

Tuttofood 3 – 6 maggio (pad. 14)

NO TECNOLOGIA, SI PASSAPAROLA

BAR, UNA FILIERA SOLIDA CHE HA BISOGNO DI RINNOVAMENTO

- **A Tuttofood la Federazione Italiana Pubblici Esercizi presenta il mondo del bar dal punto di vista degli operatori di settore**
- **Il ruolo del bar nella filiera agroalimentare: oltre 6 miliardi di euro di acquisti di materie prime**
- **Nell'era della rete e del digitale gli imprenditori si muovono ancora con il passaparola: l'importanza di un nuovo approccio per dare efficienza e trasparenza**
- **Dieci anni la vita media dei banconi dei bar, raramente sostituiti. Fipe propone una "Sabatini" per il rinnovo degli arredi**

Roma, 4 maggio 2015 – Una filiera "analogica" e bisognosa di rinnovamento. A partire dai banconi del bar, in molti casi vecchi di dieci anni e non sostituiti, per i quali [Fipe – Federazione Italiana Pubblici Esercizi](#) propone un provvedimento sulla falsariga della legge Sabatini per incentivare il rinnovamento.

Il bar svolge un ruolo fondamentale nella filiera agroalimentare, con ben **5 miliardi di euro di transazioni e 6 miliardi di acquisti di materie prime**. Acquisti che avvengono nell'ambito di rapporti perlopiù consolidati, con un elevato tasso di fidelizzazione. Nell'80% dei casi i fornitori sono gli stessi da oltre 6 anni e nel 60% dei casi da oltre 10 anni. I rapporti tra gli attori della filiera si basano perlopiù sulla fiducia e sul passaparola, mentre solo nel 16% dei casi si fa riferimento al prezzo che il fornitore pratica.

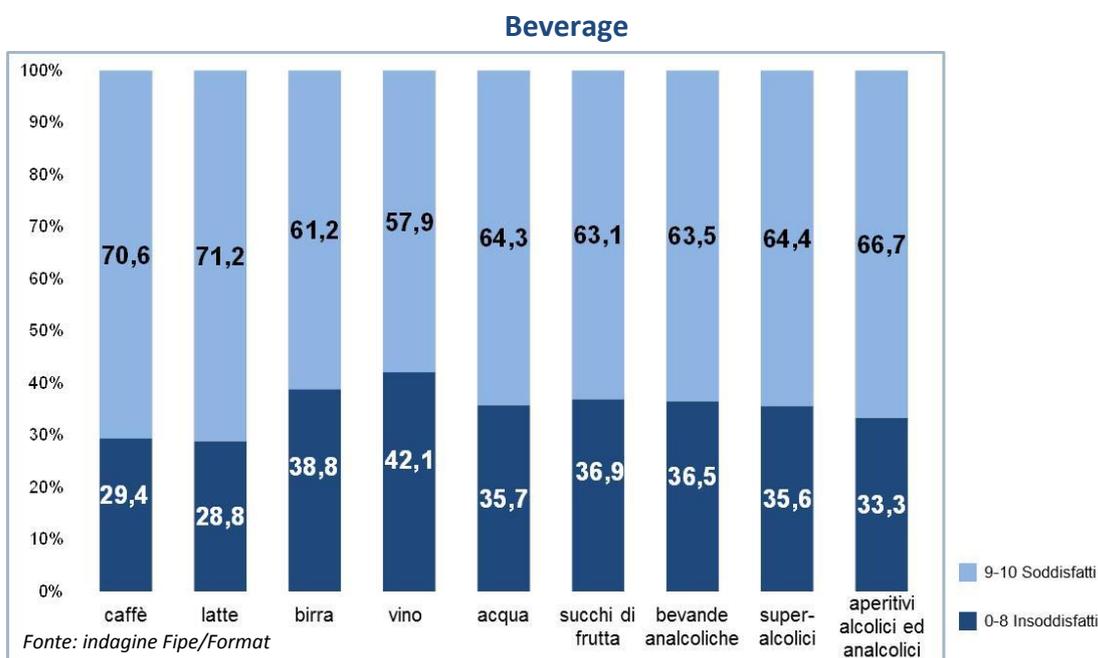
Fiducia e mancanza di supporti "tecnologici" non significano tuttavia assenza di qualità: la multicanalità e il confronto per individuare la migliore soluzione possibile restano infatti requisiti a cui gli esercenti non rinunciano alla ricerca della migliore soluzione possibile. Il 60% circa effettua infatti controlli tra i vari fornitori prima di acquistare la merce. Non manca tuttavia uno zoccolo duro di esercenti per i quali la ricerca di fornitori alternativi non ha motivo di essere, anzitutto per la piena fiducia che ha nei confronti del fornitore abituale. Sembra quindi che il famigerato articolo 62 non abbia intaccato le relazioni di filiera: per il 90% degli esercenti nulla è cambiato rispetto al passato, e per alcuni la situazione è addirittura migliorata.

