

Sono di dimensioni piccole o medio-piccole, in un caso su tre aderenti a Gruppi o Consorzi di rivenditori, completi nell'offerta di prodotti e di servizi, ma con strutture che in alcuni casi richiedono un'ammodernamento. Ecco i rivenditori del Trentino Alto Adige.

I protagonisti

La più tipica rivendita edile trentina e altoatesina è, salvo alcune eccezioni, di dimensioni piccole, ma generalista quanto a offerta merceologica e in alcuni casi, anzi, specializzata. Le piccole dimensioni sono spiegate da una serie di fattori "ambientali", vale a dire la configurazione fisica del territorio, innanzitutto, e la conseguente distribuzione al suo interno delle aree urbane e quindi dei bacini di utenza. Non che manchino gli spazi per implementare la struttura dei magazzini, semmai, in attesa di ampliarli, si tende a gestire in modo ra-

- ① Bauelement, Castelrotto - BZ
- ② Bauexpert, Brunico - BZ
- ③ Ferrari, Chiusa - BZ
- ④ Mahlknecht, Castelfirmiano - BZ
- ⑤ Torggler Commerz, Bolzano
- ⑥ Centro Trentino Edilizia, Rovereto - TN
- ⑦ Ebli Edilizia, Trento - TN
- ⑧ Edil Ravanelli, Lona Lases - TN
- ⑨ Edilnova Cles, Cles - TN
- ⑩ Ediloil, Giustino - TN
- ⑪ Pedrini Carletto & C., Lasino - TN
- ⑫ Schonsberg Basilio, Rovereto - TN
- ⑬ Tuttedil, Spormaggiore - TN



zionale ed efficiente le scorte per rispondere alla domanda di un mercato che, tutto sommato, è abbastanza prevedibile.

L'offerta, come accennato, è comunque completa: una buona parte di rivenditori tratta anche i materiali di finitura, per quanto dedicando ad essi sale espositive di dimensioni il più delle volte piuttosto contenute, mentre per quanto riguarda la ferramenta edile e le attrezzature l'offerta sembra essere un po' più articolata e approfondita. Insomma, punti vendita piccoli ma ad alte prestazioni, che per la clientela costituiscono dei punti di

approvvigionamento basilari e di notevole importanza soprattutto nelle aree meno presidiate dalla rete viaria.

Complessivamente ampia l'offerta dei servizi, che molto spesso comprende la posa in opera e in un buon numero di casi anche la lavorazione del ferro per armatura.

In rappresentanza del modello di rivendita appena descritto vi presentiamo nelle prossime pagine le schede di approfondimento su 13 rivenditori attivi nelle province di Trento e Bolzano. Ecco le loro caratteristiche fondamentali, le loro strategie e i loro standard organizzativi e gestionali.

◆ Progetti per il futuro

Come abbiamo già avuto modo di sottolineare, il quadro competitivo in Trentino Alto Adige è particolarmente complesso, la con-

correnza piuttosto serrata e la clientela, di conseguenza, costantemente volatile. I rivenditori, quindi, non solo per ampliare la propria quota di mercato, ma anche solo semplicemente per mantenerla inalterata, investono in progetti che in primo luogo riguardano l'ampliamento della sede del magazzino e, in seconda istanza, l'apertura di filiali. Sono di questo tipo, infatti i progetti in cantiere per il futuro di molti dei rivenditori intervistati, che mirano in tal modo ad affermare le proprie realtà sul territorio in modo più efficace, migliorando le modalità di offerta, la logistica e il livello di servizio.

◆ Utilizzo di internet

Tutte le rivendite intervistate dispongono già di un sito relativo alla propria attività: vi è chi lo ha aperto in proprio, chi si appoggia a quello del gruppo d'appartenenza e chi lo sta allestendo proprio in questi mesi. Tali siti, comunque, si pongono nei confronti dei navigatori quasi esclusivamente come vetrine dei prodotti e dei marchi proposti, corredate da un certo numero di immagini, con carrellate sui servizi offerti e qualche notizia sulla storia e l'impostazione della rivendita. Raramente questi siti includono aree riservate alla clientela da cui accedere a listini, schede tecniche o informazioni particolari.

◆ Aree merceologiche giudicate in espansione

La metà dei rivenditori intervistati si attende, a breve termine, un incremento delle vendite nel settore dei prodotti per l'isolamento, termico e anche acustico, tradizionali o "bio". Complici le nuove normative per il risparmio energetico. Non manca poi chi rileva che in generale sta aumentando la richiesta di ogni tipo di prodotto, a patto che sia provvisto di certificazione. A



significare un interesse da parte della clientela per prodotti e materiali di qualità garantita. Buone anche le attese verso i prodotti "ecologici", tra i quali, in particolare, quelli in fibra di legno per la coibentazione degli edifici, oggi relativamente diffusi.

◆ Fattori giudicati più problematici

Quasi tutti i rivenditori intervistati hanno sottolineato come la difficoltà nella riscossione dei crediti presso la clientela sia la problematica principale con cui confrontarsi quotidianamente. Ma si tratta di mancanza di liquidità o di cattiva gestione economica dell'impresa? A quanto sembra, entrambe le motivazioni sono valide. Da un lato il mercato tende a posticipare i paga-



menti e di conseguenza anche ai rivenditori è richiesto un periodo di attesa più lungo per giungere all'ambito incasso; dall'altro è vero anche che spesso le imprese, soprattutto se recenti e di piccola dimensione, non sono sufficientemente preparate per gestirsi adeguatamente e rischiano quindi di pesare esageratamente sulla disponibilità a venir loro incontro dimostrata dai rivenditori.

◆ Valori dati dalle imprese clienti a marchio, prezzo e servizi

In quale misura la notorietà e fama di affidabilità del brand del produttore, la convenienza economica del prodotto e i servizi offerti dal rivenditore incidono sulle scelte di acquisto delle imprese? Come al solito abbiamo chiesto anche questo ai rivenditori, che, immedesimatisi nel loro cliente "tipo" hanno dato al marchio un valore 6,6, al prezzo 7,7 e ai servizi 8,3. Naturalmente si tratta di valori medi puramente statistici e non considerano le specificità delle singole tipologie di prodotto, perché se in alcuni casi è il valore del brand a indirizzare maggiormente le decisioni di acquisto dell'impresa, in altri è esclusivamente il prezzo a determinare la scelta.

