

Dati, analisi, confronti

Generaliste o specializzate, le rivendite marchigiane dispongono di magazzini medio-grandi, in cui lo stoccaggio dei materiali è organizzato e razionale. Alta l'attenzione ai servizi e alle proposte della bio-edilizia.

Il modello distributivo prevalente nelle Marche, come abbiamo visto, è quello della rivendita monocellulare.

Dei duecento magazzini presenti nella regione, infatti, solo una piccola quota, pari al 5%, è costituita da filiali di una rivendita principale e solamente 5 sono le realtà multicellulari, che dispongono

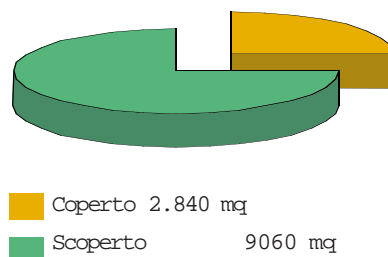
Anno di fondazione dei punti vendita analizzati

- 1910 Serrani - AN
- 1918 Macchini Edilizia - PU
- 1946 Il Cantiere di Biagioni - PU
- 1949 Gagliardini - AN
- 1949 Gruppo Flli Secchiaroli - PU
- 1968 Melonari - MC
- 1973 Ideal Ceramiche - PU
- 1977 Scaffi Fabio - MC
- 1980 Vibrodil - AN
- 1982 C.I.M.M.E. - AP
- 1982 Edil Gam Materiali Edilizia - AP
- 1987 Tassi Francesco - AP
- 1987 Intersolai - PU
- 1992 Edil Musone - AN

di un numero totale di magazzini che va da due a dieci. Per la nostra analisi abbiamo scelto quindi di concentrare l'attenzione sulle realtà maggiormente rappresentative di questo modello distributivo, nonché su alcuni esempi di rivendite specializzate nei settori ceramiche-arredobagno e isolamento termico e acustico. Quello che è emerso è un ritratto evoluto della distribuzione in edilizia. Ecco quali sono le caratteristiche fondamentali delle rivendite che abbiamo incontrato.

La localizzazione delle rivendite scelte per la nostra analisi è prevalentemente lungo i principali assi viari della regione, in aree limitrofe alle città capoluogo di provincia e di quelle con un maggior numero di abitanti. Le dimensioni dei magazzini sono medio grandi: infatti, occupano mediamente una superficie di quasi 12.000 metri quadrati, un terzo dei quali coperti. L'ampiezza dell'area coperta rispetto al totale della superficie si spiega con il fatto

Dimensione media delle rivendite



Numero medio di addetti: 14

Rapporto medio addetti/superficie: 1/850 mq

che quasi sempre la rivendita edile offre anche una gamma piuttosto ampia di ceramiche, rivestimenti da interno e arredobagno, che richiede spazi espositivi adeguatamente grandi. Per quanto riguarda l'area preposta al deposito dei materiali pesanti, ci che abbiamo notato è una particolare attenzione alla razionalizzazione degli spazi e all'ordine, ad eccezione, in alcuni casi, di quei magazzini che dispongono di superfici poco estese e in cui è più frequente notare un certo disordine.

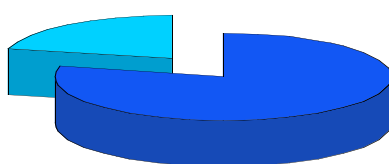
Il numero medio di addetti

ai magazzini L di 14 unit , tra venditori, addetti al magazzino e personale amministrativo, un numero che d luogo a un rapporto addetti/superficie particolarmente alto pari al/850 metri quadrati.

L attenzione dei rivenditori alla qualificazione del personale addetto alla vendita L particolarmente alta rispetto ad altre regioni del Centro Italia gi analizzate. Nelle Marche, infatti, i corsi di formazione proposti dalle aziende fornitrici, rivolti agli addetti delle rivendite, ma anche alle imprese loro clienti, riscuotono un notevole successo, anche se in alcuni casi L stata rilevata una certa difficoltà nel coinvolgere queste ultime in tali iniziative. Ci si spiega forse con il fatto che la dimensione delle imprese che si rivolgono ai magazzini marchigiani L solitamente medio-piccola, ragion per cui, non essendo sempre possibile distogliere personale dai cantieri, si prediligono quelle occasioni di formazione in cui i promotori delle aziende produttrici visitano direttamente i luoghi di lavoro.