Entrando nello specifico degli acquisti effettuati, con particolare riferimento alle attrezzature, i bar tra il 2008 e il 2012 hanno investito complessivamente **3 miliardi** di euro (circa 600 milioni di euro all'anno). Un valore che ha risentito pesantemente della congiuntura sfavorevole che ha contraddistinto il periodo. In un contesto economico "normale" la capacità di investimento del settore dovrebbe attestarsi intorno ai 700-800 miliardi di euro.

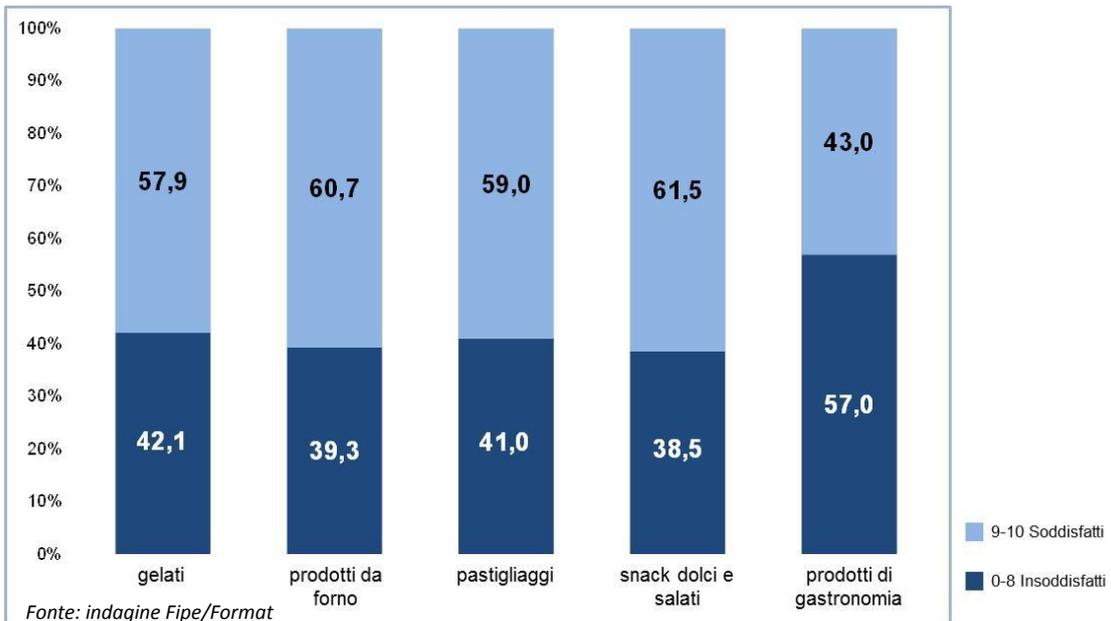
Parlando sempre di attrezzature, emerge un dato degno di nota: per quanto riguarda il bancone, l'attrezzatura più importante del bar, nel 94% dei casi l'acquisto risale ad oltre 6 anni fa e in otto casi su dieci ad oltre dieci anni. Urge dunque un rinnovamento del parco macchinari per la maggior parte degli esercenti italiani. Tra le altre attrezzature figurano il produttore di ghiaccio, gli armadi frigo, i forni a microonde e la macchina del caffè, quasi sempre presa in comodato d'uso dal torrefattore.

La volontà degli operatori per il futuro è comunque di puntare sull'innovazione e il rinnovamento delle proprie attrezzature: nel biennio 2015-2016 il 14% delle imprese ritiene di dover acquistare nuove attrezzature e nel triennio successivo la percentuale sale al 25%. Nel complesso si conta che il 40% degli intervistati acquisterà nuove attrezzature nell'arco dei prossimi cinque anni.

