

La Produzione



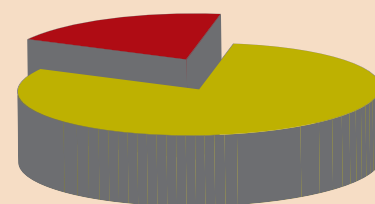
Silvia Salvaderi

Crescono i numeri e il livello dei servizi offerti, così come gli investimenti in strumenti di promozione, vendita e assistenza. Il tutto in un quadro che vede diventare sempre più stretto il rapporto tra produttore e rivenditore. All'insegna del servizio.

La crescita costante del mercato delle costruzioni che ha fatto da volano anche a quello delle macchine e delle attrezzature ha contribuito in questi ultimi anni a modificare, talvolta in modo sostanziale, equilibri, strategie e logiche distributive coinvolgendo indistintamente tutte le figure del processo. Produttori, rivenditori e imprese hanno dovuto fare i conti con un panorama sicuramente più favorevole, ma anche decisamente più complesso. In questo quadro, due appaiono gli

elementi più significativi di un cambiamento peraltro ancora in profonda evoluzione. Da una parte il ruolo delle rivendite e in misura superiore quello delle aggregazioni, che hanno puntato verso l'allargamento dell'offerta merceologica inserendo in modo sempre più consistente, a fianco delle tipologie dei prodotti edili tradizionali, il segmento delle piccole macchine e delle attrezzature. Dall'altra il boom del noleggio, attività sviluppata dai rivenditori in modo autonomo o in franchising con importanti catene. I

Andamento del mercato



■ In crescita: 80%
■ Stabile: 20%

numeri in questo caso parlano da soli. Gli incrementi negli ultimi anni sono stati a due cifre. Più 18% nel 2006, più 19,5% nel 2007 per un mercato che supera ormai i 2 miliardi di euro. Se poi guardiamo avanti il trend positivo prosegue senza soste né ripensamenti. E' quanto emerso anche nel 16° Congresso Assodimi, secondo il quale nel 2010 il mercato del noleggio potrebbe raggiungere una quota di mercato pari al 30% di macchine a noleggio sul totale venduto, per un valore pari a circa 1,6 % degli investimenti in edilizia.

• Il Campione

Come è stato sottolineato anche nelle altre sezioni di questo Dossier, il comparto merceologico analizzato in questo numero è ristretto ad alcune tipologie di macchine e attrezzature,



così come il fronte dei produttori inserito nel campione dell'indagine. Quindi i dati vanno rilette tenendo conto di alcune semplificazioni.

• Un canale in crescita

La rivendita si conferma uno dei canali emergenti nella distribuzione e nella vendita di macchine e attrezzature. Oltre il 50% del campione dichiara di averlo scelto come partner privilegiato, con punte che toccano addirittura il 100%, quindi identificandolo come unico referente. Analogo risultato nell'ambito del trend di mercato riferito agli ultimi tre anni. L'80% dichiara questo canale in crescita, mentre solo il 20% evidenzia comunque una stabilità nelle vendite. Per il 2008 prevale un cauto ottimismo mescolato a una dose di incer-

I protagonisti dell'indagine

ACTIVE

Active da oltre dieci anni progetta, produce e commercializza attrezzature da giardinaggio professionali, motori due tempi per applicazione, e trasporti cingolati per il settore edile. Ha sede a San Giovanni in Croce, in provincia di Cremona, e cura i suoi prodotti dal progetto alla vendita, seguendo processi e utilizzando componenti esclusivamente Made in Italy. Vende attraverso rivenditori specializzati nel settore edile prodotti che si adattano a tutte le tipologie di cantiere.



BVG ITALIA

BVG Italia nasce nella seconda metà degli anni 90 ravvisando l'esigenza di reperire sul mercato internazionale quegli utensili e quelle attrezzature richieste dal mondo dell'edilizia che si andava evolvendo con l'uso di nuovi materiali e di nuove tecniche costruttive. L'azienda rappresenta e distribuisce sul territorio nazionale attrezzi manuali per l'edilizia in cooperazione con aziende internazionali ed in particolare dell'area tedesca: operando in sinergia con primarie realtà produttrici sul mercato mondiale, BVG Italia presenta in un unico catalogo una vasta gamma di utensili garantendo una rapida e semplice consultazione rendendo più facile l'approvvigionamento essendo dotata di ampie superfici di magazzini. I marchi che contraddistinguono le produzioni dell'azienda sono oggi conosciuti in tutto il mondo e rappresentano le migliori garanzie per la qualità dei prodotti offerti. La grande forza della struttura, attraverso una moderna ed efficiente rete commerciale, è garantita dalla doppia possibilità proposta dall'avanzato sistema di vendita.

