

STUDIO DI SETTORE UM11U

- ATTIVITÀ 46.73.10 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI LEGNAME,
SEMILAVORATI IN LEGNO E LEGNO
ARTIFICIALE
- ATTIVITÀ 46.73.22 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI ALTRI
MATERIALI PER RIVESTIMENTI (INCLUSI GLI
APPARECCHI IGIENICO-SANITARI)
- ATTIVITÀ 46.73.23 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI INFISSI
- ATTIVITÀ 46.73.29 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI ALTRI
MATERIALI DA COSTRUZIONE
- ATTIVITÀ 46.73.30 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI VETRO
PIANO
- ATTIVITÀ 46.73.40 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI CARTA DA
PARATI, COLORI E VERNICI

ATTIVITÀ 46.74.10 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI ARTICOLI IN FERRO E IN ALTRI METALLI (FERRAMENTA)

ATTIVITÀ 46.74.20 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI APPARECCHI E ACCESSORI PER IMPIANTI IDRAULICI, DI RISCALDAMENTO E DI CONDIZIONAMENTO

ATTIVITÀ 47.52.10 COMMERCIO AL DETTAGLIO DI FERRAMENTA, VERNICI, VETRO PIANO E MATERIALE ELETTRICO E TERMOIDRAULICO

ATTIVITÀ 47.52.20 COMMERCIO AL DETTAGLIO DI ARTICOLI IGIENICO-SANITARI

ATTIVITÀ 47.52.30 COMMERCIO AL DETTAGLIO DI MATERIALI DA COSTRUZIONE, CERAMICHE E PIASTRELLE

ATTIVITÀ 47.53.20 COMMERCIO AL DETTAGLIO DI CARTA DA PARATI E RIVESTIMENTI PER PAVIMENTI (MOQUETTE E LINOLEUM)

ATTIVITÀ 47.59.50 COMMERCIO AL DETTAGLIO DI SISTEMI DI SICUREZZA

Maggio 2009

PREMESSA

L'evoluzione dello Studio di Settore TM11U – Commercio al dettaglio e all'ingrosso di ferramenta e materiali da costruzione, è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2007.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 44.842.

Nella prima fase di analisi 3.586 contribuenti sono stati scartati in quanto, pur tenuti alla compilazione dei modelli, non risultano utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfettari, ecc.).

Sui modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di 2.609 ulteriori posizioni.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è stato pari a 38.647.

Distribuzione dei contribuenti per Forma Giuridica		
	Numero	% sugli elaborati
Persone fisiche	16.206	41,9
Società di persone	11.590	30,0
Società di capitali, enti commerciali e non	10.851	28,1

INQUADRAMENTO GENERALE

La classificazione dei punti vendita all'interno dei gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base di:

- prodotti merceologici venduti;
- peso della componente servizi;
- tipologia di vendita;
- modalità organizzativa
- provenienza delle merci commercializzate.

I **prodotti merceologici venduti** hanno permesso di differenziare i punti vendita il cui assortimento è composto da: vernici e colori (cluster 1, 5 e 24), prodotti in legno (cluster 2, 12 e 20), materiale termoidraulico (cluster 6, 13 e 21), piastrelle, materiali da costruzione e rubinetteria (cluster 7), legname (cluster 9 e 17,), articoli di ferramenta (cluster 10, 11 e 16), materiale edile (cluster 18 e 23), materiale elettrico (cluster 22). Sono stati inoltre individuati due cluster che raggruppano le imprese che trattano un assortimento despecializzato (cluster 3 e 19).

Il **peso della componente servizi** caratterizza il cluster 8.

La **tipologia di vendita** ha contribuito ad individuare i punti vendita che commercializzano al banco (cluster 1, 2, 3, 6, 10, 17 e 23), sul territorio (cluster 9, 13, 15, 16, 18, 20 e 24) o al dettaglio (cluster 5, 7, 11, 12, 19 e 21).

La **modalità organizzativa** caratterizza i punti vendita associati a gruppi d'acquisto, in franchising o in affiliazione commerciale (cluster 14).

La **provenienza delle merci commercializzate** differenzia i grossisti importatori da Paesi non appartenenti all'Unione Europea (cluster 4).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

DESCRIZIONE ECONOMICA DEI CLUSTER

Cluster 1 – Colorifici con vendita al banco

Numerosità: 1.222

Questo cluster è formato da punti vendita che commercializzano con tipologia di vendita al banco (80% dei ricavi) un'ampia gamma di colori e vernici. In particolare: il 41% dei ricavi proviene dalla vendita di prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici ed il 4% da attrezzature per la verniciatura; inoltre, più della metà dei soggetti vende vernici per l'industria (26% dei ricavi), il 47% carte da parati, moquette, stoffe per arredamenti, stucchi e pavimentazioni resilienti (14%) ed il 30% articoli, vernici e colori per belle arti (8%).

