



La distribuzione

In un settore ad alto contenuto tecnologico come quello dei prodotti per l'isolamento, la partnership tra industria e trade si rivela assolutamente strategica. I rivenditori edili hanno calibrato dunque un'articolata offerta in questo comparto, sostenuta dal supporto tecnico delle Case produttrici, che si declina in iniziative di formazione e in una consulenza a 360 gradi.

di Laura Maffei

Ancora una volta il Dossier de La Rivendita, dopo aver interpellato i produttori, passa la parola ai protagonisti del trade. Sedi-ci le realtà intervistate in questo quinto approfondimento merceologico della nostra rivista, tra le quali un Gruppo e una società distributrice, per un totale di oltre 30 magazzini.

- *Come viene affrontata la vendita dei numerosi tipi di prodotti che compongono la grande famiglia degli isolanti?*
- *Quali sono i prodotti più strategici, verso quali di essi si orienta oggi la domanda da parte del mercato?*
- *E come si rapportano tra di loro rivenditori e produttori?*

Queste le domande alle quali i rivenditori intervistati hanno risposto, sottolineando, in modo particolare, l'importanza della partnership con l'industria, fondamentale per poter fornire alla clientela un'offerta ampia e un livello di consulenza adeguato a

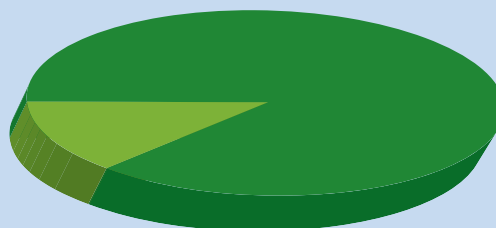
una gamma di prodotti, come gli isolanti, assolutamente tecnici e in evoluzione continua, il cui impiego, oltretutto, è regolato da una serie di normative imprescindibili e anch'esse in costante divenire, soprattutto negli ultimi anni.

◆ I fornitori

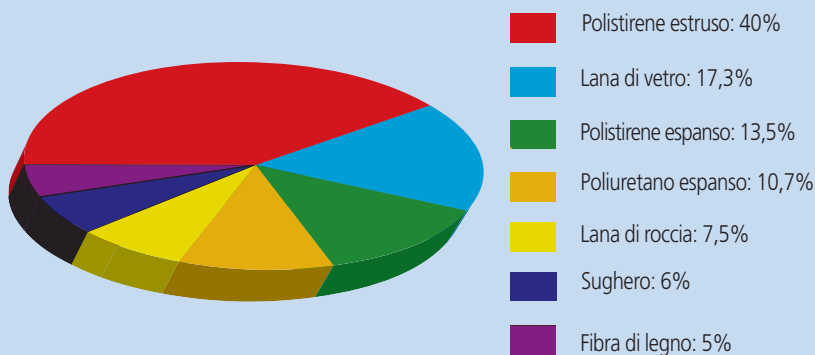
Alla luce della varietà delle tipologie di isolanti oggi disponibili sul mercato, la scelta dei rivenditori non può che orientarsi su un'offerta multimarca, che permette loro di fornire alle

imprese clienti il prodotto giusto per ogni specifica esigenza di isolamento termico e acustico. Il ventaglio di fornitori, a sua volta, può essere più o meno ampio: a volte per la stessa tipologia di prodotto i fornitori sono più di uno, in altre occasioni il rivenditore sceglie di rifornirsi soltanto da un'azienda, ma il risultato, comunque, è che la rivendita dialoga sempre con una molteplicità di interlocutori, il principale dei quali, per volumi di vendita, è quello che produce la tipologia di isolante ritenuta da tutti best seller: il polistirene estruso.

Trend delle vendite degli isolanti



Segmentazione delle vendite per tipologia di isolante



◆ L'andamento delle vendite

I prodotti per l'isolamento costituiscono una importantissima voce di fatturato per le rivendite edili intervistate, pari, in media, al 18% (nell'elaborazione del dato sono stati esclusi il consorzio GAME e la società Termover). Se andiamo ad analizzare l'andamento delle vendite negli ultimi anni, emerge poi un dato ancora più significativo, anche se non inaspettato: secondo l'87% degli intervistati, le vendite sono aumentate, in alcuni casi in modo anche estremamente netto, e secondo il 12% sono state stabili, mentre in nessun caso si segnalano trend inversi, di calo della domanda. Un dato, dicevamo, atteso, data l'attualità normativa che prevede l'aumento degli spessori di isolante da impiegare negli interventi edilizi.

◆ Le varietà offerte

Non è sempre facile per il rivenditore destreggiarsi nella molteplicità dei materiali isolanti oggi presenti sul mercato. L'industria del settore, infatti, è sempre più propositiva e accanto ai materiali tradizionali se ne affacciano anche di nuovi, che iniziano a fare presa presso gli imprenditori più ricettivi.

Dall'analisi dei dati raccolti, emerge comunque la leadership indiscussa degli isolanti in polistirene estruso, che rappresentano il 40% delle vendite dei rivenditori intervistati. Seguono,

ma a distanza, i prodotti in lana di vetro (17,3%), in polistirene e poliuretano espanso (rispettivamente 13,5% e 10,7%), e infine, con quote inferiori al 10%, la lana di roccia, il sughero, la fibra di legno e altri materiali naturali.

◆ Il target di clientela

Come nel caso dei prodotti impermeabilizzanti, data la specificità delle competenze tecniche necessarie per effettuare una posa corretta, l'utenza della rivendita è professionale nella quasi totalità dei casi: soltanto l'11,3% degli acquirenti, infatti, è rappresentato da privati. Interessante notare, inoltre, la quota particolarmente elevata (27,5%) di clienti tra le grandi imprese di costruzione, a indicare un rapporto di fiducia nel rivenditore che induce anche le imprese più strutturate a intrattenere rapporti commerciali con esso, in virtù, crediamo, di quell'importante valore aggiunto alla vendita che si identifica

con la capacità della rivendita di offrire alla clientela un'assistenza e una consulenza continua e immediata sia nella fase di scelta che in quella di posa dei materiali per l'isolamento.

I principali acquirenti di prodotti per l'isolamento dei magazzini intervistati restano comunque le imprese edili di dimensioni medio-piccole e gli artigiani (61,2%).

