

*Nell'ambito degli impermeabilizzanti non esiste rivenditore che si trovi impreparato: il pressing tecnico-informativo dei produttori, in un settore ad alto contenuto tecnologico come questo, è costante, sia verso i distributori sia, tramite loro, verso il cliente finale.*

*In Rivendita l'offerta si rivela quindi ampia, multimarca e sostenuta da un alto livello di servizio. Se sono in crescita i trend delle vendite in tutti i segmenti della grande famiglia degli impermeabilizzanti, i bituminosi prefabbricati si confermano il prodotto best seller.*

# La distribuzione

di Laura Maffei

**I**n questo secondo appuntamento con i rivenditori di tutta Italia per affrontare il tema della distribuzione dal punto di vista merceologico, è arrivato il momento, dopo aver interpellato i produttori, di capire in che modo i rivenditori affrontino la vendita degli impermeabilizzanti. Quali dinamiche ne governano la gestione all'interno del magazzino, e come si è strutturato nel corso degli anni il rapporto con l'industria? Abbiamo rivolto queste e altre domande a 15 rivenditori edili localizzati in tutta Italia, che hanno sottolineato non solo come la categoria degli impermeabilizzanti costituisca una delle principali voci di fatturato, ma anche come, in questo settore, si esprima al meglio il concetto di partnership con l'industria, in particolare sotto il profilo delle attività di formazione.

## ◆ I fornitori

Vista la varietà delle tipologie di prodotti per l'impermeabilizzazione oggi a disposizione delle imprese, i rivenditori si sono decisamente orientati verso un'offerta multimarca, che consente loro di proporre all'utilizzatore un range completo di prodotti per ogni destinazione d'uso. Sempre almeno uno il marchio best seller, da solo sul podio dei più venduti quando si tratta di un'azienda poliedrica nella sua offerta. Sono però più spesso due i marchi principali in termini di volumi di vendita, seguiti almeno



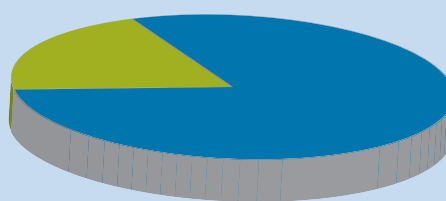
da un terzo e qualche volta da ulteriori brand in grado di completare l'offerta.

## ◆ Gli impermeabilizzanti come volano del fatturato

Se consideriamo complessivamente le varie tipologie di prodotti per l'impermeabilizzazione offerte dai rivenditori edili che abbiamo interpellato notiamo subito che da esse deriva una importante quota del fatturato

del magazzino. In media, infatti, la categoria di prodotti oggetto di questa indagine genera quasi il 16% del giro d'affari delle vendite interpellate. Questo dato medio è sostenuto, in verità, dalla performance di vendita degli impermeabilizzanti di due dei rivenditori intervistati che raggiunge il 50% del loro giro d'affari, ma anche escludendo questi due casi dalle nostre statistiche otteniamo un valore medio del 10,2%, altrettanto notevole. Il rivenditore, quindi, se in

## Trend delle vendite



alcuni casi concentra la propria attività soprattutto in questo settore, si presenta comunque sempre al mercato con un grado di specializzazione elevato, che colloca quindi i prodotti impermeabilizzanti nella rosa di quelli che più incidono sulla formazione del fatturato totale dell'attività.

## ◆ L'andamento delle vendite

Quanto alla performance delle vendite degli impermeabilizzanti, i dati medi ricavati dalle interviste che abbiamo effettuato si commentano da soli: nell'80% dei casi il trend delle vendite dichiarato è in crescita, nel 20% è stabile e in nessun caso in diminuzione. Da segnalare che quando i rivenditori sono stati in grado, statistiche alla mano, di indicarci quali siano state le performance delle singole tipologie di prodotto, il più delle volte i trend dell'una o dell'altra tipologia sono risultati allineati. Se di crescita si parla, quindi, essa riguarda gli impermeabilizzanti tout court.

## ◆ Le varietà offerte

Bituminosi, cementizi, liquidi... Non è sempre facile per il rivenditore darci indicazioni precise sulle quote di fatturato derivanti dalla vendita delle singole tipologie di impermeabilizzanti. Sicuramente, però, è la categoria dei bituminosi a generare la quota maggiore delle vendite nel settore, che dal 50% può spingersi fino al 90%.

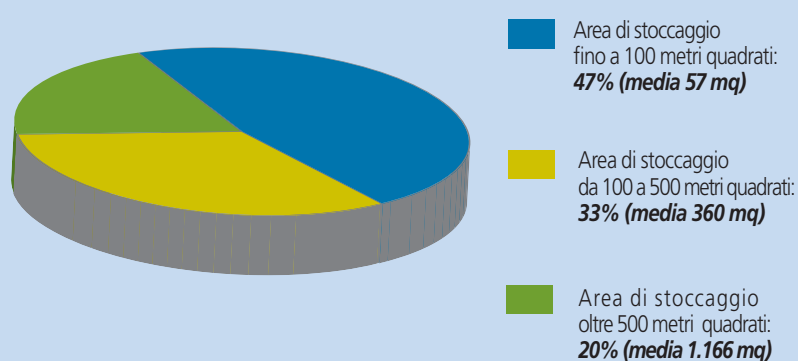
## ◆ Il target di clientela

Nel caso dei prodotti impermeabilizzanti, data la specificità delle competenze tecniche necessarie per effet-

tuare una posa corretta, l'utenza della rivendita è nel 90% dei casi professionale. All'interno di questo 90%, le grandi imprese di costruzione non compaiono quasi mai (soltanto in due casi i rivenditori le annoverano tra i loro clienti) perché queste, a loro volta, tendono a subappaltare i lavori di impermeabilizzazione a imprese di dimensioni minori o specializzate in questo specifico ambito applicativo. Ne deriva che i principali acquirenti di impermeabilizzanti presso il magazzino edile sono le imprese di media dimensione e quelle artigiane, che per la rivendita hanno un peso pressoché equivalente.

diverso. Abbiamo dunque raggruppati i rivenditori in tre categorie per classe di grandezza dell'area di stoccaggio destinata agli impermeabilizzanti (fino a 100 metri quadrati, da 100 a 500 e oltre 500). In base a questa classificazione risulta che nel 47% dei casi la superficie media è inferiore ai 100 mq (precisamente 57 mq), nel 33% dei casi è tra 100 e 500 (in media 360 mq) e nel 20% dei casi oltre 500 (1.166 mq). Questi dati assumerebbero un significato ancora più interessante se fosse possibile disporre di dati precisi relativamente all'indice di rotazione del magazzino, informazione, questa, tuttavia difficile da ottenere dai rivendi-

## Stoccaggio in magazzino



## ◆ Stoccaggio e rotazione del magazzino

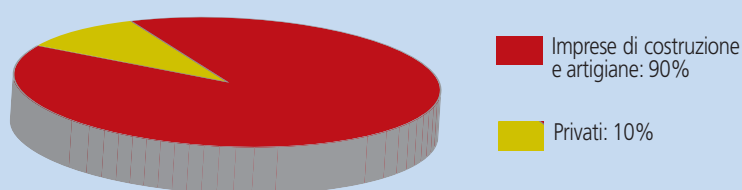
Le aree di stoccaggio degli impermeabilizzanti presso i rivenditori intervistati vanno dai 25 ai 1.500 metri quadrati. Il dato medio indica che in magazzino a questo tipo di prodotti è riservata un'area di 418 metri quadrati, ma, essendo la forbice così ampia, risulta più significativa un'analisi di tipo

ditori poiché, avendo i prodotti della categoria degli impermeabilizzanti performance di vendita diverse, sarebbe necessario avere indicazioni sia circa l'entità degli ordini e la rotazione di ogni singola tipologia di impermeabilizzante sia circa lo spazio mediamente dedicato a ciascun tipo di prodotto, informazioni di cui il rivenditore non sempre dispone. Analoghe difficoltà incontriamo nello stabilire l'entità della fornitura al cliente, per cui, nell'impossibilità di giungere a dati medi attendibili, rimandiamo alle singole schede.

## ◆ Le modalità di consegna

Se le consegne al punto vendita sono effettuate nella maggioranza dei casi direttamente dal produttore, nella gestione della merce in uscita il rivendi-

## Segmentazione della clientela





ditore è quasi nella totalità dei casi impegnato in prima persona. Il 93% dei rivenditori intervistati, infatti, mette a disposizione del suo cliente anche il servizio di consegna ed è in grado di far giungere il materiale direttamente in quota avvalendosi di mezzi, più spesso di proprietà, raramente di cooperative o terzisti, fino a 40 metri di altezza.

