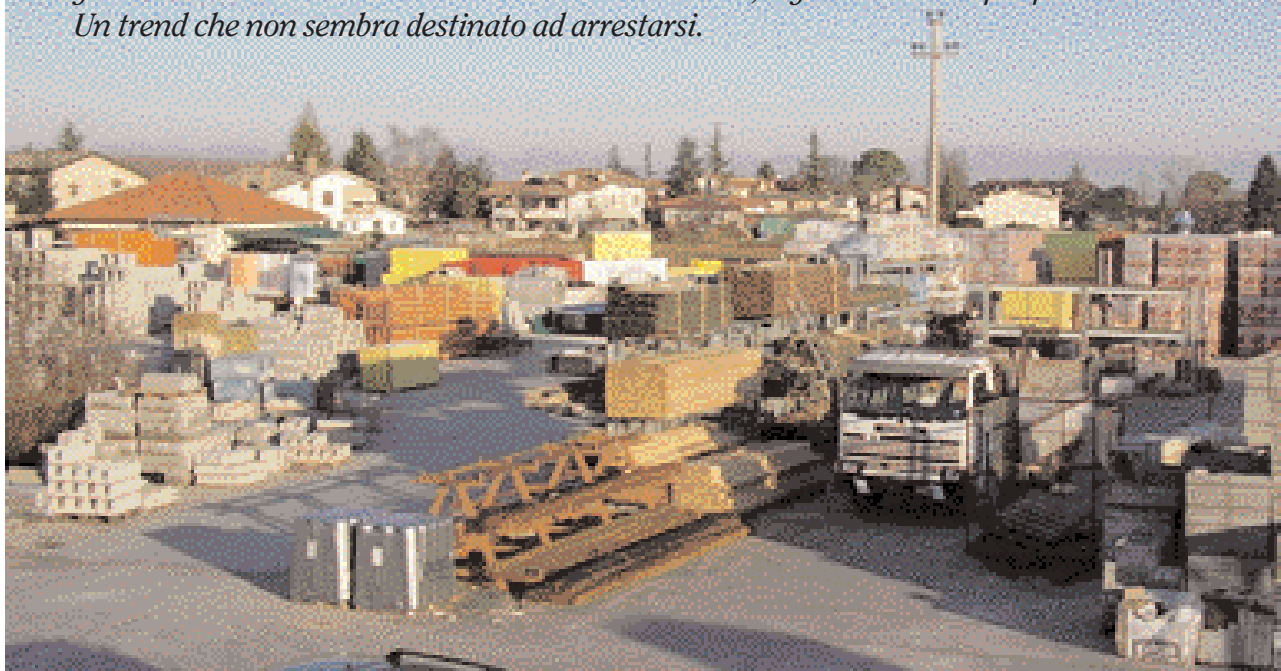


La distribuzione

di Laura Maffei

Materiali a basso valore aggiunto, i manufatti in cls sono tuttavia fondamentali per la rivendita edile, tanto che contribuiscono nella misura del 10% circa a determinarne il giro d'affari. In costante crescita le vendite di blocchi, tegole e masselli per pavimentazioni. Un trend che non sembra destinato ad arrestarsi.



Viste le opinioni delle aziende produttrici di manufatti in cls e sentite le loro testimonianze sulle politiche distributive adottate, focalizziamo ora l'attenzione sui protagonisti della distribuzione di questo tipo di prodotti, 16 rivenditori di tutta Italia che nella maggior parte dei casi commercializzano il cls nell'interezza della gamma (blocchi, tegole, masselli per pavimentazione e canne fumarie) e, a volte, ne sono anche produttori. Come di consueto, abbiamo chiesto loro di descrivere in quale modo siano strutturati dal punto di vista dello stoccaggio del prodotto e dell'offerta di servizi alla clientela, ma anche di esprimere il loro parere sul rapporto con i fornitori.

◆ I fornitori

Per le quattro tipologie di prodotti considerate in questa indagine, i rivenditori interpellati si approvvigionano solita-

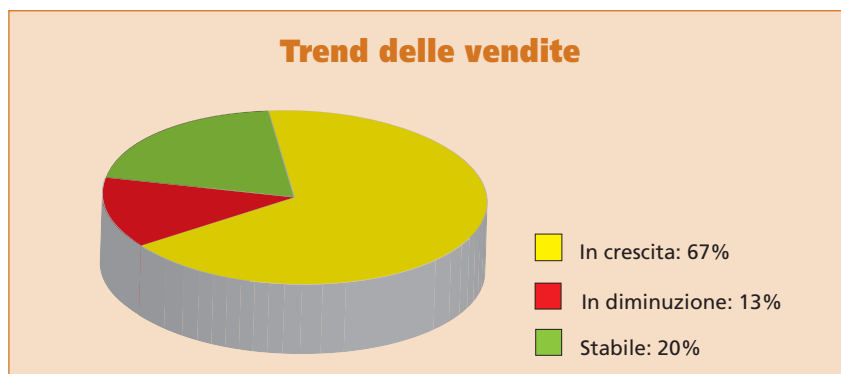
mente da una rosa piuttosto ristretta di fornitori, che il più delle volte comprende almeno un produttore di masselli e uno di blocchi. Non emerge, tuttavia, dalle interviste raccolte, la presenza di un fornitore di riferimento, in grado di proporre manufatti in cls di ogni tipo.

◆ L'andamento delle vendite

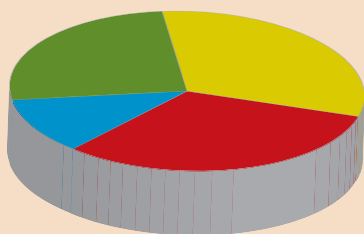
I manufatti in cls determinano mediamente il 10% del giro d'affari delle

rivendite intervistate, poco meno dei prodotti chimici per l'edilizia (13%) e in linea con il dato relativo al cemento in generale (9,7%).

