

I protagonisti della distribuzione

Oltre 500 rivendite, una ogni 7.800 abitanti, una ogni 0,7 comuni. Una gamma merceologica ampia, orientata soprattutto ai prodotti innovativi, e l'offerta di molti servizi contraddistinguono i punti vendita dell'Emilia Romagna.

L'Emilia Romagna è una regione ricca di attori, nella quale i protagonisti si dividono, e contendono, il territorio, cercando di soddisfare i bisogni di un mercato che, pur con i suoi alti e bassi, non manca di dimostrare una certa vivacità. Soddisfare questi bisogni significa mettere a punto strategie mirate, e i rivenditori emiliani hanno dimostrato capacità e inventiva.

La maggior parte dei rivenditori è indipendente, conta uno o al massimo due punti vendita, per lo più in comuni limitrofi, e colloca la sua data di nascita negli anni Settanta. Il grado di organizzazione e di

innovazione dei magazzini è alto e i punti di forza che abbiamo rilevato sono essenzialmente quattro, che fanno della realtà distributiva emiliano romagnola un esempio da seguire. Eccoli:

- **codice a barre:** il 10 % dei magazzini edili ha già introdotto o sta per introdurre il sistema di riconoscimento degli articoli a magazzino attraverso il codice a barre. L'efficacia di questo strumento nel contesto dei materiali trattati da un magazzino edile è, per la verità, un po' controversa, anche se il suo utilizzo rappresenta un metodo innovativo nella gestione delle scorte. Il controllo e il riassortimento delle merci nel magazzino è infatti una di quelle funzioni che il rivenditore deve saper gestire alla perfezione, sia per motivi di costi sia di servizio al cliente. L'introduzione del codice a barre è senz'altro un grosso passo avanti per ottimizzare la gestione del magazzino:
- **software di gestione:** se continuiamo a parlare di

gestione, non solo del magazzino, ma dell'attività nel suo complesso, tra gli ultimi investimenti effettuati dai rivenditori emiliani e romagnoli compare proprio l'acquisto di nuovi software che semplificano e accelerano l'attività degli uffici amministrativi e consentono di attuare un maggior controllo dei pagamenti.

Software più sofisticati, permettono, attraverso abbonamenti a banche dati specifiche messe a punto, per esempio, dalle Camere di Commercio, di avere informazioni precise e complete della nuova clientela.

- **qualità garantita:** per quanto riguarda i prodotti, i rivenditori dell'Emilia Romagna puntano essenzialmente sulla qualità, facendo passare in secondo piano l'aspetto del prezzo.

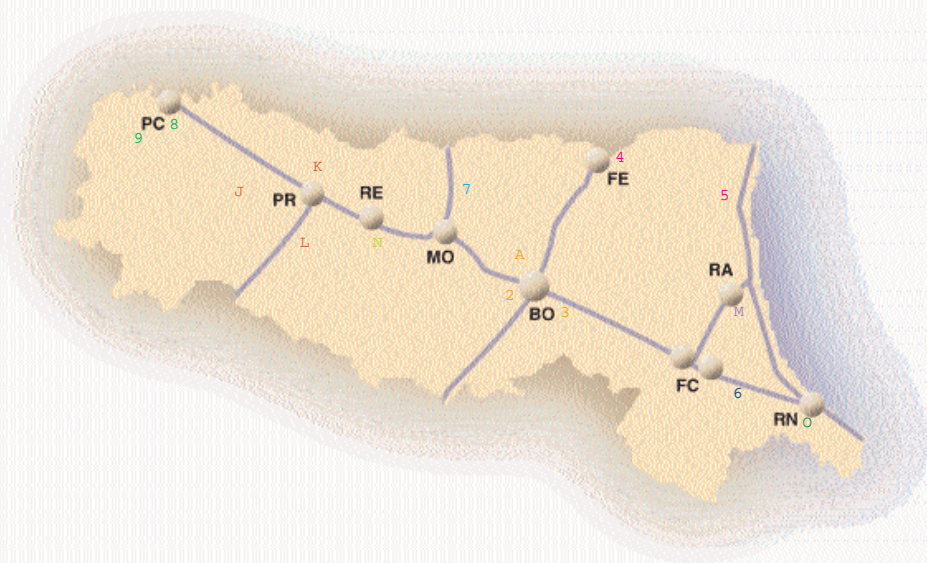
- **servizi ad ampio raggio:** lo stesso discorso vale anche per i servizi, quello di consulenza in testa a tutti. Il caso dell'Emilia Romagna, è infatti quello ideale per dimostrare