Trentino Alto Adige

Dossier

BAUELEMENT

| | |
|-------------------------------------|---------------------------------|
| Titolare | Leopold Kofler e Christian Rier |
| Anno di costituzione | 1975 |
| Inizio gestione attuale | 2005 |
| Sede principale | Castelrotto - Bz |
| Aggregazione di appartenenza | Baugroup |

Struttura

| | |
|----------------------------------|--|
| Numero punti vendita | 2 |
| Superfici | 6.500 mq piazzale, 6.000 mq magazzino coperto, 500 mq ferramenta libero servizio |
| Numero addetti | 15 |
| Agenti per vendita | Nessuno |
| Numero automezzi | 1 autotreno, 4 autocarri, 5 muletti |
| Servizi offerti | Consulenza tecnica, lavorazione ferro |
| Certificazioni | Nessuna |
| Orari di apertura | 07.30/12.00 - 13.00/18.00 lunedì - venerdì 07.30/12.00 sabato |
| Principali marche vendute | |

Profilo

Bauelement è nata nel 2005 dalla fusione di due rivendite edili, Bauelement Rier di Castelrotto e Kofler L. di Rodengo, entrambe operanti da alcuni decenni. Specializzata in lavorazione ferro ed elementi per solai, Bauelement può quindi contare oggi su due punti vendita, che le consentono di offrire alla clientela un ampio supporto distributivo nel settore dell'edilizia pesante. Focalizzata sull'offerta di servizi ad alto valore aggiunto, la rivendita è dotata di un impianto automatico per la lavorazione del ferro. Nel parco automezzi di proprietà spicca una autogru da 29 metri.

Approfondimenti

Progetti per il futuro. Bauelement intende iniziare l'attività di trasporto anche in conto terzi.

Utilizzo di internet. Attualmente l'azienda non dispone di un proprio sito Internet, ma si appoggia a quello del gruppo Baugroup.

Aree merceologiche giudicate in espansione a breve termine. Isolanti termici e acustici.

Fattori giudicati più problematici. Riscossione del credito.

Servizi più apprezzati dalla clientela. Consulenza tecnica professionale, consegne rapide e anche in quota.



BAUEXPERT

| | |
|--------------------------------|------------------|
| Presidente | Bernard Zingerle |
| Anno di costituzione | 2000 |
| Inizio gestione attuale | 2000 |
| Sede principale | Brunico - Bz |

Struttura

| | |
|-----------------------------|--|
| Numero punti vendita | 8, di cui 3 show room |
| Superfici | 60.000 mq piazzale, 30.000 mq magazzino coperto, 1.000 mq show room, 350 mq sala mostra tecnica |
| Numero addetti | 192 |
| Agenti per vendita | 8 |
| Numero automezzi | 31 motrici con gru, 5 autotreni con gru, 6 bilici, 45 muletti, 1 pala meccanica |
| Servizi offerti | Consulenza tecnica, supporto progettuale, rilievo in cantiere, posa in opera con squadre esterne, piegatura ferro per cemento armato e posa, insufflaggio cellulosa isolante |
| Certificazioni | In corso di certificazione ISO 9001 |
| Orari di apertura | estate 07.00/18.00 lunedì - venerdì inverno 07.30/17.30 lunedì - venerdì |

Principali marche vendute

Edilizia: Alfa Acciai, Bpb, Camini Wierer, Fassa, Ferriere Valsabbia, Fornaci Zanrosso, Gutex, Hörl&Hartmann, Lafarge, Mapei, Rockwool, Röfix, Velux Italia
Show Room: Atlas Concorde, Caesar Ceramiche, Ceramica Casalgrande

Profilo

Bauexpert è nata nel 2000 per iniziativa di due rivenditori - Baumex e Zingerle Baubedarf - ed opera in tutto il Trentino Alto Adige con otto punti vendita specializzati nell'ambito dei materiali edili, dei rivestimenti e delle costruzioni a secco. Accanto alla gamma completa di materiali edili l'azienda si distingue anche per la consulenza tecnica offerta alla clientela professionale, nonché per l'ampia rosa di servizi che comprendono anche la piegatura e posa del ferro per armatura. Tre degli otto punti vendita operativi dispongono di show room di rivestimenti; inoltre, ciascun magazzino è affiancato da una sala espositiva tecnica.

Approfondimenti

Progetti per il futuro. La struttura di Bauexpert è collaudata e l'azienda è ormai affermata sul territorio del Trentino Alto Adige. Nonostante ciò non cessa di guardare avanti e ha in programma di ampliare ulteriormente la propria rete di punti vendita e di aprirsi a nuovi settori merceologici.

Utilizzo di internet. www.bauexpert.it è un sito decisamente interessante. Ben strutturato, di agevole e immediata fruibilità, contiene un'interessante sezione dedicata alla consulenza edile: utili consigli sulle tematiche più varie inerenti il costruire, con la possibilità di richiedere approfondimenti direttamente al personale dell'azienda.

Aree merceologiche giudicate in espansione a breve termine. Isolanti termici e acustici.

Fattori giudicati più problematici. Il mercato è competitivo, ma sta diventando più duro, la battaglia si gioca su tutti i fronti, non solo quello del prezzo. Inoltre, come gli altri rivenditori della zona, Bauexpert deve affrontare anche la concorrenza proveniente d'oltralpe.

Servizi più apprezzati dalla clientela. Disponibilità di ampie scorte a magazzino e puntualità della logistica.



FERRARI

| | |
|-------------------------------------|---------------|
| Titolare | Marco Ferrari |
| Anno di costituzione | Anni '50 |
| Inizio gestione attuale | 1980 |
| Sede principale | Chiusa - Bz |
| Aggregazione di appartenenza | Baugroup |

Struttura

| | |
|-----------------------------|---|
| Numero punti vendita | 1 |
| Superfici | 5.200 mq piazzale, 2.000 mq magazzino coperto, 400 mq ferramenta libero servizio, 400 mq show room |
| Numero addetti | 10 |
| Agenti per vendita | Nessuno |
| Numero automezzi | 2 autocarri con gru, 4 muletti |
| Servizi offerti | Consulenza tecnica, supporto progettuale, rilievo in cantiere, posa in opera con squadre esterne di rivestimenti e ferro, lavorazione ferro |
| Certificazioni | Nessuna |
| Orari di apertura | 7.30/12.00 - 13.30/18.00 lunedì - venerdì 7.30/12.00 sabato (solo stagione estiva) |

