

Nasce a Torino la prima realtà associativa

Più qualità, più servizi



In una regione caratterizzata dalla mancanza di consorzi e aggregazioni, l'unione delle esperienze e delle capacità manageriali di cinque rivenditori torinesi ha dato l'avvio a un progetto associazionistico ricco di prospettive.

UNI.EDIL è un gruppo di recentissima fondazione, che riunisce cinque rivendite medio-grandi di materiali edili che operano in tutta l'area di Torino e il territorio limitrofo alla città, essendo dislocate ai vertici di un pentagono che, per così dire, delimita il territorio urbano. Il gruppo deve la sua origine all'iniziativa dei titolari delle cinque rivendite, che hanno sentito il bisogno di concretizzare una serie di idee a loro volta scaturite da colloqui reciproci. Si tratta dell'unico caso andato a buon fine in



Le Rivendite associate

	I.c.o.s.	Nuova Edilmoderna	Costruire	Etercemento	Eteredile
Anno di costituzione	1984	1964	1991	1955	1955
Segmentazione:					
- Privati	5	15	30	30	30
- Imprese	95	75	70	70	70
Superficie:					
- coperta	5000	3000	7000	6000	3000
- scoperta	45000	20000	7000	7000	2000
Addetti	30	20	20	20	8
Automezzi:					
motrici	4	5	2	-	-
autotreni	2	-	4	-	-
autocarri	-	-	-	5	2
furgoni	1	-	-	-	-
muletti	10	6	4	4	2
pale gommate	3	1	1	1	-

Piemonte in cui si è saputo realizzare un desiderio molto sentito, quello di creare un gruppo che avesse non solo finalità commerciali, ma che consentisse anche di migliorare la qualità dei servizi. Così, dal confronto delle proprie idee è nata la pianificazione di obiettivi comuni che si possono così riassumere:

- ottenere condizioni di acquisto migliori
- stringere il legame coi fornitori più fidati
- difendersi dall'arrivo dei gruppi stranieri
- uniformare i listini.

Tutto ciò per poter offrire ai clienti consolidati una scelta



Da soli o in gruppo

L'associanismo: tra desideri e concrete possibilità di realizzazione: l'opinione dei rivenditori.

Abbiamo chiesto ad alcuni rivenditori perché, secondo loro, nelle aree da loro servite in Piemonte e in Valle d'Aosta non si siano sviluppati progetti aggregativi. Sono emerse motivazioni comuni, da far risalire principalmente a difficoltà nella reciproca comunicazione. Ed è emerso anche un forte desiderio di superare queste difficoltà, perché, obiettivamente, l'associanismo sembra la carta vincente per affrontare nel modo migliore il mercato di oggi e, soprattutto, quello degli anni futuri. Vediamo nel dettaglio quali sono le loro impressioni e aspettative e quali elementi problematici hanno individuato.

Roberto Catto, Catto s.r.l., Cossato (BI)

"A Biella è da poco stata fondata l'ASCAMED: si cerca l'associanismo, ma non si riesce a far capire agli altri rivenditori di zona che serve una mentalità moderna. Il problema di oggi è costituito dall'avanzata dei grossi gruppi di edilizia e fai da te che sembra si stiano organizzando anche per offrire le stesse modalità di pagamento personalizzate che offriamo noi. Questo potrebbe portare a un certo calo delle vendite e unirsi sarebbe una soluzione per rafforzare la nostra posizione sul mercato".

Piera Botto, Piazzolla, Terzo (AL)

"Sarebbe una bellissima co-

sa se ci fosse un'associazione che avvantaggi tutti i soci, soprattutto nella nostra zona che è congestionata e dove c'è molta concorrenza; in Piemonte però dialoghiamo troppo poco: dovrebbe esserci maggiore collaborazione".

Vito Gioia, Edilgioia, Torino

"Su Torino c'è troppa concorrenza, che alla lunga danneggia tutti; sarebbe positivo creare delle associazioni, ma per farlo è necessario superare l'individualismo che caratterizza molti torinesi".

Antonio Pedretti, Pedretti s.a.s., Verbania

"E' vent'anni che parlo di associazione con i rivenditori della zona.

Le difficoltà maggiori sono date dai clienti: per associarsi bisogna prima di tutto bonificare il mercato, eliminare tutti coloro che non rispettano le scadenze dei pagamenti. Ciò significa partire in perdita, e a molti ciò non sta bene: molti preferiscono continuare a lavorare in questo mercato malsano, anche se così non si".

Un'opinione diversa: Angela Sarasso, Centroedile, Casale Monferrato

"Con 8 sedi in pratica siamo già da soli un gruppo di acquisto. Ci piacerebbe realizzare, però, delle associazioni transregionali, per attivare un costruttivo scambio di informazioni tra rivenditori con esperienze diverse, per acquisire nuove conoscenze dal confronto tra le realtà di ciascuno".

Le rivendite del Gruppo

I.C.O.S. S.p.A.

10135 Torino
Str. Castello di Mirafiori, 272
Tel. 011.6050913
Fax 011.6067010
info@icos.to

NUOVA EDILMODERNA s.n.c.

di Giuseppe Dellavalle
10098 Rivoli (TO)
Via Albignano, 114
Tel. 0119589550
Fax 0119563272

COSTRUIRE S.r.l.

di Gbechis Giovanni
10026 Santena (TO)
Via Asti, 48
Tel. 011.456390
Fax 011.9492312

ETERCEMENTO s.a.a.

10156 Torino
S.da Courgné, 71
Tel. 011.2621644
Fax 011.2623647

ETEREDILE s.a.s.

10036 Settimo Torinese (TO)
Via Milano 205
Tel. 0118971525 Fax
011.8005424



di prodotti più vasta e a prezzi più vantaggiosi e per potersi proporre ai nuovi potenziali clienti come un gruppo ben organizzato sul quale riporre la propria fiducia.

I rivenditori uniti dal marchio UNI.EDIL, entro la fine dell'anno si costituiranno in consorzio o in S.p.A., aprendo probabilmente la loro aggregazione anche ad altre entità.