

ANNO 9°

Seconda edizione

# Dossier

## Trentino Alto Adige

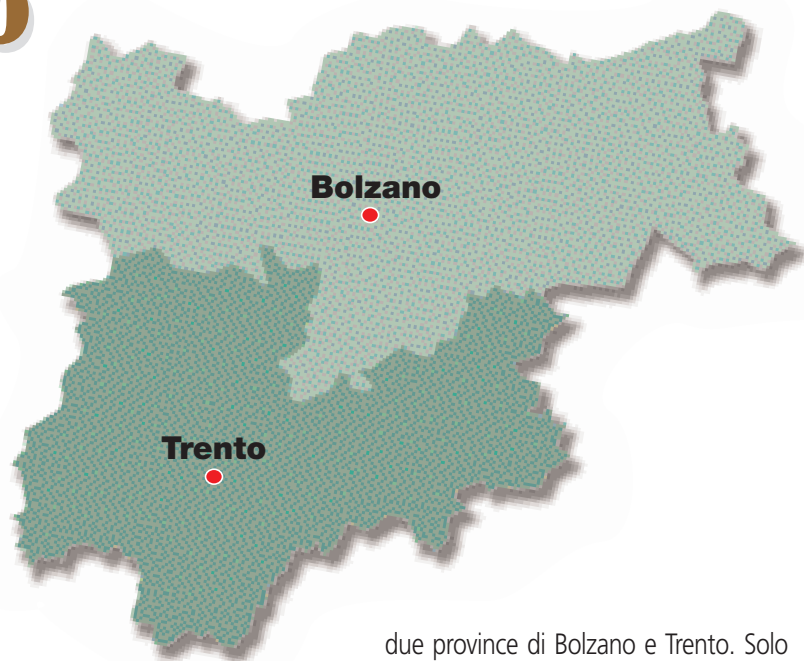


Nel territorio del Trentino e dell'Alto Adige sono 156 le rivendite edili attive e circa un terzo di esse ha scelto di intraprendere la strada dell'aggregazione, qui rappresentata dalle realtà C.R.E., Baugroup e Consorzio CO.M.E.T.A. e Progress. Il territorio della regione, che si sviluppa su oltre tredicimila chilometri quadrati, è completamente montagnoso e ciò ha influito sulla crescita dei centri urbani e sulla dislocazione dei bacini di utenza. La distribuzione non è, di conseguenza, capillare, se non in prossimità delle grandi città. A prevalere sono quindi le rivendite di piccole dimensioni, strutturate però per fungere efficacemente da centri di approvvigionamento e di servizio per la clientela. Quest'ultima si rivela attenta all'offerta merceologica di qualità e sensibile, come i rivenditori, alla tematica della bio-edilizia.

*A cura di Laura Maffei*

# La distribuzione edilizia in Trentino Alto Adige

**Q**uest'ultimo numero del 2006 de La Rivendita dedica il consueto approfondimento sui protagonisti della distribuzione al Trentino Alto Adige, regione affrontata per la seconda volta, a tre anni di distanza dalla prima indagine. Il panorama distributivo in questa regione si conferma del tutto particolare: nel territorio al 100% montagnoso delle province di Bolzano e di Trento ha attecchito un modello distributivo a maglie estremamente larghe, con la sola eccezione dei due centri urbani maggiori, fatto per grandissima parte di rivendite di piccole dimensioni, che servono un bacino di utenza ampio quanto a raggio territoriale di azione, ma ristretto quanto a volume e importo dei lavori. Il Trentino Alto Adige, poi, è storicamente una regione in cui il fenomeno aggregativo è particolarmente radicato, basti pensare che dei 156 punti vendita presenti ben 65 appartengono a gruppi, consorzi o realtà multipoint. Di conseguenza, anche le politiche dell'industria qui sono spesso diverse rispetto a quelle attuate in



altre aree territoriali dove è invece predominante il numero di rivenditori indipendenti. Altra conseguenza di questa particolare fisionomia della distribuzione e del territorio, una concorrenza che, a detta di molti dei rivenditori intervistati, si fa ogni anno sempre più agguerrita, opinione già raccolta durante l'indagine 2003 ma allora meno esasperata. 124 i rivenditori censiti nel complesso in Trentino Alto Adige, con 156 punti vendita dislocati in parti quasi uguali nelle

due province di Bolzano e Trento. Solo 95 i comuni presidiati dalla distribuzione, meno di un terzo di quelli complessivamente presenti.

