

17

La storia, i numeri, il tipo di
attività e le strategie di
17 rivendite significative
presenti sul territorio

17

rivendite

a confronto

- Aierbit - Av
- Centro Edile Sgambati - Av
- Idea Casa - Av
- AZ Commerciale - Bn
- Cervio Marzio - Bn
- Edil Appia Net - Bn
- Edil Ferramenta Epitaffio - Bn
- Bedil CM - Ce
- Edil Cales - Ce
- De Vita e Rizzo - Sa
- Edilverduzio - Sa
- Santomauro - Sa
- Fiorentino Tommaso - Na
- SEF di Filosa Pasquale - Na
- Sida - Na
- Vinaccia Luigi - Na
- Vinaccia Maria - Na

AIERBIT

Aniello Iervolino dirige la rivendita con grande competenza tecnica e di marketing. Una delle prime in Campania ad avere ottenuto la certificazione di qualità ISO 9000, non è una rivendita generalista, ma è specializzata, per una scelta precisa, in prodotti innovativi, impermeabilizzanti, prodotti chimici e isolanti termoacustici, e punta moltissimo sulla consulenza tecnica di prodotto

alla clientela, composta per il 70% da imprese. Il magazzino coperto non è molto grande, ma fa parte della strategia aziendale non soccare grandi quantità di merci e movimentarle spesso. La clientela che si serve da Aierbit è composta da imprese e installatori che operano maggiormente nel settore delle ristrutturazioni.

Grande importanza è riservata alla consulenza tecnica sui prodotti innovativi, che costituiscono l'80% dei prodotti commercializzati: dal 1995 Aierbit organizza anche, in collaborazione con le aziende produttrici, corsi di formazione tecnica e di aggiornamento sui prodotti per il collegio dei geometri e l'ordine degli architetti e degli ingegneri di Avellino, che richiamano dai 500 agli 800 partecipanti, oltre a tavole rotonde e stage tecnici presso le Aziende.



ATRIPALDA (AV)
Via Pianodardine 100/A
Tel. 0825 610253
e-mail: info@aierbit.it

Orario di apertura

8.00/13.00 - 14.00/18.30 lunedì-venerdì
8.00/13.00 sabato

Anno di costituzione	1991
Segmentazione della clientela	imprese 70% privati 30%
Superficie della rivendita	
coperto totale:	800 mq
scoperto:	3.600 mq
Addetti	5
Automezzi	1 camion, 1 autocarro, 2 muletti, 2 transpallett, 3 autovetture

Principali marche vendute
IMPER ITALIA, DOW ITALIA, ICOBIT,
STIMAMIGLIO & C., ERACLIT, ALDES

83022 BAIANO (AV)
Via Nicola Litto 157
Tel. e Fax 081.8212017
centroedilesgambati@netgroup.it
www.centroedilesgambati.it

Orario di apertura

8.00/13.30 - 15.00/19.30 Lun-Ven
8.00/13.00 Sabato

Anno di costituzione	1993
Segmentazione della clientela	imprese 65% privati 35%
Superficie della rivendita	
<i>coperto totale:</i>	1.200 mq
<i>scoperto:</i>	3.200 mq
Addetti	10
Automezzi	5 motrici, 1 furgone 2 muletti

Principali marche vendute

MAPEI, ALA FANTINI, MARIO CIRINO
POMICINO, LATERIFICIO PUGLIESE,
CEMENTIR, ECLISSE, FERRIERE
NORD, IMI SUD, EGGER

CENTRO EDILE SGAMBATI

La rivendita diretta da Aldo Sgambati si trova a metà strada tra Napoli ed Avellino e serve, oltre a tutta la provincia di Avellino, il territorio del basso napoletano, con un raggio d'azione di circa 25 km.