La clientela è formata soprattutto da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (54% dei ricavi) ed in misura inferiore da consumatori privati (21%) ed imprese di costruzione (19% dei ricavi per la metà circa delle imprese).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente da ditte produttrici (73% degli acquisti).

La struttura dell'impresa comprende 97 mq di locali destinati alla vendita, 200 mq di magazzino o deposito e 20 mq di uffici.

La natura giuridica adottata più di frequente è la forma societaria (di persone nel 39% dei casi e di capitali nel 28%) ed il numero di addetti è pari a 3 (dei quali 1-2 sono dipendenti).

Tra i beni strumentali si segnala la presenza di 2 tintometri per la miscelazione delle vernici.

Cluster 2 – Punti vendita di prodotti in legno con vendita al banco

Numerosità: 414

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti in legno: pannelli a base di legno come truciolati, OSB e multistrati lamellari (35% dei ricavi), prodotti base in legno come cornici, aste,

battiscopa, perline e listoni (25%) e pavimenti in legno (49% dei ricavi per il 43% dei soggetti).

La modalità di commercializzazione che caratterizza il cluster è la vendita al banco (92% dei ricavi).

La clientela è composta principalmente da: artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (41% dei ricavi), imprese di costruzione (18%) e consumatori privati (16%).

A complemento dell'attività di vendita un terzo circa delle imprese eroga servizi di taglio del legno e di applicazione e messa in posa o in opera dei prodotti.

Gli acquisti vengono effettuati da ditte produttrici (68% del totale) e da commercianti all'ingrosso (32%).

Le superfici delle quali si compone il punto vendita sono composte da un magazzino piuttosto esteso (602 mq), locali destinati alla vendita (103 mq) e da uffici (33mq). Il 25% delle imprese dispone di 226 mq di locali destinati a laboratorio e a lavorazioni varie.

Le imprese del cluster sono organizzate soprattutto sotto forma societaria (di persone nel 36% dei casi e di capitali nel 36%) ed impiegano 3-4 addetti (2 dei quali sono dipendenti).

Si segnala infine che più della metà dei soggetti dispone di 2 tagliatrici/seghe elettriche ed il 20% di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 tonnellate.

Cluster 3 – Grossisti despecializzati con vendita al banco

Numerosità: 2.864

I grossisti di questo cluster operano al banco (79% dei ricavi) commercializzando un'ampia gamma di prodotti che spaziano dalla ferramenta, al materiale termoidraulico, ai materiali impiegati in edilizia.

La clientela è formata soprattutto da consumatori privati (27% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (26%) ed imprese di costruzione (23%).

L'approvvigionamento delle merci avviene perlopiù dal produttore (59% degli acquisti).

Gli spazi a disposizione per l'esercizio dell'attività comprendono: 413 mq di magazzino, 170 mq di locali destinati alla vendita e 34 mq di uffici.

La natura giuridica adottata più di frequente è la forma societaria (di capitali nel 37% dei casi e di persone nel 34%); il numero di addetti è pari a 4 (3 dei quali dipendenti).

Si segnala infine che un quarto circa dei soggetti dispone di 2 tagliatrici/seghe elettriche ed il 21% di 1-2 automezzi avente massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 tonnellate.

Cluster 4 – Grossisti importatori da Paesi non appartenenti all'Unione Europea

Numerosità: 257

I grossisti di questo cluster sono perlopiù importatori: l'85% degli acquisti diretti presso imprese all'estero è effettuato in Paesi non appartenenti all'Unione Europea; un quinto circa delle imprese si approvvigiona quasi esclusivamente di merci provenienti dall'area Cina/Asia meridionale/Sud-Est asiatico.

I prodotti, per i quali non si segnala una specializzazione su alcuna merceologia particolare, vengono commercializzati prevalentemente sul territorio (56% dei ricavi). Il 24% delle imprese si avvale della collaborazione di 5 agenti o rappresentanti.

La gamma di clientela riflette la despecializzazione merceologica e risulta quindi diversificata.

Per quanto riguarda l'articolazione degli spazi a disposizione delle imprese si segnala la presenza di 409 mq di magazzino, 54 mq di uffici e 44 mq di locali destinati alla vendita.

