

L'analisi dei dati

Non perdono mai di vista le trasformazioni del mercato, collaborano con le aziende e investono frequentemente nell'organizzazione del punto vendita e nella logistica, programmando la loro attività.

Questo il ritratto delle rivendite presenti in Lombardia Occidentale: una ogni 10.581 abitanti; una ogni 1,8 comuni.

Siamo in Lombardia, siamo nel cuore economico del Nord Italia, in una regione in cui l'industrializzazione è storia e lo slancio verso il futuro è il presente.

Qui, nella patria dell'imprenditorialità, il panorama delle rivendite è davvero ricco di attori: oltre 530 le rivendite censite solo nella Lombardia Occidentale, presenti in 283 comuni, 251 solo in provincia di Milano. E all'interno di questa rosa, moltissime sono quelle che nel corso della loro attività si sono ritagliate il ruolo di protagonista, alcune in una sola provincia, altre in più di una, dando luogo ad uno spettacolo che non finisce di stupire e che ci piacerebbe vedere anche altrove.

Anche in un settore tradizionalmente considerato povero dai più, quello dei materiali da costruzione, che, lo sappiamo bene, invece non lo è affatto, è penetrato quel modo di pensare che fa della cultura d'impresa il suo tratto caratteristico. Non si spiegherebbe altrimenti il profilo della distribuzione che è emerso dalla nostra analisi.

Ma lasciamo a voi fare le considerazioni attraverso la lettura di queste pagine conclusive del Dossier, che,

come di consueto, riassumono i dati emersi dalle interviste dirette ai rivenditori.

Nelle cinque province prese in esame la capillarità delle rivendite è di una ogni 1,8 comuni.

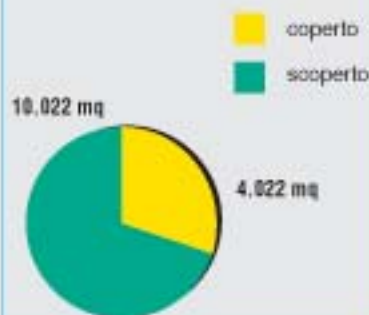
Il comune che ne raccoglie il maggior numero è naturalmente Milano, nel cui territorio ne abbiamo contate ben 77.

Abbiamo scelto di analizzare non solo alcune tra le più significative per organizzazione e struttura, ma anche alcune di quelle che, pur avendo dimensioni più contenute, rappresentano dei punti di riferimento da decenni per le imprese che operano sul territorio. La loro data di nascita per lo più si colloca negli anni

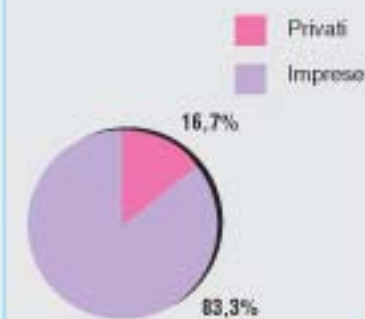
Anno di fondazione

- 1007 Gini & C.
- 1009 Porro Giacomo e C.
- 1038 Magnani Luigi e Umberto
- 1045 Figli di Guglielmo Mauri
- 1053 Fratelli Della
- 1054 L'Edilizia Ing. Benoggi Gatti Legrami
- 1067 Comedil
- 1970 Gruppo Edile
- 1971 Brambilla Ernilio e C.
- 1972 Alpe
Centro Edile Como
Fieri-Tramit
LE-ME
- 1973 Materiali Edili Bizzo
- 1977 Annunziata Francesco
- 1978 Arcobaleno
- 1979 Zella