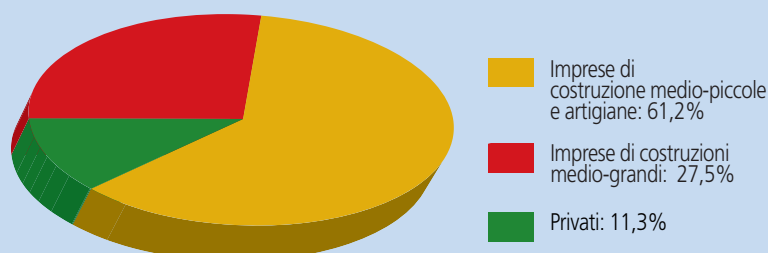
◆ Stoccaggio e rotazione del magazzino

Le aree di stoccaggio dei prodotti isolanti presso i rivenditori intervistati sono nella maggior parte coperte e organizzate con scaffalature. Se è risultato difficile determinare il volume di prodotto stoccato in tali spazi, è stato invece possibile conoscerne la superficie di base, che va dai 100 ai 1.500 metri quadrati nel caso delle rivendite maggiormente specializzate in questo comparto merceologico. Per comodità abbiamo derivato dai dati raccolti quattro classi di grandezza dell'area di stoccaggio degli isolanti e, in base a questa classificazione, emerge che la maggior parte dei rivenditori, oltre il 65%, ha riservato agli isolanti uno spazio di circa 250 metri quadrati, in cui è stoccato mediamente un mix di prodotti isolanti equivalente a 7 autotreni, il cui riassortimento avviene generalmente ogni 3 settimane (2,6 autotreni a settimana).

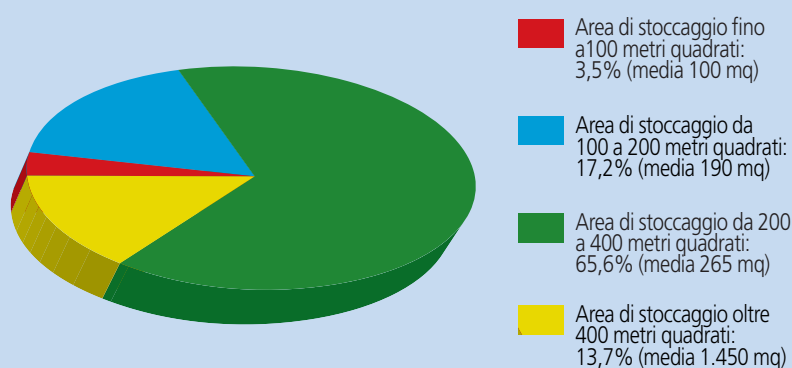
◆ Il rapporto con i fornitori

Come già anticipato, nella vendita dei prodotti per l'isolamento, il rap-

Segmentazione della clientela degli isolanti



Stoccaggio degli isolanti in magazzino



porto con i fornitori è, per la rivendita, un fattore assolutamente strategico di competitività. E la bontà del rapporto si misura soprattutto nella capacità dell'industria di fornire al trade un adeguato bagaglio di informazioni tecniche relative alla produzione, essendo gli isolanti prodotti ad alto contenuto tecnico soggetti a una continua evoluzione.

Per questo motivo, nell'intervistare i rivenditori selezionati, abbiamo prestato particolare attenzione al loro grado di soddisfazione relativamente alle iniziative di formazione offerte loro dall'industria e ai supporti informativi cartacei predisposti.

- **Promozioni e sconti.** Le iniziative promozionali attivate dai produttori

di isolanti non spiccano per frequenza. Sembrano tuttavia raccogliere l'apprezzamento della clientela, qualora siano attuate, ma anche in caso di assenza di iniziative di questo tipo, sembra che i rivenditori non ne sentano in modo particolare la mancanza.

- **Marketing.** Anche le iniziative di marketing attivate dai produttori di isolanti non sono, secondo i rivenditori che abbiamo intervistato, particolarmente frequenti. Attività di co-marketing e strumenti di fidelizzazione come merchandising aziendale non sono predisposti molto spesso, ma, in fondo, non sembrano nemmeno particolarmente necessari. In alcuni casi, tuttavia, spicca un mag-

giore orientamento all'attivazione di questo tipo di iniziative, in particolare open house, intese come occasioni di incontro tra tutti gli attori della filiera, produttori, rivenditori e imprese.

- **Formazione.** Come anticipato, le iniziative di formazione che l'industria offre alle rivendite clienti sono considerate da queste ultime assolutamente necessarie. Conoscere il mondo dell'isolamento significa, infatti, possedere una serie di competenze altamente specifiche sulle caratteristiche tecniche e le problematiche applicative di una molteplicità di materiali ed essere aggiornati sulle novità normative che ne regolamentano l'impiego. Competenze che soltanto le case produttrici possono adeguatamente trasferire al rivenditore, perché lui possa, a sua volta, essere il tramite con l'impresa. Fortunatamente, da questo punto di vista, tutti i rivenditori intervistati si sono detti soddisfatti dell'impegno delle aziende produttrici e partecipano con assiduità agli appuntamenti con la formazione.

- **Materiale informativo cartaceo.** Cataloghi e depliant illustrativi sono il necessario completamento dell'offerta formativa delle aziende di produzione. A proposito di questi strumenti di informazione, i rivenditori evidenziano che l'offerta da parte dei fornitori è quasi sempre abbondante, ma che in alcuni casi sarebbe necessario un più rapido aggiornamento delle informazioni contenute, che, comunque, sono ritenute complete, efficaci e di grande utilità pratica.

- **Imballaggi.** Complessivamente soddisfacente il livello qualitativo del packaging degli isolanti secondo i rivenditori, anche se a volte alcuni di essi segnalano la necessità di un maggiore utilizzo dei pallet, per evitare rotture dei carichi incellophanati, e qualche problema nel loro smaltimento. ■



Dal Maestro Luigi

Sede	San Vito di Leguzzano (VI)
Aggregazione di appartenenza	UCE
Fornitori	Celenit, Ediltec, Eurofibre, Polimaxitalia, Rockwool, Sirap Gema, Ursa
Fornitore principale	Ediltec, Rockwool, Ursa
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	In aumento
Segmentazione delle vendite per tipologia	Polistirene estruso: 65% Polistirene espanso, Fibre di legno, Lana di roccia: 35%
Segmentazione della clientela per tipologia	Piccole e medie imprese di costruzioni e artigiani: 90% Privati: 10%
Ampiezza area di stoccaggio dei prodotti per l'isolamento	300 metri quadrati
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	5 autotreni
Quantitativo medio approvvigionamento settimanale	1 autotreno
Modalità di consegna	tramite mezzi di proprietà fino a 18 metri di altezza

Approfondimenti

La rivendita vicentina Dal Maestro offre alla sua clientela una gamma di marchi e prodotti per l'isolamento piuttosto ampia. Buono l'andamento delle vendite negli ultimi anni e ancora migliore nell'ultimo periodo, a fronte di una vera e propria impennata della domanda del mercato, in particolare da parte delle piccole e medie imprese di costruzioni che rappresentano il 90% della clientela di Dal Maestro. La rivendita dedica allo stoccaggio di questo tipo di prodotti un'area in magazzino di circa 300 metri quadrati, in cui sono stoccati materiali per l'equivalente di 5 autotreni di prodotto. Il riassortimento del magazzino è variabile a seconda di molteplici fattori, ma in media ogni settimana la rivendita riceve un carico di prodotti.

