

Ammodernare la rete di vendita carburanti e le tipologie contrattuali

Gianni Murano

Presidente Unem

Workshop Faib

*“Il Franchising nella distribuzione carburanti.
Opportunità e criticità a confronto”*

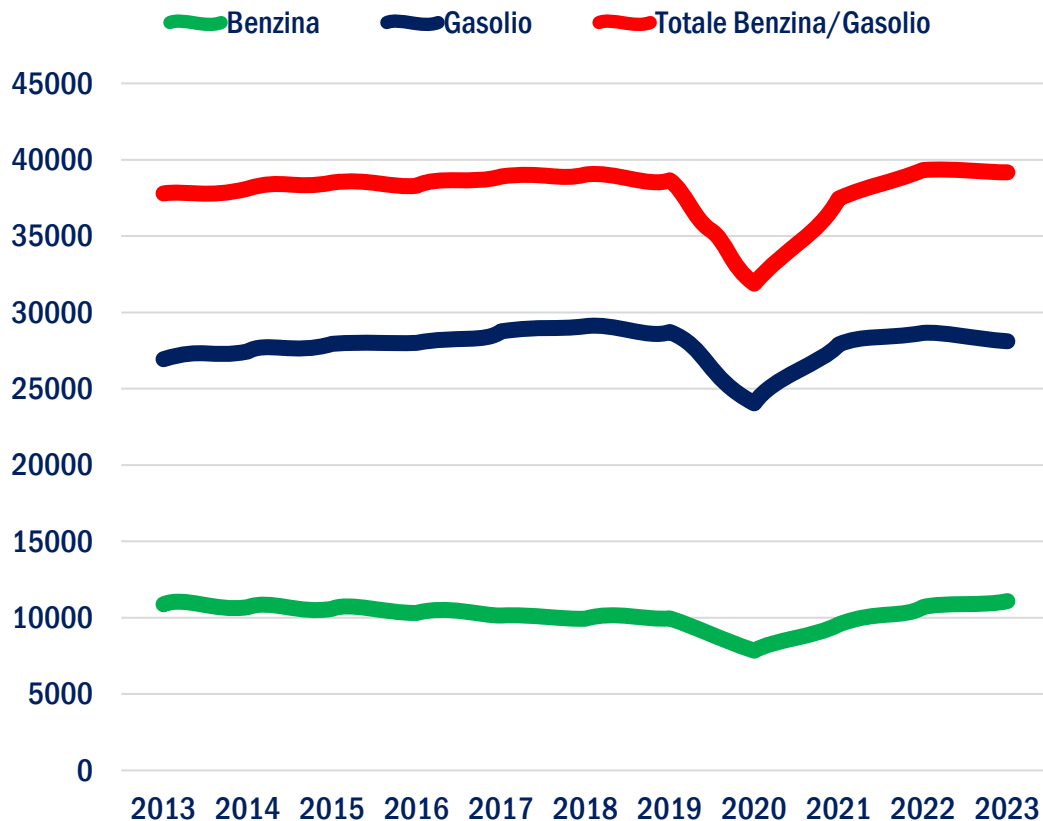
8 febbraio 2024

