

La rivendita in primo piano

LA DIMENSIONE, LA QUALITÀ DEL SERVIZIO, L'ATTITUDINE ALL'APPROCCIO CON IL CLIENTE

Sono due le Rivendite scelte per la provincia di Savona come esempi significativi da proporre all'attenzione dei lettori. Entrambe con una lunga storia alle spalle che, per una, supera addirittura un secolo di attività. Proiettate nel futuro con una gran voglia di rinnovamento per emergere in un mercato sempre più competitivo.

▶ Alessandra Vasile

La particolare attenzione ad elementi innovativi in termini di organizzazione, strategie e comunicazione ci ha guidato nel selezionare le rivendite caso studio per la provincia di Savona.

La "Fratelli Grondona sas" e la "Massone & Figli srl" si sono messe in luce, durante la nostra indagine, per la loro volontà di aggiornarsi e ristrutturarsi in base alle nuove esigenze del mercato facendo tesoro delle esperienze passate e confrontandosi costantemente con i colleghi italiani ed esteri.

Fratelli Grondona

La Fratelli Grondona sas è stata fondata, nel 1877, da Giuseppe Grondona originario di Pietravalenza in provincia di Genova e bisnonno dell'attuale titolare.

Inizialmente Giuseppe Grondona gestiva

un magazzino di materiali edili a Genova Sampierdarena e, solo successivamente, si associa al cognato Alberto Aceto introducendo l'attività inerente alle impermeabilizzazioni. L'idea di eseguire coperture impermeabili in asfalto venne infatti ad Alberto Aceto che, a seguito della spedizione dei Mille, vide per la prima volta l'utilizzo artigianale di questo materiale nel sud dell'Italia e lo propose al cognato. Dopo la prematura morte di Alberto Aceto, Giuseppe Grondona si trasferì a Savona. Visto il notevole sviluppo del lavoro, coinvolse i fratelli Michele e Giovanni, si trasferì in una sede più grande e trasformò la ditta nella "Fratelli Grondona". La nuova società, oltre ad eseguire applicazioni in asfalto e rivendere materiali edili, produceva piastrelle a disegno in cemento colorato.

Nel 1909, dopo la morte del fondatore, entrò in azienda il figlio Giovanni e negli anni a venire entrarono anche i cugini: Luigi e Michele.

Nel periodo a cavallo delle due guerre mondiali vennero eseguiti, in Italia, molti ed importanti lavori sia nel settore pubblico sia in quello privato. Le realizzazioni di quegli anni erano, per quei tempi, innovative e necessitavano quindi di manodopera specializzata; si trattava infatti di interventi in asfalto e bitumi, pavimentazioni industriali in asfalto antiacido, pavimentazioni con mattonelle in asfalto e piastrelle in cemento. La ditta, divenuta una delle primarie imprese di impermeabilizzazione, acquisì notorietà e considerazione su tutto il territorio nazionale. Parallelamente all'attività dell'impresa, in quegli anni, si incrementò la rivendita di materiali edili.



La rivendita in cifre

anno di costituzione	1877
gestione attuale	1986
superficie piazzale	750 mq
esposizione	100 mq
magazzino	2.150 mq
n° di addetti	20
mezzi di trasporto	4 autocarri
	1 muletto

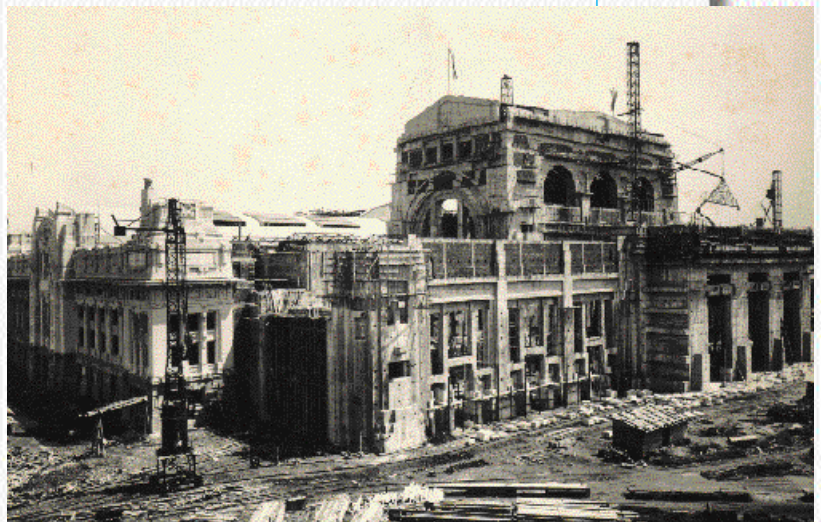
Durante la seconda guerra mondiale, la "Fratelli Grondona", lavorò anche per le forze armate fabbricando finte bombe in cemento per ingannare il nemico durante le ricognizioni. Nel 1952 Giovanni Grondona si separò dai cugini rimanendo unico titolare. Sempre nello stesso anno entrò il figlio che sviluppò ulteriormente l'attività ricostruendo lo stabilimento andato in parte distrutto durante la seconda guerra mondiale. Con la nascita delle strutture in cemento armato si abbandonò il sistema di impermeabilizzazione con asfalto colato per passare al multistrato a caldo, più adeguato alle nuove strutture.

