

STUDIO DI SETTORE TM11U

- ATTIVITÀ 51.44.3 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI CARTE DA PARATI
- ATTIVITÀ 51.53.1 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI LEGNAME,
SEMILAVORATI IN LEGNO E LEGNO ARTIFICIALE
- ATTIVITÀ 51.53.2 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI MATERIALI DA
COSTRUZIONE (INCLUSI I MATERIALI IGIENICO-
SANITARI)
- ATTIVITÀ 51.53.3 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI VETRO PIANO
- ATTIVITÀ 51.53.4 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI VERNICI E COLORI
- ATTIVITÀ 51.54.1 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI ARTICOLI IN FERRO E
IN ALTRI METALLI (FERRAMENTA)
- ATTIVITÀ 51.54.2 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI APPARECCHI E
ACCESSORI PER IMPIANTI IDRAULICI E DI
RISCALDAMENTO
- ATTIVITÀ 52.46.1 COMMERCIO AL DETTAGLIO DI FERRAMENTA,
MATERIALE ELETTRICO E TERMOIDRAULICO,
PITTURE E VETRO PIANO

- ATTIVITÀ 52.46.2 COMMERCIO AL DETTAGLIO DI ARTICOLI IGIENICO-SANITARI
- ATTIVITÀ 52.46.3 COMMERCIO AL DETTAGLIO DI MATERIALI DA COSTRUZIONE
- ATTIVITÀ 52.48.9 COMMERCIO AL DETTAGLIO DI CARTA DA PARATI E DI RIVESTIMENTI PER PAVIMENTI

Aprile 2005

PREMESSA

L'evoluzione degli Studi di Settore SM11A e SM11B – Commercio all'ingrosso e al dettaglio di ferramenta ed utensileria, termoidraulica, legname, materiali da costruzione, piastrelle, pavimenti e prodotti vernicianti – 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 2002, completati con le informazioni contenute nel questionario ESM11 inviato ai contribuenti per l'evoluzione degli studi in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 38.058.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 30.790.

Su tali modelli 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 dello studio, lo scarto di 1.966 posizioni.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 28.824.

Distribuzione dei modelli elaborati per Forma Giuridica		
	Numero	% sugli elaborati
Persone fisiche	12.595	43,7
Società di persone	9.803	34,0
Società di capitali, enti commerciali e non	6.426	22,3

INQUADRAMENTO GENERALE

Il presente studio analizza il comparto del commercio all'ingrosso e al dettaglio di ferramenta ed utensileria, termoidraulica, legname, materiali da costruzione, piastrelle, pavimenti e prodotti vernicianti.

La suddivisione dei contribuenti in gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base di:

1. **prodotti merceologici venduti;**
2. **tipologia della clientela;**
3. **dimensione.**

1. La suddivisione secondo i **prodotti merceologici venduti** ha portato all'evidenziazione dei punti vendita che presentano un'ampia offerta di: ferramenta ed utensileria (cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6 e 7), termoidraulica (cluster 8, 9, 10, 11, 12 e 13), legname (cluster 14, 15, 16, 17, 18 e 19), materiali da costruzione (cluster 20, 21, 22, 23, 24 e 25), piastrelle e pavimenti (cluster 26, 27, 28 e 29), colori e vernici (cluster 30, 31, 32, 33, 34, 35 e 36). La composizione dell'assortimento ha contribuito, inoltre, a rilevare le attività caratterizzate da un elevato grado di eterogeneità dell'offerta (cluster 37, 38, 39, 40, 41, 42 e 43).
2. La suddivisione secondo la **tipologia della clientela** ha portato all'evidenziazione di punti vendita che vendono prevalentemente a: utilizzatori professionali e/o clienti di tipo "business" (cluster 1, 2, 4, 5, 8, 11, 14, 15, 20, 22, 23, 26, 30, 31, 33, 37, 38, 40 e 41), commercianti (cluster 3, 9, 10, 16, 21, 27, 32 e 39), filiera del legno (cluster 17) e clienti privati (cluster 6, 12, 18, 24, 28, 34 e 42).
3. La suddivisione secondo la **dimensione** ha portato all'evidenziazione di: punti vendita di medio-grandi dimensioni specializzati in ferramenta ed utensileria per utilizzatori professionali (cluster 2), punti vendita di medie dimensioni

specializzati in ferramenta ed utensileria per clienti di tipo “business” (cluster 4), punti vendita di grandi dimensioni specializzati in ferramenta ed utensileria per clienti di tipo “business” (cluster 5), punti vendita di termoidraulica di medio-grandi dimensioni per commercianti con forte presenza della vendita sul territorio tramite agenti (cluster 10), punti vendita di termoidraulica di medie dimensioni per clienti di tipo “business” ed enti pubblici o privati (cluster 11), punti vendita di legname di medio-grandi dimensioni per utilizzatori professionali ed imprese di costruzione (cluster 14), punti vendita di materiali da costruzione di medio-grandi dimensioni per utilizzatori professionali ed imprese di costruzione (cluster 22), colorifici di medio-grandi dimensioni per utilizzatori professionali (cluster 30), punti vendita di grandi dimensioni con assortimento despecializzato per utilizzatori professionali (cluster 37), punti vendita di medio-grandi dimensioni con assortimento despecializzato per clienti di tipo “business” (cluster 41).

Salvo quanto espressamente specificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

DESCRIZIONE ECONOMICA DEI CLUSTER

Cluster 1 – Punti vendita di piccole dimensioni specializzati in ferramenta ed utensileria per utilizzatori professionali

Numerosità: 299

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un’offerta prevalente di ferramenta (il 53% dei ricavi) ed utensileria (il 37%) ad una clientela in larga maggioranza formata da artigiani ed utilizzatori professionali (l’88% dei ricavi). In particolare, l’assortimento comprende: utensileria manuale ed elettrica, materiale di ferramenta, manigliera, lucchetti e serrature, serramenti e materiale da finitura. I servizi offerti a corredo della vendita comprendono la consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 69% dei soggetti) ed il servizio di pronto intervento/assistenza tecnica (l’11%).

Si tratta in prevalenza di punti vendita all'ingrosso; le modalità di vendita adottate sono l'ingrosso tradizionale con vendita al banco (il 74% dei ricavi per la metà circa dei soggetti) e l'ingrosso con rete di vendita sul territorio (il 91% per il 44%). Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente ricorrendo a ditte produttrici (i due terzi degli acquisti totali).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 169 mq destinati a magazzino/deposito, 23 mq destinati ad uffici e 75 mq di spazi destinati alla vendita per la metà dei soggetti.

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di persone nel 34% dei casi e di capitali nel 26%); gli addetti impiegati sono pari a 2-3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per il 22% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali è limitata ad 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 57% dei soggetti.

Cluster 2 – Punti vendita di medio-grandi dimensioni specializzati in ferramenta ed utensileria per utilizzatori professionali

Numerosità: 300

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di ferramenta (il 55% dei ricavi) ed utensileria (il 26%) ad una clientela in larga maggioranza formata da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 69% dei ricavi). In particolare, l'assortimento comprende: utensileria manuale ed elettrica, materiale di ferramenta, maniglieria, lucchetti e serrature, serramenti e materiale da finitura. I servizi offerti a corredo della vendita comprendono la consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 74% dei soggetti) ed il servizio di pronto intervento/assistenza tecnica (il 9%).

Si tratta di punti vendita di medio-grandi dimensioni: gli spazi destinati alla vendita coprono una superficie di 126 mq, gli spazi destinati a magazzino/deposito 551 mq ed i

locali destinati ad uffici 51 mq. Anche il numero di addetti impiegato è superiore alla media: 7 addetti, tra i quali 3 banconisti e 2 magazzinieri dipendenti per oltre la metà dei soggetti, 1-2 banconisti non dipendenti per il 20% e 2 venditori diretti dipendenti per un terzo.

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di persone nel 45% dei casi e di capitali nel 39%).

Si tratta in prevalenza di punti vendita all'ingrosso; le modalità di vendita adottate sono l'ingrosso tradizionale con vendita al banco (il 46% dei ricavi) e l'ingrosso con rete di vendita sul territorio (il 72% dei ricavi per la metà circa dei soggetti) per effettuare la quale il 22% delle imprese si avvale di 2 agenti o rappresentanti. Le imprese del cluster presentano elevate spese (7.400 euro) per pubblicità, propaganda o rappresentanza. Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente ricorrendo a ditte produttrici (i tre quarti degli acquisti totali).

La dotazione di beni strumentali comprende 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, un server di rete ed un muletto per la metà dei soggetti. Inoltre, un quarto circa dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

Cluster 3 – Punti vendita specializzati in ferramenta ed utensileria per commercianti

Numerosità: 237

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di ferramenta (il 58% dei ricavi) ed utensileria (il 31%) ad una clientela in larga maggioranza formata da commercianti (commercianti al dettaglio il 43% dei ricavi e all'ingrosso il 48%). In particolare, l'assortimento comprende: utensileria manuale ed elettrica, materiale di ferramenta, maniglieria, lucchetti e serrature, serramenti e materiale da finitura. Al di fuori della consegna della merce a domicilio o in cantiere

(svolta dal 54% dei soggetti) non si segnala la presenza di particolari servizi accessori alla vendita.