Quanto si ritiene soddisfatto del rapporto con i fornitori attuali di materie prime?



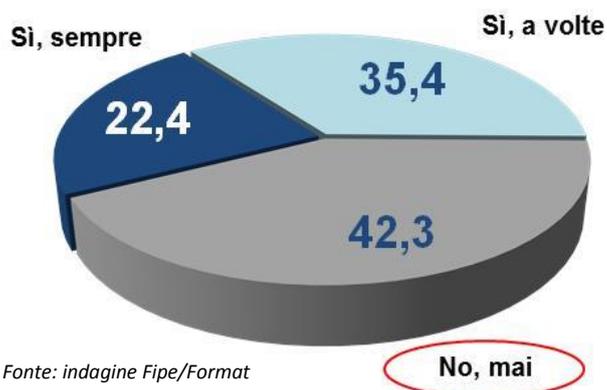
Food



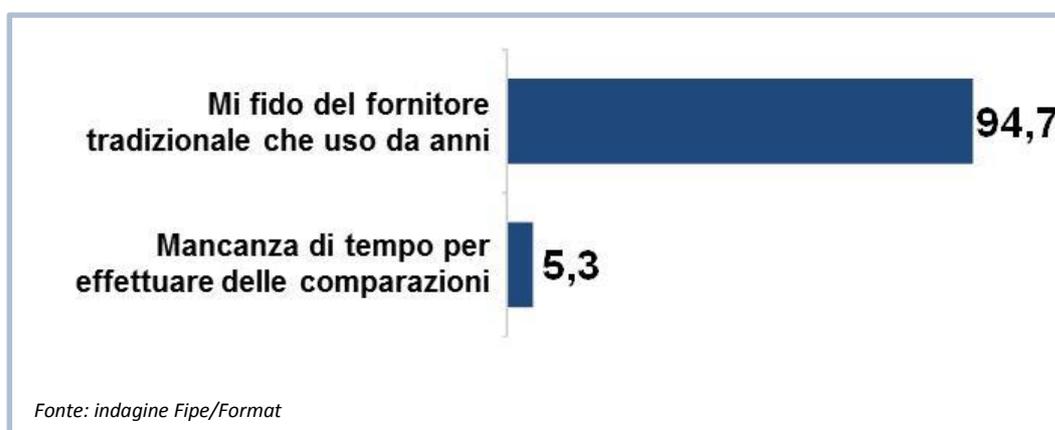
Potrebbe descrivermi in breve, “a parole sue”, come decide di scegliere un determinato fornitore invece di altro per l’acquisto di una determinata tipologia di merce?



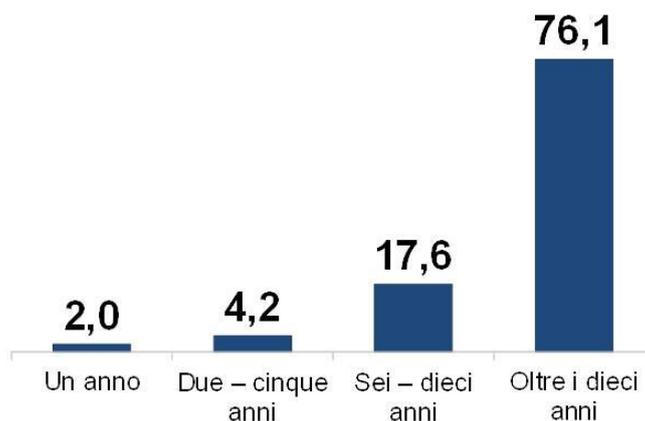
Effettua una comparazione tra i vari fornitori prima di acquistare le materie prime per la sua attività?



Per quale motivo non effettua alcuna comparazione sui prezzi tra i vari fornitori prima di effettuare una scelta?



Il banco bar attualmente in uso a che anno risale?



Potrebbe descrivermi in breve, “a parole sue”, come decide di scegliere un determinato fornitore di attrezzature invece di un altro per l’acquisto di una determinata tipologia di merce?



le attrezzature | acquisto di nuove attrezzature nel biennio 2013-2016 e in previsione fino al 2019