#### ◆ Il rapporto con l'industria

Per completezza di informazione, abbiamo inoltre rivolto alle rivendite intervistate alcune domande in merito al rapporto con i fornitori del comparto degli impermeabilizzanti. Come nella scorsa indagine sulla distribuzione del cemento, abbiamo toccato tre punti nodali del rapporto: le promozioni e la scontistica, la formazione e il marketing. Ecco le impressioni dei rivenditori.

- **Promozioni e sconti.** Le iniziative promozionali attivate dai produttori di impermeabilizzanti non spiccano per frequenza, ma, qualora ve ne siano, i rivenditori dimostrano naturalmente di apprezzarle e, altrettanto ovviamente, auspicano che ve ne siano di più. Tuttavia, occorre sottolineare che non è assolutamente il prezzo, e quindi l'esistenza o meno di un piano di scontistica personalizzato, a determinare il livello di soddisfazione del rivenditore nel rapporto con i suoi fornitori di prodotti impermeabilizzanti. I rivenditori, infatti, mirano in primo luogo a ottenere dai produttori quel

fondamentale corredo di servizi di assistenza e consulenza che, in un settore così specialistico, è considerato fondamentale e irrinunciabile. Va da sé che se da parte dell'industria vi fosse una maggiore apertura verso

iniziative promozionali e una maggiore elasticità nella trattativa, il mercato non avrebbe che da guadagnarci.

- **Marketing.** Anche le iniziative di marketing attivate dai produttori di impermeabilizzanti non sono, secondo i rivenditori che abbiamo intervistato, particolarmente frequenti.

Attività di co-marketing e supporti alla fidelizzazione come il merchandising aziendale non sono offerti molto spesso, ma, in fondo, non sembrano nemmeno particolarmente necessarie. Un discorso a parte, invece, va fatto nel caso della predisposizione di materiale informativo da divulgare all'utenza presso il punto vendita.

In questo caso, infatti, le aziende sono generalmente molto attive e pronte a riassortire con celerità la rivendita nel caso di esaurimento di leaflet, brochure e guide tascabili.

- **Formazione.** I citati strumenti di informazione sul prodotto dedicati

alla clientela si legano strettamente alle attività di formazione vere e proprie rivolte sia al rivenditore sia alla sua clientela. In questo caso, l'industria è piuttosto propositiva, che si tratti di "lezioni" accademiche o pratiche, in rivendita o presso sedi deputate, o, più frequentemente, dell'attività di consulenza offerta tramite promotori e personale tecnico-commerciale in rivendita come in cantiere, iniziative, queste ultime, predilette dai rivenditori dal momento che comportano un investimento inferiore in termini di tempo. I rivenditori considerano fondamentale che l'industria li supporti da questo punto di vista, poiché nel caso degli impermeabilizzanti la riuscita del lavoro in cantiere non dipende solo dalla bontà del prodotto ma anche dalla qualità della posa e, prima ancora, dalla corretta scelta del tipo di impermeabilizzante più adatto alla specifica applicazione.

#### ◆ Conclusioni

Anche nel caso del comparto degli impermeabilizzanti, quindi, il rapporto con i fornitori presenta ancora dei margini di crescita nella direzione di una maggiore collaborazione. I rivenditori si dichiarano generalmente soddisfatti, ma la sensazione che abbiamo colto è che sarebbero favorevoli a un ulteriore e maggiore coinvolgimento, soprattutto in attività formative. A nostro parere, conoscendo sia gli sforzi e l'impegno dell'industria in questa direzione, sia le esigenze degli utilizzatori finali dei prodotti impermeabilizzanti, ci sentiamo di consigliare ai produttori di continuare con le attività già avviate che hanno contribuito non poco a far crescere il livello qualitativo del settore, e ai rivenditori di cogliere sempre queste opportunità: distogliere uno o due addetti dalle attività quotidiane per frequentare un incontro tecnico formativo può magari creare qualche scompenso in magazzino per qualche ora, ma indubbiamente porta a delle ricadute positive a lungo termine sul rapporto con la clientela.



## Anna Maria Vecchi

|  |  |
|--|--|
| <b>Sede</b>  | Grattazzolina - Ap   |
| <b>Fornitori</b>   | Ruredil, Levocell, Imper Italia, Icobit  |
| <b>Fornitori principali</b>  | Ruredil, Imper Italia  |
| <b>Quota di fatturato derivante dalla vendita degli impermeabilizzanti</b> | 20%  |
| <b>Trend degli ultimi 5 anni</b>   | In crescita  |
| <b>Segmentazione delle vendite per tipologia di impermeabilizzanti</b>     | Bituminosi: 35%<br>Cementizi ed elastomerici: 55%<br>Sintetici: 10%                                      |
| <b>Segmentazione della clientela per tipologia</b>                         | Medie imprese edili: 30%<br>Piccole imprese artigiane: 40%<br>Privati: 30%                               |
| <b>Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti</b>                         | 500 mq   |
| <b>Indice di rotazione</b>   | Settimanale  |
| <b>Quantitativo medio fornitura al cliente</b>                             | 1 bancale di membrane  |
| <b>Modalità di consegna</b>  | Ritiro tramite mezzi del produttore; consegne con mezzi del cliente e di proprietà fino a 24 m di quota. |

### Approfondimenti

La rivendita Anna Maria Vecchi si presenta sul mercato con una notevole specializzazione nel settore dell'impermeabilizzazione. Per questo offre alla sua consolidata clientela un'ampia rosa di prodotti di ogni tipologia e per ogni impiego, tra i quali quelli di Ruredil e di Imper Italia, che risultano essere i più venduti in termini di volumi. Dalla commercializzazione dei materiali per l'impermeabilizzazione deriva una quota consistente del fatturato della rivendita, pari al 20%. Protagonisti, gli impermeabilizzanti cementizi ed elastomerici, che originano il 55% delle vendite, seguiti da quelli bituminosi e sintetici. Variegata la clientela, costituita in prevalenza da imprese edili di piccole e medie dimensioni, accanto alle quali si colloca una importante quota di acquirenti privati, corrispondente al 30% del totale della clientela. Ampia l'area di stoccaggio dedicata ai prodotti di questo segmento, 500 metri quadrati, rifornita settimanalmente. La rivendita dispone di un vasto parco automezzi che comprende anche autocarri con gru in grado di effettuare consegne in quota fino a 24 metri di altezza.

### Il rapporto con i fornitori

La rivendita Anna Maria Vecchi ha scelto di avvelersi di aziende produttrici in grado, complessivamente, di coprire totalmente le esigenze della sua clientela. Essendo particolarmente specializzata in questo settore applicativo, le occasioni di formazione offerte dall'industria sono sempre accolte con grande favore e, anzi, sarebbe auspicabile che ve ne fossero ancora di più. La rivendita sottolinea la disponibilità dei suoi fornitori a riservarle condizioni di prezzo vantaggiose, soprattutto in virtù dei grandi volumi di prodotto ordinato.



## Artedil

|  |  |
|--|--|
| <b>Sede</b>  | Genga - An   |
| <b>Fornitori</b>   | Diasen, Mapei, Nord Resine   |
| <b>Fornitore principale</b>  | Diasen   |
| <b>Quota di fatturato derivante dalla vendita degli impermeabilizzanti</b> | 8%   |
| <b>Trend degli ultimi 5 anni</b>   | In crescita  |
| <b>Segmentazione delle vendite per tipologia di impermeabilizzanti</b>     | Bituminosi: 50%<br>Liquidi: 50%  |
| <b>Segmentazione della clientela per tipologia</b>                         | Medie imprese edili: 50%<br>Imprese artigiane: 20%<br>Privati: 30%   |
| <b>Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti</b>                         | 100 mq   |
| <b>Quantitativo medio fornitura al cliente</b>                             | Molto frazionata, non quantificabile   |
| <b>Modalità di consegna</b>  | Ritiro tramite mezzi propri o del produttore; consegne con mezzi di proprietà fino a 18 metri di quota e del cliente |

### Approfondimenti

Artedil propone alla sua clientela tre marchi di prodotti impermeabilizzanti, il principale dei quali, per volumi venduti, è Diasen. I volumi di vendita sono in crescita in ogni segmento di prodotto e nel 2006 il comparto impermeabilizzanti ha originato l'8% del fatturato complessivo della rivendita. In particolare, sono le guaine bituminose a costituire il prodotto trainante, maggiormente richiesto dalla clientela. Quest'ultima è composta per il 50% da medie imprese di costruzioni, ma si rileva anche un'elevata quota di acquirenti tra i privati, pari al 30% del totale della clientela. E' anche per questo che risulta difficile quantificare l'entità media delle forniture in uscita dalla rivendita, poiché spesso sono richieste quantità molto limitate di prodotto. I prodotti impermeabilizzanti in Artedil sono stoccati in un'area di magazzino di circa 100 metri quadrati, e consegnati in cantiere con mezzi di proprietà in grado di raggiungere i 18 metri di altezza.