Se analizziamo l'andamento delle vendite registrato negli ultimi anni, due rivenditori su tre dichiarano un aumento delle vendite di questo tipo di prodotti, in particolare dei masselli per pavimentazioni, e soltanto il 13% degli intervistati da' indicazioni di segno opposto. Tra i segmenti mer-

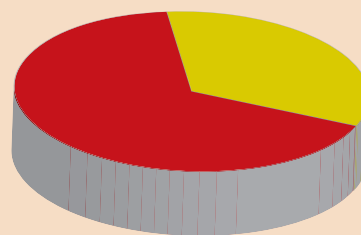


Segmentazione delle vendite per tipologia



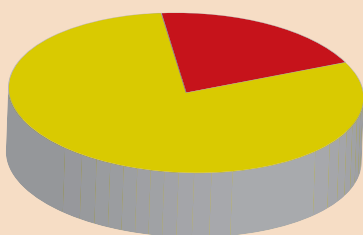
■	Tegole: 31,6%
■	Blocchi: 32%
■	Canne fumarie: 10,9%
■	Masselli per pavimentazioni: 25,5%

Rivendite che effettuano il servizio di posa



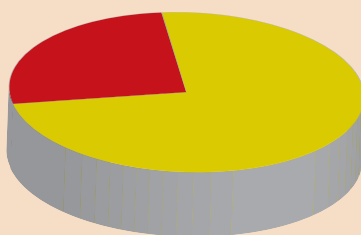
■	Si: 40%
■	No: 60%

Rivendite che effettuano promozioni



■	Si: 20%
■	No: 80%

Segmentazione della clientela



■	Imprese edili: 74%
■	Privati: 26%

ceologici meno richiesti dal mercato, le tegole in cls e le canne fumarie.

◆ Le varietà offerte

Trend delle vendite a parte, le tegole in cls restano il tipo di manufatto in cls più venduto, insieme ai blocchi, con un'incidenza sul totale del volume venduto all'interno di questa famiglia merceologica che si attesta intorno al 32%. Se questi sono i prodotti "best seller", i masselli per pavimentazioni - che, come abbiamo detto, il mercato sembra apprezzare sempre di più - costituiscono un'altra importante voce di fatturato, pari al 25,5%. Alle canne fumarie, da ultimo, corrisponde invece una quota del 10,9%.

La pratica di sostenere le vendite con iniziative promozionali non è abituale nel caso dei manufatti in cls. Soltanto il 20% dei rivenditori, infatti, attiva iniziative di questo tipo, solitamente stagionali o concomitanti con altre promozioni attivate dai produttori di cui i rivenditori a loro volta beneficiano.

◆ Il target di clientela

I manufatti in cls commercializzati dai rivenditori intervistati sono acquistati prevalentemente dalle imprese edili, ma non manca una quota di clienti privati di un certo rilievo, pari, cioè, al 26% della clientela. Questo dato è sostenuto, quasi esclusivamente, dal segmento dei masselli per pavimentazioni, che spesso vengono richiesti in

prima persona dall'utenza non professionale in virtù di due fattori: da un lato la relativa semplicità di posa, dall'altro il fatto che spesso il rivenditore è in grado di affiancare alla vendita il servizio di posa in opera.

Questo, infatti, è offerto dal 40% dei rivenditori intervistati, i quali, in alcuni casi, sono strutturati anche per la posa dei blocchi o delle tegole.

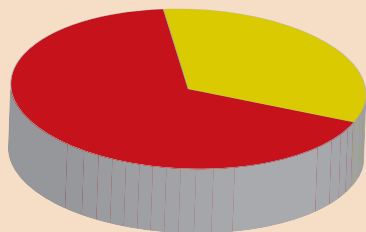
Tutti i rivenditori intervistati, infine, dispongono di mezzi di proprietà per la consegna dei materiali ordinati in cantiere; soltanto un rivenditore su tre richiede un ordine minimo per offrire gratuitamente questo servizio.

◆ Stoccaggio e rotazione del magazzino

Tutti i rivenditori che abbiamo coinvolto in questa indagine sono stati in gra-



Rivendite che richiedono un ordine minimo per la consegna in cantiere



■ Si: 33,3%
■ No: 66,7%

do di dirvi quanto spazio dedicano, all'interno del loro magazzino, allo stoccaggio dei manufatti in cls, ma non altrettanto semplice è stato stabilire l'indice di rotazione di questo tipo di prodotti. Ciò si deve in particolare al fatto che molti prodotti, come i masselli o le tegole, vengono acquistati dalla rivendita quasi esclusivamente in base all'ordine ricevuto. Fatta questa



premissa, i dati raccolti indicano che un rivenditore su tre stocca i manufatti in cls su una superficie ampia o fino a 150 metri quadrati o da 150 a 500 metri quadrati, quindi relativamente piccola. Il 13,4% dei rivenditori ha destinato a questi materiali uno spazio un po' più grande, da 500 a 1.000 metri quadrati, mentre soltanto il 20% degli intervistati dispone di superfici superiori.

In quest'ultimo caso si tratta in genere di rivenditori che commercializzano manufatti industriali ma che nello stesso tempo ne producono di propri. Difficile, come accennato, stabilire l'indice di rotazione: il dato raccolto, 900 quintali al mese, è il frutto di una media calcolata sulla base di meno della metà degli intervistati.

◆ Il rapporto con l'industria

Le relazioni dei rivenditori con i produttori di manufatti in cls sembrano complessivamente soddisfacenti. Gli intervistati hanno espresso giudizi positivi sulle condizioni contrattuali, sia in termini di prezzo che in termini di condizioni di pagamento; viceversa, le iniziative promozionali attivate dai produttori non spiccano per frequenza. Non manca, poi, chi sottolinea di sentirsi penalizzato dagli interventi diretti dei produttori nella medesima area di mercato del rivende-



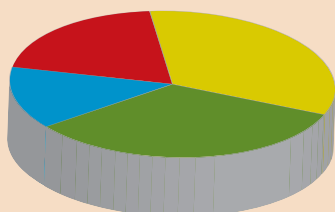
ditore, fattore che contribuisce non poco a incrinare il fondamentale rapporto di fiducia tra industria e trade. Sembra invece essere particolarmente apprezzabile la relazione con il personale commerciale delle aziende produttrici, solitamente vicino al rivenditore e in grado di affiancarlo anche per la risoluzione di problematiche di tipo tecnico.

Per quanto riguarda il materiale informativo cartaceo, predisposto dalla stessa industria per illustrare le caratteristiche dei prodotti e le modalità di impiego, i giudizi sono tutti positivi: depliant e cataloghi sono esaurienti e chiari; potrebbe essere migliore il corredo fotografico, soprattutto nel caso delle tegole e dei masselli per pavimentazioni, che sarebbe utile vedere ambientati.

Sporadici i corsi di formazione: per trasferire al personale delle rivendite le informazioni utili a migliorare la relazione con l'acquirente finale, nel caso dei manufatti in cls non è necessario attivare iniziative particolari, come giornate formative in azienda o seminari di aggiornamento, ma, al contrario, è sufficiente l'operato degli stessi agenti di commercio.

Del tutto assenti, se non in rarissimi casi, le forniture di gadget da distribuire alla clientela. I produttori di manufatti in cls, infatti, non sembrano ritenerli uno strumento di fidelizzazione particolarmente efficace, ma l'impresa, si sa, accetta sempre volentieri anche un piccolo omaggio.