Coerentemente con il tipo di clientela servita, la tipologia di vendita largamente prevalente è il commercio all'ingrosso, con un forte peso (il 59% dei ricavi) della vendita sul territorio per effettuare la quale un terzo dei soggetti si avvale di 5 agenti o rappresentanti. Gli acquisti avvengono principalmente (il 78% del totale) da ditte produttrici; un quarto circa delle imprese si approvvigiona in mercati esterni all'Unione Europea (il 35% degli acquisti).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 312 mq destinati a magazzino/deposito e 51 mq destinati ad uffici; data la forte presenza di vendita sul territorio, solo il 24% dei soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati alla vendita (aventi una superficie di 119 mq).

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di capitali nella metà dei casi e di persone nel 30%); gli addetti impiegati sono pari a 3-4, tra i quali si segnala la presenza di 2-3 magazzinieri dipendenti per il 36% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali non è significativa, si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 40% dei soggetti. Infine, un quarto dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

Cluster 4 – Punti vendita di medie dimensioni specializzati in ferramenta ed utensileria per clienti di tipo “business”

Numerosità: 355

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di ferramenta (il 57% dei ricavi) ed utensileria (il 34%) ad una clientela in maggioranza formata da imprese di costruzione (il 37% dei ricavi) ed altre imprese (ad esclusione del comparto legno/mobile/arredamento) che apportano il 68% dei ricavi per il 43% dei

soggetti. In particolare, l'assortimento comprende: utensileria manuale ed elettrica, materiale di ferramenta, maniglieria, lucchetti e serrature, serramenti e materiale da finitura. Al di fuori della consegna della merce a domicilio o in cantiere (svolta dal 73% dei soggetti) non si segnala la presenza di particolari servizi accessori alla vendita.

La tipologia di vendita largamente prevalente è il commercio all'ingrosso, con un forte peso della vendita sul territorio (il 93% dei ricavi per più della metà dei soggetti). L'approvvigionamento delle merci avviene per i due terzi degli acquisti ricorrendo a ditte produttrici e per un terzo a commercianti all'ingrosso.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 181 mq destinati a magazzino/deposito e 36 mq destinati ad uffici; data la rilevante presenza di vendita sul territorio, solo un terzo circa dei soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati alla vendita (aventi una superficie di 85 mq).

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di capitali nel 39% dei casi e di persone nel 34%); gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 1-2 magazzinieri dipendenti per il 29% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali non è significativa, si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

Cluster 5 – Punti vendita di grandi dimensioni specializzati in ferramenta ed utensileria per clienti di tipo “business”

Numerosità: 95

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di ferramenta (il 58% dei ricavi) ed utensileria (il 32%) rivolta ad una clientela formata principalmente da imprese di costruzione (il 33% dei ricavi) ed altre imprese (ad esclusione del comparto legno/mobile/arredamento) che apportano il 28%. In particolare, l'assortimento comprende: utensileria manuale ed elettrica, materiale di ferramenta, maniglieria, lucchetti e serrature, serramenti e materiale da finitura. Al di

fuori della consegna della merce a domicilio o in cantiere (svolta dall'87% dei soggetti) non si evidenziano particolari servizi accessori alla vendita. Si segnala inoltre che un'impresa su cinque è dotata della certificazione ISO 9000.

Si tratta in prevalenza di punti vendita all'ingrosso; le modalità di vendita adottate sono infatti l'ingrosso con rete di vendita sul territorio (il 53% dei ricavi) e l'ingrosso tradizionale con vendita al banco (il 38%). L'approvvigionamento delle merci avviene prevalentemente ricorrendo a ditte produttrici e per la vendita un terzo delle imprese si avvale di 2-3 agenti o rappresentanti. Le imprese del cluster presentano elevate spese (19.200 euro) per pubblicità, propaganda o rappresentanza.

Si tratta di punti vendita di grandi dimensioni: gli spazi destinati a magazzino/deposito coprono una superficie di 860 mq ed i locali destinati ad uffici 130 mq; data la discreta incidenza della vendita sul territorio, gli spazi destinati alla vendita sono utilizzati solo dalla metà dei soggetti e coprono una superficie di 233 mq; infine, il 16% dei soggetti è dotato di ampi spazi (152 mq) destinati a laboratorio e a lavorazioni varie. Anche il numero di addetti impiegato è molto superiore alla media: 12-13 addetti, tra i quali 3 magazzinieri dipendenti, 3 banconisti dipendenti per il 43% dei soggetti e 3 venditori diretti dipendenti per la metà circa delle imprese.

La natura giuridica pressoché esclusiva è la forma societaria (nell'80% dei casi società di capitali).

La dotazione di beni strumentali comprende: 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, un muletto ed un server di rete. Inoltre, il 16% delle imprese ha accesso al sistema di acquisti on-line del fornitore ed il 51% dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

Cluster 6 – Negozi di ferramenta ed utensileria con vendita prevalente a privati

Numerosità: 1.604

Il cluster in esame annovera punti vendita che presentano un'offerta prevalente di ferramenta (il 53% dei ricavi), utensileria (il 14%) e materiale elettrico (il 9%) ad una clientela principalmente formata da privati (l'88% dei ricavi). In particolare, l'assortimento comprende: utensileria manuale ed elettrica, materiale di ferramenta, materiale elettrico, maniglieria, lucchetti e serrature, serramenti, materiale da finitura, colle, silicani e prodotti vernicianti per la casa. L'attività si sostanzia essenzialmente nella vendita del prodotto, i servizi aggiuntivi sono pressoché assenti.

Si tratta di punti vendita al dettaglio (il 93% dei ricavi) di piccole dimensioni (71 mq destinati alla vendita e 51 mq di magazzino/deposito). Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente ricorrendo a commercianti all'ingrosso (il 74% degli acquisti totali).

I due terzi delle imprese sono organizzati sotto forma di ditta individuale; nella grande maggioranza dei casi all'interno del punto vendita opera il solo titolare.

La dotazione di beni strumentali è essenziale; si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 22% dei soggetti.

Cluster 7 – Punti vendita specializzati in ferramenta ed utensileria per una clientela diversificata

Numerosità: 1.636

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di ferramenta (il 43% dei ricavi) ed utensileria (il 16%). In particolare, l'assortimento comprende: utensileria manuale ed elettrica, materiale di ferramenta, maniglieria, lucchetti e serrature, serramenti e materiale da finitura. Si tratta soprattutto di punti vendita al dettaglio (l'81% dei ricavi) che vendono ad una clientela diversificata, in maggioranza formata da consumatori privati (oltre la metà dei ricavi nella totalità dei

soggetti appartenenti al cluster), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 26%), imprese di costruzione e enti pubblici e privati (rispettivamente, il 16% e il 9% dei ricavi per oltre la metà delle imprese).

L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo sia a commercianti all'ingrosso (il 59% degli acquisti totali) sia a ditte produttrici (il 40%).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono formate da 97 mq destinati alla vendita e 108 mq destinati a magazzino/deposito.

La metà circa delle imprese del cluster è organizzata sotto forma di ditta individuale, l'altra metà sotto forma societaria; gli addetti impiegati sono pari a 2, tra i quali si segnala la presenza di 1-2 banconisti non dipendenti per un terzo delle imprese.

La dotazione di beni strumentali non è significativa, si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 39% dei soggetti.

Cluster 8 – Punti vendita di termoidraulica per utilizzatori professionali

Numerosità: 661

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti di termoidraulica, in particolare: prodotti e impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (la metà circa dei ricavi), elettrodomestici ed apparecchi per il riscaldamento come radiatori, caldaie e scaldabagni (il 28%) e rubinetteria sanitaria e per impiantistica (il 16%). La vendita avviene quasi esclusivamente nei confronti di artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (l'82% dei ricavi); tra i servizi accessori offerti alla clientela si segnala la presenza della consegna della merce a domicilio o in cantiere, effettuata dal 61% dei soggetti. Inoltre, il 22% dei punti vendita tratta 4 marchi in esclusiva territoriale.

Si tratta in prevalenza di punti vendita all'ingrosso; le modalità di vendita adottate sono l'ingrosso tradizionale con vendita al banco (il 54% dei ricavi) e, nel 31% dei casi,

l'ingrosso con rete di vendita sul territorio (il 76% dei ricavi). Tre quarti circa degli acquisti totali provengono da ditte produttrici.

La forma giuridica adottata dal 72% delle imprese è la forma societaria (società di capitali il 39% e di persone il 33%); il numero di addetti impiegato è pari a 4, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per il 38% dei soggetti e 2 banconisti dipendenti per il 27%.

Le superfici destinate alla vendita sono pari a 61 mq, il magazzino/deposito è pari a 371 mq e gli uffici pari a 43 mq.

La dotazione di beni strumentali non è significativa, si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

Cluster 9 – Punti vendita di termoidraulica per commercianti

Numerosità: 183

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti di termoidraulica, in particolare: prodotti e impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (la metà circa dei ricavi), rubinetteria sanitaria e per impiantistica (il 30%), elettrodomestici ed apparecchi per il riscaldamento come radiatori, caldaie e scaldabagni (i due terzi dei ricavi per il 30% dei soggetti). La vendita avviene quasi esclusivamente nei confronti di commercianti all'ingrosso (il 62% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (il 31%); tra i servizi accessori offerti alla clientela si segnala la presenza della consegna della merce a domicilio o in cantiere, effettuata dal 54% dei soggetti. Il 13% dei soggetti vende prodotti apponendo un proprio marchio ed ottenendo il 79% dei ricavi.

Coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita avviene all'ingrosso (la metà circa dei ricavi tramite la vendita sul territorio e il 26% tramite la vendita tradizionale al banco); l'8% dei soggetti vende con la formula del "Cash & Carry". La quasi totalità degli acquisti proviene da ditte produttrici.