### Il rapporto con i fornitori

È ampio il corredo di cataloghi, depliant e altro materiale informativo offerto dai produttori alla rivendita, cui è riconosciuto un ruolo di grande utilità in vista del chiarimento di ogni dubbio che la clientela possa avere. Artedil usufruisce spesso di promozioni e sconti extra sugli impermeabilizzanti poiché i quantitativi di prodotto ordinati sono quasi sempre piuttosto elevati. Apprezzato, infine, appare l'impegno dei produttori a formare il rivenditore attraverso l'azione tecnico-commerciale degli agenti.



## Ciffo

|  |   |
|--|---|
| <b>Sede</b>  | Caltagirone - Ct  |
| <b>Fornitori</b>   | Index   |
| <b>Quota di fatturato derivante dalla vendita degli impermeabilizzanti</b>       | 30%   |
| <b>Trend degli ultimi 5 anni</b>   | In crescita   |
| <b>Segmentazione delle vendite per tipologia di impermeabilizzanti</b>           | Bituminosi: 30%<br>Bituminosi-accoppiati in rotolo: 30%<br>Cementizi: 20%<br>Liquidi: 20% |
| <b>Segmentazione della clientela per tipologia</b>                               | Piccole e medie imprese artigiane: 50%<br>Privati: 50%                                    |
| <b>Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti</b>                               | 1.000 mq  |
| <b>Indice di rotazione del magazzino (relativamente agli impermeabilizzanti)</b> | 30 giorni   |
| <b>Quantitativo medio fornitura dal produttore</b>                               | 1 autotreno misto   |
| <b>Quantitativo medio fornitura al cliente</b>                                   | Molto frazionata, non quantificabile  |
| <b>Modalità di consegna</b>  | Ritiro tramite mezzi del produttore; consegne con mezzi di proprietà e del cliente.       |

### Approfondimenti

La ditta Ciffo, specializzata in materiali altamente tecnologici, si approvvigiona da un unico produttore di impermeabilizzanti, Index, in grado di offrire una gamma completa di prodotti di questo segmento. Complessivamente la vendita degli impermeabilizzanti determina il 30% del giro d'affari della rivendita, che si rivolge equamente a imprese di dimensioni medio-piccole e privati; questi ultimi, infatti, spesso si interessano personalmente degli interventi edilizi sugli immobili di proprietà e seguono direttamente sia la realizzazione delle opere sia la scelta dei prodotti d'uso. Perciò la ditta Ciffo è strutturata anche per offrire consulenza e formazione al privato oltre che all'utenza professionale. La rivendita dedica agli impermeabilizzanti un'area piuttosto ampia del magazzino, pari a circa 1.000 metri quadrati. L'entità della fornitura media alla clientela è difficilmente quantificabile, poiché, trattandosi di piccole-medie imprese, le forniture sono estremamente frazionate.

### Il rapporto con i fornitori

La rivendita Ciffo ha scelto Index come suo unico partner commerciale nel settore degli impermeabilizzanti poiché lo ritiene un fornitore completo oltre che affidabile e sempre all'avanguardia dal punto di vista tecnologico. Parimenti, ne apprezza la disponibilità di materiale divulgativo (cartaceo e su CD), le iniziative di formazione presso la sede dell'azienda, con programmi mirati per rivendite e imprese, e quelle promozionali: a questo proposito Luigi Ciffo ricorda la promozione attivata nel caso dei sacchi di collante-impermeabilizzante per piastrelle, che contenevano ciascuno un utile omaggio.



## Cossa

|  |   |
|--|---|
| <b>Sede</b>  | Susa - To   |
| <b>Aggregazione di appartenenza</b>  | BigMat Proma Italia   |
| <b>Fornitori</b>   | Polyglass, Volteco, Mapei   |
| <b>Fornitore principale</b>  | Polyglass   |
| <b>Quota di fatturato derivante dalla vendita degli impermeabilizzanti</b> | 7%  |
| <b>Trend degli ultimi 5 anni</b>   | Altalenante, crescita che poi sedimenta   |
| <b>Segmentazione delle vendite per tipologia di impermeabilizzanti</b>     | Bituminosi: 85%<br>Altri tipi: 15%  |
| <b>Segmentazione della clientela per tipologia</b>                         | Grandi imprese edili: 15%<br>Imprese artigiane: 80%<br>Privati: 5%  |
| <b>Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti</b>                         | 40 mq   |
| <b>Quantitativo medio fornitura al cliente</b>                             | Estremamente frammentata, raramente un bancale  |
| <b>Modalità di consegna</b>  | Ritiro tramite mezzi del produttore, a seconda della distanza dal centro di approvvigionamento; consegne con mezzi di proprietà fino a 18 metri di quota e del cliente 14 metri |

### Approfondimenti

Polyglass, Volteco e Mapei sono i tre marchi di prodotti impermeabilizzanti trattati dalla rivendita Cossa, che contribuiscono alla creazione del fatturato della rivendita nella misura del 7%. E' comunque il primo tra quelli citati il marchio principale in termini di quantitativi venduti, infatti sono proprio gli impermeabilizzanti bituminosi a costituire l'85% dei volumi commercializzati all'interno del comparto. La clientela di Cossa è costituita per la maggior parte da imprese artigiane di costruzione, che operano all'interno di piccoli cantieri e ritirano, quindi, quantitativi ridotti di materiale che raramente superano il bancale.

### Il rapporto con i fornitori

Il rapporto con i fornitori è consolidato e duraturo, in particolare quello con Polyglass, e improntato alla massima collaborazione. Questo, in parte, anche per il fatto che la rivendita Cossa fa parte del Gruppo Big.Mat, cosa che, agli occhi dei produttori in generale, ha determinato una migliore immagine della rivendita. Non si rilevano particolari iniziative promozionali proposte dall'industria alla rivendita, ma quest'ultima auspica che vi sia la possibilità di realizzare incontri o open house, tanto più che la struttura della rivendita stessa consentirebbe agevolmente di ospitarli.



## Edil Bussoleno di Re Sandra

|  |   |
|--|---|
| <b>Sede</b>  | Bussoleno - To  |
| <b>Fornitori</b>   | Seychelles, Saint Gobain, Multichimica, Sika Italia   |
| <b>Fornitore principale</b>  | Saint Gobain  |
| <b>Quota di fatturato derivante dalla vendita degli impermeabilizzanti</b> | 6%  |
| <b>Trend degli ultimi 5 anni</b>   | In crescita   |
| <b>Segmentazione delle vendite per tipologia di impermeabilizzanti</b>     | Bituminosi: 50%<br>Altri tipi: 50%  |
| <b>Segmentazione della clientela per tipologia</b>                         | Piccole e medie imprese edili: 90%<br>Privati: 10%  |
| <b>Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti</b>                         | 100 mq  |
| <b>Indice di rotazione</b>   | 30 giorni   |
| <b>Quantitativo medio fornitura dal produttore</b>                         | 6 bancali   |
| <b>Quantitativo medio fornitura</b>  | Molto frammentato   |
| <b>Modalità di consegna</b>  | Ritiro tramite mezzi del produttore; consegne con mezzi di proprietà, fino a 12 metri di quota, e del cliente |

### Approfondimenti

Edil Bussoleno tratta tutti i tipi di prodotti impermeabilizzanti, che determinano circa il 6% del fatturato totale della rivendita. Sono anche in questo caso le guaine bituminose il prodotto più richiesto della clientela, che si approvvigiona presso il magazzino in quantitativi variabili, dal singolo rotolo al bancale intero. Agli impermeabilizzanti la rivendita dedica complessivamente uno spazio di stoccaggio di circa 100 metri quadrati, riassortito in media una volta al mese con l'equivalente di una motrice di prodotto. Le consegne alla clientela, costituita prevalentemente da imprese edili di dimensioni medie e piccole, sono gestite tramite mezzi di proprietà in grado di effettuare consegne in quota fino a 12 metri di altezza.

### Il rapporto con i fornitori

La rivendita considera soddisfacente il rapporto con i fornitori di prodotti impermeabilizzanti, in grado di rispettare i tempi di consegna e propositive dal punto di vista dell'organizzazione di open house sul punto vendita e di corsi di formazione, anche se sarebbe preferibile che non si svolgessero nell'arco della settimana lavorativa. Il materiale informativo predisposto per la diffusione in rivendita è giudicato di buon livello qualitativo e complessivamente soddisfacente.