Stoccaggio in magazzino



■ Area di stoccaggio fino a 150 m²: 33,3% (media 108 mq)
■ Area di stoccaggio da 150 a 500 m²: 33,3% (media 370 mq)
■ Area di stoccaggio da 500 a 1.000 m²: 13,4% (media 850 mq)
■ Area di stoccaggio oltre 1.000 m²: 20% (media 4.660 mq)

Barbieri Giacomo

Sede	Arcisate (VA)
Aggregazione di appartenenza	Gruppo Made Casa In
Fornitori	MVB, Schiedler, Vaghi, Wierer
Trend degli ultimi 5 anni	Stabile
Segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Tegole: 5% Blocchi: 10% Canne fumarie: 5% Masselli per pavimentazioni: 48%
Promozioni nel corso dell'anno	No
Servizio di posa per blocchi e masselli	No
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 80% Privati: 20%
Ampiezza area di stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	50 mq
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	No

Approfondimenti

La rivendita Barbieri Giacomo, che da settembre fa parte del Gruppo Made, commercializza tutti i tipi di manufatti in cls, che contribuiscono discretamente alla formazione del fatturato dell'azienda, soprattutto se si fa riferimento ai masselli per pavimentazioni, che rappresentano la voce merceologica più importante all'interno di questo comparto. La clientela acquirente è prevalentemente professionale (imprese edili e artigiani) e ad essa Barbieri offre il servizio di consegna in cantiere con mezzi di trasporto di proprietà, svincolato da limiti legati all'entità dell'ordine. Ai manufatti in cls la rivendita ha destinato uno spazio ristretto in magazzino, poiché preferisce non stoccare materiale, visto che vende soprattutto masselli per pavimentazioni che di norma acquista sulla base degli ordini ricevuti.

Il rapporto con i fornitori

E' il Gruppo Made a definire con i produttori le condizioni di acquisto e di pagamento dei manufatti in cls e Barbieri si dice soddisfatto di entrambe. Ottimo anche il rapporto diretto con gli agenti dei produttori e il livello qualitativo dell'assistenza tecnica ricevuta. Utili e ben realizzati i cataloghi e i depliant predisposti per la consultazione sul punto vendita o la distribuzione alla clientela. Barbieri segnala anche di ricevere dai fornitori del comparto cls gadget a marchio, anche se limitatamente a quelli del settore degli autobloccanti e delle tegole.

Buongiovanni Giovanni e Cesare

Sede	Casalbellatto (CR)
Fornitori	Bonfante, Cerosa, Manufatti 2000, Paver, Senini, Wierer
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei manufatti in cls	17%
Trend degli ultimi 5 anni	In diminuzione
Stima della segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Tegole: 30% Blocchi: 30% Canne fumarie: 20% Masselli per pavimentazioni: 20%
Promozioni nel corso dell'anno	No
Servizio di posa per blocchi e masselli	Sì, per i masselli
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 60% Privati: 40%
Ampiezza area stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	500 mq
Indice di rotazione del magazzino (relativamente ai manufatti in cls)	2 autotreni ogni 30 giorni
Quantitativo medio fornitura al cliente	Variabile
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	No, le consegne sono sempre gratuite entro i 20 km

Approfondimenti

La rivendita Bongiovanni deve ai manufatti in cls una quota particolarmente elevata del proprio fatturato, pari al 17%. Per questo tipo di prodotti si avvale di un consistente pool di fornitori che coprono l'intera gamma, dalle tegole alle pavimentazioni. Bongiovanni lamenta un calo delle vendite, che, tuttavia, sembra essere generalizzato. Alla clientela privata, che costituisce il 40% di quella totale, la rivendita offre il servizio di posa dei masselli per le pavimentazioni. Le consegne entro i 20 chilometri sono gratuite per tutti i clienti. L'area di stoccaggio dei manufatti in cls si sviluppa su 500 metri quadrati, riassortiti mensilmente con due autotreni di prodotti.

Il rapporto con i fornitori

Le relazioni con l'industria sono definite da Bongiovanni "grintose", improntate al dinamismo e alla ricerca della reciproca soddisfazione. Bongiovanni sottolinea, per il comparto dei masselli per pavimentazioni e degli autobloccanti, le frequenti attività di formazione proposte dalle aziende, presso la loro sede o anche sul punto vendita. Buona la qualità complessiva del materiale cartaceo informativo per la rivendita e per la sua clientela. Sempre più sporadiche, invece, le forniture di gadget da distribuire alla clientela.



CO.M.ART.E.

Sede	Pegognaga (MN)
Aggregazione di appartenenza	Edintesa
Fornitori	Famac, Gambale, Landini, Paver, Record, Senini, Wierer
Trend degli ultimi 5 anni	Stabile
Stima della segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Tegole: 50% Blocchi: 35% Canne fumarie: 5% Masselli per pavimentazioni: 10%
Promozioni nel corso dell'anno	No
Servizio di posa per blocchi e masselli	No
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 95% Privati: 5%
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	Una motrice

Approfondimenti

Per CO.M.ART.E., rivendita associata al gruppo Edintesa, i manufatti in cls costituiscono una importante voce di fatturato e sono prodotti a elevata rotazione. La rivendita li tratta nell'interezza della gamma, rifornendosi presso una nutrita schiera di aziende produttrici; la principale voce di fatturato all'interno di questa famiglia merceologica è costituita dalle tegole, che rappresentano il 50% del venduto, seguite dai blocchi (35%), dai masselli per pavimentazioni e dalle canne fumarie, le cui quote corrispondono rispettivamente al 10 e al 5%. La clientela che acquista i manufatti in cls è quasi completamente costituita dalle imprese di costruzioni. Ad essa la rivendita offre il servizio di consegna in cantiere, gratuito nel caso in cui l'ordine sia di almeno una motrice di materiale.

Il rapporto con i fornitori

Il rapporto con le aziende produttrici è considerato da CO.M.ART.E. generalmente solido e soddisfacente, particolarmente per quanto concerne i servizi alla rivendita. Se il livello qualitativo di depliant e cataloghi è ritenuto mediamente buono, le forniture di gadget da distribuire alla clientela sono invece giudicate insufficienti. Frequenti i corsi di formazione erogati dai produttori di masselli e di tegole, utili, in particolare, per avere un rapido e immediato aggiornamento in caso di modifiche alle normative vigenti.