La sua superficie è piuttosto ampia, potendo contare, oltre che su un piazzale di 3.200 mq, su un ampio spazio interno dedicato a sala mostre di ferramenta e pitture di oltre 500 mq. È questo, infatti, il settore di specializzazione principale della rivendita, accanto a quelli dell'arredo urbano e delle attrezzature. Un settore che si intende ampliare, poiché il punto fermo del mercato dell'edilizia in questa zona è proprio quello delle ristrutturazioni, come dimostra anche il fatturato della rivendita che per il 35% è dovuto ad acquisti da parte dei privati. La rivendita, inoltre, offre servizi di deposito mate-

mentre dal lato promozionale un agente di vendita visita i cantieri e gli applicatori ottenendo ottimi risultati. Diversamente dalla maggioranza delle rivendite campane, il Centro Edile Sgambati possiede un sito internet volto a promuovere l'immagine dell'azienda, mentre, come accade a molti altri rivenditori, non c'è grande fiducia nelle forme associazionistiche, auspicabili ma di difficile realizzazione, a causa della mancanza di dialogo tra i rivenditori.



IDEA CASA

La rivendita è stata fondata nel 1986 e attualmente serve un territorio piuttosto ampio, che comprende le province di Avellino e Benevento e, per la vicinanza con la Puglia, anche la provincia di Foggia.

La sua specializzazione è vasta: tratta, infatti, una gamma merceologica completa, che va dai materiali generici per edilizia alle ceramiche e arredo bagno, dall'impiantistica, sia termica, sia idrica, alle porte e parquet, fino agli infissi e alle finestre da tetto, senza dimenticare i prodotti innovativi.

La suddivisione del fatturato vede prevalere la quota prodotta dalle imprese su quella dovuta alla clientela privata, che si rivolge comunque alla rivendita soprattutto per quel che riguarda i prodotti ceramici e l'arredo bagno.

La superficie su cui si sviluppa la rivendita è piuttosto ampia: oltre che sul piazzale di 6.000 mq può contare su un magazzino coperto di 800 e su uno spazio espositivo altrettanto grande.

Come la maggior parte delle rivendite analizzate, nemmeno Idea Casa si è dotata di un sito internet, non essendo, a giudizio dei titolari, uno strumento necessario alla promozione dei prodotti commercializzati.

Allo stesso modo, la rivendita non è nemmeno dotata di agenti per la vendita e la promozione che operino sul territorio, preferendo il passa parola tra i clienti fidelizzati e quelli potenziali che si rivolgono direttamente al punto vendita.

83034 CASALBORE (AV)
Via Maindi
Tel. 0825/849198
Fax 0825/849644
idea.casa.srl@libero.it

Orario di apertura

9.00/13.00 - 14.00/19.00 Lun-Ven
7.30/13.00 Sabato

Anno di costituzione	1986
Segmentazione della clientela	imprese 70% privati 30%
Superficie della rivendita	
<i>coperto totale:</i>	1.600 mq
<i>scoperto:</i>	6.000 mq
Addetti	11
Automezzi	5 motrici, 1 autotreno, 2 muletti

Principali marche vendute

LATERLITE, ALA FANTINI, ITALCEMENTI, RDB, LATERIFICIO PUGLIESE, CAMINI WIERER

LOCALITÀ PONTECORVO (BN)

S.S. Appia
Tel. 082464762
Fax 082464514**Orario di apertura**6.30/13.00 - 14.30/20.00 Lun-Ven
6.30/13.30 Sabato

Anno di costituzione	1982
Segmentazione della clientela	imprese 50% privati 50%
Superficie della rivendita	
coperto totale:	3000 mq
scoperto:	17.000 mq
Addetti	6
Automezzi	1 autotreno, 3 furgoni, 2 muletti

Principali marche venduteIMPER ITALIA, DOW ITALIA,
IMA FARAONE, INDEX**AZ COMMERCIALE**

La rivendita, diretta dai fratelli Verdino, non ha una specializzazione specifica, ma offre i prodotti di tutte le tipologie merceologiche, dai materiali pesanti all'impiantistica.

Inoltre, offre alla sua clientela, equamente suddivisa tra privati e imprese, il servizio di nolo di macchinari e piccole attrezzature.

Lo spazio a piazzale della rivendita è molto grande, potendo sfruttare ben 17.000 mq, e a breve sarà realizzato un secondo magazzino coperto di 2000 mq. Il settore di intervento principale delle imprese che si rivolgono alla rivendita è quello delle nuove costruzioni: infatti, al boom delle

ricostruzioni post-terremoto negli anni '80 sono seguiti circa 8 anni di stasi nel settore del nuovo, che ha riacquisito nuovo vigore a partire dal 1997.