Il rapporto con i fornitori

Complessivamente soddisfacente il rapporto di Dal Maestro con le aziende di produzione, che offrono piani di formazione completi e frequenti, molto utili per tenere aggiornato il personale di vendita. Buono anche il livello qualitativo dei supporti informativi cartacei. Le aziende fornitrici sono attive anche nelle iniziative di co-marketing con la rivendita (ad esempio organizzano incontri tecnici con le imprese clienti), mentre solo occasionalmente attivano iniziative promozionali. Nessun problema da segnalare relativamente alla qualità degli imballaggi dei prodotti isolanti.

De Masi

Sede	Roma
Aggregazione di appartenenza	Area 7
Fornitori	Alcopal, Celenit, Knauf Insulation, LIS
Fornitore principale	Knauf Insulation
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	10%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	In aumento
Segmentazione delle vendite per tipologia di laterizi	Polistirene estruso: 50% Lana di vetro: 10% Fibra di legno: 22% Sughero: 18%
Segmentazione della clientela per tipologia	Piccole e medie imprese di costruzioni e artigiani: 70% Privati: 30%
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	1 autotreno
Quantitativo medio approvvigionamento settimanale	variabile
Quantitativo medio fornitura al cliente	variabile
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà fino a 10 metri di altezza
Servizi	Supporto tecnico (calcolo dimensionamento spessori e scelta del tipo di isolante)

Approfondimenti

Gli isolanti contribuiscono nella misura del 10% a sviluppare il fatturato della rivendita romana De Masi (per la quale un'importante voce di fatturato è rappresentata dai prodotti di finitura). La rivendita ha recentemente ampliato l'area di stoccaggio dedicata a questo segmento merceologico, cosa che ha contribuito ad aumentare i volumi di vendita. L'utenza per questo tipo di prodotti è costituita in particolare dalle piccole e medie imprese; proprio per questo risulta difficile determinare l'entità dei singoli ordini, che sono piuttosto variabili. Il polistirene estruso è comunque il tipo di isolante più venduto, nonché quello che ha fatto registrare il migliore trend di vendita.

Il rapporto con i fornitori

Gli addetti alla vendita del magazzino De Masi partecipano abitualmente ai corsi di formazione proposti dalle case produttrici. Queste ultime si dimostrano tanto più attive nelle iniziative di questo tipo, nonché nelle attività di marketing, quanto più sono strutturate e il giudizio della rivendita su tali attività è buono. La titolare fa notare giustamente che il successo di queste iniziative dipende però dal grado di "condivisione" del loro spirito da parte del trade: il rivenditore deve, cioè, saperne valutare i benefici. Positivo anche il giudizio sul materiale informativo predisposto dalle aziende di produzione, anche se è auspicabile una progressiva eliminazione della veste cartacea di tale materiale. Complessa la gestione degli imballaggi dei prodotti, il cui smaltimento risulta essere particolarmente oneroso.

Dimensione Edilizia

Sede	Assisi (PG)
Fornitori principali	Basf CC Italia, Brai-Cost, Saint Gobain Isover
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	3%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	Stabile
Segmentazione delle vendite per tipologia	Polistirene espanso: 25% Polistirene estruso: 25% Lana di vetro: 25% Poliuretano espanso: 25%
Segmentazione della clientela per tipologia	Piccole e medie imprese di costruzioni e artigiani: 70% Privati: 30%
Ampiezza area di stoccaggio dei prodotti per l'isolamento	300 metri quadrati
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	3 autotreni
Quantitativo medio approvvigionamento settimanale	1 autotreno
Quantitativo medio fornitura al cliente	100 metri quadrati
Modalità di consegna	tramite mezzi di proprietà fino a 18 metri di altezza

Approfondimenti

Dimensione Edilizia commercializza i prodotti isolanti di tre case produttrici principali, cui si affiancano altri marchi minori. La rivendita deve a questo segmento merceologico il 3% del suo giro d'affari e si rivolge alle piccole e medie imprese edili (che nella zona di influenza della rivendita operano principalmente in cantieri di nuova edilizia residenziale e in ristrutturazioni) e, per il 30%, ai privati, che, complessivamente, ritirano per ciascun ordine circa 100 metri quadrati di prodotto. Stabile il trend delle vendite negli ultimi anni, che riguardano principalmente quattro tipologie di prodotti. Tra i servizi offerti da Dimensione Edilizia alla sua clientela, quello di consegna in cantiere fino a 18 metri di altezza.

Il rapporto con i fornitori

Le iniziative di formazione dei produttori cui Dimensione Edilizia si rivolge sono giudicate complessivamente buone, mentre non si segnalano attività particolari dal punto di vista degli eventi promozionali e delle iniziative di marketing con la rivendita. Esauriente il materiale cartaceo tecnico-informativo e i gadget offerti. Migliorabile il packaging dei prodotti.

Edilbilancino

Sede	Impruneta (FI)
Fornitori	Edilsughero, Ediltec, Isolparma, Lape, LIS, Saint Gobain Isover, Sirap Gema
Fornitore principale	Ediltec
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	10%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	In crescita
Segmentazione delle vendite per tipologia	Polistirene estruso: 10% Lana di roccia: 10% Poliuretano espanso: 70% Sughero: 10%
Segmentazione della clientela per tipologia	Piccole e medie imprese di costruzioni e artigiani: 90% Privati: 10%
Ampiezza area di stoccaggio dei prodotti per l'isolamento	400 metri quadrati
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	2 autotreni
Quantitativo medio approvvigionamento settimanale	mezzo autotreno
Quantitativo medio fornitura al cliente	100 metri
Modalità di consegna	tramite mezzi di proprietà fino a 7 metri di altezza
Servizi	supporto tecnico (calcolo dimensionamento spessori e scelta del tipo di isolante)

Approfondimenti

Edilbilancino ha strutturato un pacchetto di offerta nel settore degli isolanti molto completo e si rifornisce per questo da un ampio ventaglio di aziende produttrici. L'andamento delle vendite negli ultimi anni, grazie alle nuove normative che regolano il settore, è in aumento e il prodotto best seller è il poliuretano espanso, che da solo, in volume, rappresenta il 70% dei materiali isolanti venduti. Al loro stoccaggio la rivendita toscana dedica un'area di 400 metri quadrati all'interno del magazzino in cui sono stoccati due autotreni di prodotti misti, riassortiti con cadenza mensile. Edilbilancino effettua anche il servizio di consegna in cantiere e quello di consulenza alla clientela per il calcolo degli spessori da impiegare nei singoli interventi e la scelta del tipo di isolante più idoneo.