Villa Aldobrandini - Roma

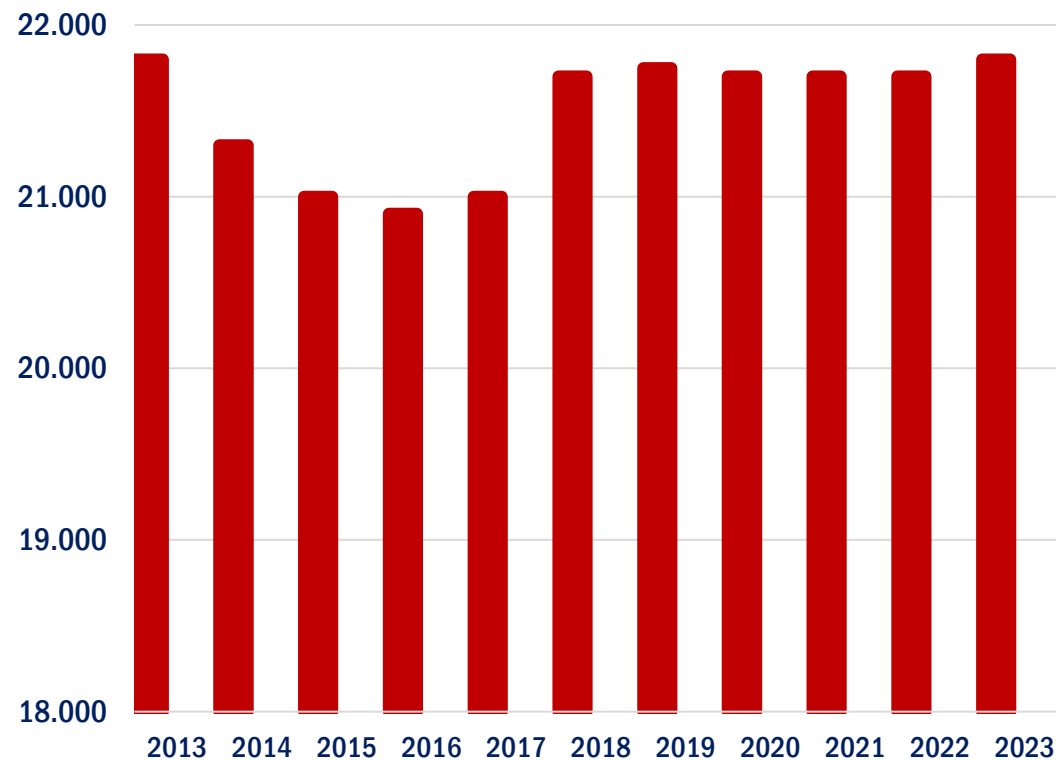


Le vendite e la Rete nell'ultimo decennio (1)

Vendite Benzine & Gasolio (ktons)



Numero di Punti Vendita (2013-2023)

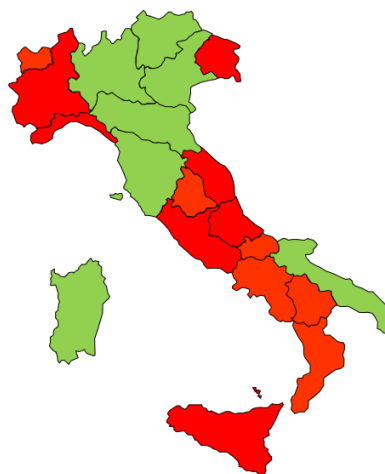
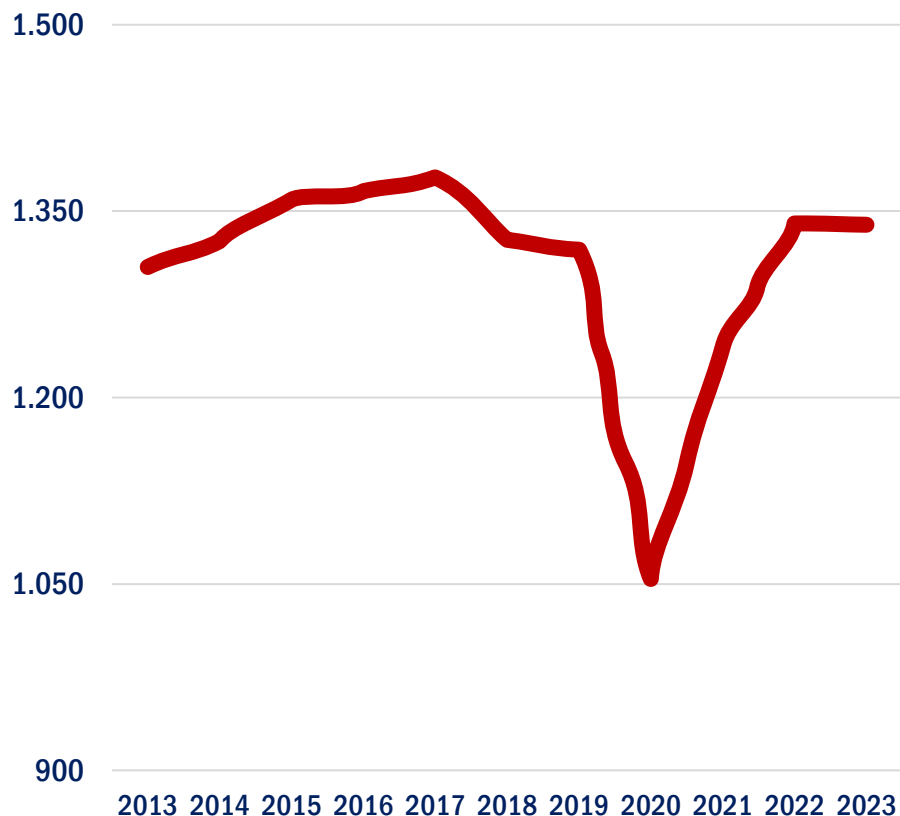


