



Ferramenta ITALIA 2025 | Evoluzioni congiunturali recenti e nuovi scenari. Approfondimento sul territorio di Bergamo

Verona, 08/05/2025 (2024-189ksh/R05)

Agenda

Premessa

Tessuto delle imprese

Andamento della domanda: Scenari in evoluzione

Ibridazione dei canali della distribuzione

Filiere di fornitura

Passaggio generazionale

Tendenze in atto

Impatto cambiamento climatico sugli acquisti

Metodo

Premessa | Aspetti di carattere generale

Questo documento presenta i risultati di una indagine sulle ferramenta in Italia con uno specifico approfondimento sui ferramenta che insistono sul territorio della Provincia di Bergamo. Lo studio è stato realizzato da **Koelnmesse** in collaborazione con **Format Research**.

L'analisi si basa su un **campione nazionale di imprese di ferramenta** stratificato tenendo conto dell'universo di riferimento pari a circa 19.000 imprese suddivise tra imprese dettaglianti (commercio al dettaglio di ferramenta, vernici, vetro piano e materiale elettrico e termoidraulico) e imprese dell'ingrosso (commercio all'ingrosso di articoli in ferro e in altri metalli - ferramenta).

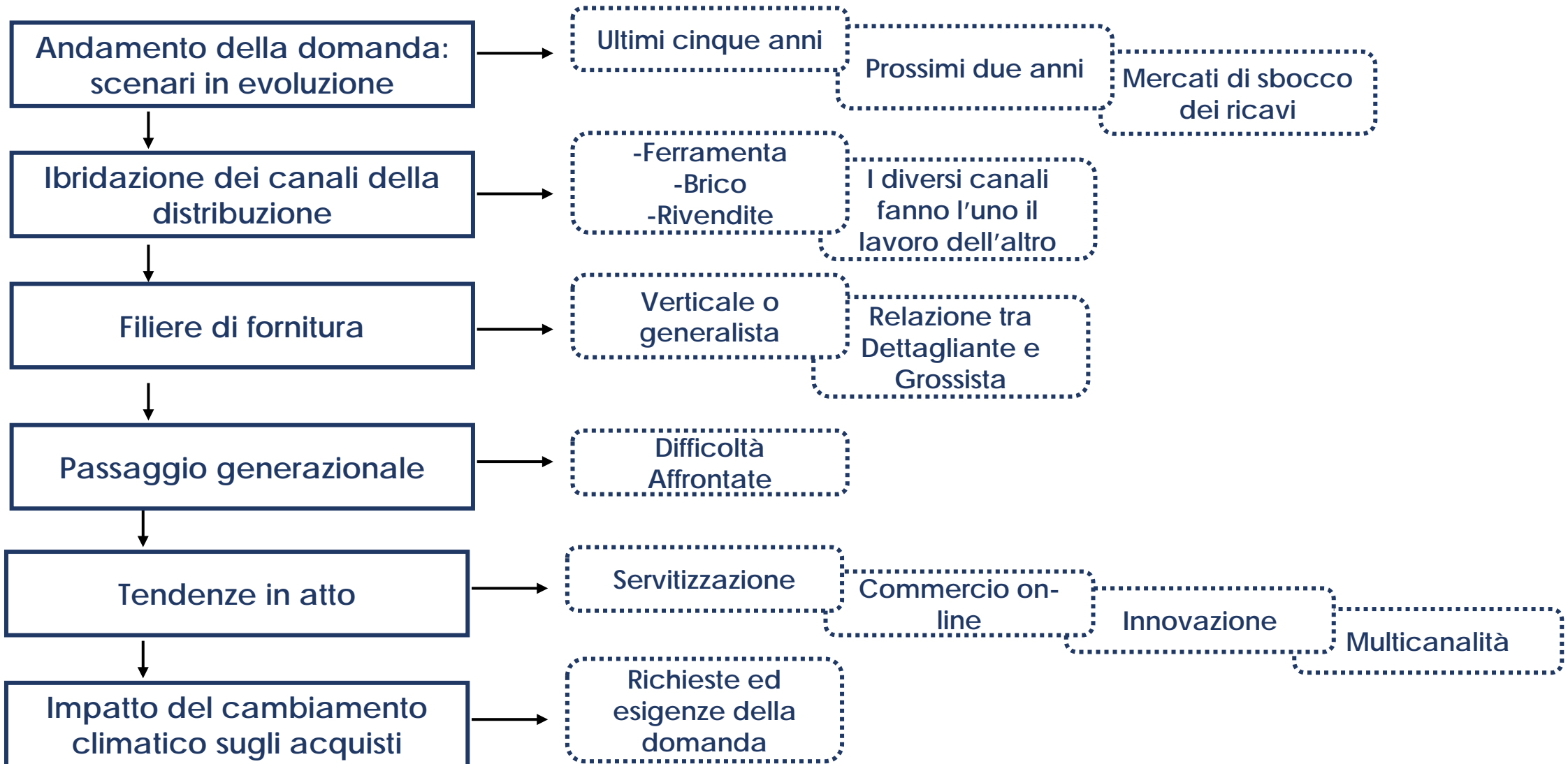
Al campione nazionale è stato affiancato un secondo **campione che fa riferimento al territorio bergamasco**, stratificato in funzione della tipologia di ferramenta (grossisti e dettaglianti).

Altri aspetti considerati nello studio

- Universo delle imprese: Numero delle imprese di commercio all'ingrosso e al dettaglio di ferramenta in Italia e nella Provincia di Bergamo.
- Occupazione e forze di lavoro. Tasso di occupazione del settore di commercio all'ingrosso e al dettaglio di ferramenta in Italia.

L'indagine è stata effettuata nei mesi di febbraio, marzo e aprile 2025.

Premessa | La rete dei fenomeni posti sotto osservazione



Agenda

Premessa

Tessuto delle imprese

Andamento della domanda: Scenari in evoluzione

Ibridazione dei canali della distribuzione

Filiere di fornitura

Passaggio generazionale

Tendenze in atto

Impatto cambiamento climatico sugli acquisti



Metodo

Tessuto delle imprese delle ferramenta | Principali evidenze

- In Italia vi sono **18.160 imprese di commercio all'ingrosso e al dettaglio di ferramenta** (rispettivamente il 30% e 70% sul totale), che occupano **quasi 50.000 addetti**.
- Presso le ferramenta **“grossisti” il 15% delle imprese** hanno oltre 10 addetti e quindi sono PMI, **producono oltre 21 miliardi di ricavi** (quasi l'80% dei ricavi complessivi) e **4,3 miliardi di valore aggiunto** (oltre l'80% del valore aggiunto totale).
- Presso le **ferramenta al dettaglio** la quasi totalità delle imprese sono “micro-imprese” (fino a nove addetti), tuttavia **il 3% delle imprese con oltre nove addetti produce da solo 10 miliardi di ricavi** (il 55% dei ricavi complessivi) e due milioni di valore aggiunto.
- Nel territorio della **Provincia di Bergamo le ferramenta sono 197**, delle quali il 53% sono grossisti ed il 47% sono ferramenta al dettaglio.
- A Bergamo non solo **le ferramenta all'ingrosso sono in numero superiore** rispetto a quelle al dettaglio, ma anche il tasso di penetrazione dei grossisti è assai superiore rispetto al tasso di penetrazione dei grossisti a livello Italia. Quasi il 30% dei grossisti di Bergamo fattura fino a un milione di euro, **oltre il 40% fattura tra un milione e 2,5 milioni di euro, mentre il 30% restante fattura oltre 2,5 milioni di euro**.
- Le **ferramenta del commercio al dettaglio** che fatturano fino a un milione di euro sono il 61% del totale, il 40% fattura oltre un milione di euro. **Di fatto le ferramenta del commercio al dettaglio di Bergamo sono mediamente più grandi e performanti rispetto alle ferramenta al dettaglio del resto d'Italia.**

Universo delle imprese delle ferramenta «ITALIA» | In Italia vi sono 18.160 imprese di commercio all'ingrosso e al dettaglio di ferramenta (rispettivamente il 30% e 70% sul totale).



	Commercio all'ingrosso di ferramenta	3.690 (30%)
	Commercio al dettaglio di ferramenta	14.470 (70%)
<hr/>		
	TOTALE	18.160



IMPRESE INCLUSE NELL'ANALISI: Commercio (G) ateco 46.74; 46.74.1;47.52;47.52.1

Fonte: Elaborazioni Format Research su dati Infocamere (Movimprese).

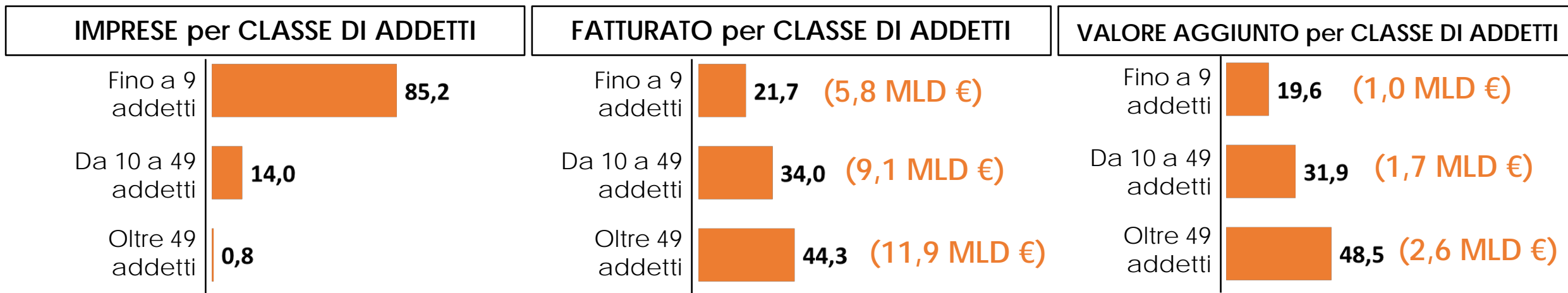
Universo degli addetti «ITALIA» presso le ferramenta | Le oltre 18.000 ferramenta, tra imprese del commercio all'ingrosso e imprese del commercio al dettaglio, occupano quasi 50.000 addetti, nello specifico: il 24% dei quali presso le imprese del commercio all'ingrosso ed il 76% presso quelle del commercio al dettaglio.



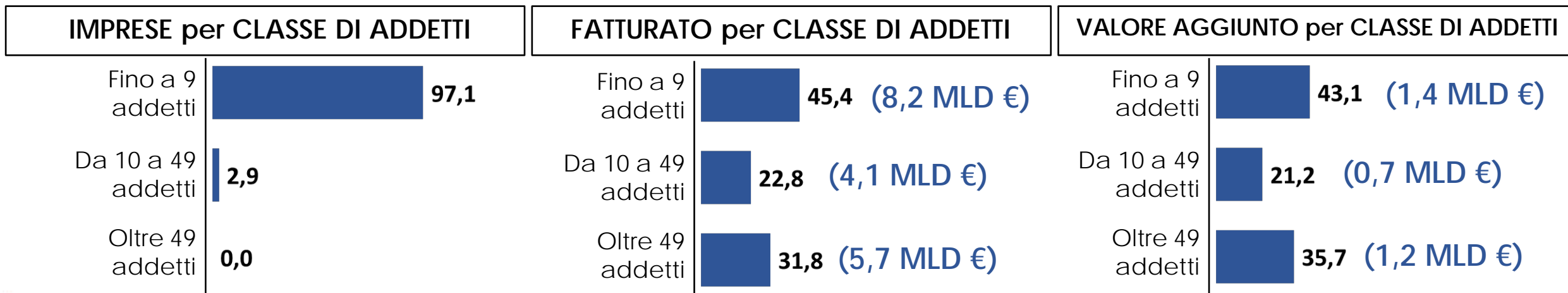
	Commercio all'ingrosso 12.087 di ferramenta	24% dei lavoratori
	Commercio al dettaglio 37.839 di ferramenta	76% dei lavoratori

Universo delle imprese delle ferramenta «ITALIA» | Analisi per dimensione e performance economico-finanziarie.

Commercio all'ingrosso di ferramenta





Commercio al dettaglio di ferramenta



Fonte: Elaborazioni Format Research su dati I.stat.

Universo delle imprese delle ferramenta «BERGAMO» | Mentre a livello nazionale il rapporto tra imprese all'ingrosso e imprese al dettaglio è 70 a 30. A Bergamo la distribuzione delle ferramenta all'ingrosso è pressoché simile a quella delle ferramenta del commercio al dettaglio.

Bergamo
197
Ferramenta
 Imprese di commercio all'ingrosso e al dettaglio di ferramenta

	Commercio all'ingrosso di ferramenta	105 (53%)
	Commercio al dettaglio di ferramenta	92 (47%)

	TOTALE	197
	ITALIA	BERGAMO
COMMERCIO DI FERRAMENTA	18.160 (100%)	197 (100%)
<i>Commercio ingrosso</i>	3.690 (30%)	105 (53%)
<i>Commercio dettaglio</i>	14.470 (70%)	92 (47%)



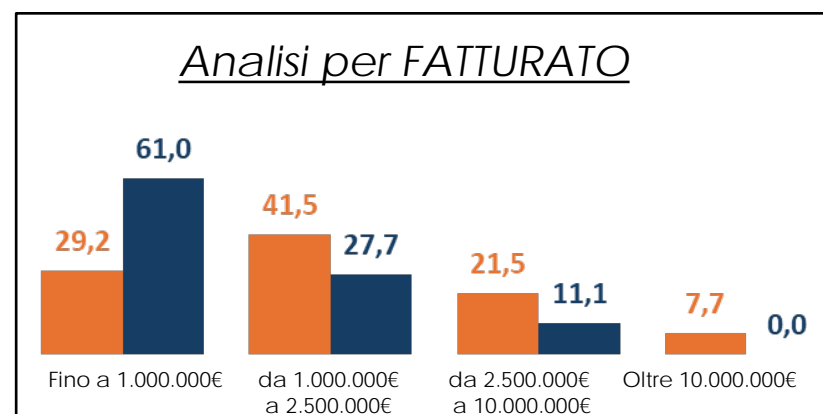
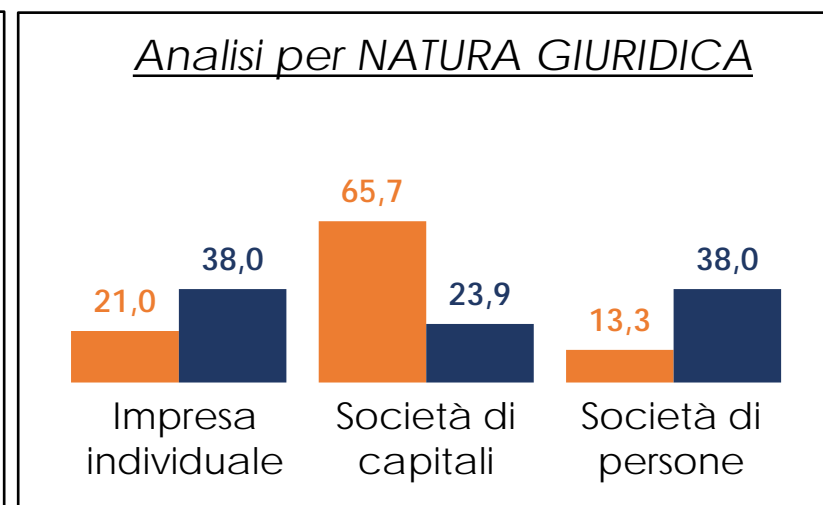
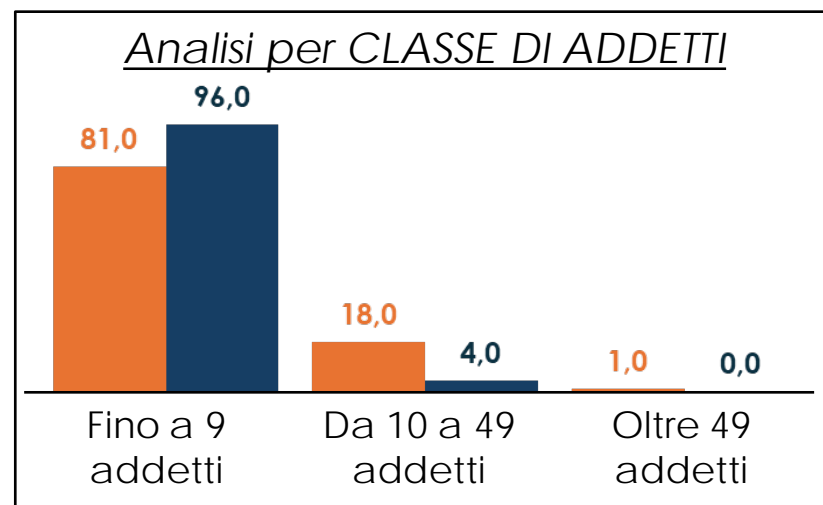
IMPRESE INCLUSE NELL'ANALISI: Commercio (G) ateco 46.74; 46.74.1;47.52;47.52.1

Fonte: Elaborazioni Format Research su dati Infocamere (Movimprese).