Principali marche vendute

Edilizia: Fischer, Fornaci Zanrosso, Mapei, Metabo, Rigips, Robert Bosch, Rockwool, Schiedel, Urso
Show Room: Ceramica Sant'Agostino, Floorgers, Gazzotti, Giscosa, Knauf

Profilo

La rivendita Ferrari sfrutta oggi gli spazi di una rinnovata sede di 8.000 metri quadrati, che comprendono anche un'ampia area dedicata a show room di rivestimenti e di prodotti tecnici. La proprietà gestisce l'azienda prestando la massima attenzione alla clientela, sia essa professionale o privata, verso la quale ha attivato una nutrita serie di servizi ad elevato valore aggiunto. Professionalità e flessibilità sono gli obiettivi costantemente perseguiti e che si rivelano strategici per la fidelizzazione della clientela. Grande attenzione è poi dedicata all'offerta di prodotti di nuova generazione e ai materiali bio-edili.

Approfondimenti

Progetti per il futuro. Mantenere le quote di mercato attuali in Alto Adige.

Utilizzo di internet. Il sito www.ferraronline.it offre un'ampia panoramica sulla produzione proposta in vendita e utilizza un linguaggio semplice ed efficace, dove le immagini, sia dei prodotti e materiali, sia degli ambienti interni della rivendita, giocano un ruolo di primo piano.

Aree merceologiche giudicate in espansione a breve termine. Prodotti e sistemi certificati in generale.

Fattori giudicati più problematici. La riscossione dei crediti sta diventando un problema sempre più ampio anche in Alto Adige, fino a qualche anno fa un'isola felice.

Servizi più apprezzati dalla clientela. Flessibilità. Capacità di dare al cliente un servizio rapido ed efficiente.

Valori dati dalle imprese clienti a: servizi: 8 - prezzo: 7 - marchio: 8

MAHLKNECHT

| | |
|-------------------------------------|---------------------|
| Titolare | Georg Mahlknecht |
| Anno di costituzione | 1969 |
| Inizio gestione attuale | 1980 |
| Sede principale | Castelfirmiano - Bz |
| Aggregazione di appartenenza | Baugroup |

Struttura

| | |
|-----------------------------|---|
| Numero punti vendita | 2 |
| Superfici | 5.000 mq piazzale, 1.000 mq magazzino coperto |
| Numero addetti | 15 |
| Agenti per vendita | 1 tecnico - venditore |
| Numero automezzi | 3 motrici, 1 autotreno, 1 furgone, 4 muletti |
| Servizi offerti | Consulenza tecnica |
| Certificazioni | Nessuna |
| Orari di apertura | 8.00/12.00 - 13.30/17.30 lunedì - venerdì |

Principali marche vendute

Edilizia: Acustica Sistemi, Buzzi Unicem, Dorken, Italcementi, Mapei, Rockwool, Urso

Profilo

Rivendita generalista di dimensioni medie, la Mahlknecht dispone di due punti vendita, quello principale, a Castelfirmiano, e la filiale, a Caldano, entrambi nella zona sud della provincia di Bolzano. Associata a Baugrup sin dalla fondazione, punta tutto sul servizio, la puntualità delle consegne e l'attenta gestione dei rapporti con la clientela. L'offerta è generalista e comprende, oltre a tutti i materiali da costruzione, anche ferramenta, finestre da tetto, infissi e scale. Tramite accordi stipulati dalla capogruppo, la rivendita Mahlknecht vende poi da sei anni e con buoni risultati fibra di legno per l'isolamento delle coperture importata dalla Slovacchia.

Approfondimenti

Progetti per il futuro. Per completare la gamma dei prodotti offerti, la rivendita ha in programma di acquisire una nuova sede da destinare al segmento dei solai.

Utilizzo di internet. Il sito della rivendita, www.mahlknecht.it, fornisce una serie di informazioni pratiche (localizzazione, prodotti in vendita e relativi marchi) e offre la possibilità di richiedere l'invio dei listini prezzo.

Aree merceologiche giudicate in espansione a breve termine. Isolanti termici e acustici per applicazione su nuovi edifici.

Fattori giudicati più problematici. Riscossione dei crediti presso la clientela.

Servizi più apprezzati dalla clientela. Trasporti celeri e puntuali.

Valori dati dalle imprese clienti a: servizi: 9 - prezzo: 9 - marchio: 8



Trentino Alto Adige

Dossier

TORGGLER COMMERZ

| | |
|------------------------------|----------------------------|
| Direttore Generale | Gianpaolo De Biasi |
| Anno di costituzione | 1865 |
| Inizio gestione attuale | 2001 |
| Sede principale | Bolzano |
| Aggregazione di appartenenza | Gruppo Triveneto.com (ITS) |

Struttura

| | |
|----------------------|--|
| Numero punti vendita | 2 |
| Superfici totali | 23.000 mq tra piazzali e magazzini coperti, 1.550 mq show room |
| Numero addetti | 97 |
| Agenti per vendita | 9 promoter |
| Numero automezzi | 8 autocarri con gru, 1 furgone, 10 muletti |
| Servizi offerti | Consulenza tecnica, supporto progettuale, rilievo in cantiere per rivestimenti, posa in opera rivestimenti con squadre esterne |
| Certificazioni | Nessuna |
| Orari di apertura | 07.30/12.00 - 13.30/17.30 lunedì - venerdì |

Principali marche vendute

Edilizia: Buzzi Unicem, Camini Wierer, Dow, Italcementi, Knauf Insulation, Schiedel, Schlagmann, Stabila, Rockwool, Saint Gobain Isover, Scigno, Tegole Molinà, Velux Italia

Show Room: Bisazza, Ceramica Dolomite, Ceramica Ragno, Cotto Sannini Impruneta, Dado Ceramica, Fantini, Floorgres, Hansa, Iris Ceramica, Keope, Laufen Duravit, Lea Ceramiche, Marca Corona, Nobili Rubinerie, Paffoni,

Profilo

La data di nascita di Torggler Commerz si colloca nel 1865 e il nome della rivendita si identifica in pratica con tutto ciò che in Alto Adige è stato costruito. Nata proprio come rivendita edile, dalla sua esperienza negli anni '60 e '70 è nata Torggler Chimica, che si è sviluppata senza intaccare mai l'identità della rivendita che ha mantenuto la sua autonomia. Due i punti vendita oggi disponibili, a Marengo e Merano, entrambi con sala espositiva. Collaborare con i grandi marchi e curare molto l'aspetto qualitativo sono tra le priorità della società, che si caratterizza per l'impostazione altamente manageriale. Tra i prodotti offerti, anche articoli di nicchia come le tubazioni in ghisa sferoidale di produzione austriaca e relativo valvolame, offerti con il corredo di un accurato servizio di consulenza progettuale rivolto a comuni e progettisti. Tra i prodotti in cui la rivendita si distingue in Alto Adige per specializzazione, la gamma di quelli in gesso rivestito.

