

Il Gruppo Berner si conferma sulla strada del successo. Nello scorso anno finanziario 2022/2023 (dal 1° aprile al 31 marzo), il fatturato dell'azienda commerciale B2B, rettificato per gli effetti di consolidamento, è aumentato dell'8,4% rispetto all'anno precedente e ha raggiunto 1,174 miliardi di euro (anno precedente 1,084 miliardi di euro). Nella regione del Sud-Est, con l'Italia e l'Europa dell'Est, si è registrato un aumento sovrapporzionale del fatturato, superiore al 13%. Nei primi mesi dell'esercizio in corso, il Gruppo BERNER è riuscito a incrementare ulteriormente le vendite. Tuttavia, il ritmo di crescita è rallentato a causa del contesto generalmente difficile, soprattutto nel settore dell'edilizia (dati gli aumenti dei tassi di interesse e la persistente inflazione).



*“Molte decisioni strategiche e investimenti degli ultimi anni stanno avendo effetto. La nostra attenzione alle **innovazioni chimiche** come Cleanstar Magic o la schiuma adesiva X-TREME hanno convinto i nostri clienti. Nei nuovi depot offriamo ancora più servizi e prodotti. Nella logistica e nei canali di vendita digitali, ci siamo posizionati con forza e abbiamo reagito tempestivamente ai cambiamenti del mercato. Il risultato è una **posizione** molto più **solida** e una crescita continua e redditizia”,* afferma **Christian Berner**, CEO del Gruppo BERNER.

Il fatturato del core business omnichannel aumenta di oltre il 7%.

Nel segmento Omnichannel Trading (vendite multicanale), il Gruppo ha **aumentato il fatturato di oltre il 7%** con i marchi BERNER e BTI by BERNER. Per la prima volta sono state realizzate vendite per oltre 1,1 miliardi di euro.

BERNER offre ai professionisti di tutta Europa **prodotti e soluzioni** di assistenza nei settori dell'edilizia, della mobilità e dell'industria. "In questi ultimi due segmenti il business si è sviluppato bene. Qui registriamo una crescita di circa il 10%. Le crescenti restrizioni nel segmento dell'edilizia si riflettono anche nel nostro sviluppo commerciale. Con un aumento del 6% del fatturato, siamo cresciuti anche qui, ma più lentamente rispetto all'anno precedente", afferma Arthur Jaunich, responsabile delle vendite e del marketing del Board esecutivo.

Il Gruppo BERNER è riuscito a registrare una dinamica di **crescita superiore alla media** in tutti e tre i segmenti nel settore dei key account. I nuovi concetti di servizio e di gestione degli ordini, come la gestione dei servizi chimici o le soluzioni di e-procurement personalizzate, hanno fatto presa sui clienti più importanti e hanno portato a tassi di crescita compresi tra il 18 e il 27%.

La consociata **Caramba**, attiva nel settore dei prodotti chimici speciali, ha registrato un aumento del fatturato di oltre il 30% nell'ultimo anno commerciale. Questo sviluppo è dovuto principalmente alla forte domanda da parte di clienti chiave nel settore delle private label.

Un mix vincente di vendite dirette e canali alternativi

La maggior parte del **fatturato** è ancora rappresentata dai circa 5.100 addetti alle vendite che sono quotidianamente a diretto contatto con i clienti. Nonostante le difficili condizioni per trovare personale qualificato, il Gruppo BERNER è riuscito ad aumentare il numero di collaboratori di quasi il 5%.

Con la **digitalizzazione** già avviata nel 2015, l'azienda B2B ha reagito al tempo stesso a un cambiamento nel comportamento dei clienti e ha creato canali di vendita alternativi paralleli al team di vendita sul campo. Nel 2022/23, BERNER e BTI by BERNER hanno già generato quasi un terzo delle loro vendite tramite **eCommerce**, televendite e depot. A titolo di confronto: nel 2016, la quota di questi canali alternativi sul totale delle vendite si aggirava ancora intorno al 12%. Nello scorso esercizio finanziario, le vendite del solo eCommerce sono cresciute a doppia cifra (17%) per il quarto anno consecutivo.

Anche la **strategia** avviata tre anni fa di aprire **depot** mirati nelle aree metropolitane, dove

gli artigiani possono ricevere consulenza, assistenza e prodotti, ha continuato a svilupparsi bene. Negli ultimi mesi sono stati aperti sei nuovi depot in Spagna, Francia (2), Lettonia, Italia e Paesi Bassi. In totale, ad oggi ci sono circa 60 depot in tutta **Europa**. Il fatturato è aumentato di oltre il 33% rispetto all'anno precedente.

Inizio rallentato per l'anno 2023/2024

Tassi d'inflazione persistentemente elevati, tassi d'interesse in aumento e una notevole riluttanza a investire caratterizzano l'andamento delle vendite del Gruppo BERNER nei primi mesi del **nuovo esercizio finanziario**. *“Continuiamo a crescere, ma il ritmo rallenta sensibilmente, soprattutto nel settore dell'edilizia. Purtroppo, non ci si aspettano impulsi o misure da parte del governo per migliorare le condizioni. Al contrario: ci stiamo deindustrializzando e, soprattutto in Germania, stiamo perdendo terreno nel confronto competitivo internazionale. Sono troppe poche le persone che capiscono che il nostro tenore di vita e la lotta al cambiamento climatico possono essere garantiti solo attraverso una solida base economica e la crescita”*, afferma Christian Berner.

I risultati di Berner Italia per l'anno 2022/2023



In linea con il positivo andamento del Gruppo e della **Regione Sud-Est** di cui fa parte, la **filiale italiana** con sede a Verona ha segnato un anno in piena crescita chiudendo l'esercizio con un fatturato che ha superato i 115 milioni di euro, con un +13,4% sull'anno precedente.

*“I **risultati** ottenuti durante il precedente anno finanziario sono stati possibili grazie a un **grande lavoro di squadra**. Ringrazio tutti i collaboratori di Berner Italia che hanno saputo affrontare con coraggio e passione tutte le sfide che si sono presentate lungo il nostro cammino, permettendoci di raggiungere questo successo, il nostro successo”* - dichiara **Marco Baroni**, Amministratore Delegato di Berner Italia.

© riproduzione riservata pubblicato il 21 / 06 / 2023