Universo delle imprese delle ferramenta «BERGAMO» | Analisi per dimensione e performance economico-finanziarie.

 **Commercio all'ingrosso di ferramenta**

 **Commercio al dettaglio di ferramenta**



Fonte: Elaborazioni Format Research su dati Infocamere (Movimprese).

Agenda

Premessa

Tessuto delle imprese

Andamento della domanda: Scenari in evoluzione

Ibridazione dei canali della distribuzione

Filiere di fornitura

Passaggio generazionale

Tendenze in atto

Impatto cambiamento climatico sugli acquisti

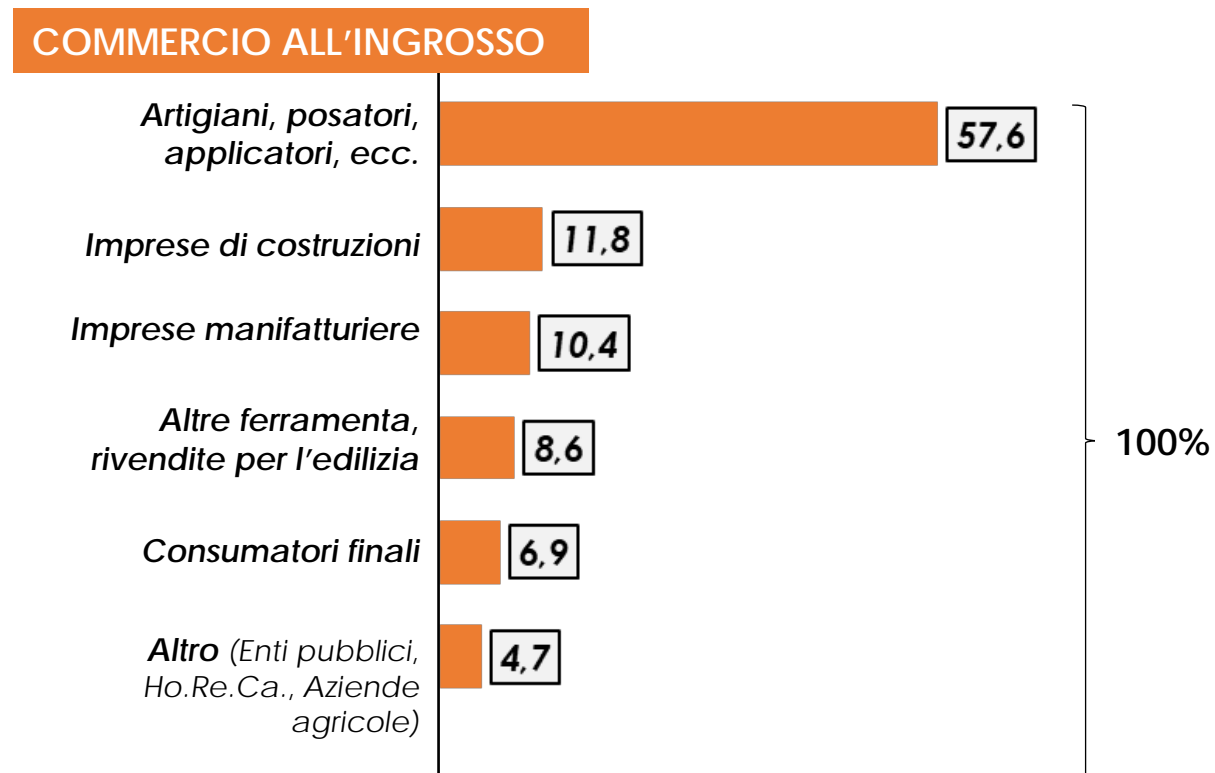
Metodo

Andamento della domanda: Scenari in evoluzione | Principali evidenze

- In Italia le imprese di ferramenta **grossisti producono il 57,6% dei loro ricavi lavorando con le microimprese artigiane e di posatori.**
- **Le imprese dettaglianti Italia devono il 49,6% dei loro ricavi ai consumatori finali** ma anche il 20,4% proviene da microimprese come per i grossisti.
- **I grossisti Italia hanno visto crescere i ricavi provenienti soprattutto da imprese di costruzioni e manifatturiere**, rispetto alle microimprese che comunque rappresentano il segmento principale in termini di ricavi.
- **Le imprese di ferramenta Italia del commercio al dettaglio ha visto un consolidamento del segmento dei consumatori finali:** core business ultimi cinque anni. Sono migliorati anche i ricavi provenienti dalle imprese delle costruzioni. In contrazione i ricavi dalle imprese artigiane. Evidente è la crescita del segmento consumer rispetto a quello delle microimprese artigiane.
- **Oltre il 50% delle imprese del commercio all'ingrosso, sia in Italia sia a Bergamo, vende al di fuori della propria provincia**, ossia a livello regionale, nazionale, quando non all'estero. Oltre l'80% dei dettaglianti vende nella propria provincia ed il 15% anche al di fuori di tale territorio.

Distribuzione dei ricavi «MEDIA DI PORTAFOGLIO» | In Italia le imprese di ferramenta grossisti producono il 57,6% dei loro ricavi lavorando con le microimprese artigiane e di posatori. Le imprese dettaglianti devono il 49,6% dei loro ricavi ai consumatori finali ma anche il 20,4% proviene da microimprese come per i grossisti.

Pensando agli ultimi due anni, ovvero il 2023 e il 2024, come si suddividono i ricavi della Sua impresa in percentuale tra i diversi clienti?

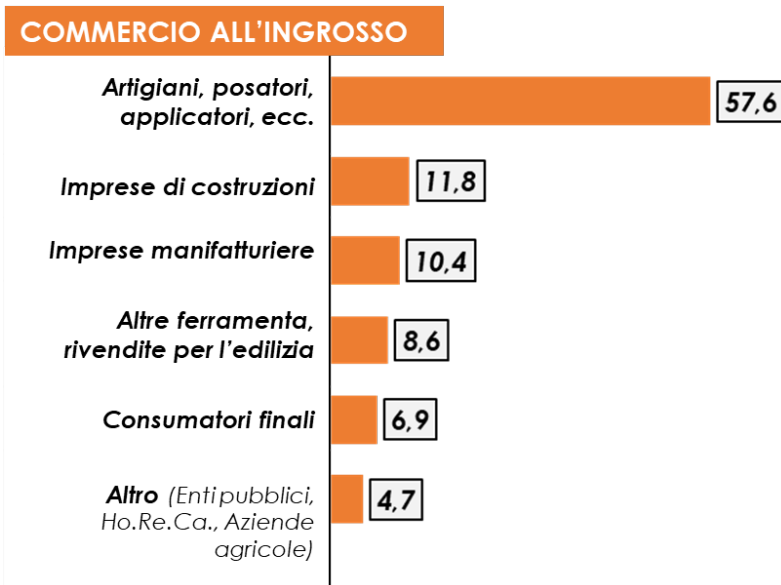


Base campione: Grossisti e Dettaglianti. Intero campione

Andamento dei ricavi «ANDAMENTO SU CINQUE ANNI» | Nel dettaglio i grossisti hanno visto crescere i ricavi provenienti da imprese di costruzioni e imprese manifatturiere, rispetto alle microimprese artigiane che comunque rappresentano il segmento principale in termini di ricavi.

Rispetto 5 anni fa, quali sono i settori della domanda che sono cresciuti, rimasti invariati o ridotti?

PER MEMORIA...



EVOLUZIONE DEL SETTORE DELLA DOMANDA

Per determinare la crescita o la contrazione dei segmenti specifici della domanda viene utilizzato un **INDICATORE** (pari alla somma di coloro che dichiarano in crescita un segmento della domanda e la metà di coloro che reputano tale segmento invariato).

Un indicatore superiore a 50 distingue tipicamente un segmento in crescita da uno in contrazione.

Segmento	Indicatore	Cresciuti	Invariati	Diminuiti
Artigiani, posatori, applicatori, ecc.	▼ 49	19,7	58,4	21,9
Imprese di costruzioni	▲ 57	34,3	46,1	19,6
Imprese manifatturiere	▲ 59	25,8	65,7	8,5
Altre ferramenta, rivendite edilizia	▼ 46	14,0	62,9	23,1
Consumatori finali	▲ 63	29,8	66,3	3,9
Altro	▼ 47	3,9	86,0	10,1

Andamento dei ricavi «ULTIMI DUE ANNI + PREVISIONI 2025-2026» | Oltre il 30% dei grossisti Italia ha visto aumentare i propri ricavi negli ultimi due anni. Nel biennio 2025 - 2026 i grossisti che prevedono un aumento dei ricavi sono soltanto il 13,6%, mentre il 28% prevede al contrario una riduzione dei ricavi.

(Solo per coloro che vendono ad altre ferramenta, rivendite per l'edilizia, etc.) Nell'ultimo biennio (2023/2024) i ricavi della Sua ferramenta come grossista per altre ferramenta sono aumentati, rimasti invariati o diminuiti? Pensando invece al prossimo biennio (2025/2026)?

COMMERCIO ALL'INGROSSO



Biennio 2023/2024

Aumentati	31,4
Rimasti invariati	50,8
Diminuiti	17,8

Biennio 2025/2026

Aumenteranno	13,6
Resteranno invariati	58,5
Diminuiranno	28,0

Variazione 2025/2026 su 2023/2024

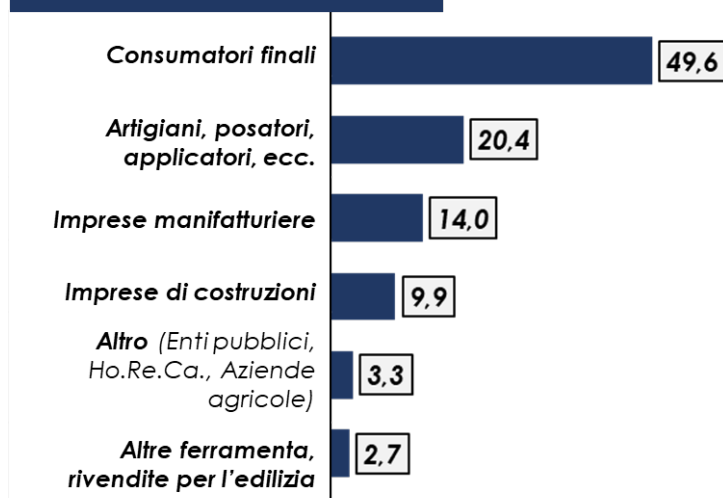
-17,8
7,7
10,2

Andamento dei ricavi «ANDAMENTO SU CINQUE ANNI» | Le imprese di ferramenta del commercio al dettaglio ha visto un consolidamento del segmento dei consumatori finali: core business ultimi cinque anni. Sono migliorati anche i ricavi provenienti dalle imprese delle costruzioni. In contrazione i ricavi dalle imprese artigiane.

Rispetto 5 anni fa, quali sono i settori della domanda che sono cresciuti, rimasti invariati o ridotti?

PER MEMORIA...

COMMERCIO AL DETTAGLIO



EVOLUZIONE DEL SETTORE DELLA DOMANDA

Per determinare la crescita o la contrazione dei segmenti specifici della domanda viene utilizzato un **INDICATORE** (pari alla somma di coloro che dichiarano in crescita un segmento della domanda e la metà di coloro che reputano tale segmento invariato).

Un indicatore superiore a 50 distingue tipicamente un segmento in crescita da uno in contrazione.

Segmento	Indicatore	Cresciuti	Invariati	Diminuiti
Consumatori finali	▲ 55	37,8	35,4	26,8
Artigiani, posatori, applicatori, ecc.	▼ 41	15,9	50,0	34,1
Imprese manifatturiere	▼ 49	20,7	56,1	23,2
Imprese costruzioni	▲ 53	29,3	47,6	23,1
Altro	▼ 42	0,0	84,1	15,9
Altre ferramenta, rivendite edilizia	▼ 42	8,5	67,1	24,4

Andamento dei ricavi «ULTIMI DUE ANNI + PREVISIONI 2025-2026» | Oltre il 17% delle ferramenta al dettaglio Italia ha visto aumentare i propri ricavi negli ultimi due anni. Nel biennio 2025 – 2026 i dettaglianti che prevedono un aumento dei ricavi sono in aumento, essendo ben il 24,1%.

(Solo per coloro che vendono ad altre ferramenta, rivendite per l'edilizia, etc.) Nell'ultimo biennio (2023/2024) i ricavi della Sua ferramenta come grossista per altre ferramenta sono aumentati, rimasti invariati o diminuiti? Pensando invece al prossimo biennio (2025/2026)?

COMMERCIO AL DETTAGLIO

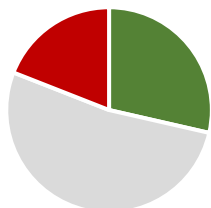


Biennio 2023/2024		Biennio 2025/2026		Variazione 2025/2026 su 2023/2024
Aumentati	17,2	Aumenteranno	24,1	6,9
Rimasti invariati	69,0	Resteranno invariati	75,9	6,9
Diminuiti	13,8	Diminuiranno	0,0	-13,8

Andamento dei ricavi «ULTIMI DUE ANNI + PREVISIONI 2025-2026» | Quasi il 30% dei grossisti Bergamo ha visto aumentare i propri ricavi negli ultimi due anni. Nel biennio 2025 – 2026 i grossisti di Bergamo che prevedono un aumento dei ricavi sono quasi 20% e diminuiscono anche le ferramenta che prevedono una contrazione dei ricavi.

(Solo per coloro che vendono ad altre ferramenta, rivendite per l'edilizia, etc.) Nell'ultimo biennio (2023/2024) i ricavi della Sua ferramenta come grossista per altre ferramenta sono aumentati, rimasti invariati o diminuiti? Pensando invece al prossimo biennio (2025/2026)?

BERGAMO



Biennio 2023/2024

<i>Aumentati</i>	28,6
<i>Rimasti invariati</i>	52,4
<i>Diminuiti</i>	19,0

Biennio 2025/2026

<i>Aumenteranno</i>	19,0
<i>Resteranno invariati</i>	66,7
<i>Diminuiranno</i>	14,3

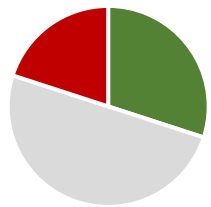
Variazione 2025/2026 su 2023/2024

-9,6
14,3
-4,7

Andamento dei ricavi «ULTIMI DUE ANNI + PREVISIONI 2025-2026» | Il 30% delle ferramenta al dettaglio di Bergamo ha visto aumentare i propri ricavi negli ultimi due anni. Nel biennio 2025 – 2026 i dettaglianti che prevedono un aumento dei ricavi sono ugualmente il 30% mentre nessuna impresa prevede una contrazione dei ricavi.

(Solo per coloro che vendono ad altre ferramenta, rivendite per l'edilizia, etc.) Nell'ultimo biennio (2023/2024) i ricavi della Sua ferramenta come grossista per altre ferramenta sono aumentati, rimasti invariati o diminuiti? Pensando invece al prossimo biennio (2025/2026)?

BERGAMO



Biennio 2023/2024

<i>Aumentati</i>	30,0
<i>Rimasti invariati</i>	50,0
<i>Diminuiti</i>	20,0

Biennio 2025/2026

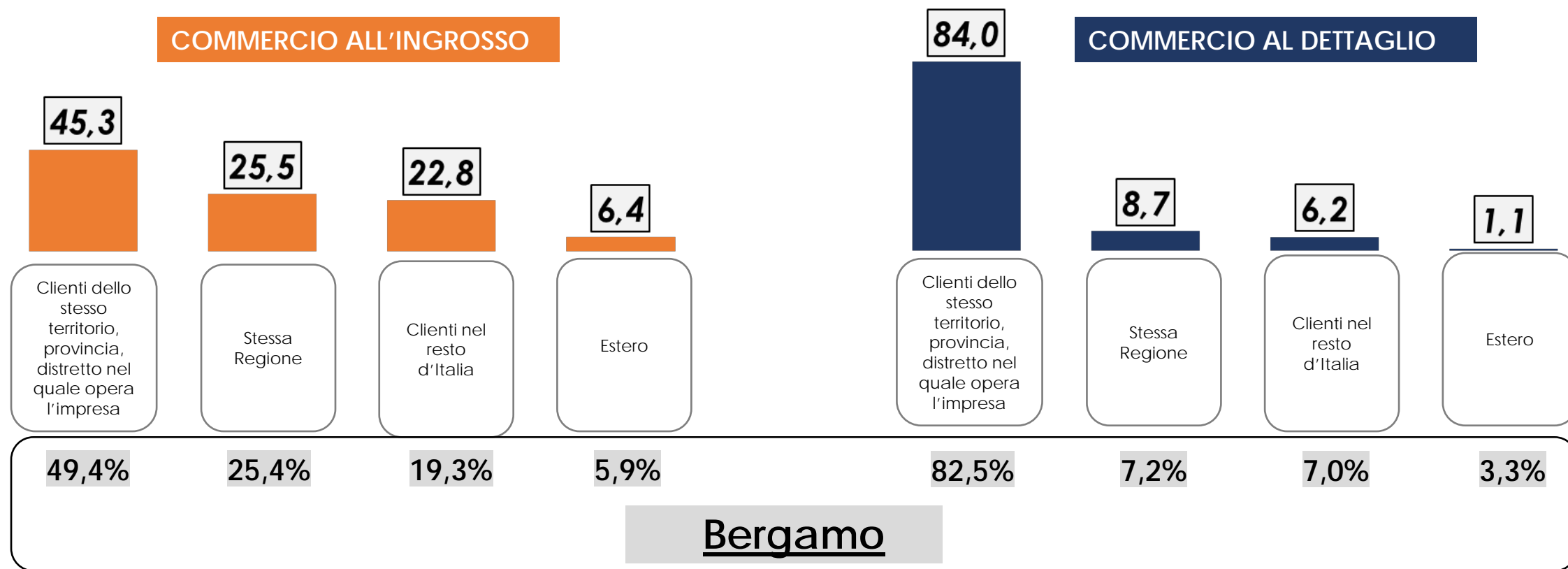
<i>Aumenteranno</i>	30,0
<i>Resteranno invariati</i>	70,0
<i>Diminuiranno</i>	0,0

Variazione 2025/2026 su 2023/2024

0,0
20,0
-20,0

Mercati geografici di destinazione delle merci | Oltre il 50% delle imprese del commercio all'ingrosso, sia in Italia sia a Bergamo, vende al di fuori della propria provincia, ossia a livello regionale, nazionale, quando non all'estero. Oltre l'80% dei dettaglianti vende nella propria provincia ed il 15% anche al di fuori di tale territorio.