Da questa situazione consegue una capillarità pari a un punto vendita ogni 2,1 comuni e uno ogni 87 chilometri quadrati, dati che non trovano riscontri simili in nessuna altra regione italiana, proprio per la conformazione fisica del territorio che ha condizionato la crescita dei centri abitati e di conseguenza lo sviluppo dei bacini di utenza.

Quanto al tipo di edilizia prevalente, il mercato degli immobili turistici e delle

### Il Trentino Alto Adige in cifre

	Superficie Km <sup>2</sup>	Popolazione	Densità ab/km <sup>2</sup>	N. comuni	N. imprese attive
Bolzano	7.400	482.650	65,22	116	53.078
Trento	6.207	502.478	80,95	223	48.412
Trentino Alto Adige	13.607	985.128	72,4	335	101.490
Nord Est	61.978	11.119.276	179,41	1.480	1.086.049
Italia	301.341	58.751.711	194,98	8.101	5.118.498

Fonte: Istat 2005

## Le Aggregazioni in Trentino Alto Adige

- **Baugroup** Nato nel 1999, il gruppo, con sede a Varna, riunisce 9 associati in provincia di Bolzano e rappresenta oggi il 12% del fatturato delle rivendite edili della zona. Con 11 punti vendita, 185 addetti e una superficie totale di oltre 40.000 metri quadrati, Baugroup offre una gamma completa di servizi. Numerose le funzioni centralizzate, tra le quali quelle relative al marketing, alle attività promozionali, ai servizi informatici e alla formazione.



- **C.R.E.** Nato nel 1999, il Consorzio Rivenditori Edili, con sede a Rovereto e attivo in entrambe le province del Trentino Alto Adige, oggi si concentra sullo sviluppo del marketing e la creazione di una struttura per la promozione tecnica. Fatturando tutto il prodotto che acquista, è particolarmente solida l'integrazione realizzata nella catena fornitore-distributore. C.R.E. conta oggi 14 soci e 28 punti vendita, per oltre 300 addetti e 150.000 metri quadrati di superficie.



- **CO.M.E.T.A.** Il consorzio, con base a Trento e attivo dal 1999, riunisce 15 rivendite attive in Trentino e Alto Adige, che contano a loro volta 130 addetti e si sviluppano su quasi 100.000 metri quadrati di superficie. Molto sensibile alla cultura tecnica del settore, il consorzio mira a diffondere all'interno del mercato prodotti innovativi e componenti ad alta tecnologia. Il suo obiettivo è proporsi come consorzio attento alle dinamiche commerciali, ma anche a promuovere la cultura d'impresa.



secondo case continua a essere florido in alcune aree, anche se diversi rivenditori hanno iniziato a rilevare un certo rallentamento del ritmo di crescita dei lavori di nuova costruzione. Ampio l'utilizzo di materiali naturali e, soprattutto in Alto Adige, anche in seguito alle nuove normative sull'isolamento termico degli edifici, quello di isolanti, spesso anch'essi "bio".

### L'evoluzione dell'offerta e degli spazi

Come già anticipato, l'offerta merceologica delle rivendite in Trentino Alto Adige comprende in numerosi casi un'ampia gamma di prodotti naturali, che qui costituiscono una merceologia diremmo quasi ordinaria e non un'eccezione come avviene altrove. Un po' per la sensibilità dell'utenza, un po' per la tradizione costruttiva della zona che si orienta fortemente verso materiali quali il legno, il Trentino Alto Adige è senza dubbio la regione italiana in cui l'indu-

stria del costruire eco-compatibile ha maggiormente riscontrato interesse. È questo quindi, tra i nuovi settori merceologici, quello che contraddistingue di più la distribuzione regionale. Tra i rivenditori edili locali è poi marcata la tendenza a strutturare anche sale espositive, di ogni dimensione, dedicate in particolare all'offerta di materiali per pavimenti e rivestimenti e a caminetti, stufe e sistemi per il riscaldamento. Non mancano, infine, rivenditori che hanno dedicato aree anche considerevoli dei propri magazzini alla ferramenta e alle attrezzature, in modo da offrire alla loro clientela dei centri di approvvigionamento in grado di soddisfare ogni tipo di richiesta. Una bella comodità, vista la distanza anche ragguardevole in certi casi esistente tra i punti di distribuzione. Quanto all'ampiezza dei magazzini, un buon numero di rivenditori soffre della mancanza di spazi, soprattutto laddove la rivendita colloca la sua fondazione lontano nel tempo. In questi casi, infat-

ti, spesso il magazzino che una volta sorgeva in periferia è stato inglobato nel centro abitato, cosa che se da un lato consente di avere una grande visibilità, dall'altro costituisce un limite dal punto di vista logistico.

