



Vlaanderen
is internationaal
ondernemen



DIY MARKT

IN ITALIË

FLANDERS INVESTMENT & TRADE MARKTSTUDIE

////////////////////////////////////
DE DIY-MARKT IN ITALIË

Publicatiedatum / 24.08.2021

////////////////////////////////////

FIT MILAAN
Flanders Investment and Trade
Via Fiori Oscuri 11
20121 Milano
Italia

milan@fitagency.com

1. INHOUD

1.	VOORWOORD	3
2.	ONTSTAAN VAN HET DIY FENOMEEN IN ITALIE	3
2.1	Historiek	3
2.2	Evolutie	3
3.	HET NETWERK VAN VERKOOPPUNTEN DIY / BRICO - GARDEN	4
3.1	De gespecialiseerde grootdistributie brico - garden	4
3.2	Winkelketens brico – garden – agri-garden in Italië	6
3.2.1	Gds report 2020 – 29 uithangborden brico	6
3.2.2	Gds report 2020 uithangborden garden	9
3.3	De meest dynamische winkelketens in 2020 en eerste semester 2021	9
3.4	Het positieve einde van 2020 voor de brico & garden sector	10
4.	MARKT VAN DE BRICO EN DIY IN 2020	11
4.1	Verkoop diy producten tijdens de lockdownperiode in 2020	11
4.1.1	“De Italianen gebruikten de lockdownperiode in 2020 om hun woning op te knappen”	11
4.2	Verkoopcijfers december 2020: +22% t.o.v. derde trimester 2020	11
4.3	E-commerce in 2020	12
4.4	Groothandel – kleinhandel – online verkoop	13
5.	MARKT VAN DE IJZERWAREN IN ITALIE	14
5.1	Het netwerk van de grossiers van ijzerwaren in Italië	14
5.1.1	De verdelers van ijzerwaren in italië	14
6.	DIY EN BRICO SEGMENT IN 2021	16
6.1	Eerste kwartaal 2021	16
6.1.1	De ‘Gespecialiseerde Grootdistributie - GGD’- DIY en GARDEN	16
6.1.2	Tendensen 2021	17
7.	BIJLAGEN	18
7.1	Verdelers van ijzerwaren in Italië – 2021	18
7.2	Trend zakencijfer periode 2018-2020 van de belangrijkste distributeurs van ijzerwaren in Italië,19 in alfabetische volgorde	19
7.3	Belangrijkste winkelketens brico – adreslijst	23
8.	BRONNEN	25

3.2 EVOLUTIE

Nietteminsteaande de moeilijke beginfase in 1983, heeft de Italiaanse 'Gespecialiseerde Grootdistributie (GGD)' van de DIY-sector een uitstekende groeitrend gekend gedurende de laatste 37 jaar. Op 31 december 2020 telde enkel de DIY-sector meer dan 730 verkooppunten (zie hoofdstuk 3).

Naast de GGD hebben in de loop der jaren ook een aantal verkooppunten behorende tot de 'onafhankelijke en gespecialiseerde grootdistributie' het licht gezien. Deze verkooppunten zijn het resultaat van de omvorming en uitbreiding van een aantal oudere gespecialiseerde winkelpunten. Ook een aantal grossiers hebben beslist hun dienstverlening eveneens open te stellen voor het grote publiek.

Wat specifiek de Italiaanse 'Gespecialiseerde Grootdistributie - GGD' betreft, dient gezegd dat deze zich onderscheidt van de grote Europese ketens, niet voor wat de grote oppervlakten van de verkooppunten betreft, maar eerder op vlak van de benadering van de klant, het grote productengamma, de verkoop via zelfbediening en het gerealiseerde zakencijfer.

In Italië beschikken enkel de ketens 'Castorama' en 'Leroy Merlin' over een gemiddelde verkoopoppervlakte van meer dan 5.000 m².

4. HET NETWERK VAN VERKOOPPUNTEN DIY / BRICO - GARDEN

4.1 DE GESPECIALISEERDE GROOTDISTRIBUTIE BRICO - GARDEN

Op 31 december 2020 telde Italië 737 verkooppunten voor wat de brico-sector betreft en 436 gardencentra.

Het merendeel van deze verkooppunten, zowel wat het aantal winkels betreft als de m² expositieruimte, is gelegen in Noord-Italië, namelijk 62%. In het noordwesten is 34% van het totaal aantal verkooppunten van GGD brico-garden gelegen, terwijl het noordoosten van het land niet minder dan 36% van de totale expositieruimte voor zich neemt.

De regio's gelegen in Centrum-Italië zijn goed voor 24% van het aantal winkels en de in het zuiden van Italië gelegen regio's voor 14%.

Om de regionale statistieken correct te kunnen vergelijken, dient men echter rekening te houden met de verhouding *bevolking t.o.v. het aantal verkooppunten en expositieruimte*. Het is logisch dat een regio zoals Lombardije met meer dan 10 miljoen inwoners over meer winkels beschikt dan bijvoorbeeld de regio Molise in Zuid-Italië met slechts 308.493 inwoners (volkstelling 2018).

Overzicht brico- + gardencentra:

LA PENETRAZIONE NEI BACINI D'UTENZA (nr punti vendita e mq expo ogni 100.000 abitanti)		
In rosso sono indicati i dati al di sotto della media nazionale		
Regione	Nr centri ogni 100.000 ab	Mq expo ogni 100.000 ab
Valle d'Aosta	1,58	3.566
Piemonte	2,93	6.691
Lombardia	1,72	5.428
Liguria	1,48	3.373
TOT. NORD OVEST	2,03	5.558
Veneto	3,14	5.495
Trentino AA	5,25	6.947
Friuli VG	3,12	8.489
Emilia Romagna	3,44	4.769
TOT. NORD EST	3,44	5.663
Toscana	2,86	4.214
Umbria	2,83	6.112
Marche	2,94	4.310
Lazio	1,34	3.698
Abruzzo	1,82	3.979
TOT. CENTRO	2,09	4.082
Molise	2,27	2.512
Campania	0,34	1.038
Puglia	0,54	1.891
Basilicata	1,23	2.863
Calabria	1,94	4.169
Sicilia	0,68	1.931
Sardegna	2,31	4.072
TOT. SUD E ISOLE	0,86	2.099
MEDIA ITALIA	1,94	4.144

Fonte: Ferramenta&Casalinghi

LA PRESENZA REGIONALE (nr punti vendita e mq expo)			
Regione	Nr centri	Mq expo totali	
Valle d'Aosta	2	4.500	
Piemonte	128	292.811	
Lombardia	173	544.775	
Liguria	23	52.523	
TOTALE NORD OVEST	326	28%	894.609
Veneto	154	269.440	
Trentino AA	56	74.174	
Friuli VG	38	103.300	
Emilia Romagna	153	212.343	
TOTALE NORD EST	401	34%	659.257
Toscana	107	157.478	
Umbria	25	54.072	
Marche	45	66.025	
Lazio	79	218.047	
Abruzzo	24	49.944	
TOTALE CENTRO	280	24%	545.566
Molise	7	7.748	
Campania	20	60.484	
Puglia	22	76.559	
Basilicata	7	16.234	
Calabria	38	81.580	
Sicilia	34	97.061	
Sardegna	38	67.120	
TOTALE SUD E ISOLE	166	14%	406.786

Opmerkelijk is dat deze ranglijsten gevoelig veranderen indien men de cijfers van de brico-centra en deze van de agri-gardencentra afzonderlijk bestudeert.

