

La produzione

A fianco dei solai in laterocemento che conservano la quota maggiore di mercato si stanno diffondendo anche altre tipologie. Il partner professionale scelto dalla produzione per la commercializzazione dei componenti è da sempre la rivendita, che si conferma "fedele" e competente, anche se con margini di miglioramento. Soprattutto nell'assistenza in cantiere e nella consulenza tecnica.

Silvia Salvaderi



Un'estrema varietà tipologica e un'ampia diversificazione delle aziende di produzione caratterizzano il comparto dei solai. Oltre a quelli in legno, ferro, e calcestruzzo precompresso che non vengono trattati in questo dossier, sul mercato sono disponibili solai con travetti prefabbricati e interposti elementi in laterizio, solai con lastre in cemento armato ed elementi di alleggerimento, solai a pannelli prefabbricati. La soluzione costruttiva in laterocemento rimane la più diffusa in Italia e nel resto dell'Europa in termini di superficie di solaio realizzata, anche

se le nuove soluzioni hanno conquistato per alcune applicazioni quote interessanti. A livello produttivo i solai in laterocemento da soli costituiscono circa l'80% del mercato complessivo. Sul fronte della distribuzione dei componenti per solai, la rivendita edile da sempre occupa un ruolo significativo, in quanto sono stati quei prodotti che insieme al cemento, agli aggregati e ai laterizi hanno permesso a tante piccole realtà di avviare l'attività commerciale. Sviluppatisi successivamente con l'introduzione di altri materiali a completare la gamma dell'offerta.

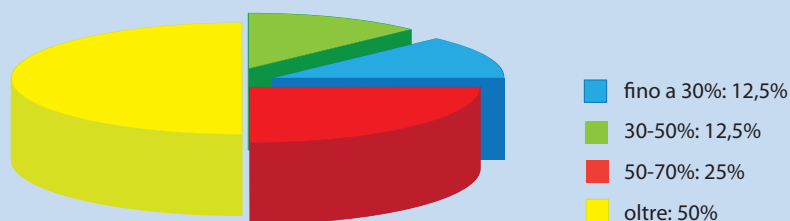
• Il Campione

Otto aziende compongono il campione utilizzato per realizzare l'indagine di questo dossier. Scelte come di consueto nel panorama della produzione con l'attenzione in questo caso di diversificare l'identificazione dei componenti sia a livello produttivo, sia dimensionale, per avere un quadro sempre più vicino alle realtà di mercato.

• Dinamiche di mercato

Anche in questo settore la crisi ha fatto sentire i suoi effetti. Soprattutto nell'ambito delle nuove costruzioni che per il primo trimestre segnano un forte ral-

Quota di fatturato generato dalla Rivendita



lentamento stimato attorno al 10%. In cascata i dati rilevati nella vendita dei componenti per solai. Quasi la metà del campione ha denunciato infatti una diminuzione delle vendite, mentre un altro 30% parla di stabilità dei fatturati. Solo il 20% segnala una leggera crescita, frutto probabilmente di commesse concluse precedentemente o di uno sviluppo anomalo in alcune aree del territorio.

In questo contesto il rivenditore si conferma il partner privilegiato del produttore. Infatti oltre il 50% del campione dichiara che la quota generata dalla rivendita supera il 70% del proprio business, dato che sommato a quello rilevato nella fascia inferiore indicata tra il 50 e il 70% raggiunge i tre quarti del fatturato dell'intero mercato.

• Gli strumenti a supporto

Mai come in questo dossier si rileva una totale rispondenza tra offerta di servizi da parte del produttore e richiesta della rivendita. Assistenza tecnica e consegna diretta in cantiere sono al primo posto nelle risposte a questi due quesiti. Segno evidente da una parte

della complessità e specificità delle diverse problematiche che ogni cantiere pone. Dall'altra si conferma l'importanza degli aspetti legati alla movimentazione e alla logistica, elementi nei confronti dei quali il rivenditore chiede un significativo supporto al produttore.

