

	Italia
Data	09-07-2021
Testata	<b>Il Sole 24 Ore Nord Est</b>
Titolo dell'articolo	L'alimentare traina la vendita a domicilio
Short Summary	Dati regionali

## Il Sole 24 ORE Nordest

PANORAMA

SETTORE ANTICICLICO

### L'alimentare traina la vendita a domicilio

Le vendite a domicilio si confermano una riserva di posti di lavoro, anche per gli addetti di quei settori che - colpiti dalla pandemia, come spettacoli e turismo - che hanno dovuto cercare una alternativa. I settori sono i più diversi, dalla cosmetica ai beni durevoli fino all'alimentare, che ha segnato in quest'ultimo periodo un vero boom di domanda. In aziende come Bofrost crescono di conseguenza le assunzioni e le formule di welfare aziendale.

Zanetti - 0700 11



## Cresce la vendita a domicilio, l'alimentare traina la ripresa

**Direct selling.** Univendita a Nord Est realizza il 22,3% del fatturato: un terzo degli addetti tra 18 e 34 anni. Secondo Avedisco il Veneto ha generato per le associate un volume di transato pari a quasi 80 milioni

Pagina a cura di  
**Valeria Zanetti**

**S**ettore anticiclico, il direct selling nei periodi di crisi incrementa il numero dei venditori e di conseguenza i fatturati.

È successo anche nel 2020 e nei primi mesi di quest'anno, a causa della pandemia. Gli addetti di settori obbligati al fermo come il turismo, lo spettacolo, l'industria del divertimento; giovani, che hanno perso stage o speranza di trovare impiego, insieme a tante donne, si sono avvicinati ad una professione che per alcuni è diventata opportunità di costruire una vera carriera; ad altri ha consentito almeno di arrotondare.

Anche a Nord Est la vendita a domicilio è cresciuta. Canale di specializzazione di diverse aziende locali, continua a svolgere un importante servizio: quello portare fin dentro casa dei clienti, anche i più anziani o residenti in località isolate, generi alimentari, integratori, prodotti per il benessere e la cosmesi, oltre ai cosiddetti durevoli, come ad esempio, sistemi per il sonno, purificatori d'aria, lavatrici ed asciugatrici.

Sono nove le imprese con sede in Trentino Alto Adige, Veneto e Friuli Venezia Giulia, che aderiscono a Univendita e Avedisco, le principali associazioni di imprese della vendita diretta in Italia.

Tra queste, i due colossi nel segmento surgelati di qualità con clientela in tutto il Paese: Bofrost Italia di San Vito al Tagliamento, in provincia di Pordenone, fiore all'occhiello di Univendita, e El-

smann Italia, con sede a Sona, nel Veronese, associata ad Avedisco.

Pot Just di Grezzana (Verona), specializzata nella distribuzione della cosmesi naturale, Ringana di Bressanone (Bolzano), in prodotti per il benessere, Uniquepels di Basiglio di Pinè (Trento), sempre in cosmesi e Vast & Fast di Zanè (Vicenza), che commercializza asciugatrici a gas, elettriche e lavatrici. Tutte aderenti a Univendita. Alle quali si aggiungono Etika di San Martino Buon Albergo (Verona), che realizza trapunte, materassi e altri sistemi per il sonno, Evergreen Life Products di San Giovanni al Natisone (Udine), che vende integratori e prodotti per il benessere e Gioel di Trento, azienda di sistemi per lavare l'aria indoor, per aspirazione, igienizzazione e stiro. Queste ultime socie Avedisco.

Univendita, dopo poco più di 10 anni di attività, a Nord Est realizza il 22,3% del fatturato, che nel 2020 ha raggiunto 1,3 miliardi, spiegando il 15,4% dei 165 mila venditori a domicilio, quasi un terzo composto da giovani lavoratori autonomi tra i 18 e i 34 anni, oltre il 90% donne.

Secondo i dati di Avedisco, a incidere di più sul business della macroregione l'anno scorso è stato il Veneto, che con quasi 40 mila incaricati, ha generato per le associate un volume di transato pari a quasi 80 milioni di euro (12,3% del totale nazionale). Segue il Trentino Alto Adige, circa 12 mila incaricati e quasi 22 milioni di euro di ricavi. Chiude il Friuli Venezia Giulia a 6.900 collaboratori, per oltre 20 milioni di euro di volume d'affari.

«Il lockdown ci ha portato ad affrontare criticità legate all'impossibilità di contattare direttamente la

clientela, che i nostri venditori, soprattutto i più giovani, sono riusciti a superare, con il ricorso agli strumenti tecnologici messi a disposizione dalle aziende, per dimostrazioni video da remoto. Quest'anno ci sono le premesse per confermare il forte trend di recupero, avvertito già nell'autunno scorso», commenta il presidente Univendita, Ciro Sinatra.