La natura giuridica più frequente è la forma societaria (di capitali nel 66% dei casi e di persone nel 14%) ed il numero di addetti è pari a 3-4 (2 dei quali dipendenti).

Cluster 5 – Punti vendita al dettaglio di vernici e colori

Numerosità: 2.077

I punti vendita raggruppati in questo cluster commercializzano al dettaglio (97% dei ricavi) prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (42% dei ricavi), carte da parati, moquette, stoffe per arredamenti, stucchi e pavimentazioni resilienti (10%), colle, adesivi, siliconi e abrasivi (7%) ed attrezzature per la verniciatura (4%).

Trattandosi di dettaglianti, la clientela di riferimento è costituita principalmente da consumatori privati (64% dei ricavi) ma una parte consistente dei ricavi (un quarto circa) deriva da vendite effettuate nei confronti di artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere.

L'approvvigionamento delle merci avviene sia da ditte produttrici (56% degli acquisti) sia da grossisti (43%).

Il negozio si compone di 71 mq di spazi destinati alla vendita e 55 mq di magazzino.

La ditta individuale è la forma giuridica adottata più di frequente (66% del totale); il numero di addetti impiegato dalle imprese è pari a 1-2 (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 23% dei casi).

Tra i beni strumentali si segnala la presenza di 3 tintometri per la miscelazione delle vernici.

Cluster 6 – Grossisti di materiale termoidraulico con vendita al banco

Numerosità: 1.448

I contribuenti raggruppati in questo cluster effettuano la vendita al banco (85% ricavi) di prodotti ed impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (43% dei ricavi), elettrodomestici, apparecchi per il riscaldamento (radiatori, caldaie o scaldabagni) e relativi accessori (29%) e rubinetteria sanitaria e per impiantistica (18%).

I clienti che apportano le quote più rilevanti di fatturato sono: artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (51% dei ricavi), consumatori privati (20%) ed imprese di costruzione (10%). Si segnala che il 16% dei soggetti ottiene il 44% dei ricavi dalle vendite su ordinazione o da catalogo del fornitore.

Gli acquisti avvengono per lo più da ditte produttrici (69% degli approvvigionamenti).

La struttura dell'impresa si compone di 99 mq di spazi destinati alla vendita, 388 mq di magazzino e 39 mq di uffici.

La natura giuridica adottata più di frequente è la forma societaria (di capitali nel 47% dei casi e di persone nel 30%) ed il numero di addetti è pari a 4 (3 dei quali dipendenti).

Cluster 7 – Punti vendita al dettaglio di piastrelle, materiali da costruzione e rubinetteria

Numerosità: 4.868

Questo cluster si compone di punti vendita che commercializzano al dettaglio (92% dei ricavi) materiali e manufatti da costruzione (32% dei ricavi), piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti (30%) e rubinetteria sanitaria e per impiantistica (6%).

La clientela è formata da consumatori privati (52% dei ricavi), imprese di costruzione (24%) e da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali

in genere (17%). Si segnala che il 13% dei soggetti ottiene la metà circa dei ricavi dalle vendite su ordinazione o da catalogo del fornitore.

Le merci vengono acquistate da ditte produttrici (due terzi degli approvvigionamenti) e da grossisti (34%).

Si tratta di punti vendita abbastanza strutturati e composti da: 175 mq di locali destinati alla vendita (di cui 109 mq destinati all'esposizione della merce), 240 mq di spazi adibiti a magazzino o deposito e 19 mq di uffici.

All'interno del punto vendita si riscontra la presenza di 3 addetti (1-2 dei quali dipendenti); la natura giuridica adottata è sia la forma societaria (di persone nel 33% dei casi e di capitali nel 23%) che quella individuale (44%).

Si segnala infine che un quarto circa dei soggetti dispone di 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 tonnellate.

Cluster 8 – Punti vendita con ampia offerta di servizi

Numerosità: 153

Questo cluster si caratterizza per il marcato peso della componente “servizi” sui ricavi totali (39%). All'interno della gamma di servizi si evidenzia l'applicazione, messa in posa o in opera dei prodotti (effettuata dal 73% dei soggetti), il pronto intervento e l'assistenza tecnica (28%) ed il noleggio degli attrezzi (14%).

Per quanto riguarda la tipologia di vendita, i due terzi dei soggetti ottengono il 64% dei ricavi dalla vendita al dettaglio, il 44% ottiene il 78% dalla vendita al banco ed il 21% commercializza prevalentemente sul territorio (86% dei ricavi).