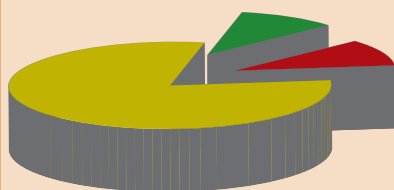


IMER INTERNATIONAL

Imer Group, produttore di macchine per l'edilizia, comprende quattro differenti divisioni produttive: macchine edili, macchine di proiezione e trasporto, macchine movimento terra, impianti e centrali di betonaggio - autobetoniere e pompe. Ha sede centrale a Poggibonsi (SI). Attraverso la capogruppo Imer International S.p.A. commercializza le divisioni Macchine Edili e Proiezione e Trasporto. La divisione Macchine Edili si occupa da 45 anni della produzione di macchine e piccola attrezzatura per l'edilizia, articolandosi in quattro linee di prodotto: betonaggio (betoniere a bicchiere, betoniere oleodinamiche, mescolatrici); elevazione (elevatori a bandiera, argani per ponteggi, elevatori a scala, scivoli e miniconvolgitori per detriti, accessori per il sollevamento); taglio (segatrici per legno, per ceramica e taglia giunti); compattazione (vibrocospatori, piastre vibranti, rulli vibranti e lisciatrici). La linea Proiezione e Trasporto,



Quota di fatturato generato dalla Rivendita



10-20%: 10%
30-40%: 10%
Oltre: 80%

Il questionario

- Quanto vale per la Vostra azienda il canale della rivendita edile rispetto al totale del venduto?
- L'orientamento prevalente delle rivendite edili è quello di inserire o potenziare la vendita delle macchine e delle attrezzature. Quale è stato per questo canale il trend di mercato negli ultimi tre anni?
- Quali strumenti offrite alla rivendita come supporto alla vendita delle macchine e attrezzature
- Quali sono i servizi maggiormente richiesti dalla Rivendita?
- Quali sono i servizi maggiormente richiesti dalla rivendita?
- In base a quali criteri scegliete i Vostri partner nel settore della distribuzione edile?
- Quali sono per Voi i parametri di valutazione che spingono il Rivenditore edile a sceglierVi come fornitore
- In quali aree pensate ci possa essere un miglioramento da parte dei Vs. clienti rivenditori edili?
- Qual è stato l'indice di turn-over della Vostra clientela tra i rivenditori edili nell'ultimo anno?

introdotta agli inizi dell'anno 2004, comprende oggi una gamma di oltre 30 modelli fra intonacatrici, trasportatori per sottofondi, pompe a vite, mescolatrici continue e impianti di trasferimento per silos.

LEICA GEOSYSTEMS

Circa 15 anni fa rivoluzionò il comparto della misurazione di precisione, lanciando sul mercato il primo misuratore portatile laser. Stiamo parlando di Leica Geosystems, multinazionale Svizzera con filiali in tutto il mondo, che da oltre 200 anni "traccia la rotta" nella produzione di strumentazione di misura. E' gruppo specializzato nella produzione di strumentazione e sistemi operanti nei settori della misura metrica, modellazione ed editing dei dati, loro conversione in mappe ed elaborati grafici e loro rappresentazione visiva nelle tre dimensioni. In Italia Leica Geosystems è presente nella sede principale di Lodi, nei due uffici dislocati a Firenze e a Roma e con due centri

di assistenza tecnica certificati (Lodi e Cadenzano-Fi). Obiettivo strategico del gruppo è quello di presentarsi alla clientela come protagonista assoluto nella fornitura di soluzioni di misura complete, e per raggiungere questo traguardo, si è strutturata al proprio interno in tre divisioni: Geomatics, che comprende tutte le produzioni di strumentazioni per la topografia; Machine Control, che tratta sistemi per il movimento terra; Precision Tools, specializzata nella produzione e nello sviluppo di misuratori laser portatili, livelli ottici, digitali e laser rotanti per l'edilizia.

PFT

PFT Putz-und Fordertechnik GmbH & Co. KG., azienda presente in Europa nel campo delle macchine per edilizia, innovativa e orientata sempre verso nuove



tecnologie, progetta, produce e commercializza i più moderni sistemi di macchinari per trasportare, convogliare, impastare, pompare e lavorare malte e intonaci premiscelati. Il suo successo dipende dalla tecnica di costruzione

modulare, dalla completezza della gamma di accessori ed utensili, dal servizio di assistenza svolto anche dai suoi affezionati Rivenditori e dalla consulenza tecnica offerta agli utenti.

