

Le Rivendite in Friuli Venezia Giulia

E' la regione dei Consorzi e delle aggregazioni. Nati oltre vent'anni fa sono diventati un modello anche per le altre regioni. Tre tipologie di rivendita caratterizzano la struttura distributiva nella quale emergono cinque attori principali.

Come in altre Regioni, anche in Friuli Venezia Giulia il mercato dell'edilizia è stato caratterizzato da una forte pressione verso la *riorganizzazione della distribuzione* dei materiali trattati con il *sovrapporsi di filiere diverse*. In tale contesto si sono venuti a sovrapporre e intersecare il settore dei materiali dell'edilizia pesante e delle finiture, il settore idrotermosanitario, il settore delle ceramiche e la stessa ferramenta, sia pure con un ruolo di

complemento alla vendita di prodotti per l'edilizia. La regione si distingue però in alcune dinamiche distributive condizionate dalla posizione geografica di confine, un "angolo chiuso" in cui i produttori di materiali e componenti hanno cercato di individuare soggetti in grado di gestire, oltre alla vendita, la distribuzione delle merci.

Per analizzare la competizione distributiva a livello regionale e le logiche di organizzazione dei rapporti di

filiera tra produttori, distributori, imprese e consumatori finali, è necessario focalizzare subito l'attenzione sulla spartizione netta del mercato regionale tra alcuni attori che sovrintendono le analisi stesse dei singoli punti vendita.

A differenza di quanto accade in altre Regioni Italiane, dove le rivendite di edilizia sono rappresentate da piccole realtà che pur nelle loro strategie di crescita per replicazione o unione, devono combattere con la forte pressione dei produttori e dei concorrenti sul territorio, in Friuli Venezia Giulia sono presenti cinque attori principali: che di fatto si contendono il mercato, con un forte potere negoziale nei confronti dei produttori stessi.

Qui infatti sono nati e si sono sviluppati i primi consorzi di rivendite, costituendo più di venti anni fa importanti modelli di questa tipologia organizzativa.

I consorzi

Attualmente ne sono presenti tre: il CISME con 15 aziende e 20 p.v. tutti in Friuli Venezia Giulia; il G.A.M.E. (Gruppo Acquisto Materiali Edili) con 25 aziende e 35 p.v. totali, di cui 20 p.v. in Friuli Venezia Giulia e i restanti in Veneto; il MEC (Magazzini Edili Consorziati) con 25 aziende e 9 p.v. in



Friuli Venezia Giulia.

Oltre ai Consorzi, sono presenti altri due importanti gruppi societari con una struttura molto simile ai gruppi della grande distribuzione del comparto alimentare.

Si tratta del Gruppo Fadalti e del Gruppo Edil Friuli, che conta quest'ultimo 17 punti vendita, di cui 11 nella regione, 3 in Veneto e 3 nella vicina Slovenia.

Al di fuori dei consorzi, in particolare in provincia di Trieste, in una realtà poco favorevole allo sviluppo associativo, i rivenditori indipendenti si sono ritagliati delle nicchie di mercato per sopravvivere ai "big". Va evidenziato che la maggior parte delle imprese edili qui operanti provengono da altre province e quindi i loro cantieri sono riforniti direttamente dai punti vendita vicini alla sede d'origine.

Con riferimento a un particolare settore, quello delle ceramiche, resta poi da annoverare la Pragotecna (fatturato di c.a. 8 milioni di €), un operatore che è stato definito "unico nel suo genere", perchè è sia importatore sia distributore nazionale di ceramiche e di altri prodotti affini con due sale mostre per la vendita diretta (una a Monfalcone in provincia di Gorizia, e una di recente apertura a Trieste). In tale scenario è evidente che manca lo spazio per strategie di entrata da parte di altri gruppi organizzati,

I distributori associati Angaisa in Friuli Venezia Giulia

GORIZIA

- Medeot s.a.s. di Luca Medeot & C. (*Sede Operativa*) - Lucinico (Go)
- Edil Friuli S.p.A. (*Filiale*) - Gorizia
- Dante Novella S.p.A. (*Filiale*) - Gorizia

PORDENONE

- Edil Friuli S.p.A. (*Filiale*) - Pordenone
- Fadalti S.p.A. (*Filiale*) - Pordenone
- Scarpis S.r.l. (*Sede Operativa*) - Pordenone
- I.S.E.P. s.a.s. di Bazzo Giancleto & C. (*Sede Operativa*) - Porcia (Pn)
- Fadalti S.p.A. (*Sede Operativa*) - Sacile (Pn)
- Edil Friuli S.p.A. (*Filiale*) - S. Vito al Tagliamento (Pn)
- Fadalti S.p.A. (*Filiale*) - Spilimbergo (Pn)