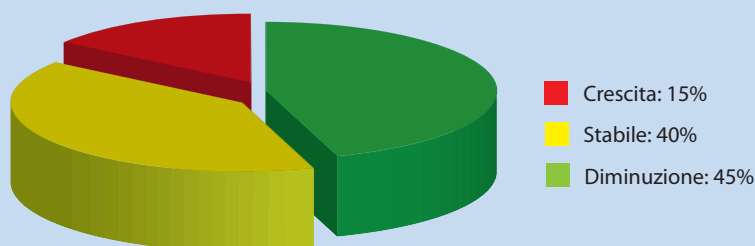
Non meno importante è l'aspetto connesso alla formazione dell'addetto alla vendita, che ormai si trova spesso nella condizione di fare il consulente globale su problematiche estremamente complesse e di grande responsabilità. Da qui la richiesta delle rivendite ai produttori di un'attività di formazione non tanto commerciale ma soprattutto tecnica.

• Il produttore sceglie il suo partner

Anche la risposta a questa domanda lascia poco spazio ai dubbi. L'80% del campione individua nel bacino di clientela la prima motivazione che spinge il produttore a selezionare il proprio partner rivenditore. Un dato che è comune ai prodotti tradizionali cosiddetti "pesanti" per i quali conta molto anche il presidio del territorio e il rapporto con le imprese locali.

Altrettanto importante a seguire è la

Le dinamiche del mercato



I protagonisti dell'indagine

FANTINI SCIANATICO

Il Gruppo FantiniScianatico, realtà di riferimento nella produzione e commercializzazione di laterizi ed elementi strutturali per murature e solai, è costantemente impegnato nel promuovere la diffusione di

soluzioni costruttive rispettose della

compatibilità ambientale e della salubrità degli edifici. È presente sul mercato con oltre 20 linee di prodotti e una gamma di servizi altamente professionali.

L'assistenza della rete vendita, la consulenza dei tecnici su aspetti peculiari riguardanti prestazioni, caratteristiche, modalità d'impiego, normative di riferimento, certificazioni nonché analisi preventive di fattibilità e relazioni di calcolo giustificativo per la realizzazione di solai, sono fattori molto apprezzati che consentono al cliente del Gruppo di individuare il sistema costruttivo più opportuno da utilizzare in funzione delle peculiarità tecniche del suo progetto.



FBM

Fondata nel 1906, FBM produce l'intera gamma dei laterizi da costruzione e principalmente tegole, coppi e mattoni faccia a vista, solai prefabbricati in latero-cemento, blocchi da solaio e forati oltre a tavelle, tavelloni e materiali per pavimentazioni. Dispone di quattro moderni stabilimenti situati in Umbria e Lazio -



precisamente a Marsciano, Bevagna, Dunarobba e Fiano Romano - numerosi magazzini di

proprietà e una capacità produttiva che supera i 45.000 quintali di laterizio al giorno, diversificati nella più completa gamma tipologica di prodotto. FBM, inoltre, è proprietaria di vasti giacimenti di argille molto pregiate (circa 700 ettari), che garantiscono miscele naturali e costanti nel tempo, a supporto di una qualità superiore standardizzata e perfettamente rispondente alle prescrizioni della bioarchitettura.

FIORIN COSTRUZIONI

L'azienda produce e vende da oltre trent'anni solai in laterocemento e manufatti in cemento (pozzetti, prolunghe, telai, vasche Imhoff) a cui è stata affiancata la vendita di materiale edile in generale. Fruttor di queste merci sono le



imprese edili e le rivendite di materiale per l'edilizia, situate per lo più nell'area geografica di Montello, Montebellunese e Treviso Nord. La conduzione di tipo familiare, costituita dal padre più i tre figli, ai quali si aggiungono tre collaboratori, caratterizza una solida coesione del gruppo di lavoro, che ottiene la fiducia dei clienti grazie all'esperienza decennale nel settore e all'ambiente semplice, non strutturato o stratificato. Tra i servizi che Fiorin offre, oltre alla vendita del materiale edile in sede, c'è l'esecuzione pratica dei manufatti finale per la produzione dei solai.