Fatto 100 il fatturato dell'impresa, in quali mercati geografici ha prodotto ricavi (direttamente o indirettamente) nell'ultimo biennio 2023/2024?



Base campione: Grossisti e Dettaglianti. Intero campione

Agenda

Premessa

Tessuto delle imprese

Andamento della domanda: Scenari in evoluzione

Ibridazione dei canali della distribuzione

Filiere di fornitura

Passaggio generazionale

Tendenze in atto

Impatto cambiamento climatico sugli acquisti

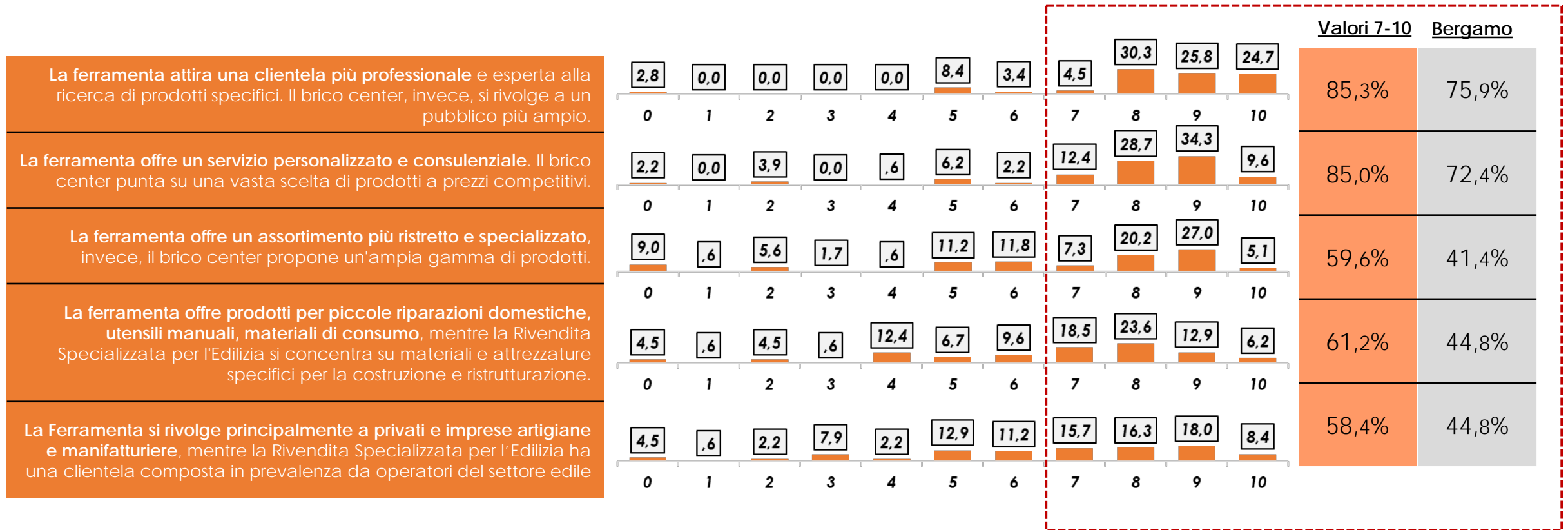
Metodo

Ibridazione dei canali della distribuzione | Principali evidenze

- L'80,9% dei grossisti Italia valuta la ferramenta come un ambiente che attira clientela più professionale ed esperta rispetto al Brico Center; oltreché offrire un servizio più personalizzato e consulenziale.
- I dettaglianti Italia propendono per la ferramenta vista come un ambiente più specializzato e specifico per le proprie necessità.
- I competitors delle ferramenta all'ingrosso, sia in Italia, sia a Bergamo, sono in prevalenza le rivendite specializzate per l'edilizia, l'azione delle quali impatta anche sul business dei dettaglianti insieme a quella delle altre ferramenta.
- L'azione competitiva dei Brico Center viene avvertita in modo significativo solo delle ferramenta al dettaglio di Bergamo.

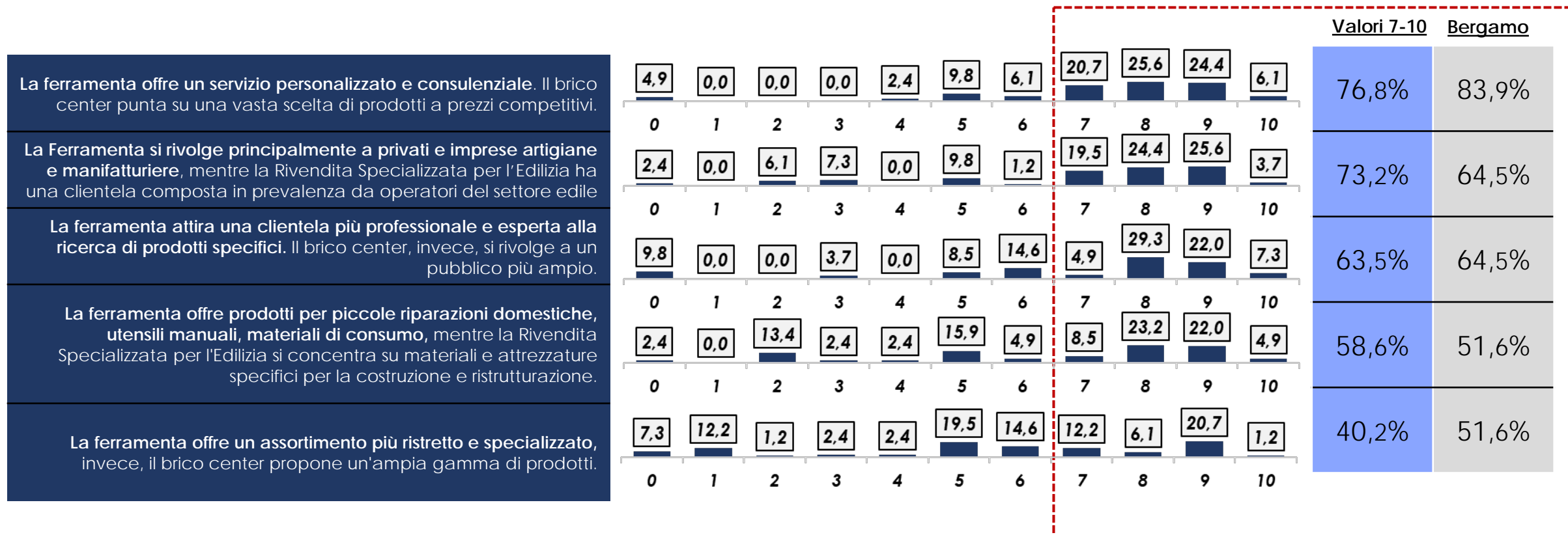
Ferramenta vs Brico Center e vs rivendite | L'80,9% dei grossisti valuta la ferramenta come un ambiente che attira clientela più professionale ed esperta rispetto al Brico Center; oltreché offrire un servizio più personalizzato e consulenziale.

Utilizzando una scala di valutazione da 0 a 10, quanto è d'accordo con le seguenti affermazioni?



Ferramenta vs brico center e vs rivendite | I dettaglianti propendono per la ferramenta vista come un ambiente più specializzato e specifico per le proprie necessità.

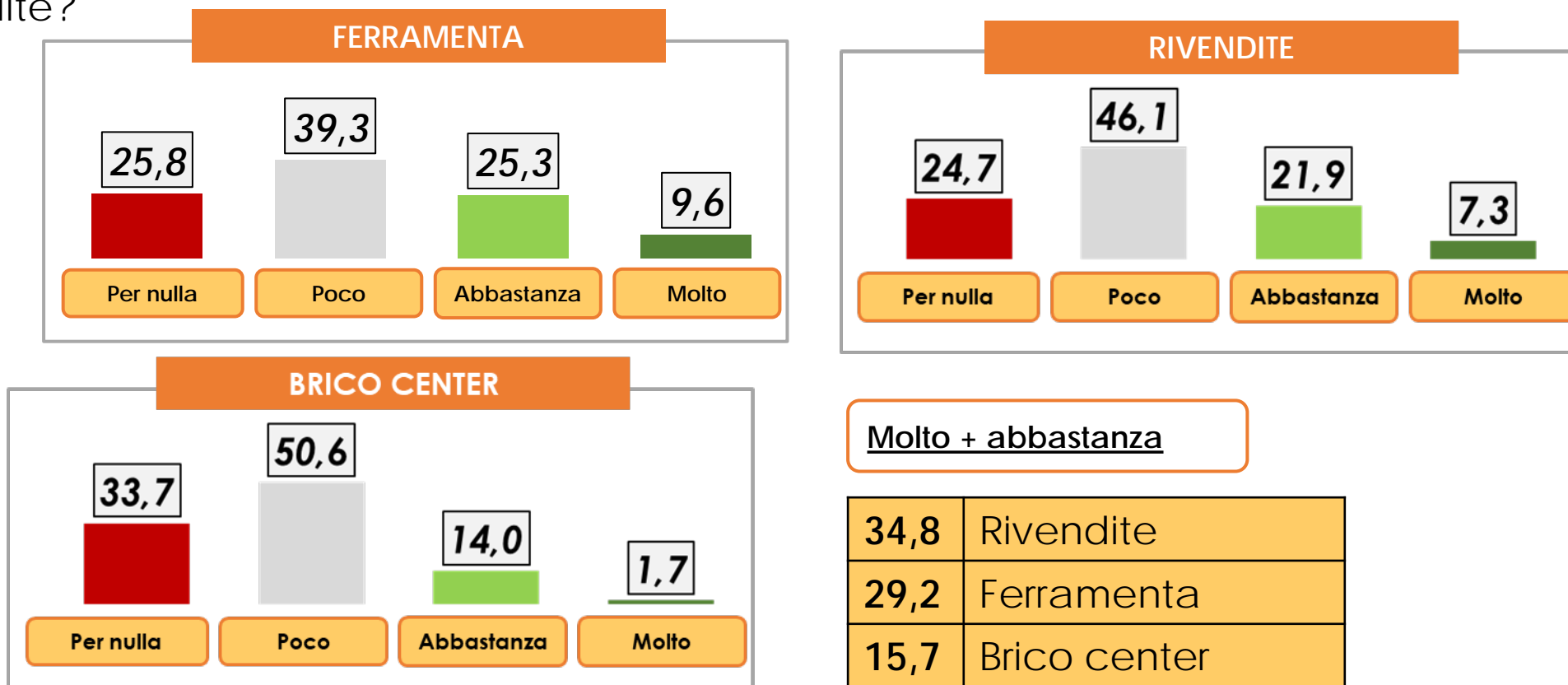
Utilizzando una scala di valutazione da 0 a 10, quanto è d'accordo con le seguenti affermazioni?



Base campione: Solo Dettaglianti.

Concorrenza | Le ferramenta del commercio all'ingrosso temono la concorrenza delle rivendite specializzate per l'edilizia in misura superiore rispetto alla concorrenza delle altre ferramenta all'ingrosso. Poco impattante l'azione dei Brico Center.

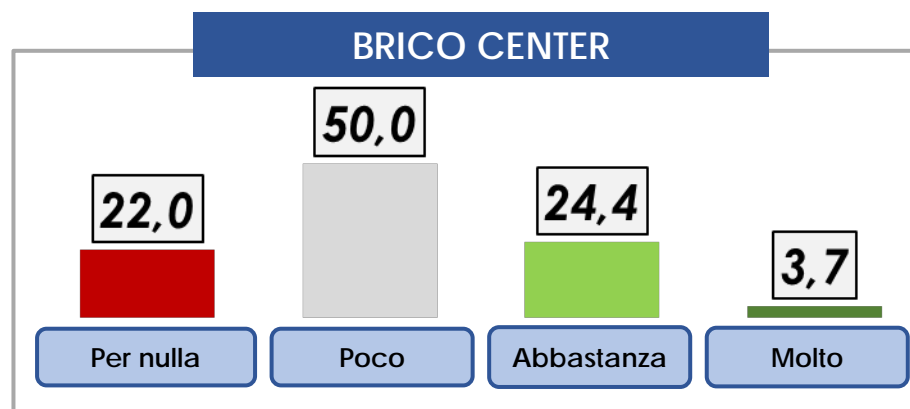
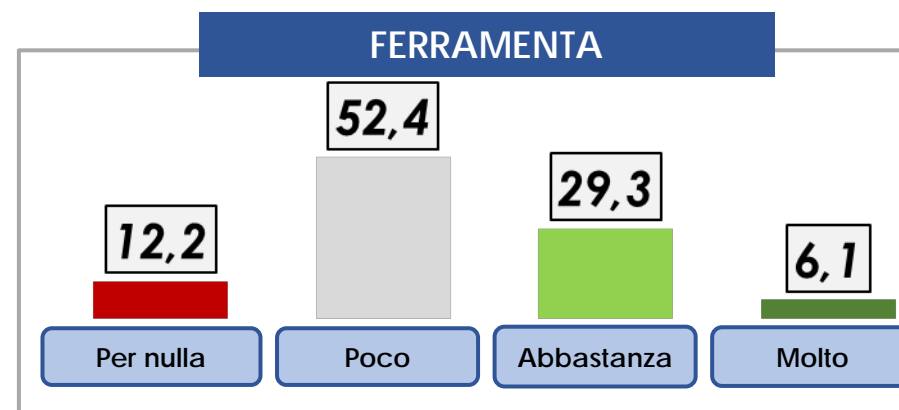
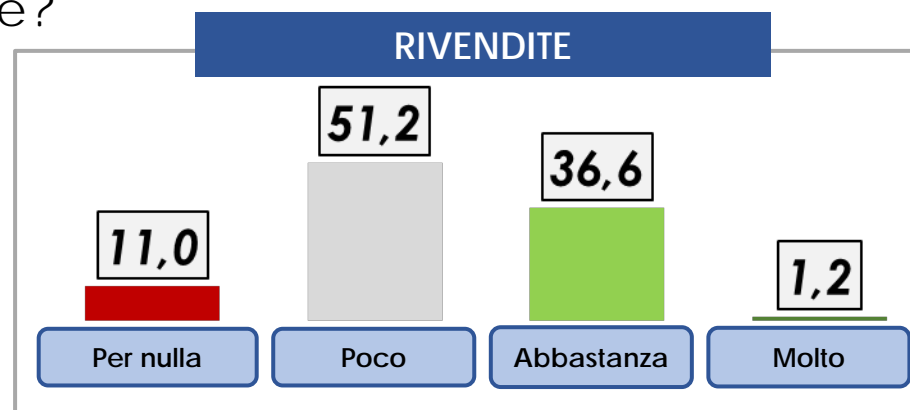
Quanto la preoccupa la concorrenza sul territorio rispettivamente con altre ferramenta, Brico center e rivendite?



Base campione: Solo Grossisti.

Concorrenza | Le ferramenta del commercio al dettaglio temono la concorrenza delle rivendite specializzate per l'edilizia e delle altre ferramenta. Anche l'azione dei Brico Center viene avvertita, ma in percentuale inferiore rispetto a rivendite e altre ferramenta.

Quanto la preoccupa la concorrenza sul territorio rispettivamente con altre ferramenta, Brico center e rivendite?