Approfondimenti

Progetti per il futuro. Consolidare la posizione raggiunta sul mercato.

Aree merceologiche giudicate in espansione a breve termine. Prodotti per la coibentazione esterna degli edifici.

Fattori giudicati più problematici. La riscossione del credito attualmente costituisce un problema piuttosto sentito, complice la congiuntura economica poco brillante.

Servizi più apprezzati dalla clientela. Nel settore edile risultano strategici l'ubicazione dei magazzini, in zone centrali, e il loro ampio e costante assortimento; nel settore dei prodotti da show room a ciò si aggiunge anche la possibilità di effettuare consegne dirette in 24 ore.



CENTRO TRENTINO EDILIZIA

| | |
|------------------------------|---------------|
| Presidente | Attilio Valle |
| Anno di costituzione | 2006 |
| Sede principale | Rovereto - Tn |
| Aggregazione di appartenenza | C.R.E. |

Struttura

| | |
|----------------------|--|
| Numero punti vendita | 5 |
| Superfici | 3.500 mq piazzale, 4.200 mq magazzino coperto, 200 mq ferramenta libero servizio, 2.300 mq show room |
| Numero addetti | 35 |
| Agenti per vendita | 2 promoter |
| Numero automezzi | 2 autotreni, 7 autocarri con gru, 6 furgoni, 14 muletti |
| Servizi offerti | Consulenza tecnica, supporto progettuale, rilievo in cantiere, posa in opera rivestimenti e camini con squadre esterne, noleggio di macchinari |
| Certificazioni | Nessuna |
| Orari di apertura | 07.30/12.00-13.30/18.00 lunedì - venerdì |

Principali marche vendute

Edilizia: BPB Placo, Fornaci Zanrosso, Italcementi, Kerakoll, Klober, Mapei, Sirap Gema, Vetroasfalto, Wierer

Show Room: Austroflam, Antico Cadore, Ariostea, Ceramica Catalano, Ceramica di Treviso, Ceramica Sikenia, Cotto d'Este, Cottoveneto, Marazzi, Palazzetti Lelio

Profilo

Centro Trentino Edilizia nasce nel 2006 dalla fusione tra Edilvalle, realtà presente sin dagli anni '50 con un magazzino edile a Folgaria e show room a Volano, e la Edil5 con base a Rovereto e due filiali ad Arco e a Locca di Concei. Una fusione motivata dall'esigenza di migliorare la copertura territoriale e poter quindi cogliere migliori opportunità di business. L'azienda, socia C.R.E., oltre ai materiali edili tradizionali offre un'ampia gamma di prodotti di finitura, dai rivestimenti ai caminetti, proposti nello show room di Volano, il più grande, e in altri due di più piccole dimensioni. Completa l'offerta un'area dedicata alla ferramenta. Attenta ai servizi, la rivendita è dotata di un ampio parco automezzi ed è in grado di effettuare consegne anche in quota.

Approfondimenti

Progetti per il futuro. Centro Trentino Edilizia mira a consolidare la posizione appena raggiunta ma già prevede di ricercare a breve nuovi soci.

Utilizzo di internet. www.centrotrentinoedilizia.com è in parte ancora in fase di allestimento, ma si prospetta come un sito ben strutturato e in grado di offrire un valido supporto al navigatore professionale come a quello privato.

Aree merceologiche giudicate in espansione a breve termine. Rivestimenti in ceramica e legno, sistemi riscaldamento.

Fattori giudicati più problematici. Nessuno in particolare.

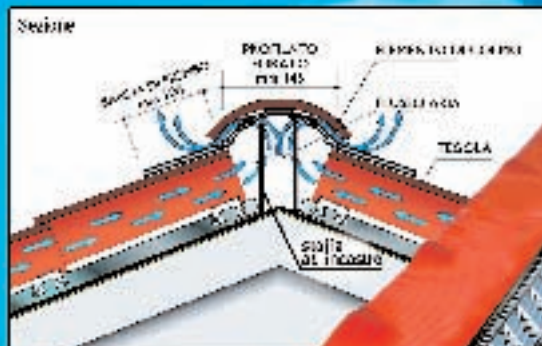
Servizi più apprezzati dalla clientela. Forniture con gru fino a 36 metri, grande capacità di stoccaggio e rapidità delle consegne.



Colmotec®

L'unica soluzione impermeabile ed economica per il colmo ventilato

Colmotec® oggi diventa un sistema unico grazie alla "stratta ad incastro" studiata per garantire il risaggio diretto al sottocolmo senza l'ausilio del listello in legno.



COLMOTEC® è un elemento essenziale per il corretto funzionamento dei tetti microventilati lungo la linea di colmo. Essa è dotata di fermi ad intervalli costanti che consentono lo scambio d'aria tra la camera di ventilazione e l'esterno, garantendo una aerazione pari a 120 cm² per metro lineare di lunghezza. Facile e veloce nella posa, montata con l'impalcatura classica del tetto, poiché sul colmo l'interfaccia risulta invisibile.

COLMOTEC® evita la risalita dell'acqua, anche in presenza di venti di forte intensità, grazie ai suoi gonnellini di piombo facilmente installabili alla tipologia delle tavole. Nell'impollaggio COLMOTEC® si presenta con i gonnellini di piombo riciclati (all'100%) al fine di proteggere gli stessi e garantire una migliore maneggevolezza del prodotto.