I punti vendita presentano vari prodotti in assortimento, tra cui: materiali e manufatti da costruzione, piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti, elettrodomestici, apparecchi per il riscaldamento (radiatori, caldaie e scaldabagni) e relativi accessori e ferramenta per infissi e mobili, bulloneria e viteria.

I clienti principali dei punti vendita del cluster sono consumatori privati (31% dei ricavi), imprese di costruzione (26%) ed artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (19%).

Gli acquisti delle merci avvengono soprattutto da ditte produttrici (69% del totale).

Gli spazi sui quali viene esercitata l'attività comprendono 113 mq di locali destinati alla vendita, 256 mq di magazzino o deposito e 29 mq di uffici. Il 27% delle imprese dispone di 68 mq di locali destinati a laboratorio e a lavorazioni varie.

La forma giuridica più frequente è quella societaria (di persone nel 35% dei casi e di capitali nel 35%) ed il numero di addetti è pari a 4 (2-3 dei quali dipendenti).

Cluster 9 – Grossisti di legname con vendita sul territorio

Numerosità: 358

Il cluster in oggetto è formato da commercianti che vendono sul territorio (98% dei ricavi) legnami segati e in tronco (95% dei ricavi).

Le imprese del cluster dispongono di spazi destinati a magazzino o deposito superiori alla media di settore (660 mq); a supporto della vendita sono utilizzati 44 mq di uffici.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati soprattutto presso ditte produttrici (65% degli acquisti); si rileva che il 27% delle imprese effettua il 43% degli acquisti da Paesi non appartenenti all'Unione Europea.

Le merci vengono vendute ad una vasta gamma di clientela tra cui: artigiani, industrie di lavorazione del legno, imprese di costruzione, altri commercianti all'ingrosso e consumatori privati.

Il numero di addetti è pari a 3 (con presenza di personale dipendente nel 46% dei casi) e la natura giuridica che si riscontra più di frequente è la forma societaria (di capitali nel 35% dei casi e di persone nel 30%).

Per il trasporto del legname il 20% delle imprese dispone di un automezzo avente massa a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 tonnellate ed il 22% di 2 automezzi con massa superiore a 12 tonnellate.

Tra i beni strumentali si segnala la presenza di 3 tagliatrici/seghe elettriche per la metà circa dei soggetti.

Cluster 10 – Grossisti di ferramenta con vendita al banco

Numerosità: 1.122

I contribuenti di questo cluster commercializzano al banco (85% dei ricavi) un'ampia gamma di articoli di ferramenta tra i quali si segnalano la ferramenta per infissi e mobili, bulloneria e viteria (36% dei ricavi), l'utensileria manuale ed elettrica (29%), maniglieria, lucchetti, serrature e casseforti (10%), colle, adesivi, siliconi e abrasivi (4%). Il 42% dei soggetti eroga il servizio di riproduzione e vendita di chiavi ottenendone il 7% dei ricavi.

I clienti del punto vendita sono perlopiù artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (41% dei ricavi), consumatori privati (19%) ed imprese di costruzione (24% dei ricavi nella metà dei casi).

Gli acquisti vengono effettuati sia da ditte produttrici (57% del totale) sia da commercianti all'ingrosso (42%).

Nell'attività sono impiegati 4 addetti (2 dei quali dipendenti) che operano su 115 mq di locali destinati alla vendita, 274 mq di magazzino e 26 mq di uffici. La natura giuridica riscontrabile più di frequente è la forma societaria (di persone nel 42% dei casi e di capitali nel 28%).

Cluster 11 – Punti vendita al dettaglio di ferramenta

Numerosità: 3.377

Questo cluster è formato da punti vendita che effettuano la vendita al dettaglio di articoli vari di ferramenta, tra i quali si segnalano: la ferramenta per infissi e mobili, bulloneria e viteria (29% dei ricavi), l'utensileria manuale ed elettrica (19%), maniglieria, lucchetti, serrature e casseforti (10%), il materiale elettrico

(6%) e le colle, adesivi, siliconi e abrasivi (4%). L'8% dei ricavi deriva dal servizio di riproduzione e vendita di chiavi.

Si tratta di negozi di dimensioni contenute: i locali destinati alla vendita si estendono su 77 mq, il magazzino ha un'ampiezza di 66 mq ed il numero di addetti è pari a 2; solo un quinto circa dei contribuenti del cluster dichiara di avvalersi di personale dipendente. I due terzi dei soggetti sono organizzati sottoforma di ditta individuale.