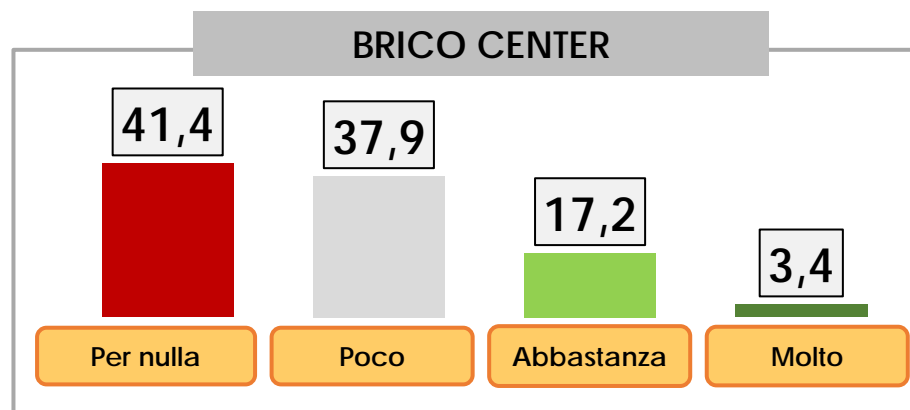
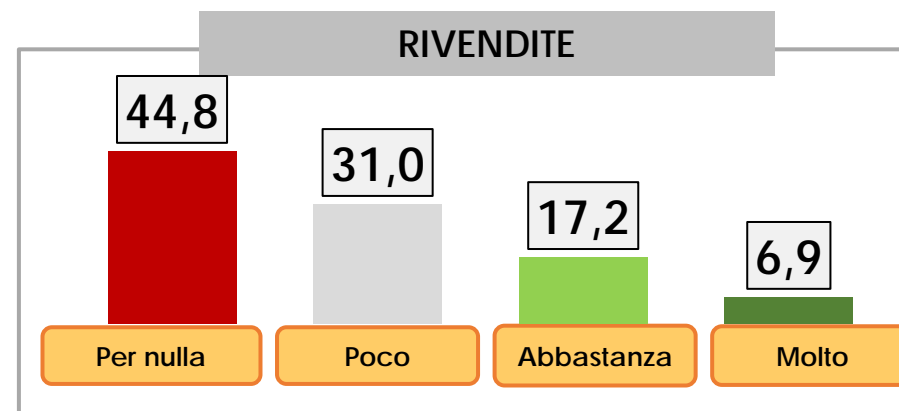
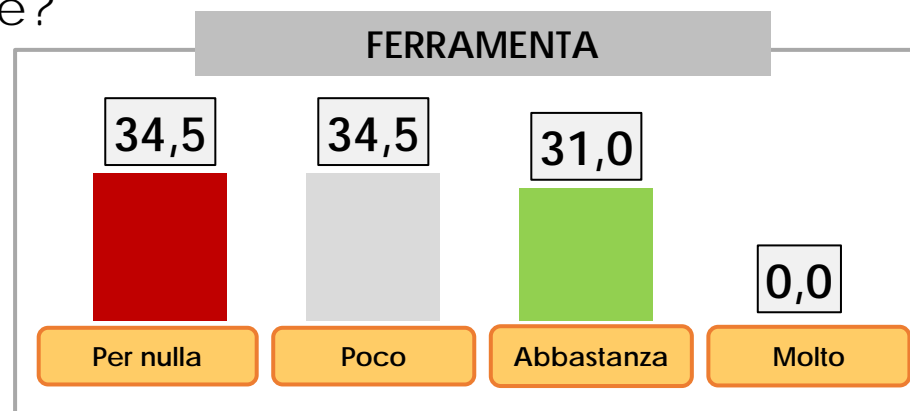


Molto + abbastanza

37,8	Rivendite
35,4	Ferramenta
28,0	Brico center

Concorrenza «BERGAMO» | I grossisti di Bergamo sono preoccupati della concorrenza degli altri grossisti sul territorio (31,0%) e di quella esercitata da parte delle rivendite specializzate per l'edilizia. Anche presso i grossisti di Bergamo l'azione dei Brico Center non viene ritenuta impattante.

Quanto la preoccupa la concorrenza sul territorio rispettivamente con altre ferramenta, Brico center e rivendite?

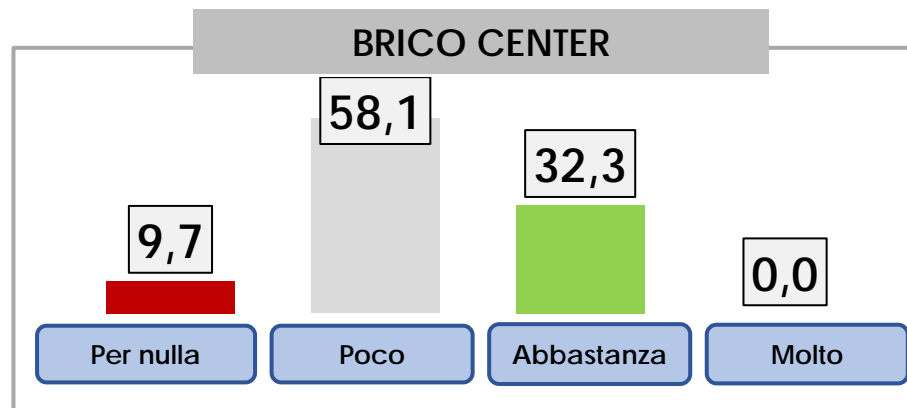
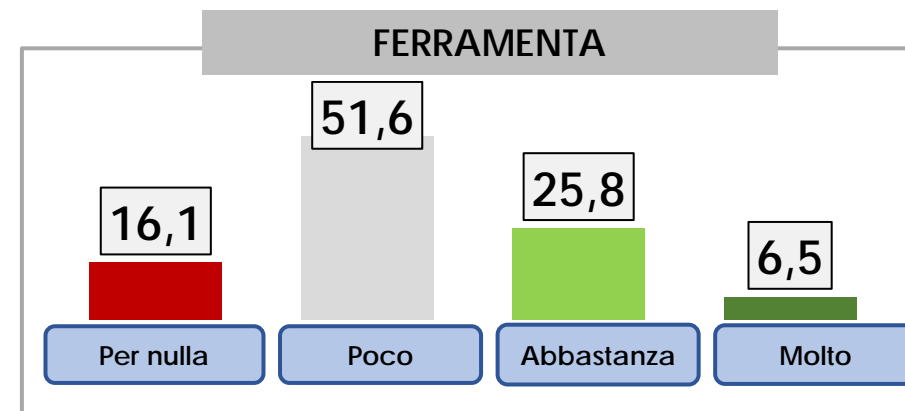
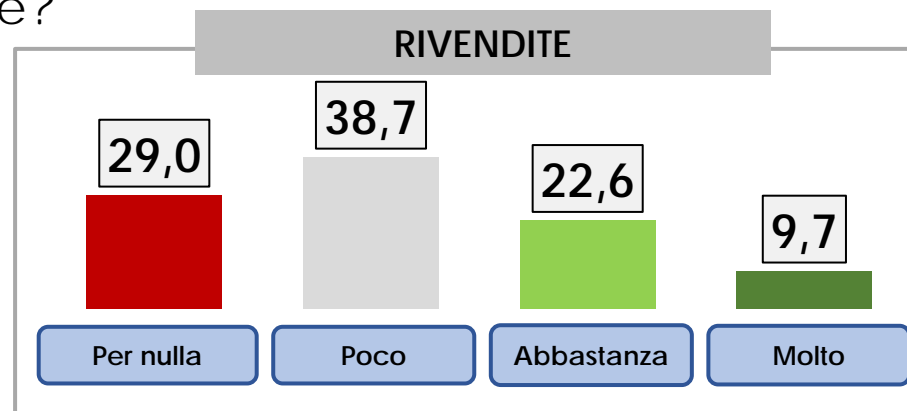


Molto + abbastanza

31,0	Ferramenta
24,1	Rivendite
20,7	Brico center

Concorrenza «BERGAMO» | I dettaglianti di Bergamo avvertono la concorrenza sia delle rivendite specializzate per l'edilizia, sia dei ferramenta sia dei Brico Center.

Quanto la preoccupa la concorrenza sul territorio rispettivamente con altre ferramenta, Brico center e rivendite?



Molto + abbastanza

32,3	Rivendite
32,3	Ferramenta
32,3	Brico center

Concorrenza | I competitors delle ferramenta all'ingrosso, sia in Italia, sia a Bergamo, sono in prevalenza le rivendite specializzate per l'edilizia, l'azione delle quali impatta anche sul business dei dettaglianti insieme a quella delle altre ferramenta. L'azione competitiva dei Brico Center viene avvertita in modo significativo solo delle ferramenta al dettaglio di Bergamo.

Quanto la preoccupa la concorrenza sul territorio rispettivamente con altre ferramenta, Brico center e rivendite?

	ITALIA		BERGAMO	
	Grossisti	Dettaglianti	Grossisti	Dettaglianti
Rivendite	34,8	37,8	24,1	32,3
Ferramenta	29,2	35,4	31,0	32,3
Brico center	15,7	28,0	20,7	32,3

**Molto +
abbastanza**

Agenda

Premessa

Tessuto delle imprese

Andamento della domanda: Scenari in evoluzione

Ibridazione dei canali della distribuzione

Filiere di fornitura

Passaggio generazionale

Tendenze in atto

Impatto cambiamento climatico sugli acquisti

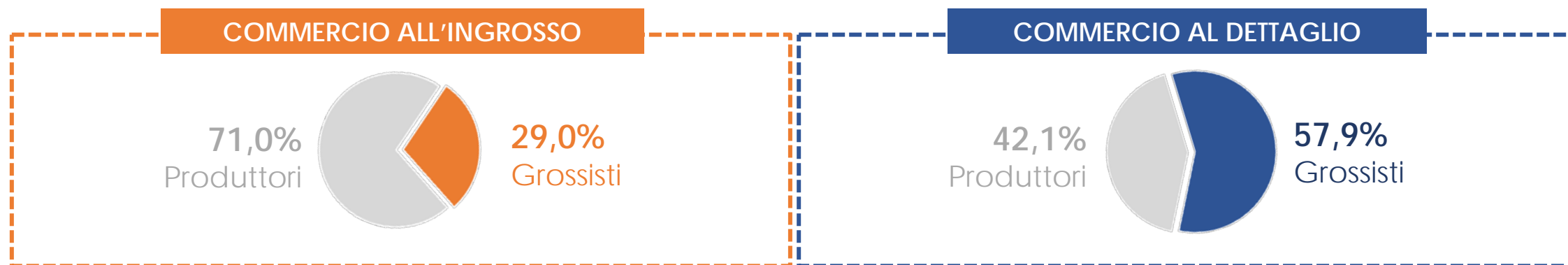
Metodo

Filiere di fornitura | Principali evidenze

- **In Italia i grossisti** si rivolgono per il 71% dei propri approvvigionamenti ai produttori; i dettagliati, invece, si rivolgono per il 42,1% ai produttori e per il 57,9% ai grossisti.
- **A Bergamo i grossisti** si rivolgono per il 69,6% dei propri approvvigionamenti ai produttori; i dettagliati, invece, si rivolgono per il 44,9% ai produttori e per il 55,1% ai grossisti.
- **Nel 90% dei casi circa le merci acquistate dai grossisti Italia (e Bergamo) gli vengono spedite dai propri fornitori** e vengono ritirate dai clienti presso il grossista: il ferramenta all'ingrosso dispone di un proprio magazzino, ma utilizza i corrieri di terzi, ossia dei propri fornitori o dei propri clienti.
- Nel 95% dei casi circa le merci acquistate dai **dettaglianti Italia (e Bergamo)** vengono spedite loro dai propri fornitori e vengono ritirate dai clienti presso il negozio: la ferramenta dispone di un proprio magazzino, ma utilizza i corrieri di terzi, ossia dei propri fornitori o dei propri clienti.

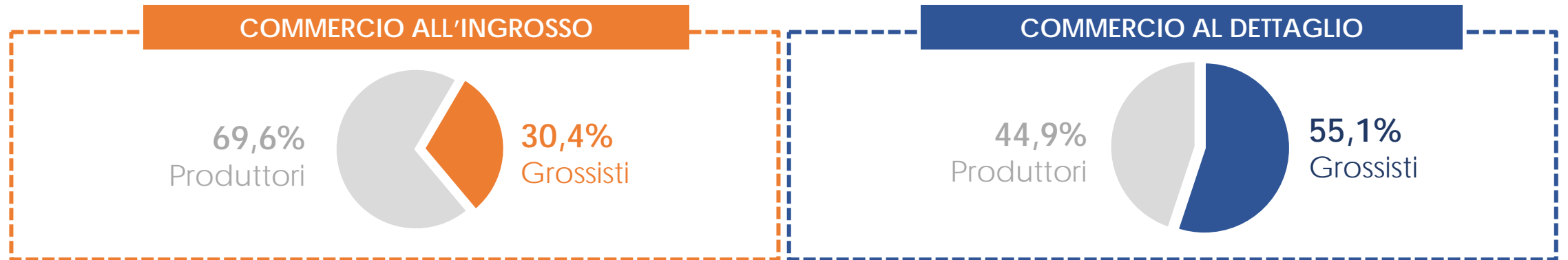
Approvvigionamenti | In Italia i grossisti si rivolgono per il 71% dei propri approvvigionamenti ai produttori; i dettagliati, invece, si rivolgono per il 42,1% ai produttori e per il 57,9% ai grossisti.

Fatto 100 il totale degli approvvigionamenti per la Sua impresa, a chi si rivolge tra Grossisti o Produttori?



Approvvigionamenti | A Bergamo la situazione è analoga: i grossisti si rivolgono per il 69,6% dei propri approvvigionamenti ai produttori; i dettagliati, invece, si rivolgono per il 44,9% ai produttori e per il 55,1% ai grossisti.

Fatto 100 il totale degli approvvigionamenti per la Sua impresa, a chi si rivolge tra Grossisti o Produttori?

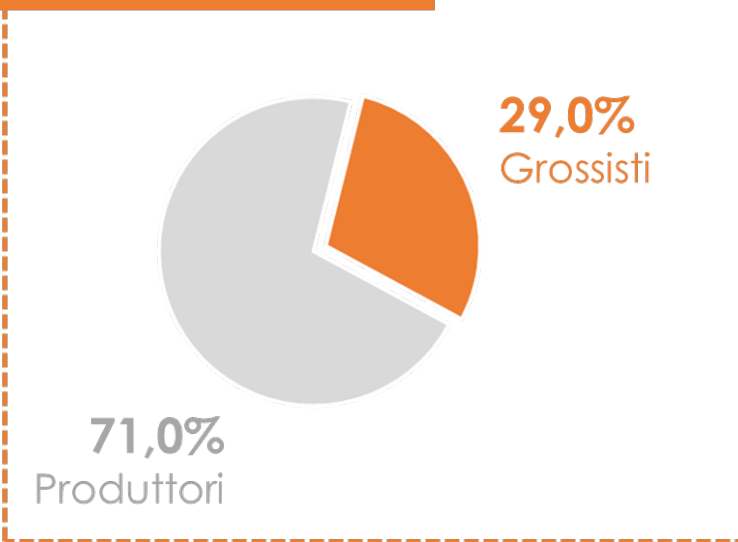


Logistica | Nel 90% dei casi circa le merci acquistate dai grossisti gli vengono spedite dai propri fornitori e vengono ritirate dai clienti presso il grossista: il ferramenta all'ingrosso dispone di un proprio magazzino, ma utilizza i corrieri di terzi, ossia dei propri fornitori o dei propri clienti.

Pensando alla Sua attività ordinaria, come gestite la relazione con i Vostri fornitori con riferimento alla logistica?

PER MEMORIA...

COMMERCIO ALL'INGROSSO



89,9%

I prodotti che acquistiamo ci vengono spediti dai fornitori o ritirati dai clienti nel nostro magazzino (la Ferramenta ha un proprio magazzino ed utilizza i corrieri di terzi, ossia dei propri fornitori o dei propri clienti)

6,2%

I prodotti che acquistiamo li conservano i nostri fornitori nel loro magazzino fino a nostra richiesta utilizzando i nostri corrieri (la Ferramenta non dispone di un proprio magazzino ma cura in proprio la logistica con propri corrieri)

4,5%

I prodotti che acquistiamo li conservano i nostri fornitori nel loro magazzino fino a nostra richiesta utilizzando i corrieri dei fornitori o dei clienti (la Ferramenta non dispone di un proprio magazzino né di propri corrieri)

0,6%

La Ferramenta si affida ad un fornitore globale che si occupa di tutta la logistica (sia per il magazzino che i corrieri)

Bergamo

82,8%

10,3%

Dato non rilevato

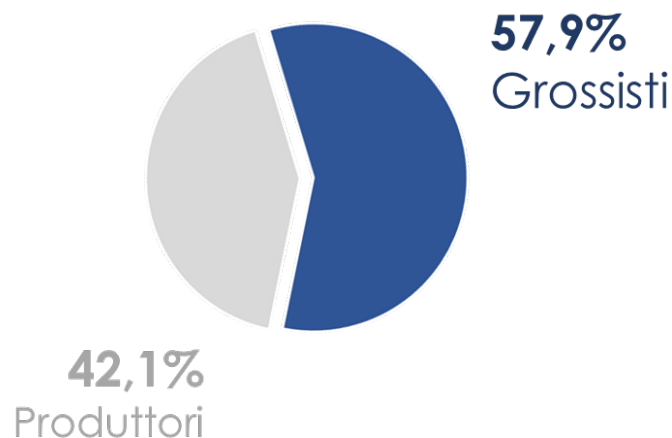
6,0%

Logistica | Nel 95% dei casi circa le merci acquistate dai dettaglianti vengono spedite loro dai propri fornitori e vengono ritirate dai clienti presso il negozio: la Ferramenta dispone di un proprio magazzino, ma utilizza i corrieri di terzi, ossia dei propri fornitori o dei propri clienti.