FALP®

sede e stabilimento Via L. Abate Minichini, 10 - 38039 Saviano (TN)
tel/fax 031.8211544 (pbx) - www.falpsr.it

EBLI EDILIZIA

| | |
|------------------------------|-----------------------|
| Titolare | Renzo Ebli |
| Anno di costituzione | 1962 |
| Inizio gestione attuale | 1991 |
| Sede principale | Trento |
| Aggregazione di appartenenza | Consorzio CO.M.E.T.A. |

Struttura

| | |
|--------------------------------|---|
| Numero punti vendita Superfici | 1 e un centro di stoccaggio 5.000 mq piazzale, 6.200 mq magazzino coperto, 200 mq ferramenta libero servizio, 120 mq show room |
| Numero addetti | 17 |
| Agenti per vendita | Nessuno |
| Numero automezzi | 6 autotreni, 1 autotreno e 1 motrice con gru, 5 muletti |
| Servizi offerti | Consulenza tecnica, rilievo in cantiere |
| Certificazioni | Nessuna |
| Orari di apertura | 07.30/12.00 - 13.30/19.00 lunedì - venerdì 08.00/12.00 sabato |

Principali marche vendute

Edilizia: Ferriere Valsabbia, Mapei, Placo, Ursa, Vela, Velux, Wienerberger Brunori
Show Room: Berti Pavimenti, Bisazza, Supergres, Sant'Agostino,

Profilo

Azienda familiare fondata nel 1962 da Luca Carlo Ebli e dal 1991 gestita dal figlio Renzo, oggi affiancato dalla moglie e dai figli Marco e Stefano, la rivendita Ebli Edilizia dispone di un punto vendita nella zona centrale di Trento e di un deposito che funge da polmone di stoccaggio dei materiali presso l'interporto della città. La gamma proposta in vendita comprende tutti i materiali prettamente da cantiere, dalle fondamenta al tetto, oltre alla fibra di legno e a una buona scelta di rivestimenti e pavimentazioni, in ceramica e legno, proposti in una sala mostra di 120 metri quadrati, affiancata da una ferramenta di 200. Socia dal 2001 del Consorzio CO.M.E.T.A., la Ebli Edilizia ne apprezza, tra le altre cose, il ruolo di vettore di informazioni sull'andamento del mercato locale.

Approfondimenti

Progetti per il futuro. Molti i progetti di Ebli Edilizia per il futuro, tra i quali l'introduzione in vendita dei materiali ecocompatibili per l'isolamento a basso impatto ambientale.

Utilizzo di internet. Il sito della rivendita è in fase di costruzione.

Aree merceologiche giudicate in espansione a breve termine. Fibra di legno.

Fattori giudicati più problematici. Parcellizzazione della clientela, costituita prevalentemente da microimprese spesso caratterizzate da una certa improvvisazione e cattiva gestione delle risorse economiche, con conseguenti inevitabili ricadute sul rivenditore.

Servizi più apprezzati dalla clientela. Consulenza tecnica e tempestività delle consegne

Valori dati dalle imprese clienti a: servizi: 10 - prezzo: 10 - marchio: 7



Nostalgia di calore e confort



Sistemi di isolamento termico RÖFIX Massimo confort abitativo con l'isolamento termico

Un buon isolamento termico delle pareti contribuisce in modo determinante a creare un clima confortevole nell'ambiente. I sistemi di isolamento termico RÖFIX garantiscono temperature ambientali gradevoli in ogni stagione, permettono inoltre di risparmiare preziosa energia nel riscaldamento. Chiedete al nostro consulente tecnico quanto la vostra casa possa diventare confortevole.

RÖFIX

Sistemi per costruire

RÖFIX SpA, I-39020 Partschins-BZ, Tel. 0473 966100
Fax 0473 966150, office.partschins@roefix.com, www.roefix.com

Trentino Alto Adige

Dossier

EDIL RAVANELLI

| | |
|-------------------------------|---------------------------|
| Titolare | Dario Ravanelli |
| Anno di costituzione | 1956 |
| Inizio gestione attuale | 1996 |
| Sede principale | Lona Lases - Tn |
| Aggregazione di appartenenza | Consorzio CO.M.E.T.A. |
| Segmentazione della clientela | Imprese 80% - Privati 20% |

Struttura

| | |
|----------------------|---|
| Numero punti vendita | 2 |
| Superfici | 5.000 mq piazzale, 3.200 mq magazzino coperto, 800 mq ferramenta libero servizio, 600 mq show room |
| Numero addetti | 12 |
| Agenti per vendita | Nessuno |
| Numero automezzi | 2 autotreni, 2 autocarri, 2 furgoni, 3 muletti |
| Servizi offerti | Consulenza tecnica anche in cantiere per solai e ferro, posa in opera con squadre esterne di rivestimenti |
| Certificazioni | Nessuna |
| Orari di apertura | 08.00/12.00 - 14.00/18.30 lunedì - venerdì 08.00/12.00 sabato |

Principali marche vendute

Edilizia: Buzzi Unicem, Camini Wierer, Fornaci Zanrosso, Italcementi, Tassullo, Tegolaia, Tognana, Vela, Wienerberger Brunori, Velux Italia
Show Room: Austrofon, Ceramica Dolomite, Ceramica Panaria, Ceramica Sant'Agostino, Dado Ceramica, Piazzetta, Supergres, TRV

Profilo

Fondata da Alfredo Ravanelli esattamente cinquant'anni fa, la Edil Ravanelli dispone oggi di due magazzini, uno ad Albiano, quello originario, oggi adibito a deposito, e uno a Lona, recentemente edificato, che comprende anche una sala espositiva di rivestimenti e arredobagno e un'area a libero servizio di ferramenta. La rivendita, gestita dal 1996 da Renzo Ravanelli, figlio del fondatore, è molto attenta ai servizi offerti alla clientela e si rivela particolarmente strutturata sul fronte del supporto in cantiere, grazie all'operato di quattro geometri. Inoltre, presso il magazzino di Lona, la rivendita offre anche il servizio di lavorazione del ferro.

Approfondimenti

Progetti per il futuro. Migliorare il servizio di assistenza in cantiere, migliorando il potenziale interno, e completare i servizi post-vendita nell'ambito della ferramenta.

Utilizzo di internet. www.edilravanelli.com è in fase di allestimento.

Aree merceologiche giudicate in espansione a breve termine. Legno lamellare.

Fattori giudicati più problematici. Assenza di garanzie sul credito verso le imprese non clienti abituali.

Servizi più apprezzati dalla clientela. Tutti i servizi sono giudicati importanti, dalla pre-vendita alle consegne.