Het grootste aantal brico-centra bevindt zich te Rome, met 43 DIY stores, gevolgd door Milaan 33, Turijn 26, Brescia 23 en Perugia 16.

Wanneer men echter de oppervlakte van de verschillende brico-centra in ogenschouw neemt, komt Milaan op de eerste plaats met 149.000 m² expositieruimte, gevolgd door Rome, 142.000 m², Turijn, 99.000 m², Brescia 59.000 m² en Monza-Brianza 46.000 m².

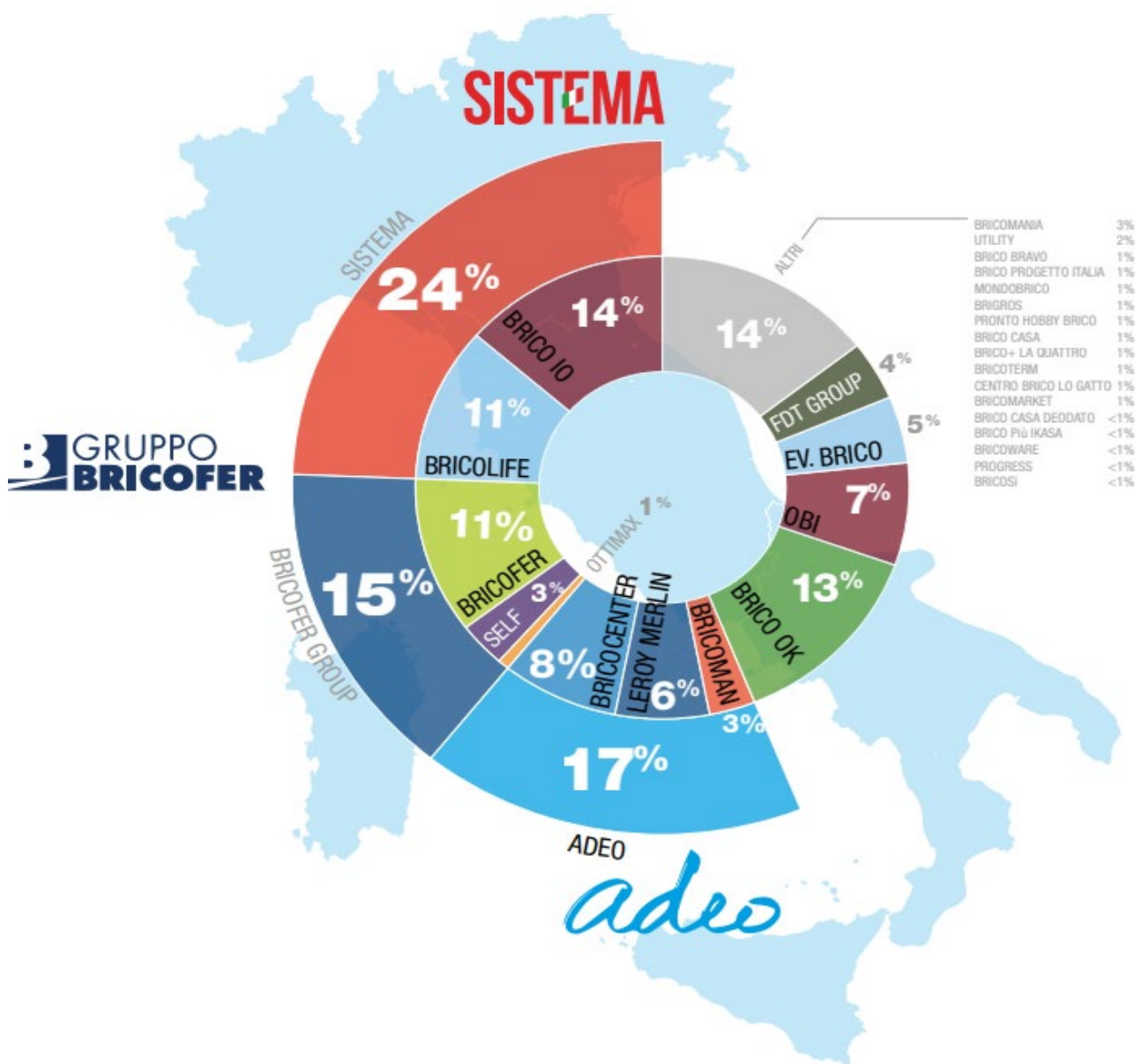
4.2 WINKELKETENS BRICO – GARDEN – AGRI-GARDEN IN ITALIE

4.2.1 GDS REPORT 2020 – 29 UITHANGBORDEN BRICO

UITHANGBORD				
GROEP	TOTAAL AANTAL VERKOOPPUNTEN	EIGEN VERKOOPPUNTEN	FRANCHISING VERKOOPPUNTEN	M ²
BRICO BRAVO	10	1	9	11.362
BRICO CASA	4 +4	4 +4		5.400
BRICO C. DEODATO	3	3		16.500
BRICO IO	108 -1	78 +7	30 -8	167.736 -3.304
BRICO OK	107 +5	60 +4	47 +1	174.650 +6.200
BRICO PIU' IKASA	3	3		7.600
BRICO P. ITALIA	9	9		10.100
BRICO+ LAQUATTRO	4 +4	4 +4		4.300
BRICOCENTER	61 -3	49 -2	12 -1	150.020 -6.932
BRICOFER	87 -8	39 +6	48 -14	164.939 -20.261
BRICOLIFE	86 +3	86 +3		188.395 +4.274
BRICOMAN	24 +1	24 +1		186.941 +20.001
BRICOMANIA	23	1	22	26.300
BRICOMARKET	4	4		11.100
BRICOSi	3	2	1	8.250
BRICOTERM	4		4	4.000
BRICOWARE	3 +3	3 +3		8.300
BRIGROS	6	6		14.150
CENTRO B. LOGATTO	4 +4	4 +4		10.800
EVOLUZIONE BRICO	37 -2	37 -2		57.165 -3.500
GRUPPO FDT	33	33		75.050
LEROY MERLIN	49	49		420.366 +4.500
MONDOBRICO	7	6	1	24.100
OBI	57	53	4	249.033
OTTIMAX	6	6		65.000
PROGRESS	3	3		12.300
PRONTO HOBBY BRICO	6	6		15.200
SELF	25 -2	25 -2		82.432 -3618
UTILITY	19 -1	19 -1		39.800 -2.200
TOTAAL	795	617	178	2.211.289
	+7	+29	-22	+23.960



GRAFICO:
Ripartizione gruppi/insegne/PDV in ITALIA



Aantal verkooppunten per uithangbord



TABELLA: Lo stato dei puntivendita garden

INSEGNA GRUPPO	pdv totali	diretti	franchising	consorziali	mq TOT
Garden Team	27 ⁻¹	0	3	24	240.400
Giardineria	3	3	0	0	28.000
Giardinia	21 ⁺¹	0	21	0	87.800
TuttoGiardino	157	0	157	0	
TuttoGiardino*	166		166		
	374	3	347	24	356.200

4.3 DE MEEST DYNAMISCHE WINKELKETENS IN 2020 EN EERSTE SEMESTER 2021

Met de opkomst van de coronavirus-pandemie, was 2020 niet het meest dynamische jaar om nieuwe verkooppunten te openen. Enkele bedrijven hebben niettegenstaande het moeilijke jaar, toch een aantal nieuwe winkels geopend.