### La cultura di prodotto

Come già accennato, in Trentino, e in modo particolare in Alto Adige, i rivenditori prestano grande attenzione ai

#### Scuole edili

##### Comitato Paritetico Edile per la Formazione e la Sicurezza per la Provincia Autonoma Di Bolzano

Via Marconi, 2  
39100 Bolzano  
Tel. 0471.305050  
Fax 305053  
comitatoparitetico@cassaedile.bz.it

##### Ente Scuola Edile Di Trento

Via Ragazzi Del 99, 29  
38100 Trento  
Tel. 0461.922111  
Fax 0461.397353  
centrofor@libero.it

### La distribuzione in Trentino Alto Adige

	N.ro punti vendita	N.ro rivenditori	N.ro comuni	N.ro comuni con P.V.	Capillarità p.v./comuni	Capillarità p.v./kmq
Bolzano	70	56	116	40	1/1,7	1/105
Trento	86	68	223	55	1/2,6	1/72
Trentino Alto Adige	156	124	335	95	1/2,1	1/87

# Trentino Alto Adige

## Dossier

### Gli indirizzi utili

#### Consulta Regionale Dei Costruttori Edili Del Trentino Alto Adige

Palazzo Stella  
Via A. de Gasperi 77 - 38100 Trento  
www.assindustria.tn.it

#### Unioncamere

Via Perathoner 8b/10 - 39100, Bolzano  
www.unioncamere.it

#### Agenzia provinciale per l'ambiente - Bolzano

Via Amba-Alagi 5 - 39100 Bolzano  
AgenziaAmbiente@provincia.bz.it

#### Agenzia del Demanio

Piazza Tribunale, 2 - 39100 Bolzano  
www.agenziademanio.com

#### Collegio dei Geometri della Provincia di Bolzano

Piazza Walther, 28 - 39100 Bolzano  
www.collegio.geometri.bz.it

#### Inail Direzione Provinciale di Trento

Via Gazzoletti 1/3 - 38100 Trento  
trentino@inail.it

#### Ordine degli Architetti della provincia di Bolzano

Via Cassa di Risparmio 15 - 39100 Bolzano  
www.bz.archiworld.it

#### Regione Autonoma Trentino Alto Adige

Via Gazzoletti, 2 - Trento  
www.regione.taa.it

#### Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura e Istituto per la prom. dello sviluppo economico

Via Perathoner 8b/10 - 39100 Bolzano  
www.hk-cciaa.bz

### La copertura territoriale

Sono solo 4 i comuni in Trentino Alto Adige che contano più di 5 punti vendita e soltanto altri 4 ne annoverano almeno 3. Unico picco si registra presso i comuni di Bolzano, con 14 punti vendita presenti, e di Trento, con 9. A parte i 46 punti vendita presenti in questi 8 comuni, gli altri 78 magazzini affondano le loro radici in 77 comuni. Sono poi 240 quelli dove i punti di distribuzione sono del tutto assenti.

Comune	Provincia	N.ro punti vendita
Bolzano	Bz	14
Trento	Tn	9
Rovereto	Tn	6
Borgo Valsugana	Tn	5
Pergine Valsugana	Tn	3
Merano	Bz	3
Mori	Tn	3
Ravina	Tn	3
<b>Totale</b>		<b>46</b>

materiali eco-compatibili, ma, a parte questa particolarità, abbiamo osservato che in generale vi è una marcata tendenza a prediligere prodotti e marchi di elevato livello qualitativo. Molte delle imprese che operano sul territorio ormai chiedono regolarmente prodotti certificati, segno di un elevato grado di diffusione della cultura tecnica del settore.

I rivenditori naturalmente hanno fatto

la loro parte, collaborando con le aziende produttrici più attive in questa direzione e contribuendo a diffondere una certa sensibilità verso motivazioni di acquisto che non coincidano soltanto con la convenienza economica del prodotto o con la sua semplicità di impiego. In questo senso, l'alto grado di penetrazione dei gruppi e dei consorzi sul territorio, che con l'industria intratengono rapporti molto stretti e

## ... Parlano i protagonisti

**C**on 14 rivenditori associati in Trentino e Alto Adige e un fatturato aggregato 2005 di 116 milioni di euro, C.R.E., Consorzio Rivenditori Edili, si conferma come una delle realtà più attive nel panorama delle aggregazioni italiane. Dei numeri del consorzio e del suo intenso impegno nella diffusione di una cultura imprenditoriale nel settore della distribuzione edile ci ha parlato il suo presidente, Renato Calcari.