Pensando alla Sua attività ordinaria, come gestite la relazione con i Vostri fornitori con riferimento alla logistica?

PER MEMORIA...

COMMERCIO AL DETTAGLIO



		Bergamo
95,1%	<i>I prodotti che acquistiamo ci vengono spediti dai fornitori o ritirati dai clienti nel nostro magazzino (la Ferramenta ha un proprio magazzino ed utilizza i corrieri di terzi, ossia dei propri fornitori o dei propri clienti)</i>	90,3%
7,3%	<i>La Ferramenta si affida ad un fornitore globale che si occupa di tutta la logistica (sia per il magazzino che i corrieri)</i>	6,5%
3,7%	<i>I prodotti che acquistiamo li conservano i nostri fornitori nel loro magazzino fino a nostra richiesta utilizzando nostri corrieri (la Ferramenta non dispone di un proprio magazzino ma cura in proprio la logistica con propri corrieri)</i>	Dato non rilevato
3,7%	<i>I prodotti che acquistiamo li conservano i nostri fornitori nel loro magazzino fino a nostra richiesta utilizzando i corrieri dei fornitori o dei clienti (la Ferramenta non dispone di un proprio magazzino né di propri corrieri)</i>	6,5%

Agenda

Premessa

Tessuto delle imprese

Andamento della domanda: Scenari in evoluzione

Ibridazione dei canali della distribuzione

Filiere di fornitura

Passaggio generazionale

Tendenze in atto

Impatto cambiamento climatico sugli acquisti

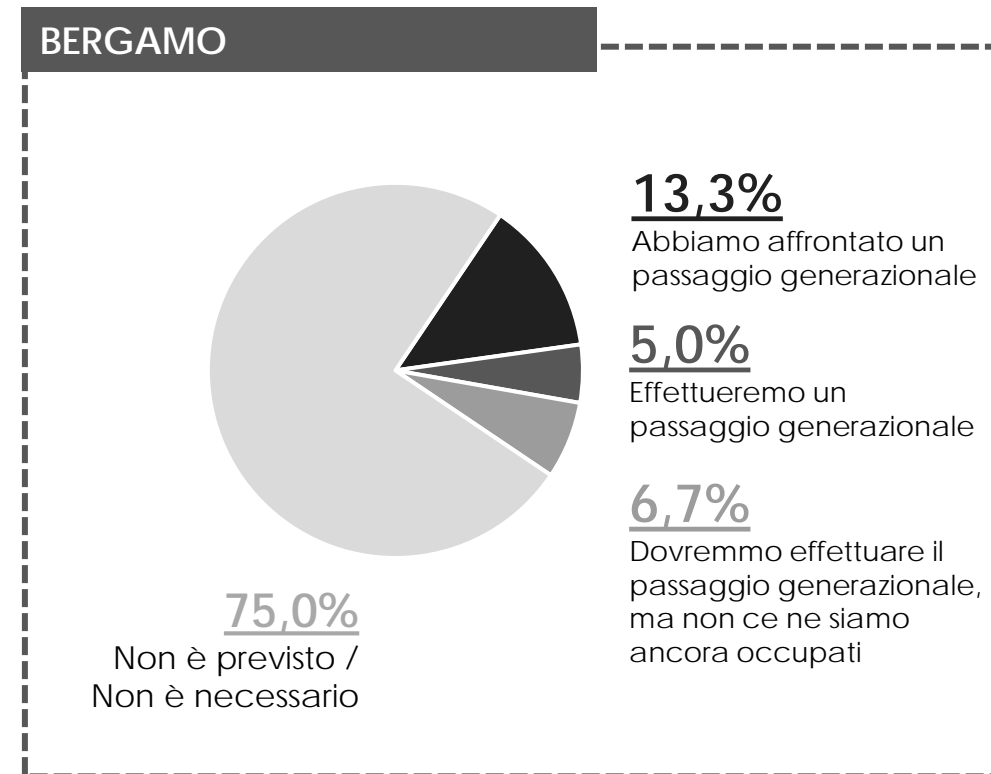
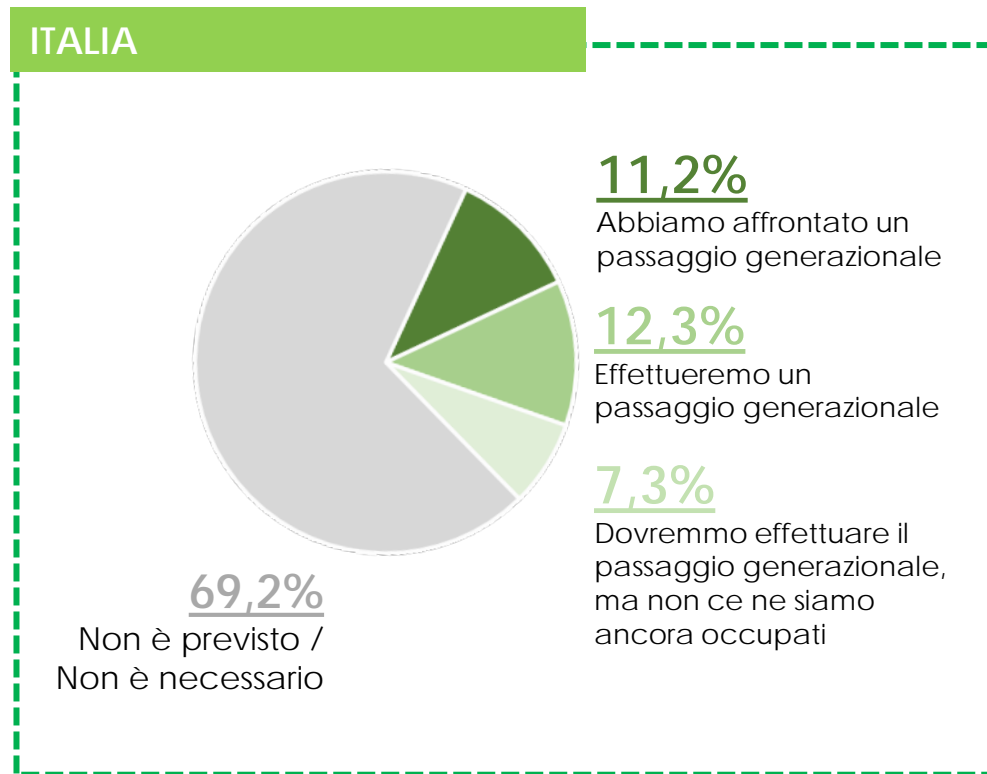
Metodo

Passaggio generazionale | Principali evidenze

- Le ferramenta, sia in Italia, sia a Bergamo, sembrerebbero prestare scarsa attenzione al tema del passaggio generazionale, così come del resto accade in moltissimi altri settori di attività economica in Italia.
- Il **40,5% dei grossisti Italia ha affrontato o dovrà affrontare un passaggio generazionale** nei prossimi anni. I conflitti tra le generazioni (37,5%) e le difficoltà a separare il ruolo familiare da quello aziendale (36,1%) sono le due maggiori difficoltà riscontrate in questo processo.
- **Meno del 10% dei dettaglianti Italia ha affrontato o dovrà affrontare un passaggio generazionale** nei prossimi anni. Le difficoltà maggiori riscontrate nel processo sono il conflitto tra generazioni (62,5%) e la difficoltà a separare il ruolo familiare da quello aziendale (50,0%).

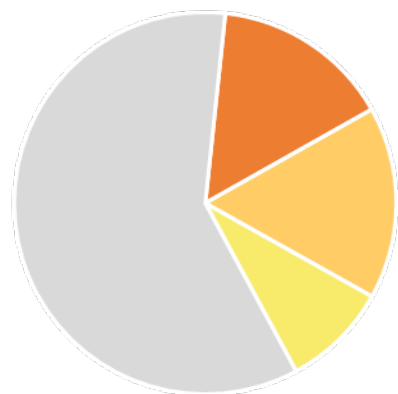
Passaggio generazionale | Le ferramenta, sia in Italia, sia a Bergamo, sembrerebbero prestare scarsa attenzione al tema del passaggio generazionale, così come del resto accade in moltissimi altri settori di attività economica in Italia.

La Sua impresa ha affrontato un passaggio generazionale nell'ultimo biennio (2023/2024) o pensa di effettuarlo nei prossimi due anni (2025/2026)?



Passaggio generazionale | Il 40,5% dei grossisti ha affrontato o dovrà affrontare un passaggio generazionale nei prossimi anni. I conflitti tra le generazioni (37,5%) e le difficoltà a separare il ruolo familiare da quello aziendale (36,1%) sono le due maggiori difficoltà riscontrate in questo processo.

La Sua impresa ha affrontato un passaggio generazionale nell'ultimo biennio (2023/2024) o pensa di effettuarlo nei prossimi due anni (2025/2026)?



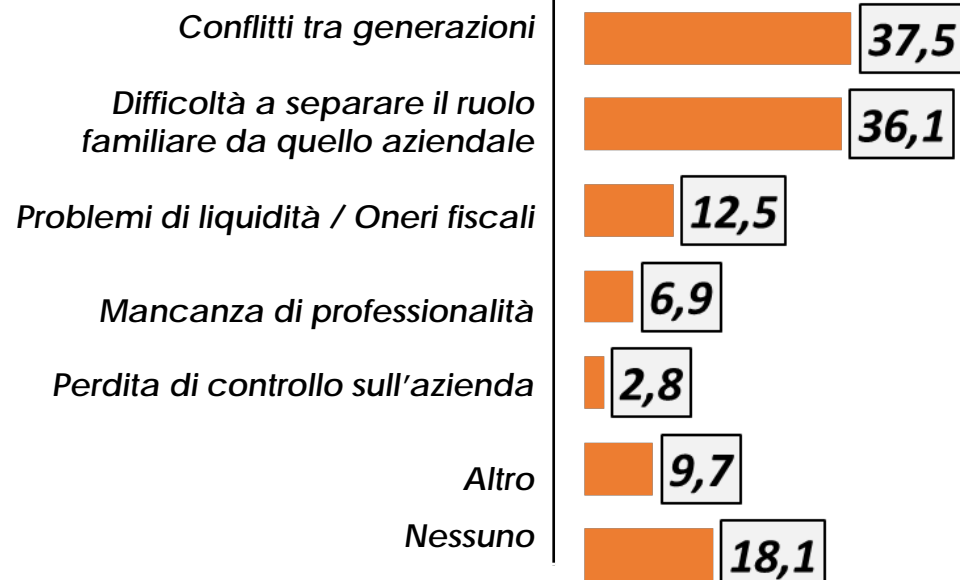
59,6%
Non è previsto /
Non è necessario

15,2%
Abbiamo affrontato un passaggio generazionale

16,3%
Effettueremo un passaggio generazionale

9,0%
Dovremmo effettuare il passaggio generazionale, ma non ce ne siamo ancora occupati

(Solo per coloro che hanno effettuato un passaggio generazionale o pensano che lo affronteranno) Quali difficoltà hai riscontrato o temi di riscontrare in questo processo?



Passaggio generazionale | Meno del 10% dei dettaglianti ha affrontato o dovrà affrontare un passaggio generazionale nei prossimi anni. Le difficoltà maggiori riscontrate nel processo sono il conflitto tra generazioni (62,5%) e la difficoltà a separare il ruolo familiare da quello aziendale (50,0%).

La Sua impresa ha affrontato un passaggio generazionale nell'ultimo biennio (2023/2024) o pensa di effettuarlo nei prossimi due anni (2025/2026)?



2,4%

Abbiamo affrontato un passaggio generazionale

3,7%

Effettueremo un passaggio generazionale

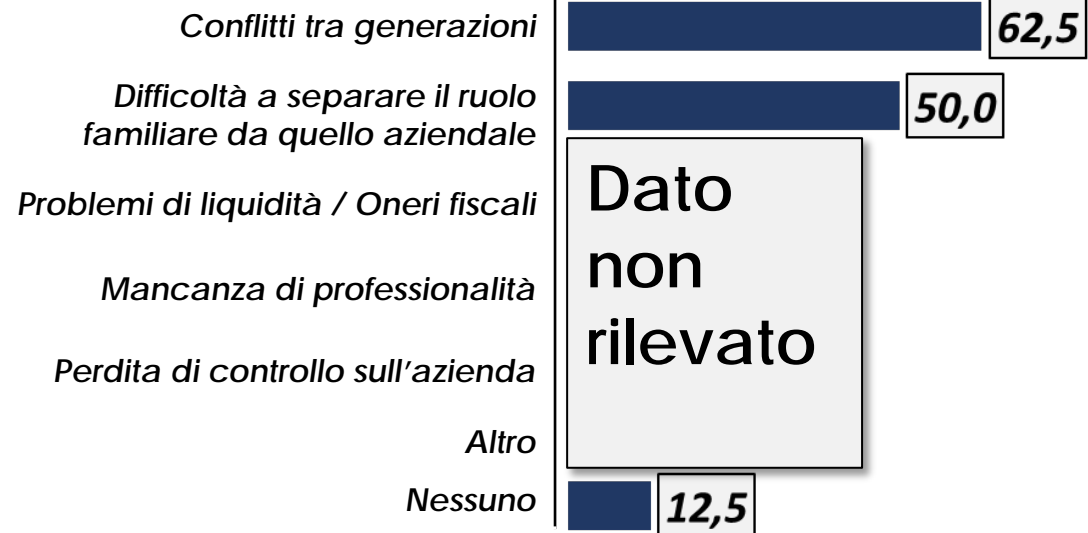
3,7%

Dovremmo effettuare il passaggio generazionale, ma non ce ne siamo ancora occupati

90,2%

Non è previsto / Non è necessario

(Solo per coloro che hanno effettuato un passaggio generazionale o pensano che lo affronteranno) Quali difficoltà hai riscontrato o teme di riscontrare in questo processo?



Agenda

Premessa

Tessuto delle imprese

Andamento della domanda: Scenari in evoluzione

Ibridazione dei canali della distribuzione

Filiere di fornitura

Passaggio generazionale

Tendenze in atto

Impatto cambiamento climatico sugli acquisti

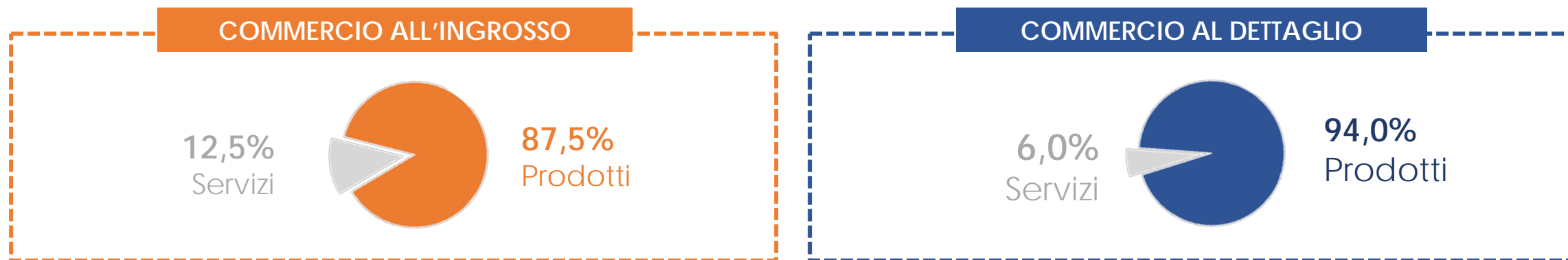
Metodo

Tendenze in atto | Principali evidenze

- In Italia fatto 100 il fatturato dell'impresa negli ultimi due anni (2023/2024), **l'87,5% del fatturato dei grossisti proviene dalla vendita di prodotti, percentuale che sale al 94% per quanto concerne il fatturato dei dettaglianti.**
- **A Bergamo fatto 100 il fatturato dell'impresa negli ultimi due anni (2023/2024), l'87,5% del fatturato dei grossisti proviene dalla vendita di prodotti, percentuale che sale al 94% per quanto concerne il fatturato dei dettaglianti.**
- **Negli ultimi due anni (2023/2024), quasi il 20% dei grossisti Italia hanno riscontrato un aumento nella quota di fatturato proveniente dalla vendita di servizi.** Presso il commercio al dettaglio la quota percentuale delle ferramenta che hanno riscontrato un aumento del fatturato dalla vendita di servizi rispetto ai due anni precedenti è stata pari all'11%.
- **Il 22,5% dei grossisti effettua vendite tramite commercio elettronico (oltre il 24% a Bergamo).** La piattaforma maggiormente utilizzata per le vendite è il proprio sito web (87,5%). Il 7,0% del fatturato in Italia dell'ultimo biennio è stato prodotto tramite e-commerce.
- **Il 31,7% dei dettaglianti effettua vendite tramite commercio elettrico (29% a Bergamo).** Il proprio sito web (100%) è la piattaforma più utilizzata. Nell'ultimo biennio, il 7,0% del fatturato dell'impresa è stato prodotto tramite e-commerce.
- **Il calo dei consumi e la difficoltà nella ricerca di personale qualificato sono i principali ostacoli allo sviluppo** per i grossisti italiani e bergamaschi. Per i dettaglianti italiani e quelli di Bergamo i principali fattori di ostacolo allo sviluppo della propria impresa sono la difficoltà nella ricerca di personale qualificato ed il calo dei consumi.