BRICO SEGMENT

- EVOLUZIONE BRICO; 2 nieuwe verkooppunten onder het uithangbord 'BRICOLARGE': Palermo (Sicilië) en Grosseto (Toscane).
- BRICO IO: 3 nieuwe verkooppunten: Settignano (prov. Firenze), Magione (prov. Perugia) en Villacidro (provincie Zuid-Sardinië).
- BRICO OK: 8 nieuwe verkooppunten: Sarnonico (prov. Trento), Portoferraio (prov. Livorno, Magione (prov. Perugia), Buccinasco (prov. Milano), Traversetolo (prov. Parma), Terni (Umbrië), Podenzano (prov. Piacenza) en Pontevico (prov. Brescia).

- BRICOFER: aanpassing in 2020 van het verkooppunt 'Self' te Perugia (Umbrië) in een multistore teneinde de 'winkelervaring te verbeteren'. Het nieuwe winkelpunt zal over een uitgebreid complementair assortiment beschikken en 'cross-category' promoties voorstellen. Het productengamma zal aldus bestaan uit een gamma producten: DIY – personal care – huishoudelijke poetsproducten – pet – elektrische huishoudtoestellen, zowel inbouw- als alleenstaande en voedingswaren; drie 'shop in shops' worden voorzien, nl. voor de elektrische huishoudtoestellen met het nieuwe merk 'Blake', Pet Love voor wat de huisdierensector aangaat en voor het merk 'Dhomus' voor al hetgeen de woning aangaat. Totaal aanbod referenties: 30.000.
Gezien het succes van het pilotproject te Perugia, werden eind juli 2021 reeds 6 verkooppunten omgevormd tot 'multi stores', allen uitgerust met een corner 'elektrische huishoudtoestellen'. In de nabije toekomst zullen 50 verkooppunten dezelfde gedaanteverwisseling ondergaan.
- BRICO IO: heeft een akkoord afgesloten met 'COR.EL Forniture', gespecialiseerd in materiaal voor elektriciens en loodgieters; als gevolg van dit akkoord werd in het verkooppunt van Brico Io van Villacidro in Sardinië een corner geopend van 300 m².
- GRUPPO CENTROEDILE, de belangrijkste Italiaanse keten van bouwmaterialen, heeft in juli 2020 in Milaan haar pilotproject 'CREATU' ingehuldigd, nl. het eerste verkooppunt van de groep volledig gericht op de DIY en bricosector. 'Creatu' is een gespecialiseerde buurtwinkel met een oppervlakte van 200 m² interne expositieruimte en een overdekt laad- en losplatform van 650 m² dat tot 240 pallets kan plaatsen. Het uitgebreide assortiment 'brico en DIY' is verdeeld in thematische afdelingen. Het personeel heeft een technische opleiding gevolgd om de klant met raad en daad bij te staan. Gezien de winkel zich eveneens richt tot de professionele klant, bestaat het productengamma zowel uit DIY- en huishoudartikelen (wasspelden, boodschappentrolleys, enz....) als uit professionele artikelen (elektrische werkinstrumenten, ijzerwaren, producten voor elektriciens en loodgieters, werkkledij, enz.).
Gruppo Centroedile zal het format 'CREATU' in al haar filialen implementeren

GARDENCENTER SEGMENT

- GARDENTEAM: 2 nieuwe verkooppunten te Palermo (Sicilië) en Desio (prov. Monza-Brianza).
- GIARDINIA: 1 nieuw verkooppunt te Belluno (Regio Veneto).

4.4 HET POSITIEVE EINDE VAN 2020 VOOR DE BRICO & GARDEN SECTOR

Het jaar 2020 is gelukkig beter geëindigd voor de 'Brico & Garden' sector dan voorzien.

Na de lage cijfers van de maanden maart en april, die een daling van de verkoop optekenden van -56%, een bliksemsnelle groei tijdens de maand mei met +44%, een quasi terugkeer naar de normaliteit tijdens de herfstmaanden niettegenstaande de lange lockdown periode, en tenslotte een goede maand december, was de sector goed voor een groei van +5,1% t.o.v. de +3,3% groei van 2019.

Wat enkel het kanaal van de DIY superstores betreft, deze hebben het jaar afgesloten met een lichte daling, nl. -0,3% t.o.v. 2019 goed voor een zakencijfer van 4,7 miljard euro.

Het segment van de *semiprofessionele elektrische werkinstrumenten* was goed voor +10% groei zowel in waarde als in volume, vooral dankzij het laatste trimester van het jaar dat pieken van +40% heeft gekend.

Bijna alle *semiprofessionele werktuigen* hebben dit positief resultaat bereikt dankzij de DIY 'huishoudelijke' aankopen tijdens de lockdownperiodes toen er allerlei kleine onderhoudswerken werden uitgevoerd door werklui die op zoek waren naar inkomsten.

De *professionele markt* van de elektrische instrumenten heeft minder succes gekend en heeft 2020 afgesloten met -7% in waarde en circa -5% in volume, te wijten zowel aan de inkrimping van de markt als aan de constante overstap naar werkinstrumenten op batterijen.

De professionele 'draadloze' instrumenten hebben slechts een vermindering opgetekend van -0,3% in waarde en -1,5% in volume.

Indien men beide sectoren samenneemt werd 2020 afgesloten met een daling van bijna -4% in waarde en bijna -3% in volume.

Dient opgemerkt te worden dat het geheel van de professionele elektrische werktuigen, zowel deze met elektrisch snoer als op batterij, in het 4^{de} trimester 2020 een groei hebben gekend van +14% zowel in waarde als in volume t.o.v. 2019.

5.3 E-COMMERCE IN 2020

De lockdown omwille van de Covid-19 pandemie heeft de online verkoop zeer snel doen stijgen. De totale online verkoop is in 2020 gestegen met +98,7%.

Vooraf de meubel- en de tuinsector hebben een toename van de online verkoop geregistreerd van +190,5%.

De interne inrichting van de woningen werd vooral opgesmukt met nieuwe

- Tapijten
- Gordijnen
- Bedden

Volgende outdoor producten werden aangekocht:

- Zonneschermen
- Tuinstoelen
- Openluchtwembaden
- Barbecues

Tot slot werden eveneens motor- en cirkelzagen online aangekocht.