«In realtà l'andamento dell'anno scorso è stato molto diversificato a seconda dei settori di appartenenza. L'alimentare ha ottenuto una crescita record», sottolinea Giovanni Paolino, presidente Avedisco e ad di Elsmann Italia, che ha messo a segno un balzo dei ricavi del +27%. Non è andata altrettanto bene per chi commercializza, ad esempio, beni durevoli, come materassi o sistemi per la pulizia e avvicina la clientela con la formula degli incontri-dimostrazione a domicilio, ai quali vengono invitati diversi potenziali clienti, per far conoscere le referenze.

«Molte imprese però hanno sfruttato il periodo di confinamento investendo nella formazione degli incaricati ed i risultati si vedono già», prosegue. Nei primi mesi di quest'anno, le 39 associate Avedisco in tutta Italia, ad esempio, hanno raggiunto un fatturato di 181 milioni di euro (+17% sul 2020).

Trainante resta l'alimentare-nutrizionale, seguito dalla cosmesi. «La vendita diretta è un modello di business e un canale d'acquisto sempre più apprezzato, che inoltre riesce ad offrire sbocchi occupazionali, senza chiedere alcun investimento iniziale; è flessibile e modulabile sulle singole esigenze», conclude Paolino.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## BOFROST

### Il boom della spesa a casa genera assunzioni e welfare aziendale

La storia di Bofrost Italia, colosso della vendita diretta di surgelati, ha per protagonista l'imprenditore friulano Edoardo Roncadin, che nell'87 rientra dalla Germania, dove ha fondato una catena di gelaterie, portando sul mercato tricolore il modello vincente della tedesca Bofrost. A 34 anni di distanza mentre Roncadin ha conquistato la guida di Bofrost International, presente in 12 Paesi europei, la branch italiana è cresciuta e conta 2.400 addetti. L'impresa, con sede centrale a San Vito al Tagliamento, in provincia di Pordenone, a fine febbraio ha chiuso il bilancio 2020-21 con 313 milioni di euro di fatturato (+31,9% sull'esercizio precedente). Il fortissimo incremento della domanda di spesa alimentare a domicilio, dovuta anche alla pandemia, ha portato a un balzo dei ricavi su tutti i canali tradizio-

nale, telemarketing e soprattutto e-commerce, al +700%. «L'emergenza ci ha visti impegnati a fornire alle famiglie un servizio essenziale, che abbiamo garantito con continuità e in tutta sicurezza grazie a uno sforzo senza precedenti che ha coinvolto ogni singolo dipendente e collaboratore», spiega l'amministratore delegato di Bofrost Italia Gianluca Tesolin. A partire dall'estate scorsa l'azienda ha inoltre inserito 180 nuovi dipendenti e 200 collaboratori per potenziare la propria rete commerciale in tutta Italia. «Il motore del nostro successo sono le persone, chiamate nel periodo dell'emergenza sanitaria a lavorare in condizioni difficili. Abbiamo quindi deciso di gratificare il personale con più di 6 milioni tra premi di risultato, bonus e misure di welfare aziendale», conclude.

www.bofrost.it



Molte imprese hanno sfruttato il periodo di pandemia investendo nella formazione con ottimi risultati

## 90% donne

### OCCUPAZIONE

La forza lavoro del settore delle vendite a domicilio è perlopiù composta da donne: in pandemia i posti di lavoro sono cresciuti

## EVERGREEN LIFE PRODUCTS

### Tecnologie digitali per raggiungere i clienti anche in tempo di pandemia

Benessere e bellezza dalle foglie d'olivo. Livio Pesle, presidente e fondatore di Evergreen Life Products, associata Avedisco, nel 2011 ha brevettato Olivum, l'infuso di foglie d'olivo ricchissimo di sostanze antiossidanti, anti-radicali liberi ed anti-age, alla base degli integratori alimentari e prodotti di bellezza ideati e distribuiti dall'azienda di San Giovanni al Natisone, in provincia di Udine. «L'ispirazione di mio padre è nata parlando con medici che gli descrivevano le proprietà non solo di olive ed olio, ma anche delle foglie della pianta più mediterranea», racconta Luigi Pesle, co-fondatore e ad. La zona non è particolarmente vocata all'olivicoltura: «Il nostro primo sforzo è stato riuscire a togliere l'amaro dal gusto dell'infuso, assicurandogli un gusto piacevole. Poi abbiamo cercato fornitori certificati»,

aggiunge. In 10 anni di vita la Srl, che opera sul mercato nazionale ed internazionale con oltre 15 mila incaricati alla vendita diretta, ha raggiunto i 18 milioni di fatturato, superando le difficoltà di un 2020 che ha impedito o limitato le visite a domicilio. «Abbiamo comunque formato subito i nostri collaboratori all'uso delle tecnologie digitali e in questo modo il contatto con la clientela è stato mantenuto», prosegue. Anche il fatturato ha tenuto: «Il 2021 si è presentato da subito più promettente e da aprile l'attività è ripresa con slancio, segnando un +10% di ricavi sull'anno precedente». Tra gli obiettivi futuri, mantenere le quote di mercato nel Nord Italia e acquisire nuovi clienti al Centro e Sud anche attraverso l'uso integrato del digitale, ottima alternativa alla vendita in presenza.

www.avedisco.it