

11

La storia, i numeri, il tipo di attività e le strategie di 11 rivendite significative presenti sul territorio

11

# rivendite a confronto

- Piazzolla - Al
- Nuova Isolcasa - Al
- Centroedile - Al
- Catto - Bi
- I.C.O.S. - To
- Fratelli Gioia & C. - To
- Edilbruna - To
- Pedretti - Vb
- Cuglielmina - Vc
- Edil Vuillermoz - Ao
- Edilmarmore - Ao

## CATTO

Gestita dal 1987 dai Fratelli Catto, Giorgio, Roberto e Marisa, la rivendita della provincia biellese nata quasi un secolo fa opera con un raggio di azione di 30 Km attorno a Cossato ed è specializzata in materiali per l'edilizia, ceramiche, arredo bagno, infissi e finestre da tetto, detenendo l'esclusiva di zona dei marchi Scigno e Imper Italia. Come ci ha spiegato Roberto Catto, il mercato nel settore è piuttosto fermo, e il giro d'affari maggiore si registra nel settore delle ristrutturazioni, che impegnano l'80% delle imprese



che si rivolgono alla rivendita. Tra le sue attività, importante è quella di noleggio di piccoli macchinari e attrezzature, servizio molto richiesto nella zona poiché sono solo due le rivendite a offrirlo. Recentemente sono stati fatti investimenti per ampliare l'area di esposizione del settore ceramiche e arredo bagno, mentre per il futuro è in programma l'ampliamento del magazzino. La rivendita non ha un proprio sito internet, ma l'argomento è affrontato positivamente: Roberto Catto crede, infatti, nella funzione di internet nel diffondere informazioni tecniche utili ai progettisti, e ha personalmente riscontrato l'utilità dei siti delle aziende produttrici nel veicolare i potenziali acquirenti verso le rivendite di zona.

Il parere sull'utilità della partecipazioni a fiere locali non è,

13836 COSSATO (BI)  
Via Marconi 24  
Tel. 01593400 Fax 015931383  
e-mail: cattosrl@tiscalinet.it

### Orario di apertura

8.00/12.00 - 14.00/18.00 lunedì-venerdì  
8.00/12.00 sabato

<b>Anno di costituzione</b>	1908
<b>Segmentazione della clientela</b>	imprese 50% privati 50%
<b>Superficie della rivendita</b>	
<i>coperto totale:</i>	3100 mq
<i>scoperto:</i>	2500 mq
<b>Addetti</b>	10
<b>Automezzi</b>	1 autocarro, 1 furgone, 2 muletti

### Principali marche vendute

IMPER ITALIA, SIKA, MAPEI, SCRIGNO, VELUX, MARAZZI, ANTONIAZZI, BOSCH, EDILKAMIN, YTONG, SCHLUTER

invece, altrettanto positivo; lo era una volta, ma oggi il ritorno più che economico è a livello di immagine. E' giudicato importante, invece, visitare le fiere di settore, anche all'estero, per essere costantemente aggiornati.

11020 HONE (AO)  
Via Stazione 16  
Tel. 0125803154 - Fax 0125803421  
edilv@edilvuillermoz.com  
www.edilvuillermoz.com

### Orario di apertura

7.30/12.00 - 13.30/18.30 Lun-Ven  
7.30/12.00 Sabato

<b>Anno di costituzione</b>	1958
<b>Segmentazione della clientela</b>	imprese 50% privati 50%
<b>Superficie della rivendita</b>	
coperto totale:	1150 mq
scoperto:	2500 mq
<b>Addetti</b>	8
<b>Automezzi</b>	1 motrice, 1 autocarro 2 muletti

### Principali marche vendute

MAPEI, BUZZI, UNICEM, RIL, OIKOS, BRIGNOLA, RIVESTIMENTI MURALI UM CORPORATION, RAGNO, CERDISA, S. AGOSTINO, ANTICO È, VEPAL, DIBI, SOTUL, GUTTA

