

Dati, analisi, confronti

Monocellulari o con magazzini satelliti, indipendenti o associate a Gruppi o Consorzi, generaliste o specializzate. Le rivendite della Lombardia Orientale sono rappresentative di tutti i modelli distributivi. Strutturate, attente alla logistica e sensibili anche al richiamo del costruire bio.

Per concludere l'analisi della distribuzione in Lombardia abbiamo intervistato 15 dei 423 rivenditori attivi, con 525 punti vendita, nelle province di Sondrio, Lecco, Cremona, Bergamo, Brescia e Mantova. La nostra scelta è caduta su tre tipi di rivendite:

- **magazzini multicellulari**, come le rivendite Cammi di Manerba del Garda (Bs) e Foresti di Drizzona (Cr), appartenenti a Cammi Edilizia e Foresti Distribuzione Laterizi (rispettivamente con 13 e 8 punti vendita nelle province di Brescia, Mantova e Cremona).

- **magazzini associati a Gruppi o Consorzi**, come le rivendite Edilmercato Castegnato, Spagnoli Umberto e Edil 2000 (tutte in provincia di Brescia), associate al consorzio Edilcom, Bettinelli Luciano di Bergamo associato a BigMat e C.A.E.M. di Mantova, asso-

ciato a Carem Group (18 punti vendita in provincia di Mantova).

- **magazzini indipendenti, generalisti**, come Marenzi e Centro Edilizia (provincia di Bergamo), Rizzi Commerciale (Bs), Bracelli Lina (So) e Magni Dario (Lc), e **specializzati**, come la Società Mantovana Materiali Moderni (Mn), Isomarket e Mistò Fratelli (provincia di Lecco).

Quali caratteristiche accomunano queste rivendite e quali sono, invece, i loro tratti distintivi?

Cominciamo dai primi due casi: le rivendite multicellulari e quelle associate hanno dimensioni considerevoli e sono in grado di offrire alla clientela una rosa di servizi ampia e diversificata, ma comunque equiva-

Anno di fondazione dei punti vendita analizzati

1900	Spagnoli Umberto - Bs
1960	Bettinelli Luciano - Bg
1965	Edilmercato Castegnato - Bs
1965	Magni Dario - Lc
1966	Marenzi - Bg
1967	Mistò Fratelli - Lc
1974	Società Mantovana Materiali Moderni - Mn
1975	Edil 2000 - Bs
1976	Isomarket - Lc
1977	C.A.E.M. - Mn
1977	Bracelli Lina - So
1984	Rizzi Commerciale - Bs
1996	Foresti Distribuzione Laterizi - Cr
1996	Cammi - Bs
2000	Centro Edilizia - Bg

lente a quella degli altri punti vendita ben strutturati. Da notare che in queste realtà spesso la logistica è gestita e razionalizzata in modo esemplare, dal momento che ogni punto vendita può contare anche sui mezzi della flotta aziendale o su quelli degli altri magazzini consociati, per effettuare le consegne dei materiali anche presso cantieri lontani dal ma-

Numero medio di addetti: 9

Rapporto medio addetti/superficie: 1/1.027 mq

I prodotti commercializzati

	materiali pesanti	macchine / attrezzature	ceramiche	arredobagno	impiantistica elettrica e/o idraulica	porte	parquet	infissi	finestre da tetto	pitture / vernici	prodotti innovativi, isolanti, chimici	biodifficilia	arredo urbano	ferramenta
Bettinelli Luciano - Bg	•	•	•	•	-	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Centro Edilizia - Bg	•	•	-	-	•	•	-	•	•	•	•	•	•	•
Marenzi - Bg	•	•	-	-	•	•	-	-	•	•	-	•	•	•
Cammi - Bs	•	-	-	•	•	•	-	-	•	•	•	•	•	•
Edil 2000 - Bs	•	•	•	-	•	•	-	-	•	-	•	-	•	•
Edilmercato Castegnato - Bs	•	•	-	-	-	•	-	•	•	•	-	•	-	-
Rizzi Commerciale - Bs	•	•	•	•	•	•	•	-	•	•	-	-	-	-
Spagnoli Umberto - Bs	•	•	-	-	•	•	-	-	•	•	•	-	-	•
Foresti Distri. Laterizi - Cr	•	•	-	-	-	•	-	-	•	-	•	-	-	•
Isomarket - Lc	-	-	-	-	-	-	-	-	-	•	-	-	-	-
Mistò Fratelli - Lc	-	-	•	•	-	-	•	-	-	•	-	-	-	-
Magni Dario - Lc	•	-	•	•	•	•	•	-	•	-	•	-	-	•
CAEM - Mn	•	•	•	-	-	•	•	•	•	•	-	-	-	-
Società Mantovana M.M. - Mn	-	-	-	-	-	-	-	-	-	•	-	-	-	-
Bracelli Lina - So	•	•	-	-	-	•	-	-	•	-	•	•	•	-

Rivendite dotate di propri agenti di vendita o promotori



Si 72%
No 28%

gazzino scelto dall'impresa come centro di approvvigionamento.

Un altro vantaggio di questo tipo di strutture distributive è che riescono a soddisfare praticamente sempre ogni richiesta della clientela, poiché, quand'anche fosse esaurita la scorta di un certo tipo di materiale presso il punto vendita dove ne viene fatta richiesta – oppure non sia nella rosa di quelli trattati – può essere fornito in tempi brevi da un altro dei magazzini

ni del gruppo o della società.