Het volledige segment van de elektrische werktuigen, zowel de professionele als de semiprofessionele, heeft via de e-commerce haar verkoop zien stijgen in 2020 met bijna +50% t.o.v. het vorige jaar.

5.4 GROOTHANDEL – KLEINHANDEL – ONLINE VERKOOP

In een interview (26/03/2021) met de Heer Alessandro Samà, CEO van BricoBravo, online verkoop van 'brico' en 'DIY' artikelen in Italië, gaf deze zijn ideeën weer om de sector nieuw leven in te blazen.

- Momenteel heeft de sector vooral te maken met bevoorradingproblemen. Vanwege de grote verkoop van het 2^{de} semester 2020, heeft de sector begin 2021 te maken met moeilijkheden op vlak van de bevoorrading. Volgens de heer Samà, dient een nieuwe verkoopstrategie te worden voorzien.
- Doordat de consument vele uren binnenshuis heeft moeten doorbrengen, hetgeen de DIY-sector ten goede is gekomen, heeft hij meer en meer gebruik gemaakt van het digitale aanbod. Vandaag de dag is het heel normaal dat de consument eerst een grondig onderzoek online uitvoert vooraleer over te gaan tot de aankoop van het gezochte product.
- Hoe kan de kleinhandelaar deze potentiële klanten naar zijn 'digitale' of 'fysieke' winkel aantrekken? Hiervoor heeft hij de hulp nodig van de grossier, die hem steeds heeft ondersteund bij de verkoop, de logistiek en de dienstverlening.
- Willens nillens moet de grossier zijn 'comfortzone' verlaten die hem gedurende vele decennia heeft toegelaten de DIY-markt te beheren. De grossier beleeft de kleinhandelaar, zoals hij al meer dan 100 jaar altijd gedaan heeft en zal dit blijven doen. In deze moderne tijden, dient hij de kleinhandelaar ook te ondersteunen en hem de mogelijkheid te bieden om nieuwe klanten aan te trekken dankzij het digitale platform dat de grossier hem ten dienste stelt. 'Digitaliseren' wil niet noodzakelijk zeggen dat men enkel 'online' dient te verkopen, maar kan ook betekenen 'online' te bestaan en zichtbaar te zijn. Zodoende kan de consument het gezochte product online bekijken en het aankopen bij de dichtstbijzijnde kleinhandelaar.
Verkoop 'online' is niet meer enkel verkoop van een product, maar ook dienstverlening, zoals montage en transport door de kleinhandelaar.
De aankoopgewoonten van de nieuwe generatie consumenten zijn volledig veranderd t.o.v. 30 jaar geleden.
- De Italianen hebben in het voorbije jaar opnieuw geleerd van de eigen woonplek te genieten waardoor er nieuwe hoekjes in huis gecreëerd werden en opgesmukt werden.
- Het feit dat de 'brico' en 'DIY' sectoren tot de 'noodzakelijke' publieke diensten behoorden heeft er toe bijgedragen dat de sector is blijven groeien.

6. MARKT VAN DE IJZERWAREN IN ITALIE

6.1 HET NETWERK VAN DE GROSSIERS VAN IJZERWAREN IN ITALIE

6.1.1 DE VERDELERS VAN IJZERWAREN IN ITALIE

Gezien de grossiers en kleinhandelaars in ijzerwaren eveneens DIY artikelen aanbieden, is het nuttig ook dit kanaal onder het vergrootglas te bekijken.

LA MAPPA DEI DISTRIBUTORI DI FERRAMENTA IN ITALIA



Zoals op te maken valt uit deze 'kaart van de grossiers in ijzerwaren', is het merendeel van de bedrijven gevestigd in Noord-Italië, nl. 44 %, gevolgd door deze in Zuid-Italië met 36% en in Centrum-Italië met 20%.

Gezien ook de kleinhandelaars in ijzerwaren tot de categorie winkels behoorden die tijdens de pandemie operatief waren, heeft de consument opnieuw de voordelen kunnen ondervinden van het aankopen in de buurtwinkel t.o.v. de grootdistributie, maar heeft tevens een boost gegeven aan het zakencijfer 2020 van de grossiers.

In het vaktijdschrift 'iFerr Magazine' werd op 24 maart 2021 het resultaat van een ondervraging van de 40 meest representatieve grossiers in ijzerwaren gepubliceerd ten einde te peilen naar de resultaten van 2020. Een overzicht van de door 'iFerr Magazine' geselecteerde bedrijven is beschikbaar op pagina 18.

De grossiers werden gekozen op basis van volgende criteria:

- Beschikken over een groothandelsnetwerk hoofdzakelijk gericht op retailers;
- Beschikken over een verkoopnetwerk;
- Meer dan 5 miljoen zakencijfer opgeven.

Dit marktonderzoek leverde volgende informatie op:

- In 2019 werd 40% van het zakencijfer gegeneerd in het noorden, 39% in het zuiden en 21% in Centrum-Italië; de groep van de 'onafhankelijke distributeurs' vertegenwoordigde 30% van het totaal en was goed voor 24% van het totale zakencijfer. De grossiers die deel uitmaken van een 'groep' van bedrijven en die 70% van het totaal uitmaken, hebben samen 74% van het zakencijfer behaald.
- Het merendeel heeft verklaard in 2020 dat het zijn zakencijfer heeft zien groeien, dikwijls met een tweecijferig getal. De winnaars zijn:
 - LA FERRAMENTA S.R.L. te Santarcangelo – Prov. Rimini – Regio Emilia-Romagna: meer dan 32% groei
 - DFL Gruppo Lamura S.R.L. te Sala Consilina – Prov. Salerno – Regio Campanië: circa 31% groei
 - PERRONE & C. S.N.C. te Taranto – Prov. Taranto – Regio Apulië
- Het belangrijkste probleem waarmee de groothandelaars dienden rekening te houden tijdens 2020, was dit van de bevoorrading vanwege de onverwachte grote vraag. Een pluspunt voor het traditionele kanaal t.o.v. dit van de grootdistributie en de online verkoop is de 'speciale relatie' als consulent die in de loop der jaren werd opgebouwd met de kleinhandelaar.

Op pagina 19 tot 22 vindt u een overzicht van de trends van de laatste 3 jaar van de zakencijfers van de belangrijkste verdelers.

7. DIY EN BRICO SEGMENT IN 2021

7.1 EERSTE KWARTAAL 2021

7.1.1 De 'Gespecialiseerde Grootdistributie - GGD' - DIY en GARDEN

Het marketing- en onderzoeksbureau GFK Italië heeft een evaluatie opgesteld van het eerste kwartaal 2021 betreffende de Italiaanse GGD – DIY en gardensector.

Het eerste trimester 2021 werd afgesloten met meer dan 1,15 miljard euro in waarde en een constante groei van de vraag. Vooral de gardensector is sterk groeiende.

In de periode januari – maart 2021 kende de sector een stijging van +36,2%.