Trattandosi di punti vendita al dettaglio, la clientela è composta perlopiù da consumatori privati (72% dei ricavi) e, in misura inferiore per artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (15%).

Il principale canale di approvvigionamento è rappresentato da commercianti all'ingrosso (74% degli acquisti).

Cluster 12 – Punti vendita al dettaglio di prodotti in legno

Numerosità: 499

Questo cluster raggruppa punti vendita al dettaglio il cui assortimento è composto da prodotti in legno: prodotti base in legno come cornici, aste, battiscopa, perline e listoni (34% dei ricavi), pavimenti in legno (46% dei ricavi per la metà circa dei soggetti) e pannelli a base di legno come truciolati, OSB e multistrati lamellari (28% per il 37%).

I clienti dei negozi del cluster sono soprattutto consumatori privati (60% dei ricavi) ed artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (12%). Si segnala che il 17% dei soggetti ottiene una parte rilevante dei ricavi (60%) dalle vendite su ordinazione o da catalogo del fornitore.

A complemento dell'attività di vendita la metà delle imprese offre il servizio di applicazione e messa in posa o in opera dei prodotti ed il 27% il servizio di taglio del legno.

Gli acquisti delle merci vengono effettuati direttamente dal produttore (62% del totale) o presso grossisti (38%).

Il punto vendita si compone di 124 mq di locali adibiti alla vendita, 134 mq di magazzino e 13 mq di uffici. Il 23% delle imprese dispone di 91 mq di locali destinati a laboratorio e a lavorazioni varie.

Il numero di addetti è pari a 2 (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 43% dei casi) e la natura giuridica adottata più di frequente è la forma societaria (il 52% del totale, equamente divisa tra società di persone e di capitali).

Tra i beni strumentali si segnala la presenza di 2 tagliatrici/seghe elettriche per la metà circa dei soggetti.

Cluster 13 – Grossisti di materiale termoidraulico con vendita sul territorio

Numerosità: 745

Questo cluster raggruppa grossisti che vendono sul territorio (94% dei ricavi) prodotti ed impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (53% dei ricavi), elettrodomestici, apparecchi per il riscaldamento (radiatori, caldaie o scaldabagni) e relativi accessori (67% dei ricavi per il 39% dei soggetti) e rubinetteria sanitaria e per impiantistica (42% per il 34%).

La clientela che apporta la quota maggiore di ricavi è formata da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (35%), seguono con quote inferiori i commercianti all'ingrosso e al dettaglio e le imprese di costruzione. Per la vendita dei prodotti il 29% dei soggetti si avvale di 5-6 agenti o rappresentanti. Si segnala inoltre che il 22% dei soggetti ottiene una parte rilevante dei ricavi (69%) dalle vendite su ordinazione o da catalogo del fornitore.

A complemento dell'attività di vendita un quarto circa delle imprese eroga servizi di applicazione e messa in posa o in opera dei prodotti e di pronto intervento o assistenza tecnica.

Gli acquisti vengono effettuati soprattutto da ditte produttrici (81% del totale).

Coerentemente con la tipologia di vendita, le strutture si compongono soprattutto di magazzino o deposito (322 mq) ed uffici (63 mq) e raramente si riscontrano spazi dedicati alla vendita.

La forma giuridica prevalente è quella societaria (di capitali nel 60% dei casi e di persone nel 22%) ed il numero di addetti impiegato è pari a 4 (2-3 dei quali dipendenti).

Cluster 14 – Punti vendita associati a gruppi d’acquisto, in franchising o in affiliazione commerciale

Numerosità: 640

All’interno di questo cluster sono raggruppati punti vendita associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative (76% del totale), in franchising o in affiliazione commerciale (23%).

Coerentemente con la modalità organizzativa adottata, il 47% dei soggetti dichiara di sostenere costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, franchising o affilianti per voci diverse dall’acquisto delle merci.

Rispetto alle dimensioni mediamente riscontrabili nell’universo di riferimento, si tratta di imprese con una struttura di medio-grandi dimensioni: nell’attività sono impiegati 9 addetti (7 dei quali dipendenti) ed i locali comprendono 547 mq di spazi destinati alla vendita (di cui 220 mq per l’esposizione interna della merce), 720 mq di magazzino e 54 mq di uffici. Il 23% delle imprese dispone di 206 mq di locali destinati a laboratorio e a lavorazioni varie.

La natura giuridica prevalente è la forma societaria (di capitali nel 56% dei casi e di persone nel 33%).

L’assortimento è ampio e comprende un’ampia gamma di articoli di ferramenta, materiale termoidraulico e vernici.