Edil '83

Sede	San Nicolò a Tordino (TE)
Aggregazione di appartenenza	GEA
Fornitori	Tegolaia, Tecnoedilit, Avanzi, Edilbloc Vallino, Precompressi Abruzzo
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei manufatti in cls	8%
Trend degli ultimi 5 anni	In crescita, eccetto che nel 2007
Segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Tegole: 7% Blocchi: 50% Canne fumarie: 8% Masselli per pavimentazioni: 35%
Promozioni nel corso dell'anno	Sì sulle giacenze o in base a quelle attivate dai produttori
Servizio di posa per blocchi e masselli	No
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 30% Privati: 70%
Ampiezza area stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	300 mq
Indice di rotazione del magazzino (relativamente ai manufatti in cls)	1.500 quintali ogni 15 giorni
Quantitativo medio fornitura al cliente	Variabile a seconda del tipo di prodotto
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	Solo per i masselli per pavimentazione (10 mq)

Approfondimenti

La rivendita Edil '83 - socia del gruppo GEA - commercializza tutti i tipi di manufatti in cls, famiglia di prodotti che, considerata nella sua interezza, determina circa l'8% del fatturato totale della rivendita. In particolare, i blocchi costituiscono il segmento più importante, tanto che la metà del venduto afferisce a questa voce merceologica. Alla sua clientela, costituita per il 70% da privati e per il resto da imprese edili, la rivendita non offre il servizio di posa in opera, ma consegna gratuitamente in cantiere anche piccoli quantitativi di merce. Soltanto per la consegna dei masselli richiede che l'ordine sia di almeno 10 metri quadrati. La rotazione del magazzino dei manufatti in cls è alta presso la Edil '83: mediamente, ogni 15 giorni vengono venduti 1.500 quintali di prodotto. L'andamento delle vendite negli ultimi anni è sempre stato in crescita, con la sola eccezione del 2007.

Il rapporto con i fornitori

Secondo Edil '83 le relazioni con l'industria sono buone, ma migliorabili. Tra i punti dolenti del rapporto, la tendenza delle aziende produttrici a scavalcare la rivendita e fornire direttamente le imprese di costruzione, anche se la situazione è in via di miglioramento. Apprezzabili, invece, le iniziative promozionali - di solito stagionali - attivate dai produttori, che la rivendita a sua volta rivolge alla clientela. Piuttosto buona la qualità del materiale informativo predisposto per il punto vendita (cataloghi, depliant, ...), soprattutto quello dei produttori con un raggio di azione nazionale. Quasi nulla l'offerta di gadget.

Manufatti in cls

Edil Monaco

Sede	S. Giorgio di Pietragalla (PZ)
Fornitori	Gambale, Gimpac, Tegolaia
Trend degli ultimi 5 anni	In diminuzione
Segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Tegole: 80% Blocchi: 7% Canne fumarie: 5% Masselli per pavimentazioni: 8%
Promozioni nel corso dell'anno	No
Servizio di posa per blocchi e masselli	No
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 90% Privati: 10%
Ampiezza area di stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	700 mq
Indice di rotazione del magazzino (relativamente ai manufatti in cls)	700 quintali ogni 7 giorni
Quantitativo medio fornitura al cliente	Difficile da stabilire
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	Per le tegole 500 pezzi

Approfondimenti

La vendita da parte di Edil Monaco di manufatti in cls è prevalentemente concentrata sulle tegole, che costituiscono la più importante voce di fatturato all'interno di questa famiglia di prodotti. Il trend delle vendite registrato negli ultimi anni è in lieve diminuzione, ma i volumi commercializzati sono comunque elevati: ad oggi, i 700 metri quadrati di magazzino in cui sono stoccati i manufatti in cls vengono idealmente riassortiti ogni sette giorni con 700 quintali di prodotto. La clientela di Edil Monaco, relativamente ai manufatti in cls, è costituita prevalentemente da imprese edili. Ad esse la rivendita offre il servizio di trasporto gratuito in cantiere, richiedendo solo per le tegole un ordine minimo di 500 pezzi.

Il rapporto con i fornitori

In generale soddisfacente il rapporto con l'industria, che offre condizioni contrattuali vantaggiose e alcune promozioni nell'arco dell'anno. Abbastanza esauriente il materiale informativo cartaceo predisposto dai produttori per la distribuzione o l'utilizzo sul punto vendita, del tutto assenti, invece, le forniture di gadget. Edil Monaco fa notare che si registra un po' di concorrenza diretta dei produttori sul mercato locale.



C'è chi fa acqua da tutte le parti...



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



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




Kerbdrain
sistema combinato di drenaggio e finitura marciapiede



Monoblock
sistema integrato di canale e griglia incorporata per aree ad alta densità di traffico

ACO passavant S.p.A.
via della Grafica, 55
40064 Cizzano dell'Emilia (BO)
Tel. 051 946007
Fax 051 946004
www.acopassavant.it
e-mail: info@aco.it

 **ACO passavant**

Trattamento acque domestiche

FORSA SMOFF IN POLIETILENE

STRUTTURE SERVIDA

RECUPERO ACQUE METEORICHE

RECUPERO ACQUE METEORICHE

STORMWATER

ACQUE PRIMA PIOGGIA

ONE WAY

BARRIERE SPARTITRAFFICO



Via delle Industrie, 9 26814 LIVRAGA (LO)
 Tel. 0377 987243 Fax 0377 987273
 e-mail: ppe@ppe.it - internet: www.ppe.it
 Cercasi agenti e rivenditori per le zone libere

Produzione MANUFATTI in POLIETILENE

Edilnova Cles

Sede	Cles (TN)
Aggregazione di appartenenza	C.R.E.
Fornitori	Cemea, Schiedel, Senini, Tamburini, Wierer
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei manufatti	8%
Trend degli ultimi 5 anni	In crescita
Servizio delle vendite per tipologia di prodotto	Tegole: 30% Blocchi: 25% Canne fumarie: 20% Masselli per pavimentazioni: 25%
Promozioni nel corso dell'anno	No
Segmentazione di posa per blocchi e masselli	No
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 80% Privati: 20%
Ampiezza area stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	300 mq su 2 magazzini
Indice di rotazione del magazzino (relativamente ai manufatti in cls)	1.300 quintali ogni 50 giorni
Quantitativo medio fornitura al cliente	Variabile a seconda del tipo di prodotto
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà o trasportatori esterni
Quantità minima per consegne in cantiere	No

Approfondimenti

Edilnova Cles - socia del gruppo C.R.E. - offre alla clientela una gamma completa di manufatti in cls, che, con una quota dell'8%, costituiscono una voce di fatturato piuttosto importante per la rivendita, oltretutto in crescita negli ultimi anni. Nei suoi due magazzini Edilnova dispone di una superficie di stoccaggio dei manufatti in cls di 300 metri quadrati, che vengono riassortiti ogni 50 giorni con 1.300 quintali di prodotto. Tra i servizi rivolti all'utenza - che per l'80% è costituita da imprese edili - Edilnova Cles offre quello di consegna in cantiere, sempre gratuita, anche perché di solito, qualora l'ordine sia di piccola entità, è sempre abbinato a quello di altri prodotti che vanno quindi a completare il carico.