Het eerste trimester 2020 had een zakencijfer geregistreerd van 846 miljoen euro. Men dient echter rekening te houden met de sluitingen vanwege de pandemie die vooral op de maand maart 2020 doorwegen.

Vandaar dat het correcter is de vergelijking te maken tussen de maanden januari – februari 2020 t.o.v. 2021, nl.

- Januari 2021: +9,2% t.o.v. 2020
- Februari 2021: +6% t.o.v. 2020

Hieruit blijkt eens te meer dat de interesse om verbeteringen aan de eigen woning aan te brengen ook in de eerste twee maanden van 2021 bleef voortduren en hoopvol is voor het verdere verloop van het jaar. Dient opgemerkt te worden dat normaliter de maanden januari en februari niet de beste maanden zijn, qua verkoop, voor de DIY sector.

De gardensector heeft in de eerste drie maanden van het 2021 een groeicijfer opgetekend van +8,2% t.o.v. +6,4% in het eerste kwartaal 2020.

Algemeen kan gesteld worden dat bijna alle marktsegmenten positieve signalen hebben waargenomen in het eerste trimester 2021, met uitzondering van enkele sectoren, o.a.

- o Sanitair: 18,9% t.o.v. 21,1% jan-maart 2021
- o Verlichting: 7,0% t.o.v. 8,1% jan-maart 2021
- o Bouwsector: 12,3 t.o.v. 13,6% jan-maart 2021

De belangrijkste groeicijfers werden geregistreerd in volgende sectoren voor de periode jan-maart 2020/2021:

- Binnenhuisinrichting: +77% (vooral dankzij het thuiswerk en afstandslernen)
- Garden: +73%
- Wallflooring: 48%

Op te merken valt de opmars van de elektrische huishoudtoestellen, zowel kleine als grote, die door steeds meer winkelketens bij het assortiment Brico – DIY worden opgenomen en die respectievelijk een toename kenden van:

- Kleine elektro: +31%
- Grote elektro: +39%

Het gaat momenteel nog steeds om lage quota, maar de interesse van de klant naar dit type producten is eident.

7.1.2 Tendensen 2021

Zoals reeds hierboven aangekaart, is het belangrijkste probleem dat de sector ook in 2021 ondervindt, dit van de toelevering. Het gaat zowel om de verminderde disponibiteit van de waren als om de verhoging van de prijzen met 20/25% - en dit vooral voor wat de seizoensgebonden producten betreft zoals outdoor meubelen en zwembaden die in de lente en de zomer aangekocht worden.

In ieder geval blijkt dat, waar er disponibiteit van het product is, de consument overgaat tot de aankoop zonder zich veel te bekommeren omtrent de eventuele verhoogde prijzen.

De vraag is of na een uitzonderlijk en positief 2020 en een heel goed begin 2021, de sector op weg is naar de normaliteit?

Het is niet gemakkelijk deze vraag te beantwoorden. Men dient rekening te houden met zowel de markt van de fysieke winkels, maar ook met deze die de online handel genereert en die het voorbije jaar zeer positieve cijfers heeft gehaald. De mogelijkheid bestaat dat de online verkoop enkele quota van de fysieke winkel naar haar kant toehaalt.

De consument heeft laten blijken dat hij opnieuw wil aankopen in een fysiek verkooppunt. Dit wil echter niet zeggen dat bepaalde gewoontes die men willens nillens vorig jaar heeft moeten aannemen, zoals de online aankopen, zullen vergeten worden.

8. BIJLAGEN

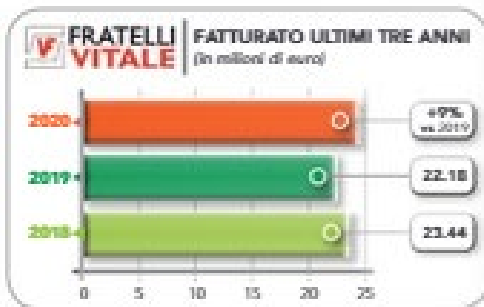
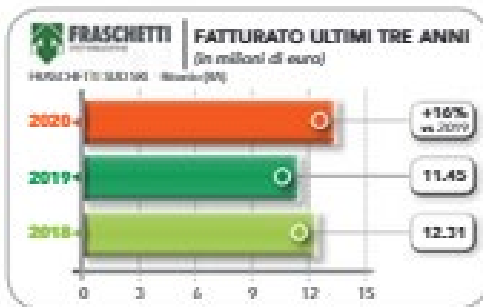
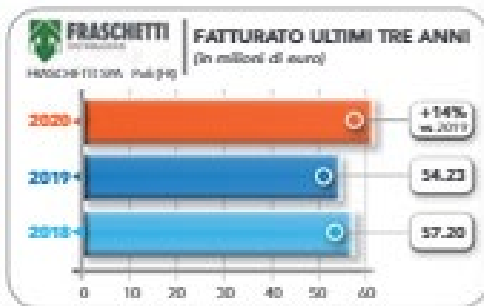
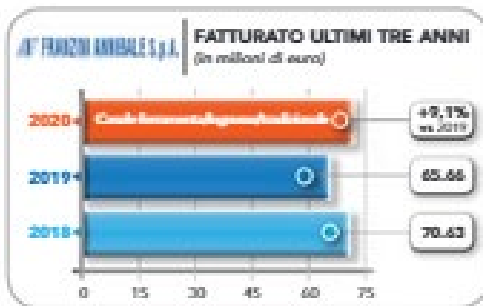
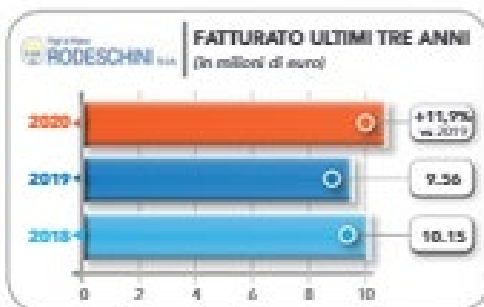
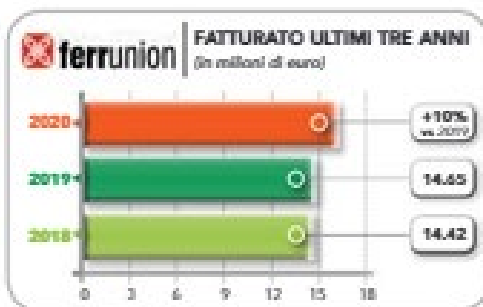
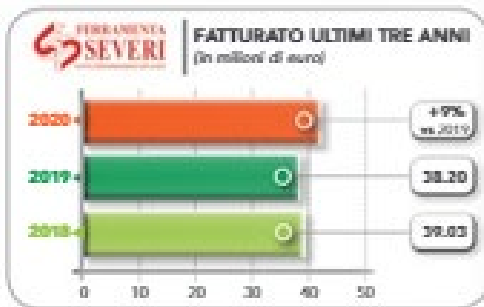
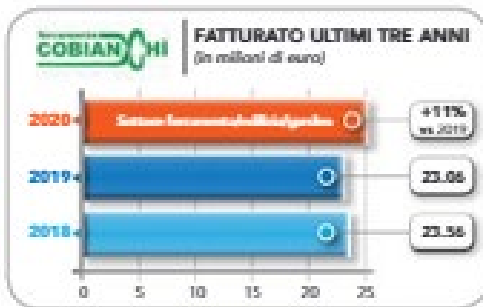
8.1 VERDELERS VAN IJZERWAREN IN ITALIË – 2021 (PAG. 14)