# UMIDITÀ?



## SISTEMA TERMIT PARLANO I RISULTATI

L'Intonaco Termit applicato sulla muratura forma delle macroporosità che accelerano la traspirazione del muro risanandolo. Tutti i nostri prodotti sono Certificati dal Politecnico di Torino.

Richiedi l'opuscolo informativo sul sistema Termit.

Termit Intonaco da risposte concrete ai tuoi problemi.

Visita il Sito [www.termit.it](http://www.termit.it)

# TERMIT<sup>®</sup>

## intonaco

### LA RISPOSTA VINCENTE

AMBROSIO EDILIZIA s.a.s.  
Via San Francesco, 6 – 10067 VIGONE (TO)  
tel 011.98.09.182 – Fax 011.98.01.080  
[info@termit.it](mailto:info@termit.it)

# PRIMA

## STUCCHI PER RASARE



**qualità  
e passione  
dal 1964**



Appignano (MC) Via Bramante, 23  
Tel. 0733.57165 Fax 0733.579618  
info@stucchiprima.it

### i Dossier di Rivendita

#### EdilNovelli

|  |  |
|--|--|
| <b>Sede</b>  | Roma   |
| <b>Aggregazione di appartenenza</b>  | BigMat Proma Italia  |
| <b>Fornitori</b>   | Imper Italia, Volteco  |
| <b>Fornitore principale</b>  | Imper Italia   |
| <b>Quota di fatturato derivante dalla vendita degli impermeabilizzanti</b> | 15%  |
| <b>Trend degli ultimi 5 anni</b>   | In crescita in generale  |
| <b>Segmentazione delle vendite per tipologia di impermeabilizzante</b>     | Bituminosi e cementizi: 50%<br>Liquidi: 50%  |
| <b>Segmentazione della clientela per tipologia</b>                         | Medie e piccole imprese edili: 80%<br>Privati: 20%                                   |
| <b>Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti</b>                         | 400 mq   |
| <b>Indice di rotazione</b>   | 1 bilico al mese di membrane,<br>1/2 di bentonitici                                  |
| <b>Quantitativo medio fornitura al cliente</b>                             | 2/3 bancali di membrane,<br>per i rimanenti<br>Tipi: difficilmente<br>quantificabile |
| <b>Modalità di consegna</b>  | Ritiro tramite mezzi del<br>produttore; consegne<br>con mezzi del cliente.           |

#### Approfondimenti

E' Imper il marchio di impermeabilizzanti più venduto da Edilnovelli, che tratta anche i prodotti Volteco (a proposito di quest'ultima, Edilnovelli tratta quasi tutto il catalogo prodotti, poiché l'azienda non fornisce direttamente i cantieri). Complessivamente questo settore merceologico manifesta una crescita generalizzata e contribuisce nella misura del 15% alla creazione del fatturato della rivendita, che dedica ad esso uno spazio in magazzino di 400 metri quadrati rifornito ogni mese di circa un bilico di guaine bituminose e una motrice di bentonitici e cementizi. La clientela che si rivolge a Edilnovelli per l'acquisto di impermeabilizzanti è costituita per l'80% da piccole e medie imprese edili, impegnate in interventi di edilizia residenziale, che ritirano quantitativi variabili per volta fino a un massimo, in media, di tre bancali di prodotto (bituminoso).

#### Il rapporto con i fornitori

Ottimo e consolidato il rapporto con i produttori, che si rivelano corretti nelle relazioni con la rivendita e attivi sia dal punto di vista del marketing sia da quello delle opportunità di formazione offerte alla rivendita. Buone anche le iniziative promozionali legate ai volumi di prodotto acquistato, così come vantaggiose sono le condizioni di pagamento. Anche il materiale informativo predisposto dai fornitori per la distribuzione sul punto vendita è giudicato ricco ed esaustivo.



## Euroedil Ipermade

|  |  |
|--|--|
| <b>Sede</b>  | Tortoreto Lido - Te  |
| <b>Aggregazione di appartenenza</b>  | Gruppo Made Casa In  |
| <b>Fornitori</b>   | Imper Italia, Mapei, Nord Resine, Novaglass  |
| <b>Fornitore principale</b>  | Mapei  |
| <b>Quota di fatturato derivante dalla vendita degli impermeabilizzanti</b> | 5%   |
| <b>Trend degli ultimi 5 anni</b>   | In crescita, in particolare i cementizi  |
| <b>Segmentazione delle vendite per tipologia di impermeabilizzanti</b>     | Bituminosi: 50%<br>Cementizi: 50%  |
| <b>Segmentazione della clientela per tipologia</b>                         | Piccole e medie imprese: 90%<br>Privati: 10%   |
| <b>Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti</b>                         | 50 mq (con scaffalature)   |
| <b>Quantitativo medio fornitura al cliente</b>                             | 200 metri quadrati   |
| <b>Modalità di consegna</b>  | Ritiro tramite mezzi del produttore; consegne con mezzi del cliente e di proprietà fino a 40 metri di quota. |

## Approfondimenti

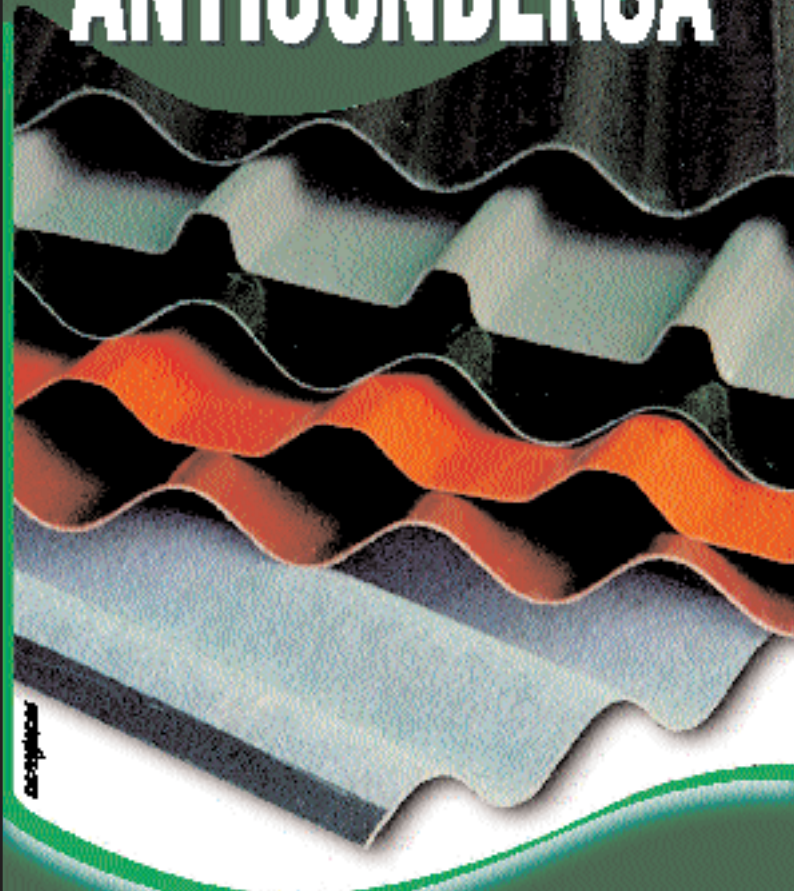
Euroedil tratta una molteplicità di marchi nel settore dei prodotti impermeabilizzanti, dei quali Mapei risulta essere il più venduto. Dalla vendita di questo tipo di prodotti deriva circa il 5% del fatturato totale della rivendita, quota che negli ultimi anni risulta in crescita, soprattutto grazie all'incremento delle vendite degli impermeabilizzanti di tipo cementizio. La clientela è costituita al 90% da piccole e medie imprese di costruzione, mentre la quota rimanente è rappresentata dalla clientela privata. Il magazzino è dotato di un'area di stoccaggio di 50 metri quadrati dedicata ai prodotti impermeabilizzanti, strutturata con scaffalature multipiano che consentono di tenere in pronta consegna un grande quantitativo di materiali, riassortiti mensilmente. La rivendita, inoltre, è in grado di effettuare consegne dirette in cantiere con mezzi propri e di raggiungere altezze fino a 40 metri.

## Il rapporto con i fornitori

Il rapporto con i produttori di impermeabilizzanti è giudicato buono da Euroedil, che, in sinergia con l'industria, spesso organizza presso la propria attrezzata sede, corsi di formazione di tipo tecnico destinati all'utenza della rivendita. Di buon livello il merchandising aziendale proposto e i mezzi di supporto tecnico informativo predisposti dai fornitori per la distribuzione sul punto vendita, mentre le iniziative promozionali potrebbero essere più frequenti.