La natura giuridica adottata dall'81% delle imprese è la forma societaria (società di capitali il 55% e di persone il 26%); il numero di addetti impiegato è pari a 2-3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per un quarto circa dei soggetti.

Le superfici destinate alla vendita, presenti nel 21% dei casi, sono pari a 76 mq; il magazzino/deposito a 182 mq e gli uffici a 35 mq.

La dotazione di beni strumentali non è significativa, si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 40% dei soggetti.

Cluster 10 – Punti vendita di termoidraulica di medio-grandi dimensioni per commercianti con forte presenza della vendita sul territorio tramite agenti

Numerosità: 83

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti di termoidraulica, in particolare: prodotti e impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (il 56% dei ricavi), rubinetteria sanitaria e per impiantistica (il 48% per il 41% dei soggetti) ed elettrodomestici ed apparecchi per il riscaldamento come radiatori, caldaie e scaldabagni (i due terzi dei ricavi per il 31% dei soggetti). La vendita avviene in larga parte nei confronti di commercianti all'ingrosso (il 54% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (il 23%); la modalità di vendita largamente utilizzata è la vendita sul territorio (il 72% dei ricavi), per effettuare la quale le imprese si avvalgono di 7 agenti/rappresentanti. Tra i servizi accessori offerti alla clientela si segnala la presenza della consegna della merce a domicilio o in cantiere, effettuata dal 60% dei soggetti. Il 28% dei soggetti vende prodotti apponendo un proprio marchio ed ottenendo l'89% dei ricavi; un terzo delle imprese sostiene un elevato ammontare (12.500 euro) di spese per cataloghi e campioni.

La quasi totalità degli acquisti proviene da ditte produttrici; inoltre un quarto delle imprese del cluster si approvvigiona presso mercati extra-europei (il 47% degli acquisti).

Si tratta di imprese di medio-grandi dimensioni, le superfici destinate a magazzino/deposito sono, infatti, pari a 523 mq, quelle destinate ad uffici sono pari a 84 mq; coerentemente con la modalità di vendita prevalente, solo il 16% delle imprese dichiara superfici destinate alla vendita.

La natura giuridica pressoché esclusiva è la forma societaria (società di capitali il 78% e di persone il 13%); il numero di addetti impiegato è pari a 5, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per la metà dei soggetti.

La vendita sul territorio avviene prevalentemente ricorrendo a mezzi o servizi di terzi (le spese per servizi integrativi o sostitutivi di mezzi propri sono molto elevate); la dotazione di beni strumentali comprende 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 54% dei soggetti. Infine, il 29% dei soggetti dispone di un sistema di gestione informatizzata del magazzino merci.

Cluster 11 – Punti vendita di termoidraulica di medie dimensioni per clienti di tipo “business” ed enti pubblici o privati

Numerosità: 158

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti di termoidraulica, in particolare: prodotti e impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (la metà circa dei ricavi), rubinetteria sanitaria e per impiantistica (il 51% dei ricavi per il 41% dei soggetti), elettrodomestici ed apparecchi per il riscaldamento come radiatori, caldaie e scaldabagni (il 76% per il 28%). La vendita avviene in larga parte nei confronti di imprese ed enti, in particolare: imprese di costruzione (il 44% dei ricavi), “altre industrie” (il 67% dei ricavi per il 23% delle imprese) ed enti pubblici o enti privati (il 36% per il 39%); il 10% dei soggetti annovera tra la propria clientela le strutture ricettive quali alberghi, ristoranti, campeggi o villaggi

turistici, che apportano il 42% dei ricavi. I servizi accessori offerti alla clientela comprendono la consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 59% dei soggetti), l'applicazione e la messa in posa dei prodotti (il 25%). Il 9% dei soggetti vende prodotti apponendo un proprio marchio ed ottenendo l'85% dei ricavi ed il 13% delle imprese ottiene il 20% dei ricavi da gare di appalto effettuate con enti pubblici.

Coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita avviene prevalentemente all'ingrosso (il 47% dei soggetti opera quasi esclusivamente tramite la vendita sul territorio ed un terzo effettua prevalentemente la vendita tradizionale al banco). La maggior parte degli acquisti (il 77%) proviene da ditte produttrici.

La natura giuridica adottata dal 73% delle imprese è la forma societaria (società di capitali il 48% e di persone il 25%); il numero di addetti impiegato è pari a 3.

Le superfici destinate alla vendita, presenti nel 32% dei casi, sono pari a 63 mq; il magazzino/deposito è pari a 167 mq e gli uffici a 46 mq.

La dotazione di beni strumentali non è significativa, si segnala solamente la presenza di 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 47% dei soggetti.

Cluster 12 – Negozi di termoidraulica con vendita a privati

Numerosità: 322

Le imprese del cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti di termoidraulica, in particolare: rubinetteria sanitaria e per impiantistica (il 34% dei ricavi), prodotti e impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (il 28%) ed elettrodomestici ed apparecchi per il riscaldamento come radiatori, caldaie e scaldabagni (il 26%). Si tratta di punti vendita al dettaglio (l'88% dei ricavi) che vendono ad una clientela privata (il 93% dei ricavi). Tra i servizi accessori offerti alla clientela si segnalano la consegna della merce a domicilio effettuata dal 43% dei soggetti e l'applicazione o la messa in posa dei prodotti (il 31%).

I negozi sono composti da 79 mq destinati alla vendita e da 68 mq di magazzino/deposito. Gli acquisti vengono effettuati in misura uguale sia ricorrendo a commercianti all'ingrosso sia con approvvigionamento diretto presso ditte produttrici.

I due terzi delle imprese sono organizzati sotto forma di ditta individuale; il numero di addetti impiegato è pari a 2.

La dotazione di beni strumentali comprende la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 46% dei soggetti.

Cluster 13 – Punti vendita di termoidraulica per una clientela diversificata

Numerosità: 713

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti di termoidraulica, in particolare: prodotti e impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (41% dei ricavi), elettrodomestici ed apparecchi per il riscaldamento come radiatori, caldaie e scaldabagni (il 24%) e rubinetteria sanitaria e per impiantistica (il 24%). Si tratta soprattutto di punti vendita al dettaglio (il 62% dei ricavi) che vendono ad una clientela diversificata, in maggioranza formata da consumatori privati (il 46% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 36%) ed imprese di costruzione (il 14% dei ricavi per la metà dei soggetti).

L'approvvigionamento delle merci avviene sia ricorrendo a ditte produttrici (con un peso del 63% degli acquisti totali), sia a commercianti all'ingrosso (il 35%).

I locali destinati alla vendita occupano una superficie di 98 mq, gli spazi destinati a magazzino/deposito 222 mq e gli uffici 20 mq.

Quasi due terzi delle imprese sono organizzate sotto forma societaria (di persone il 38% e di capitali il 23%); gli addetti impiegati sono pari a 3 tra i quali, per un quarto circa delle imprese, 1-2 magazzinieri dipendenti, 2 banconisti dipendenti ed un banconista non dipendente.

La dotazione di beni strumentali non è significativa, si segnala infatti solamente la presenza di 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 60% dei soggetti.

Cluster 14 – Punti vendita di legname di medio-grandi dimensioni per utilizzatori professionali ed imprese di costruzione

Numerosità: 250

I punti vendita annoverati all'interno di questo cluster sono specializzati nella vendita di legname e precisamente: legnami segati e in tronco (la metà circa dei ricavi), pannelli a base di legno (il 31%) e prodotti base in legno (il 9%). La clientela che si rivolge a questo tipo di imprese è costituita principalmente da: artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 53% dei ricavi) ed imprese di costruzione ed affini (il 24%). Alla vendita dei prodotti viene affiancata l'erogazione di servizi quali: taglio del legno (effettuato dal 64% dei soggetti), "altre lavorazioni del legno" (il 46%), consegna della merce a domicilio o in cantiere (l'87%) e applicazione messa in posa e/o in opera dei prodotti (il 16%).

La modalità di vendita prevalente è la vendita all'ingrosso; il 34% delle imprese effettua la vendita sul territorio ottenendo il 74% dei ricavi; le spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri, dichiarate dal 41% dei soggetti, sono pari a 23.100 euro.

I tre quarti degli acquisti totali provengono da ditte produttrici; inoltre il 43% delle imprese del cluster si approvvigiona presso mercati extra-europei (il 21% degli acquisti).

Si tratta di imprese di medio-grandi dimensioni: le superfici destinate a magazzino/deposito sono pari a 1.869 mq, quelle destinate ad uffici sono pari a 85 mq; la metà circa dei soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati alla vendita (304 mq) e spazi destinati a laboratorio e a lavorazioni varie (388 mq).

La natura giuridica pressoché esclusiva è la forma societaria (società di capitali il 54% e di persone il 38%); il numero di addetti impiegato è pari a 8, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti, 3 addetti alle lavorazioni dipendenti per il 42% dei soggetti e 2 venditori diretti dipendenti per il 29%.

La dotazione di beni strumentali comprende: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, un automezzo oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate, 2 muletti, un automezzo oltre 12 tonnellate per il 27% dei soggetti ed un server di rete per il 50% dei soggetti.