## EDIL VUILLERMOZ

Aldo Vuillermoz, titolare della rivendita, ha optato dal 1992, anno in cui ha avuto inizio la gestione attuale, per una politica cauta nei progetti di ampliamento, per due ragioni fondamentali: la prima è legata all'andamento delle costruzioni della valle della Dora, che sono, di fatto, bloccate da alcuni anni; la seconda trae origine dalle precarie condizioni di equilibrio climatico della stessa regione, ad alto rischio di alluvioni e di frane, cosa che non permette di fare progetti a lungo termine. La speranza è che vengano accolte le richieste, fatte alla Regione da tutti i piccoli imprenditori della zona, di ottenere agevolazioni fiscali per lo spostamento delle rispettive sedi in

luoghi più sicuri. Nel caso della Edil Vuillermoz, la Dora, già straripata pochi anni fa, scorre proprio ai piedi del magazzino e anche se ci sono le condizioni per poter pensare a un ampliamento, di fatto il rischio di veder perduto l'investimento in caso di alluvione è troppo alto perché venga presa qualsiasi iniziativa. Edil Vuillermoz, oltre ai materiali per l'edilizia generici, è importatore esclusivo per l'Italia dei rivestimenti murali della giapponese UM Corporation.



## EDILMARMORE

Come ci suggerisce il titolare, nella zona dove opera la sua rivendita c'è una certa concorrenza. Cinque o sei rivendite si spartiscono un mercato ormai consolidato, caratterizzato dalla netta prevalenza delle ristrutturazioni sulle nuove costruzioni, quasi inesistenti. Edilmarmore occupa dal 1985 la sede attuale, che serve un territorio dal raggio di 30 km per la totalità montano. Per la sua

collocazione, la rivendita non è a rischio di frane o alluvioni, a differenza di altre distanti solo poche decine di chilometri ma situate più a valle. Nonostante la situazione stazionaria del mercato dell'edilizia, che registra comunque un costante e discreto incremento nel settore delle ristrutturazioni, Edilmarmore potrebbe espandersi e ha già avviato le pratiche per la costruzione di un nuovo capannone in un terreno acquistato già dieci anni fa, che però si sono arenate in un mare di burocrazia. La gestione è efficace e tradizionale: l'utilizzo di Internet come mezzo di comunicazione tra le aziende e i rivenditori, qui come in generale in tutto il territorio valdostano, non ha fatto grande presa.



11024 CHATILLON (AO)  
Via Stazione 70  
Tel. e Fax 016661696

### Orario di apertura

7.00/12.00 - 13.30/18.30 Lun-Ven  
7.00/12.00 Sabato

<b>Anno di costituzione</b>	1971
<b>Segmentazione della clientela</b>	imprese 40% privati 60%
<b>Superficie della rivendita</b>	
coperto totale:	855 mq
scoperto:	6000 mq
<b>Addetti</b>	7
<b>Automezzi</b>	2 motrici, 1 autotreno 1 furgone, 2 muletti, 1 pala gommata

### Principali marche vendute

CEMENTERIA DI MERONE, RIL, VELUX, COVEMA, CEDIR

## CENTROEDILE



Il Centroedile di Casale Monferrato è gestito con grande pragmatismo da Angela Sarasso, imprenditrice energica e determinata che guida l'azienda e i suoi trenta collaboratori con grande tenacia. Accanto alla sede storica di Casale, sorta nel 1978 in Via Orba, col tempo, e soprattutto negli ultimi dieci anni, sono sorte altre 7 sedi, divise tra Casale, Terruggia, Stropiana (VC) e Alessandria. L'ultima nata, l'Expo di Casale Monferrato, in ceramiche,

finiture, porte e serramenti. I punti di forza di quello che, di fatto, può essere considerato un vero e proprio gruppo, sono la completezza di gamma dei prodotti offerti e la qualità del servizio tecnico e di consulenza.