LATERCOM

Latercom è responsabile del coordinamento e della commercializzazione di sette importanti marchi del laterizio (Danese, La Cecosa, Branduzzo, Giussani, Valdata, Gruppo Sereni e Latertech) e di dieci stabilimenti associati che producono materiali dall'elevato contenuto tecnologico, grazie a processi produttivi automatizzati e a materie prime accuratamente selezionate. L'offerta comprende laterizi adatti alla realizzazione di murature portanti, di tamponamento e per partizioni interne, ai quali si aggiungono anche blocchi per solaio, utilizzati in abbinamento a tutti i tipi di soluzioni, tramezze estremamente versatili, e tegole in cemento, comprensive di pezzi speciali.



POLIESPANSO

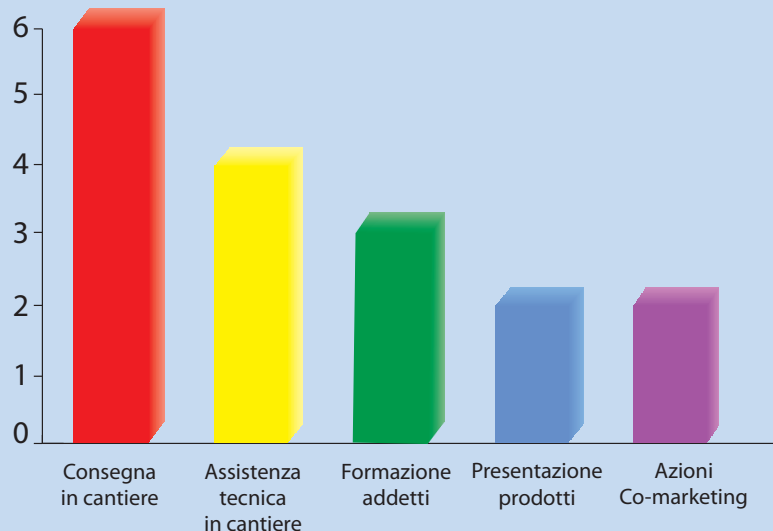
Poliespanso, azienda specializzata nella produzione di casseri in EPS a coibentazione termica incorporata per la realizzazione di edifici con strutture a setti portanti ad elevata resistenza agli eventi sismici, da oltre 20 anni si dedica alla ricerca e alla messa in opera di tecnologie edilizie avanzate, in grado di rivoluzionare i processi edili tradizionali. Propone infatti materiali da costruzione per edifici ecosostenibili, a risparmio energetico, nell'ottica del maggior comfort possibile per chi vi abita, di una maggior sicurezza e velocità di posa per chi li costruisce e di una più elevata certezza del risultato finale per chi li progetta.



RDB STRUTTURE

RDB Strutture è una società di grande tradizione, specializzata nella progettazione e produzione di una vasta gamma di elementi prefabbricati per solaio, in grado di soddisfare ogni richiesta di carattere strutturale legata a requisiti di comfort

Gli strumenti per la rivendita



sizione che nella gestione dell'ordine.

politica commerciale che si riesce a instaurare tra i due partner che poi è legata indirettamente anche a quella instaurata con il cliente finale.