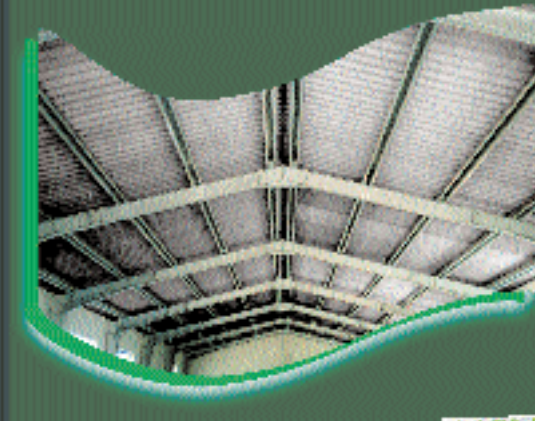


# CESAREA ANTICONDENSA



## IL PROGRAMMA COMPLETO DI COPERTURA CHE VA OLTRE

*Cesarea Anticondensa è una lastra ideale per coperture che presentano condizioni tecniche e geometriche particolari. Cesarea Anticondensa, ha un peso di kg. 4,2 circa al m<sup>2</sup> con assorbimento massimo dell'umidità a veloce rilascio per evaporazione.*



# coim

Coim spa  
20010 Settimo C.T. (MI) - Via Manzoni, 26/32  
Tel. 02/83505.1 - Fax 02/8286415  
plegiow@it.fugazzotti.coimgroup.com

Autore: Giuseppe  
C. (M) (M) (M) (M) (M)  
Distribuzione: (M) (M) (M)  
a valle di (M) (M) (M) (M)

L'opera è protetta da diritti di proprietà intellettuale e di copyright. È vietata la ristampa o l'uso non autorizzato senza permesso scritto dalla casa editrice.



**I nostri impianti producono aria fresca.**



Larvent<sup>®</sup> pannello con ventilazione incorporata, è un sistema per coperture a struttura monolitica che soddisfa in un'unica posa i tre fondamentali requisiti di un tetto: struttura, termoisolamento unitamente alla ventilazione e la finitura dell'intercasso, personalizzabile nelle diverse specie legnose disponibili.

Per maggiori informazioni visita il sito [www.bellottispa.com](http://www.bellottispa.com)

**BELLOTTI**  
L'EVOLUZIONE DEL LEGNO

## i Dossier di Rivendita

### GiElla

|  |  |
|--|--|
| <b>Sede</b>  | Abano Terme - Pd   |
| <b>Fornitori</b>   | Imper Italia, Polyglass, Sika Italia, Mapei, Basf, Saint Gobain Weber              |
| <b>Fornitori principali</b>  | Imper Italia   |
| <b>Quota di fatturato derivante dalla vendita degli impermeabilizzanti</b>       | 10%  |
| <b>Trend degli ultimi 5 anni</b>   | In crescita  |
| <b>Segmentazione della clientela per tipologia</b>                               | Medie imprese edili: 20%<br>Imprese artigiane: 70%<br>Privati: 10%                 |
| <b>Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti</b>                               | 400 mq   |
| <b>Indice di rotazione del magazzino (relativamente agli impermeabilizzanti)</b> | 15 giorni  |
| <b>Quantitativo medio fornitura dal produttore</b>                               | 1 autotreno misto  |
| <b>Quantitativo medio fornitura al cliente</b>                                   | Molto frazionata, non quantificabile   |
| <b>Modalità di consegna</b>  | Ritiro tramite mezzi del produttore; consegne con mezzi di proprietà e del cliente |

### Approfondimenti

GiElla si avvale di una molteplicità di fornitori di impermeabilizzanti ma il principale, in termini di volumi, è Imper. Le vendite di questi prodotti originano il 10% del fatturato complessivo dell'azienda e il trend degli ultimi anni è generalmente in crescita in tutti i segmenti del mercato dell'impermeabilizzazione. La clientela che si rivolge a GiElla per questo genere di acquisti è per la maggior parte costituita da imprese edili di tipo artigianale, il 70%, che ritirano quantitativi di prodotti variabili ma in genere poco consistenti, ragion per cui è difficilmente quantificabile l'entità della fornitura media. L'area di stoccaggio all'interno del magazzino dedicata agli impermeabilizzanti è di 400 metri quadrati, riassortita ogni 15 giorni con un autotreno di prodotti.

### Il rapporto con i fornitori

La collaborazione con i fornitori si concretizza in Iniziative di formazione e di co-marketing, realizzate però non molto frequentemente poiché, per quanto siano di indubbia utilità, si rivelano piuttosto dispendiose. L'offerta di materiale divulgativo per la diffusione in rivendita presso la clientela è giudicata di buon livello qualitativo e utile ai fini di tenere l'utilizzatore sempre informato sulle novità di prodotto e le tecniche applicative.



## Gromo Edilcom

|   |   |
|---|---|
| Sede  | Gromo Bg  |
| Aggregazione di appartenenza  | Gruppo Made Casa in   |
| Fornitori   | Imper Italia, Index   |
| Quota di fatturato derivante dalla vendita degli impermeabilizzanti | 5%  |
| Trend degli ultimi 5 anni   | Stabile   |
| Segmentazione delle vendite per tipologia di impermeabilizzante     | Bituminosi: 90%<br>Liquidi: 5%<br>Cementizi: 5%   |
| Segmentazione della clientela per tipologia                         | Medie imprese edili: 50%<br>Piccole imprese artigiane: 50%  |
| Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti                         | 25 mq   |
| Quantitativo medio fornitura dal produttore                         | 2.000 mq ogni 60 giorni   |
| Quantitativo medio fornitura al cliente                             | Dai 50 ai 500 metri   |
| Modalità di consegna  | Ritiro tramite mezzi del produttore; consegne con mezzi del cliente e di proprietà fino a 15 metri di quota |

## Approfondimenti

Gromo Edilcom propone in vendita i prodotti impermeabilizzanti di Index ed Imper, che ottengono i medesimi risultati di vendita, contribuendo complessivamente al giro d'affari della rivendita nella misura del 5%. La segmentazione delle vendite per tipologia di impermeabilizzante vede nelle guaine il prodotto best seller (90%), che lascia agli impermeabilizzanti liquidi e cementizi solo il 10% dei volumi trattati. La clientela è composta in ugual misura da piccole imprese artigiane e medie imprese di costruzione, che si approvvigionano presso il magazzino ritirando dai 50 ai 500 metri di materiale ogni volta. Gromo Edilcom, a sua volta, riassorbe ogni 60 giorni circa i 25 metri quadrati di magazzino deputati a ospitare questo genere di prodotti, con carichi dall'industria di 2.000 metri quadrati.

## Il rapporto con i fornitori

Gran parte delle attività che l'industria propone alla rivendita passano attraverso il Gruppo Made cui questa aderisce, pertanto i corsi di formazione e le iniziative promozionali sono curate direttamente a livello centrale. Notevole, invece, l'impegno degli agenti dei produttori nell'intrattenere rapporti costanti con la rivendita e nel rifornirla di materiale pubblicitario, informativo e gadget.



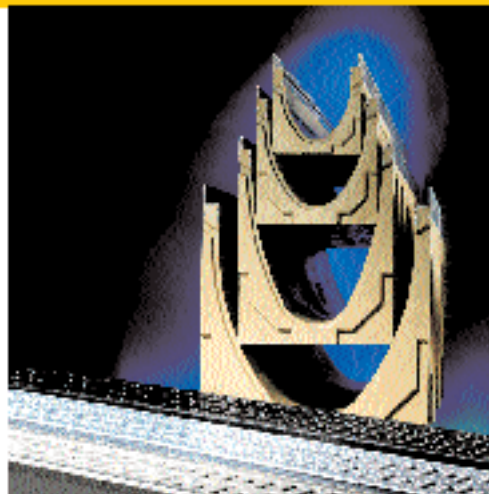
**C'è chi fa acqua da tutte le parti...**



www.pontec.it/gromo.edilcom - m.l.c. - milano

**Noi no.  
ACO non perde  
una goccia.**

Multiline  
l'unico canale  
con sezione a V  
con prestazioni  
di drenaggio  
superiori



ACO passavant S.p.A.  
Via Lazio, 2  
40060 Osteria Grande (BO)  
Tel. 051 946007  
Fax 051 946064  
www.acopassavant.it  
e-mail: info@aco.it



**ACO passavant**

# IL VERO TETTO VENTILATO!



## TECNOEDIL

### TETTI VENTILATI

Forniture e posa in opera

### ISOLAMENTI TERMOACUSTICI

Con rilevamenti  
fonometrici in cantiere

Z.I. Bagnoli di Sopra (PD) - Tel. 049 9501592 - Fax 049 9539140  
www.tecnoedil.it - info@tecnoedil.it

