

## Dati, analisi, confronti

*Sono in gran parte generaliste, offrono una gamma completa di prodotti e di servizi ad alto valore aggiunto. Aperte al dialogo con i fornitori, credono e investono nella formazione.*

In questo ultimo dossier dell'anno abbiamo scelto come esempi della distribuzione edile in Lazio alcune realtà del tipo cosiddetto generalista e altre invece specializzate, che in alcuni casi detengono anche rappresentanze dirette sul territorio di alcuni marchi.

Tra le prime solo una appartiene alla categoria di rivendite multicellulari (con oltre 5 punti vendita di proprietà) e solo in

### Anno di fondazione dei punti vendita analizzati

Fine '800	Orsolini
1965	Edilcoronetta
1967	Edilsiderurgica Minotti
1969	Cantiani
1971	Edilbeton
1973	Modesti Idee e Ambienti
1974	Centro Edilizia Mimosa
1981	Isolcentro
1984	Edil Service Piemme
1985	Sita
1993	Progresso nell'Edilizia
1994	Siderlazio
1995	Cecili
1996	Edilizia CA.MA
1997	Modulo Ceramica
1991	Castra

### Dimensione media delle rivendite



Coperto	3.600 mq
Scoperto	9.300 mq

alcuni casi accanto al magazzino principale sorgono una o due filiali. Tutte le rivendite esaminate, anche quelle monocellulari, cioè del tipo più diffuso in Italia, spiccano per il livello di imprenditorialità che caratterizza la loro gestione.

Dalle interviste è emerso un dato importante per quanto riguarda la disponibilità a far parte di un gruppo. L'eco delle

### Rivendite dotate di propri agenti di vendita o promotori



Si	33%
No	67%

Numero medio di addetti: 15

Rapporto medio addetti/superficie: 1/850 mq

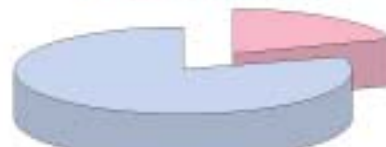
### Disponibilità a far parte di un gruppo



Si	59%
No	41%

esperienze vincenti del rivenditori del nord Italia suscita anche in questo territorio l'interesse di molti operatori. Questo è certamente un risultato positivo, indice di una mentalità al passo con le più recenti

### Frequentazione di corsi di formazione e stage tecnici di aggiornamento

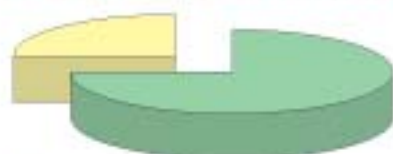


Si	80%
No	20%

## I prodotti commercializzati

	materiali pesanti	macchine / attrezzature	ceramica	arredobagno	impiantistica elettrica e/o idraulica	porte	parquet	infissi	finestre da tetto	pitture / vernici	prodotti innovativi, isolanti, chimici	bioedilizia	arredo urbano
Edilbeton	•	•	•			•	•	•	•	•	•		
Modulo Ceramica	•	•	•	•	•		•		•	•			
Sita										•			
Cecili	•	•	•	•		•	•		•	•			
Edilizia CA,MA	•	•			•		•		•	•			•
Caritani	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•		
Edil Service Piemme	•	•				•			•	•			
Progresso nell'Edilizia										•			
Siderlazio	•	•				•			•	•			
Isoicentro									•	•			
Edilcoronetta	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•		•
Edilsiderurgica Minotti	•	•								•			
Modesti Idee e Ambienti							•					•	
Castra	•	•	•	•		•	•	•	•	•			•
Orsolini	•	•	•	•	•	•	•		•	•	•		•
Centro Edilizia Mimosa	•		•	•	•	•	•	•	•	•			•

## Segmentazione della clientela



- Privati 25%
- Imprese 75%

tendenze del mercato, per quanto permanga presso alcuni rivenditori un certo attaccamento a criteri gestionali tradizionali, legati all'individualità del singolo. Ben organizzate sul fronte dei servizi

## Commercio prodotti bioedilizia



- Sì 31%
- No 69%

alla clientela, le rivendite che abbiamo incontrato si segnalano anche per l'attenzione dedicata all'esposizione negli show room e per l'elevato grado di competenza tecnica del loro

addetti alle vendite. Interessante anche il dato sul fronte dei servizi.

Tutte offrono consulenza tecnica, molte il supporto progettuale e squadre di posa in

## Servizi alla Clientela

	Consulenza tecnica	Supporto progettuale	Rilievo in cantiere	Noleggio macchinari e attrezzature	Posa in opera	Raccolta traorie
Edilbeton	•		•		•	
Modulo Ceramica	•	•				
Sita	•	•			•	
Cecili	•		•		•	•
Edilizia CA,MA	•	•	•		•	•
Caritani	•				•	
Edil Service Piemme	•				•	
Progresso nell'Edilizia	•	•	•			
Siderlazio	•					
Isoicentro	•	•	•		•	
Edilcoronetta	•	•		•	•	
Edilsiderurgica Minotti	•		•			
Modesti Idee e Ambienti	•	•	•		•	
Castra	•		•			
Orsolini	•	•	•			
Centro Edilizia Mimosa	•	•	•		•	