La frequentazione da parte del personale dei corsi organizzati presso i fornitori è considerata molto importante, perché ciò che chiedono i clienti, sia i privati che i professionisti, è avere il miglior supporto tecnico e commerciale possibile. Il fatturato, che si aggira complessivamente intorno ai 20 miliardi annui, è in costante crescita. L'obiettivo da raggiungere ora, entro i prossimi 3-5 anni, è il completamento dell'ampliamento del magazzino di Terruggia, che sfrutta oggi solo 25.000 dei 100.000 mq disponibili.

15033 CASALE MONFERRATO (AL)  
Via Orba, 12  
Tel. 0142453049 - Fax 0142454397  
Filiale:  
15030 TERRUGGIA (AL)  
Str. Prov. Casale-Altavilla, 6/C  
Tel. 014250591 - Fax 014250643

centroedile@docnet.it

### Orario di apertura

7.30/12.00 - 13.30/19.30 Lun-Ven  
7.30/12.00 Sabato

<b>Anno di costituzione</b>	1978
<b>Segmentazione della clientela</b>	imprese 50% privati 50%
<b>Superficie della rivendita</b>	
<i>coperto totale:</i>	5000 mq
<i>scoperto:</i>	20000 mq
<b>Addetti</b>	30
<b>Automezzi</b>	3 motrici, 2 autocarri 2 furgoni, 21 muletti, 2 miniescavatori
<b>Principali marche vendute</b>	SCRIGNO, MASTER, EFFEBIQUATTRO, LUCCHI, LONGHI, IMPER ITALIA

15011 Acqui Terme (AL)  
C.so Divisione Acqui 43  
Tel. 0144356744 Fax 0144323647  
Filiale  
15010 TERZO (AL)  
Via Reg. Domini 28  
Tel. 0144594470 Fax 0144356744

### Orario di apertura

7.30/12.00 - 13.30/19.00 Lun-Ven  
7.30/12.00 Sabato

<b>Anno di costituzione</b>	1970
<b>Segmentazione della clientela</b>	imprese 40% privati 60%
<b>Superficie della rivendita</b>	
<i>coperto totale:</i>	6700 mq
<i>scoperto:</i>	10000 mq
<b>Addetti</b>	12
<b>Automezzi</b>	2 motrici, 1 autocarro 1 furgone, 3 muletti, 2 pale
<b>Principali marche vendute</b>	COLAGEM, KERAKOLL, TOGNA, EDILCUORGHI, COTTO TOSCANO, IRIS, GLOBO, CESANA, FRATTINI C., ANTONANGELI

## PIAZZOLLA

La rivendita Piazzolla, ha recentemente aperto la sua sede di Terzo che affianca quella originaria di Acqui Terme. Con 12 addetti e un fatturato di 5 miliardi, la rivendita da alcuni anni è associata a Brico OK. La scelta di associarsi a un gruppo specializzato nel fai da te deriva dalla volontà di ampliare la merceologia offerta per poter dare ai clienti tradizionali del settore edile un servizio in più e per ampliare ulteriormente la clientela. Il territorio servito da Piazzolla è infatti piuttosto congestionato, per cui è diventato importante diversificare l'offerta e ampliare la gamma, in modo da accontentare ogni tipo di cliente. Gli investimenti in questo senso, soprattutto negli ultimi anni, non si sono mai fermati: risale a

poche settimane fa l'apertura del settore arredo bagno nella sede di Terzo. La titolare, Piera Botto, auspica, in un territorio così congestionato, la creazione di aggregazioni di rivenditori, ma ritiene che sia l'individualismo l'ostacolo principale che troppo spesso ferma sul nascere gli slanci verso le novità e le iniziative collettive.