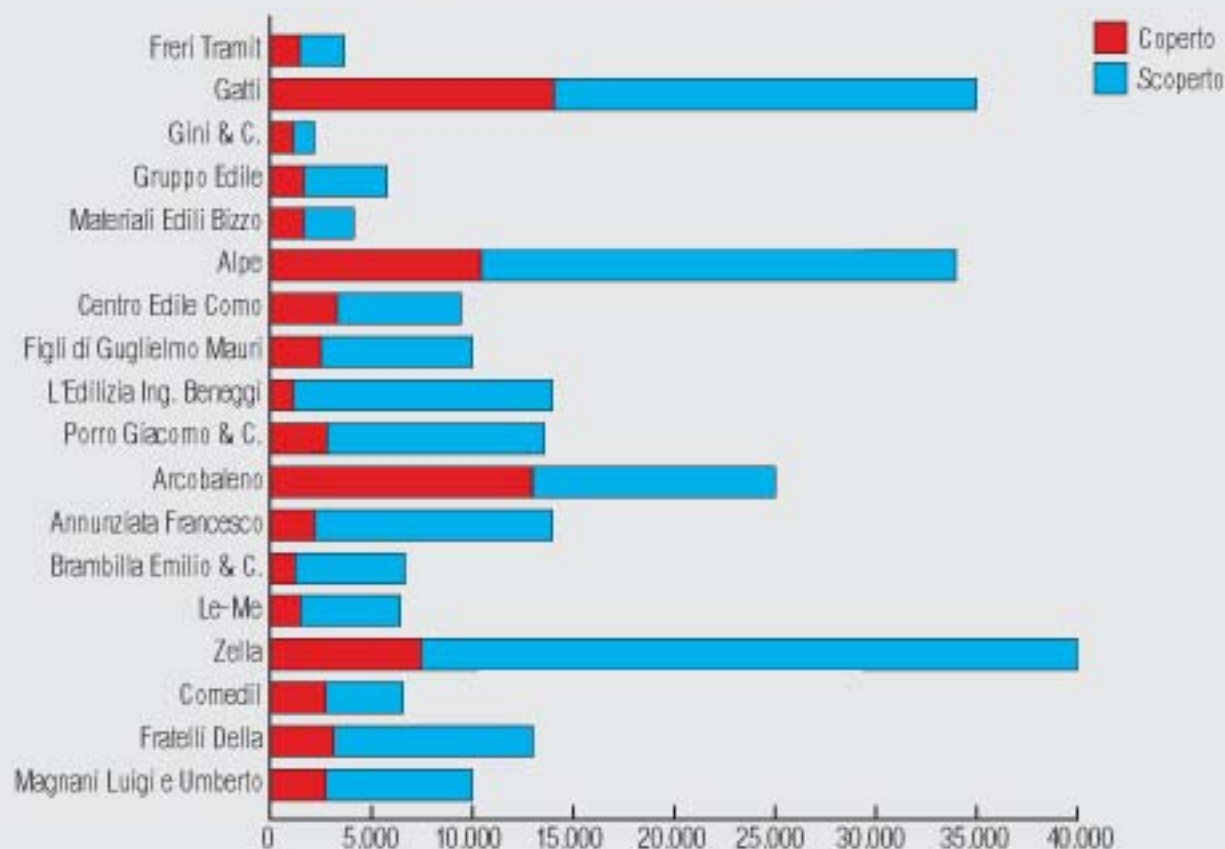
Dimensione media delle rivendite



Segmentazione della clientela



Confronto fra le superfici coperto/scoperto



Settanta del secolo scorso, periodo del boom edilizio a Milano e in molte altre città italiane, mentre le realtà di fondazione più recente so-

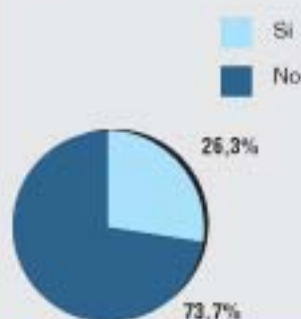
no rate, se si escludono i magazzini nati come satelliti ad altri già radicati sul territorio.

Mediamente la loro dimensione è di 14.000 mq, una superficie molto ampia se la raffrontiamo per esempio con quella delle rivendite toscane, 10.750. Di quelle che abbiamo analizzato, 5 rivendite contano più di un magazzino.

Sono infatti 30 in Lombardia, le rivendite cresciute secondo la strategia della catena, mentre non si segnalano consorzi né gruppi di capitale.

La moltiplicazione del proprio modello imprenditoriale e commerciale, invece, è un fenomeno piuttosto diffuso e di successo, come ben testimonia la rivendita Alpe che abbiamo preso in considerazione nell'approfondimento delle pagine precedenti. Rivendite indipendenti, dunque, che però

Rivendite dotate di propri agenti di vendita o promotori



Numero medio di addetti: 17,4

Rapporto medio addetti/superficie: 1 / 807 mq

Disponibilità a far parte di un gruppo



Servizi alla Clientela

	Supporto progettuale e rilievo in cantiere	Noleggio macchinari	Posa in opera	Raccolta macerie
Freri-Tramit - MI	●		●	●
Gatti Legnami - MI	●	●	●	
Gini & C. - MI				
Gruppo Edile - MI	●		●	●
Materiali Edili Bizzo - MI	●		●	
Alpe - CO	●		●	
Centro Edile Corno - CO	●		●	●
Figli di Guglielmo Mauri - CO	●			
L'Edilizia Ing. Beneggi - CO	●	●		●
Porro Giacomo e C. - CO	●		●	
Arcobaleno - LO	●	●		
Annunziata Francesco - PV	●	●	●	●
Brambilla Emilio e C. - PV	●			
LE-ME - PV	●	●	●	●
Zella - PV	●	●		
Comedil - VA	●			
Fratelli Dellaia - VA	●			
Luigie Umberto Magnani - VA	●		●	●

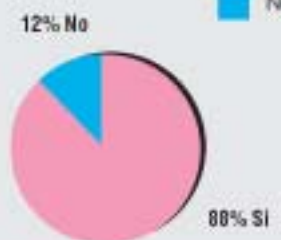
in alcuni casi non disdegnano l'idea di evolvere in forme di associazione, non tanto per la convinzione che il gruppo possa portare ad un miglioramento del proprio potere contrattuale con i fornitori, quanto perché in esso è rintracciato un mezzo con cui migliorare la strategia di distribuzione all'interno del mercato e con cui ottimizzare la logistica.