TRIESTE

- Italo Rossi S.r.l. (*Sede Operativa Controllata*) - Trieste
- Fadalti S.p.A. (*Filiale*) - Trieste
- Bozzola S.p.A. (*Filiale*) - Trieste

UDINE

- Bozzola S.p.A. (*Filiale*) Udine
- Edil Friuli S.p.A. (*Sede Operativa*) - Udine
- Edil Friuli S.p.A. (*Filiale*) - Udine
- Dante Nosella S.p.A. (*Filiale*) - Cervignano del Friuli (Ud)
- Hydroclima Commerciale S.r.l. (*Sede Operativa*) - Latisana (Ud)
- Lorenzo Ottogalli di Claudio Ottogalli & C. s.a.s. (*Sede Operativa*) - Latisana (Ud)
- Edil Friuli S.p.A. (*Filiale*) - Tavagnacco (Ud)
- I.S.E.P. s.a.s. di Bazzo Giancleto & C. (*Filiale*) - Feletto Umberto (Ud)
- Hydroclima Commerciale S.r.l. (*Filiale*) - Tavagnacco (Ud)
- Edil Friuli S.p.A. (*Filiale*) - Feletto Umberto (Ud)
- Fadalti S.p.A. (*Filiale*) - Udine

Fonte: Associati ANGAISA (www.angaisa.it)

Questo comparto è dominato dai rivenditori dei tre consorzi a cui segue il Gruppo Fadalti, un rivenditore di materiali per l'edilizia che in 20 anni, grazie a un'attenta politica di acquisizioni, unita a un controllo delle attività dei singoli punti vendita, ha creato numerosi magazzini attuali in tutte le province della regione.

Il settore idrotermosanitario

E' da sempre maggiormente orientato agli installatori: in questo settore la crescita di importanza della distribuzione ha posto il rivenditore nella condizione di dover interpretare le esigenze di consumo in termini di offerta e assortimento dei servizi pre e post vendita.

Nella regione è fortemente dominato dall'Edil Friuli S.p.A., con 2 punti vendita

su 8 specializzati soltanto nell'idrotermosanitaria con alle spalle la forza del Gruppo Cambielli di Milano, con il quale recentemente ha sottoscritto uno scambio di partecipazioni.

Nello stesso settore, sono presenti anche un operatore specializzato di Portogruaro, Dante Nosella S.p.A., con filiali a Gorizia e a Cervignano del Friuli (Ud), che commercializza anche materiali edili, ceramiche, arredobagno e articoli da riscaldamento e uno di Padova, Bozzola S.p.A., specializzato in idraulica, condizionamento

come ad esempio BigMat, assente nell'intera Regione.

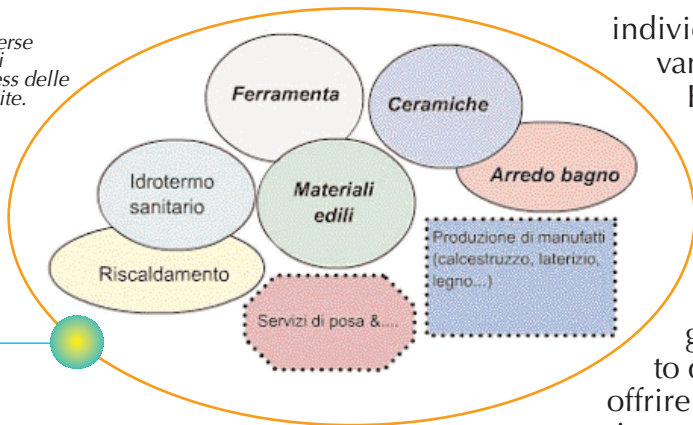
Le rivendite in base alle tipologie dei prodotti trattati

Il settore dei materiali di edilizia pesante

Dopo il boom degli anni '80 per la ricostruzione post-sismica, si è caratterizzato per una forte focalizzazione sulle ristrutturazioni.

I rivenditori, partner sul territorio delle medio e piccole imprese di costruzioni, sono stati i principali attori, in termini numerici, della regione.

Le diverse aree di business delle rivendite.



e arredo-bagno, presente a Udine e a Trieste.

