

COMUNICATO STAMPA

Verona, 15.12.2023

Nuovo record di vendite nel primo semestre dell'esercizio: il Gruppo BERNER resta sulla strada del successo

Trainato dal forte segmento Mobility (+8%) e dalla forte crescita a due cifre dell'eCommerce, il Gruppo BERNER ha iniziato con successo l'esercizio in corso. Nel primo semestre dell'esercizio 2023, il gruppo familiare B2B ha generato un fatturato di circa 581 milioni di euro, un nuovo record storico. Il Gruppo sta così sfidando il costante deterioramento delle condizioni, soprattutto nel settore delle costruzioni.

Nel segmento principale dell'Omnichannel Trading, il Gruppo ha incrementato le vendite dei marchi BERNER e BTI by BERNER di circa il 5%, superando i 548 milioni di euro. Il segmento Mobility ha contribuito in modo significativo a questo risultato. In questo settore, lo specialista B2B ha registrato una crescita del fatturato dell'8% nei primi sei mesi dell'esercizio in corso. L'azienda si conferma sulla strada del successo anche nella gestione dei key account internazionali, dove sono stati estesi a lungo termine i contratti esistenti e sono stati acquisiti nuovi importanti clienti.

Canali di vendita alternativi sempre più apprezzati dai clienti B2B

Il fulcro del modello di business di BERNER è la consulenza personale con 5.500 consulenti in loco. Nonostante le difficili condizioni di reclutamento del personale specializzato, il Gruppo BERNER è riuscito ad aumentare del 4% il numero dei suoi rappresentanti di vendita. Allo stesso tempo, il Gruppo BERNER sta ampliando sempre più i suoi canali di vendita alternativi. In paesi come la Francia e il Lussemburgo, le televendite, i depot, l'e-procurement ecc. rappresentano già oltre il 40% del fatturato totale. Nel primo semestre dell'esercizio in corso, il Gruppo ha nuovamente registrato una forte crescita a due cifre nel settore dell'e-commerce. La quota del commercio online nel Gruppo BERNER è così salita a un buon 17% complessivo. In un numero crescente di unità commerciali (tra cui Italia, Francia e Benelux), almeno un euro su cinque proviene da Internet.

Prospettive per i mercati europei

Le condizioni politiche europee e, soprattutto, tedesche hanno frenato in modo massiccio la domanda nel settore dell'edilizia. La combinazione di una forte regolamentazione e di un'ideologia ecologica, insieme alla crisi energetica e a quella dell'inflazione e dei tassi di interesse, sta avendo un impatto senza precedenti sul settore delle costruzioni. Nel settore automobilistico, la

focalizzazione affrettata e isolata sulla sola mobilità elettrica sta portando a una massiccia crisi di produzione e di vendite. La politica energetica inadeguata sta avendo un impatto massiccio sulla produzione di materie prime nell'industria chimica e sta peggiorando drasticamente le condizioni di produzione.

Il CEO esprime critiche chiare

"Alla luce delle condizioni generalmente difficili, sono estremamente orgoglioso dei risultati ottenuti dal mio team nella prima metà dell'anno. Stiamo continuando a fare bene e quindi attualmente siamo ancora uno degli operatori in crescita di profitto nel nostro settore", afferma il CEO Christian Berner. "Il fatto è che stiamo lottando contro un mercato che sta crollando. La situazione economica in Germania e in Europa è estremamente drammatica, mentre la concorrenza internazionale avanza spietata. Siamo minacciati da uno tsunami di deindustrializzazione con gravi conseguenze in termini di prosperità e occupazione. L'attuale orientamento politico di sinistra/verde in Germania e in Europa sta inoltre mettendo a rischio la pace sociale e la coesione sociale". Per quanto riguarda il sostegno del governo, Berner afferma: "Stiamo prendendo più seriamente che mai la nostra responsabilità sociale come azienda familiare. Tuttavia, non solo c'è una mancanza di sostegno senza precedenti da parte dello Stato, ma lo Stato sta anche ponendo grossi ostacoli sulla nostra strada".

BERNER: leader nel settore chimico

Siamo un'azienda leader specializzata nel settore chimico B2B in Europa. Oltre ai prodotti chimici, offriamo ai nostri clienti più di 100.000 prodotti premium per la riparazione, la cura e la manutenzione nei settori della mobilità, dell'edilizia e dell'industria. I nostri servizi da leader del settore aiutano i nostri clienti a svolgere con successo la loro attività, consentendo loro di concentrarsi al 100% sui loro clienti.

La fiducia è una questione personale. Per questo siamo vicini ai nostri clienti e ci dedichiamo alla vendita personale. Con 5 canali: webshop/app, soluzioni di e-procurement, vendite telefoniche, depot, ma soprattutto con più di 5.000 specialisti di vendita, siamo a disposizione dei nostri clienti 24 ore su 24, 7 giorni su 7. In questo modo creiamo più di 12 milioni di punti di contatto personali con i nostri clienti ogni anno.

Con magazzini in 12 paesi e presto 100 depot, abbiamo una vera e propria presenza europea. Consegniamo ai nostri clienti su richiesta il giorno stesso e quasi ovunque in Europa entro 24 ore. I nostri clienti ci ringraziano per questo, rendendoci uno degli operatori in più rapida crescita nel nostro mercato, con un fatturato di oltre 1,1 miliardi di euro e una base di oltre 450.000 clienti.