Cluster 15 – Punti vendita di legname di piccolo-medie dimensioni prevalentemente per utilizzatori professionali ed imprese di costruzione

Numerosità: 503

I punti vendita annoverati all'interno di questo cluster sono specializzati nella vendita di legname, e precisamente: legnami segati e in tronco (il 65% dei ricavi), pannelli a base di legno (il 44% dei ricavi per il 45% dei soggetti) e prodotti base in legno (il 33% per il 36%). La clientela che si rivolge a questo tipo di imprese è costituita principalmente da: artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 59% dei ricavi) ed imprese di costruzione ed affini (il 27%).

La modalità di vendita prevalente è la vendita all'ingrosso; il 28% delle imprese effettua quasi esclusivamente la vendita sul territorio. Le spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri, dichiarate dal 27% dei soggetti, sono pari a 18.200 euro.

Il 59% degli acquisti totali proviene da ditte produttrici e il 39% da commercianti all'ingrosso; inoltre il 20% delle imprese del cluster si approvvigiona presso mercati extra-europei (il 42% degli acquisti).

Si tratta di imprese di piccolo-medie dimensioni, infatti le superfici destinate a magazzino/deposito sono pari a 323 mq, quelle destinate ad uffici sono pari a 20 mq; il

20% dei soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati alla vendita (110 mq) e il 23% spazi destinati a laboratorio e a lavorazioni varie (239 mq).

Si tratta sia di ditte individuali sia di società (di persone il 36% e di capitali il 22%); il numero di addetti impiegato è pari a 2, tra i quali si segnala la presenza di un magazziniere dipendenti per il 20% dei soggetti.

La dotazione di beni strumentali comprende: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 43% dei soggetti, un automezzo oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 23% ed un muletto per il 60% dei soggetti.

Cluster 16 – Punti vendita di legname per commercianti

Numerosità: 247

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui legnami segati in tronco (il 79% dei ricavi) ai quali talvolta viene affiancata la vendita di prodotti e pannelli a base di legno. Oltre alla consegna della merce a domicilio o in cantiere svolta da circa la metà dei soggetti, si segnala il servizio di taglio del legno e/o vetro eseguito dal 21% dei soggetti. La clientela è prevalentemente formata da commercianti all'ingrosso (68% dei ricavi) e da commercianti al dettaglio (17%).

Coerentemente con il tipo di clientela servita, le tipologie di vendita utilizzate sono l'ingrosso con rete di vendita sul territorio (il 96% dei ricavi per il 39% dei soggetti) e l'ingrosso tradizionale con vendita al banco (il 96% per il 34%); la vendita all'ingrosso con formula "Cash & Carry" è fonte della quasi totalità dei ricavi per il 17% dei soggetti. Le spese per servizi integrativi o sostitutivi di mezzi propri, dichiarate dal 34% dei soggetti, sono elevate (42.200 euro).

Gli acquisti avvengono principalmente (il 66% del totale) da ditte produttrici; oltre un terzo delle imprese si approvvigiona inoltre in mercati esterni all'Unione Europea (il 57% degli acquisti).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 660 mq destinati a magazzino/deposito per il 40% dei soggetti e 22 mq di uffici.

La natura giuridica adottata da oltre la metà delle imprese appartenenti al cluster è la forma societaria (di capitali nel 31% dei casi e di persone nel 26%); gli addetti impiegati sono pari a 2.

La dotazione di beni strumentali non è significativa; si segnala soltanto la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 28% dei soggetti e di un muletto per il 32%.

Cluster 17 – Punti vendita di legname per la filiera del legno

Numerosità: 257

Il cluster in esame comprende i punti vendita che presentano un assortimento focalizzato sui legnami segati in tronco fonte dell'80% dei ricavi, ai quali talvolta viene affiancata la vendita di pannelli e di prodotti base in legno. La vendita avviene perlopiù nei confronti di industrie di lavorazione del legno (55% dei ricavi) e di industrie del comparto mobile/arredamento (due terzi dei ricavi per il 35% dei soggetti). Tra i servizi accessori offerti alla clientela si segnala la presenza della consegna della merce a domicilio o in cantiere, effettuata dal 65% dei soggetti e il taglio del legno e/o vetro effettuato da circa un quarto dei soggetti.

La modalità di vendita principalmente adottata è la vendita all'ingrosso sul territorio (il 58% dei ricavi); il 22% dei soggetti consegue la quasi totalità dei ricavi tramite l'ingrosso tradizionale con vendita al banco. Le spese per servizi integrativi o sostitutivi di mezzi propri, dichiarate dalla metà dei soggetti, sono elevate (69.800 euro).

Gli acquisti avvengono principalmente (il 74% degli acquisti totali) da ditte produttrici; inoltre il 44% dei soggetti si approvvigiona in mercati esterni all'Unione Europea (il 65% degli acquisti).

La forma giuridica adottata dal 64% delle imprese è la forma societaria (società di capitali il 38% e di persone il 26%); il numero di addetti impiegato è pari a 2-3.

Le superfici dedicate all'esercizio dell'attività comprendono 1.141 mq destinati a magazzino/deposito per il 40% dei soggetti e 36 mq di uffici.

La dotazione di beni strumentali consiste in: un automezzo con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 25% dei soggetti, un automezzo con massa complessiva a pieno carico superiore a 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 19%, 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico superiore a 12 tonnellate per il 24% e 1-2 muletti per il 36% dei soggetti.

Cluster 18 – Punti vendita di legname per clienti privati

Numerosità: 108

Il cluster in esame annovera punti vendita che presentano un'offerta prevalente di legnami segati e in tronco (il 44% dei ricavi), prodotti base in legno (il 34%) e pannelli a base di legno (il 49% dei ricavi per il 23% dei soggetti) rivolta ad una clientela formata quasi esclusivamente da privati (il 94% dei ricavi). Talvolta all'attività principale di vendita dei prodotti, vengono affiancati servizi aggiuntivi quali la consegna della merce a domicilio (offerta dal 42% dei soggetti) e il taglio del legno e/o vetro (il 36%).

Si tratta soprattutto di punti vendita al dettaglio (il 69% dei ricavi) di piccole dimensioni (52 mq destinati alla vendita e per il 43% dei soggetti 86 mq di magazzino/deposito); il 31% dei soggetti dispone inoltre di locali destinati a laboratorio e a lavorazioni varie di ampiezza pari a 53 mq.

Gli acquisti vengono effettuati in ugual misura da commercianti all'ingrosso e da ditte produttrici.

Il 71% delle imprese è organizzato sotto forma di ditta individuale e nella grande maggioranza dei casi all'interno del punto vendita opera il solo titolare.

La dotazione di beni strumentali è essenziale.

Cluster 19 – Punti vendita di legname per una clientela diversificata

Numerosità: 181

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di legnami segati e in tronco (il 49% dei ricavi), prodotti base in legno (il 23%) e pannelli a base di legno (il 19%). La clientela alla quale si rivolgono è diversificata tra: consumatori privati (il 44% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 27%) ed imprese di costruzione ed affini (il 13%). I servizi offerti sono limitati alla consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 64% dei soggetti) e al taglio del legno e/o vetro (il 50%).

La metà dei ricavi deriva dalla vendita al dettaglio ed il 34% dall'ingrosso tradizionale con vendita al banco. L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo sia a ditte produttrici, sia a commercianti all'ingrosso (entrambe aventi un peso del 48% sugli acquisti totali).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono formate da 108 mq destinati alla vendita, 337 mq di magazzino/deposito e 18 mq di uffici; il 42% dei soggetti presenta 140 mq destinati a laboratorio e a lavorazioni varie.

Oltre la metà delle imprese del cluster è organizzata sotto forma societaria (il 37% società di persone e il 20% di capitali); gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri e 2 addetti alle lavorazioni dipendenti per circa il 20% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali comprende: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, un muletto e, per il 22% dei soggetti, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate.

Cluster 20 – Punti vendita di materiali da costruzione per utilizzatori professionali

Numerosità: 327

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di materiali e manufatti da costruzione (l'81% dei ricavi) rivolta ad una clientela formata in larga maggioranza (l'84% dei ricavi) da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere. Talvolta, l'assortimento viene esteso a coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione. I servizi offerti a corredo della vendita sono limitati alla consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 66% dei soggetti).

Si tratta soprattutto di punti vendita all'ingrosso con vendita al banco (il 55% dei ricavi); il 17% delle imprese ottiene la quasi totalità dei ricavi dalla vendita all'ingrosso sul territorio. Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente ricorrendo a ditte produttrici (i tre quarti degli acquisti totali).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 339 mq destinati a magazzino/deposito, 31 mq destinati ad uffici e per il 42% dei soggetti 127 mq di spazi destinati alla vendita.

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di persone nel 36% dei casi e di capitali nel 29%); gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per il 36% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali comprende: un muletto, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 46% dei soggetti, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 32% e 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico superiore alle 12 tonnellate per il 26%. Inoltre, il 14% dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

Cluster 21 – Punti vendita di materiali da costruzione per commercianti

Numerosità: 331

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un'offerta specializzata in materiali e manufatti da costruzione (l'89% dei ricavi); talvolta viene affiancata la vendita di coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione. La clientela a cui si rivolgono è in larga maggioranza formata da commercianti (commercianti all'ingrosso il 68% dei ricavi e al dettaglio il 21%). Al di fuori della consegna della merce a domicilio o in cantiere (svolta dal 44% dei soggetti) non si segnala la presenza di particolari servizi accessori alla vendita.

Coerentemente con il tipo di clientela servita, la tipologia di vendita largamente prevalente è il commercio all'ingrosso, dove il peso maggiore è rappresentato dalla vendita sul territorio (il 44% dei ricavi); segue la vendita al banco con il 26% dei ricavi. Le spese per servizi integrativi o sostitutivi di mezzi propri, dichiarate dal 35% dei soggetti, sono elevate (60.300 euro).