Il rapporto con i fornitori

Soddisfacente, in generale, il rapporto di Edilbilancino con i fornitori di isolanti, anche se il titolare fa notare che a volte riscontra scarsa prontezza nell'evasione degli ordini effettuati. Buona l'offerta formativa proposta alla rivendita, ritenuta fondamentale in questo settore e sempre sfruttata. Abbastanza soddisfacente anche la qualità del materiale informativo cartaceo predisposto dalle aziende di produzione, anche se i contenuti potrebbero essere più completi e chiari in modo da soddisfare anche le curiosità della clientela privata "non addetta ai lavori". Buona anche la qualità degli imballaggi.

Edilnord di Vendrame & C.

Sede	Pordenone
Aggregazione di appartenenza	MEC
Fornitori	Polimaxitalia, Sirap Gema, Ursa Italia
Fornitore principale	Ursa Italia
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	4%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	In aumento
Segmentazione delle vendite per tipologia	Polistirene espanso: 19% Polistirene estruso: 62% Lana di vetro: 3% Lana di roccia: 12% Poliuretano espanso: 3% Sughero: 1%
Segmentazione della clientela per tipologia	Piccole e medie imprese di costruzioni e artigiani: 90% Privati: 10%
Ampiezza area di stoccaggio dei prodotti per l'isolamento	200 metri quadrati
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	3 autotreni
Quantitativo medio approvvigionamento settimanale	1 autotreno di polistirene estruso, mezzo carico degli altri tipi di isolante
Quantitativo medio fornitura al cliente	10 metri cubi di prodotto
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà fino a 16 metri di altezza

Approfondimenti

Veramente ampia e articolata l'offerta di prodotti per l'isolamento della rivendita Edilnord, che si avvale della collaborazione di una rosa di importanti produttori specializzati. Il comparto determina il 4% del fatturato della rivendita e le vendite negli ultimi anni sono sensibilmente aumentate a causa dell'aumento degli spessori imposti dalle recenti normative in materia di isolamento termico e acustico. In particolare, sono cresciute le vendite del polistirene estruso, prodotto di cui il magazzino si approvvigiona settimanalmente (1 autotreno di prodotto). La rivendita dedica 200 metri quadrati di superficie allo stoccaggio degli isolanti, per poter fornire just in time la propria clientela con ogni tipo di materiale.

Il rapporto con i fornitori

Le iniziative formative dei produttori sono ritenute da Edilnord valide occasioni di aggiornamento e di approfondimento delle tematiche relative all'isolamento e delle specifiche tecniche dei prodotti. Analogo giudizio è espresso in riferimento al materiale illustrativo cartaceo, ben organizzato ed esauriente, di grande utilità pratica. Sono, invece, praticamente assenti, le iniziative dell'industria dal punto di vista promozionale. Scarsi anche i gadget.

Hai mai provato
a camminare
su una nuvola?

PROVA

la nuova gamma
isolmant special

**IL LUSSO
DEL SILENZIO**

Garanzia di un migliore
abbattimento acustico, a lungo termine

Isolmant
Special

Isolmant
UnderSlim

Isolmant
UnderSpecial

Isolmant
UnderLivell

L'originale
lo riconosci



isolmant
soluzioni speciali di isolamento

www.isolmant.it

Edil Service Piemme

Sede	Roma
Aggregazione di appartenenza	Gruppo Made Casa In
Fornitori	AB Isolanti, Biemme, Brianza Plastica, Ediltec, Gutta Werke, Isolmant, Isostif, NDA Nuove Dimensioni Ambientali, Sul-pol
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	25%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	In aumento
Segmentazione delle vendite per tipologia	Polistirene espanso Polistirene estruso Lana di vetro Lana di roccia Poliuretano espanso Sughero Fibre naturali
Segmentazione della clientela per tipologia	Grandi imprese di costruzione: 70% Piccole e medie imprese di costruzioni e artigiani: 30%
Ampiezza area di stoccaggio dei prodotti per l'isolamento	200 metri quadrati
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	3 autotreni
Quantitativo medio fornitura al cliente	Difficile da quantificare
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà fino a 3 metri di altezza
Servizi	Supporto tecnico (calcolo dimensionamento spessori e scelta del tipo di isolante) in collaborazione con le aziende produttrici

Approfondimenti

Edil Service Piemme dispone, nei suoi due magazzini, di 200 metri quadrati di superficie destinata allo stoccaggio dei prodotti per l'isolamento, che offrono in pronta consegna l'equivalente di tre autotreni di materiali misti di tutte le tipologie in cui questa famiglia merceologica si declina. La vendita degli isolanti costituisce per la rivendita romana una importante voce di fatturato (25% del complessivo giro d'affari), poiché la clientela in massima parte è costituita da grandi imprese di costruzione (70% del totale). Su richiesta Edil Service Piemme è in grado di offrire ai clienti, in collaborazione con i fornitori, supporto nel calcolo del dimensionamento degli spessori di isolante da utilizzare.

Il rapporto con i fornitori

Rapporto soddisfacente quello di Edil Service Piemme con i produttori. In particolare è apprezzata la loro offerta formativa, essenziale in un settore altamente tecnico come quello dell'isolamento, che la rivendita sfrutta abitualmente per aggiornare i suoi addetti su tutte le specifiche tecniche dei vari prodotti. Il materiale illustrativo cartaceo predisposto per le rivendite è ritenuto completo e di facile lettura, ma dovrebbe essere aggiornato più spesso. Frequenti le promozioni, più rare le attività di co-marketing. Buono il livello qualitativo degli imballaggi degli isolanti, che generalmente non creano problemi di stoccaggio o logistici.