Anche la A.Z. Commerciale, come la maggior parte delle rivendite campane, non ritiene fattibile la realizzazione di associazioni di rivenditori, né di gruppi di acquisto, e ribadisce la diffidenza verso questo tipo di iniziative.

**CIERVO MARZIO**

La Cervo Marzio si distingue dalle altre rivendite considerate in questo dossier, poiché oltre ad essere rivenditore di materiali edili si occupa anche della produzione di manufatti in cemento, che vende direttamente alle imprese attraverso la propria rivendita e che fornisce anche alle altre rivendite campane. La superficie su cui si sviluppa la rivendita è piuttosto ampia: comprende uno spazio espositivo di 500 mq e un piazzale di oltre 4.000 mq e un capannone coperto di 3.000 mq. Il fatturato sviluppato è prodotto quasi unicamente dalle imprese.

La clientela privata vi contribuisce solo nella misura del 5%, poiché la rivendita si è specializzata nel corso degli anni, oltre che in materiali per l'edilizia in generale, le-

gnami e materiali ferrosi, soprattutto in manufatti per l'arredo urbano.

Protagonista di questa specializzazione, in particolare, ci ha detto il titolare, Carmine Cervo, è un'ampia gamma di pozzetti in ghisa, lampioni e panchine.

Tra i progetti futuri rientrano un ulteriore ampliamento della superficie della sala mostre e anche un ampliamento della merceologia dei prodotti trattati, pur rimanendo sempre all'interno della sfera di quelli per l'arredo urbano. Non è previsto, invece, alcun investimento in strumenti di promozione quali un proprio sito internet.

82011 AIROLA (BN)
Via Provinciale Candia
Tel. 0823/712148**Orario di apertura**

7.30/12.00 - 13.00/17.00 Lun-Ven

Anno di costituzione	1991
Segmentazione della clientela	imprese 95% privati 5%
Superficie della rivendita	
coperto totale:	3000 mq
scoperto:	4000 mq
Addetti	8
Automezzi	1 autotreno, 2 muletti

Principali marche venduteMARIO CIRINO POMICINO,
GRUPPO PITTINI, PLASTVETRO

EDIL APPIA NET

La rivendita è gestita dal 2000 dai fratelli Giuseppe e Aurelio Giangregorio e occupa una vasta area alle porte di Benevento. Specializzata in materiali pesanti, arredo urbano, pitture e prodotti innovativi, presto completerà l'offerta con una sala mostre di ceramiche e prodotti per arredo bagno all'interno del vasto capannone coperto da poco terminato. Alla clientela offre servizi di noleggio macchinari e attrezzature, supporto progettuale e rilievo in cantiere, mentre

si sta studiando anche la realizzazione dei servizi di deposito materiali e raccolta macerie. La clientela attualmente è equamente suddivisa tra privati e imprese, che operano soprattutto nel campo delle nuove costruzioni, poiché fino a un paio di anni orsono il settore era completamente fermo da una decina di anni. Per seguire questa fase positiva del mercato sono stati fatti diversi investimenti, oltre al nuovo capannone, tra i quali l'acquisto di automezzi. Aurelio Giangregorio ha rilevato, inoltre, la grande concorrenza tra rivenditori di materiali edili della zona, molto numerosi e agguerriti. Ciò comporta anche una difficoltà verso il dialogo reciproco, e quindi verso forme di consociativismo. Di fatto, ogni tentativo di dialogo si rileva poi infruttuoso.



EDIL FERRAMENTA EPITAFFIO



La rivendita diretta oggi da Mauro Izzo è stata fondata oltre 30 anni fa ed è mantenuta su dimensioni non molto grandi, pur prestando grande attenzione alla gamma merceologica, che comprende anche numerosi prodotti innovativi. Il fatturato deriva per il 60% da acquisti da parte di privati, poiché le imprese nella zona non sono molte. Attualmente il settore edile sta attraversando una fase di stasi e, inoltre, le imprese richiedono tempi di pagamento più lunghi. Anche per questo Mauro

Izzo predilige rifornirsi di materiali per i privati, che anche nei pagamenti assicurano maggiore puntualità. L'eventualità che nascessero associazioni di rivendite di materiali edili è accolta con favore dal titolare, che le ritiene un valido canale per ottenere migliori contratti di acquisto con le aziende produttrici, ma secondo lui perché possano nascere tali realtà associazionistiche sarebbe necessario superare uno scoglio piuttosto difficile da aggirare: la diffidenza verso gli altri tipica della mentalità del Sud; con alcune altre rivendite della zona, l'Edil Ferramenta Epitaffio ha già concluso accordi informali per mantenere livellati i prezzi dei prodotti più venduti, ma a volte si è trovato a verificare l'inadempienza a questi patti pur di mantenere il cliente. Tra i progetti futuri, l'ampliamento del magazzino coperto.