Valori dati dalle imprese clienti a: servizi: 8 - prezzo: 5 - marchio: 5



EDILNOVA CLES

| | |
|-------------------------------------|---|
| Titolari | Nicoletta Torresani, Ivana e Fabio Ioris |
| Anno di costituzione | 1960 |
| Inizio gestione attuale | 2005 |
| Sede principale | Cles - Tn |
| Aggregazione di appartenenza | C.R.E. |

Struttura

| | |
|-----------------------------|--|
| Numero punti vendita | 2 |
| Superfici | 4.000 mq piazzale, mq 2.800 magazzino coperto, 100 mq show room |
| Numero addetti | 11 |
| Agenti per vendita | Nessuno |
| Numero automezzi | 4 motrici di cui 3 con gru fino 18, 4 muletti |
| Servizi offerti | Consulenza tecnica, supporto progettuale, rilievo in cantiere, posa in opera con squadre esterne di ceramiche e ferro, piegatura del ferro |
| Certificazioni | Nessuna |
| Orari di apertura | 8.00/12.00 - 13.30/17.30 lunedì - venerdì |

Principali marche vendute

Edilizia: Acciaierie Valsabbia, BTB, Kerakoll, Ninz, Schiedel, Sirap Gema, Stabila, Tassullo, Scrigno
Show Room: Atlas Concorde, Ceramica Casalgrande Padana, Ceramica Vogue, Coem, Laria Klinker, Sikenia, Velux Italia

Profilo

Edilnova Cles è nata nel 1960 dall'esperienza nel settore edile dei due soci fondatori e oggi l'attività è portata avanti dai figli dei fondatori, Nicoletta Torresani, Fabio e Ivana Ioris. La rivendita dispone di due punti vendita che offrono alla clientela, costituita per la quasi totalità da imprese e artigiani, una gamma completa di prodotti e materiali edili e di servizi professionali, tra i quali la piegatura - e su richiesta anche la posa - del ferro per armatura. Edilnova Cles è socia, sin dalla sua fondazione, del consorzio C.R.E. e Nicoletta Torresani ricopre la carica di vicepresidente del consorzio.

Approfondimenti

Progetti per il futuro. Per il prossimo anno è previsto il trasferimento della sede di Vermiglio. Anche la sede storica di Cles, una volta in periferia ma oggi del tutto inurbata, è in procinto di essere trasferita in un'area più ampia e adatta alle attuali necessità operative e logistiche della rivendita.

Utilizzo di internet. Edilnova Cles si appoggia al sito del consorzio C.R.E.

Aree merceologiche giudicate in espansione a breve termine. Isolanti.

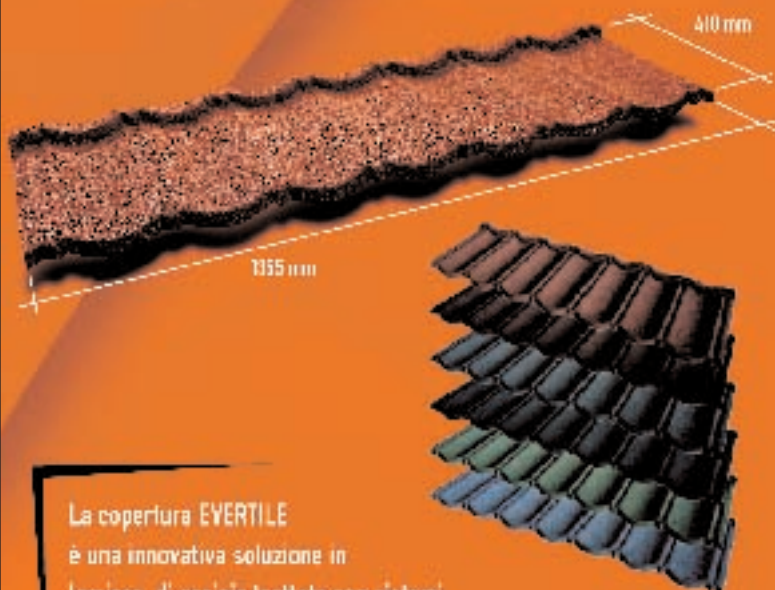
Fattori giudicati più problematici. Riscossione del credito.

Servizi più apprezzati dalla clientela. Consegne rapide, che consentono alla clientela di ricevere la merce ordinata just in time.



>> EVERTILE

La posa?
Un gioco da bambini!



La copertura EVERTILE

è una innovativa soluzione in lamiera di acciaio trattata con sistemi anticorrosione di alto livello tecnologico e con finitura superficiale in graniglia di pietra naturale. Il profilo ispirato alla tegola tipo marsigliese e i vantaggi tecnici di EVERTILE, la rendono adatta sia alle nuove costruzioni, sia al ripristino di coperture esistenti dando spazio ad innovative soluzioni architettoniche.



Composizione degli strati:

1. Lamiera in acciaio
2. Protezione galvanica di alluminio e zinco
3. Primer
4. Primer
5. Strato di base
6. Strato di graniglia di pietra naturale colorata
7. Strato di colla



BIN SISTEMI

Via A. Volta, 14 - Cles (Tn) - 38010 (es. 670) - Italy
Tel. +39 0443 51211 - Fax +39 0443 51212

www.binisistemi.it vendite@binisistemi.it

I carrelli elevatori CTC sono presenti sul mercato nazionale e internazionale da più di 20 anni.



Piccolo a 3 ruote, portata massima di 1.500 Kg.



Medio a 4 ruote, portata massima di 3.000 Kg.



Grande a 4 ruote, portata massima di 14.000 Kg.

La gamma dei carrelli elevatori CTC parte da 800 Kg fino alle grandi portate da 14 Tn. Inoltre possiamo offrirvi carrelli con elevazioni varie e alzate libere (per container), o per ambienti con soffitti altezza 2,40 mt.



