

Edilfriuli

# La realtà significativa

*Da produttore di manufatti in cemento a rivendita di materiali per l'edilizia e la termoidraulica. Quattro Società, ventisette punti vendita. Così si presenta il Gruppo Edil Friuli che vanta oltre cinquant'anni di storia e punta per il 2003 all'entrata in Borsa. Numeri, caratteristiche e strategie del Gruppo.*

**EDILFRIULI S.P.A.**

**33100 Udine**

**Via Tullio, 9**

**Tel. 0432 506051 - Fax 0432**

**590599**

**e.mail: info@edilfriuli.it**

**www.edilfriuli.it**

**L'**Edilfriuli spa è capofila di 4 società: Simonetti srl, EF Servizi e appalti srl, Idrofriuli srl e Martin d.o.o.

- EF edilfriuli: 7 p.v. specializzati nei prodotti di edilizia e idrotermosanitaria;
- Idrofriuli: 2 p.v. specializzati nei prodotti idrotermosanitari;
- EF servizi e appalti: società di servizi per la posa in opera settore edilizia;
- Simonetti: 3 p.v. specializzati;
- IT industriale tecnica: 1 p.v. specializzato in trasporti;
- EF trasporti: 1 p.v. specializzato in prodotti per l'industria

● Martin d.o.o.: società in Slovenia: 3 p.v.

La presenza è capillare su tutta la Regione Friuli Venezia Giulia, in ogni provincia vi sono rispettivamente: 1 punto vendita a Gorizia e a Trieste, 2 a Pordenone e 7 a Udine.

Le stime di marketing del Gruppo dichiarano più nel comparto termoidraulico che nel comparto edile. Oltre al mercato Sloveno, dove il Gruppo è entrato con una strategia di acquisizione

dei tre punti vendita della Martin d.o.o., Edilfriuli ha recentemente varcato il confine regionale del Veneto assorbendo la Simonetti in provincia di Treviso. Sempre oltre confine Edilfriuli partecipa da anni alla fiera di Vienna e serve il mercato Austriaco direttamente dai punti vendita di Udine, dove il personale parla fluentemente la lingua tedesca. Durante la nostra visita abbiamo incontrato il sig.ri Roberto Sebastiani e Giusep-





## Edilfriuli in cifre

Addetti sale mostra	50
Addetti alla clientela professionale	120
Rappresentanti diretti	28
<b>Totale Addetti</b>	<b>352</b>
<hr/>	
Articoli trattati	80.000
Punti Vendita in Friuli	11
Autoveicoli aziendali	50

pe Doardo presso la sede di Via Cividale a Udine, la possibilità di intervistare i responsabili delle due diverse "anime" del Gruppo ha permesso di evidenziare la differenza ed allo stesso tempo la sinergia esistente tra il reparto idrotermosanitario, nel quale il Gruppo è leader regionale, e il reparto piastrelle e materiali per l'edilizia. Quest'ultimo è quello dal quale l'azienda ha iniziato l'attività nel lontano 1949 e su cui è in atto "un ritorno di attenzioni" ed espansione negli ultimi anni, in particolare con l'apertura nel 1995 del nuovo punto vendita di Feletto, a Udine, specializzata nei componenti pesanti da costruzione come forati, solai, coppi, reti elettrosaldate ed altri prodotti per le imprese. L'Edil friuli è nata infatti più di 50 anni fa come azienda produttrice di manufatti in

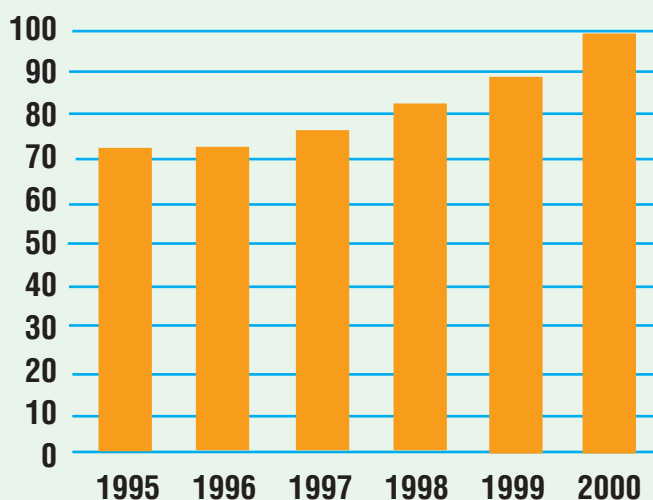
cemento, successivamente si è trasformata in rivendita piastrelle e di materiali edili, per diventare poi una azienda focalizzata nel settore dell'idraulica.