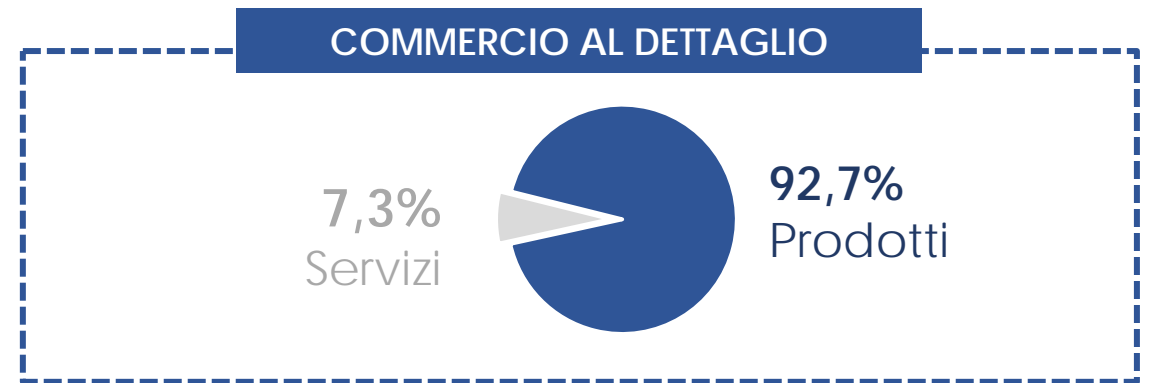
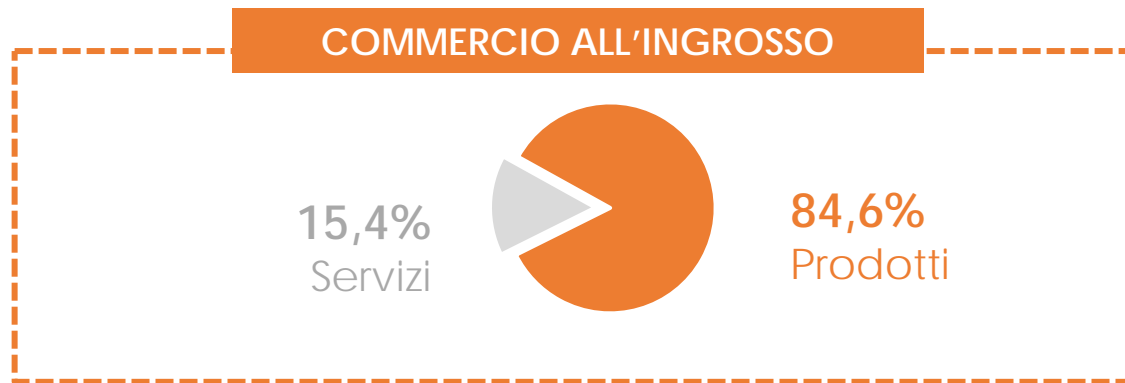
Andamento delle vendite di PRODOTTI E SERVIZI «ULTIMI DUE ANNI - MEDIA DI PORTAFOGLIO» | In Italia fatto 100 il fatturato dell'impresa negli ultimi due anni (2023/2024), l'87,5% del fatturato dei grossisti proviene dalla vendita di prodotti, percentuale che sale al 94% per quanto concerne il fatturato dei dettaglianti.

Fatto 100 il fatturato dell'impresa negli ultimi due anni (2023/2024), in che percentuale proviene dalla vendita di prodotti e quanto dai servizi?



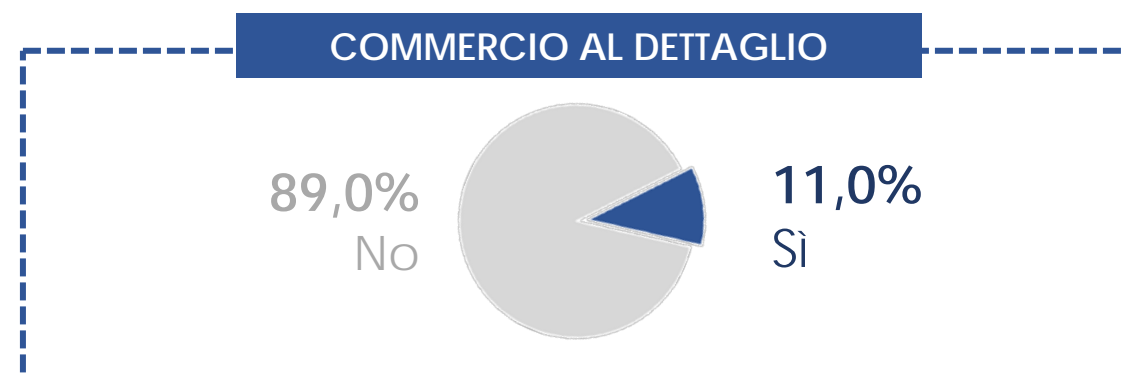
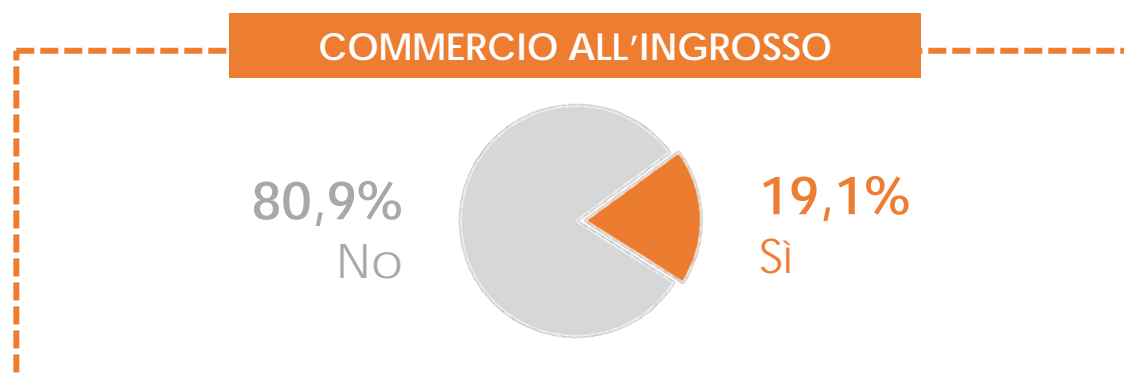
Andamento delle vendite di PRODOTTI E SERVIZI «ULTIMI DUE ANNI - MEDIA DI PORTAFOGLIO» | A Bergamo fatto 100 il fatturato dell'impresa negli ultimi due anni (2023/2024), l'87,5% del fatturato dei grossisti proviene dalla vendita di prodotti, percentuale che sale al 94% per quanto concerne il fatturato dei dettaglianti.

Fatto 100 il fatturato dell'impresa negli ultimi due anni (2023/2024), in che percentuale proviene dalla vendita di prodotti e quanto dai servizi?



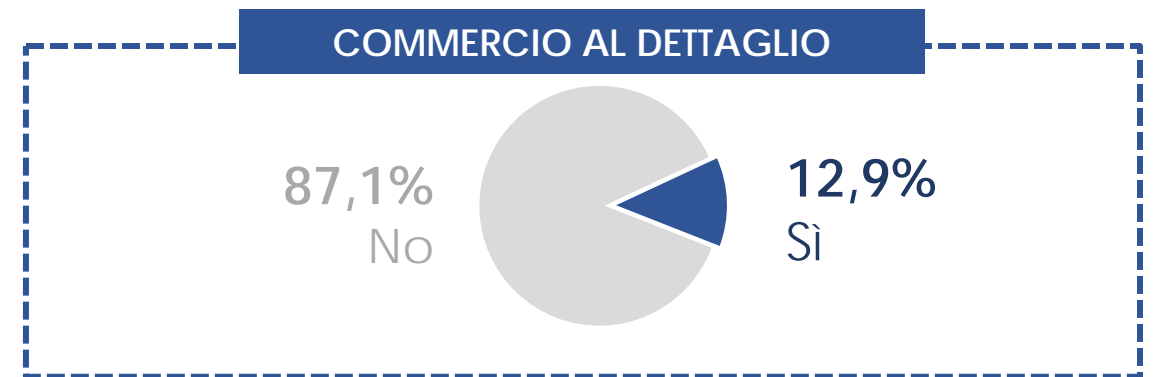
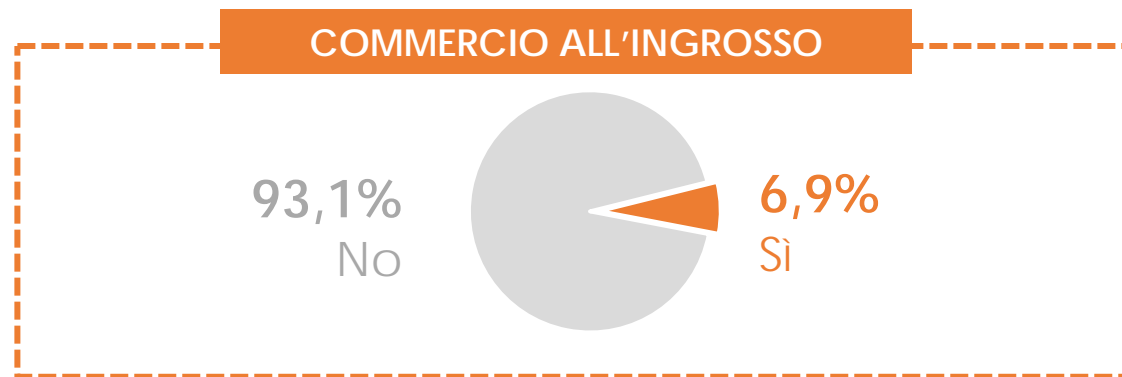
Aumento delle vendite di SERVIZI «ULTIMI DUE ANNI» | Negli ultimi due anni (2023/2024), quasi il 20% dei grossisti hanno riscontrato un aumento nella quota di fatturato proveniente dalla vendita di servizi. Presso il commercio al dettaglio la quota percentuale delle ferramenta che hanno riscontrato un aumento del fatturato dalla vendita di servizi rispetto ai due anni precedenti è stata pari all'11%.

Negli ultimi due anni (2023/2024), ha notato un aumento nella quota di fatturato proveniente dalla vendita di servizi rispetto ai due anni precedenti (2022/2021)?



Aumento delle vendite di SERVIZI «ULTIMI DUE ANNI» | Negli ultimi due anni (2023/2024) a Bergamo quasi il 7% dei grossisti hanno riscontrato un aumento nella quota di fatturato proveniente dalla vendita di servizi. Presso il commercio al dettaglio la quota percentuale delle ferramenta che hanno riscontrato un aumento del fatturato dalla vendita di servizi rispetto ai due anni precedenti è stata pari all'12,9%.

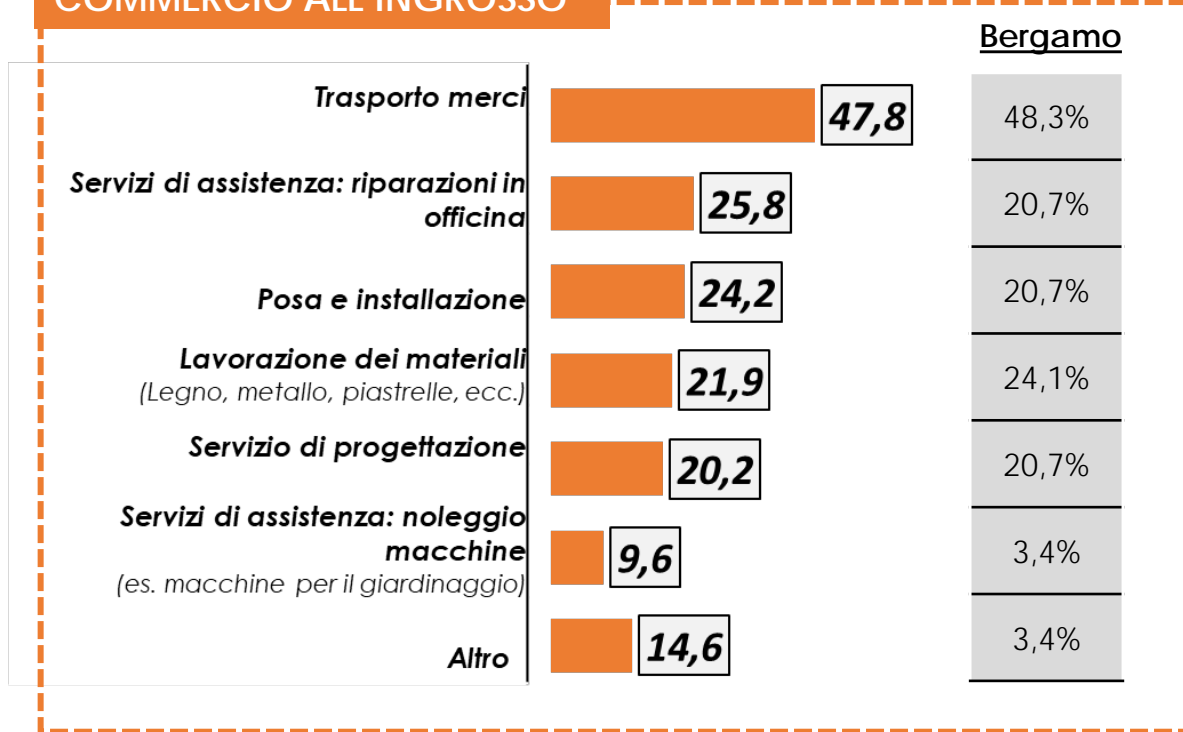
Negli ultimi due anni (2023/2024), ha notato un aumento nella quota di fatturato proveniente dalla vendita di servizi rispetto ai due anni precedenti (2022/2021)?



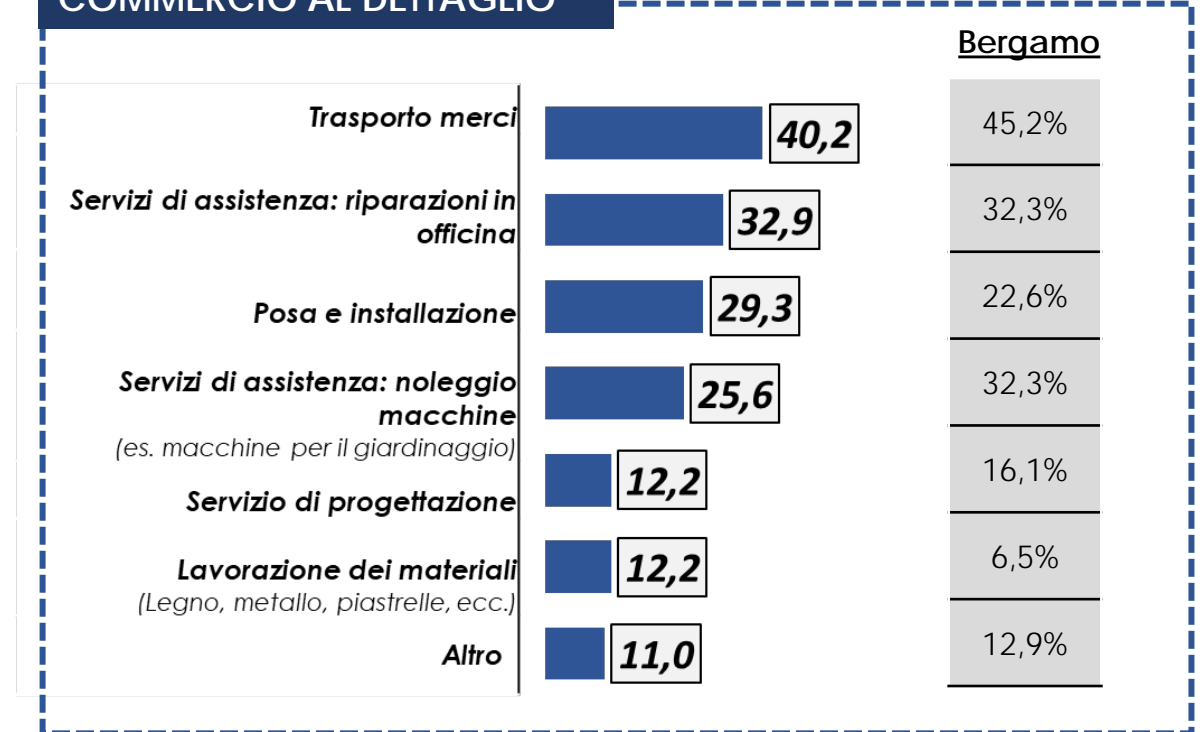
Servizi | Il trasporto merci si rileva il maggior servizio offerto da parte dei grossisti (47,8%) e dei dettaglianti (40,2); seguito dai servizi di assistenza con le riparazioni in officina (25,8% per i grossisti e 32,9% per i dettaglianti).