Il rapporto con i fornitori

Il rapporto con i fornitori, per la parte che riguarda le trattative e la stipulazione degli accordi di fornitura, è seguito dal consorzio C.R.E., di cui Edilnova Cles è socia. Le relazioni durante l'anno con il personale tecnico-commerciale dei produttori, intrattenute, invece, direttamente dalla rivendita, sono giudicate soddisfacenti. Particolareggiati, esaurienti e abbondanti i cataloghi, le brochure, i depliant informativi, promozionali e tecnici, predisposti per la distribuzione o la consultazione sul punto vendita. Anche in questo caso nessuna azienda produttrice offre alla rivendita gadget da distribuire ai clienti, se non molto raramente.



Manufatti in cls

F.lli Martini

Sede	Capolago (VA)
Aggregazione di appartenenza	Gruppo Made Casa In
Fornitori principali	MVB, Reckord, Schiedel, Vacis
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei manufatti in cls	7%
Trend degli ultimi 5 anni	In crescita
Segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Tegole: 57% Blocchi: 29% Canne fumarie: 2% Masselli per pavimentazioni: 12%
Promozioni nel corso dell'anno	No
Servizio di posa per blocchi e masselli	No
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 100%
Ampiezza area di stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	500 mq
Indice di rotazione del magazzino (relativamente ai manufatti in cls)	30 giorni
Quantitativo medio fornitura al cliente	Variabile
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	No

Approfondimenti

La rivendita F.lli Martini, aderente al Gruppo Made, commercializza tutti i tipi di manufatti in cls, che generano il 7% del suo giro d'affari totale. La voce di fatturato più importante è rappresentata dalle tegole (57% del totale), seguite dai blocchi (29%) e dai masselli per pavimentazione (12%), mentre le canne fumarie chiudono la classifica con il 2% delle vendite. A questo tipo di materiali il magazzino dedica un'area di stoccaggio di 500 metri quadrati, riassortita mediamente ogni 30 giorni. Alla clientela, costituita interamente da imprese edili, la F.lli Martini offre il servizio di consegna in cantiere con mezzi di trasporto di proprietà e senza vincoli legati alla dimensione dell'ordine.

Il rapporto con i fornitori

Essendo socia del Gruppo Made, la rivendita F.lli Martini non segue direttamente le trattative commerciali con i fornitori convenzionati con il gruppo, gestite a livello centrale. In generale, con le aziende fornitrici, convenzionate e non, la rivendita intrattiene buoni rapporti e giudica in modo particolarmente positivo la disponibilità delle aziende al dialogo, tramite i rappresentanti, e il livello di consulenza nel caso sia richiesto un intervento diretto del produttore nella risoluzione di eventuali problemi che si possono presentare in cantiere. Soddisfacente il livello qualitativo dei supporti alla vendita, quali depliant e cataloghi, esaurienti e di facile lettura; del tutto assenti le forniture di gadget a marchio del produttore.

Eva



Paulette



Valeria



Diana

Stiamo presenti a
MADE Expo
Milano
5-9 febbraio
Pad. 10
Stand B07



riparati
dalla
pioggia

CO.IN.

Composi e all. in materiali
di prima mano in G. Italia
Via. S. Maria, 2 - 47020-CORCHIANO
Tel. 0551 221111 - Fax 0551 221112
www.co.in.it
Info 800 000 000

Ica di Giampaolo

Sede	Palazzolo Acreide (SR)
Fornitori	Lecabloc, Wierer
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei manufatti in cls	3%
Trend degli ultimi 5 anni	In crescita
Segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Tegole: 90% Canne fumarie: 10%
Promozioni nel corso dell'anno	No
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 70% Artigiani: 30%
Ampiezza area di stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	1.000 mq
Indice di rotazione del magazzino (relativamente ai manufatti in cls)	1.500 quintali ogni 60 giorni
Quantitativo medio fornitura al cliente	Variabile
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	Una motrice

Approfondimenti

Per quanto riguarda i manufatti in cls, ICA distribuisce sostanzialmente le tegole, che costituiscono il 90% dei volumi venduti all'interno di questa gamma, e in misura minoritaria le canne fumarie. Ad acquistare questo genere di prodotti sono per il 70% imprese di costruzione e artigiani e per il 30% privati che provvedono autonomamente alla posa. Allo stoccaggio dei manufatti in cls ICA ha destinato un'area piuttosto ampia del proprio magazzino, pari a 1.000 metri quadrati, che vengono riassortiti spesso, con un indice di rotazione media di 1.500 quintali di prodotti ogni due mesi. Tra i servizi offerti, quello di consegna gratuita in cantiere, a patto che l'ordine sia di una motrice intera; diversamente, i costi di trasporto sono a carico del cliente.

Il rapporto con i fornitori

Anche ICA giudica buono e soddisfacente il rapporto con i suoi due fornitori di materiali in cls, Wierer e Lecabloc. Ottimo, in particolare, il rapporto di collaborazione con gli agenti delle case produttrici. Validi e costantemente aggiornati i depliant che illustrano i prodotti in vendita, sufficientemente particolareggiati ed esaurienti. Scarse, invece, le iniziative di formazione per il personale addetto al magazzino e pressoché assenti i gadget a marchio aziendale.

Lamberti

Sede	Alberga (SV)
Aggregazione di appartenenza	BigMat Proma Italia
Fornitori	Civa, Landini, Wierer
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei manufatti in cls	1%
Trend degli ultimi 5 anni	In crescita
Segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Tegole: 20% Blocchi: 25% Canne fumarie: 30% Masselli per pavimentazioni: 25%
Promozioni nel corso dell'anno	Nessuna
Servizio di posa per blocchi e masselli	Si
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 50% Artigiani: 50%
Ampiezza area di stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	250 mq
Indice di rotazione del magazzino (relativamente ai manufatti in cls)	400 quintali ogni 40 giorni
Quantitativo medio fornitura al cliente	30 quintali
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	Nessuna

Approfondimenti

La rivendita Lamberti, aderente al Gruppo BigMat, tratta pressoché ogni tipo di manufatto in cls, dalle canne fumarie, che costituiscono la principale voce di vendita (30% del totale venduto), ai masselli e blocchi (entrambi 25%) fino alle tegole (20%). L'area di stoccaggio di questo tipo di materiali, pari a 400 metri quadrati, ha una capacità di 400 quintali di prodotto e viene riassortita mediamente ogni 40 giorni. La rivendita, che per questo tipo di prodotti è scelta sia da imprese edili sia da privati, è strutturata sia per l'offerta del servizio di posa in opera di blocchi e masselli, con squadre esterne, sia per il servizio di consegna in cantiere, senza vincoli legati all'entità dell'ordine.