Edil Vuillermoz

Sede	Hone (AO)
Fornitori principali	DI-BI, Saint Gobain Isover, Soften
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	5%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	Stabile
Segmentazione delle vendite per tipologia	Polistirene sinterizzato: 80% Polistirene espanso, lana di vetro, fibra di poliestere, sughero: 20%
Segmentazione della clientela per tipologia	Piccole e medie imprese di costruzioni e artigiani: 60% Privati: 40%
Ampiezza area di stoccaggio dei prodotti per l'isolamento	150 metri quadrati
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	2 autotreni
Quantitativo medio approvvigionamento settimanale	Mezzo autotreno
Quantitativo medio fornitura al cliente	Variabile
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà fino a 12 metri di altezza
Servizi	Supporto tecnico (calcolo dimensionamento spessori e scelta del tipo di isolante)

Approfondimenti

L'offerta di materiali per l'isolamento di Edil Vuillermoz, realtà particolarmente attenta ai prodotti innovativi, non comprende soltanto i prodotti tradizionali, ma anche articoli alternativi, come la fibra di poliestere o il polistirene sinterizzato. La vendita dei prodotti di questa famiglia merceologica concorre nella misura del 5% a determinare il giro d'affari della rivendita valdostana, che serve per il 60% imprese di costruzione medie e piccole e per il 40% privati che acquistano direttamente anche questo genere di articoli. Allo stoccaggio degli isolanti il magazzino di Hone dedica una superficie di 150 metri quadrati, che ospita l'equivalente di due autotreni di prodotti e viene riassortita a cadenza generalmente mensile.

Il rapporto con i fornitori

Buono il rapporto con i produttori di materiali isolanti presso cui la Edil Vuillermoz si rifornisce; il titolare della rivendita apprezza l'offerta formativa (in particolare di DI-BI) e la qualità del materiale tecnico-informativo cartaceo da loro predisposto, mentre non segnala una particolare attività delle aziende dal punto di vista promozionale. Soddisfacente il giudizio relativo agli imballaggi dei prodotti per l'isolamento.

F.Ili Rivera

Sede	Campomorone (GE)
Aggregazione di appartenenza	Gruppo Made Casa In
Fornitori	AB Isolanti, Brianza Plastica, Sirap Gema
Fornitore principale	Sirap Gema
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	20%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	In aumento
Segmentazione delle vendite per tipologia	Polistirene espanso: 10% Polistirene estruso: 90% Lana di roccia: 5%
Segmentazione della clientela per tipologia	Piccole e medie imprese di costruzioni e artigiani: 80% Privati: 20%
Ampiezza area di stoccaggio dei prodotti per l'isolamento	200 metri quadrati
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	2 autotreni
Quantitativo medio approvvigionamento settimanale	Mezzo autotreno
Quantitativo medio fornitura al cliente	Variabile
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà fino a 7 metri di altezza
Servizi	Supporto tecnico (calcolo dimensionamento spessori e scelta del tipo di isolante) in collaborazione con le aziende produttrici

Approfondimenti

La rivendita F.Ili Rivera, posizionata nell'entroterra genovese, si rivolge a una clientela costituita prevalentemente da piccole e medie imprese impegnate in interventi di nuova costruzione residenziale e ristrutturazione, che, relativamente al comparto degli isolanti, le richiede soprattutto polistirene estruso, che da solo costituisce il 90% del totale dell'isolante commercializzato. Questa merceologia determina il 20% del fatturato dell'attività e ad essa è dedicata in magazzino un'area di 200 metri quadrati di superficie, che ospita, in pronta consegna, l'equivalente di 2 autotreni di prodotti.

Il rapporto con i fornitori

La F.Ili Rivera svolge per la sua utenza anche il servizio di supporto a livello di calcoli, offerto, in particolare, in collaborazione con Sirap Gema, il suo principale fornitore di isolanti. E a proposito dei servizi che il mondo industriale offre alla rivendita, il suo giudizio complessivo è positivo, in particolare per quanto concerne l'offerta formativa e i supporti tecnico-informativi predisposti per il trade, quali cataloghi e depliant, i cui contenuti sono giudicati ben organizzati e di grande utilità pratica. Scarse, invece, le iniziative promozionali. Migliorato, rispetto al passato, il livello qualitativo degli imballaggi dei prodotti isolanti.

PRIMA

STUCCHI PER RASARE



Stucco Airless ideale per le applicazioni a spruzzo



Appignano (MC)
V. Bramante, 23
Tel. 0733.57165
Fax 0733.579618
info@stucchi-prima.it

F.Ili Simonetti

Sede	Castelfidardo (AN)
Fornitori	Basf CC Italia, Lape, Maxitalia, Saint Gobain Isover, Termolan
Fornitore principale	Basf Italia
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	5%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	In aumento
Segmentazione delle vendite per tipologia	Polistirene espanso, estruso: 30% Polistirene espanso sinterizzato: 30% Lana di roccia: 10% Lana di vetro: 20% Sughero: 10%
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese di costruzione medio-grandi: 30% Piccole imprese di costruzioni e artigiani: 70%
Ampiezza area di stoccaggio dei prodotti per l'isolamento	4.000 metri quadrati (su 15 magazzini)
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	5 autotreni
Quantitativo medio approvvigionamento settimanale	Variabile
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà e anche in quota fino a 35 metri
Servizi	Supporto tecnico (calcolo dimensionamento spessori e scelta del tipo di isolante)

Approfondimenti

I quindici magazzini marchigiani della rivendita F.Ili Simonetti dedicano complessivamente circa 4.000 metri quadrati allo stoccaggio dei prodotti per l'isolamento. In ciascuno di essi sono presenti in pronta consegna circa 5 autotreni di materiali, in particolare polistirene espanso estruso e sinterizzato, le due tipologie best seller più richieste dalla clientela. Quest'ultima è costituita per il 70% da piccole imprese di costruzione e imprese artigiane e per il 30% da realtà di dimensioni medio-grandi. La F.Ili Simonetti supporta i suoi clienti consegnando i materiali richiesti in cantiere fino a 35 metri di altezza, offrendo loro anche il servizio di calcolo del dimensionamento degli spessori e naturalmente la consulenza sul tipo di isolante più idoneo a ciascun impiego.

Il rapporto con i fornitori

E' un rapporto estremamente sinergico quello che la F.Ili Simonetti intrattiene con le aziende sue fornitrici nel comparto degli isolanti. Estremamente attive nell'offerta di piani di formazione per i venditori dei vari magazzini della società, si dimostrano anche tempestivi nelle consegne e molto collaborativi nelle iniziative di marketing e negli eventi promozionali. Buono il livello del materiale illustrativo cartaceo, che sempre più viene affiancato da supporti multimediali. Adeguato ed efficace il packaging dei materiali.