**?** **La Rivendita:** Il Trentino Alto Adige, la regione in cui C.R.E. opera, ha una configurazione del tutto particolare quanto a distribuzione edilizia. Come si colloca il consorzio in questo contesto?

**!** **Calcari:** Nella nostra regione, fatta di vallate e piccoli paesi molto più che di centri urbani e grandi bacini di utenza, fino a qualche anno fa se non era il mercato, la domanda, a stimolare l'innovazione delle formule distributive, questa evoluzione non c'era. C.R.E. si è trovato a confrontarsi con rivenditori "chiusi", con aziende molto padronali e poco dinamiche. Ciò che abbiamo cercato di fare è stato portarle a una crescita mentale. Abbiamo fatto capire ai rivenditori la necessità di scendere dal muletto e sedersi dietro a una scrivania. Perché una rivendita va gestita come un'impresa, e quindi necessita di una vera azione direzionale, manageriale, imprenditoriale.



**?** **La Rivendita:** in che modo quindi C.R.E. nel corso degli anni ha definito il proprio ruolo?

**!** **Calcari:** Il Consorzio è nato nel 1999 con una mission che si è poi andata modificando. Inizialmente il suo scopo era quello di creare un fronte comune contro l'avanzata sul territorio di alcune aziende estere. Oggi si concentra invece sullo sviluppo delle attività di marketing e sui servizi, per dare ai rivenditori-imprenditori degli strumenti veramente validi per rendere più solida la propria competitività, in un mercato sempre più agguerrito.

**?** **La Rivendita:** Quali sono questi strumenti?

**!** **Calcari:** Tra le ultime iniziative in ordine di tempo vorrei ricordare una approfondita ricerca sul commercio e la distribuzione dei materiali edili, svolta in ambito nazionale e con focus specifico sugli attori del Trentino Alto Adige. Si è trattato di un bench-mark tra i competitors italiani e regionali realizzato prendendo in considerazione i più significativi parametri di bilancio, che si è rivelato estremamente utile per far comprendere in modo tangibile che quando la gestione della rivendita è manageriale si ottengono dei risultati molto più concreti. E sempre con questo obiettivo C.R.E. mette a disposizione dei suoi soci un esperto in grado di dare dei preziosi input ai rivenditori su come migliorare la propria imprenditorialità.

**?** **La Rivendita:** L'organizzazione di servizi di consulenza è una delle "cifre" che contraddistingue C.R.E.. In quali altri settori realizzate servizi di questo tipo?

improntati a una vera partnership collaborativa, ha sicuramente inciso sulla diffusione di questa sensibilità.

## I servizi e l'organizzazione commerciale

Anche l'offerta di servizi è strutturata in base alla stessa strategia che ha portato i rivenditori ad ampliare la gamma dei prodotti offerti: quella di porsi nei confronti della clientela come interlocutori unici, con centri di approvvigionamento di materiali di ogni tipo nonché centri di erogazione di servizi professionali.

Tra i più diffusi, il servizio di trasporto e consegna anche in quota, il noleggio di piccole attrezzature e il servizio di posa, svolto da squadre di artigiani esterni, articolato soprattutto nel settore dei rivestimenti, delle stufe e in quello dei solai e dei tetti, in particolare in legno.

Abbastanza diffuso è anche il servizio di piegatura del ferro per armatura, accompagnato a volte anche dalla relativa posa. Insomma, sia nel post-vendita che nel pre-vendita i rivenditori trentini e altoatesini riescono a porsi nei confronti della loro clientela come dei fornitori di servizi ad alto valore aggiunto.

## Le iniziative regionali per l'edilizia e il commercio

Tra le numerose iniziative a favore delle imprese del Trentino Alto Adige segnaliamo "Investimenti aziendali, LP. n. 4 del 13.02.1997 - capo II", che prevede un contributo fino al 40% delle spese ammissibili o un Mutuo/leasing agevolato a valere sul fondo di rotazione fino all'80% di partecipazione al capitale da parte della Provincia di Bolzano. L'agevolazione è aperta a imprese di ogni dimensione, tra le quali anche le imprese commerciali e/o consorzi, operanti sul territorio della provincia di Bolzano in regola con le normative in materia di sicurezza e di tutela della salute sul posto di lavoro. Tra le spese ammesse, l'acquisto, la costruzione, la ristrutturazione e l'ampliamento di edifici o locali aziendali; le spese di manutenzione straordinaria e per impianti tecnici, le spese tecniche e di progettazione; gli investimenti in macchine e attrezzature, arredamento dei locali aziendali, computer e software. Per maggiori informazioni: [http://www.provinz.bz.it/wirtschaft/foerderung/agevolazioni\\_handel\\_i.htm](http://www.provinz.bz.it/wirtschaft/foerderung/agevolazioni_handel_i.htm).