Il rapporto con i fornitori

Secondo la rivendita Lamberti il rapporto con i produttori del comparto dei manufatti in cls è soddisfacente. Le condizioni contrattuali, giudicate buone, sono l'esito della trattativa effettuata a livello centrale da BigMat per tutti i soci del gruppo; Lamberti segnala, tuttavia, l'assenza di iniziative promozionali. Buona è giudicata anche l'ampiezza della gamma proposta dai produttori. Particolarmente efficaci gli strumenti predisposti per offrire informazioni tecniche alla clientela, quali cataloghi e depliant. Assenti invece, i gadget.



Manufatti in cls

Martorano

Sede	Tito (PZ)
Aggregazione di appartenenza	BigMat Proma Italia
Fornitori	Wierer
Trend degli ultimi 5 anni	In crescita
Segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Tegole: 25% Blocchi: 40% Canne fumarie: 5% Masselli per pavimentazioni: 30%
Promozioni nel corso dell'anno	Stagionali
Servizio di posa per blocchi e masselli	No
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 70% Privati: 30%
Ampiezza area di stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	6.000 mq
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	No

Approfondimenti

La rivendita Martorano è anche produttrice di blocchi e altri manufatti in cls e di pavimentazioni autobloccanti. La quota di fatturato determinata dalla vendita dei manufatti in cls è importante e in crescita negli ultimi anni. All'interno della gamma, la voce più importante è quella relativa ai blocchi, che rappresentano il 40% del venduto, seguita dai masselli e dalle tegole (rispettivamente 30 e 25%), mentre la vendita delle canne fumarie in cls sta progressivamente calando. La clientela è costituita per il 70% da imprese edili, molte delle quali a loro volta posano per committenti privati. Le consegne in cantiere sono generalmente gratuite.

Il rapporto con i fornitori

Visto che la Martorano è anche produttrice di manufatti in cls (anzi, nasce proprio con questa vocazione) le relazioni con l'industria si limitano sostanzialmente a quelle con i produttori di tegole in cls, vale a dire con Wierer. Le politiche commerciali ultimamente stanno subendo una riorganizzazione e Martorano apprezza la maggiore attenzione dedicata alle rivendite e lo sforzo nella direzione di un maggiore dialogo. Buono il giudizio sul materiale informativo (cataloghi, depliant, ...), completo e ampiamente corredato di immagini che raffigurano i prodotti ambientati.

*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

Nalon

Sede	Portomenai di Mira (VE)
Fornitori	Camini Wierer, Edil 79, Edilleca, Favaro, Landini, Manente, Pajaro, Wierer, Salvalaio, Tegolaia
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei manufatti in cls	7%
Trend degli ultimi 5 anni	In netta crescita i blocchi, in calo le tegole, stabili i masselli
Segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Tegole: 15% Blocchi: 60% Canne fumarie: 10% Masselli per pavimentazioni: 15%
Promozioni nel corso dell'anno	No
Servizio di posa per blocchi, tegole e masselli	Sì
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 90% Privati: 10%
Ampiezza area di stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	150 mq
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	No

Approfondimenti

Con i suoi due punti vendita in provincia di Venezia, Nalon commercializza manufatti in cls di ogni tipo. Relativamente ai quattro segmenti merceologici considerati in questo Dossier, essi rappresentano il 7% del giro d'affari della rivendita e la quota di vendite maggiore è originata dai blocchi, che rappresentano il 60% del venduto. Il trend delle vendite è complessivamente stabile, ma Nalon segnala la netta crescita della vendita dei blocchi, la stabilità di quella dei masselli e il calo di quella delle tegole. Ad acquistare questi prodotti sono soprattutto le imprese edili; alla sua clientela Nalon offre anche i servizi di consegna in cantiere senza vincoli relativi all'entità dell'ordine e il servizio di posa, per blocchi, masselli e tegole.

Il rapporto con i fornitori

La rivendita Nalon reputa complessivamente discreto il rapporto con gli agenti dei produttori, ma sottolinea quanto le rivendite siano penalizzate dalla concorrenza diretta abitualmente esercitata dai produttori sullo stesso mercato in cui esse operano. Neanche le condizioni contrattuali sono considerate vantaggiose, poiché il rivenditore è legato per tutto l'anno al prezzo di acquisto definito in fase di trattativa, prezzo che spesso è più elevato di quello applicato dalle aziende nella vendita diretta agli utilizzatori finali, il che si rivela due volte più penalizzante per i rivenditori. Sufficiente la qualità dei cataloghi relativi ai prodotti tecnici, più che sufficiente - ma con un ampio margine di miglioramento - quella dei cataloghi dedicati ai prodotti di finitura, che potrebbero essere più curati e ricchi di immagini che raffigurino i prodotti in opera.



Paganelli Valentino

Sede	San Salvo (CH)
Aggregazione di appartenenza	GEA
Fornitori	Avanzi, Fratelli Molino, Tegolaia, Wierer
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei manufatti in cls	20%
Trend degli ultimi 5 anni	In crescita
Segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Tegole: 20% Blocchi: 20% Canne fumarie: 20% Masselli per pavimentazioni: 40%
Promozioni nel corso dell'anno	No
Servizio di posa per masselli	Sì
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 75% Privati: 25%
Ampiezza area di stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	4.000 mq
Indice di rotazione del magazzino (relativamente ai manufatti in cls)	Mediamente ogni 90 giorni
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	No

Approfondimenti

La rivendita Paganelli, socia del gruppo GEA, deve alla vendita dei manufatti in cls il 20% del suo giro d'affari totale. La voce merceologica più importante all'interno di questa famiglia di prodotti è quella relativa ai masselli: essi rappresentano il 40% dei manufatti in cls venduti, mentre il restante 60% è equamente ripartito tra le altre tre tipologie di manufatti. Il trend delle vendite dei masselli e dei blocchi è in netto aumento, mentre è in diminuzione quello delle tegole in cls. La segmentazione della clientela, relativamente al comparto cls, vede la netta prevalenza delle imprese edili sui privati: le prime rappresentano infatti il 75% della clientela. Allo stoccaggio dei manufatti in cls Paganelli dedica circa 4.000 metri quadrati di superficie, riassortiti mediamente ogni 90 giorni.