Dal punto di vista delle merceologie trattate, notiamo che le rivendite incontrate possono essere divise in due tipologie fondamentali: da un lato le rivendite generaliste,

Frequentazione di corsi di formazione e stage tecnici di aggiornamento

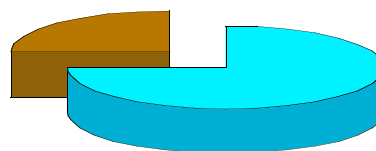


S 80%
No 20%

Servizi alla Clientela

	Consulenza tecnica	Supporto progettuale	Rilievo in cantiere	Posa in opera	Noleggio macchinari e attrezzature	Raccolta macerie
Edil Misone - AN						-
Gagliardini -AN					-	-
Senani - AN		-		-		-
Vibroedil - AN				-		-
C.I.M.M.E. - AP		-	-	-	-	-
Edil Gam Materiali Edilizia - AP		-	-	-	-	-
Tassi Francesco - AP				-	-	-
Melonari MC				-	-	-
Scaffi Fabio - MC						-
Latersolai - PU					-	-
Ideal Ceramiche - PU					-	-
Il Cantiere di Biagioni -PU		-		-	-	-
Macchini Edilizia - PU		-	-		-	-
Secchiaroli - PU		-			-	-

Segmentazione della clientela



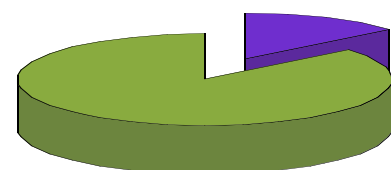
Imprese 70%
Privati 30%

dall'altro quelle specializzate.

Nel primo caso dire generalista significa quasi sempre dire che il magazzino L completo: materiali pesanti e prodotti innovativi, ovvero quelli che non mancano mai in alcun magazzino edile, sono spesso affiancati da una gamma di prodotti di finitura, pitture e vernici, porte, ceramiche e arredobagno, ferramenta, edile e in qualche caso generica, caminetti e stufe, game in alcuni casi complete e in altri trattate marginalmente, ma sempre integrabili su richiesta del cliente poiché sono gi avviati rapporti di fornitura con le Case produttrici. La quota di clientela privata per questo tipo di rivendita non supera generalmente il 20/25% del totale.

Nel caso delle rivendite specializzate, invece, notiamo che i settori di specializzazione prevalenti sono due: da una parte i prodotti tecnici - per isolamento termico e acustico, per il trattamento delle acque e per il risanamento e recupero edilizio dall'altra i rivestimenti interni, le ceramiche e l'arredobagno. Nel primo caso le famiglie merceologiche tenute costantemente in pronta consegna a magazzino sono piuttosto complete e dedicate ai più svariati settori di intervento e la loro offerta L affiancata da un qualificato servizio di consulenza agli applicatori. La clientela di una

Rivendite dotate di propri agenti di vendita o promotori



S 15%
No 85%

I prodotti commercializzati

	materiali pesanti	macchine / attrezzature	arredo urbano	ceramiche	cometti e stufe	arredobagno	impiantistica elettrica e/o idraulica	porte	parquet	infissi	finestre da tetto	plintine / venici	prodotti innovativi, isolanti, chimici	arredo giardino	ferramenta
Edil Musone An	4			-	-	-		-	-			4	-	-	
Gagliardini An				4	4	4		-	4			4	-		4
Serani An			-	-		-			-			4		-	
Vibroedil An	4	-	F									4	F	F	-
C.I.M.M.E. Ap			F	-	-	-	F	F						-	-
Edil GmMateriali Edilizia Ap			F	-	-	-									
Tassi Francesco Ap		F			4								F	F	F
Melonari Mc			F									F			4
Scaffi Fabio Mc				4		-						4	4	4	
Laterisoli - Pu													4		
Ideal Ceramiche - Pu	-	-	-	4	4	4	-	-	4	-	-	-	-	-	-
Il Cantiere di Biagioni -Pu	4					-	F						F		
Macchini Edilizia Pu	4	-					F						F		
Secchiaroli Pu		F	F												F

materiali trattati; F materiali trattati solo marginalmente; 4 specializzazione merceologica

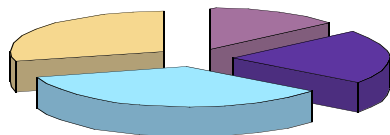
rivendita di questo tipo è naturalmente composta per la quasi totalità da imprese e artigiani specializzati. Nel secondo caso, invece, l'offerta, generalmente molto articolata, spazia da tutti i tipi di rivestimenti e pavimentazioni per interno a

secondo precisi percorsi merceologici e proposti in vendita con l'aiuto di personale dedicato, che offre consulenza sia tecnica sia progettuale. Naturalmente, quest'ultimo tipo di rivendita annovera tra la sua clientela una maggiore quota di privati rispetto alla rivendita specializzata nei materiali strutturali e in quelli generici per edilizia.