Fonte: elaborazioni Unem su dati Mase e Mimit



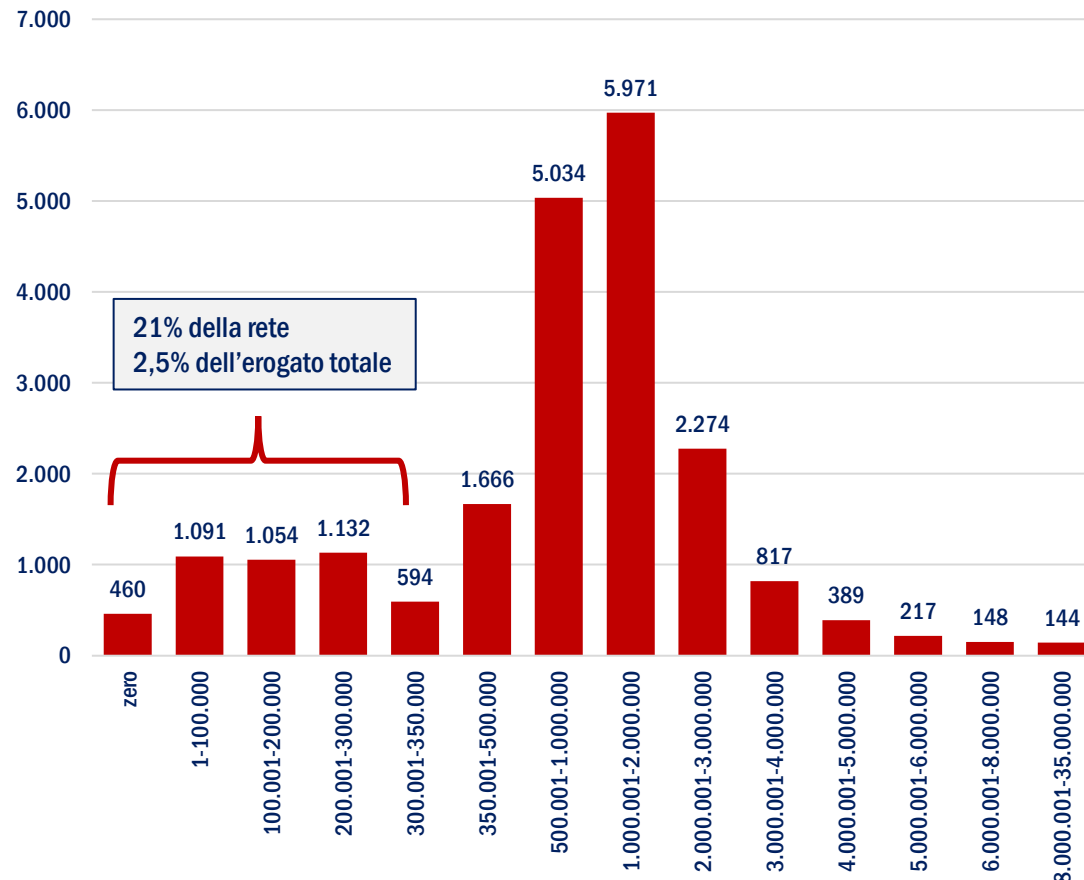
Le vendite e la Rete nell'ultimo decennio (2)