BENEVENTO

Contrada di Piano Cappelle
Tel. e Fax 0824.778085
www.edilappia.net

Orario di apertura

7.00/19.00 Lun-Ven
7.00/13.00 Sabato

Anno di costituzione	1993
Segmentazione della clientela	imprese 50% privati 50%
Superficie della rivendita	
<i>coperto totale:</i>	700 mq
<i>scoperto:</i>	6000 mq
Addetti	10
Automezzi	5 motrici, 1 autotreno 3 gru, 1 furgone, 4 muletti

Principali marche vendute

MARIO CIRINO POMICINO, RDB, IBL,
MAC DIV. THORO, INDEX, RAGNO,
KERACOLL, SARATOGA SFORZA

BENEVENTO

C.da Epitaffio 15
Tel. e Fax 0824.360029

Orario di apertura

7.00/13.30 - 15.00/19.30 Lun-Ven
7.00/13.30 Sabato

Anno di costituzione	1970
Segmentazione della clientela	imprese 40% privati 60%
Superficie della rivendita	
<i>coperto totale:</i>	200 mq
<i>scoperto:</i>	2.300 mq
Addetti	3
Automezzi	1 autocarro 1 muletto

Principali marche vendute

SARATOGA SFORZA, DAKOTA,
COSTANTINOPOLI, VPF, FRASCHETTI

BEDIL CM

81030 SUCCIVO (CE)
Via Caserta, 7
Tel. e Fax: 081.8917253
bedilcm@libero.it
www.bedil.com

Orario di apertura

7.30/12.30 - 14.00/18.30 Lun-Ven
7.30/12.30 Sabato

Anno di costituzione	1993
Segmentazione della clientela	imprese 85% privati 15%
Superficie della rivendita	
<i>coperto totale:</i>	1.100 mq
<i>scoperto:</i>	7.000 mq
Addetti	10
Automezzi	4 autotreni, 2 furgoni 3 muletti, 1 gru

Principali marche vendute

MAPEI, SAINT GOBAIN, BPB ITALIA,
PICA, ECLISSE, FBM, NORD BITUMI,
GRIDIRON

I titolari, Domenico e Carmine Belardo, hanno portato negli ultimi anni la rivendita a livelli di operatività notevoli, in un'area, come quella casertana, in cui c'è molta concorrenza. Il fatturato è costantemente in crescita, a breve è previsto il trasferimento del magazzino nella nuova area industriale alle porte della città, sono dopo il piano regolatore del 1999 che ha dato nuovo slancio all'attività edilizia, anche nel ramo industriale, con il Piano Incediativo Produttivo (PIP). L'attività della rivendita si sviluppa sia sul piano della vendita dei prodotti, sia su quello applicativo: si serve, infatti, di procacciatori che visitano i cantieri e di prestatori d'opera, che mettono in opera i materiali, ingaggiati a seconda delle ne-

cessità. Grande importanza, a giudizio dei titolari, risiede nei corsi di formazione e di aggiornamento, tanto che i 10 dipendenti sono tutti specializzati e in formazione continua. La rivendita a breve sarà dotata di un proprio sito, e i titolari non celano la speranza di trovare anche la formula giusta per poterlo sfruttare commercialmente.



EDIL CALES

CALVI RISORTA (CE)
Via Bizzarri
Tel. 082/3651801
Fax 082/652355

Orario di apertura

8.00/12.00 - 15.00/18.00 Lun-Ven
8.00/12.00 Sabato

Anno di costituzione	1991
Segmentazione della clientela	imprese 70% privati 30%
Superficie della rivendita	
<i>coperto totale:</i>	1200 mq
<i>scoperto:</i>	16800 mq
Addetti	14
Automezzi	Sautotreni, 5 motrici, 5 muletti

Principali marche vendute

LATERLITE, ALA FANTINI, RDB,
LATERIFICIO LUCANO, BUZZI UNICEM

La Edil Cales sorge a una ventina di chilometri da Caserta ed è specializzata in materiali per l'edilizia, ceramiche e arredo bagno.