### La crescita del fatturato

Recentemente Edil friuli è entrata in partecipazione

con il Gruppo Cambielli di Milano con l'obiettivo di rafforzare ulteriormente il posizionamento sul mercato nei diversi settori e pianificare la futura entrata in Borsa, prevista per il 2003. Tale passo suggella ulteriormente la trasformazione da impresa familiare ad impresa manage-

FATTURATO Consolidato in milioni di Euro



riale, processo che è stato accelerato notevolmente negli ultimi 10 anni. Complessivamente il Gruppo Edilfriuli ha un bilancio consolidato di oltre 100.milioni di euro nel 2001 con un fatturato, come detto, suddiviso tra il 70% del settore idrotermosanitario e il restante 30% edilizia.

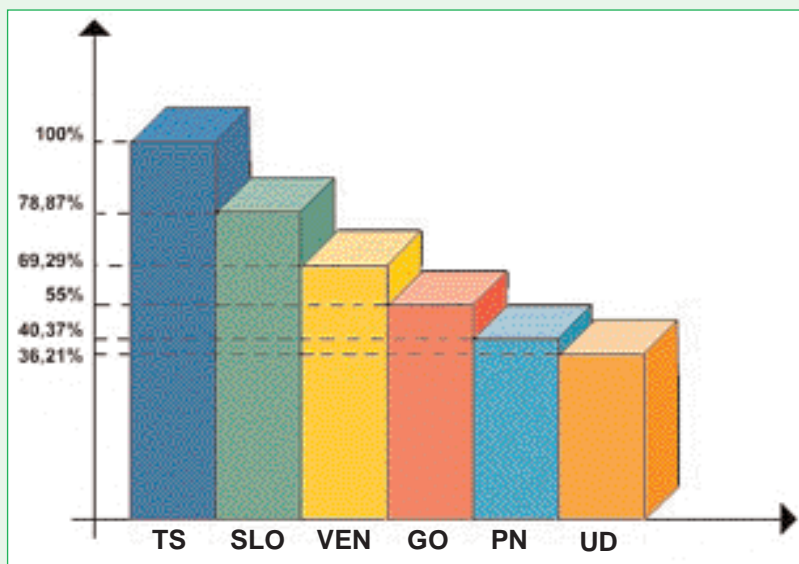
I prodotti trattati da Edil Friuli sono i seguenti:

- Sanitari e idraulica (idraulica varia, sanitari, rubinetterie, vasche e caine doccia, scaldabagni, materiali per disabili);
- Edilizia (piastrelle, materiale per l'edilizia, pavimenti in legno);
- Gomma Articoli tecnici (articoli saldatura, ruote, tubi gomma-inox)
- Utensileria (utensili specifici, antinfortunistica e vestiario, casseforti, attrezzatura varia, arredo furgoni);
- Arredamento (strutture/piani di design, mobili componibili, complementi vari)
- Riscaldamento (caldaie a gas - gasolio, bruciatori, radiatori, ventilconvettori, minuterie riscaldamento);
- Giardinaggio (arredo giardino, irrigazione, cassette in legno, irroratori, rasasiepe, ricambi giardinaggio, piccoli attrezzi self - service).

L'attenzione agli elementi di pianificazione tipicamente manageriali si integrano con una tradizione e cultura tipicamente friulana basata su uno sviluppo graduale, sempre preceduto da una fase di consolidamento. Del resto l'Edil Friuli, come sottolinea il sig. Sebastiani, ha saputo supportare la forte espansione con una attenta politica commerciale che ha costituito e costituisce un elemento di garanzia per la stabilità aziendale.

Nonostante i processi di

Punti Vendita			
Punto Vendita	Provincia	m <sup>2</sup> coperti	m <sup>2</sup> Totali
Gorizia	GO	1833	3333
Pordenone	PN	9619	17401
San Vito al Tagliamento	PN	4439	17419
Trieste	TS	2500	2500
Udine - Via Tullio	UD	4065	5781
Udine -Via Cividale	UD	12737	60000
Udine -Via Tavagnacco	UD	1710	1710
Tavagnacco	UD	5986	12245
Feletto Umberto	UD	2500	10000
San Daniele	UD	900	2600
Tolmezzo	UD	6050	1400
<b>TOTALE Regione FVG</b>		<b>52339</b>	<b>134389</b>
Villorba	VE	9548	13949
Quarto d'Altino	VE	1240	1620
Vittorio Veneto	TV	dati in aggiornamento	
<b>TOTALE Triveneto</b>		<b>63127</b>	<b>149958</b>
Zalec	SLO	2000	2400
Velenje	SLO	100	200
Sostanj	SLO	140	240
<b>TOTALE Slovenia</b>		<b>2240</b>	<b>2840</b>
<b>TOTALE gruppo</b>		<b>128494</b>	<b>302756</b>