Superficie	22.124
Popolazione	3.960.549
Densità abitativa	179,0
N. comuni	341
N. comuni con p.v.	246
N. imprese	457.621
N. rivendite	505
Rapporto rivendite/ab	1/7.800
Rapporto rivendite/comuni	1/0,7

l'importanza e il ruolo strategico che la Rivendita sta assumendo nella filiera dell'edilizia.

Da semplice punto vendita di materiali a crocevia di informazioni, suggerimenti e consulenze per l'impresa e il progettista.

E poi luogo dove si possono noleggiare macchinari e attrezzature, richiedere il servizio di raccolta delle macerie,



Le Rivendite

- | | | |
|-------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| A Eternedile - Bo | F Edil Sav - Fe | K Edilgroup San Polo - Pr |
| B GDE Casalecchio - Bo | G Martinelli Leopoldo - Mo | L Edilizia 2000 - Pr |
| C Simei - Bo | H LCM - Pc | M Pirini Giancarlo - Ra |
| D Edil Emporio - Fe | I Zi.Co - Pc | N Sin.Ed - Re |
| E Silla - Fe | J Centro Edile - Pr | |

Filosofie a confronto

Lo specialista...



Si chiama Protecno e con i suoi tre punti vendita in Emilia Romagna costituisce una realtà iperspecializzata in grado di offrire prodotti, anche naturali, e assistenza per ogni intervento di restauro e risanamento; una sorta di "farmacia" per l'edilizia. Presente sul territorio con sedi operative e magazzini a Parma, Reggio Emilia e Modena, Protecno offre sistemi e assistenza tecnica per le esigenze più diverse. Luciano Benassi, il direttore generale della società nonché suo fondatore, forte dell'esperienza acquisita per anni come applicatore, ha sposato la filosofia della specializzazione. "Ne ho fatto il tratto distintivo della mia attività", ci spiega, "non solo perché, operando in passato come applicatore nel campo del risanamento, conoscevo molto bene tutte le sue problematiche e le soluzioni presenti sul mercato, ma anche perché secondo la mia esperienza c'era un forte bisogno di un magazzino così atipico, nel quale fossero presenti, per una stessa gamma merceologica, prodotti di marchi diversi, e nello stesso tempo si fosse in grado di offrire una consulenza tecnica specifica direttamente in cantiere, cosa che un magazzino generalista non può permettersi di fare perché deve privilegiare altri aspetti dell'attività. La struttura di Protecno è molto snella, il magazzino ha un'alta rotazione, e il personale impiegato

...e il generalista



La Fratelli Anelli di Rimini è una rivendita completa, nella quale vengono trattate tutte le merceologie con una discreta quantità di marchi per ciascuna tipologia di prodotto. A questa fisionomia si è arrivati nel corso di alcuni anni di attività, nella quale si è progressivamente ampliata la gamma di articoli a magazzino. Ma non è successo per caso: Alvaro Anelli, uno dei tre fratelli soci e fondatori della rivendita, ci ha illustrato il loro modo di intendere la distribuzione: "Sul territorio in cui agiamo ci sono tanti rivenditori, ma noi siamo il punto di riferimento per tutte le imprese. Il perché è semplice: non siamo solo attrezzati per offrire una molteplicità di servizi, ma anche per garantire, ovviamente in tempi brevi, qualsiasi tipo di prodotto. Abbiamo scelto di porci come generalisti nel territorio da noi servito proprio perché è la vastità di gamma che paga, perché reperire in un solo magazzino tutto ciò di cui si ha bisogno fa risparmiare tempo al nostro cliente, e il tempo dell'impresa è denaro. In compenso è chiaro che bisogna avere a disposizione grandi spazi e che aumentano i problemi di gestione quando si devono riassortire oltre 8000 articoli, ma personale ben preparato e un buon software di magazzino bastano a