A corredo dell’attività di vendita il 22% dei soggetti offre il servizio di applicazione, messa in posa o in opera dei prodotti ed il 20% il servizio di noleggio attrezzi.

Per quanto riguarda la tipologia di vendita, oltre la metà dei ricavi proviene dal commercio al dettaglio ed il 36% dalla vendita al banco.

La clientela è formata soprattutto da consumatori privati (42% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (26%) e da imprese di costruzione (21%).

Gli acquisti vengono effettuati direttamente dal produttore (49% del totale), tramite gruppi di acquisto, unioni volontarie e da consorzi, cooperative o dall'affiliante (33%) e da commercianti all'ingrosso (19%).

Cluster 15 – Grossisti despecializzati con vendita sul territorio

Numerosità: 918

I grossisti di questo cluster operano sul territorio (97% dei ricavi) commercializzando un'ampia gamma di prodotti che spaziano dalla ferramenta, ai colori e vernici, ai prodotti in legno.

L'eterogeneità dell'assortimento si riflette sulla tipologia di clientela, piuttosto diversificata: artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere, commercianti all'ingrosso, dettaglianti, imprese di costruzione e consumatori privati.

I tre quarti degli acquisti vengono effettuati rivolgendosi direttamente al produttore.

Le strutture di cui si compone l'impresa si articolano in 321 mq di magazzino o deposito e 60 mq di uffici.

Il numero di addetti impiegato è pari a 4 (2-3 dei quali sono dipendenti) e la natura giuridica ampiamente adottata è la forma societaria (di capitali nel 57% dei casi e di persone nel 20%). Per la vendita dei prodotti il 24% dei soggetti si avvale di 4 agenti o rappresentanti.

Cluster 16 – Grossisti di ferramenta con vendita sul territorio

Numerosità: 738

Le imprese raggruppate in questo cluster commercializzano sul territorio (95% dei ricavi) articoli di ferramenta: ferramenta per infissi e mobili, bulloneria e viteria

(la metà dei ricavi), utensileria manuale ed elettrica (29%), maniglieria, lucchetti, serrature e casseforti (26% dei ricavi per il 31% dei soggetti).

La vendita è rivolta ad una clientela formata soprattutto da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (37% dei ricavi) e, in misura inferiore, da imprese di costruzione e da commercianti all'ingrosso e al dettaglio. Si segnala inoltre che il 19% dei soggetti effettua vendite su ordinazione o da catalogo del fornitore con un peso del 63% sui ricavi totali.

Per l'approvvigionamento delle merci gli appartenenti al cluster si rivolgono principalmente a ditte produttrici (72% degli acquisti).

Gli spazi utilizzati per l'esercizio dell'attività sono composti da 402 mq di magazzino o deposito e 65 mq di uffici.

Il numero di addetti è pari a 5 (4 dei quali dipendenti) e la natura giuridica adottata più di frequente è la forma societaria (53% di capitali e 23% di persone). Per la vendita dei prodotti il 30% dei soggetti si avvale di 4-5 agenti o rappresentanti.

Cluster 17 – Grossisti di legname con vendita al banco

Numerosità: 456

L'elemento che caratterizza questo gruppo di imprese è la vendita al banco (96% dei ricavi) di legnami segati e in tronco (88% dei ricavi).

Gli acquirenti delle merci sono diversificati: artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (30% dei ricavi) nonché industrie di lavorazione del legno, imprese di costruzione, consumatori privati e commercianti all'ingrosso e al dettaglio.

A complemento dell'attività di vendita il 42% delle imprese offre il servizio di taglio del legno ed il 28% effettua "altre lavorazioni del legno" (essiccazione, piallatura, bordatura, foratura, impregnazione, ecc.).

Il 55% degli acquisti viene effettuato presso ditte produttrici ed il 43% da commercianti all'ingrosso; il 17% delle imprese effettua il 24% degli acquisti al di fuori dell'Unione Europea.

Nell'attività sono impiegati 3 addetti (2 dei quali dipendenti) che operano su 655 mq di magazzino o deposito e 33 mq di uffici; il 32% delle imprese dispone di 329 mq di locali destinati a laboratorio e a lavorazioni varie.

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di persone nel 32% dei casi e di capitali nel 29%).

Si rileva infine che tra i beni strumentali vengono utilizzate 2 tagliatrici/seghe elettriche e che il 29% dei soggetti dispone di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 tonnellate.