ROTODIS ITALIA

Rotodis Italia è una delle filiali di distribuzione del gruppo spagnolo Rotodis Civ, primo produttore europeo di attrezzature in polietilene per l'edilizia. Creata nel 2000, rivende in esclusiva per tutta l'Italia, attra-

verso una rete di agenti plurimandatari, una vasta gamma di attrezzature per il cantiere: convogliatori per detriti, benne, vasche, cassoni, accessori per il ponteggio e new jersey. Dal magazzino, che si trova in provincia di Lecco, sono serviti direttamente tutti i clienti, circa 800 rivendite, numero in forte crescita

tezza, che pare essere originata più dall'andamento generale dell'economia che da reali problemi strutturali del comparto.

• Gli strumenti offerti alla rivendita

A differenza di altre tipologie di prodotti ormai mature dal punto di vista tecnologico, le macchine e le attrezzature rientrano in una merceologia che richiede un'assistenza tecnica qualificata e costante da parte del produttore. Si tratta di un bene che, a



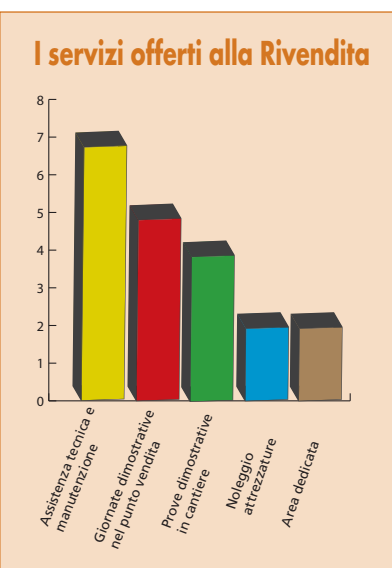
tra i servizi offerti le giornate dimostrative presso la rivendita o direttamente nel cantiere del cliente.

Per l'impresa l'operatività delle macchine è fondamentale nell'economia del cantiere. Quindi non possono rimanere ferme nel caso di eventuali guasti per giornate intere. Da qui la fornitura di assistenza tecnica e manutenzione offerta da gran parte delle aziende di produzione direttamente oppure attraverso una rete selezionata di Centri affiliati di assistenza.

Altrettanto importante nel panorama dell'offerta di servizi messi a disposizione della rivendita da parte dei produttori si rivela la formazione e l'aggiornamento tecnico, oltre naturalmente ai sopralluoghi in cantiere.

• Le richieste della Rivendita

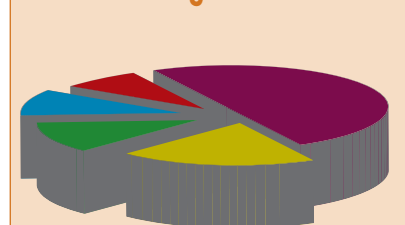
Anche in questa indagine prevale la sintonia tra l'offerta e la richiesta di strumenti e supporti. Segnale di un chiaro e buon rapporto tra le due figure. All'ultimo posto spicca la



fronte di investimenti importanti da parte dell'impresa, non può esaurire il rapporto con il cliente con la semplice vendita. Non solo, per scegliere occorre vedere e toccare con mano il funzionamento e i vari dispositivi, analizzare le caratteristiche, comparare le prestazioni tra i diversi modelli. Ecco il motivo per il quale oltre il 70% del campione mette al primo posto



Come si sceglie il Produttore



- Notorietà e immagine del marchio: 50%
- Supporto tecnico: 20%
- Tempi di consegna: 12%
- Condizioni di prezzo: 10%
- Condizioni contrattuali: 8%

richiesta da parte della rivendita di dedicare un'area specifica a un singolo produttore. A meno che non sia il produttore stesso a consegnare le macchine in conto deposito. Abbastanza scontata la scarsa propensione della rivendita a investire da sola per realizzare una vetrina completa all'interno del punto vendita.

• Il produttore sceglie il suo partner

Più che in altri settori merceologici in quello delle macchine si costruisce il rapporto con la distribuzione confrontando e condividendo la politica commerciale. Così risulta nell'indagine, dove oltre il 70% del campione punta su questo aspetto per identificare il suo partner.