Game

Sede	Motta di Livenza (TV)
Fornitori	Ambrotecno Italia, Celenit, Isostif, Lape, LIS, Maxitalia, Molinas, Saint Gobain Isover, Tecnoasfalti, Termolan
Fornitore principale	Ambrotecno Italia
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	5%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	In aumento
Tipologia di isolanti venduti	Polistirene espanso Polistirene estruso Lana di vetro Lana di roccia Poliuretano espanso Fibra di legno Sughero Gomma
Segmentazione della clientela per tipologia	Grandi imprese di costruzione: 10% Piccole e medie imprese di costruzioni e artigiani: 80% Privati: 10%
Indice di rotazione dei magazzini	4-5 volte l'anno
Servizi	Supporto tecnico (calcolo dimensionamento spessori e scelta del tipo di isolante) in collaborazione con le aziende produttrici

Approfondimenti

Tutti i magazzini Game commercializzano la gamma più ampia di prodotti per l'isolamento sia termico che acustico. Complessivamente, a livello di gruppo, il fatturato sviluppato dalla vendita di questi prodotti è pari al 5% del giro d'affari globale e gli isolanti si pongono dunque come una voce di fatturato non marginale, ma con un indice di rotazione certamente non alto, di 4-5 volte l'anno. I rivenditori Game offrono comunque un ampio ventaglio di servizi alla loro clientela, costituita per l'80% da piccole e medie imprese edili e artigiane, a cominciare da quello di supporto nel calcolo degli spessori da utilizzare, servizio erogato attraverso la consulenza di tecnici dipendenti delle rivendite o degli agenti delle case produttrici.

Il rapporto con i fornitori

Con il mondo industriale Game ha stretto, in tutti i settori, una partnership fortemente collaborativa. Numerose le occasioni di formazione offerte dai produttori di isolanti cui i soci del Gruppo partecipano, utili soprattutto nell'ottica dell'aggiornamento sulle novità di prodotto e normative. Il rapporto è improntato alla massima collaborazione anche dal punto di vista delle attività di co-marketing e promozionali con la rivendita, come quella, recente, avviata con Ambrotecno, che, prevedendo l'offerta di materiale in omaggio a fronte di acquisti superiori rispetto al solito, ha contribuito a sviluppare ulteriormente le vendite dei soci. Game giudica infine migliorabile la qualità degli imballaggi dei prodotti isolanti: l'utilizzo dei pallet, per esempio, in questo settore è ancora scarso mentre sarebbe necessario.

Isocasa

Sede	Rende (CS)
Fornitori	Ambrotecno Italia, Geopan, Lape, Rockwool
Fornitore principale	Ambrotecno Italia
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	20%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	In aumento fino al 2006, ora stabilizzato
Segmentazione delle vendite per tipologia	Polistirene estruso: 70% Polistirene espanso: 20% Lana di roccia: 10%
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese di costruzione medio-grandi: 20% Piccole imprese di costruzioni e artigiani: 70% Privati: 10%
Ampiezza area di stoccaggio dei prodotti per l'isolamento	500 metri quadrati
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	6 autotreni
Quantitativo medio approvvigionamento settimanale	1 autotreno
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Servizi	Supporto tecnico (calcolo dimensionamento spessori e scelta del tipo di isolante)

Approfondimenti

Isocasa stima nel 20% la quota del suo complessivo giro d'affari che viene sviluppata dalla vendita dei prodotti per l'isolamento. Il trend delle vendite è stato in costante crescita fino allo scorso anno, per subire, nel corso del 2007, un deciso rallentamento. I prodotti best seller per la rivendita marchigiana risultano essere quelli in polistirene estruso, che da soli costituiscono il 70% del totale degli isolanti venduti. Elevato il quantitativo di materiali in magazzino in pronta consegna, 6 autotreni misti, stoccati in un'area di 500 metri quadrati che settimanalmente viene riassortita con un autotreno di materiale. La rivendita offre i servizi di consegna in cantiere e supporta la clientela, costituita per il 70% da imprese medio-piccole e artigiani, nel calcolo del dimensionamento del prodotto.

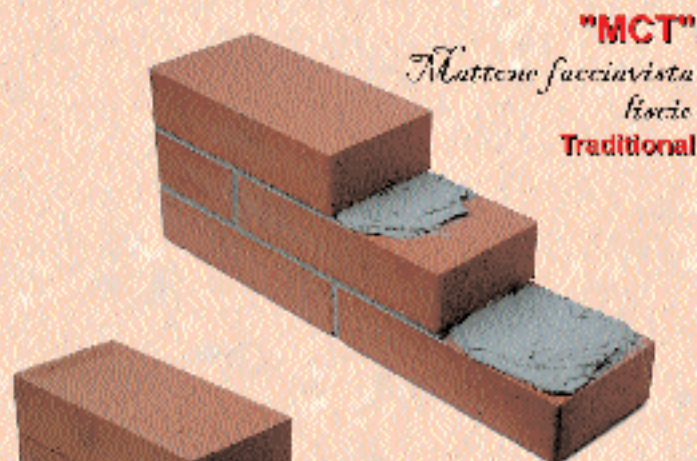
Il rapporto con i fornitori

Il titolare di Isocasa si dice complessivamente soddisfatto del rapporto con i fornitori dei prodotti per l'isolamento. Efficaci i corsi di formazione offerti, che contribuiscono a migliorare il livello qualitativo della consulenza offerta dagli addetti del magazzino alla clientela. Di buona qualità, ma a volte non abbondante, anche il materiale cartaceo di tipo tecnico informativo. Eccellente il packaging dei prodotti.

Il Mattone
del nuovo millennio

LA.RE.K.