Il rapporto con i fornitori

Eccellente e consolidato, vista la lunga storia della rivendita Paganelli, il rapporto instaurato con le aziende produttrici di manufatti in cls. Le condizioni contrattuali, relativamente al prezzo di acquisto e alle condizioni di pagamento, sono considerate buone. Ottima anche la collaborazione del personale tecnico-commerciale dei produttori, soprattutto in vista dell'aggiornamento professionale degli addetti al magazzino. Discreta la cura e la completezza dei cataloghi e dei depliant informativi. Molto rare le forniture di gadget.

Manufatti in cls

Pesciarelli Edilizia

Sede	Magione (PG)
Aggregazione di appartenenza	BigMat ProMa Italia
Fornitori	Antolini Manufatti Cemento Edilizia, Landini, Lecabloc, Macevi
Trend degli ultimi 5 anni	In crescita
Segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Blocchi: 60% Canne fumarie: 10% Masselli per pavimentazioni: 30%
Promozioni nel corso dell'anno	No
Servizio di posa per masselli	Sì, per i masselli
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 70% Privati: 30%
Ampiezza area di stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	300 mq
Indice di rotazione del magazzino (relativamente ai manufatti in cls)	250 quintali ogni 7 giorni
Quantità minima per consegne in cantiere	Variabile a seconda del prodotto
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	Di solito nessuna, ma se la destinazione è molto distante la rivendita richiede di consegnare almeno una motrice di prodotto

Approfondimenti

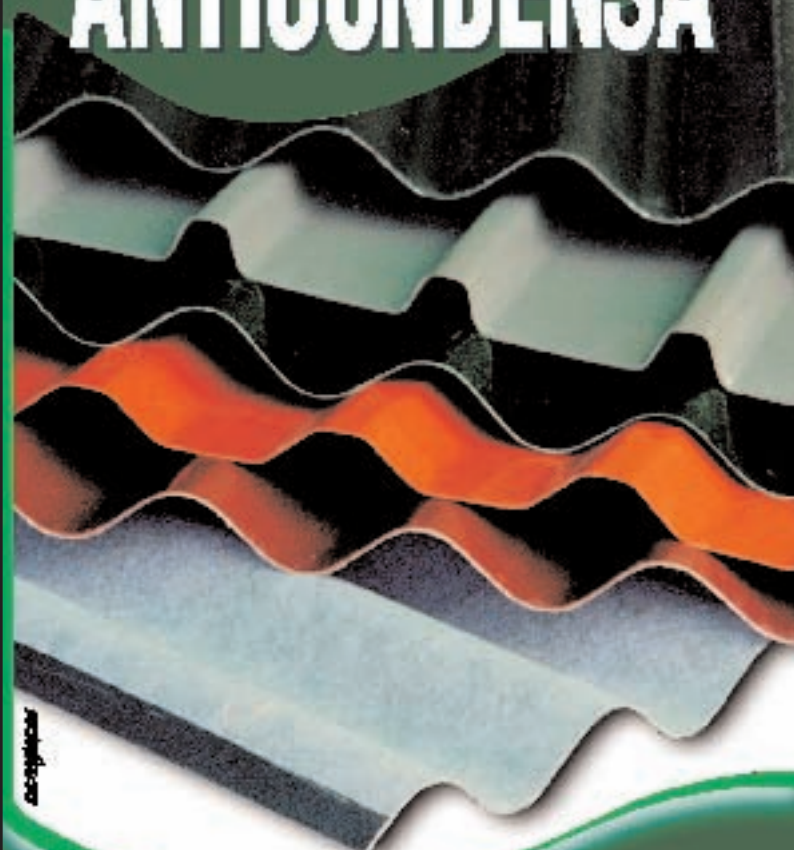
Pesciarelli Edilizia tratta tutti i tipi di manufatti in cls con la sola eccezione delle tegole. Il trend delle vendite di questo tipo di prodotti è in crescita e la clientela, mediamente, è costituita da un 70% di imprese edili e da un 30% di privati, anche se la quota relativa a questi ultimi è più elevata se si considerano solo le pavimentazioni autobloccanti. Allo stoccaggio dei manufatti in cls Pesciarelli dedica un'area di circa 300 metri quadrati, riassortita con cadenza settimanale di 250 quintali di prodotti. Alla clientela la rivendita offre il servizio di posa di pavimentazioni e di consegna in cantiere, quest'ultima senza vincoli relativi alla quantità minima dell'ordine, salvo qualora la destinazione sia molto lontana, nel qual caso il cliente deve ordinare almeno una motrice di merce. Difficile stabilire quale sia il quantitativo medio della fornitura alla clientela, poiché è molto variabile a seconda del prodotto considerato.

Il rapporto con i fornitori

La rivendita Pesciarelli è generalmente soddisfatta dal rapporto con i produttori: unico neo, l'abitudine ormai radicata, soprattutto dei produttori di masselli per pavimentazioni, di servire direttamente la clientela. Le aziende del settore di solito non forniscono Pesciarelli di gadget e altri strumenti promozionali, né organizzano corsi di formazione. Gli unici strumenti di lavoro offerti alla rivendita sono i cataloghi, giudicati completi ed esaurienti.



CESAREA ANTICONDENSA



IL PROGRAMMA COMPLETO DI COPERTURA CHE VA OLTRE

Cesarea Anticondensa è una lastra ideale per coperture che presentano condizioni termiche e idrometriche particolari. *Cesarea Anticondensa*, ha un peso di kg. 4,2 circa al m² con assorbimento contenuto dell'umidità a veloce rilascio per evaporazione.



coim

Coim spa
20019 Settimo Cl. (MI) - Via Manzoni, 26/52
Tel. 02/83505.1 - Fax 02/8286415
playground@magazzinocoimgroup.com

È vietata l'uso per
i materiali a fini di
JFK marketing, rivenditori
o relativi al commercio.

L'opera è protetta da diritti di proprietà intellettuale e di copyright. È vietata la ristampa o l'uso non autorizzato.