Gli acquisti avvengono principalmente (il 70% del totale) da ditte produttrici; inoltre il 18% delle imprese si approvvigiona in mercati esterni all'Unione Europea (il 39% degli acquisti).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono: 587 mq destinati a magazzino/deposito per il 31% dei soggetti e 38 mq destinati ad uffici; data la forte presenza di vendita sul territorio, solo il 12% dei soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati alla vendita (aventi una superficie di 84 mq).

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di capitali nel 59% dei casi e di persone nel 18%); gli addetti impiegati sono pari a 2-3.

Tra i beni strumentali si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate ed un muletto per circa un quarto dei soggetti.

Cluster 22 – Punti vendita di materiali da costruzione di medio-grandi dimensioni per utilizzatori professionali ed imprese di costruzione

Numerosità: 1.092

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti da costruzione ed in particolare su materiali e manufatti da costruzione (il 54% dei ricavi), su coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione (l'11%) e su piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti (il 15% dei ricavi per la metà dei soggetti). La vendita avviene in larga parte nei confronti di una clientela di tipo "business": imprese di costruzione e affini (il 52% dei ricavi) e artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 22%). I servizi accessori offerti alla clientela annoverano la consegna della merce a domicilio o in cantiere (eseguita dall'88% dei soggetti), l'applicazione e la messa in posa dei prodotti (il 22%) ed il noleggio attrezzi (il 18%). Inoltre, il 23% dei soggetti vende prodotti su ordinazione/catalogo del fornitore ottenendo il 28% dei ricavi. Infine, il 14% delle imprese tratta 6 marchi con contratto di esclusiva territoriale.

Coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita avviene principalmente all'ingrosso (il 55% dei ricavi è ottenuto tramite la vendita al banco tradizionale). Le imprese del cluster presentano elevate spese (9.600 euro circa) per pubblicità, propaganda o rappresentanza.

La maggior parte degli acquisti (il 76%) proviene da ditte produttrici.

La natura giuridica adottata dall'87% delle imprese è la forma societaria (società di capitali il 48% e di persone il 39%); il numero di addetti impiegato è pari a 9 tra i quali si segnalano 2 magazzinieri dipendenti, 3 banconisti dipendenti per il 30% delle imprese e 3 venditori diretti dipendenti per il 25%.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono ampi e consistono in: superfici destinate alla vendita di 245 mq, superfici destinate al magazzino/deposito di 896 mq e

superfici destinate agli uffici di 67 mq. Inoltre il 19% dei soggetti utilizza locali destinati a laboratorio e a lavorazioni varie di 455 mq.

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate, 2 muletti, un server di rete per il 47% dei soggetti e 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico superiore alle 12 tonnellate per il 46%. Inoltre, un quarto circa dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

Cluster 23 – Punti vendita di materiali da costruzione per imprese di costruzione

Numerosità: 557

Il cluster in esame è formato da punti vendita che presentano un assortimento focalizzato su materiali da costruzione (l'88% dei ricavi) ai quali talvolta vengono affiancati coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione. La vendita avviene in larga parte nei confronti di imprese di costruzione ed affini (l'80% dei ricavi). I servizi accessori offerti alla clientela sono limitati alla sola consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 66% dei soggetti).

Coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita avviene quasi esclusivamente all'ingrosso (con vendita tradizionale al banco per il 42% dei soggetti e sul territorio per il 32%). Le spese per servizi integrativi o sostitutivi di mezzi propri, dichiarate dal 30% dei soggetti, sono elevate (50.700 euro).

La maggior parte (il 77%) degli approvvigionamenti viene effettuata presso ditte produttrici.

La natura giuridica adottata dal 66% delle imprese è quella societaria (società di capitali il 36% e di persone il 30%); il numero di addetti impiegato è pari a 2.

Le superfici destinate alla vendita, presenti nel 29% dei casi, sono pari a 92 mq, quelle destinate a magazzino/deposito, presenti nel 44%, sono pari a 300 mq; gli uffici hanno ampiezza di 28 mq.

La dotazione di beni strumentali comprende: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 30% dei soggetti, 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 24%, 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico superiore alle 12 tonnellate per il 28% dei soggetti ed un muletto per il 40% dei soggetti.

Cluster 24 – Punti vendita di materiali da costruzione per clienti privati

Numerosità: 235

Le imprese del cluster presentano un assortimento focalizzato sui materiali e manufatti da costruzione (il 70% dei ricavi) e vendono prevalentemente a clienti privati (l'88% dei ricavi). La gamma dei prodotti è completata talvolta con l'offerta di coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione e con piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti. Tra i servizi accessori offerti alla clientela si segnala la sola consegna della merce a domicilio effettuata dal 60% dei soggetti.

Gli acquisti vengono effettuati sia ricorrendo a commercianti all'ingrosso (il 51% degli acquisti totali) sia con approvvigionamento da ditte produttrici (il 49%).

I due terzi delle imprese sono organizzati sotto forma di ditta individuale; il numero di addetti impiegato è pari a 1-2.

I negozi sono di dimensioni ridotte (81 mq destinati alla vendita e 132 mq di magazzino/deposito); la metà circa dei soggetti dispone di locali adibiti ad uffici che coprono una superficie di 23 mq.

La dotazione di beni strumentali comprende: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 49% dei soggetti, un automezzo avente

massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 32% ed un muletto.

Cluster 25 – Punti vendita di materiali da costruzione per una clientela diversificata

Numerosità: 1.013

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta focalizzata su materiali e manufatti da costruzione (il 68% dei ricavi) alla quale talvolta viene affiancata la vendita di coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione. La clientela di riferimento è eterogenea e si compone di: consumatori privati (il 44% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 25%) ed imprese di costruzione ed affini (il 25%). I servizi offerti sono limitati alla consegna della merce a domicilio o in cantiere per il 77% dei soggetti.

La modalità di vendita principale è la vendita al dettaglio (il 64% dei ricavi); la metà dei soggetti effettua la vendita all'ingrosso di tipo tradizionale al banco ottenendo il 62% dei ricavi. L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo in larga parte a ditte produttrici (il 62% degli acquisti) ed in misura minore a commercianti all'ingrosso (il 37%).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono formate da 94 mq destinati alla vendita, 260 mq destinati a magazzino/deposito e 18 mq destinati ad uffici.

Oltre la metà delle imprese del cluster è organizzata sotto forma societaria (il 39% società di persone e il 14% di capitali); gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per il 28% delle imprese ed un banconista non dipendente per il 21%.

La dotazione di beni strumentali comprende: un muletto, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate ed un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per la metà circa

dei soggetti e 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico superiore alle 12 tonnellate per il 33%.

Cluster 26 – Punti vendita di piastrelle e pavimenti per utilizzatori professionali ed imprese di costruzione

Numerosità: 267

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti per la pavimentazione ed in particolare su piastrelle, ceramiche e materiali per la pavimentazione (il 76% dei ricavi) e pavimenti in legno (il 14%). La vendita avviene in larga parte nei confronti di una clientela di tipo “business”: imprese di costruzione e affini (il 55% dei ricavi) ed artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 26%). Tra i servizi accessori offerti alla clientela si annoverano la consegna della merce a domicilio o in cantiere eseguita dal 55% dei soggetti e l’applicazione, messa in posa e/o in opera dei prodotti eseguita dal 32%.

Coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita avviene quasi esclusivamente all’ingrosso (con vendita tradizionale al banco per la metà delle imprese e sul territorio per il 28%). La maggior parte degli acquisti (l’82%) avviene presso ditte produttrici; inoltre il 13% delle imprese si approvvigiona in mercati esterni all’Unione Europea (il 35% degli acquisti).

La natura giuridica adottata dal 75% delle imprese è la forma societaria (società di capitali il 48% e di persone il 27%); il numero di addetti impiegato è pari a 2-3, tra i quali si segnala la presenza di un magazziniere dipendente nel 21% dei casi.

Gli spazi destinati all’esercizio dell’attività sono articolati in: 294 mq destinati a magazzino/deposito e 129 mq destinati alla vendita per la metà circa dei soggetti e 32 mq destinati ad uffici.

La dotazione di beni strumentali è costituita essenzialmente da: 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 43% dei soggetti ed un muletto per il 49%.

Cluster 27 – Punti vendita di piastrelle e pavimenti per commercianti

Numerosità: 175

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta focalizzata su piastrelle, ceramiche e materiali per la pavimentazione (l'86% dei ricavi). La clientela è formata in larga parte da commercianti (all'ingrosso con il 66% dei ricavi e al dettaglio con il 24%). Non si segnala la presenza di particolari servizi accessori alla vendita.

Coerentemente con il tipo di clientela servita, la tipologia di vendita largamente presente è il commercio all'ingrosso, con un forte peso (il 63% dei ricavi) della vendita sul territorio, per effettuare la quale il 40% dei soggetti si avvale di 5 agenti o rappresentanti. Gli acquisti avvengono principalmente (l'87% del totale) da ditte produttrici; inoltre un quarto circa delle imprese si approvvigiona in mercati esterni all'Unione Europea (il 45% degli acquisti). Oltre la metà delle imprese del cluster presenta elevate spese per pubblicità, propaganda o rappresentanza (11.400 euro) e circa un quarto dei soggetti sostiene rilevanti spese per materiali da esposizione e campionatura (18.800 euro circa).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 738 mq destinati a magazzino/deposito per il 41% dei soggetti e 59 mq destinati ad uffici; data la forte presenza di vendita sul territorio, solo il 28% delle imprese dichiara spazi destinati alla vendita (99 mq).