10147 TORINO  
Via Card. G. Massaia 125  
Tel. 0112266343 - Fax 0112263833  
gioiait@tin.it  
www.fratelligioia.com

### Orario di apertura

8.00/12.00 - 15.00/19.00 Mar-Sab  
15.00/19.00 Lunedì

<b>Anno di costituzione</b>	1990
<b>Segmentazione della clientela</b>	imprese 50% privati 50%
<b>Superficie della rivendita</b>	
<i>coperto:</i>	1150 mq
<i>scoperto:</i>	700 mq
<b>Addetti</b>	4
<b>Automezzi</b>	2 autocarri, 1 furgone 1 muletto

### Principali marche vendute

MAPEI, KERAKOLL, SAINT GOBAIN-Div. Isover, TORGLER, PANARIA, RAGNO, CO.EM, MONOCIBEC, POZZIGINORI, MAMOLI, ALBATROSS

## FRATELLI GIOIA & C.

La rivendita diretta da Vito Gioia sorge proprio nel centro di Torino ed è costituita da due sedi distanti 300 metri, l'una dedicata a magazzino e l'altra che integra uno show-room di piastrelle e arredobagno a un magazzino piccolo, ma molto organizzato di materiali edili. Serve tutto il territorio urbano compreso nella prima cintura, anche se è inevitabile che soffra dei problemi infrastrutturali di Torino. Il fatturato, diviso equamente tra privati e imprese, registra una discreta crescita ma soffre, secondo il titolare, del cattivo andamento della borsa che non permette investimenti immobiliari troppo consistenti, nè nel settore delle ristrutturazioni, nè in quello delle nuove costruzioni. Il prossimo investimento in programma da parte della rivende-



dità, invece, è l'ampliamento dello show-room e il trasferimento di tutta la sezione materiali edili presso il magazzino distaccato. La rivendita Gioia investe parte del suo fatturato in pubblicità sui quotidiani locali e la radio, e crede in internet come strumento fattivamente utile al miglioramento dei servizi di formazione e informazione delle rivendite per i loro clienti.

## GUGLIELMINA

Guglielmina è l'ultima rivendita della Valsesia e serve tutto il territorio della valle verso nord-ovest per 30 km. Associata al Gruppo Bigmat, la rivendita è diretta con giovane spirito imprenditoriale e grande attenzione alla comunicazione con il cliente. La priorità della gestione è la qualità dei servizi, in particolare le consulenze tecniche sui prodotti e sul loro utilizzo e il supporto progettuale. L'investimento principale

attuato di recente, l'entrata nel Gruppo Bigmat, si è dimostrato vincente anche in virtù del supporto nel campo della comunicazione offerto dal Gruppo. L'ottica con cui si guarda al futuro, infatti, parte dalla constatazione che il servizio ha un peso determinante per il buon andamento di una rivendita, e che quindi è necessario poter offrire al cliente consolidato così come a quello potenziale il massimo sostegno tecnico e progettuale. La partecipazione assidua alle fiere locali rientra nello spirito di comunicazione e contatto con la clientela che caratterizza la rivendita. Come nel resto del Piemonte, anche in Valsesia il fatturato è prodotto principalmente dalle opere di ristrutturazione, anche se nella zona specifica servita da Guglielmina non mancano alcuni lavori di rilievo.



13019 VARALLO (VC)  
V.le C. Battisti 68  
Tel. 016351627 Fax 016354555  
fgugl@tin.it

### Orario di apertura

8.00/12.00 - 14.00/18.00 Lun-Ven  
8.00/12.00 Sabato

<b>Anno di costituzione</b>	1972
<b>Segmentazione della clientela</b>	imprese 60% privati 40%
<b>Superficie della rivendita</b>	
<i>coperto totale:</i>	2300 mq
<i>scoperto:</i>	5000 mq
<b>Addetti</b>	8
<b>Automezzi</b>	1 autocarro, 2 furgoni 4 muletti

### Principali marche vendute

MAPEI, SCRIGNO, VELUX, LATERLITE, PALAZZETTI, FASSA, IMPER ITALIA

28921 VERBANIA INTRA  
C.so Cobianchi 66  
Tel. 0323402692 - Fax 0323581505  
pedrettiantonio@libero.it  
www.pedrettiantonio.it