Il rapporto, in percentuale, tra la superficie coperta delle rivendite e la superficie totale.

diversificazione in atto, con un cambiamento nella ripartizione del product mix del gruppo ciò che contraddistingue la politica dell'Edilfriuli è la forte coerenza rispetto alla visione e alla

mission aziendale. In un mercato caratterizzato da operatori che da rivenditori si trasformano in installatori e società di servizi, o di produttori che entrano nel settore della vendita al cliente



finale, l'Edilfriuli sceglie di svolgere esclusivamente il ruolo di "commerciante" nel totale rispetto delle competenze. A supporto delle iniziative del settore edile è attiva la società del gruppo EF Servizi e Appalti specializzata nella posa in opera. Il rapporto di collaborazione con i professionisti è testimoniato anche dagli eventi organizzati dal Gruppo Edilfriuli, in collaborazione con i fornitori, per l'aggiornamento e l'informazione tecnica. Recen-

temente, ad esempio, è stato organizzato un meeting sulle tematiche dell'acustica al quale hanno preso parte numerosi progettisti e tecnici del settore. Sempre a testimoniare il supporto ai progettisti, Edilfriuli ha favorito la nascita di una società di servizi la Infofriuli, che si occupa proprio di fornire informazioni ai professionisti di settore. Secondo quanto sottolineato dai nostri interlocutori solo una forte focalizzazione sul proprio

ruolo permette di raggiungere l'efficienza del mercato. Così come è avvenuto in altri paesi, maggiormente evoluti dal punto di vista delle logiche della distribuzione in edilizia, quali la Francia e Germania. Le logiche di servizio del gruppo sono riassumibili in sei punti:

- **Velocità nelle consegne**

I punti vendita sono in grado di consegnare, con mezzi propri, entro 48 ore, oltre il 90% della merce ordinata; questo grazie all'organizzazione e all'ottimizzazione della dimensione e del rifornimento dei nostri magazzini.

- **Consulenze**

Novemototecnici sono disponibili a dare chiarimenti su problemi inerenti la termotecnica, il condizionamento o la posa in opera dell'impiantistica.

Così è nelle sale mostra, costantemente aggiornate, dove il personale è pronto a illustrare le novità dell'arredo bagno, accessoristica, sanitari, illuminazione, ecc.

- **Velocità di servizio**

Self-service, che consentono un veloce disbrigo delle procedure d'acquisto invece delle lunghe code davanti al tradizionale banco.

- **informatizzazione**

Negli ultimi anni abbiamo perseguito ed ottenuto un elevatissimo livello di



informatizzazione, che ci consente di elaborare, fornire, in tempo reale, tutte le informazioni in merito alla movimentazione della merce ed alle vendite effettuate sia dalle filiali, sia dalle aziende controllate.

Ogni punto vendita è dotato di radiofrequenza che permette una maggiore precisione nella gestione dei materiali e un più celere servizio alla clientela. La nostra rete informatica è strutturata per poter collegare, via modem, tutti i nostri clienti al C.E.D. (Centro Elaborazione Dati) ubicato presso la sede amministrativa di via Tullio.

Per mezzo di un software da noi creato, il cliente riceve aggiornamenti su prezzi e prodotti, può conoscere le disponibilità di magazzino e trasmettere gli ordini dei materiali occorrenti. I clienti interessati a questo servizio possono utilizzarlo in via sperimentale mediante stazioni hardware-software date in comodato gratuito, per sei mesi, al fine di permettere loro di apprezzare la qualità e l'efficacia del sistema.

### ● **Cataloghi**

Informazioni dettagliate sui prodotti e sulla loro presenza in magazzino si trovano anche sul catalogo illustrato distribuito agli addetti ai lavori.