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di capitali nel 74% dei casi e di persone nel 14%); gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per il 19% delle imprese.

Tra i beni strumentali si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 29% dei soggetti.

Cluster 28 – Negozi di piastrelle e pavimenti per clienti privati

Numerosità: 528

Il cluster in esame annovera punti vendita che presentano un'offerta prevalente di piastrelle, ceramiche e materiali per la pavimentazione (il 67% dei ricavi) rivolta principalmente ad una clientela privata (l'89% dei ricavi). La gamma di prodotti in assortimento è completata dall'offerta di pavimenti in legno, rubinetteria sanitaria e per impiantistica, idro-termo-sanitaria e complementi d'arredo. I servizi aggiuntivi sono limitati alla sola consegna della merce a domicilio effettuata dal 70% dei soggetti. Il 28% delle imprese vende prodotti su ordinazione/catalogo del fornitore ottenendo il 64% dei ricavi.

Coerentemente con il tipo di clientela servita, si tratta di punti vendita al dettaglio (l'86% dei ricavi) per i quali la superficie destinata alla vendita copre 145 mq e quella destinata a magazzino/deposito è di 216 mq. Gli acquisti vengono effettuati ricorrendo principalmente (l'81%) a ditte produttrici.

Quasi la metà delle imprese è organizzata sotto forma di ditta individuale e gli addetti impiegati all'interno del negozio sono pari a 2.

La dotazione di beni strumentali comprende: un muletto ed un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

Cluster 29 – Punti vendita di piastrelle e pavimenti per una clientela diversificata

Numerosità: 896

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di prodotti per la pavimentazione ed in particolare di piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazione e rivestimenti (il 63% dei ricavi) e pavimenti in legno (l'11%). La clientela alla quale si rivolgono è eterogenea e comprende: consumatori privati (la metà

dei ricavi), imprese di costruzione ed affini (il 28%) ed artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 15%). I servizi offerti sono limitati alla sola consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 78% dei soggetti).

La modalità di vendita principale è la vendita al dettaglio (il 65% dei ricavi); la metà circa dei soggetti effettua la vendita all'ingrosso di tipo tradizionale al banco ottenendo il 60% dei ricavi. L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo in larga parte a ditte produttrici (l'85% degli acquisti totali). Il 27% dei soggetti vende prodotti su ordinazione/catalogo del fornitore ottenendo il 56% dei ricavi.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono formate da 175 mq destinati alla vendita, 289 mq destinati a magazzino/deposito e 26 mq destinati ad uffici.

La maggior parte delle imprese del cluster è organizzata sotto forma societaria (il 37% società di persone e il 30% di capitali) e gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per il 32% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali comprende: un muletto, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e, per il 24% dei soggetti, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate.

Cluster 30 – Colorifici di medio-grandi dimensioni per utilizzatori professionali

Numerosità: 109

I punti vendita appartenenti a questo cluster presentano un'offerta prevalente di articoli per la verniciatura come: prodotti vernicianti per l'automobile (il 27% dei ricavi), vernici per l'industria (il 24%) e prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (il 21%). L'assortimento comprende anche: colle, adesivi, siliconi e abrasivi, attrezzature per la verniciatura (aerografi, pennelli, levigatrici, ponteggi, scale, ecc.) e prodotti per la pulizia della casa, diluenti e solventi. La clientela è in larga maggioranza formata da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 74%

dei ricavi). I servizi offerti a corredo della vendita sono limitati alla consegna della merce a domicilio o in cantiere (l'89% dei soggetti). Le imprese del cluster trattano 2 marchi con contratto di esclusiva territoriale.

Si tratta di punti vendita di medio-grandi dimensioni: gli spazi destinati alla vendita coprono una superficie di 84 mq, gli spazi destinati a magazzino/deposito 459 mq, quelli destinati a laboratorio 32 mq ed i locali destinati ad uffici 68 mq. Anche il numero di addetti impiegato è superiore alla media: 7 addetti, tra i quali si segnala la presenza di un banconista dipendente, 1-2 magazzinieri dipendenti e per un terzo circa delle imprese 2 venditori diretti dipendenti.

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di capitali nel 55% dei casi e di persone nel 33%).

Coerentemente con il tipo di clientela, nella maggioranza dei casi si tratta di punti vendita all'ingrosso: il 67% dei ricavi è conseguito tramite vendita sul territorio (per svolgere la quale le imprese si avvalgono di 2 agenti o rappresentanti) e il 19% tramite vendita tradizionale al banco. Le imprese del cluster presentano elevate spese (16.100 euro) per pubblicità, propaganda o rappresentanza. Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente ricorrendo a ditte produttrici (l'88% degli acquisti totali).

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende: 6-7 tintometri per la miscelazione delle vernici, un muletto, un server di rete, 2-3 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, una unità centrale per circa un terzo dei soggetti, 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 22%. Infine, il 28% dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino e l'11% è in possesso di certificazione ISO 9000.

Cluster 31 – Colorifici di piccole dimensioni per utilizzatori professionali

Numerosità: 631

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti per la verniciatura come: prodotti vernicianti per l'automobile (il 31% dei ricavi), prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (il 25%), vernici per l'industria (il 20%) e colle, adesivi, siliconi e abrasivi (il 9%). L'assortimento inoltre annovera: attrezzature per la verniciatura (aerografi, pennelli, levigatrici, ponteggi, scale, ecc.), carte da parati, moquette, stoffe per arredamenti, stucchi e pavimentazioni resilienti, prodotti per la pulizia della casa, diluenti e solventi. Le imprese del cluster si rivolgono in larga parte ad una clientela formata da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (l'87% dei ricavi). Tra i servizi accessori offerti alla clientela si segnala la consegna della merce a domicilio o in cantiere, effettuata dal 73% dei soggetti. Inoltre, il 32% dei punti vendita del cluster tratta 2 marchi in esclusiva territoriale.

Si tratta di punti vendita di piccole dimensioni: le superfici destinate alla vendita hanno un'ampiezza pari a 53 mq, il magazzino/deposito è di 151 mq, gli uffici di 17 mq; il 30% delle imprese dispone inoltre di 33 mq adibiti a laboratorio e a lavorazioni varie.

Coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita avviene perlopiù all'ingrosso (il 39% dei ricavi viene realizzato con la vendita sul territorio e il 36% con la vendita tradizionale al banco).

Gli approvvigionamenti sono effettuati presso ditte produttrici (il 77% degli acquisti).

La natura giuridica adottata dal 61% delle imprese è la forma societaria (società di persone il 43% e di capitali il 18%); il numero di addetti impiegato è pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di un magazziniere dipendente per un quarto dei soggetti e di un banconista dipendente ed uno non dipendente per il 18%.

La dotazione di beni strumentali è costituita da: 3 tintometri per la miscelazione delle vernici, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e, per un terzo circa delle imprese, un muletto. Infine, il 15% dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

Cluster 32 – Colorifici per commercianti

Numerosità: 153

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di prodotti per la verniciatura come: prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (il 30% dei ricavi), vernici per l'industria (il 17%), colle, adesivi, siliconi e abrasivi (il 10%), carte da parati, moquette, stoffe per arredamenti, stucchi e pavimentazioni resilienti (il 45% dei ricavi per un terzo dei soggetti) e prodotti vernicianti per l'automobile (il 50% per il 30%). L'assortimento comprende anche: attrezzature per la verniciatura (aerografi, pennelli, levigatrici, ponteggi, scale, ecc.) e prodotti per la pulizia della casa, diluenti e solventi. La clientela è prevalentemente formata da commercianti al dettaglio (il 53% dei ricavi) e da commercianti all'ingrosso (il 33%). Al di fuori della consegna della merce a domicilio o in cantiere (svolta dal 57% dei soggetti) non si segnala la presenza di particolari servizi accessori alla vendita. Inoltre, il 26% dei punti vendita tratta 2-3 marchi in esclusiva territoriale.

Coerentemente con il tipo di clientela servita, la tipologia di vendita largamente prevalente è il commercio all'ingrosso, con un forte peso (il 51% dei ricavi) della vendita sul territorio, per effettuare la quale un quarto dei soggetti si avvale di 4 agenti o rappresentanti. Gli acquisti avvengono principalmente (il 76% del totale) da ditte produttrici.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 259 mq destinati a magazzino/deposito e 38 mq destinati ad uffici; data la forte presenza di vendita sul territorio, solo il 29% dei soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati alla vendita.

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (società di capitali nel 45% dei casi e di persone nel 31%); gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per il 31% delle imprese.

All'interno della dotazione di beni strumentali si segnala la presenza di: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per circa la metà dei soggetti, un muletto per il 37% e 2 tintometri per la miscelazione delle vernici per il 31%. Inoltre, il 16% dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

Cluster 33 – Colorifici per clienti di tipo “business”

Numerosità: 162

Le imprese appartenenti a questo cluster presentano un'offerta prevalente di prodotti per la verniciatura costituita essenzialmente da vernici per l'industria (il 45% dei ricavi) e da prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (il 23%). L'assortimento è completato con l'offerta di colle, adesivi, siliconi e abrasivi, carte da parati, moquette, stoffe per arredamenti, stucchi e pavimentazioni resilienti, prodotti vernicianti per l'automobile, attrezzature per la verniciatura e prodotti per la pulizia della casa, diluenti e solventi. La clientela a cui si rivolgono è formata da imprese di costruzione ed affini (il 29% dei ricavi) e artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 20%). Talvolta la clientela è estesa ad “altre industrie”, industrie del comparto mobile/arredamento, industrie di lavorazione del legno ed enti pubblici o enti privati. Tra i servizi accessori si segnala la presenza della consegna della merce a domicilio o in cantiere, effettuata dal 74% dei soggetti e del servizio di pronto intervento/assistenza tecnica effettuato dal 19%.