Per le altre motivazioni non si riesce a stabilire una netta prevalenza, in quanto dalle risposte si rileva un'alternanza diffusa tra bacino e target di clientela, competenza tecnica, spazi e personale dedicato.

• Cosa attrae la rivendita

E' un altro settore nel quale notorietà e immagine del marchio la fanno da padroni nella scelta del produttore da parte della rivendita.

Altrettanto importante è il supporto tecnico che l'azienda di produzione è in grado di garantire al distributore.

Risultato che non stupisce, trattandosi di un settore ad alta specializzazione tecnologica dove il cliente ha necessità di essere supportato, più che a livello commerciale, sul fronte tecnico. A seguire contano naturalmente anche i tempi di consegna e le condizioni contrattuali. Strano ma vero, il prezzo non entra in gioco se non come ultimo elemento.



• Le aree di miglioramento

I dati che emergono dall'indagine appaiono abbastanza controversi, in quanto non emergono orientamenti netti e precisi. Il campione si distribuisce nelle quattro aree con una sola prevalenza per quella dei servizi offerti come assistenza, tecnica, ricambi e



manutenzione. In particolare quello delle riparazioni e dei ricambi appare quello più critico. Alcune aziende mirano a delegarlo alle rivendite o ai centri di assistenza, mentre proprio i rivenditori preferirebbero imputarlo ai produttori.

• Il Turn over

I risultati a questa domanda trovano una logica spiegazione nelle motivazioni che stanno alla base della scelta della rivendita da parte del produttore. Il turn over dichiarato raramente supera il 5%. Questo a riprova di una attenta ed efficace politica di fidelizzazione della clientela. Scelto il partner, si investe sulla sua formazione tecnica e quindi difficilmente si assiste a tradimenti.

ogni anno. Una gamma di prodotti innovativi, un ottimo rapporto qualità/prezzo, efficaci servizi di assistenza e di consegna e un'intensa campagna di comunicazione hanno consentito all'azienda di crescere notevolmente nei pochi anni di presenza sul mercato italiano. Tre, in particolare, le gamme di prodotti offerte: convogliatori per macerie (scivolo scaricadetri liscio, scivolo scaricadetri ondulato, tramoggia, supporto tramoggia, rallentatore di caduta, anello di guida); accessori per ponteggio (ancoraggi per ponteggio, giunti per ponteggio, tasselli, spine vermali); e attrezzi per il cantiere (parapetto, squadre per muratori, fermarighe per muratori, benna basculante in polietilene, cassone in polietilene, vasca di protezione in polietilene, New Jersey, casse portautensili).

SKY EDILAGRO

Nata nel 1981 con il nome di Edilagro, SKY rappresenta il nucleo originario di Con.Dor Group nel mondo dell'imprenditoria edile. Da venticinque anni fornisce attrezzature, macchine e servizio noleggio per l'edilizia. L'attività viene svolta da uno staff giovane e dinamico, sempre pronto a rispondere con puntualità e professionalità, alle esigenze dell'acquirente su una superficie di 8000 mq. Mantiene questa posizione



attraverso tecnologie produttive innovative e automatizzate, un'integrazione a monte del ciclo produttivo, l'approvvigionamento di materie prime presso le maggiori acciaierie nazionali e internazionali, l'assistenza tecnica a monte e a valle delle consegne, la tempestività nelle consegne, l'ampia gamma di prodotti. I principali prodotti di riferimento sono il ponteggio a tubo e giunto, il ponteggio a telaio prefabbricato, le tavole zincate, il ponteggio multidirezionale, i palchi e le tribune per lo spettacolo.

VERONI

Veroni è un'azienda che ha costruito su solide fondamenta artigianali il proprio successo imprenditoriale, accrescendo produzione e dimensioni sino a divenire una realtà industriale di primo piano nel settore delle macchine e attrezzature da cantiere, certificata UNI EN ISO 9001:2000. La produzione aziendale, con sede a Rubiera di Reggio Emilia, si focalizza dal 1977 sulla fabbricazione e commercializzazione di attrezzature per l'edilizia e per vocazione prosegue ancora oggi il suo percorso, dopo tanti anni di attività, concentrandosi sul continuo



perfezionamento della tecnologia e sull'ampliamento della gamma d'offerta. Le principali linee produttive si possono sostanzialmente riassumere in tre differenti categorie: linee vita e sistemi anticaduta permanenti, protezioni provvisorie collettive e attrezzature da cantiere in genere, testate e rispondenti alle caratteristiche richieste dalle normative vigenti.