Stando alla situazione attuale, comunque, le rivendite che abbiamo analizzato dimostrano di avere il polso del mercato: cercano di stringere accordi

commerciali con i migliori fornitori; osservano l'evoluzione del commercio dei materiali naturali, consapevoli del fatto che sono ricchi di potenzialità, e si impegnano per farli conoscere; soddisfano le richieste di aggiornamento delle imprese loro clienti, organizzando non solo momenti di formazione tecnica con il supporto dei fornitori, ma anche incontri di carattere più generale, che toccano argomenti come la gestione dell'impresa o l'amministrazione delle risorse finanziarie; offrono al cliente, sia esso l'impresa,

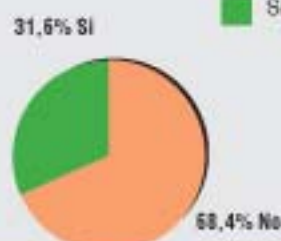
Frequenzazione di corsi di formazione e stage tecnici di aggiornamento

● Sì
● No



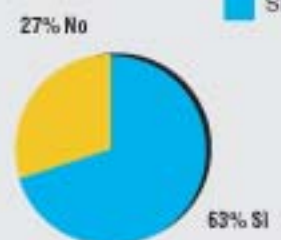
Specializzazione in bioedilizia

● No
● Sì



Possesso di sito internet

● No
● Sì



l'applicatore o la Signora Maria, come qui molto spesso si usa definire il cliente privato, che contribuisce alla formazione del fatturato per il 16,7 %, una molteplicità di servizi, in proprio o tramite accordi con aziende specializzate. Frequente, a questo proposito, l'offerta di macchinari e attrezzature a noleggio, che si svolge tramite un'or-

I prodotti commercializzati

	materiali pesanti	macchine / attrezzature	ceramiche/terr. bagno	impiantistica	porte	parquet	infissi	finestre tetto	pitture / vernici	prodotti innovativi	bioedilizia	arredo urbano
Freri-Tramit - MI	●	●	●		●	●		●	●	●		
Gatti - MI	●	●				●		●	●	●	●	●
Gini & C. - MI				●		●		●	●	●	●	●
Gruppo Edile - MI	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
Materiali Edili Bizzo - MI	●	●						●	●	●	●	
Alpe - CO		●	●		●	●	●	●	●	●		
Centro Edile Como - CO	●		●		●	●		●		●	●	
Figli di Guglielmo Mauri - CO	●	●			●		●	●		●		
L'Edilizia Ing. Beneggi - CO	●	●						●		●		
Porro Giacomo e C. - CO	●				●		●	●	●	●		●
Arcobaleno - LO	●	●	●	●	●	●		●	●	●		●
Annnunziata - PV	●	●	●			●		●		●		
Brambilla Emilio e C. - PV		●			●			●		●		
LE-ME - PV	●	●	●		●	●	●	●	●	●		
Zella - PV	●	●	●		●	●	●	●	●	●		
Comedil - VA	●	●	●		●	●		●		●		●
Fratelli Dellea - VA	●	●	●			●		●		●	●	●
Magnani Luigi e Umberto - VA	●				●				●	●	●	

ganizzazione interna, per le rivendite maggiormente strutturate, o avvalendosi di una delle tante società di noleggio che sorgono sul territorio. Altrettanto frequente il servizio di raccolta delle macerie, che libera il cliente da un problema non indifferente.

Grande l'attenzione anche al lay-out del punto vendita, alla creazione di sale mostra e show room dove l'ordine e la pulizia fanno

inusualmente bella mostra di sé e dove la visibilità dei prodotti è immediata, in cui non manca personale cui far riferimento per l'acquisto o per una semplice consulenza.

Analogamente, anche gli spazi aperti, il piazzale, per intenderci, sono strutturati pensando alla velocità e alla praticità delle operazioni di carico e scarico: sono molto ampi, lasciando grandi spazi di

manovra agli automezzi, e spesso sono coperti, anche quando i materiali non lo richiedono.

I rivenditori lombardi, quindi, si dimostrano capaci di agire sul proprio mercato di riferimento con una visibile cultura d'impresa, con una vera impronta imprenditoriale, dimostrando di saper affrontare con la migliore strategia un settore non facile come quello della distribuzione in edilizia. ■