La sua clientela è composta per il 70% da imprese, ma il mercato nel settore edilizio in questa zona è, secondo il titolare, piuttosto fermo.

I piani regolatori, ci ha spiegato, non sono attivi e le difficoltà burocratiche sono un elemento che aggrava particolarmente le difficoltà del settore delle costruzioni, per cui le imprese non riescono a sviluppare una grande attività. Accanto a ciò il titolare lamenta il fatto che sono diminuiti anche i finanziamenti per l'edilizia residenziale e che attualmente c'è un certo esubero di case rispetto alla domanda.

Inoltre, anche il campo delle

ristrutturazioni sembra essere piuttosto statico, poichè gli edifici costruiti successivamente al terremoto non necessitano ancora di interventi di questo genere.

Tutto ciò si ripercuote, naturalmente, sul fatturato della rivendita, che negli ultimi anni non ha registrato incrementi degni di nota.

La struttura della rivendita, comunque, è di rilievo: tra uffici, sala mostre, magazzino coperto e a piazzale si superano i 18.000 mq di superficie. Edil Cales, infine, si avvale di due venditori che operano sul territorio promuovendo presso i cantieri la gamma di prodotti trattati.

PELLARE (SA)
Via Stoleo 13
Tel. e Fax 0974.66418

Orario di apertura

7.30/12.30 - 14.30/18.30 Lun-Ven
7.30/12.30 Sabato

Anno di costituzione	1994
Segmentazione della clientela	imprese 70% privati 30%
Superficie della rivendita	
<i>coperto:</i>	450 mq
<i>scoperto:</i>	1.000 mq
Addetti	5
Automezzi	1 autocarro, 1 muletto

Principali marche vendute
ITALCEMENTI, GARDENIA, KEOPE

DE VITA E RIZZO

La rivendita, situata in un'area di montagna nell'entroterra salernitano, serve una clientela composta per il 70% da imprese, che a loro volta sono impegnate prevalentemente in attività di costruzione, poiché il settore edilizio, e in particolare il mercato della casa, è particolarmente attivo in questa area. La rivendita non è molto grande, ma offre diverse tipologie di materiali, con una specializzazione particolare nel settore dei materiali pesanti, delle ceramiche e dei prodotti innovativi. Questi ultimi, impermeabilizzanti, isolanti termoacustici e prodotti chimici, sono uno dei punti di forza della rivendita. Proprio per creare spazio al deposito di questi materiali è prevista la costruzione di un nuovo capannone e l'ampliamento



degli spazi esterni.

Pietro Rizzo, uno dei titolari della rivendita, accoglierebbe positivamente la nascita di associazioni di rivenditori nella provincia salernitana, ma giudica improbabile che si riesca a realizzare un tale progetto, poiché, come tanti altri rivenditori campani, ritiene che manchi la mentalità, lo spirito di collaborazione necessario, al di là dei vantaggi che indubbiamente potrebbero scaturire da iniziative di questo tipo.

EDIL VERDUZIO

La rivendita è diretta dalle sorelle Marisa e Tiziana Munzo e fa parte di un gruppo di due rivendite e due ferramenta a conduzione familiare situate tutte nella stessa area. Si distingue dal panorama delle altre rivendite campane perché ha scelto di affidare completamente le operazioni di trasporto dei materiali a una società di servizi esterni. Alla specializzazione è stata preferita la diversificazione dei prodotti commer-

cializzati, tra cui spicca il settore delle ceramiche e quello dei prodotti innovativi. Non sono offerti servizi particolari alla clientela, ad eccezione della consulenza tecnica sui prodotti, in particolare su quelli di più recente generazione.

Il raggio di azione della rivendita, situata a poca distanza dalla costa, è di circa 30 chilometri.

Qui, a differenza di quanto accade nell'area costiera, il mercato delle nuove costruzioni, in particolare dell'edilizia residenziale, è stato particolarmente attivo fino alla metà degli anni '90, mentre oggi prevalgono gli interventi di ristrutturazione.