Per concludere con i materiali trattati, notiamo che sono molte le rivendite che trattano i materiali cosiddetti ecologici: i rivenditori delle Marche, infatti, credono molto in questo settore e spesso a magazzino è possibile trovare non solo qualche prodotto naturale - come ad esempio il sughero, che ormai è piuttosto diffuso anche nella sua versione completamente priva di elementi chimici - ma anche una serie completa di articoli per il costruire secondo natura. La risposta

da parte della clientela a questo tipo di proposta non è sempre positiva, come del resto accade in tutta Italia, generalmente poco sensibile a questo tipo di offerta, ma è importante sottolineare l'impegno dei rivenditori nel promuovere questi materiali. Dal punto di vista dei servizi, le rivendite che abbiamo intervistato si sono rivelate piuttosto attente a soddisfare la propria clientela, oltre che con un'offerta ampia di prodotti in pronta consegna, anche con una articolata serie di servizi, primo tra tutti quello di consulenza tecnica, seguito da quello di consegna dei materiali direttamente in cantiere. Le rivendite sono infatti sempre dotate di un ampio parco automezzi per le consegne anche in quota, spesso integrati da quelli di trasportatori conto terzi che permettono di evadere gli ordini con una certa velocità. Anche il supporto progettuale

Commercio prodotti bioedilizia



S, in modo specializzato	14%
S	21%
No	36%
Marginalmente	29%

vari modelli e tipi di prodotti per l'arredo del bagno e, in qualche caso, della cucina. In questo caso la rivendita dispone di show room molto ampi e a volte esemplari, in cui gli articoli sono esposti

e il rilievo in cantiere sono offerti con una certa frequenza, a integrazione e completamento del servizio di consulenza tecnica. Spesso, poi, i rivenditori mettono a disposizione della clientela squadre di posatori, proprie o esterne, per l'applicazione dei materiali venduti, mentre solo in tre casi, di rivendite generaliste, abbiamo rilevato l'offerta del servizio di noleggio di macchinari e attrezzature. Nessun rivenditore, infine, è organizzato per la raccolta e lo smaltimento delle macerie, un servizio evidentemente non richiesto vista la presenza sul territorio di numerosi impianti specificamente dedicati. ■

Le rivendite analizzate in questo dossier

Edil Musone
V. Brecoe 80
60025 Loreto An
Tel. 071977488
Fax 0717500470
edilmusone@puntoimedia.it
www.paginegialle.it/edilmusone

Gagliardini
Loc. Sant'Apollinare
60030 Monteroberto An
Tel. 0731702994
Fax 0731703246
info@gagliardini.it
www.gagliardini.it

Serrani Materiali per L edilizia
V. Della Ferrovia 10/A
60129 Ancona
Tel. 0712805040
Fax 0712805034
serranis@tin.it
www.serraniedilizia.com

Vibroedil
V. Del Lavoro 6/8
60030 Castelbellino An
Tel. 0731701072
Fax 0731778324
info@vibroedil.it
www.paginegialle.it/vibroedil

C.I.M.M.E.
V. Dell'Artigianato
63016 Pedaso Ap
Tel. 0734935648
Fax 0734937077
www.paginegialle.it/cimme

Edil Gam Materiali Edilizia
V. Matteotti 7/B - Villa S. Giuseppe
63030 Colli Del Tronto Ap
Tel. 0736898282

Tassi Francesco
Fraz. Gimigliano 63/F
63040 Venarotta Ap
Tel. 0736364010

Melonari
V. Silvio Pellico 50
62012 Civitanova Marche Mc
Tel. 0733898118
Fax 0733898118
www.paginegialle.it/melonari

Staffi Fabio
V. Teatro Romano 19
62010 Villa Potenza Mc
Tel. 0733492138
Fax 0733492702
staffi@bigmat.it
www.staffi.bigmat.it

emac Latersolai
Ss. 571 Regina Km. 14,200
62100 Recanati Mc
Tel. 071987100 - Fax 071987235
info@venac.it
www.venac.it

Gruppo Fratelli Secchiaroli
V. Alcide De Gasperi 24
61038 Orciano Di Pesaro Pu
Tel. 072197208
Fax 0721977302
info@grupposecchiaroli.it
www.grupposecchiaroli.it

Ideal Ceramiche
V. Flaminia 49
61032 Rosciano Di Fano Pu
Tel. 0721861470
Fax 0721862925
info@idealceramiche.it

Il Cantiere Di Biagioni
V. Eupiria 60
61032 Fano Pu
Tel. 0721855122
Fax 0721855611
info@ilcantiere.biz
www.ilcantiere.biz

Macchini Edilizia
S.P. Feltresca 110
61020 Tavullia Pu
Tel. e Fax 0721478140
macchiniedilizia@libero.it

Il prossimo Dossier

Liguria

Nel prossimo numero proseguiamo l'analisi della distribuzione in Italia focalizzando la nostra attenzione sulla Liguria, una regione estesa su 5.400 chilometri quadrati di superficie, abitata da oltre un milione e mezzo di persone e con un'economia fondata sull'industria e sul turismo.

I magazzini edili che servono il territorio ligure sono circa 230, ma la loro localizzazione non è omogenea: sono ben 96, infatti, quelli presenti nella sola provincia di Genova.

Complessivamente, si conta una rivendita ogni comune, una ogni 7.000 abitanti e una ogni 24 chilometri quadrati.

Poche le realtà di tipo consortile, ma non mancano le rivendite multimagazzino.