Produttore del mattone
refrattario pressato e facciavista



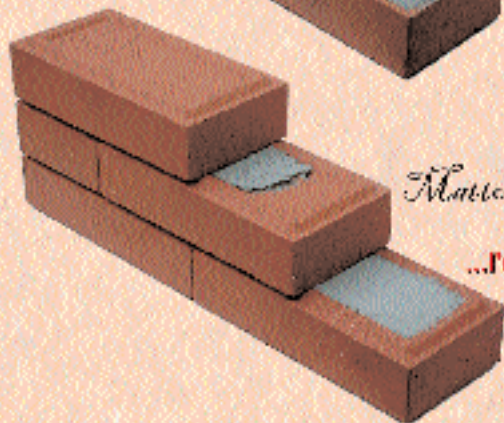
"MCT"

Mattone facciavista
fiscio
Traditional



"R900"

Mattone refrattario
...l'unico senza fuga

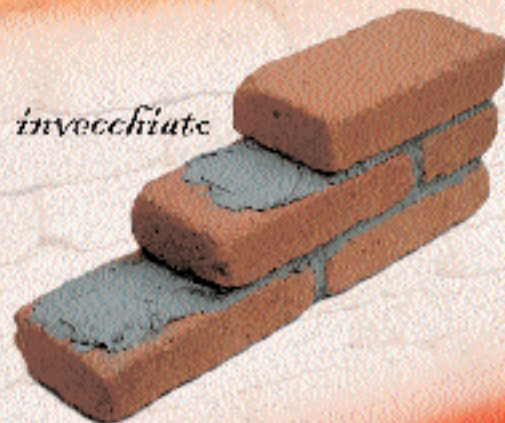


"FLS"

Mattone facciavista
listellato
...l'unico con fuga

"MTI"

Mattone invecchiato
...le origini



LA.RE.K.
LATERIZI REFRATTARI

Via R. Wenner, 25 (Zona Industriale)
84131 SALERNO

Per informazioni:
Tel. 089 302499

Fax 089 302554 - info@larek.it

Isoclima 2

Sede	Pesaro
Fornitori	Ediltec, Eraclit Venier, Fopan, Knauf Insulation, NDA Nuove Dimensioni Ambientali, Saint Gobain Isover
Fornitore principale	Saint Gobain Isover
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	50%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	In aumento
Segmentazione delle vendite per tipologia	Polistirene estruso: 20% Lana di vetro: 65% Gomma: 10% Lana di roccia, poliuretano espanso, fibra di legno, sughero, fibre vegetali: 5%
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese di costruzione medio-grandi: 70% Piccole e medie imprese di costruzioni e artigiani: 30%
Ampiezza area di stoccaggio dei prodotti per l'isolamento	800 metri quadrati
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	3 autotreni
Quantitativo medio approvvigionamento settimanale	1 autotreno
Quantitativo medio fornitura al cliente	Estremamente variabile, difficilmente quantificabile
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Servizi	Supporto tecnico (calcolo dimensionamento spessori e scelta del tipo di isolante)

Approfondimenti

Isoclima 2 sviluppa un considerevole fatturato nel settore degli isolanti perché in esso risiede la sua maggiore specializzazione. Il trend delle vendite degli ultimi anni è stato in crescita, grazie, anche, alle nuove normative che regolano il settore. A trainare le vendite, i prodotti isolanti in lana di vetro, che da soli determinano la quota più consistente del fatturato della rivendita nel comparto degli isolanti, il 65%. Isoclima dedica complessivamente a questi prodotti una superficie di 800 metri quadrati, in cui è stoccato l'equivalente di 3 autotreni di prodotto. La rivendita offre alla sua clientela anche il proprio supporto tecnico per il calcolo del dimensionamento degli spessori e la scelta della tipologia di isolante più adatta allo specifico intervento.

Il rapporto con i fornitori

Isoclima 2 considera buoni i rapporti con i produttori di isolanti di cui è distributore: validi, sempre attuali e interessanti i corsi di formazione proposti, abbondante e completo il materiale cartaceo (depliant, cataloghi, schede tecniche...) e adeguato il packaging dei prodotti. Sporadiche, invece, le iniziative di marketing e quelle promozionali.

Oliverio Distribuzione

Sede	Rende (Cs)
Fornitori	Celenit, Ediltec, Nord Bitumi, Portland
Fornitore principale	Ediltec
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	12%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	In aumento
Segmentazione delle vendite per tipologia	Polistirene espanso: 20% Polistirene estruso: 5% Lana di vetro: 7% Lana di roccia: 7% Poliuretano espanso: 4% Sughero: 2% Fibre: 5% Polistirene accoppiato con cartongesso: 5%
Segmentazione della clientela per tipologia	Grandi imprese di costruzioni: 100%
Ampiezza area di stoccaggio dei prodotti per l'isolamento	1.500 metri quadrati
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	25 autotreni
Quantitativo medio approvvigionamento settimanale	6 autotreni
Modalità di consegna	Tramite mezzi di vettori fino a 26 metri di altezza
Servizi	Supporto tecnico (calcolo dimensionamento spessori e scelta del tipo di isolante) in collaborazione con le aziende produttrici

Approfondimenti

Oliverio Distribuzione è una società distributrice di materiali per l'edilizia (con una particolare specializzazione nel settore dell'isolamento) che serve sia le rivendite sia le imprese, ma solo quelle di grandi dimensioni, e comunque sempre su segnalazione delle rivendite clienti. Gli isolanti determinano il 12% del giro d'affari della società e costituiscono una voce di fatturato in costante crescita. L'area di magazzino destinata allo stoccaggio degli isolanti è molto ampia, pari a 1.500 metri quadrati, e accoglie uno stock di materiali in pronta consegna pari a 25 autotreni di merce, riassortiti completamente una volta al mese. Oliverio Distribuzione supporta la sua clientela effettuando consegne in cantiere o in rivendita tramite una società di servizi logistici, nonché offrendo supporto progettuale.

Il rapporto con i fornitori

Il rapporto di Oliverio Distribuzione con i suoi fornitori è molto stretto e continuo ed è giudicato complessivamente soddisfacente. Di grande utilità, i corsi di formazione tecnica e normativa, frequenti le promozioni e le attività di marketing (come gli open-house) e buono il livello qualitativo del materiale cartaceo che illustra le diverse produzioni, chiaro e aggiornato. Satisfacente anche la qualità del packaging degli isolanti, che in genere non crea problemi logistici.