A metà degli anni '60 si abbandonò la produzione delle marmette in cemento soppiantate dal forte sviluppo e dalla crescente richiesta delle piastrelle smaltate e durante gli anni del boom economico la vendita dei prodotti per l'edilizia si sviluppò ulteriormente.

Nel 1986 entrò in azienda Giovanni Grondona Viola, attuale titolare, che diede un ulteriore impulso alla rivendita ampliando notevolmente la gamma degli articoli commercializzati e soppiantando, nel settore delle impermeabilizzazioni, il vecchio multistrato a caldo in favore delle membrane bituminose in bitume modificato. Agli inizi degli anni '90 venne affiancato a questo collaudato metodo il nascente sistema con fogli in PVC saldati ad aria calda. Recentemente, a seguito della normativa inerente l'eliminazione dei manufatti contenenti amianto (lastre ondulate per coperture), la ditta si è specializzata nell'incapsulamento, nella rimozione e nello smaltimento di detti materiali. Durante questi ultimi anni è stato completamente rinnovato il parco veicoli dell'azienda con nuovi mezzi atti a rendere autonome le squadre di posatori che operano in tutto il nord-ovest della penisola.

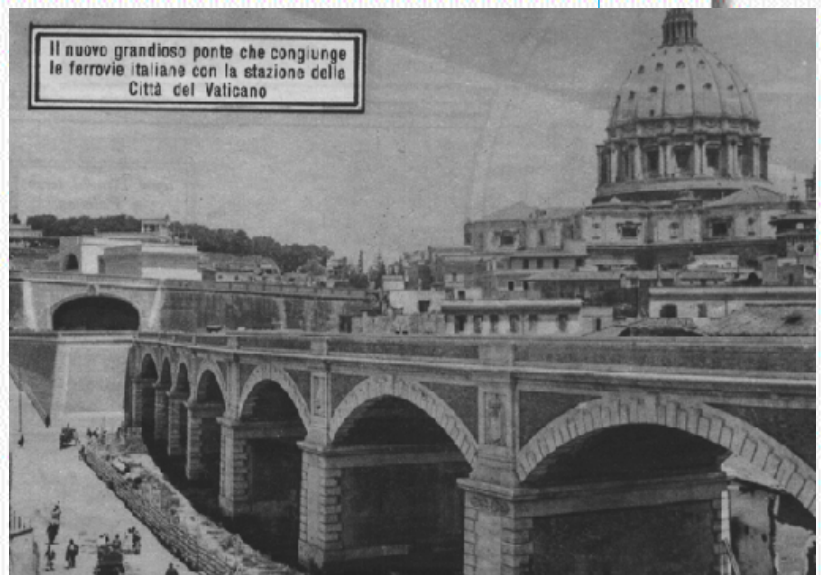
Contemporaneamente si è provveduto ad un'elevata informatizzazione della società per venire incontro alle nuove esigenze del merca-

to. L'ultimo passo in questa direzione è stata la creazione di un sito Internet che permette ai clienti di prendere visione delle novità e chiedere informazioni specifiche. L'azienda sta ora creando un ulteriore sito per la vendita dei serramenti Velux. Durante l'intervista, il Sig. Grondona ed il Sig. Manzino, hanno fatto rilevare che questo strumento gli ha già permesso di raggiungere un target differente; recentemente, infatti, sono stati contattati per un grosso ordine di isolante da un Poligono di tiro che probabilmente, se non li avesse trovati in rete, non li avrebbe consultati.



Nelle previsioni future della "Fratelli Grondona" assume grande importanza il prossimo trasferimento della sede nella zona industriale di Savona; un'ulteriore occasione per incrementare e migliorare l'attività.