Il settore delle ceramiche

Può contare su diversi canali di vendita, diversamente strutturati. Il primo è quello del rivenditore specializzato in materiali edili, che in altre regioni è possibile identificare con la rete Federcomated, ma che in Friuli, in assenza di una forte componente associativa istituzionale, è necessario

individuare osservando la singola Rivendita. Per queste rivendite il passaggio alla ceramica e all'arredo-bagno è avvenuto da un lato per offrire maggiore attenzione al cliente finale, dall'altro per uscire dalla forbice di contrazione dei margini sui prodotti dell'edilizia pesante. Tali rivenditori, nella regione hanno iniziato a guardare con interesse alla strutturazione di show room misti tecnico-estetici, rivolti sia all'impresa sia alla famiglia, ma sono ancora timorosi rispetto a investimenti più consistenti, necessari per una più opportuna strutturazione degli spazi.

Fa eccezione il Gruppo Fadalti che ha sviluppato un accordo con Graniti Fiandre per la creazione di un particolare angolo espositivo nel punto vendita di Udine e di San Vendemmiario (Tv).

Il secondo canale è quello dei punti vendita specializzati nella distribuzione di articoli idrosanitari (in altre regioni riferimento rete Angaisa), settore più propenso allo sviluppo di show room estetici e tecnici. Tra questi vanno evidenziati le Ceramiche Florimar, con i due punti vendita di Udine e Monfalcone (Go).

Il terzo canale di vendita, infine, è quello delle strutture specializzate nelle ceramiche, che presenta a sua volta due tipologie: la prima è quella dei negozi specializzati di alta gamma con forte presenza di servizio, spesso con progettazione e

Ceramiche e Regione

Fabio Bieker
Tecnico Commerciale
per Friuli Venezia Giulia
della Graniti Fiandre Spa - Castellarano Re

Secondo Lei è possibile evidenziare alcune peculiarità che contraddistinguono la distribuzione della ceramica in Friuli Venezia Giulia rispetto alle altre regioni italiane?

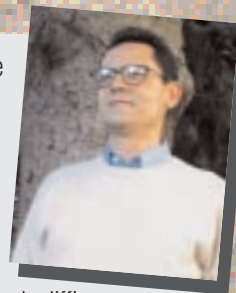
“Il Friuli Venezia Giulia è una regione particolare. Per quanto riguarda la distribuzione delle ceramiche “c'è poca sostanza”. Mentre nel vicino Veneto è spesso difficile seguire tutti i cantieri in corso, qui i cantieri sono pochi ed è un peccato, poiché il Friuli Venezia Giulia avrebbe grandi potenzialità, essendo è una regione dove il 50% del territorio non è costruito.

Inoltre, solo tre attori regionali controllano di fatto il mercato che ruota attorno a questi pochi cantieri: Fadalti, Edil Friuli e Pragotecnica. Mentre i piccoli rivenditori soffrono delle politiche dei produttori che spesso vendono direttamente alle imprese di costru-

zione (così come accade in altre regioni), Fadalti ed Edil Friuli, sono in grado di negoziare le posizioni, visto il potere di controllo che hanno sul mercato e la politica di selezione dei fornitori con i quali stipulano accordi precisi di esclusiva.

I consorzi, purtroppo, proprio per le difficoltà di gestione dei rapporti decisionali di acquisto, pur avendo una capacità potenziale in linea con quella dei due gruppi, non sono in grado di esprimere la stessa capacità di pianificazione e di certezza e negoziare in questo modo con i fornitori. Manca in altre parole la garanzia di acquisto.

In questo scenario i produttori di Sassuolo hanno comunque identificato degli ottimi partner commerciali. La tendenza del piccolo rivenditore è infatti quella di dare al cliente tutto quello che chiede e questo va contro le politiche dei produttori. Edil Friuli e Fadalti invece hanno preselezionato alcuni fornitori e distribuiscono tutti i loro prodotti. Questa si è rivelata la politica vincente”.



fornitura chiavi in mano (basti pensare al nuovo show room di Pragotecna a Trieste); la seconda è quella dei negozi con livelli di servizio variabile e con un'ampia scelta di prodotti anche di diverse fasce di prezzo, per soddisfare tutta la clientela. rientrano in questa tipologia i negozi della Ceramiche Ugussi, azienda che ha saputo ritagliarsi sapientemente una nicchia di mercato a Trieste, pur in presenza di forti competitori come Pragotecna e Fadalti, e della Paried di Buttrio (Ud), con un ampio show-room su due piani.

Analogamente ad altre regioni, il settore della ferramenta in Friuli Venezia Giulia è presente nelle rivendite di materiali per l'edilizia come una fornitura complementare, rimanendo di competenza delle strutture specializzate presenti in ogni città. Anche il punto vendita OBI di Udine tratta questa categoria di prodotti allo stesso modo, rivolgendosi al settore del "fai da te".