Parise Souzioni Edili

Sede	Marostica (Vi)
Fornitori	Celenit, Ediltec, Eraclit Venier, Eurofibra, Isotec, Polimaxitalia, Rockwool, Sugherificio Lombardo, Ursa Italia
Fornitore principale	Ursa Italia
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	10%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	In netto aumento
Segmentazione delle vendite per tipologia	Polistirene estruso: 10% Polistirene espanso: 40% Lana di roccia: 10% Lana di vetro: 10% Fibra di legno: 20% Sughero: 10%
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese di costruzione medio-grandi: 70% Piccole imprese di costruzioni e artigiani: 20% Privati: 10%
Ampiezza area di stoccaggio dei prodotti per l'isolamento	300 metri quadrati
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	10 autotreni
Quantitativo medio approvvigionamento settimanale	mezzo autotreno
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà fino a 20 metri di altezza
Servizi	Supporto tecnico (calcolo dimensionamento spessori e scelta del tipo di isolante) in collaborazione con le aziende produttrici

Approfondimenti

Parise Soluzioni Edili offre alla sua clientela un ampio ventaglio di prodotti isolanti di molteplici produttori. I materiali di questo comparto determinano una quota di fatturato di circa il 10%, in netto aumento, negli ultimi anni, a causa delle novità normative che ne regolamentano l'impiego. La clientela cui la rivendita si rivolge, costituita in prevalenza da imprese di dimensioni medio-grandi, può trovare a magazzino un ampio stock di prodotti: i 300 metri quadrati di superficie che la rivendita Parise dedica agli isolanti ospita, infatti, l'equivalente di 10 autotreni di prodotto misto, che la rivendita provvede anche a consegnare in cantiere fino a 20 metri di altezza.

Il rapporto con i fornitori

Complessivamente soddisfacente il rapporto con i produttori secondo il titolare della rivendita Parise. Completa ed efficace l'offerta formativa, anche se proposta solo da alcune case produttrici in modo sistematico; utile e ben strutturato il materiale cartaceo predisposto per dare ai rivenditori le informazioni tecniche di base necessarie per affrontare la vendita dei prodotti per l'isolamento. Scarse, invece, le iniziative di marketing e promozionali. Gli imballaggi di questo tipo di prodotti sono poi giudicati adeguati e non creano problemi né di gestione né di smaltimento.



NUOVO SACCO !
CONSERVAZIONE*

1 ANNO

**In cantiere, Ciment Fondu®
ed io siamo inseparabili**

Semplice e pratico, Ciment Fondu® consente di accelerare la presa delle malte e di confezionare calcestruzzi ad altissime prestazioni.

Per ulteriori informazioni: www.olmerifondu.com

*Dato conservato secondo le norme di riferimento tecniche in vigore.

Termover

Sede	Legnano (MI)
Fornitori	Rockwool, Saint Gobain Isover, Sirap Gema, Sive, Sugherificio Lombardo, Tecnasfalti, Trocellen, Ursa Italia
Fornitore principale	Saint Gobain Isover
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	100%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	In aumento
Segmentazione delle vendite per tipologia	Polistirene espanso: 1,2% Polistirene estruso: 20% Lana di vetro: 63% Lana di roccia: 15% Poliuretano espanso: 0,3% Sughero: 0,5%
Segmentazione della clientela per tipologia	Grandi imprese di costruzione: 5% Piccole e medie imprese di costruzioni e artigiani: 94% Privati: 1%
Ampiezza area di stoccaggio dei prodotti per l'isolamento	3.000 metri quadrati
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	30 autotreni
Quantitativo medio approvvigionamento settimanale	5 autotreni
Quantitativo medio fornitura al cliente	0,5 autotreni
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Servizi	Supporto tecnico (calcolo dimensionamento spessori e scelta del tipo di isolante)

Approfondimenti

Veramente ampia l'offerta di prodotti per l'isolamento della rivendita Termover di Legnano, che, vista la sua specializzazione proprio in questo settore, propone alla clientela una molteplicità di brand del comparto e quasi tutti i tipi di isolante. In pronta consegna Termover offre l'equivalente di 30 autotreni di prodotto misto, stoccato in 3.000 metri quadrati di magazzino, riassortito ogni 6 settimane. La segmentazione delle vendite per tipologia di isolante indica nella lana di vetro la "best seller" e in Saint Gobain Isover il fornitore principale. La clientela della rivendita è costituita prevalentemente dalle piccole e medie imprese di costruzione e dagli artigiani edili, che possono usufruire anche del supporto tecnico offerto da Termover nel caso serva assistenza nel calcolo del dimensionamento del prodotto.

Il rapporto con i fornitori

Termover giudica complessivamente buono il rapporto con i produttori del comparto. I corsi di formazione sono ritenuti sufficienti, buono il livello qualitativo del materiale informativo predisposto dalle aziende per la rivendita e per la clientela e altrettanto dicasi per le iniziative promozionali. L'imballaggio degli isolanti, infine, non crea particolari problemi di gestione.

Tortalla Isolanti

Sede	Grugliasco (TO)
Fornitori	K-Flex, Lafarge Gessi, Promat, Saint Gobain Isover
Fornitore principale	Saint Gobain Isover
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei prodotti per l'isolamento	80%
Trend delle vendite degli ultimi 5 anni	In aumento
Segmentazione delle vendite per tipologia	Polistirene espanso: 15% Polistirene estruso: 17% Lana di vetro: 35% Lana di roccia: 20% Fibra di legno: 10% Sughero: 3%
Segmentazione della clientela per tipologia	Grandi imprese di costruzione: 60% Piccole e medie imprese di costruzioni e artigiani: 35% Privati: 5%
Ampiezza area di stoccaggio dei prodotti per l'isolamento	100 metri quadrati
Stock di isolanti a magazzino in pronta consegna	8 autotreni
Quantitativo medio approvvigionamento settimanale	6 autotreni
Quantitativo medio fornitura al cliente	1 autotreno
Modalità di consegna	tramite mezzi di proprietà
Servizi	supporto tecnico (calcolo dimensionamento spessori e scelta del tipo di isolante)

Approfondimenti

Secondo Tortalla Isolanti, realtà distributiva della provincia di Torino specializzata in questo comparto merceologico, il trend delle vendite negli ultimi anni è stato in aumento, a causa delle nuove normative che hanno aumentato gli spessori impiegati e contestualmente grazie anche allo sviluppo della forza vendita dell'azienda. I prodotti isolanti sono stoccati in circa 100 metri quadrati di superficie all'interno del magazzino e lo stock in pronta consegna è elevato, equivalente a 8 autotreni di materiale misto, riassortito con cadenza poco più che settimanale. Tortalla Isolanti offre alla clientela, costituita per il 60% da grandi imprese edili e per il 35% da imprese medio-piccole, anche consulenza sul calcolo del dimensionamento degli spessori.

Il rapporto con i fornitori

Le iniziative dei produttori a sostegno dell'attività del magazzino Tortalla sono giudicate importantissime da parte della rivendita. In particolare, le attività formative e informative, quindi i corsi strutturati ad hoc per i venditori e il materiale cartaceo illustrativo delle caratteristiche tecniche dei prodotti. Buone le iniziative promozionali offerte dall'industria di questo settore e così anche la qualità del packaging.