Coerentemente con il tipo di clientela servita, si tratta prevalentemente di punti vendita all'ingrosso (il 44% dei ricavi si realizza con la vendita sul territorio ed il 35% con la vendita tradizionale al banco). L'approvvigionamento delle merci avviene

principalmente ricorrendo a ditte produttrici (il 77% degli acquisti totali); per la vendita sul territorio il 17% delle imprese si avvale di 2 agenti o rappresentanti.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono costituiti da magazzino/deposito di ampiezza pari a 201 mq e da locali destinati ad uffici pari a 27 mq; data la discreta incidenza della vendita sul territorio, gli spazi destinati alla vendita sono utilizzati solo da circa la metà dei soggetti e coprono una superficie di 85 mq. Infine, il 28% dei soggetti è dotato di spazi (48 mq) destinati a laboratorio e a lavorazioni varie. Il numero di addetti impiegato è pari a 3, tra i quali si segnala un magazziniere dipendente per circa un quarto delle imprese.

La natura giuridica prevalente è la forma societaria (nel 39% dei casi società di persone e nel 32% di capitali).

La dotazione di beni strumentali comprende: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e, per il 35% dei soggetti, un muletto. Inoltre, il 15% dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

Cluster 34 – Colorifici per clienti privati

Numerosità: 932

Il cluster in esame annovera punti vendita che presentano un'offerta prevalente di articoli per la verniciatura quali i prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (il 41% dei ricavi), prodotti per la pulizia della casa, diluenti e solventi (il 12%), carte da parati, moquette, stoffe per arredamenti, stucchi e pavimentazioni resilienti (il 12%) e colle, adesivi, silicani e abrasivi (il 7%). La clientela di riferimento è costituita prevalentemente da privati (il 90% dei ricavi). L'attività si sostanzia essenzialmente nella vendita del prodotto, i servizi aggiuntivi sono pressoché assenti.

Si tratta di punti vendita al dettaglio (il 94% dei ricavi) di piccole dimensioni (60 mq destinati alla vendita e 35 mq di magazzino/deposito). Gli acquisti vengono effettuati ricorrendo in egual misura a ditte produttrici e a commercianti all'ingrosso.

Il 77% delle imprese è organizzato sotto forma di ditta individuale e nella grande maggioranza dei casi all'interno del punto vendita opera il solo titolare.

La dotazione di beni strumentali è essenziale.

Cluster 35 – Colorifici per una clientela diversificata

Numerosità: 1.192

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (il 44% dei ricavi), carte da parati, moquette, stoffe per arredamenti, stucchi e pavimentazioni resilienti (l'11%) e colle, adesivi, siliconi e abrasivi (il 7%). Completano l'offerta i prodotti per la pulizia della casa, diluenti e solventi, le attrezzature per la verniciatura, i prodotti vernicianti per l'automobile, per l'industria ed i colori per belle arti.

Si tratta soprattutto di punti vendita al dettaglio (il 74% dei ricavi) che vendono ad una clientela diversificata, in maggioranza formata da consumatori privati (il 48% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 36%) ed imprese di costruzione ed affini (il 14% per la metà delle imprese). I servizi accessori offerti alla clientela sono limitati alla sola consegna della merce a domicilio o in cantiere (effettuata dal 37% delle imprese). Inoltre, il 17% dei punti vendita tratta 3 marchi in esclusiva territoriale.

L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo sia a ditte produttrici (due terzi degli acquisti) sia a commercianti all'ingrosso.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono formate da 83 mq destinati alla vendita e 91 mq destinati a magazzino/deposito. Inoltre il 20% dei soggetti è dotato di 30 mq di superficie destinata a laboratorio e a lavorazioni varie.

Oltre la metà delle imprese del cluster è organizzata sotto forma di ditta individuale e la parte residuale sotto forma societaria; gli addetti impiegati sono pari a 2, tra i quali si segnala la presenza di 2 banconisti dipendenti per il 19% delle imprese e 1-2 banconisti non dipendenti per il 31%.

La dotazione di beni strumentali non è significativa; si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 42% dei soggetti.

Cluster 36 – Negozi di articoli, vernici e colori per belle arti

Numerosità: 169

Le imprese del cluster presentano un assortimento focalizzato su articoli, vernici e colori per belle arti (il 71% dei ricavi) ai quali viene affiancata la vendita di prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (il 9%). Si tratta di punti vendita al dettaglio (l'84% dei ricavi) per i quali la fonte principale dei ricavi è costituita dalla vendita dei prodotti ad una clientela privata (il 71% dei ricavi) ed in parte minore, ad artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 16%). Tra i servizi accessori offerti si segnala soltanto la consegna della merce a domicilio o in cantiere effettuata dal 26% dei soggetti.

I locali si articolano in: 63 mq destinati alla vendita e 58 mq di magazzino/deposito. Gli acquisti vengono effettuati principalmente ricorrendo all'approvvigionamento diretto presso ditte produttrici (il 65% degli acquisti totali).

Circa i due terzi delle imprese sono organizzati sotto forma di ditta individuale; il numero di addetti impiegato è pari a 2 di cui 1-2 banconisti non dipendenti nel 20% dei casi.

La dotazione di beni strumentali comprende la presenza di un tintometro per la miscelazione delle vernici per circa un quarto dei soggetti e di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 23%.

Cluster 37 – Punti vendita di grandi dimensioni con assortimento despecializzato per utilizzatori professionali

Numerosità: 82

Questo cluster è formato da punti vendita che non presentano specializzazioni nell'offerta dei prodotti ma dispongono di un'ampia gamma di articoli in assortimento: materiali e manufatti da costruzione, ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria di ferramenta, utensileria manuale ed elettrica, prodotti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria, piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazione e rivestimenti. La clientela alla quale si rivolgono è formata in larga maggioranza da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (l'81% dei ricavi). I servizi offerti comprendono: la consegna della merce a domicilio o in cantiere (l'80% dei soggetti), l'applicazione, messa in posa e/o in opera dei prodotti (il 22%), il servizio di pronto intervento/assistenza tecnica (il 16%) ed il noleggio attrezzi (il 15%). Si segnala che il 10% delle imprese ottiene il 67% dei ricavi dalle vendite effettuate con marchio commerciale proprio.

La vendita avviene prevalentemente all'ingrosso: oltre la metà dei ricavi proviene dalla vendita al banco e il 26% è ottenuto con la vendita sul territorio (per la quale oltre un quarto delle imprese si avvale di 2 agenti o rappresentanti). L'approvvigionamento delle merci avviene soprattutto ricorrendo a ditte produttrici (l'80% degli acquisti totali).

Si tratta di punti vendita di grandi dimensioni: gli spazi destinati a magazzino/deposito coprono una superficie di 1.347 mq, i locali destinati alla vendita 244 mq e quelli destinati ad uffici 89 mq; infine il 22% dei soggetti è dotato di ampi spazi (306 mq) destinati a laboratorio e a lavorazioni varie. Anche il numero di addetti impiegato è molto superiore alla media: 10 addetti, tra i quali un banconista dipendente, 2 magazzinieri dipendenti e, per oltre un terzo delle imprese, 2 venditori diretti dipendenti.

La natura giuridica pressoché esclusiva è la forma societaria (nel 60% dei casi società di capitali).

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende: 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate, 2 muletti, un server di rete e, per il 32% dei soggetti, 2-3 mezzi di sollevamento elettrici (carri ponte). Infine, un terzo delle imprese dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

Cluster 38 – Punti vendita di piccole-medie dimensioni con assortimento despecializzato per utilizzatori professionali

Numerosità: 398

Le imprese appartenenti a questo cluster trattano un'ampia gamma di prodotti, tra i quali si citano: utensileria manuale ed elettrica, ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria di ferramenta, materiali e manufatti da costruzione, colle, adesivi, siliconi e abrasivi e piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti. La clientela alla quale i soggetti si rivolgono è in larga maggioranza formata da artigiani ed utilizzatori professionali (l'86% dei ricavi). I servizi offerti a corredo della vendita comprendono solamente la consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 70% dei soggetti). Inoltre, il 22% dei soggetti ottiene la metà dei ricavi da vendite su ordinazione/catalogo del fornitore.

Si tratta in prevalenza di punti vendita all'ingrosso; le modalità di vendita adottate sono l'ingrosso tradizionale con vendita al banco (il 45% dei ricavi) e l'ingrosso con rete di vendita sul territorio (l'87% dei ricavi per il 28% dei soggetti). Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente ricorrendo a ditte produttrici (circa i due terzi degli acquisti totali).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 48 mq di spazi destinati alla vendita, 193 mq destinati a magazzino/deposito e 20 mq destinati ad uffici.

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di persone nel 35% dei casi e di capitali nel 25%); gli addetti impiegati sono pari a 2-3, tra i quali si segnala la presenza di 1-2 magazzinieri dipendenti per il 27% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali comprende un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e, per il 38% delle imprese, un muletto.