L'andamento del fatturato, prodotto in egual misura da clientela privata e imprese, è stabile e non sono previsti nuovi investimenti nel breve periodo.

Casalvelino (SA)
Via Verduzio
Tel. e Fax 0974.64209

Orario di apertura

7.30-12.30 / 14.00-17.30 Lun-Ven
7.30-12.30 Sabato

Anno di costituzione	1998
Segmentazione della clientela	imprese 50% privati 50%
Superficie della rivendita	
<i>coperto totale:</i>	300 mq
<i>scoperto:</i>	1000 mq
Addetti	4
Automezzi	1 muletto
Principali marche vendute	MAPEI, VIC, SAINT GOBAIN WEBER



CAPACCIO SCALO (SA)
S.S. 18 km 90
Tel. 082.8725415
Fax 082.724661

Orario di apertura

8.00/12.30 - 14.00/18.00 Lun-Ven
8.00/13.00 Sabato

Anno di costituzione	1972
Segmentazione della clientela	imprese 50% privati 50%
Superficie della rivendita	
<i>coperto totale:</i>	2.000 mq
<i>scoperto:</i>	4.000 mq
Addetti	12
Automezzi	1 motrice, 2 autocarri 2 muletti

Principali marche vendute

LATERLITE, RDB, PALAZZATTI, TEUCO,
TITAN, COTTO DOMUS, MIRAGE

SANTOMAURO

Fondata nel 1972, la rivendita Santomauro nel corso degli anni ha diversificato la sua attività, affiancando alla vendita dei tradizionali materiali per l'edilizia il settore ceramiche e arredo bagno, che oggi è diventato uno dei suoi punti di forza. La rivendita è specializzata anche in prodotti innovativi e offre servizi di noleggio macchinari e attrezzature, supporto progettuale e rilievo in cantiere. Oggi il fatturato è equamente suddiviso tra clientela privata, che si rivolge alla rivendita soprattutto per acquisti nel settore ceramiche e arredo bagno, e imprese. Negli ultimi anni, in particolare, ci ha spiegato il titolare, il fatturato delle imprese si è ridotto, poiché si è ridotto il loro volume d'affari a causa di un'insana politica del ter-

ritorio che non permette un adeguato sviluppo edilizio. L'area del Cilento, infatti, necessita di un piano di ristrutturazione urbanistica da almeno 20 anni, di una vera programmazione. La valorizzazione del territorio sarebbe, insomma, lo sbocco dell'economia del Cilento, ma ad oggi tutto ciò è lasciato all'iniziativa dei singoli.



FIorentINO TOMMASO



La rivendita, diretta dal 2000 da Tonino Fiorentino, vanta ben 70 anni di storia e tre generazioni che si sono susseguite alla sua direzione. Collocata nel cuore della penisola sorrentina, serve in prevalenza imprese che si occupano di interventi di ristrutturazione, come accade per la maggioranza delle rivendite che sorgono in quest'area sottoposta ai vincoli dei Beni Ambientali. Il fatturato negli ultimi anni è stabile, semmai in leggero incre-

mento. La rivendita, specializzata in materiali pesanti, prodotti innovativi, impiantistica e macchine e attrezzature da cantiere, offre alle imprese validi servizi di supporto progettuale e rilievo in cantiere, oltre al noleggio di macchinari e attrezzature. Grande importanza è riposta nella qualità dei prodotti e nel servizio, soprattutto in quello di consulenza tecnica, poiché si è puntato molto sui prodotti innovativi, che devono essere costantemente promossi perché in questa zona le imprese sembrano, a giudizio del responsabile della rivendita, un po' troppo tradizionaliste, sia riguardo ai materiali, sia verso i nuovi metodi di lavoro. Per il prossimo anno è in progetto l'ampliamento del magazzino, con l'apertura di un nuovo spazio di 700 mq.