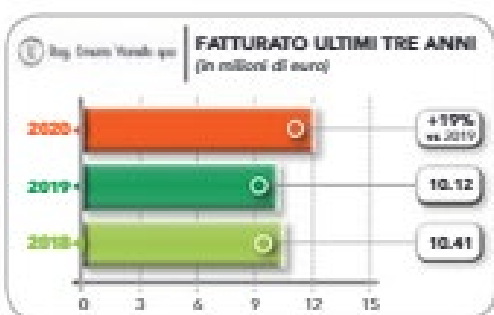
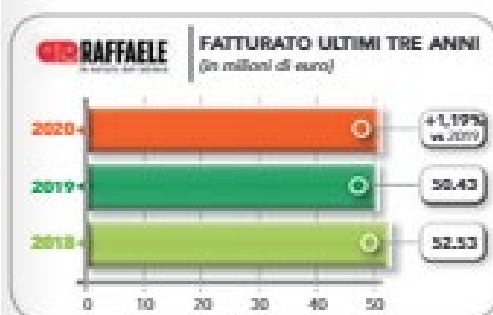
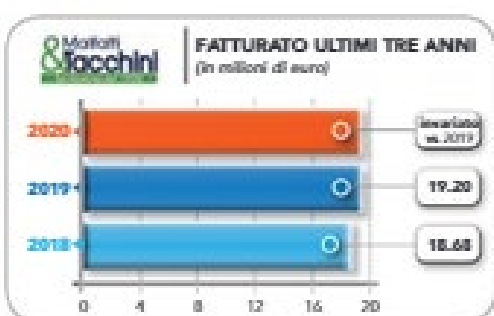
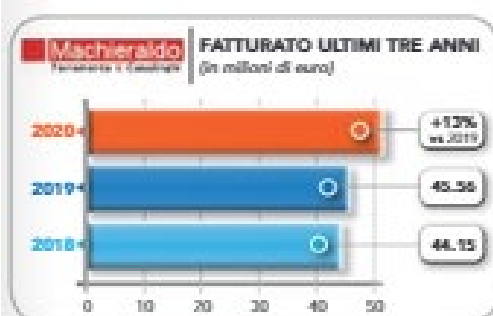
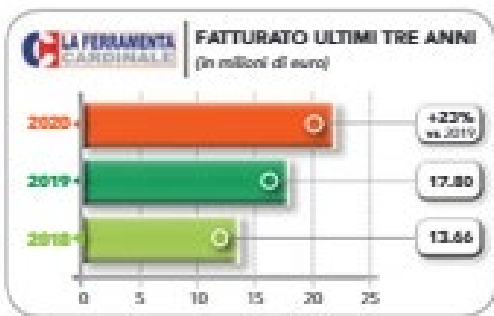
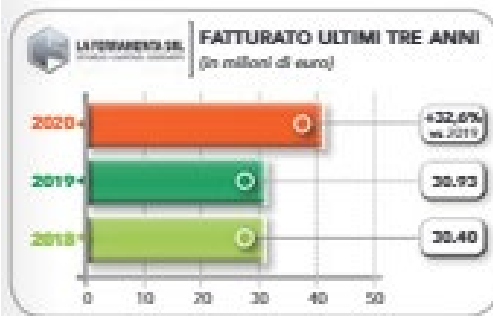
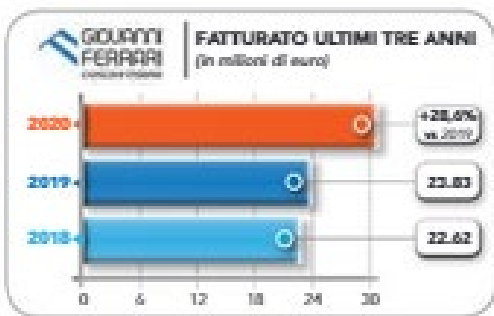
I DISTRIBUTORI DI FERRAMENTA IN ITALIA 2021

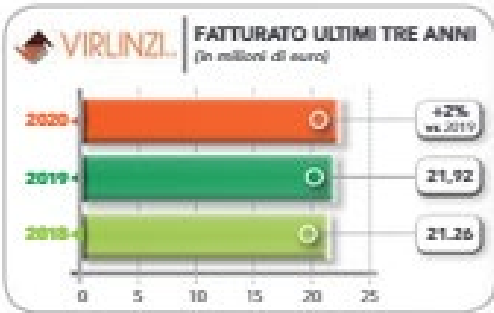
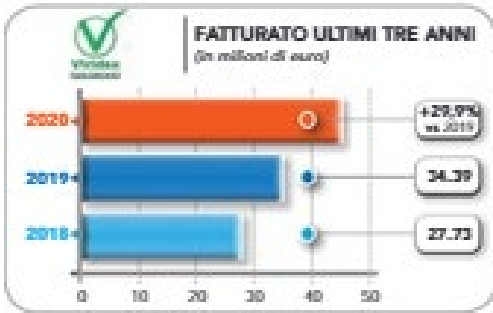
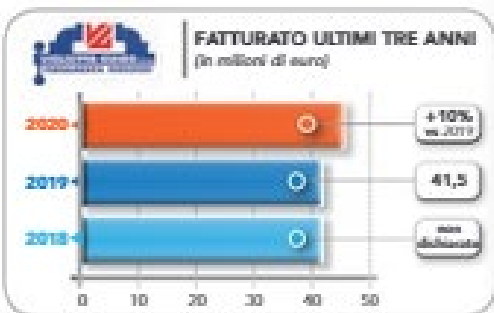
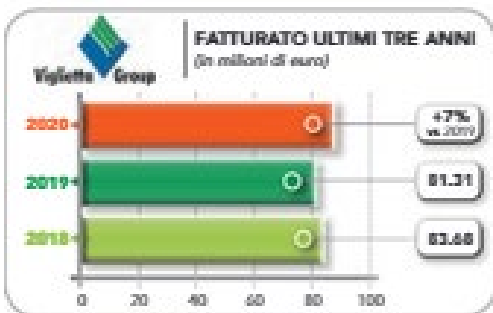
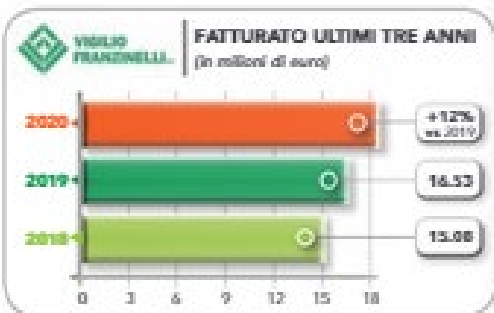
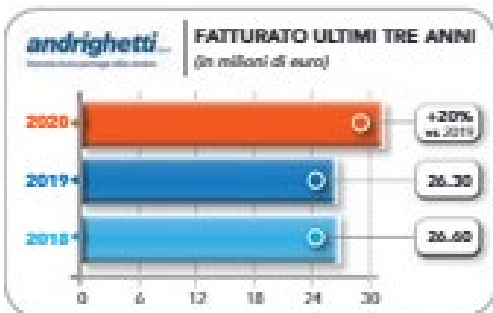
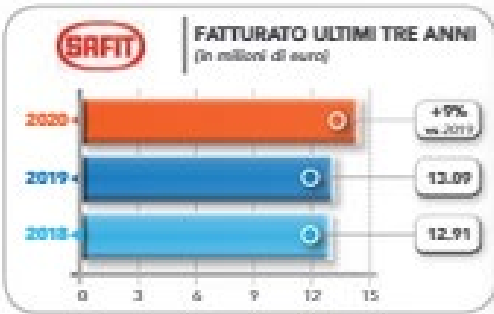
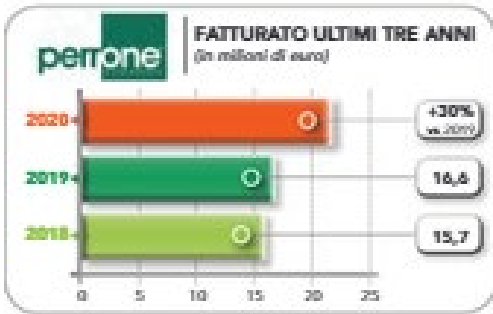
Di seguito riportiamo i nomi delle aziende selezionate da iFerr Magazine che ha scelto realtà distributive con un fatturato maggiore di 5 milioni di euro e con attività di distribuzione all'ingrosso rivolta con prevalenza a clienti rivenditori.