In aggiunta alla vendita di prodotti, la Sua impresa offre anche qualcuno dei seguenti servizi ai propri clienti?

COMMERCIO ALL'INGROSSO



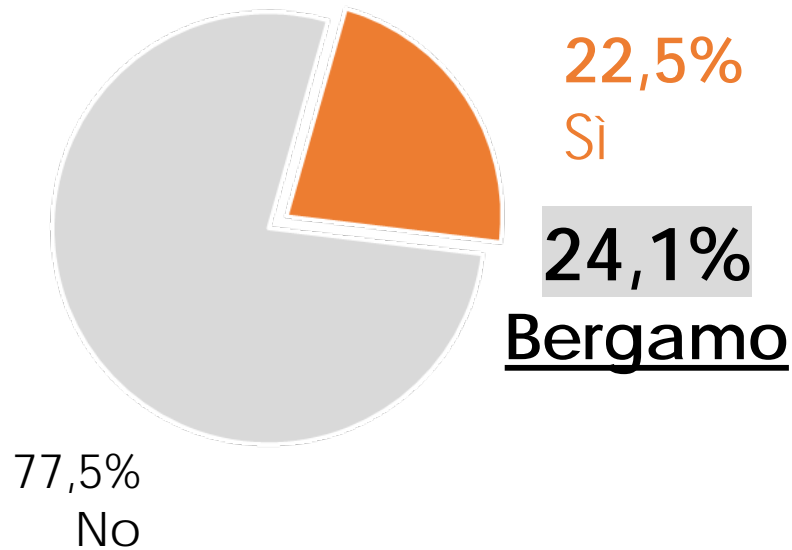
COMMERCIO AL DETTAGLIO



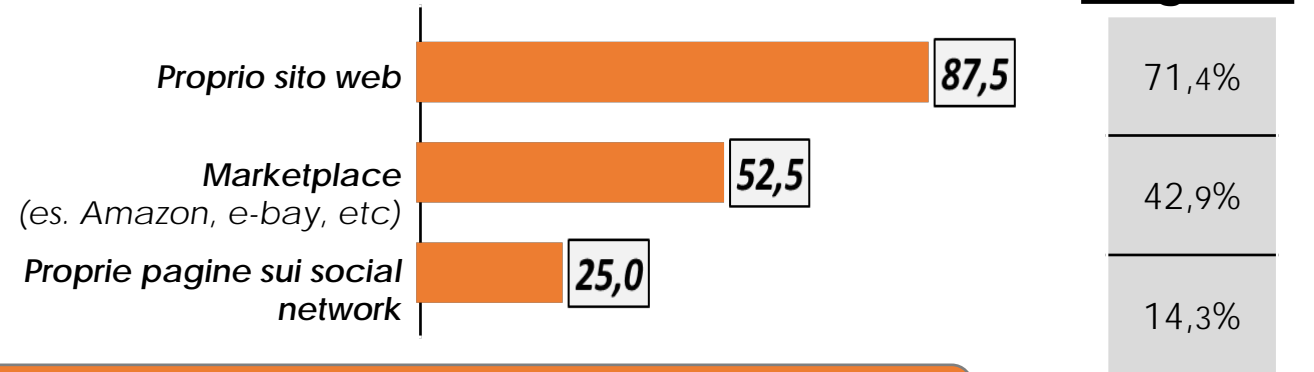
Base campione: Grossisti e Dettaglianti. Intero campione

E-commerce | Il 22,5% dei grossisti effettua vendite tramite commercio elettronico (oltre il 24% a Bergamo). La piattaforma maggiormente utilizzata per le vendite è il proprio sito web (87,5%). Il 7,0% del fatturato in Italia dell'ultimo biennio è stato prodotto tramite e-commerce.

La Sua impresa effettua vendite tramite il commercio elettronico?



(Solo a coloro che fanno E-Commerce)
Attraverso quale piattaforma effettuate e-commerce?

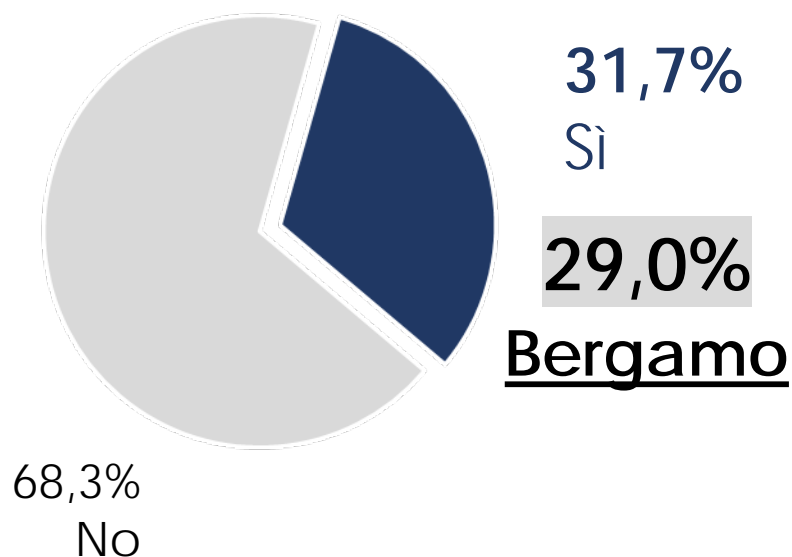


Nell'ultimo biennio 2023/2024 è stato prodotto dal commercio online il **7,0%** del fatturato dell'impresa

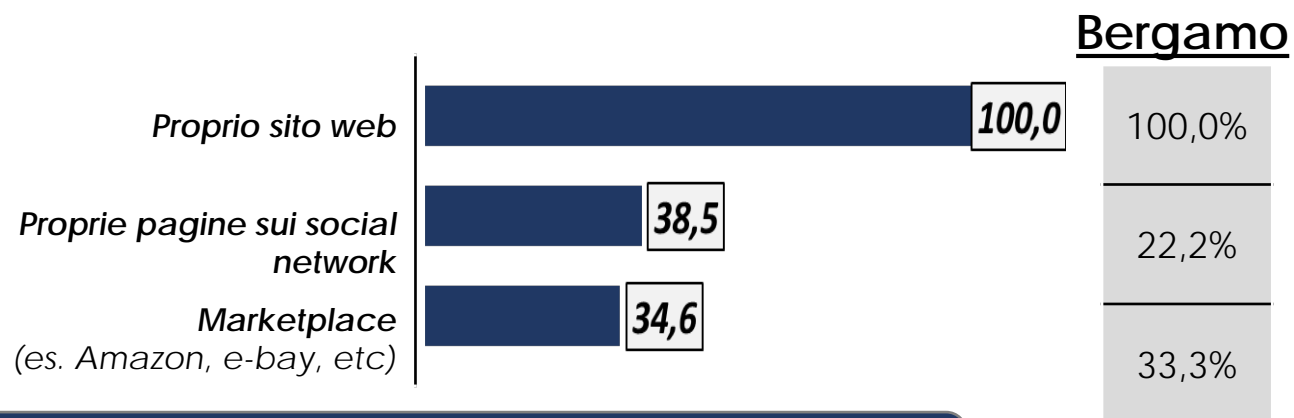
Base campione: 40 casi di cui 7 di Bergamo. La somma delle percentuali è diversa da 100,0 perché erano ammesse risposte multiple. **I dati sono riportati all'universo.**

E-commerce | Il 31,7% dei dettaglianti effettua vendite tramite commercio elettronico (29% a Bergamo). Il proprio sito web (100%) è la piattaforma più utilizzata. Nell'ultimo biennio, il 7,0% del fatturato dell'impresa è stato prodotto tramite e-commerce.

La Sua impresa effettua vendite tramite il commercio elettronico?



(Solo a coloro che fanno E-Commerce) Attraverso quale piattaforma effettuate e-commerce?

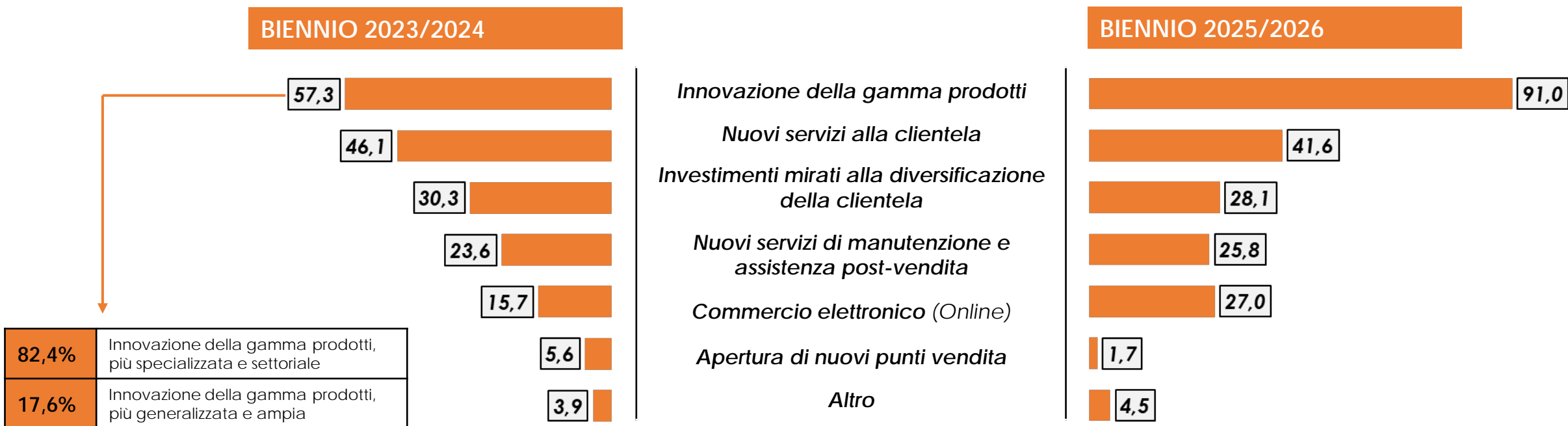


Nell'ultimo biennio 2023/2024 è stato prodotto dal commercio online il **7,0%** del fatturato dell'impresa

Base campione: 26 casi. La somma delle percentuali è diversa da 100,0 perché erano ammesse risposte multiple. **I dati sono riportati all'universo.**

Investimenti | L'innovazione della gamma prodotti è stato l'investimento maggioritario nel biennio 2023/2024 per i grossisti. Esso manterrà il primato anche per gli anni 2025/2026 con la scelta prioritaria di investire in una gamma di prodotti più specializzata e settoriale (82,4%).

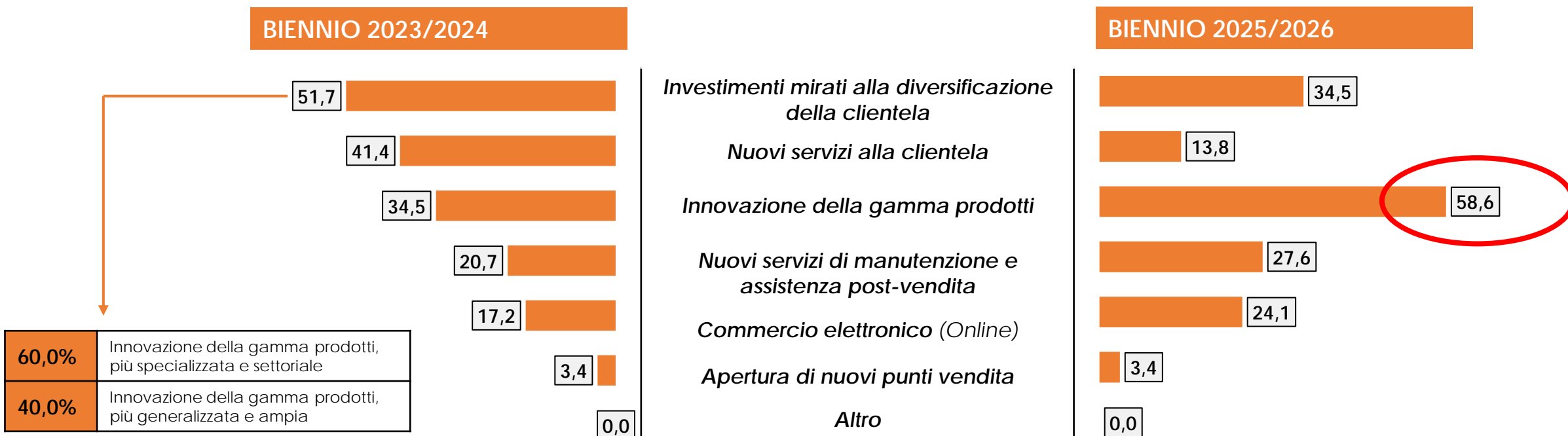
Nell'ultimo biennio 2023/2024, avete effettuato degli investimenti in alcuni dei seguenti ambiti? Pensando invece al biennio 2025/2026, effettuerete degli investimenti in alcuni dei seguenti ambiti?



Base campione: Solo Grossisti. La somma dei valori è diversa da 100 perché erano ammesse risposte multiple.

Investimenti «BERGAMO» | Nel biennio 2023/2024 il maggior investimento effettuato dai grossisti di Bergamo sono stati gli investimenti mirati alla diversificazione dei prodotti. Per il biennio successivo, invece, si prevedono maggiori investimenti per l'innovazione della gamma dei prodotti.

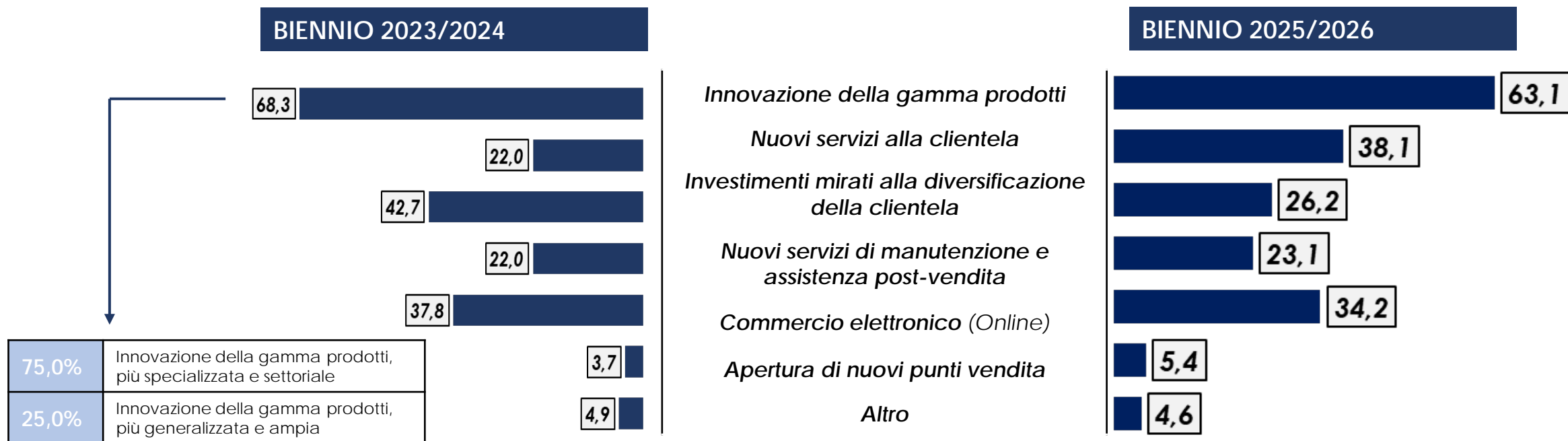
Nell'ultimo biennio 2023/2024, avete effettuato degli investimenti in alcuni dei seguenti ambiti? Pensando invece al biennio 2025/2026, effettuerete degli investimenti in alcuni dei seguenti ambiti?



Base campione: Solo Grossisti. La somma dei valori è diversa da 100 perché erano ammesse risposte multiple.

Investimenti | Anche per i dettaglianti, l'innovazione della gamma prodotti è stato l'investimento maggioritario nel biennio 2023/2024. Questa scelta verrà mantenuta per il biennio successivo, con attenzione prevalente nell'innovazione di una gamma di prodotti.