A contraddistinguere questo genere di rivendite nelle province analizzate, inoltre, è la presenza di una forza vendita esterna di una certa consistenza: uno o più promotori si occupano della visita ai cantieri e del contatto con le imprese al di fuori della sede del magazzino.

Figure professionali di cui, per ragioni legate al costo del personale, quando il magazzino è unico si fa

Dimensione media delle rivendite



Coperto 2.650 mq
Scoperto 6.600 mq

Segmentazione della clientela



Imprese 79%
Privati 21%

quasi sempre a meno.

Infine, dal momento che quello della riscossione del credito continua a essere il problema più sentito da parte dei commercianti, l'appartenenza a una "catena" di magazzini agevola la circolazione delle informazioni sulla clientela e permette quindi di arginare con maggiore efficacia il fenomeno delle insolvenze.

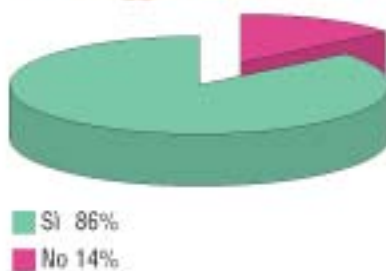
Per quanto riguarda invece i magazzini indipendenti,

Servizi alla Clientela

	Consulenza tecnica	Supporto progettuale	Filiera in cantiere	Noleggio macchinari e attrezzature	Posa in opera	Raccolta macerie
Bettinelli Luciano - Bg	●	●	●	-	-	-
Centro Edilizia - Bg	●	●	●	●	●	-
Marenzi - Bg	●	●	●	-	-	-
Commi - Bg	●	●	●	-	●	-
Edil 2000 - Bg	●	-	●	●	●	-
Edilmercato Castegnato - Bg	●	●	●	-	●	-
Rizzi Commerciale - Bg	●	-	●	●	●	-
Spagnoli Umberto - Bg	●	●	●	●	-	-
Fonedi Distribuzione Laterizi - Cr	●	●	●	-	●	-
Isomarket - Lc	●	●	●	-	-	-
Nieto Fratelli - Lc	●	●	●	-	●	-
Nagari Dario - Lc	●	●	●	-	-	●
CAEM - Mn	●	●	●	-	●	-
Società Mantovana M.M. - Mn	●	●	●	-	●	-
Bracelli Lina - So	●	-	●	●	●	-

le realtà che abbiamo scelto per la nostra analisi appartengono a due modelli distributivi, quello della rivendita generalista e quello della rivendita ad alta specializzazione. Nel primo caso si tratta di rivendite di dimensioni diverse, con un solo punto vendita o al massimo tre in aree limitrofe, che giocano la carta della completezza di gamma - comprendendo molte volte anche la ferramenta edile - e dei servizi, includendo tra questi ultimi spesso anche quello di noleggio di macchinari e attrezzature da cantiere. Nel secondo caso, quando sia stata scelta la strada della specializzazione, questa è

Frequenzazione di corsi di formazione e stage tecnici di aggiornamento

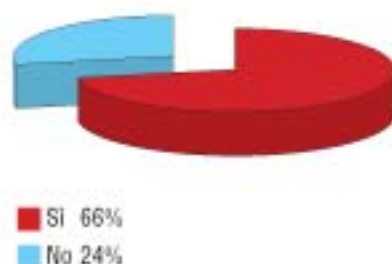


caduta sul settore dell'isolamento termico e acustico oppure sul settore dei rivestimenti da interno.

La consulenza tecnica specialistica è la carta vincente di queste realtà, che spesso accompagnano l'offerta completa dei prodotti di queste merceologie con il servizio di posa in opera, fornito da squadre specializzate interne o da applicatori esterni con i quali intercorre un rapporto di collaborazione.

Da rilevare infine, per quanto riguarda le famiglie di prodotti offerti in vendita, che in Lombardia la rete di-

Possesso di sito internet



distributiva è in genere molto sensibile alle proposte della bio-edilizia. Ben 7 punti vendita su 15 trattano i materiali ecologici, supportando le vendite con una costante opera di promozione.

Da ultimo, ci sembrano degni di nota due esempi, diversi ma con tratti comuni, di organizzazione del magazzino. Da un lato segnaliamo il magazzino Marenzi di Bergamo, orientato esclusivamente alle piccole imprese di costruzione e agli artigiani della zona, che richiedono una gamma ampia di materiali che però acquistano in piccole quantità: il magazzino è organizzato per servire in modo completo e molto snello questi clienti; il grande piazzale, recentemente ristrutturato, è organizzato secondo una successione di isole di prodotti omogenei ed è affiancato da una grande area coperta che accoglie moltissimi articoli, il tutto pronto per essere caricato anche in piccoli quantitativi.

Dall'altro lato segnaliamo il magazzino C.A.E.M. di Mantova, strutturato come un circuito con ingresso e uscita indipendenti, in cui i mezzi di carico transitano presso le isole dove sono stoccati i materiali, caricano e si avviano verso l'uscita, senza mai intralciarsi. ■

Commercio prodotti bioedilizia