Come ultima considerazione relativamente alla situazione competitiva presente nella regione, oltre alla diversa posizione per settori, è possibile evidenziare diverse situazioni di leadership in relazione alle Province del territorio. In provincia di Udine, oltre a Fadalti ed Edil Friuli, un ruolo importante è svolto dagli associati CISME; in provincia di Pordenone gli associati del G.A.M.E. affrontano la competizione con i due "big"; a Gorizia di fatto esistono piccole realtà, visto anche il mercato molto esiguo, e il CISME, con i suoi associati, risulta maggiormente competitivo rispetto

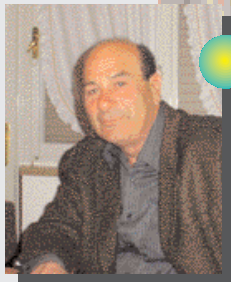
I desideri del costruttore

Gino Fasan
Costruttore
Impresa Edile Artigiana di Fasan Gino & C. Snc
Sede a Varmo Ud
fatturato: ca 100 milioni di euro
collaboratori: 15 squadre
area di specializzazione: edilizia residenziale, ristrutturazioni, capannoni

"Ho cominciato a 14 anni a lavorare come muratore, sono stato in Svizzera e al mio ritorno in Italia mi sono messo in proprio" ci racconta il sig. Gino. L'azienda è operativa dal 1969 e opera prevalentemente in provincia di Udine e Gorizia. Per anni è rimasta una realtà piccola, adesso sta crescendo grazie al pieno inserimento nell'attività del figlio Massimo. Da sempre comunque l'azienda ha beneficiato del supporto della figlia Barbara, laureata in giurisprudenza, specializzazione in Consulente Finanziario per le PMI, Master in Diritto Tributario, supporto Amministrativo e Contrattuale. Abbiamo chiesto all'impresario quali, secondo lui, dovrebbero essere le caratteristiche ideali di una Rivendita di materiali per l'edilizia.

Il decalogo del magazzino ideale

1. Orario di apertura: ore 7,00
2. Ordine telefonico da parte del cliente, che dà modo di preparare la merce senza perdite di tempo
3. Velocità nel compilare i documenti di vendita e trasporto
4. Conoscenza dei prodotti da parte dei venditori, che possono così supportare le imprese
5. Puntualità delle consegne in cantiere
6. parcheggio e magazzino più ampio per movimentazione carico
7. Visite in cantiere dell'agente della rivendita
8. Assistenza per la posa in cantiere del tecnico della rivendita
9. Fornitura, da parte del produttore, della documentazione tecnica completa per la posa in opera
10. Competenza del rivenditore tale da consentirgli di fungere da appoggio per il progettista



al G.A.M.E. (un unico associato a Lucinico).

Infine a Trieste, per la quale è già stata evidenziata la peculiarità territoriale e l'assenza dei punti vendita dei Consorzi, la situazione vede la presenza di Fadalti, Edil Friuli e Pragotecna (con il nuovo show-room) accanto ad altre rivendite che si sono ritagliate delle nicchie

protette di attività unendo al commercio (a volte di forte specializzazione come Tecnoedile) la produzione di manufatti (esempio Marsich Prefabbricati) o i servizi di posa (esempio Edilporfidi), rivolti anche alla Slovenia e alla Croazia.

Infine, proprio per la posizione di confine della re-

vità nella vendita e/o noleggio di macchinari, nella vendita di piastrelle e arredo bagno, nelle finiture in legno per tetti, nella posa di controsoffitti, ecc.

In particolare, oltre alle già citate rivendite specializzate nella ceramica e arredo bagno, si possono prendere ad esempio la Tecnoedile di Trieste, specializzata nella vendita e noleggio di attrezzature per l'edilizia; la Plaster Edilizia Srl di Trieste, specializzata nella vendita, distribuzione e posa in opera di isolanti termici ed acustici, sistemi per pareti e controsoffitti in lastre di gesso rivestito e altri materiali; la Rizzi Edilizia di Buttrio (Ud), infine, specializzata nella produzione, fornitura e posa in opera di tetti in legno.

- **Modello C:** le rivendite plurispecialistiche si caratterizzano per la presenza di più aree di business, che vanno dai materiali per l'edilizia alle ceramiche e arredobagno, dall'idrotermosanitario alla ferramenta.

A questo modello si indirizzano i rivenditori del CISME tra cui Emporio dell'Edile di Cividale, la De Monte Center di Artegna (Ud), come pure la Pizzinato F.lli S.r.l di Azzano X (Pn) del gruppo G.A.M.E., o la Edil Nord di Pordenone del gruppo MEC. Ma questo pare essere il format anche dei punti vendita del Gruppo Fadalti.