PM 3

Sede	Aglientu - Loc. Vignola Ot
Aggregazione di appartenenza	Grucomed
Fornitori	Manifattura NP, Sardategole
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei manufatti in cls	10%
Trend degli ultimi 5 anni	Leggermente in crescita fino a qualche mese fa
Segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Tegole: 6% Blocchi: 60% Canne fumarie: 4% Masselli per pavimentazioni: 30%
Promozioni nel corso dell'anno	No
Servizio di posa per masselli	No
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 80% Privati: 20%
Ampiezza area di stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	4.000 mq con 2.000 t di prodotto misto
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	No

Approfondimenti

La PM3 si occupa anche della produzione dei manufatti in cls oltre che della commercializzazione di prodotti di altre aziende. Questa gamma merceologica rappresenta il 10% del fatturato della rivendita e la voce principale di vendita è costituita dai blocchi di produzione propria (60%), mentre le tegole in cls sono assai poco richieste dal mercato locale, che predilige decisamente il cotto. Il trend delle vendite del cls è stato leggermente crescente fino a qualche mese fa, per poi subire un rallentamento, destinato probabilmente ad aggravarsi, a causa dei nuovi vincoli che regolano l'utilizzo dei materiali da costruzione nelle aree costiere della Sardegna su cui PM3 principalmente opera. La clientela che si rivolge alla rivendita per l'acquisto dei manufatti in cls è costituita prevalentemente dalle imprese di costruzione (80%), alle quali è offerto il servizio di consegna in cantiere senza vincoli di quantità ma sempre a pagamento.

Il rapporto con i fornitori

E' giudicato più che soddisfacente il rapporto di PM3 con le aziende fornitrici dei manufatti in cls che la stessa rivendita non produce in proprio, vale a dire masselli, canne fumarie e tegole. Buone le condizioni contrattuali e il livello qualitativo sia dei servizi sia degli strumenti di supporto alla vendita quali cataloghi e depliant. Rare le iniziative promozionali e i gadget.

Pronto Casa

Sede	Crema
Fornitore principale	Magnetti
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei manufatti in cls	90%
Trend degli ultimi 5 anni	In crescita
Segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Blocchi: 10% Masselli per pavimentazioni: 90%
Promozioni nel corso dell'anno	Stagionali
Servizio di posa per blocchi e masselli	Sì con squadre proprie
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 30% Privati: 70%
Ampiezza area di stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	700 mq
Indice di rotazione del magazzino (relativamente ai manufatti in cls)	5.000 quintali ogni 30 giorni
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	No

Approfondimenti

Pronto Casa è una giovane rivendita specializzata nella fornitura e posa di pavimentazioni esterne. Se, quindi, fa un po' caso a sé all'interno di questo Dossier, è significativo portare la sua esperienza perché il 90% circa del suo giro d'affari deriva proprio dalla vendita di blocchi in cls e masselli per pavimentazioni, a una clientela costituita prevalentemente da privati, verso cui si propone anche come fornitore del servizio di posa in opera. Pronto Casa realizza promozioni nei mesi primaverili per i masselli autobloccanti e in autunno per i blocchi in cls. Allo stoccaggio dei prodotti in cls dedica 700 metri quadrati, riassortiti mediamente di 5.000 quintali di prodotto ogni mese.

Il rapporto con i fornitori

E' complessivamente positivo il giudizio di Pronto Casa sul rapporto con i fornitori del comparto cls. Le condizioni contrattuali e di pagamento sono buone, ma sarebbe auspicabile un maggiore impegno sul fronte delle promozioni. Ottima la competenza del personale tecnico delle aziende - in grado di offrire una consulenza qualificata - e la disponibilità dei produttori a sostenere la partecipazione della rivendita alle fiere locali. Tra le iniziative di formazione promosse dai produttori per la clientela della rivendita, Pronto Casa segnala quella organizzata da Magnetti che ha consentito di fidelizzare ulteriormente i prescrittori della zona. Ben strutturati e di sicura efficacia i cataloghi e i depliant che illustrano i prodotti anche con un ampio corredo fotografico, molto utile per la clientela privata.



Manufatti in cls

Zanutta

Sede	Muzzano del Turgnano (UD)
Fornitori	Favaro, Landini, Liani, Molinaro, Tegolaia
Quota di fatturato derivante dalla vendita dei manufatti in cls	20%
Trend degli ultimi 5 anni	Stabile
Segmentazione delle vendite per tipologia di prodotto	Tegole: 40% Blocchi: 30% Canne fumarie: 10% Masselli per pavimentazioni: 30%
Promozioni nel corso dell'anno	Stagionali
Servizio di posa per masselli	Sì
Segmentazione della clientela per tipologia	Imprese edili: 70% Privati: 30%
Ampiezza area di stoccaggio dedicata ai manufatti in cls	40 mq (magazzino di Muzzana)
Quantità minima per consegne in cantiere	Estremamente variabile, dal singolo pezzo all'autotreno intero
Modalità di consegna	Tramite mezzi di proprietà
Quantità minima per consegne in cantiere	No

Approfondimenti

La rivendita Zanutta, con i suoi tre punti vendita, commercializza un elevato quantitativo di manufatti in cls di ogni tipo, tra cui, in particolare, le tegole, che rappresentano il 40% del totale dei manufatti in cls venduti, seguite dai blocchi, dai masselli e dalle canne fumarie. Nel complesso, questi materiali vanno a determinare circa il 20% del fatturato totale dell'azienda. Il cls è gestito prevalentemente sulla base degli ordini in entrata, per cui lo stock a magazzino è generalmente minimo. Alle imprese clienti e ai privati, che rappresentano rispettivamente il 70 e il 30% degli acquirenti di manufatti in cls, Zanutta offre anche il servizio di posa in opera, di tegole e pavimentazioni, oltre che quello di consegna in cantiere. Durante l'anno, soprattutto nei mesi estivi, la rivendita attiva iniziative promozionali rivolte alla clientela, sulla base di quelle che i produttori a loro volta attivano nei confronti dei rivenditori.

Il rapporto con i fornitori

Generalmente soddisfacente il rapporto con i fornitori del comparto cls, sia sotto il profilo delle condizioni contrattuali e dei pagamenti, sia dal punto di vista dei servizi erogati alla rivendita. Gli strumenti di supporto alla vendita, come i depliant e i cataloghi informativi predisposti per gli addetti alle vendite e per la clientela, sono abbondanti e ben realizzati, ritenuti da Zanutta molto utili. Estremamente sporadiche le forniture di gadget da distribuire alla clientela.



Nessuno è perfetto.



Isolmant Perfetto è un prodotto con tutte le caratteristiche tecniche che si possono richiedere ad un pannello isolante da inserire nelle intercapedini dei muri a parete doppia sia divisorii che perimetrali.

- Isolamento termico
- Isolamento acustico
- barriera al vapore
- praticità di posa
- eco-bio compatibile
- Imputrescibile
- resistenza al fuoco e alle muffe
- non polverizza e non rilascia sostanze tossiche
- disponibile in tre versioni da circa 30 mm, 50 mm, 70 mm

....Praticamente Perfetto!

isolmant
PERFETTO
www.isolmantperfetto.it

TECNASFALTI srl

Via Umbria, 8 - 20098 S. Giuliano MILANO (MI)

Telefono 02 988969.1 Fax 02 9880904

isolmant@isolmant.it - www.isolmant.it