Cluster 18 – Grossisti di materiale edile con vendita sul territorio

Numerosità: 1.332

Le imprese di questo cluster commercializzano sul territorio (96% dei ricavi) materiali per l'edilizia: materiali e manufatti da costruzione (48% dei ricavi, piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti (73% dei ricavi per il 34% dei soggetti), coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione (43% per il 18%).

La clientela di riferimento è formata da imprese di costruzione (37% dei ricavi) ma ai grossisti del cluster si rivolgono anche artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere, consumatori privati e commercianti all'ingrosso e al dettaglio. Per la vendita dei prodotti il 20% dei soggetti si avvale di 6 agenti o rappresentanti. Si segnala inoltre che il 10% delle imprese ottiene una parte rilevante dei ricavi (67%) dalle vendite effettuate su ordinazione o da catalogo del fornitore.

La gran parte degli acquisti (79% del totale) avviene rivolgendosi in modo diretto al produttore.

Gli spazi a supporto dell'attività vedono la presenza di 344 mq di magazzino o deposito, 52 mq di uffici e 62 mq di locali destinati alla vendita.

Il numero di addetti è pari a 4 (2 dei quali dipendenti) e la natura giuridica largamente prevalente è la forma societaria (di capitali nel 58% dei casi e di persone nel 20%).

Cluster 19 – Punti vendita al dettaglio con assortimento despecializzato

Numerosità: 8.578

Le imprese che fanno parte del cluster in oggetto sono punti vendita al dettaglio (79% dei ricavi) che presentano un assortimento despecializzato che comprende ferramenta per infissi e mobili, bulloneria e viteria (9% dei ricavi), prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (8%), utensileria manuale ed elettrica (7%), materiale elettrico (6%), colle, adesivi, siliconi e abrasivi (5%), maniglieria, lucchetti, serrature e casseforti (4%).

Trattandosi di negozi al dettaglio, la clientela è formata soprattutto da consumatori privati (61% dei ricavi) ma annovera anche artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (16%).

Gli acquisti vengono effettuati da commercianti all'ingrosso (62% del totale) e da ditte produttrici (37%).

Il punto vendita è formato da 116 mq di locali destinati alla vendita e dispone di 161 mq di magazzino; nel 41% dei casi sono presenti 27 mq di uffici.

Nell'attività sono impiegati 2 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 36% dei casi) e la natura giuridica prevalente è la ditta individuale (56% del totale).

Cluster 20 – Punti vendita di prodotti in legno con vendita sul territorio

Numerosità: 243

Questo cluster raggruppa grossisti che vendono sul territorio (95% dei ricavi) manufatti in legno, soprattutto pannelli a base di legno come truciolati, OSB e multistrati lamellari (36% dei ricavi) e prodotti base in legno come cornici, aste,

battiscopa, perline e listoni (33%); il 34% dei soggetti commercializza anche pavimenti in legno ottenendo il 60% dei ricavi.

La clientela di riferimento è formata da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (30% dei ricavi), ma ai punti vendita del cluster si rivolgono anche imprese di costruzione, industrie di lavorazione del legno, industrie del comparto mobile/arredamento, commercianti all'ingrosso e al dettaglio e consumatori privati. Si segnala inoltre che il 10% dei soggetti ottiene il 55% dei ricavi da vendite effettuate su ordinazione o da catalogo del fornitore.

A complemento dell'attività di vendita il 29% delle imprese offre il servizio di applicazione e messa in posa o in opera dei prodotti, il 23% il servizio di taglio del legno ed il 19% effettua "altre lavorazioni del legno" (essiccazione, piallatura, bordatura, foratura, impregnazione, ecc.).

Gli approvvigionamenti avvengono soprattutto da ditte produttrici (81% degli acquisti totali); il 23% delle imprese effettua il 30% degli acquisti al di fuori dell'Unione Europea.

Si tratta di imprese abbastanza strutturate: gli spazi destinati a magazzino o deposito sono ampi (708 mq), così come i locali adibiti ad ufficio (57 mq) sono di ampiezza superiore alla media di settore; nella metà circa dei casi sono presenti locali adibiti alla vendita di 120 mq.

Nell'attività sono impiegati 4 addetti (3 dei quali dipendenti); la natura giuridica riscontrabile più di frequente è la forma societaria (di capitali nel 59% dei casi e di persone nel 21%).

Si rileva infine che il 41% dei soggetti dispone di 2 tagliatrici/seghe elettriche e che il 22% dei soggetti dispone di 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 tonnellate.