**i Dossier di Rivendita**

#### Icos

|  |   |
|--|---|
| <b>Sede</b>  | Torino  |
| <b>Aggregazione di appartenenza</b>  | Uniedil   |
| <b>Fornitori</b>   | Kerakoll, Mapei, Volteco, Torggler Chimica  |
| <b>Fornitore principale</b>  | Kerakoll  |
| <b>Quota di fatturato derivante dalla vendita degli impermeabilizzanti</b> | 5%  |
| <b>Trend degli ultimi 5 anni</b>   | In crescita in quasi tutte le categorie   |
| <b>Segmentazione delle vendite per tipologia di impermeabilizzanti</b>     | Bituminosi: 25%<br>Liquidi: 50%<br>Cementizi: 25%   |
| <b>Segmentazione della clientela per tipologia</b>                         | Medie imprese edili: 50%<br>Piccole imprese artigiane: 50%  |
| <b>Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti</b>                         | 300 mq  |
| <b>Indice di rotazione del magazzino</b>                                   | 20/30 giorni  |
| <b>Quantitativo medio fornitura al cliente</b>                             | 10 confezioni   |
| <b>Modalità di consegna</b>  | Ritiro tramite mezzi del produttore o propri; consegne con mezzi del cliente e di proprietà fino a 21 metri di quota. |

#### Approfondimenti

Icos dispone di un ampio ventaglio di marchi di impermeabilizzanti, a cominciare da Kerakoll, il brand più venduto, per proseguire con Mapei, Volteco e Torggler. Il 5% del fatturato della rivendita deriva dalla commercializzazione di questo tipo di prodotti e il trend di vendita è in crescita in ogni categoria; sono gli impermeabilizzanti bituminosi in rotolo quelli più venduti, ai quali corrisponde la metà dei volumi trattati, mentre quelli cementizi e liquidi rappresentano ciascuno il 25% delle vendite. La clientela è equamente suddivisa tra piccole imprese artigiane e medie imprese edili, queste ultime spesso subappaltatrici di imprese più grandi. Il magazzino ICOS dedica allo stoccaggio degli impermeabilizzanti un'area di circa 300 metri quadrati di superficie, riassortita ogni 20-30 giorni circa. Infine, la rivendita è in grado di effettuare consegne dirette anche in quota, fino a 21 metri di altezza.

#### Il rapporto con i fornitori

Con i fornitori Icos intrattiene un rapporto di grande partnership: se quello con Kerakoll è più consolidato nel tempo, quelli con gli altri produttori di impermeabilizzanti sono parimenti improntati alla collaborazione, una collaborazione che si concretizza in scontistiche particolari su grandi forniture, pagamenti dilazionati e assidua assistenza tecnica in cantiere, soprattutto per quanto riguarda Volteco. Numerosi, nell'arco dell'anno, gli incontri tecnico-formativi ai quali il personale di Icos e la clientela della rivendita partecipano. Buono il livello del materiale informativo predisposto dalle aziende per la distribuzione sul punto vendita, raccolto da Icos in due punti porta depliant organizzati all'interno del magazzino.



## Isolamenti

|  |  |
|--|--|
| <b>Sede</b>  | Pescara  |
| <b>Fornitori</b>   | Icopal, Vetroasfalto   |
| <b>Trend degli ultimi 5 anni</b>                                       | In crescita in tutti i segmenti  |
| <b>Segmentazione delle vendite per tipologia di impermeabilizzante</b> | Bituminosi: 70%<br>Liquidi e cementizi: 30%  |
| <b>Segmentazione della clientela per tipologia</b>                     | Piccole e medie imprese edili: 100%  |
| <b>Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti</b>                     | 30 mq  |
| <b>Quantitativo medio fornitura dal produttore</b>                     | Un autotreno di prodotto al mese   |
| <b>Quantitativo medio fornitura al cliente</b>                         | Variabile da un rotolo a un bancale  |
| <b>Modalità di consegna</b>  | Ritiro tramite mezzi del produttore; consegne con mezzi del cliente e su richiesta con mezzi di proprietà fino a 14 metri di quota |

## Approfondimenti

La rivendita Isolamenti si approvvigiona equamente di prodotti impermeabilizzanti da Icopal e da Vetroasfalto. Le vendite di questo tipo di prodotti risultano in costante crescita, ma sono gli impermeabilizzanti bituminosi a costituire, ancora una volta, la tipologia maggiormente richiesta dalla clientela, costituita a sua volta esclusivamente da piccole e medie imprese di costruzione. Agli impermeabilizzanti è dedicata un'area di magazzino di circa 30 metri quadrati, coperta per i prodotti in latta, all'esterno per gli altri, e il riassortimento avviene mensilmente con, in media, un autotreno di materiali vari. Isolamenti è in grado di consegnare, su richiesta, il materiale ordinato direttamente in cantiere, fino a un'altezza di 14 metri.

## Il rapporto con i fornitori

Il rapporto con le aziende fornitrici di impermeabilizzanti è improntato alla collaborazione, che si concretizza in primo luogo nella immediata disponibilità dei materiali nel caso di ordini urgenti. Vengono altresì proposte alla rivendita utili iniziative di formazione e aggiornamento tecnico e normativo dedicate agli addetti del magazzino, che possono così, a loro volta, aggiornare la clientela. Iniziative promozionali a supporto di lanci di nuovi prodotti vendono intraprese dall'industria e risultano particolarmente apprezzate dalla rivendita. Di buon livello qualitativo e abbondante l'offerta di strumenti di supporto quali depliant e cataloghi da distribuire ai clienti, nonché gadget e campionature gratuite di materiali.