SORRENTO (NA)
Via S. Renato 24
Tel. 081/8781039
Fax 081/8072284

Orario di apertura

7.30/18.00 Lun-Ven
7.30/12.30 Sabato

Anno di costituzione	1932
Segmentazione della clientela	imprese 75% privati 25%
Superficie della rivendita	
<i>coperto totale:</i>	2.000 mq
<i>scoperto:</i>	2.000 mq
Addetti	4
Automezzi	1 furgone, 3 muletti 2 pale meccaniche

Principali marche vendute

MAPEI, IMPER, CAMINI WIERER,
ISOEL

80040 MASSA DI SOMMA (NA)
Via C. Raso 73
Tel. 081.7713111
Fax 081.5745353

Orario di apertura

8.00/13.30 - 15.00/19.30 Lun-Ven
8.00/13.00 Sabato

Anno di costituzione	1980
Segmentazione della clientela	imprese 60% privati 40%
Superficie della rivendita	
coperta totale:	1.200 mq
scoperta:	4.000 mq
Addetti	14
Automezzi	1 motrice, 1 autotreno 1 motocarro, 4 muletti

Principali marche vendute

GABBIANELLI, SICHENIA, LA FAENZA, GARDENIA, MIRAGE, GROHE, FIR, GESSI, PIAZZETTA, BARDELLI, TONALITE, APPIANI, CERASARDA

SEF DI FILOSA PASQUALE

La SEF, nelle due sedi di Massa di Somma, tratta sia materiali per edilizia, dai materiali pesanti ai prodotti innovativi, dall'arredo urbano all'impiantistica, sia ceramiche e arredo bagno. Il raggio d'azione della rivendita diretta dai fratelli Pasquale e Luciano Filosa, è di una ventina di chilometri, ma rifornisce cantieri in tutta la Campania e anche fuori regione, addirittura in Lombardia. Opera soprattutto nel campo delle ristrutturazioni, un settore che sta conoscendo in questi anni un forte slancio, tanto più che il nuovo è piuttosto fermo, sia a causa dei vincoli paesaggistici a cui è sottoposto il territorio circostante, sia a causa di difficoltà burocratiche. L'andamento del fatturato della rivendita è comunque in costante crescita, seguendo un equilibrato incremento in tutti i settori merceologici trattati: per il

futuro è in programma il rinnovo del magazzino principale dedicato ai materiali per l'edilizia, con un ampliamento della superficie coperta e scoperta. Inoltre, si sta progettando anche la costruzione di un sito della rivendita, da utilizzare soprattutto per promuoverne l'immagine e dare informazioni, anche tecniche, sui prodotti commercializzati. Tra i servizi alla clientela, oltre al supporto tecnico informativo sui prodotti la SEF offre anche il deposito di materiali.



SIDA

La rivendita diretta da Michele Capobianco opera con un raggio d'azione di 30 km, dai confini di Napoli ai paesi vesuviani. È specializzata in macchine e attrezzature da cantiere, porte e parquet e prodotti innovativi, impermeabilizzanti, isolanti termoacustici e prodotti chimici. Alla sua clientela, composta per l'80% da imprese, offre accurati servizi di sup-

porto progettuale e rilievo in cantiere, oltre al servizio di deposito materiali. Due agenti di vendita, inoltre, operano sul territorio. La specializzazione è la chiave del buon andamento della rivendita, poiché sul territorio c'è una grande concorrenza. Accanto a ciò, è ritenuta di fondamentale importanza l'attività di promozione, che porta gli agenti non solo a far conoscere i prodotti commercializzati, ma anche a conoscere capillarmente il territorio e ogni operatore dell'edilizia.

Ma nei progetti per il futuro non manca l'allargamento della gamma dei prodotti trattati, per soddisfare anche le piccole esigenze, e in quest'ottica è in programma un ampliamento del reparto utensileria.

OTTAVIANO (NA)
Via Prisco di Prisco, 156
Tel e Fax. 081/5288065

Orario di apertura

9.00/13.00 - 14.00/19.00 Lun-Ven
7.30/13.00 Sabato

Anno di costituzione	1987
Segmentazione della clientela	imprese 80% privati 20%
Superficie della rivendita	
coperta totale:	2.700 mq
scoperta:	3.000 mq
Addetti	11
Automezzi	1 autocarro, 1 muletto

Principali marche vendute

IMPER, DOW, KNAUF, RONDOPLAST, BRIGNOLA



S. AGATA SUI DUE GOLFI -
MASSA LUBRENSE (NA)

Via Pontone 4/A

Tel. e Fax: 081.8780763

info@vinaccia.com

www.vinaccia.com

Orario di apertura

8.00/12.00 - 15.00/18.00 Lun-Ven

8.00/12.00 Sabato

Anno di costituzione 1984

Segmentazione imprese 50%

della clientela privati 50%

Superficie della rivendita

coperto totale: 1.000 mq

scoperto: 5.000 mq

Addetti 20

Automezzi 1 autotreno, 3 autocarri

15 furgoni, 3 muletti, 3 pale meccaniche

Principali marche vendute

IMPER ITALIA, LATERLITE, MAPEI,

SCRIGNO, COLACEM, LAFARGE ROOFING DIV.