OFFICINE F.LLI BIGNARDI DIV. CARRELLI ELEVATORI

V. RIFORMAMENTO 2 - 20867 SOMAGLIA (LO)

Tel. 037787888 - Fax 0377440007 - e-mail: info@ctc.it

Trentino Alto Adige

Dossier

EDILOIL

| | |
|-------------------------------|---------------------------|
| Titolare | Sergio Binelli |
| Anno di costituzione | 1966 |
| Inizio gestione attuale | 1966 |
| Sede principale | Giustino - Tn |
| Aggregazione di appartenenza | C.R.E. |
| Segmentazione della clientela | Imprese 70% - Privati 30% |

Struttura

| | |
|----------------------|--|
| Numero punti vendita | 1 |
| Superfici | 18.000 mq piazzale, 1.500 mq magazzino coperto, 400 mq ferramenta libero servizio, 100 mq show room |
| Numero addetti | 14 |
| Agenti per vendita | 1 promoter |
| Numero automezzi | 2 autotreni, 4 motrici con gru, 3 muletto |
| Servizi offerti | Consulenza tecnica, supporto progettuale, rilievo in cantiere, posa in opera di ceramiche e ferro lavorato squadre esterne, noleggio di macchinari ed elettrotensili |
| Certificazioni | ISO 9001 |
| Orari di apertura | 07.30/12.00 - 13.30/18.30 lunedì - venerdì 08.00/12.00 sabato |

Principali marche vendute

Edilizia: Basf, Colorificio Bresciano, Colorificio San Marco, Italcementi, Kerakoll, Knauf, Milwaukee, Scigno, Sirap Gema, Volteco, Weber et Broutin
Show Room: Ceramica di Treviso, Cerdisa, Marazzi Ceramica, Palazzetti

Profilo

Ediloil è una società particolarmente strutturata nell'ambito dell'edilizia, comprendendo le divisioni rivendita, trasporti e immobiliare. La rivendita opera in ambito regionale e in particolare nel comprensorio delle Giudicarie e si presenta oggi con una vocazione generalista, offrendo quasi ogni tipo di prodotto dalle fondamenta al tetto. Presso la sede di Giustino dispone anche di una ferramenta con colorificio di ben 400 metri quadrati, mentre sul fronte dei servizi è attiva, oltre che con il tradizionale servizio di consulenza, anche con quelli di lavorazione del ferro, noleggio di attrezzature e posa.

Approfondimenti

Progetti per il futuro. Ediloil ha intenzione di espandersi, preferibilmente attraverso l'acquisizione di un punto vendita già avviato, meglio se con sala espositiva. Sul fronte merceologico intende affiancare ai prodotti di ferramenta l'impiantistica idraulica.

Utilizzo di internet. www.ediloil.it è un sito semplice ed esaustivo, che presenta l'azienda e i prodotti offerti, dando visibilità ai marchi dei fornitori.

Aree merceologiche giudicate in espansione a breve termine. Ceramiche e rivestimenti.

Fattori giudicati più problematici. Nessuno in particolare.

Servizi più apprezzati dalla clientela. Trasporti e consegne anche in quota fino a 25 metri.

Valori dati dalle imprese clienti a: servizi: 8 - prezzo: 8 - marchio: 6

The screenshot shows the Ediloil website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Prodotti per l'edilizia' and a list of categories: 'Ceramiche', 'Impiantistica', 'Ferro', 'Forniture', 'Materiali'. Below this, a main banner reads 'EDIL OIL È DALLE FONDAMENTA AL TETTO' and 'AGGIUNGO PER LE AZIENDE'. There are several sections with images and text, including 'Prodotti per l'edilizia' and 'FERRAMENTA PER IL GIUSTINO'. The website layout is clean and professional, with a focus on construction materials and services.

PEDRINI CARLETTO & C.

| | |
|-------------------------------|---------------------------|
| Titolare | Dino e Renato Pedrini |
| Anno di costituzione | Anni '60 |
| Inizio gestione attuale | 1990 |
| Sede principale | Lasino - Tn |
| Aggregazione di appartenenza | Consorzio CO.M.E.T.A. |
| Segmentazione della clientela | Imprese 60% - Privati 40% |

Struttura

| | |
|----------------------|--|
| Numero punti vendita | 1 |
| Superfici | 9.000 mq piazzale, 2.000 mq magazzino coperto, 300 mq ferramenta libero servizio, 140 mq show room |
| Numero addetti | 8 |
| Agenti per vendita | Nessuno |
| Numero automezzi | 1 autotreno, 1 autocarro con gru, 1 furgone, 2 muletti |
| Servizi offerti | Consulenza tecnica, rilievo in cantiere, posa in opera con squadre esterne di ceramiche |
| Certificazioni | Nessuna |
| Orari di apertura | 07.00/12.00 - 14.00/19.00 lunedì - venerdì 07.00/12.00 sabato |

Principali marche vendute

Edilizia: Dewal Fischer, Kerakoll, Italcementi, Nordbitumi, Robert Bosch, Stabila, Ursa, Velux Italia
Show Room: Atlas Concorde, Ceramica Faetano, Ceramica Sant'Agostino, Del Conca

Profilo

Fondata da Carletto Pedrini negli anni Sessanta, dall'inizio degli anni '90 la rivendita è portata avanti dai figli Renato e Dino Pedrini. A vocazione generalista, la rivendita, che da quattro anni è socia del Consorzio CO.M.E.T.A., dispone di ampi spazi e dedica ai rivestimenti uno show room di 150 metri quadrati, affiancato da un'area ferramenta che si sviluppa su una superficie di 300. Attenta alla qualità dei prodotti e sistemi offerti, la Pedrini offre un'ampia rosa di servizi, tra i quali il rilievo in cantiere per la realizzazione di solai e la posa, con squadre di artigiani esterni, di ceramiche. La sua posizione sul mercato di riferimento è solida, tanto che il suo giro d'affari negli ultimi anni aumenta a tassi costanti del 10-15%.

Approfondimenti

Progetti per il futuro. La rivendita Pedrini non ha in programma investimenti strutturali per futuro, ma ha intenzione di aprire un proprio sito Internet da utilizzare come vetrina dei prodotti proposti in vendita.

Utilizzo di internet. Al momento la rivendita si appoggia al sito del Consorzio CO.M.E.T.A. www.consorziocometa.com

Aree merceologiche giudicate in espansione a breve termine. Nessuna in particolare.

Fattori giudicati più problematici. La riscossione del credito si mantiene su livelli fisiologici. A volte però, e ultimamente con maggiore frequenza, la rivendita deve affrontare iniziative molto aggressive di altri operatori sul proprio mercato di riferimento.

Servizi più apprezzati dalla clientela. Consulenza professionale degli addetti sulla proposta del materiale più adatto a ogni specifico impiego. Consegne in quota fino a 27 metri.



>> AIR MAX

La posa?
Un gioco da bambini!