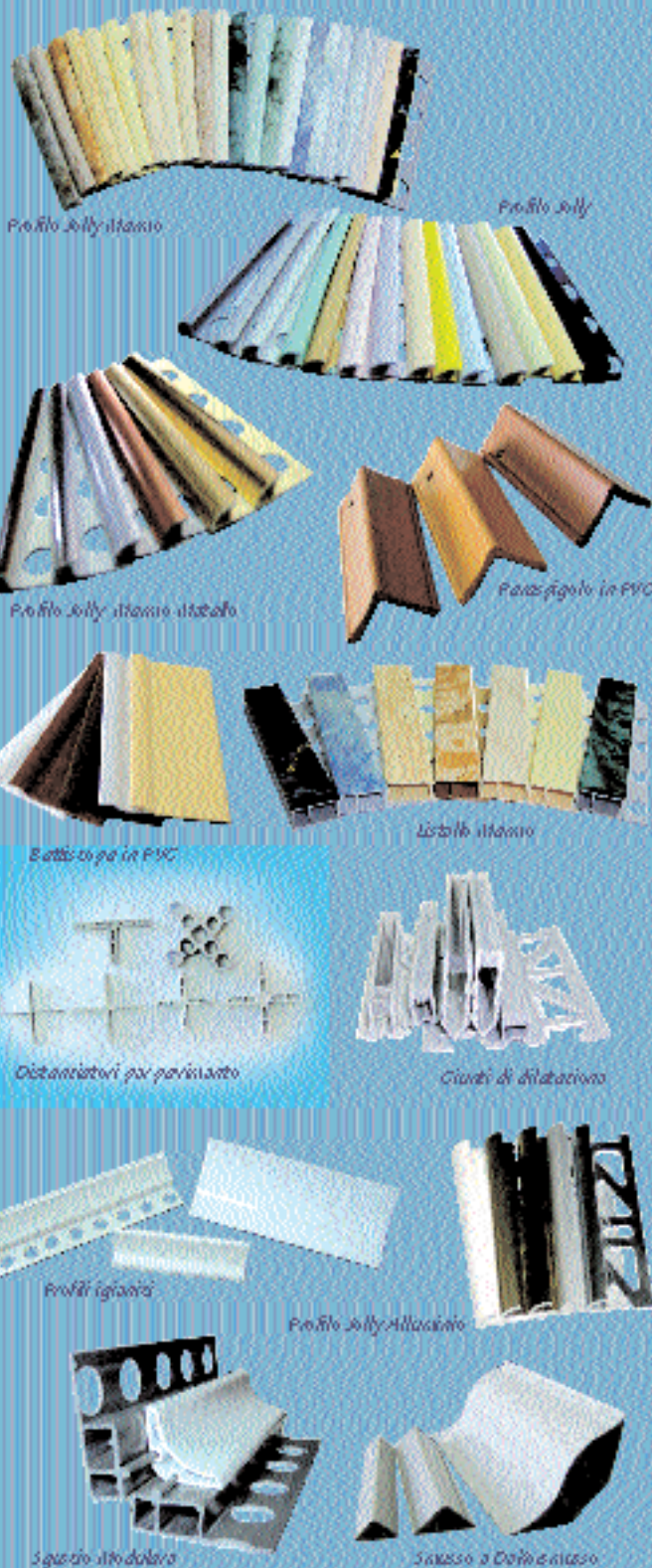


# Franjerplast



di Croglia Pietrangelo

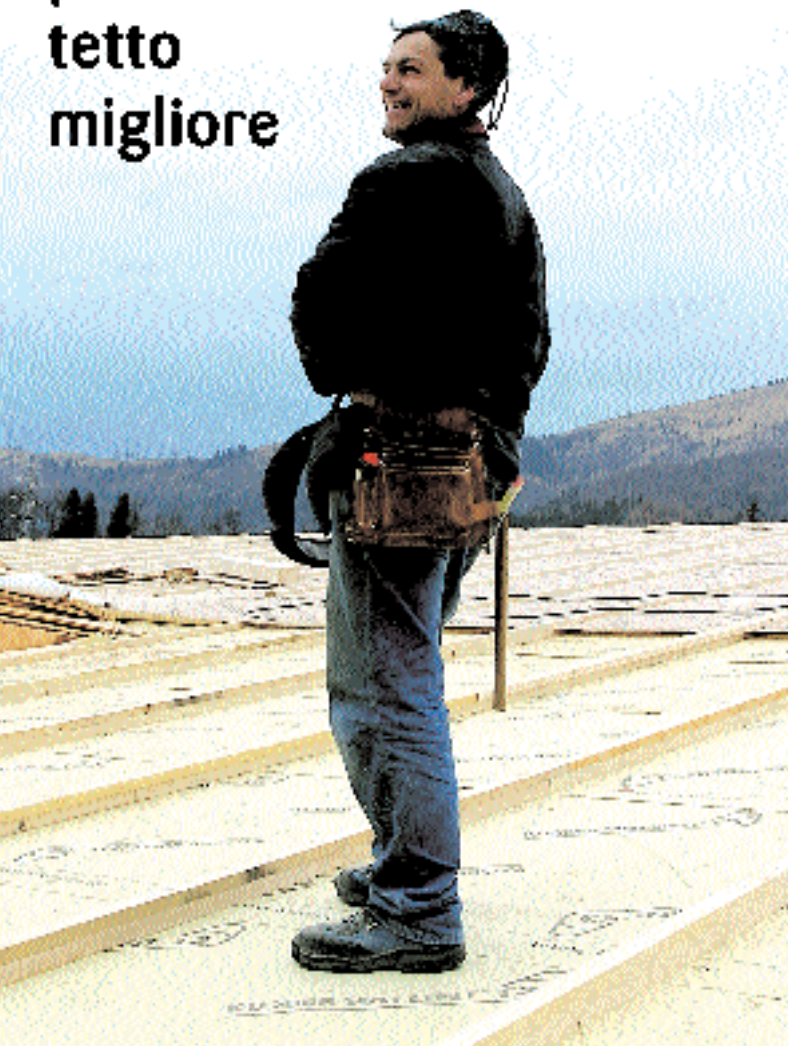
Lavorazione Materie Plastiche,  
Profili Tecnici e Accessori per l'Edilizia



FRANJERPLAST DI CROGLIA PIETRANGELO  
VIA APPIA SUD 85050 BARAGIANO SCALO (PZ)  
TEL. 0971 993 827 \* FAX 0971 993 966  
WWW.FRANJERPLAST.IT \* INFO@FRANJERPLAST.IT

**CERCASI AGENTI PER ZONE LIBERE**

per un  
tetto  
migliore



**guaine impermeabili  
e traspiranti,  
accessori per  
colmi ventilati,  
accessori per  
linee di gronda,  
sfiatatoi,  
lucernari,  
sicurezza sui tetti.**



**Wallint<sup>®</sup>Tg**, guaina  
impermeabile, strato di  
tenuta all'aria, freno al  
vapore. Antiscivolo,  
antiriflesso, idrofobizzata,  
altamente calpestabile.  
Garanzia 10 anni e  
certificata C.E.

**KLOBER**

**Accessori professionali  
per il tetto**

Klober Italia s.r.l.  
Via Midea, 9/10  
I-20040 Cavenago di Brianza (MI)  
Tel. +39 (02)95335301  
Fax +39 (02)95335300  
www.klober.it  
info@klober.it

## i Dossier di Rivendita

### Isolcentro

|  |   |
|--|---|
| <b>Sede</b>  | Roma  |
| <b>Fornitori</b>   | Vetroasfalto, Polyglass, Program  |
| <b>Fornitore principale</b>  | Vetroasfalto  |
| <b>Quota di fatturato derivante dalla vendita del cemento</b>          | 50%   |
| <b>Trend degli ultimi 5 anni</b>                                       | In crescita i liquidi, stabile il resto   |
| <b>Segmentazione delle vendite per tipologia di impermeabilizzante</b> | Bituminosi: 60%<br>Cementizi: 10%<br>Liquidi: 30%   |
| <b>Segmentazione della clientela per tipologia</b>                     | Medie imprese edili<br>Subappaltatrici: 50%<br>Imprese artigiane 50%  |
| <b>Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti</b>                     | 1.000 mq con scaffalature   |
| <b>Quantitativo medio fornitura dal produttore</b>                     | Impermeabilizzanti bituminosi: 28 bancali a settimana<br>Impermeabilizzanti liquidi: 2.000 kg a settimana<br>Impermeabilizzanti cementizi: 2000 kg mese |
| <b>Quantitativo medio fornitura al cliente</b>                         | 1.000 metri (impermeabilizzanti bituminosi)   |
| <b>Modalità di consegna</b>  | Ritiro tramite mezzi del produttore; consegne con mezzi di una cooperativa fino a 11 metri di quota.  |

### Approfondimenti

Isolcentro, da 25 anni sul mercato, ha rapporti consolidati e stabili sia con la clientela sia con i fornitori. Nel caso degli impermeabilizzanti, i suoi interlocutori sono fondamentalmente tre, Program, Polyglass e Vetroasfalto, quest'ultimo marchio principale maggiormente venduto. Dalla vendita di questo tipo di prodotti deriva oltre il 50% del fatturato totale della società, e si evidenzia un trend di vendita in generale stabile, tranne che nel caso degli impermeabilizzanti liquidi che sono in crescita. Allo stoccaggio dei prodotti con questa funzione d'uso Isolcentro dedica uno spazio di 1.000 metri quadrati strutturato con scaffalature, rifornito settimanalmente da 28 bancali di impermeabilizzanti bituminosi e 2.000 kg di prodotti liquidi e, mensilmente, di 2.000 kg di prodotti cementizi. La clientela è equamente suddivisa tra medie imprese edili subappaltatrici e piccole imprese artigiane, che ritirano, in media, 1.000 metri quadrati di prodotto (bituminoso). La rivendita è in grado di effettuare consegne in quota fino a 11 metri di altezza.

### Il rapporto con i fornitori

Il rapporto con l'industria è consolidato e incorniciato da contratti specifici: per Program e Vetroasfalto, in particolare, Isolcentro funge da agenzia di rappresentanza con deposito. Le proposte dei fornitori di corsi di aggiornamento per il personale della rivendita vengono accolti con favore data la loro utilità, mentre sarebbero auspicabili più opportunità rivolte anche alla clientela. A maggior ragione sono importanti i supporti informativi offerti, quali cataloghi, depliant e CD esplicativi delle caratteristiche funzionali dei prodotti. Non si rilevano particolari attività promozionali da parte delle aziende fornitrici.



## Sgrevi F.lli

|   |  |
|---|--|
| Sede  | Arezzo   |
| Fornitori   | Index, Polyglass, Pluvitec   |
| Fornitore principale  | Index  |
| Quota di fatturato derivante dalla vendita degli impermeabilizzanti | 2%   |
| Trend degli ultimi 5 anni   | Bituminosi in flessione; Cementizi in crescita esponenziale          |
| Segmentazione della clientela per tipologia                         | Imprese edili medio-grandi: 10%<br>Imprese edili artigiane 90%       |
| Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti                         | 200 mq   |
| Quantitativo medio fornitura dal produttore                         | 1 autotreno di prodotto  |
| Quantitativo medio fornitura al cliente                             | 100 mq   |
| Modalità di consegna  | Ritiro tramite mezzi del produttore; consegne con mezzi di proprietà |

## Approfondimenti

La rivendita Sgrevi tratta i prodotti impermeabilizzanti di tre aziende, Index, il fornitore principale, Polyglass e Pluvitec. Le vendite dei vari tipi di impermeabilizzanti incidono per il 2% sul fatturato totale della rivendita, che, ricordiamo, è attiva non solo sul fronte dell'edilizia in senso stretto, ma anche su quello delle finiture per interni che pesano notevolmente sulla segmentazione del fatturato. Il trend delle vendite risulta essere in leggera flessione nel settore impermeabilizzanti bituminosi e, al contrario, in crescita esponenziale in quello dei prodotti cementizi. Ad approvvigionarsi presso la ditta Sgrevi sono soprattutto le imprese edili artigiane, pertanto le forniture medie non sono di grande entità. Lo spazio per lo stoccaggio dei prodotti impermeabilizzanti in magazzino si sviluppa su una superficie di circa 200 metri quadrati, periodicamente riforniti con circa un autotreno di prodotto.

