

Comunicato stampa

E-commerce ed export: il modello della società pescarese 3PW per lo storico marchio di colori Carioca esempio di internazionalizzazione per le aziende di casa nostra

La sinergia tra il brand torinese leader nella cancelleria e la società di Pescara specializzata nella gestione dei canali Amazon costituisce un unicum nel panorama nazionale e si candida a fare da apripista per le aziende italiane all'estero insieme alla strategia messa in campo per altri big italiani come Beghelli e Marvis

Dopo la sinergia per il debutto sul mercato statunitense dello scorso aprile, la storica azienda di colori **Carioca**, che da più di 50 anni firma matite e pennarelli per bambini ma anche tanti altri articoli per il disegno, rinnova la sua fiducia a **3PW** e si affida alla società di Pescara anche per espandersi sul mercato europeo. Il marchio torinese leader nella cancelleria Made in Italy, infatti, ha deciso di delegare a 3PW anche la **gestione dei canali Amazon vendor in Francia, Regno Unito e Germania**.

Un interessante caso concreto di sinergia integrata che si candida a diventare un **modello di business per le aziende italiane all'estero** perché un servizio così integrato è raro sul mercato italiano e posiziona 3PW come un partner quasi unico nel panorama nazionale. Dopo il consolidamento della partnership con Carioca, simbolo della creatività Made in Italy, negli ultimi due mesi 3PW ha siglato nuovi contratti con altri big italiani, Beghelli e Marvis, rafforzando ulteriormente il proprio ruolo come partner di riferimento per i brand italiani sui mercati internazionali.

Tre realtà molto diverse: la cancelleria e la creatività con Carioca, l'illuminazione e la sicurezza con Beghelli, l'oral care premium con Marvis che hanno scelto 3PW per presidiare in modo strutturato e continuativo i canali Amazon vendor in Europa (con focus su Francia, Regno Unito, Germania e Spagna) e in Nord America (con presenza attiva in Usa e Canada).

In un contesto in cui l'export italiano affronta sfide complesse - dalla burocrazia transfrontaliera alle diversità logistiche e fiscali - la digitalizzazione e l'e-commerce rappresentano una leva cruciale per la competitività delle imprese italiane. Mentre l'e-commerce non è più un canale accessorio, dunque, ma un asse sempre più strategico per l'internazionalizzazione, le aziende di casa nostra pagano lo scotto di non avere partner strategici per sviluppare strutture digitali avanzate e presidiare in maniera strutturata e continuativa i canali digitali a livello internazionale. Qualche dato per comprendere la portata del fenomeno: **nel 2024 la catena del valore dell'e-commerce ha generato in Italia oltre 133,6 miliardi di euro**, pari al 7 % del Pil; l'impatto occupazionale è stato di **1,6 milioni di posti di lavoro e 49,6 miliardi di euro di entrate fiscali**.

In questo panorama, in cui **oltre 6 italiani su 10 effettuano acquisti su siti esteri**, il supporto di partner strutturati per la gestione dei canali digitali diventa fondamentale.

“Siamo entusiasti che realtà così diverse e prestigiose abbiano scelto 3PW per presidiare i mercati europei e nordamericani” dichiara **Alessio Carrozza, COO di 3PW** *(a sinistra nella foto)*. “Crediamo molto nella gestione Amazon vendor come strumento strategico per sostenere la crescita internazionale dei marchi italiani. Non si tratta solo di vendere ma di governare processi complessi, dalla logistica alla fatturazione, garantendo efficienza e continuità. I casi di Carioca, Beghelli e Marvis dimostrano come le aziende italiane possano esportare con intelligenza, struttura e visione. Una sfida che trae vantaggio dalle nuove tecnologie, ma richiede un approccio integrato e operativamente solido.”

"Per noi di Carioca questa partnership è molto più di una strategia commerciale: è un modo per portare il colore e la creatività sempre più lontano, raggiungendo famiglie e bambini in tutta Europa. Crediamo che la combinazione tra la nostra tradizione manifatturiera Made in Italy e la competenza digitale di 3PW sia la chiave per crescere in modo strutturato e sostenibile. Grazie a 3PW possiamo affrontare nuove sfide con energia e visione, trasformando l'export e il digitale in un ponte che unisce culture diverse attraverso ciò che ci rappresenta di più: la creatività" fa sapere l'azienda di **Settimo Torinese**.

Didascalia foto: da sinistra **Alessio Carrozza** e **Fernando De Panfilis**, rispettivamente **Direttore Operativo e Amministratore Unico di 3PW COMMERCE**

Pescara, 06.10.2025