**Orario di apertura**

7.30/12.00 - 13.30/18.00 Lun-Ven  
7.30/12.00 Sabato

<b>Anno di costituzione</b>	1953
<b>Segmentazione della clientela</b>	imprese 75% privati 25%
<b>Superficie della rivendita</b>	
<i>coperto totale:</i>	1100 mq
<i>scoperto:</i>	6800 mq
<b>Addetti</b>	17
<b>Automezzi</b>	4 autocarri, 1 autotreno 4 furgoni, 3 muletti
<b>Principali marche vendute</b>	MARAZZI, COTTOVENETO, KERAKOLL, MAPEI, SIKA, SCRIGNO, PIAZZETTA, EDILKAMIN

**PEDRETTI ANTONIO**

La rivendita Pedretti è circondata da un territorio montano in cui, come ci ha spiegato il titolare, si costruisce abbastanza, mentre nelle zone collinari un po' più a valle si prevede che tra qualche anno si comincerà a ristrutturare gli edifici costruiti negli anni '60. Il mercato per la rivendita complessivamente va bene: la clientela è composta per tre quarti da imprese ed è una clientela consolidata che le si rivolge non solo per la gamma prodotti che offre ma anche e soprattutto per l'assistenza tecnica, la consulenza e il know how offerto dal titolare e dagli addetti, che conoscono il mercato e i clienti da anni e che possono venire incontro a tutte le esigenze di progettisti come di piccoli artigiani, forti di un'esperienza trentennale nel settore. Nonostante la gestione sia,

appunto, trentennale, Lorenzo Pedretti ha un'opinione positiva di Internet e delle potenzialità che parrebbe offrire al mondo delle rivendite di materiali edili. La rivendita, infatti, ha già un proprio sito e il titolare è convinto che le attività come la sua "subiranno" positivamente Internet e le sue innovazioni, magari non subito, ma senz'altro negli anni futuri.



**NUOVA ISOLCASA**



1987 la società è affiliata al gruppo Brico OK, unione dalla quale è derivato un discreto aumento del fatturato dovuto all'ampliamento della mostra bagni piastrelle e al completamento della gamma fai da te, che porta per indotto anche una clientela di professionisti interessati all'edilizia in generale. Nel passato la Nuova Isolcasa ha partecipato a fiere locali, ma il riscontro in termini economici non è mai stato pari alle aspettative. E' prevista l'apertura di un sito internet della società da proporre al progettista come un servizio aggiuntivo di consulenza tecnica e di informazione riguardo ai prodotti, mentre non si ripongono grandi aspettative nel suo utilizzo come supporto commerciale.

L'andamento del fatturato della Nuova Isolcasa registra un incremento costante e deriva per la maggior parte dal mercato delle ristrutturazioni più che da quello delle nuove costruzioni; c'è stato, infatti, negli ultimi anni, un forte calo nei cantieri di una certa consistenza. I principali investimenti fatti negli ultimi anni hanno riguardato l'ampliamento del settore arredo bagno e piastrelle e il rinnovo del parco automezzi. Dal

15060 Basaluzzo  
Via Vecchia Novi 13/B  
Tel. 0143489787

**Orario di apertura**

7.30/12.00 - 14.00/19.00 Lun-Ven  
7.30/12 - 15.00/19.00 Sabato

<b>Anno di costituzione</b>	1986
<b>Segmentazione della clientela</b>	imprese 70% privati 30%
<b>Superficie della rivendita</b>	
<i>coperto totale:</i>	2000
<i>scoperto:</i>	15000
<b>Addetti</b>	15
<b>Automezzi</b>	4 autocarri, 4 muletti

I.C.O.S. S.p.A.  
Torino  
Str. Castello di Mirafiori 272  
Tel. 0116050913 - Fax 0116067010  
info@icos.to