AZIENDA	SEDE	FATTURATO 2018	FATTURATO 2019	DICHIARAZIONE SUL 2020 vs 2019
Grossiti indipendenti				
A. Capaldo Spa	Atripalda (AV)	107.737.774	109.949.000	+7%
A.P.Fer Srl	Milano	8.890.000	8.561.000	non dichiarata
Bertoglio Srl	Alpignano (TO)	7.151.614	6.502.198	non dichiarata
Corbellini Srl	Parma (PR)	11.126.838	10.831.000	+3,6%
Dfi Gruppo Lamura Srl	Sala Consilina (SA)	31.600.000	38.230.627	+30,8%
Emanuele Anfuso Spa	Motta S.Anastasia (CT)	12.322.239	12.819.000	non dichiarata
Ferramenta Cobiانchi Spa	Firenze	23.560.000	23.058.000	+11%
Ferramenta Severi Srl	Perugia (PG)	39.032.202	38.196.628	+9%
Figli di Pietro Rodeschini Spa	Goole (BG)	10.150.000	9.559.872	+11,9%
Fratelli Vitale Srl	Mirabella Eclano (AV)	23.440.856	22.180.000	+9%
La Ferramenta Srl	Santarcangelo (RN)	30.397.367	30.926.000	+32,6%
La Ferramenta Cardinale Srl	Iggiano (SA)	13.660.000	17.802.297	+23%
Saft Srl	Torino	12.906.414	13.094.000	+9%
Sipafer Spa	Torrenova (ME)	32.524.680	33.564.000	non dichiarata
terna				
VIGLIETTA GROUP				
Viglietta Matteo Spa	Fossano (CN)	40.552.155	37.640.000	+7%**
Vuemme Srl	Alessandria (AL)	33.234.975	33.834.000	
Ferramenta Sardo Piemontese Spa	Zeddiani (CO)	9.893.198	9.832.145	
		TOTALE	83.680.328	81.306.145
FRASCHETTI GROUP				
Fraschetti Spa	Pofi (FR)	57.205.286	54.230.000	+14%
Fraschetti Sud Srl	Bitonto (BA)	12.315.951	11.452.000	+16%
		TOTALE	69.521.237	65.682.000
CoF				
Giovanni Ferrari Srl				
Giovanni Ferrari Srl	Pomezia (RM)	22.622.072	23.826.000	+28,6%
Machieraldo Spa	Cavaglia (BI)	44.148.000	45.563.000	+13%
Rag. Ernesto Vianello Spa	S. G. Icatino (CH)	10.410.000	10.124.000	+19%
		TOTALE	77.180.072	79.513.000
GIEFFE				
Corradini Luigi Spa				
Corradini Luigi Spa	Reggio Emilia (RE)	11.761.289	11.563.000	+17,5%
Eurogross Srl	San Giuseppe Jato (PA)	13.124.256	14.391.000	+20%
Fabrizio Ovidio Ferramenta Spa	Mansue (TV)	18.445.054	18.444.000	+7%
Vigilio Franzinelli Srl	Besenello (TN)	15.085.686	16.530.000	+12%
Malfatti & Iacchini Srl	Paderno (MI)	18.681.323	19.203.000	uguale al 2019
Perrone & C. Snc	Taranto	15.700.000	16.600.000	+30%
Raffaele Spa	Lamezia (CZ)	52.534.980	50.426.712	+1,19%
Viglietta Guido & C. Sas	Fossano (CN)	-	41.500.000	+10%
Viridex Srl	Cisterna (LT)	27.733.192	34.387.000	+29,9%
		TOTALE	157.365.780	164.944.712
FERRITALIA				
Carlo Cagnoni Spa				
Carlo Cagnoni Spa	Ancona	14.010.048	13.642.453	non dichiarata
De Santis Nicola Srl	Modugno (BA)	27.631.901	27.748.021	+10%
Ferramenta Adda Spa	Cisano Bergamasco (BG)	10.819.123	11.422.000	non dichiarata
Ferrunion Spa	S.G.Lupatoto (VR)	14.425.271	14.655.000	+10%
Fissore Domenico Srl	Novello (CN)	10.900.000	11.113.000	non dichiarata
Franzini Annibale Spa	Reggio Emilia (RE)	70.635.904	65.661.000	+9,1%***
Siropa Spa	Pomezia (RM)	24.872.426	23.629.000	non dichiarata
Silvio Andrighetti Spa	Pieve Di Sacco (PD)	26.596.907	26.301.000	+20%
V.B.S. Srl	Pontecagnano F. (SA)	7.238.324	6.227.000	non dichiarata
Virlinzi Spa	Catania (CT)	21.260.000	21.920.000	+2%
		TOTALE	228.389.904	222.318.474
VEL				
Cascino Angelo & C. Snc				
Cascino Angelo & C. Snc	Termini Imerese (PA)	25.000.000	27.000.000	+14%
Ferramenta Salvatore Srl	Sambuceto (CH)	5.178.833	4.908.000	non dichiarata
Fratelli Zangrillo Srl	Formia (LT)	15.449.181	14.227.000	+20%
IVM Srl	Legnago (VR)	7.928.235	7.718.000	non dichiarata
		TOTALE	53.556.249	53.853.000

