7

aziende italiane su dieci, sta modificando il mercato con l'affermazione dei marketplace, gli altri protagonisti del commercio all'ingrosso. Lo scorso anno l'e-commerce B2b in Italia valeva, secondo le rilevazioni dell'Osservatorio Digital B2b del Politecnico di Milano, 453 miliardi di euro con un +12% sul 2020 mentre come volume di transizioni è cresciuto del 50%. Il 12% delle imprese italiane possiede un sito proprio su cui le aziende clienti possono visionare o acquistare prodotti. Uno strumento che ha iniziato a interessare le imprese B2b a seguito della pandemia. Online transita così il 21% degli scambi B2b italiani e dopo l'anno della pandemia si registra l'aumento dell'1% della sua incidenza sul fatturato italiano complessivo. Oltre alle fatture le aziende si scambiano i principali documenti del ciclo: l'ordine, la conferma d'ordine e l'avviso di spedizione. Documenti sempre più dematerializzati per fare viaggiare solo materie prime, semilavorati e le merci finite.

enrico.netti@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

260mila

LE IMPRESE DEL SETTORE

Sono le aziende attive nel commercio all'ingrosso in Italia. In gran parte hanno un fatturato compreso tra i due e i quindici milioni di euro



Sotto pressione.

Gli imprenditori sono alle prese con una serie di pesanti rincari (non solo energetici) che spaziano dai noli marittimi agli imballaggi



Superficie 23 %