## Orario di apertura

7.00/12.00 – 13.00/18.00 Lun-Ven  
7.00/12.00 Sabato

<b>Anno di costituzione</b>	1984
<b>Segmentazione della clientela</b>	imprese 95% privati 5%
<b>Superficie della rivendita</b>	
<i>coperto totale:</i>	5000 mq
<i>scoperto:</i>	45000 mq
<b>Addetti</b>	30
<b>Automezzi</b>	4 motrici, 2 autotreni 1 furgone, 10 muletti, 3 pale gommate
<b>Principali marche vendute</b>	TASULLO, MAPEI, KERAKOLL, ITALCEMENTI, VELUX, SCRIGNO, LAFARGES-SI

## I.C.O.S.

Sono Stefano e Luigi Colombino a gestire la rivendita, situata all'estremità sud di Torino in una posizione facilmente raggiungibile evitando il traffico cittadino. Insieme ad altri quattro rivenditori di materiali per l'edilizia torinesi, i fratelli Colombino hanno fondato un gruppo d'acquisto, UNI.EDIL che si propone come l'unica realtà associazionistica sul territorio del capoluogo piemontese (dettagli a pagina 58). Uno dei punti di forza della I.C.O.S. è l'organizzazione di corsi di formazione gratuiti in sede che si tengono durante l'inverno in successione per tre mesi.

A testimoniare il successo di questa iniziativa bastano i numeri: mediamente ogni corso è frequentato da 20-25 persone, molte delle quali frequentano più di un corso nell'arco della stessa stagione. Offrire un tale supporto tecni-

co alla clientela, costituita per la quasi totalità da imprese, è fondamentale secondo Stefano Colombino perché oggi non basta ampliare la gamma, serve informare e formare, specializzare e offrire strumenti concreti per lavorare meglio. A questo riguardo I.C.O.S. dispone anche di due geometri che offrono consulenza in sede e di un consulente tecnico in cantiere. La crescita della rivendita è dimostrata dall'ampliamento del personale, aumentato di 6 elementi negli ultimi anni, e dall'apertura del colorificio "Tintorello".



## EDILBRUNA

La rivendita, che conta due sedi, entrambe a Nole, è diretta da Antonio Bruna e serve l'area a nord di Torino. Si trova, infatti, a 5 km dall'aeroporto di Caselle e a un quarto d'ora dal centro della città, in una zona molto ben servita a livello di infrastrutture stradali e autostradali. Nella zona che serve, nel Pinerolese, l'andamento del

mercato delle costruzioni, a quanto ci dice, è positivo. Ci sono molti cantieri di nuove costruzioni aperti, e anche nel campo delle ristrutturazioni il trend è in crescita. La rivendita è gestita con grande pragmatismo, ma il titolare sottolinea le difficoltà nelle riscossioni dei pagamenti, che riscontra soprattutto in caso di imprese che lavorino su commesse pubbliche o di grossi gruppi industriali, le quali ritardano il saldo al loro fornitore di materiali edili anche a 150 giorni, i tempi, cioè, necessari per incassare a loro volta dai committenti. Ultimamente gli investimenti principali effettuati da Edilbruna hanno riguardato il parco dei macchinari ma non sono in programma ulteriori investimenti per il futuro.

10076 Nole (TO) - Via Torino 32  
Tel. e Fax 0119297743  
Filiale: 10076 Nole (TO) - P.za Rusco 32  
Tel. 0119297734 Fax 0119296353  
info@edilbruna.it  
www.edilbruna.it

## Orario di apertura

7.00/12.00 – 13.30/18.30 Lun-Ven  
7.00/12.00 sabato

<b>Anno di costituzione</b>	1965
<b>Segmentazione della clientela</b>	imprese 70% privati 30%
<b>Superficie della rivendita</b>	
<i>coperto totale:</i>	3300 mq
<i>scoperto:</i>	7000 mq
<b>Addetti</b>	12
<b>Automezzi</b>	2 motrici, 3 autotreni 6 muletti
<b>Principali marche vendute</b>	SCRIGNO, VELUX, REDI, MAPEI, FASSA, KNAUF, MONTINI, PIRCHER, LANDINI, IMPER ITALIA