In queste foto due realizzazioni significative della "Fratelli Grondona" nei primi decenni del secolo: sopra la Stazione Centrale di Milano, sotto il ponte tra la ferrovia italiana e la stazione della Città del Vaticano.



Massone & Figli

La "Massone & Figli srl" di Varazze ha una lunghissima tradizione è stata infatti fondata nel 1900. Da allora si sono succeduti i figli ed i nipoti del fondatore fino all'attuale gestione, insediatisi nel 1974 con il dott. Giuffrè, genero del sig. Massone, quale amministratore unico della società. Il raggio di azione di questa rivendita, specializzata nel recupero edilizio, è di circa 20 km ed i clienti sono per un 40% privati e per il restante 60% artigiani e piccole imprese. Questa attività, presente sul mercato da un secolo, è iniziata con un piccolo negozio che commercializzava ardesia e si è sviluppata nel corso degli anni ampliando la gamma dei prodotti nel settore edile. La lunga storia della



"Massone & Figli" potrebbe essere descritta nei minimi dettagli ma, in questa sede, è il ruolo che il Dott. Giuffrè ha assunto quale figura attiva e propositiva che ci interessa evidenziare.

Fermamente convinto nel valore della cooperazione, nel 1985 costituisce la COREDI, un Consorzio regionale di affidamento distributori. COREDI si costituisce con l'obiettivo di riunire commercianti di attività e di prodotti diversi per affrontare il problema del credito con gli Istituti. Venne costituito un fondo rischi grazie a delle

fidejussioni concesse dai componenti del consorzio; questo fondo rischi doveva assumere il ruolo di "volano moltiplicatore", ad ogni milione infatti corrispondevano dieci milioni di credito. La COREDI rappresentava una forma di cooperazione indispensabile per dare forza soprattutto alle piccole entità, ma purtroppo non funzionò anche a causa delle grandi strutture che, non trovando convenienza, si estraniarono dall'iniziativa. Pur non avendo ottenuto l'obiettivo prefissatosi COREDI, che ad oggi conta circa un centinaio di iscritti, rappresenta un interessante tentativo di vivere l'attività professionale sentendosi parte di un gruppo "un unico organismo e non delle cellule singole". L'organismo ha infatti più possibilità di sopravvivenza in un mercato così competitivo. Il Dott. Giuffrè non ritiene praticabile la via dei centri di acquisto perché rimane al di fuori di quella che è la vita vera di una azienda non comprendendone, quindi, le reali difficoltà e necessità. L'unione di più rivendite con la compenetrazione di capitali e risorse umane può rappresentare una possibile alternativa ai centri commerciali che, forti della loro maggiore organizzazione e del loro dinamismo, stanno soppiantando le piccole strutture in molteplici settori.

La difficoltà da parte dei distributori edili italiani nel trovare una proficua forma di collaborazione con i colleghi è comprensibile. Come evidenzia il Dott. Giuffrè, manca una preparazione specifica a svolgere l'attività; la maggior parte dei magazzini edili sono infatti stati creati da trasportatori che si sono trasformati in rivenditori e da impresari la cui attività non ha avuto fortuna. Entro il 2001 l'azienda si trasferirà in una nuova sede, ora in costruzione all'interno del complesso nell'area dell'ex cotonificio di Varazze. Questa nuova sede rappresenta un'occasione per rinnovarsi e per crescere. Ma, nella consapevolezza di rimanere una piccola pedina rispetto ai colossi esteri, il Dott. Giuffrè conta di sviluppare la sua struttura senza puntare sugli aspetti competitivi, ma creando le condizioni che permettano all'azienda di inserirsi, in futuro, "in qualche cosa di più grande". Verrà mantenuto l'indirizzo generale della struttura attuale, si conterà molto sulle risorse umane e si potenzierà il parco macchine acquistando degli autotreni. L'attività del titolare della non si limita alla gestione della rivendita, ma oltre ad essere Giudice Tributario, il Dott. Giuffrè è particolarmente attivo nel progetto di un centro polisportivo che si pone l'obiettivo di potenziare la zona di Albissola, Varazze, Celle Ligure creando dei poli di attrazione che offrano attività sia ai giovani sia agli anziani.

La rivendita in cifre

anno di costituzione	1900
gestione attuale	1974
superficie piazzale	90 mq
esposizione	80 mq
magazzino	1.650 mq
n° di addetti	9
mezzi di trasporto	2 autocarri (1 da 60 e 1 da 40 q.li)
	1 muletto