Vendita media per PV (2013-2023)



● Erogato medio sopra la media nazionale
● Erogato medio sotto la media nazionale

N° P.V.



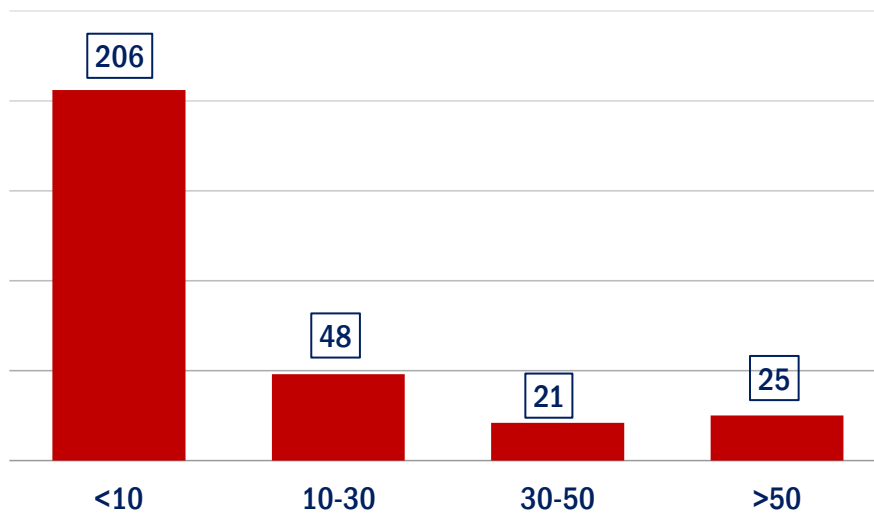
Classe di erogato (m.ni/litri)

Fonte: elaborazioni Unem su dati Mase e Mimit

La Stazione di Servizio si è evoluta, diversificata....



NUMEROSITA' PUNTI VENDITA PER MARCHIO



....in un mercato sempre piu' parcellizzato



Gestioni dei p.v. sempre più articolate

CHIOSCO
(OIL)

SHOP

BAR

LAVAGGIO

OFFICINA

RICARICA
ELETTRICA

H2

LPG

Automat

Self post pay

Servito

Mix

2.520 diverse potenziali combinazioni per 4 modalità di vendita

Impatti sui requisiti chiave dei contratti



Conclusioni

Situazione attuale

- Vendite rete carburanti tendenzialmente costanti
- Rete di vendita parcellizzata con presenza crescente di diversi operatori sul mercato
- Erogato medio inferiore alla media europea, attività non-oil non diffusa
- Diversificati negli anni i modelli di vendita in funzione dell'operatore e dell' «asset»

Aspettative

- Diminuzione delle vendite nei prossimi anni
- Sviluppo di una pluralità di carburanti ed energie per la mobilità
- Sviluppo attività integrative per sostenere competitività



Conclusioni

- **Necessità di reagire rapidamente ai cambiamenti del mercato**
- **Impossibilità di vincolare i nuovi modelli a pochi schemi contrattuali**
- **Evitare dumping contrattuale e fronteggiare illegalità**
- **Definire i «confini» dei vari contratti per fissare requisiti minimi validi per tutti**





**Vi invitiamo a seguirci sui
nostri canali social**

w www.unem.it **t** [@unem_it](https://twitter.com/unem_it) **in** [/company/muoversi](https://www.linkedin.com/company/muoversi)