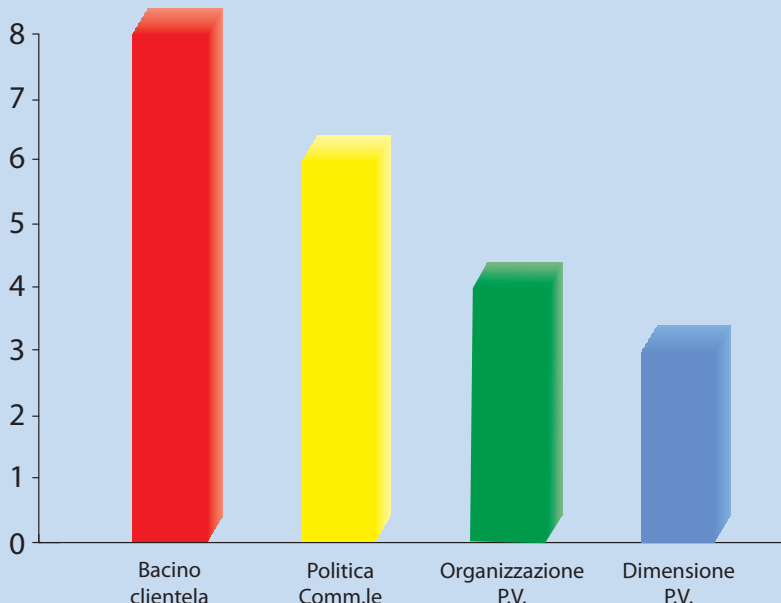
La dimensione del punto vendita appare un elemento poco strategico anche perché in presenza di grandi cantieri i solai arrivano direttamente in cantiere dal produttore che fornisce l'impresa su richiesta del rivenditore. Anche se al terzo posto è comunque da tenere presente nella scelta la capacità organizzativa del rivenditore sia nell'acqui-

• Cosa attrae la rivendita

La risposta a questa domanda prevedeva come in altre precedenti una risposta multipla con ordine di importanza. Il quadro emerso appare molto disomogeneo e non permette di delineare una tendenza precisa. Fatta eccezione per la notorietà del marchio messo al primo posto almeno dal 50% del campione.

Per il resto i dati non rivelano orientamenti precisi e netti. Condizioni con-

Come si sceglie il rivenditore



Il questionario

- Quanto vale per la Vostra azienda il canale della rivendita edile rispetto al totale del venduto?
- La rivendita edile è da sempre uno dei partner privilegiati nella vendita dei componenti per solai. Quale è stato per questo canale il trend di mercato negli ultimi tre anni?
- Quali strumenti offrite al Distributore come supporto alla vendita di questa merceologia?
- Quali sono i servizi maggiormente richiesti dalla Rivendita?
- In base a quali criteri scegliete i Vostri partner nel settore della distribuzione edile?
- Quali sono secondo Voi i parametri di valutazione che concorrono maggiormente nella scelta del Produttore da parte del Rivenditore?
- In quali aree pensate ci possa essere un miglioramento da parte dei Vs. clienti rivenditori?
- Qual è stato l'indice di turnover della Vostra clientela (rivenditori) nell'ultimo anno?

trattuali, prezzo, tempi di consegna e supporto alle azioni di marketing se la giocano alla pari.

• Dove la rivendita può migliorare

In questo caso le indicazioni emerse nell'indagine appaiono invece precise e in linea con la richiesta dei rivenditori. Al primo posto, nelle aree dove la rivendita può migliorare, è proprio l'assistenza tecnica in cantiere da fornire al cliente, seguita a ruota dalla consulenza in fase di progetto e scelta dei prodotti. Questo a confermare l'importanza e la complessità delle problematiche tecniche che si devono normalmente affrontare in questa fase

della costruzione.