Cluster 21 – Punti vendita al dettaglio di materiale termoidraulico

Numerosità: 1.462

All'interno di questo cluster sono raggruppati punti vendita al dettaglio (96% dei ricavi) il cui assortimento è incentrato sui prodotti del comparto termoidraulico: prodotti ed impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (un terzo dei ricavi), rubinetteria sanitaria e per impiantistica (24%), elettrodomestici, apparecchi per il riscaldamento (radiatori, caldaie e scaldabagni) e relativi accessori (24%).

La clientela è formata soprattutto da consumatori privati (61% del totale) e da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (23%). Si segnala che il 12% dei soggetti ottiene il 53% dei ricavi da vendite effettuate su ordinazione o da catalogo del fornitore.

Gli approvvigionamenti avvengono sia presso ditte produttrici (54% degli acquisti totali) sia rivolgendosi a commercianti all'ingrosso (45%).

I punti vendita, all'interno dei quali operano 2 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 43% dei casi), sono formati da 105 mq di locali destinati alla vendita e 123 mq di magazzino; nella metà circa dei casi sono presenti anche locali destinati ad uffici (22 mq).

Per quanto riguarda la natura giuridica, il 53% è organizzato in forma individuale.

Cluster 22 – Punti vendita di materiale elettrico

Numerosità: 152

Le imprese di questo cluster commercializzano materiale elettrico (87% dei ricavi) prevalentemente con tipologia di vendita al dettaglio (75% dei ricavi).

La clientela è formata soprattutto da consumatori privati (57% dei ricavi) e da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (25%).

La maggior parte degli acquisti (79% del totale) viene effettuata da commercianti all'ingrosso.

Si tratta di punti vendita, organizzati nel 70% dei casi sotto forma di ditta individuale, che presentano 44 mq di locali destinati alla vendita e 81 mq di magazzino.

Nell'attività sono impiegati uno, o talvolta, 2 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 23% dei casi).

Cluster 23 – Grossisti di materiale edile con vendita al banco

Numerosità: 3.768

Il cluster in oggetto raggruppa imprese che commercializzano al banco (87% dei ricavi) materiali che vengono impiegati in edilizia: materiali e manufatti da costruzione (51% dei ricavi), piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti (18%), coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione (8%).

La clientela è formata da imprese di costruzione (che apportano il 47% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (24%) e consumatori privati (17%). Si segnala che il 13% dei soggetti ottiene il 34% dei ricavi da vendite effettuate su ordinazione o da catalogo del fornitore.

A corredo dell'attività di vendita il 20% dei soggetti offre il servizio di applicazione, messa in posa o in opera dei prodotti e l'11% il servizio di noleggio attrezzi.

La gran parte degli approvvigionamenti (71%) viene effettuata rivolgendosi direttamente alle imprese produttrici.

Gli spazi su cui viene esercitata l'attività sono abbastanza ampi e comprendono: 429 mq di magazzino o deposito, 151 mq di locali destinati alla vendita e 34 mq di uffici.

Il numero di addetti è pari a 4 (3 dei quali dipendenti) e la distribuzione per natura giuridica vede la prevalenza della forma societaria (40% di capitali e 35% di persone).

Per il trasporto delle merci il 38% delle imprese dispone di 1-2 automezzi aventi massa a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 tonnellate ed il 27% di 2 automezzi con massa superiore a 12 tonnellate.

Cluster 24 – Colorifici con vendita sul territorio

Numerosità: 804

Questo cluster è formato da punti vendita che commercializzano sul territorio (91% dei ricavi) un'ampia gamma di colori e vernici. In particolare: il 30% dei ricavi è ottenuto dalla vendita di vernici per l'industria, il 18% da prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici, il 10% da colle, adesivi, siliconi e abrasivi ed il 4% da attrezzature per la verniciatura; inoltre, il 44% dei soggetti tratta prodotti vernicianti per l'automobile (53% dei ricavi).

Gli acquirenti che si rivolgono maggiormente agli operatori del cluster sono artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (56% dei ricavi), ma la clientela comprende anche commercianti all'ingrosso e al dettaglio, consumatori privati ed imprese di costruzione.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati soprattutto da ditte produttrici (81% del totale).

Gli spazi dedicati all'esercizio dell'attività comprendono 369 mq di magazzino o deposito e 49 mq di uffici.

Il numero di addetti è pari a 5 (3 dei quali dipendenti) e la natura giuridica adottata con maggior frequenza è la forma societaria (di capitali nel 44% dei casi e di persone nel 34%).

Tra i beni strumentali si segnala la presenza di 4 tintometri per la miscelazione delle vernici.