### ● **Ricerca e sviluppo**

Da sempre prestiamo at-

## La Storia

Da buoni imprenditori la fam. Rizzi ha sempre saputo seguire le evoluzioni del mercato e lo sta continuando a fare anche oggi con le politiche di espansione del comparto edile. Attualmente l'idrotermosanitario rappresenta il 70% del fatturato del Gruppo, un settore che ha dato importanti risultati negli ultimi decenni. In questo campo l'assortimento spazia dalle tradizionali tipologie di prodotto (sanitari, rubinetteria e tubistica) a quelle meno comuni, come ausili per handicappati, componentistica industriale e acquedottistica. In particolare per questi ultimi componenti la Industriale Tecnica è specializzata nella fornitura di valvolame industriale, raccorderie speciali, tubistica specifica e tutto ciò che abbraccia il mondo dell'acquedottistica o dei fluidi speciali. I punti di forza del comparto arredobagno sono inoltre l'assistenza qualificata e la vasta scelta di prodotti, mobili, specchi, pensili e componibili, accessori per l'illuminazione e termosanitari. All'idraulica si affianca il settore del Riscaldamento e condizionamento nel quale negli ultimi anni sono stati fatti i maggiori investimenti in termini di addetti, spazi riservati nei magazzini e ricerca di nuove proposte. Una importante iniziativa che teniamo a sottolineare è legata all'istituzione di tre borse di studio annuali, in memoria del fondatore del Gruppo Antonio Rizzi, per laureati e laureandi in ingegneria di indirizzo termotecnico. Successivamente si è trasformata in rivendita piastrelle e di materiali edili, per diventare poi una azienda focalizzata nel settore dell'idraulica.

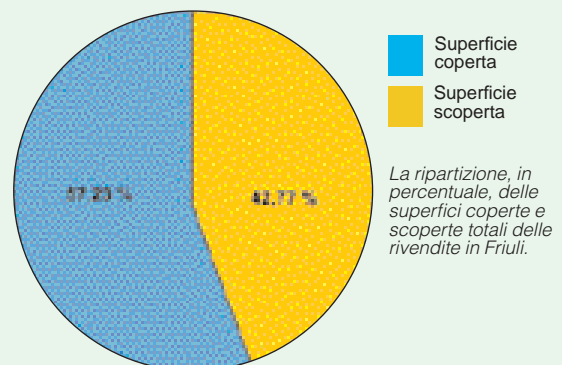


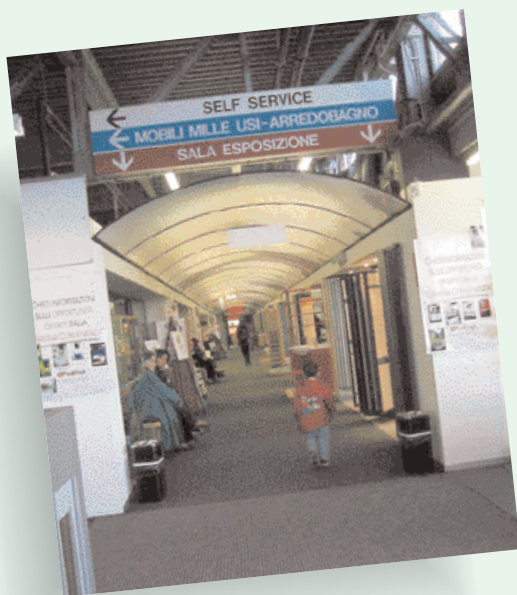
tenzione ad ogni miglioramento che può essere apportato alla gestione aziendale, inoltre, per migliorare continuamente il livello tec-

nico dei settori e quindi dei nostri servizi, siamo in costante contatto con la Facoltà di Ingegneria dell'Università degli studi di Udine,

Edilfriuli	Mq Totali	Mq Coperti	Mq Scoperti
TS (1)	2.500	2.500	-
UD (7)	93.736	33.940	59.796
PN (2)	34.820	14.058	20.762
GO (1)	3.333	1.833	1.500
TOT FVG (11)	134.389	52.331	82.058
Veneto (2)	15.569	10.788	4.781
Slovenia (3)	2.840	2.240	600
Tot Gruppo (16)	152.798	65.359	87.439

Tra parentesi il numero di Rivendite in ogni area





con la quale abbiamo avviato una importante iniziativa: ogni anno assegniamo 3 borse di studio di 4.200 € ciascuna, in memoria del nostro fondatore Antonio Rizzi, ai migliori studenti della facoltà che abbiano scelto l'indirizzo termotecnico. A questi studenti diamo anche l'opportunità di usufruire di stage aziendali periodici nei nostri uffici della divisione termotecnica. Abbiamo un costante rapporto di collaborazione anche con l'Ente Scuola materiali Edili e affini di Udine, Ente promosso dalla Casa Edile, dove spesso i nostri collaboratori tengono corsi di aggiornamento per i futuri piastrellisti e muratori specializzati. Analizzando il panorama dei concorrenti regionali ci è stato segnalato come il Gruppo Fadalti sia anch'esso leader per quanto riguarda i prodotti edili in senso stretto, a seguire i punti vendita consorziati ai gruppi di acquisto del GAME, MEC e CISME. A conclusione dell'incontro abbiamo posto tre ultimi quesiti:

**Qual'è la vera forza dello sviluppo?**

Le persone, anche con

**Le sedi Edilfriuli**

33010 TAVAGNACCO  
Via Nazionale, 103  
Tel. 0432 576811  
Fax 0432 576825  
E-mail tavagnacco@edilfriuli.it

33100 UDINE  
Via Cividale, 441  
Settore sanitari  
Tel. 0432 589911  
Fax 0432 589930  
E-mail vcividale.sanit@edilfriuli.it

33100 UDINE  
Via Cividale, 441  
Settore materiale edile  
Tel. 0432 589811  
Fax 0432 589850  
E-mail vcividale.piast@edilfriuli.it

33010 FELETTO UMBERTO  
Via E. Fermi, 43  
Tel. 0432 573030  
Fax 0432 573042  
E-mail feletto@edilfriuli.it

33170 PORDENONE  
Viale Venezia ang. Via del Turco  
Tel. 0434 379611  
Fax 0434 3796234  
E-mail pordenone@edilfriuli.it

33078 S. VITO AL TAGLIAMENTO  
Viale Zuccherificio, 27  
Tel. 0434 833611  
Fax 0434 80640  
E-mail sanvito@edilfriuli.it

34170 GORIZIA  
Via III Armata, 200  
Tel. 0481 21488  
Fax 0481 20423  
E-mail gorizia@edilfriuli.it

34145 TRIESTE  
piazzale Legnami, 1  
tel. 040 281889 fax 040 814214  
E-mail trieste@edilfriuli.it

**Le sedi Idrofriuli**

33038 S. DANIELE DEL FRIULI  
Via Kennedy, 68  
Tel. 0432 941210  
Fax 0432 957294  
E-mail idrofriuli@efgroup.it

33028 TOLMEZZO  
Via Torre Picotta, 26 Z.I. Nord  
Tel. 0433 2184  
Fax 0433 469460

**Le sedi Simonetti**

31050 VILLORBA (TV)  
Via Volta 2  
Tel 0422 615711  
Fax 0422 609091  
E-mail: simonetti@efgroup.it

30020 QUARTO D'ALTINO  
Via Abate Tommaso, 76  
Tel. 0422 828129  
Fax 0422 828129

31029 VITTORIO VENETO  
Via E. Mattei, 1  
Tel. 0438 501642  
Fax 0438 502054

**Le sedi EF Trasporti**

33100 UDINE  
Via Cividale, 441  
Tel. 0432 589862  
Fax 0432 589875  
E-mail: trasporti@efgroup.it

**Le sedi EF servizio appalti**

33100 UDINE  
Via Tavagnacco, 89  
Tel. 0432 478292  
Fax 0432 479357  
E-mail: appalti@efgroup.it

**Le sedi Martin d.o.o.**

3310 Zalec (SLO)  
Hmeljarska 1  
Tel 00386 3 5718900  
Fax 00386 3 5718902  
E-mail: martin.doo@siol.net

Martin Center  
3320 Velenje (SLO)  
Cankarjeva 1

Techicna Trgovina Sostanj  
3325 Sostanj (SLO)  
Koroska 16

riferimento ad eventuali progetti di certificazione di qualità.

Edilfriuli, ha sottolineato il sig. Sebastani è più orientata allo sviluppo delle persone piuttosto che a quello delle procedure, perlomeno in questa prima fase nel processo di crescita.

### **E la bioedilizia?**

Stiamo sicuramente analizzando, afferma il geom Doardo, niente viene escluso, ma le scelte, per coerenza con la mentalità del gruppo, sono legate alla garanzia di concretezza.

### **Edil Friuli e la new eco-**

### **nomy?**

Anche in questo caso consolidare e poi sviluppare è la logica. Il gruppo è presente on line al sito [www.edilfriuli.it](http://www.edilfriuli.it), uno strumento informativo sui prodotti e i punti vendita del gruppo, con un'area riservata che costituisce un primo passo verso un sistema integrato di gestione dei rapporti del gruppo. Da qui per arrivare al catalogo on-line e alla prenotazione dei prodotti via computer il passo sarà relativamente breve, considerando il fatto che il progetto è già attivo.