## Il rapporto con i fornitori

Sgrevi intrattiene con i suoi fornitori un rapporto consolidato e all'insegna della reciproca collaborazione, che si concretizza in iniziative di formazione, per gli addetti alla vendita e i clienti, iniziative congiunte di marketing e organizzazione di attività presso il punto vendita.



# IL RE NEL PUNTO VENDITA.



www.ausofia.com



**ausofia**  
UNA REPUTAZIONE D'ACCIAIO

100 ANNI DI ESPERIENZA  
NELLELIZIA E NELLA FERRAMENTA

# TENAX®

## SOLUZIONI INNOVATIVE PER L'EDILIZIA CIVILE E RESIDENZIALE

### TENAX RF e ARMAFLEX

RETI ANTIFESSURAZIONE per MASSETTI e INTONACI



#### RF1 - RF2

Reti antifessurazione per massetti  
sotto pavimento e intonaci di  
strutture fortemente irregolari.

- ▶ Prodotto innovativo alternativo alle reti metalliche
- ▶ Inerte chimicamente (acqua, alcali, ...)
- ▶ Non interferisce con i campi magnetici
- ▶ Ideale per applicazioni di bioedilizia e restauro conservativo
- ▶ Adatto anche nel recupero di vecchi intonaci su superfici in pietra o mieto



#### ARMAFLEX

Reti portaintonaco ed  
antifessurazione per  
intonaci civili.

- ▶ Prodotto innovativo alternativo alle reti in fibra di vetro
- ▶ Efficace azione antifessurativa e portaintonaco
- ▶ Inerte chimicamente (acqua, alcali, ...)
- ▶ Non interferisce con i campi magnetici
- ▶ Elevata durabilità



TENAX SpA

Via dell'Industria, 8 - 23897 Viganò (LC)

Tel. 039.9219300 - Fax 039.9219290

email: [customer.service@tenax.net](mailto:customer.service@tenax.net) - [www.tenax.net](http://www.tenax.net)

### Sida

|   |   |
|---|---|
| Sede  | Ottaviano Na  |
| Fornitori   | Imper Italia, Program, Tecnokolla, Ivas   |
| Fornitore principale  | Imper Italia  |
| Quota di fatturato derivante dalla vendita degli impermeabilizzanti | 50%   |
| Trend degli ultimi 5 anni   | Stabile, in crescita le guaine tradizionali   |
| Segmentazione delle vendite per tipologia di impermeabilizzante     | Bituminosi: 70%   |
| Segmentazione della clientela per tipologia                         | Liquidi e cementizi: 30%<br>Grandi imprese edili: 70%<br>Imprese artigiane: 30%                               |
| Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti                         | 1.500 mq  |
| Quantitativo medio fornitura dal produttore                         | 2 autotreni a settimana   |
| Quantitativo medio fornitura al cliente                             | 300 metri quadrati  |
| Modalità di consegna  | Ritiro tramite mezzi del produttore; consegna con mezzi convenzionati fino a 16 metri di quota e del cliente. |

### Approfondimenti

La rivendita Sida commercializza impermeabilizzanti di molte di marchi, il più importante dei quali, per volumi trattati, è Imper. Dalle vendite di questa tipologia di prodotti deriva la metà del fatturato totale della rivendita, che, in particolare, si rivolge a grandi imprese di costruzione operanti nella zona di Napoli. Gli impermeabilizzanti bituminosi risultano essere i prodotti più richiesti, nonché quelli per i quali si registra un trend di vendita costantemente in crescita, a fronte di una certa stabilità delle vendite degli altri tipi di impermeabilizzanti. Il magazzino Sida dedica allo stoccaggio di questa famiglia di prodotti uno spazio di ben 1.500 metri quadrati, rifornito settimanalmente di circa due autotreni di materiali, ritirati poi dalla clientela attraverso ordini medi di 300 metri quadrati.

### Il rapporto con i fornitori

Particolarmente consolidato appare il rapporto di Sida con i suoi fornitori, soprattutto con Imper. Le occasioni di formazione offerte dall'industria sono accolte con grande favore dalla rivendita, sia che si tratti di corsi per i suoi addetti, relativi a novità di prodotti o a tematiche tecnico-commerciali, sia che si tratti di incontri mirati allo sviluppo di contatti più solidi con le imprese clienti. Buono il livello qualitativo del materiale informativo predisposto dalle aziende ai fini della divulgazione presso il punto vendita, mentre non si segnalano particolari iniziative promozionali.



i Dossier di Rivendita

## Someca

|  |   |
|--|---|
| <b>Sede</b>  | Potenza   |
| <b>Aggregazione di appartenenza</b>  | Gruppo Made Casa in   |
| <b>Fornitori</b>   | Index, Mapei, Kerakoll  |
| <b>Fornitore principale</b>  | Index   |
| <b>Quota di fatturato derivante dalla vendita degli impermeabilizzanti</b> | 8%  |
| <b>Trend degli ultimi 5 anni</b>   | In crescita dell'8%   |
| <b>Segmentazione delle vendite di impermeabilizzanti</b>                   | Bituminosi: 70%   |
|  | Liquidi e cementizi: 30%  |
| <b>Segmentazione della clientela per tipologia</b>                         | Medie imprese edili: 60%  |
|  | Piccole imprese artigiane: 40%  |
| <b>Ampiezza area stoccaggio impermeabilizzanti</b>                         | 60 mq   |
| <b>Quantitativo medio fornitura dal produttore</b>                         | 1 autotreno ogni 20 giorni  |
| <b>Quantitativo medio fornitura al cliente</b>                             | 3 bancali   |
| <b>Modalità di consegna</b>  | Ritiro tramite mezzi del produttore; consegne con mezzi del cliente e di proprietà fino a 23 metri di quota |

## Approfondimenti

Il principale fornitore di impermeabilizzanti di Someca è Index, affiancato da Mapei e Kerakoll per i massetti. La vendita dei prodotti per l'impermeabilizzazione genera, nel complesso, l'8% del volume d'affari della rivendita e il trend negli ultimi anni risulta essere in crescita e sono gli impermeabilizzanti bituminosi a sostenere maggiormente questo trend. Ogni 20 giorni un autotreno di materiali va a riassorbire i 60 metri quadrati di magazzino che Someca riserva allo stoccaggio di questi prodotti, che le imprese, medie e piccole, ritirano in quantitativi medi di 3 bancali. Someca, infine, dispone di mezzi per la consegna anche in quota fino a 23 metri di altezza.

## Il rapporto con i fornitori

E' improntato alla correttezza e al rispetto di zona, il rapporto con le Case produttrici di impermeabilizzanti di cui Someca si avvale. Un rapporto diretto, nonostante la rivendita aderisca al gruppo Made, che si concretizza anche in numerose opportunità di formazione, sia degli addetti della rivendita sia della sua clientela, indispensabili per rimanere sempre al passo con le innovazioni tecnologiche e mantenersi aggiornati in un mercato che cambia rapidamente. Di buon livello qualitativo e abbondante è, infine, l'offerta di materiali di supporto alla vendita quali cataloghi, depliant informativi e campionature di prodotti. Promozioni particolari vengono messe in atto nel caso di lanci di nuovi prodotti.



## tecnologia dell'aria

**ARIA** È IL SISTEMA DI VENTILAZIONE DEL TETTO AERATO IN CANTIERE. **OFFICINE** RASERA È IL SISTEMA DI VENTILAZIONE AERATO D'INGRESSO DELL'OPERA IN FASE DELLA CICLIA DI CROCEA, UN LUNGO PASSAGGIO IN FASE DI COLLETTA DEL CEMENTO. **UNO** È UN CONCRETO USCITA SULLA LINEA DI CANTIERE. **TURBODAIRY**. **ARIA** È IL TETTO UNIVERSALE (CON I TETTI) BRUCIA, STABILE, DURABILE NEL TEMPO CHE RIDUCE I TEMPI DI POSA.



Fig. 4/10/06



Fig. 4/11/06

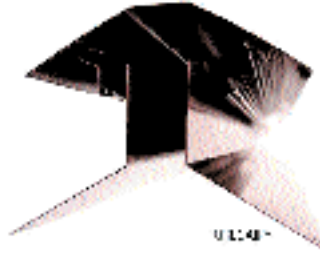


Fig. 4/12/06