Inoltre, la Pubblica Amministrazione altoatesina, per prima in Italia, ha recepito la normativa europea sulla certificazione energetica degli edifici attraverso il progetto CasaClima, che vede il Sud Tirolo - Alto Adige all'avanguardia non solo nel nostro Paese. Il 12 Gennaio 2005 è entrato in vigore il nuovo Regolamento di esecuzione della legge urbanistica provinciale in materia di risparmio energetico, in base al quale le imprese di costruzione, per ottenere la dichiarazione di abitabilità sui nuovi edifici, sono tenuti a rispettare, nella peggiore delle ipotesi, le condizioni della classe C.

In sostanza viene calcolato e certificato l'indice termico di ogni nuovo edificio, ovvero la quantità di energia necessaria per mantenere una temperatura interna di 20°C. Posto che 10 kwh equivalgono a circa 1 litro di gasolio o a 1 metro cubo di metano, queste sono le classi ammesse:

- classe C, indice termico inferiore a 70 kwh/mq l'anno;
- classe B, indice termico inferiore a 50 kwh/mq l'anno;
- classe A, indice termico inferiore a 30 kwh/mq l'anno;
- classe Gold (casa passiva) indice termico inferiore a 10 kwh/mq l'anno.

D'ora in avanti, quindi, un'abitazione di 100 mq in provincia di Bolzano consumerà non più di 700 litri di gasolio o metri cubi di metano l'anno per il suo riscaldamento, vale a dire la metà di quanto ammesso dalla Legge 10/1991 in vigore nel resto dell'Italia. Se poi l'edificio è costruito in modo ecologico e se vengono utilizzate energie rinnovabili per il fabbisogno di calore, ecco che acquisisce il certificato CasaClima<sup>®</sup>.



**!** **Calcarì:** Effettivamente da questo punto di vista siamo estremamente attenti e cerchiamo di dare ai nostri aderenti e ai loro clienti l'opportunità di approfondire concretamente le tematiche più importanti.

C.R.E. organizza mediamente

venti convegni l'anno su temi che possono essere, solo per fare qualche esempio, la 447, l'isolamento termico o l'acustica, piuttosto che normative regionali o provinciali come la Legge Gilmozzi sulle seconde case. Oltre a numerosi corsi di livello base o avanzato realizzati in collaborazione con aziende e associazioni di settore. L'utilità di queste occasioni di formazione è attestata dal numero di partecipanti, oltre 2.000 l'anno.

**?** **La Rivendita:** Qual è secondo lei il vostro punto di forza?

**!** **Calcarì:** tà tra i nostri soci, all'interno, e, all'esterno, un rapporto con i fornitori improntato sulla collaborazione reciproca.

**?** **La Rivendita:** C.R.E. è anche tra i soci fondatori del "superconsorzio" Meta. Come mai questa scelta?

**!** **Calcarì:** Per rafforzarsi ulteriormente. Con l'obiettivo di creare una grande organizzazione che tuteli il socio e lo aiuti a organizzare l'azienda e a implementare i servizi.



## La legge Gilmozzi

"Modificazioni della legge provinciale 5 settembre 1991, n. 22 (Ordinamento urbanistico e tutela del territorio). Disciplina della perequazione, della residenza ordinaria e per vacanze e altre disposizioni in materia di urbanistica".

Approvata dal Consiglio Provinciale di Trento a novembre 2005, la legge che prende il nome dal suo proponente, l'assessore Mauro Gilmozzi, mira a regolare lo sviluppo delle seconde case, che negli ultimi anni si è imprevedibilmente e progressivamente accentuato, dando luogo a un'ondata speculativa sul valore degli immobili e dei terreni e mettendo fuori mercato l'edilizia abitativa ordinaria. Sebbene la legge abbia suscitato pareri contrastanti, i più la giudicano positivamente, perché si andranno a tutelare i terreni montani pregiati dalle pressioni edificatorie delle agenzie immobiliari e sarà possibile indirizzare i capitali verso l'edilizia abitativa ordinaria e soprattutto verso il patrimonio edilizio esistente, che presenta ancora buoni margini di operatività in ristrutturazioni ed ampliamenti, soprattutto nelle valli.