* settore ferramenta/edilizia/garden ** tutto il gruppo Viglietta *** canale ferramenta ingrosso tradizionale







8.3 Belangrijkste winkelketens brico – adressenlijst

Company name	Phone number	Website address	Operating Revenue (Turnover) th EUR Last avail. yr
LEROY MERLIN ITALIA SRL Strada 8 Palazzo N Milanofiori 20089 ROZZANO - Milano		www.leroymerlin.it	1.386.497
BRICOMAN ITALIA SRL Via Guglielmo Marconi 24 20089 ROZZANO - Milano	+390257503905	www.bricoman.it	1.005.333
OBI ITALIA SRL Via delle Pleiadi 85/1 59100 PRATO	+390402822011	www.obi-italia.it	433.491
BRICOFER GROUP SPA Corsa Roma 13/bis 10024 MONCALIERI - Torino	+3906235290	https://www.bricofer.it/	369.191
BRICOCENTER ITALIA SRL Strada 8 Milanofiori 20089 ROZZANO - Milano	+3902399761	www.bricocenter.it	260.911
BRICO IO SPA Viale Famagosta 75 20142 MILANO		www.bricoio.it	197.959
PROGRESS - ANTONIO CAPALDO SPA Via Provinciale 5/7 9 83030 MANOCALZATI - Avellino	+390825620111	https://www.ilmondodiprogress.it/	109.949
OTTIMAX ITALIA SPA Via Vincenzo Tineo 97 00172 ROMA	+390547188811	www.ottimax.it	93.104
UTILITY SRL Via dell'Industria 4/6 2885 PIEDIMULERA - Verbania	+390324848041	www.utility.it	37.007
MONDOBRICO SRL Via Ezio Vanoni 18 15057 TORTONA - Alessandria	+390131895107	www.mondobrico.com	27.410
DEODATO SRL Via Giuseppe Sangiorgi 15 70124 BARI		www.deodatosrl.it	20.650
BRICO MARKET SRL Contrada Monticelli snc 93014 MUSSOMELI - Caltanissetta	+390934594831	https://www.bricomarket.it/	10.972
BRICO OK Via Achille Grandi 26 22063 CANTU' - Como	+39031702154	www.bricook.it	8.315

BRICOLIFE SOCIETA' CONSORTILE PER AZIONI Via Cairoli 7 - Villanova 40055 CASTENASO - Bologna	+39051780135	https://www.bricolife.it/	5.445
BRICOSI' DISTRIBUZIONE SRL Via della Corona Boreale 260 00054 FIUMICINO - Roma	+390665002430	https://www.bricosi.it/	2.719
BRICO BRAVO RETAIL SRL Via Ostia 28 00192 ROMA		https://www.bricobravo.com/	2.091
BRICOMANIA SRL Via di Santa Croce in Gerusalemme 63 00185 ROMA	+39069341571	https://www.bricomania.it/	1.403
F.D.T. GROUP CONSORZIO Viale Italia 4/A 20045 LAINATE - Milano	+390293796474	https://fdtgroup.com/	699
BRIGROS SRL Strada Statale Maglie Leuca Km 8,750 73030 SURANO - Lecce		https://www.brigros.com/	382
EVOLUZIONE BRICO SOC CONSORTILE A RL Via Vitruvio 70 04023 FORMIA - Latina	+390699223569	https://www.evoluzione-brico.it/	329
SELF ITALIA SRL Via Piave 1/B 31050 PONZANO VENETO - Treviso	+390422230880	https://www.selfitalia.it/	0
BRICO CASA - DEODATO SRL Viale Francesco De Blasio 1 70132 BARI	+390805375462	https://brico-casa.it/	

9. BRONNEN

- <https://diyandgarden.com/monitoraggio-gds/monitoraggio-gds-bricogarden-dicembre-2020-lanalisi/>
- <https://www.mondopratico.it/analisi/9363/diy-garden-i-prodotti-piu-cercati-online-nell-ultimo-anno>
- <https://www.mondopratico.it/analisi/9299/punti-vendita-brico-garden-in-italia-tutti-i-numeri-della-rete>
- <https://www.mondopratico.it/analisi/9354/elettrodomestici-crescita-nella-seconda-meta-del-2020-e-ottimismo-per-il-2021>
- <https://www.mondopratico.it/analisi/9234/istat-a-novembre-2-le-vendite-al-dettaglio-di-utensileria-e-ferramenta>
- <https://www.mondopratico.it/analisi/9233/centri-brico-a-dicembre-22-di-vendite-sul-trimestre-precedente>
- <https://www.mondopratico.it/analisi/9229/fai-da-te-e-giardinaggio-i-prodotti-piu-cercati-online-nel-2020>
- [La svolta digitale della ferramenta - Mondopratico.it](https://www.mondopratico.it/analisi/9229/fai-da-te-e-giardinaggio-i-prodotti-piu-cercati-online-nel-2020)
- <https://diyandgarden.com/distribuzione/grossisti-come-andato-il-2020/>
- [iFerr Magazine - www.iferr.com | Ten minutes DIY and Garden](https://www.iferr.com/ten-minutes-diy-and-garden/)
- <https://www.bricomagazine.com/brico-dati-gfk-2020-vernici-top-performer/>
- <https://www.youtradeweb.com/2020/12/da-bricomano-a-leroy-merlin-numeri-e-i-trend-della-grande-distribuzione-specializzata-edilizia-bricolage/>
- <https://www.bricomagazine.com/vendite-diy-pet-e-garden-online-italia-oltre-1-miliardo-e-nel-2021/>
- <https://www.bricomagazine.com/trend-positivo-per-lhomegarden-anche-nel-2021/>
- <https://diyandgarden.com/tendenze/gfk-il-diy-nel-1-trimestre-2021/>
- <https://diyandgarden.com/distribuzione/creatu-format-in-espansione/>

Disclaimer

De informatie die u in deze publicatie vindt is bedoeld als achtergrondinformatie die u moet in staat stellen een beeld te vormen met betrekking tot de hierin behandelde materie. Zij is met de grootste zorg verzameld op basis van de beschikbare data en documentatie op het ogenblik van de publicatie. Deze publicatie heeft bijgevolg niet de ambitie van volledigheid of geldigheid voor uw specifieke situatie. Zij kan bijgevolg nooit beschouwd worden als een juridisch, financieel of ander gespecialiseerd advies. Flanders Investment & Trade (FIT) kan in die zin nooit verantwoordelijk gesteld worden voor gebeurlijke foutieve vermeldingen, weglatingen of onvolledigheden in deze publicatie. FIT kan evenmin verantwoordelijk worden gesteld voor het gebruik of de interpretatie van de informatie in deze publicatie. De verwijzingen in deze publicatie naar bepaalde entiteiten, bedrijven en/of personen houden geen bijzondere aanbevelingen in die voor Flanders Investment & Trade enige verantwoordelijkheid zou kunnen teweegbrengen. Datum van publicatie: september 2021