In 4 semplici mosse

I sistemi brevettati da Bin Sistemi Srl sono la soluzione innovativa e conveniente di aerazione del colmo. Bin Sistemi Srl offre una varietà di soluzioni costituite da bocchette di aerazione in polipropilene (con forme diverse a seconda delle varie tipologie degli elementi di copertura) che insieme al listello, sempre in polipropilene, garantiscono la ventilazione e l'impermeabilità del colmo. Si prestano ad una veloce e semplice posa in opera, senza l'utilizzo di chiodi o viti per il fissaggio degli elementi stessi.



BIN SISTEMI

www.binsistemi.it | vendite@binsistemi.it

Trentino Alto Adige

Dossier

SCHONSBERG BASILIO

| | |
|--------------------------------------|--------------------------|
| Titolare | Franco e Giulio |
| Anno di costituzione | 1957 |
| Inizio gestione attuale | 1977 |
| Sede principale | Rovereto - Tn |
| Aggregazione di appartenenza | Nessuna |
| Segmentazione della clientela | Imprese 95% - Privati 5% |

Struttura

| | |
|-----------------------------|---|
| Numero punti vendita | 1 |
| Superfici | 2.200 mq piazzale, 800 mq magazzino coperto |
| Numero addetti | 10 |
| Agenti per vendita | Nessuno |
| Numero automezzi | 3 autocarri con gru, 1 furgone, 2 muletti |
| Servizi offerti | Consulenza tecnica, rilievi per solai, posa in opera di coperture con squadre esterne |
| Certificazioni | Nessuna |
| Orari di apertura | 08.00/12.00 - 13.30/18.00 lunedì - venerdì |

Principali marche vendute

Edilizia: Buzzi Unicem, Camini Wierer, Faraplast, Industrie Cotto Possagno, Knauf Insulation, Lafarge Roofing, Molinas, Onduline, Poloni, RDB, Rofix,

Profilo

Rivendita storica di Rovereto, la Schonsberg Basilio è dal 1977 diretta dai figli del fondatore e si colloca sul mercato con un'offerta generalista che spazia in tutti i settori dell'edilizia con la sola eccezione dei prodotti di finitura. La rivendita opera in un raggio di azione particolarmente grande seguendo i clienti nei loro spostamenti, anche fuori regione, e offrendo loro un servizio completo. Proprio ai servizi la proprietà dedica una particolare attenzione, poiché è da essi che dipende in gran parte la fidelizzazione della clientela. Oltre a ciò, la Schonsberg si distingue sul mercato anche per i marchi proposti, selezionati in base a criteri qualitativi, poiché le imprese, soprattutto negli ultimi anni, si sono rivelate sensibili più al "contenuto" del prodotto che al suo prezzo. Ampia la gamma di prodotti offerti tra quelli del segmento "bio".

Approfondimenti

Progetti per il futuro. La rivendita Schonsberg ha nel cassetto numerosi progetti, tra cui un ampliamento su terreni già di proprietà. Inoltre sta anche valutando la possibilità di entrare a far parte di una realtà aggregativa.

Utilizzo di internet: www.schonsbergbasilio.191.it è attualmente in fase di costruzione

Aree merceologiche giudicate in espansione a breve termine. Isolanti per tetti in fibra di legno.

Fattori giudicati più problematici. Riscossione dei crediti.

Servizi più apprezzati dalla clientela. Rapidità di evasione degli ordini e delle consegne, anche in quota, fino a 30 metri di altezza, e professionalità nella risposta.



TUTTEDIL

| | |
|--------------------------------------|---------------------------|
| Titolare | Famiglia Bertò |
| Anno di costituzione | 1954 |
| Inizio gestione attuale | 1988 |
| Sede principale | Castelletto di Ton - Tn |
| Aggregazione di appartenenza | C.R.E. |
| Segmentazione della clientela | Imprese 40% - Privati 60% |

Struttura

| | |
|-----------------------------|---|
| Numero punti vendita | 3 |
| Superfici | 16.000 mq piazzale, 3.500 mq magazzino coperto, 1.150 mq brico/ferramenta libero servizio, 1.300 mq show room |
| Numero addetti | 18 |
| Agenti per vendita | 4 promoter |
| Numero automezzi | 2 motrici, 1 furgone, 5 muletti |
| Servizi offerti | Consulenza tecnica, supporto progettuale, rilievo in cantiere, posa in opera con squadre esterne |
| Certificazioni | Nessuna |
| Orari di apertura | 07.30/12.00 - 13.30/18.30 lunedì - venerdì 08.00/12.00 sabato |

Principali marche vendute

Edilizia: Dewalt, Fornaci Zanrosso, Mapei, Scigno, Sirap-Gema, Viapol, Wienerberger Brunori

Show Room: ABK, Atlas Concorde, Bisazza, Ceramica Dolomite, Ceramica Flaminia, Ceramica Panaria, Ceramica Sant'Agostino, Cotto Veneto, Edimax, Gabbianelli, Iris Ceramica, Lea Ceramiche, Novellini, Palazzetti, Pozzi

Profilo

Nata come attività di supporto all'impresa edile di famiglia negli anni '50, la rivendita Tuttedil è giunta a lavorare a pieno regime nel 1988 con il magazzino di Spormaggiore. Ad esso si sono poi affiancati nel 1995 quello di Ton - 10.000 metri quadrati con show room di 1.300, e nel 1997 quello di Cunevo, specializzato in particolare modo in ferramenta e materiali e attrezzature per l'agricoltura, con area a libero servizio di 1.000 metri quadrati. A Ton, inoltre, una parte del magazzino è stata dedicata ai prodotti bio-edili.

Approfondimenti

Progetti per il futuro. Per il 2007 Tuttedil ha in programma di aprire un quarto magazzino di proprietà, e di attivare il servizio di noleggio di attrezzature a Cunevo.

Utilizzo di internet. www.tuttedil.it, sito semplice e agevolmente navigabile, offre un'ampia panoramica sui prodotti e i marchi trattati dall'azienda, corredati da numerose immagini di vari angoli della sala espositiva e dei magazzini. Oltre a ciò, un'area è riservata alle realizzazioni, tra cui quelle del settore hotellerie e benessere, per i quali l'offerta di Tuttedil è particolarmente ricca.

Aree merceologiche giudicate in espansione a breve termine. Il magazzino edile sta sempre più diventando punto di riferimento per la ferramenta anche per i privati.

Fattori giudicati più problematici. Nessuno di rilievo.

Servizi più apprezzati dalla clientela. Competenza tecnica e consulenza professionale.

Valori dati dalle imprese clienti a: servizi: 7 - prezzo: 7 - marchio: 7