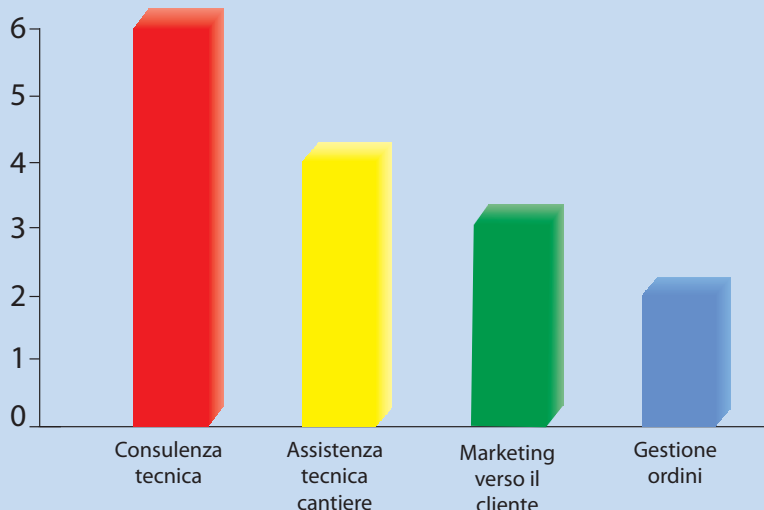
• Il turnover

Tra i diversi settori merceologici analizzati il comparto dei solai è sicuramente quello nel quale conta molto il lavoro di fidelizzazione del partner e del cliente finale.

Prova ne è che il livello di turnover è per l'80% del campione compreso nella fascia tra 0 e 5%, con solo un 20% che si pone nella successiva tra 5 e 10%. Nessuno dichiara valori superiori.

Evidentemente anche il lavoro di supporto tecnico e progettuale ripaga gli sforzi dei produttori. Soprattutto in un momento critico come quello che stiamo attraversando.

Le aree di miglioramento



abitativo. Fin dalle origini, infatti, RDB Strutture è stata il cuore del Gruppo RDB, una società specializzata nella progettazione e realizzazione di solai ad alto valore aggiunto, affermatasi sul mercato quale riferimento per tutti i professionisti e i costruttori che ricercano solai con alti standard qualitativi, sia in termini di prodotto che di

RDB
strutture

servizio e assistenza alla progettazione. Nel 2008 RDB Strutture entra a far parte del Gruppo Danesi, creando efficaci sinergie e integrando in un'unica struttura il know how e l'esperienza di due protagonisti del mondo delle costruzioni. Oggi RDB Strutture si occupa della progettazione, produzione e fornitura di solai in travetti e blocchi e lastre, fornisce inoltre anche altri tipi di solai riferiti a strutture del terziario e grandi impalcati.

RIPABIANCA

RipaBianca S.p.A. nasce nel 1954 con sede legale e stabilimento di produzione a Santarcangelo di Romagna (Rn). La superficie totale su cui si sviluppa la società è di 171.330 metri quadrati, all'interno dei quali si producono laterizi per solai, solai a pannelli prefabbricati in laterocemento, solai a travetti tralicciati



prefabbricati, solai a lastre bausta, doppie lastre, solai a struttura mista legno laterizio e CLS, solai a voltina. L'intera gamma RipaBianca è distribuita sul territorio nazionale prevalentemente tramite rivenditori, prefabbricatori e grosse imprese edili; il mercato di riferimento è quello dell'Emilia Romagna, Marche, Triveneto, Toscana e Lombardia.

WIENERBERGER

Wienerberger, grande produttore mondiale di laterizi, è presente in Italia con quattro stabilimenti: la sede centrale di Mordano (BO), Villabruna di Feltre (BL), Terni e Gattinara (VC).

Lo stabilimento di Terni, storicamente conosciuto come produttore di blocchi da solaio, attualmente offre una gamma maggiormente diversificata di prodotti, tra cui laterizi tradizionali come forati per tramezze e divisori, oltre che blocchi porizzati per murature esterne, ma sicuramente i prodotti di riferimento rimangono ancora oggi i blocchi per solai in opera e a travetti prefabbricati. Fondata nel 1819 a Vienna e presente dal 1869 sulla Borsa di Vienna, Wienerberger può contare su una grande tradizione. Tuttora in continua espansione, il Gruppo conta 260 impianti in 26 paesi.

Wienerberger