WIERER, ISOPAN, GROHE,

JACUZZI, POZZI GINORI, NOVA BELL,

COTTO D'ESTÉ, RDB, ITALGASBETON

VINACCIA LUIGI

La rivendita, che sorge strategicamente a cavallo dei golfi di Napoli e di Sorrento, è diretta dai fratelli Vinaccia, Luigi e Raffaele, dal 1984. Specializzata in materiali pesanti, ceramiche, arredo bagno e prodotti innovativi, ha raggiunto oggi dimensioni notevoli, contando ben tre depositi e uno showroom, 20 addetti e un considerevole parco automezzi, con traguardi di fatturato che di anno in anno si migliorano nella misura del 10%. Un terzo del fatturato deriva dal settore alberghiero, l'elemento trainante dell'economia della penisola sorrentina che la rivendita serve complessivamente. La parte restante deriva da altri interventi di ristrutturazione, poiché il settore delle nuove costruzioni è totalmente fermo a causa dei vincoli paesaggistici gravanti sulla fascia costiera. La rivendita è condotta con

grande attenzione alla scelta di prodotti innovativi e il suo punto di forza è costituito dalla consulenza tecnica e dal servizio al cliente; l'organizzazione del magazzino, per esempio, consente consegne al massimo in un'ora e mezza.

I servizi disponibili sono noleggio di macchinari e attrezzature, deposito materiali e raccolta macerie.

Tra i progetti futuri rientra l'ampliamento del magazzino coperto e la creazione di una seconda sala mostre per materiali ceramici e arredo bagno.



VINACCIA MARIA

La rivendita vanta tre sedi, la principale delle quali è situata proprio sulla strada della costiera sorrentina, sfruttando un ampio spazio coperto e un piazzale di 4.500 mq. La sua nascita risale a quasi 50 anni fa, e dal 1982 è condotta da Antonio Castellano.

Il raggio di azione della rivendita copre l'intera penisola sorrentina, e ad essa si rivolgono soprattutto imprese impegnate in opere di ristrutturazione. La gamma merceologica trattata è molto ampia: spazia dalle cera-

miche alle macchine da cantiere, dai materiali pesanti all'arredo urbano, con particolare attenzione ai prodotti innovativi. Inoltre, la rivendita offre ai clienti servizi di noleggio di macchine e piccole attrezzature e il servizio di raccolta macerie e deposito materiali. A questo proposito, la rivendita è l'unica sul territorio della penisola sorrentina autorizzata a fare stoccaggio. Presso i magazzini e la sala mostre è impiegato un alto numero di addetti, ben 25, che fanno della rivendita Vinaccia Maria una delle maggiori realtà del territorio sorrentino, anche per numero di automezzi impiegati.

Anche Antonio Castellano ritiene utile la nascita di organismi aggregativi, ma giudica difficilmente realizzabili tali realtà, a causa della diffidenza reciproca e della grande concorrenza tra i rivenditori.

SANT'AGNELLO (NA)

Corso Italia 264

Tel. 081/5321297

Orario di apertura

8.00/13.00 - 14.00/19.00 Lun-Ven

8.00/13.00 Sabato

Anno di costituzione 1953

Segmentazione imprese 85%

della clientela privati 15%

Superficie della rivendita

coperto totale: 1.500 mq

scoperto: 4.500 mq

Addetti 25

Automezzi 2 ribattibili, 1 autotreno

9 autocarri, 4 muletti, 3 pale meccaniche

Principali marche vendute

ELLI FRATTINI, GROHE,

SANT'AGOSTINO, CISA, CERDISA,

IMER INTERNATIONAL, TOSHIBA,

JACUZZI, DOLOMITE, INDA, MAPEI,

SAINT GOBAIN DIV. WEBER, ECLISSE,

ITALCEMENTI, RDB, MAKITA