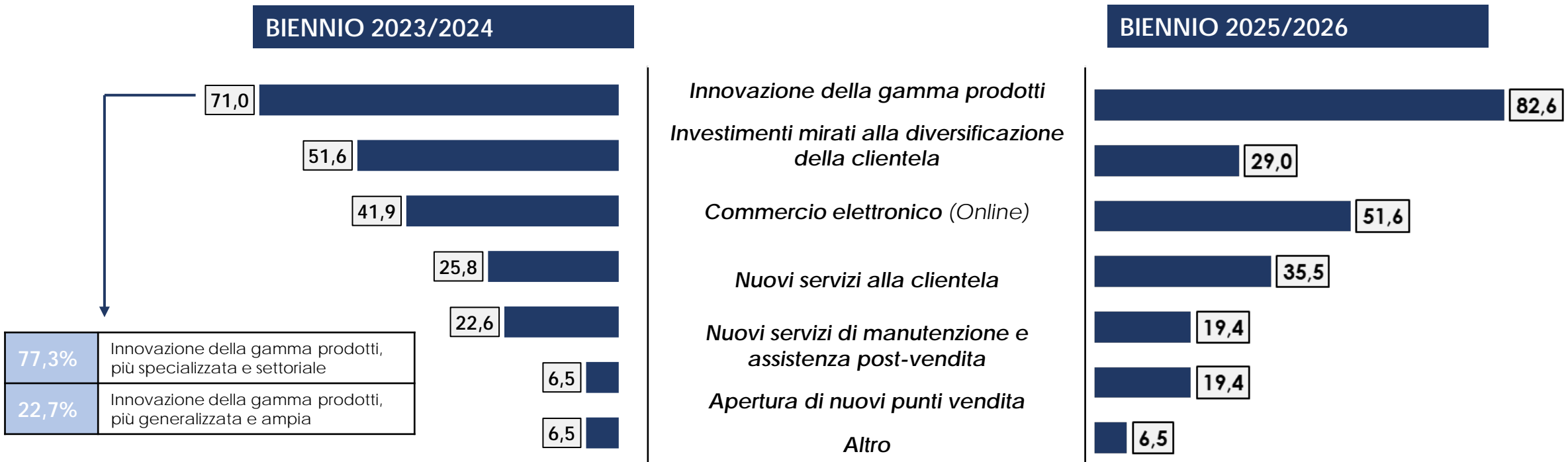
Nell'ultimo biennio 2023/2024, avete effettuato degli investimenti in alcuni dei seguenti ambiti? Pensando invece al biennio 2025/2026, effettuerete degli investimenti in alcuni dei seguenti ambiti?



Base campione: Solo Dettaglianti. La somma dei valori è diversa da 100 perché erano ammesse risposte multiple.

Investimenti «BERGAMO» | Per i dettaglianti di Bergamo l'innovazione della gamma prodotti è stata il maggior investimento negli anni 2023/2024; ambito prevalente anche per il biennio successivo.

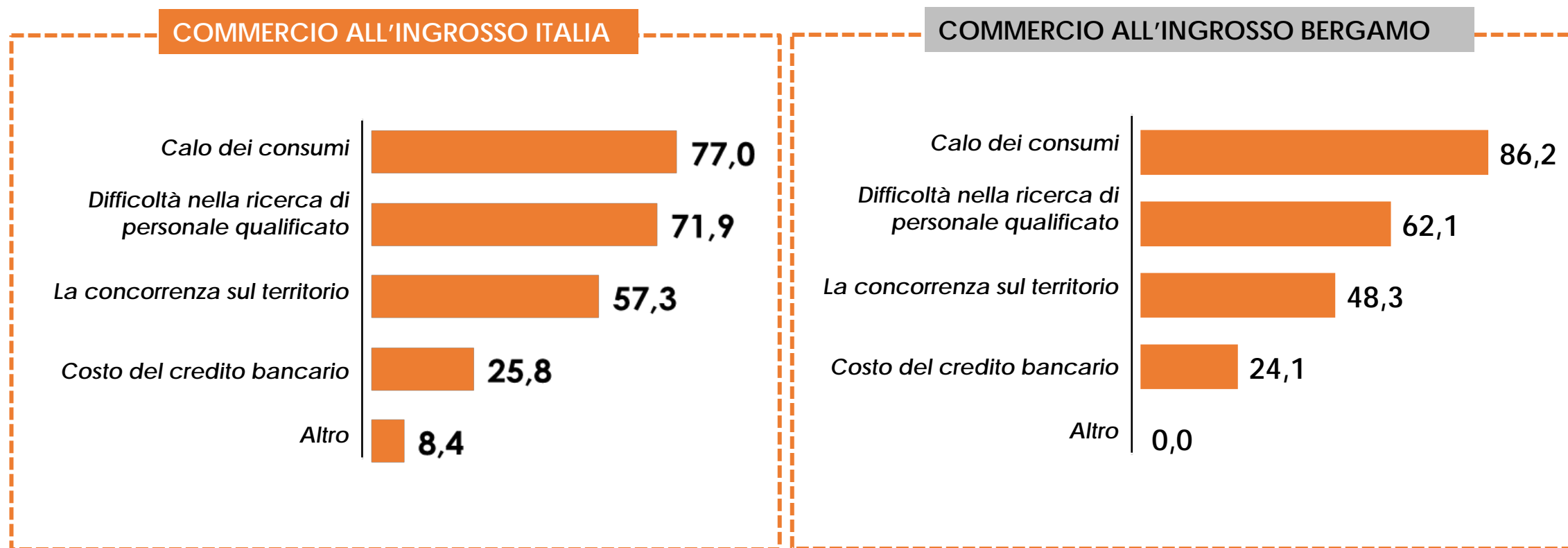
Nell'ultimo biennio 2023/2024, avete effettuato degli investimenti in alcuni dei seguenti ambiti? Pensando invece al biennio 2025/2026, effettuerete degli investimenti in alcuni dei seguenti ambiti?



Base campione: Solo Dettaglianti. La somma dei valori è diversa da 100 perché erano ammesse risposte multiple.

Ostacoli allo sviluppo | Il calo dei consumi e la difficoltà nella ricerca di personale qualificato sono i principali ostacoli allo sviluppo per i grossisti italiani e bergamaschi

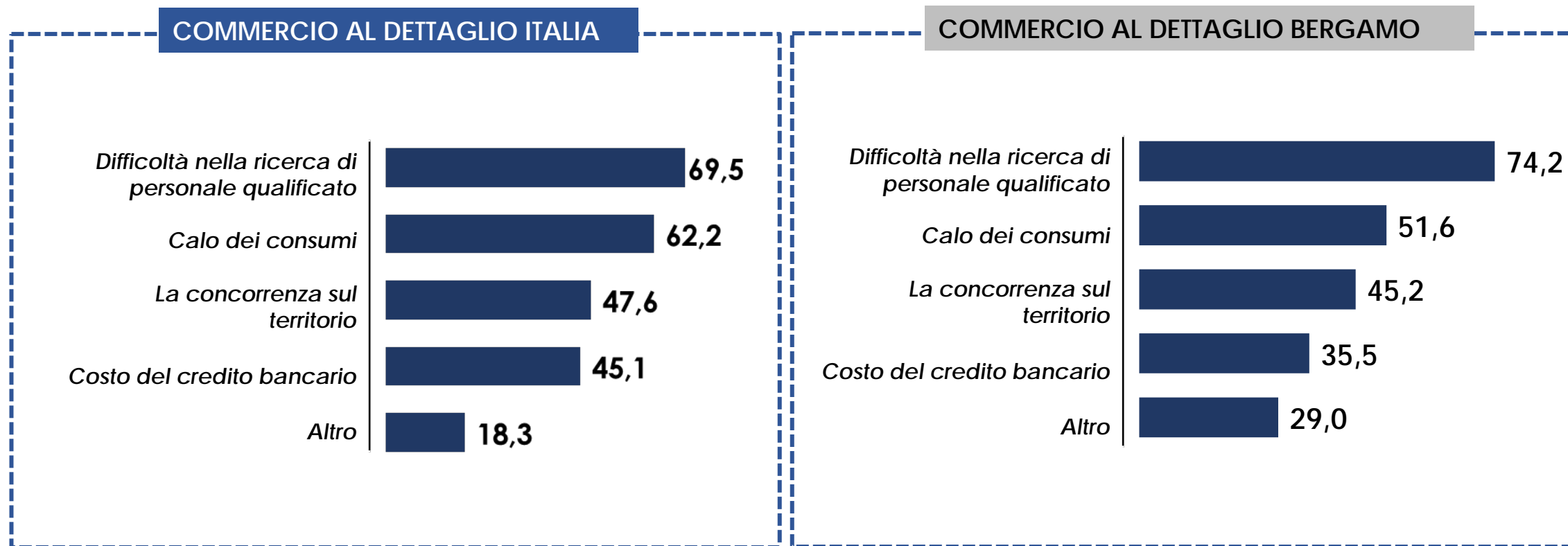
Quali tra i seguenti considera i principali fattori di ostacolo allo sviluppo della Sua impresa?



Base campione: Solo Grossisti. La somma dei valori è diversa da 100 perché erano ammesse risposte multiple.

Ostacoli allo sviluppo | Per i dettaglianti italiani e quelli di Bergamo i principali fattori di ostacolo allo sviluppo della propria impresa sono la difficoltà nella ricerca di personale qualificato ed il calo dei consumi.

Quali tra i seguenti considera i principali fattori di ostacolo allo sviluppo della Sua impresa?



Base campione: Solo Dettaglianti. La somma dei valori è diversa da 100 perché erano ammesse risposte multiple.

Agenda

Premessa

Tessuto delle imprese

Andamento della domanda: Scenari in evoluzione

Ibridazione dei canali della distribuzione

Filiere di fornitura

Passaggio generazionale

Tendenze in atto

Impatto cambiamento climatico sugli acquisti

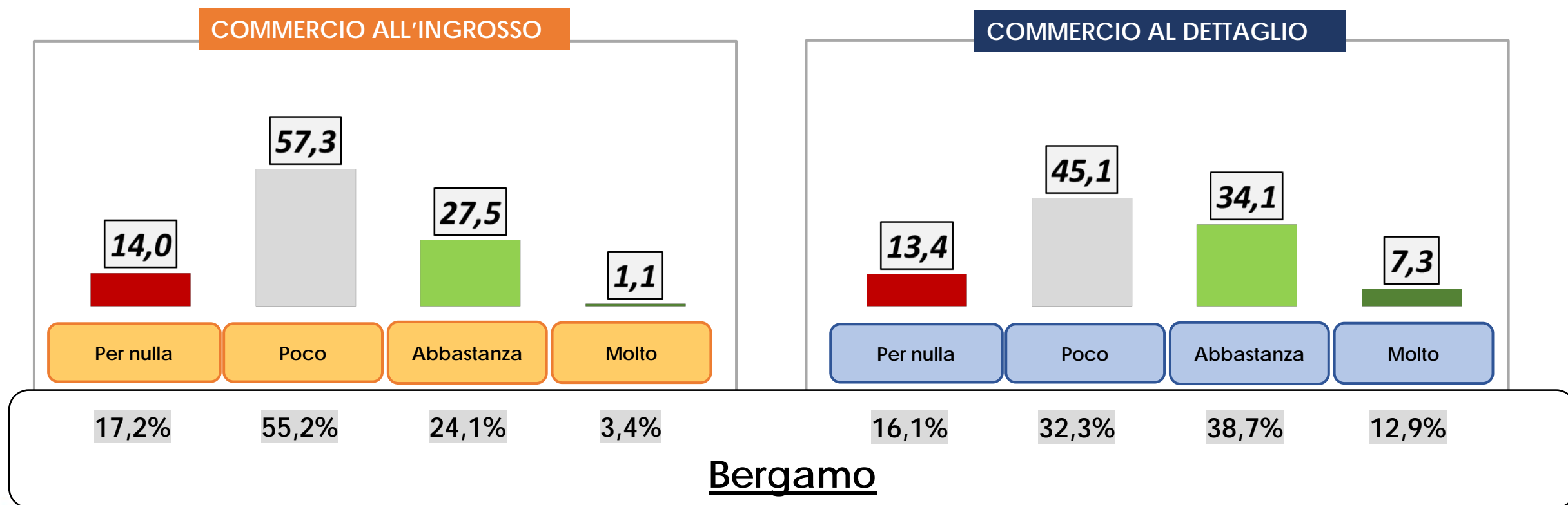
Metodo

Cambiamento climatico | Principali evidenze

- L'idea che le richieste e le esigenze della domanda legate al cambiamento climatico nel biennio 2023/2024 sono «abbastanza» o «molto» mutate prevale presso le ferramenta del commercio al dettaglio, ed in misura più accentuata presso le ferramenta di Bergamo.

Cambiamento climatico | L'idea che le richieste e le esigenze della domanda legate al cambiamento climatico nel biennio 2023/2024 sono «abbastanza» o «molto» mutate prevale presso le ferramenta del commercio al dettaglio, ed in misura più accentuata presso le ferramenta di Bergamo.

Secondo la Sua esperienza, in che misura sono mutate nel biennio 2023/2024 le richieste e le esigenze legate al cambiamento climatico da parte della domanda?



Base campione: Grossisti e Dettaglianti. Intero campione

Agenda

Premessa

Tessuto delle imprese

Andamento economico

Commercio elettronico

Nuovi servizi

Investimenti

Metodo

Metodo | Scheda tecnica della ricerca

COMMITTENTE

Koelnmesse s.r.l.

AUTORE

Format Research Srl (www.formatresearch.com)

OBIETTIVI DEL LAVORO

Analisi sull'andamento economico e sui canali di vendita utilizzati dalle imprese di ferramenta del commercio all'ingrosso e del commercio al dettaglio in Italia.

DISEGNO DEL CAMPIONE

Due indagini differenziate: **a)** campione a carattere nazionale di imprese di ferramenta (dettaglianti e grossisti) stratificato tenendo conto dell'universo di riferimento pari a circa 19.000 imprese. Domini di studio: dimensione, area geografica (nord, centro, sud/isole); **b)** campione di ferramenta (dettaglianti e grossisti) della Provincia di Bergamo, stratificato tenendo conto dell'universo di riferimento pari a circa 197 imprese. Domini di studio: dimensione delle imprese.

NUMEROSITA' CAMPIONARIA (due indagini differenziate)

Numerosità campionaria complessiva: 260 casi, di cui 60 casi presso la provincia di Bergamo. Intervallo di confidenza 95%, errore $\pm 5\%$. Fonte delle anagrafiche: Camere di commercio.

METODO DI CONTATTO

Interviste telefoniche somministrate con Sistema Cati (*Computer assisted telephone interview*) e Sistema Cawi (*Computer assisted web interview*).

TECNICA DI RILEVAZIONE

Questionari strutturato.

PERIODO DI EFFETTUAZIONE DELLE INTERVISTE

Febbraio - Marzo 2025.

CODICE DEONTOLOGICO

La rilevazione è stata realizzata nel rispetto del Codice deontologico dei ricercatori europei Esomar, del Codice deontologico Assirm (Associazione istituti di ricerca e sondaggi di opinione italiani), e della Legge sulla privacy D.lgs 196/03, Regolamento (UE) n. 2016/679 (GDPR).

DIRETTORE DELLA RICERCA

Pierluigi Ascani

Stefano Ascani

Metodo | Universo rappresentato e campione

UNIVERSO delle imprese

		1-9	≥10	Totale
NORD OVEST (Senza Bergamo)	dettaglianti	2.504	93	2.597
	grossisti	1.093	230	1.323
	totale	3.597	323	3.920
NORD EST	dettaglianti	1.824	82	1.906
	grossisti	589	174	763
	totale	2.413	256	2.669
CENTRO	dettaglianti	2.771	95	2.866
	grossisti	468	62	530
	totale	3.239	157	3.396
SUD E ISOLE	dettaglianti	6.958	143	7.101
	grossisti	994	80	1.074
	totale	7.952	223	8.175
ITALIA	dettaglianti	14.057	413	14.470
	grossisti	3.144	546	3.690
	totale	17.201	959	18.160
BERGAMO	dettaglianti	85	20	105
	grossisti	88	4	92
	totale	173	24	197

CAMPIONE DELLE IMPRESE

		1-9	≥10	Totale
NORD OVEST (Senza Bergamo)	dettaglianti	21	10	31
	grossisti	11	4	15
	totale	32	14	46
NORD EST	dettaglianti	8	15	23
	grossisti	7	4	11
	totale	15	19	34
CENTRO	dettaglianti	10	22	32
	grossisti	6	5	11
	totale	16	27	43
SUD E ISOLE	dettaglianti	23	40	63
	grossisti	9	5	14
	totale	32	45	77
ITALIA	dettaglianti	62	87	149
	grossisti	33	18	51
	totale	95	105	200
BERGAMO	dettaglianti	30	1	31
	grossisti	23	6	29
	totale	53	7	60

Questo documento è la base per una presentazione orale, senza la quale ha limitata significatività e può dare luogo a fraintendimenti.

Sono proibite riproduzioni, anche parziali, del contenuto di questo documento, senza la previa autorizzazione scritta di Format Research.

2025 © Copyright Format Research Srl



UNI EN ISO 9001:2015
CERT. N° 1049

Format Research s.r.l.
Via Ugo Balzani 77, 00162 Roma, Italia
tel +39.06.86.32.86.81, fax +39.06.86.38.49.96
info@formatresearch.com
cf, p. iva e reg. imp. roma 04268451004
rea roma 747042, cap. soc. € 25.850,00 i.v.

www.formatresearch.com
Membro: Assirm, Confcommercio, Esomar

Format Business Intelligence s.r.l.
Via Sebastiano Caboto 22/a, 33170
Pordenone, Italia
format@pec.formatbusinessintelligence.com
cf, p. iva e reg. imp. pordenone 01786200939
rea pordenone 104460, cap. soc. € 10.000,00
i.v.