Nelle rivendite plurispecialiste le aree espositive sono diversificate.

Sono presenti: il magazzino scoperto e coperto per i materiali dell'edilizia, lo show-room per le ceramiche e l'arredo bagno e l'esposizione (più o meno

strutturata) per la ferramenta. Nel caso della ferramenta si nota la diffusione del modello di vendita a libero servizio (carrello + casse), volto a premiare la velocità di servizio, come accade presso la Godeassi di Romans d'Isonzo (Gorizia). Tali rivendite offrono talvolta anche dei servizi aggiuntivi, come la posa in opera o la segnalazione di artigiani qualificati.

Un modello particolare di organizzazione plurispecialista è quello di Edil Friuli. A differenza infatti di Fadalti, replica il format della rivendita plurispecializzata in tutti i punti vendita, Edil

Friuli presenta un'offerta plurima, ma con punti vendita anche solo specializzati.

Importante inoltre sottolineare le diverse scelte di *mix di prodotto servizio*.

Alcune rivendite estendono il servizio alla posa in opera (magari perché quella è stata proprio l'origine dell'attività stessa della rivendita, come nel caso di Edilporfidi), altre, invece, si limitano alla vendita (esempio Edil Friuli).

E' interessante osservare le strategie di espansione commerciale dei rivenditori plurispecialisti, che prevedono l'apertura di nuovi punti vendita sia nella regio-



L'ideale per l'agente

**Adriano De Marchi e
Angelo Spagnol**
Agenti di prodotti di Materiali per l'edilizia

Adriano è stato agente per 23 anni in Friuli Venezia Giulia e adesso sta supportando il suo successore Angelo, che proviene dal settore dell'informatica, nella gestione della zona. Tra i marchi trattati la Landini S.p.A. di Castelnovo (RE) - manufatti in fibrocemento, coperture, ecologia - la Sirea S.p.A. di Barbiano di Cotignola (RA) - tubi PVC e polietilene, idraulica e fognature -, la Isolparma S.r.l. di Collecchio (PM) - isolanti, poliuretani -, la RCP S.r.l. - in parte commerciale, in parte agenzie - materiali refrattari, sughero -, Poliglass S.p.A. di Salgareda (TV) - la Protek S.r.l. di Lecco - telai a porte a scomparsa -, e la Program S.r.l. di Chieti - prodotti chimici.

Abbiamo chiesto ai due agenti quali, secondo loro, dovrebbero essere le caratteristiche ideali di una Rivendita di materiali per l'Edilizia per favorire il ruolo dell'agente e creare così la necessaria sinergia tra produttori e distributori locali.



Il magazzino ideale

1. Possibilità di ricevere anche su appuntamento
2. Disponibilità a fare prove per dimostrazioni al cliente finale
3. Ricettività al nuovo
4. Possibilità di negoziazioni a lungo termine su budget
5. Se è un plurispecializzato, che esistano più responsabili acquisti per le varie aree di specializzazioni

ne (la Godeassi Edilizia di Romans d'Isonzo ha recentemente aperto un nuovo p.v. a Mossa, la Raminelli Luigi s.n.c. con sede a Zoppola e Casarsa), sia nel vicino Veneto (l'ISEP di Porcia ne ha recentemente aperto uno a Mestre), come pure oltre confine (Edil Friuli in Slovenia).

Anche nel caso degli spe-

cializzati si nota una strategia di crescita per replicazione: oltre a Pragotecnica, presente a Monfalcone e Trieste, anche la Ceramiche Florimar S.r.l. ha sedi a Monfalcone e a Precenicco.

Invece, per quanto riguarda i rivenditori con magazzino o piazzale e una tendenza va verso una maggiore strutturazione, at-

traverso l'ampliamento delle aree coperte (esempio Edilporfidi).

Per quanto riguarda i collegamenti con le Associazioni di Categoria, e in particolare il Sercomated, la Marsich Prefabbricati S.r.l. di Trieste è l'unico associato Sercomated nella regione, ma di fatto tutti gli associati ai Consorzi sono indirettamente rappresentati attraverso i propri responsabili in Associazione.

Nota

Le informazioni contenute in questo articolo, tratte da banche dati significative come quelle di: Istat, Seat, C.C.I.A.A., sono state integrate con i dati emersi dalle varie interviste a esperti del settore e a profondi conoscitori della realtà economica del Friuli Venezia Giulia.