Cluster 39 – Punti vendita con assortimento despecializzato per commercianti

Numerosità: 351

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta merceologica indirizzata a commercianti (al dettaglio il 46% dei ricavi e all'ingrosso il 45%) con un assortimento che non presenta particolari specializzazioni. Il peso maggiore sui ricavi è dato dalla vendita di: complementi d'arredo, oggettistica, mobili, casalinghi, materiali e manufatti da costruzione, piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazione e rivestimenti, ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria di ferramenta, attrezzature ed utensili vari per il giardinaggio (compresi quelli elettrici), utensileria manuale ed elettrica e colle, adesivi, siliconi e abrasivi. Al di fuori della consegna della merce a domicilio o in cantiere (svolta dal 54% dei soggetti) non si segnala la presenza di particolari servizi accessori alla vendita.

Coerentemente con il tipo di clientela servita, la tipologia di vendita largamente prevalente è il commercio all'ingrosso, con un forte peso (il 44% dei ricavi) della vendita sul territorio per effettuare la quale oltre un quarto dei soggetti si avvale di 4-5 agenti o rappresentanti. Gli acquisti avvengono principalmente (il 71% del totale) da ditte produttrici; inoltre il 15% delle imprese si approvvigiona per un terzo degli acquisti in mercati esterni all'Unione Europea.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 324 mq di magazzino/deposito e 41 mq di uffici; data la forte presenza di vendita sul territorio, solo il 29% dei soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati alla vendita (131 mq).

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (società di capitali nel 44% dei casi e di persone nel 28%); gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 3 magazzinieri dipendenti per il 30% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali è essenziale e comprende nella metà dei casi 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e, nel 37%, 1-2 muletti. Inoltre, il 19% dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

Cluster 40 – Punti vendita di piccole-medie dimensioni con assortimento despecializzato per clienti di tipo “business”

Numerosità: 413

Le imprese appartenenti a questo cluster presentano un'offerta senza particolari specializzazioni trattandosi difatti, di punti vendita che dispongono di un'ampia gamma di articoli in assortimento. Si rileva comunque l'offerta prevalente di alcune merceologie quali: materiali e manufatti da costruzione, piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazione e rivestimenti, utensileria manuale ed elettrica, ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria di ferramenta, colle, adesivi, siliconi e abrasivi e complementi d'arredo, oggettistica, mobili, casalinghi. La clientela alla quale si rivolgono comprende principalmente imprese di costruzione ed affini (il 53% dei ricavi) e artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (l'8%); talvolta è estesa anche ad “altre industrie” (il 58% dei ricavi per un quarto circa dei soggetti). Tra i servizi accessori si riscontrano: la consegna della merce a domicilio o in cantiere (64% dei soggetti), l'applicazione, messa in posa e/o in opera dei prodotti (22%) ed il servizio di pronto intervento/assistenza tecnica (12%).

Coerentemente con il tipo di clientela, il 72% dei ricavi deriva dalla vendita all'ingrosso (il 40% con la vendita al banco ed il 32% con la vendita sul territorio). L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo prevalentemente a ditte produttrici (il 67% degli acquisti totali).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività annoverano 141 mq di magazzino/deposito, 33 mq di uffici e, nella metà dei casi, 84 mq di locali destinati alla vendita.

La natura giuridica prevalente è la forma societaria (società di capitali nel 44% dei casi e di persone nel 26%). Il numero di addetti impiegato è pari a 3 tra i quali 2 magazzinieri dipendenti per il 23% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali è essenziale e comprende nella metà dei casi 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e, nel 40% dei casi, un muletto.

Cluster 41 – Punti vendita di medio-grandi dimensioni con assortimento despecializzato per clienti di tipo “business”

Numerosità: 203

Il cluster in esame è costituito da punti vendita che non presentano particolari specializzazioni nell'offerta ma dispongono di un'ampia gamma di articoli in assortimento: materiali e manufatti da costruzione, piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti, utensileria manuale ed elettrica, colle, adesivi, siliconi e abrasivi, prodotti ed impianti per l'idraulica e l'idrotermosanitaria (esclusa la rubinetteria e compresa la ceramica sanitaria) e ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria di ferramenta. La clientela alla quale si rivolgono è costituita in larga parte da imprese di costruzione ed affini (il 57% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 12%), enti pubblici o enti privati (il 7%) ed “altre industrie” (il 46% dei ricavi per un quarto delle imprese). Numerosi sono i servizi offerti: la consegna della merce a domicilio o in cantiere (l'87% dei soggetti), l'applicazione, messa in posa e/o in opera dei prodotti (il 22%), il servizio di pronto intervento/assistenza tecnica (il 13%) ed il noleggio attrezzi (il 12%).

Coerentemente con la tipologia di clientela, risulta prevalente la vendita all'ingrosso: tradizionale al banco (55% dei ricavi) e sul territorio (71% per il 28% delle imprese).

L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo soprattutto a ditte produttrici (il 72% degli acquisti totali).

Si tratta di punti vendita di grandi dimensioni. Gli spazi destinati a magazzino/deposito coprono infatti una superficie di 787 mq, i locali destinati alla vendita sono di 177 mq e quelli adibiti ad uffici sono pari a 78 mq; inoltre, il 21% dei soggetti dispone di ampi spazi (329 mq) destinati a laboratorio e a lavorazioni varie.

La natura giuridica adottata dall'85% dei soggetti è la forma societaria (di cui nel 49% dei casi società di capitali). Il numero di addetti è pari a 8 tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti, 2 banconisti dipendenti e 2-3 venditori diretti dipendenti rispettivamente nel 43% e nel 29% delle imprese del cluster.

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende: 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, 1-2 muletti, un carrello (transpallets) ed un server di rete per oltre la metà dei soggetti, una unità centrale per il 37%, 2 tagliatrici/seghe elettriche per il 34%, 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 36% e 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico superiore a 12 tonnellate per il 24%. Inoltre, il 44% dei soggetti sostiene elevate spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri (25.500 euro). Il 35% delle imprese dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

Cluster 42 – Negozi con assortimento despecializzato con vendita prevalente a privati

Numerosità: 4.274

Il cluster in esame annovera punti vendita che non presentano un'offerta merceologica prevalente ma sono caratterizzati da una vasta gamma di prodotti. Tuttavia il maggior apporto ai ricavi complessivi è dato dalla vendita di: ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria di ferramenta, complementi d'arredo, oggettistica, mobili, casalinghi, prodotti vernicianti per la casa e per le facciate degli

edifici, utensileria manuale ed elettrica, piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti, rubinetteria sanitaria e per impiantistica, colle, adesivi, siliconi e abrasivi, prodotti ed impianti per l'idraulica e l'idrotermosanitaria (esclusa la rubinetteria e compresa la ceramica sanitaria) e materiale elettrico. I servizi offerti sono limitati alla consegna della merce a domicilio (31% dei soggetti) e all'applicazione, messa in posa e/o in opera dei prodotti (10%). L'offerta è rivolta ad una clientela formata in larga parte da consumatori privati (l'82% dei ricavi).

Coerentemente con la tipologia di clientela servita, si tratta quasi esclusivamente di punti vendita al dettaglio (l'87% dei ricavi). Gli approvvigionamenti vengono effettuati ricorrendo prevalentemente a commercianti all'ingrosso (il 63% degli acquisti totali).

Gli spazi destinati all'attività comprendono locali destinati alla vendita di 102 mq, locali destinati a magazzino/deposito di 105 mq e, nel 34% dei casi, uffici di 24 mq.

Il 63% delle imprese è organizzato sotto forma di ditta individuale; gli addetti occupati sono 2 di cui un banconista non dipendente nel 23% dei casi.

La dotazione di beni strumentali è essenziale; si riscontra, difatti, solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate nel 36% dei casi ed un muletto nel 21%.

Cluster 43 – Punti vendita con assortimento despecializzato per una clientela diversificata

Numerosità: 5.900

Questo cluster è formato da punti vendita che non presentano particolari specializzazioni nella tipologia di offerta. Tuttavia le categorie merceologiche che apportano la quota maggiore di ricavi sono: materiali e manufatti da costruzione, piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti, prodotti ed impianti per l'idraulica e l'idrotermosanitaria (esclusa la rubinetteria e compresa la ceramica sanitaria), ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria

di ferramenta, rubinetteria sanitaria e per impiantistica, prodotti vernicianti per la casa e per le facciate degli edifici, utensileria manuale ed elettrica e colle, adesivi, siliconi e abrasivi. I servizi accessori offerti alla clientela sono limitati alla consegna della merce a domicilio (il 62% dei soggetti) e all'applicazione, messa in posa e/o in opera dei prodotti (12%).

Si tratta soprattutto di punti vendita al dettaglio (il 62% dei ricavi) che vendono ad una clientela diversificata, formata perlopiù da consumatori privati (il 37% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 30%) ed imprese di costruzione ed affini (il 22%). L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo sia a ditte produttrici (57% degli acquisti totali), sia a commercianti all'ingrosso (41%).

I punti vendita presentano 135 mq di locali destinati alla vendita, 281 mq di spazi adibiti a magazzino/deposito e 19 mq di uffici.

Il 61% delle imprese del cluster è organizzato sotto forma societaria. Gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per un terzo circa delle imprese e 1-2 banconisti non dipendenti per il 28%.

La dotazione di beni strumentali comprende: un muletto, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, un carrello (transpallets) per un terzo dei soggetti, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 26% dei soggetti ed un server di rete per il 20%.