

L'area territoriale

LE ESPERIENZE, LE DIVERSITA', I PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA DEGLI OPERATORI

Piccole, medie e grandi realtà imprenditoriali convivono in uno dei bacini industriali più attivi d'Italia dove, nonostante la stagnazione dell'economia, si continua a produrre ricchezza. Specializzazione, cooperazione e aggregazione caratterizzano le dinamiche nelle quali operano le rivendite edili.

▶ Antonietta Leanza

In molti casi nelle nostre indagini abbiamo scelto di approfondire l'analisi del territorio identificato attorno al capoluogo di provincia; anche in questo caso l'area territoriale omogenea indagata è quella gravitante intorno alla città di

quale si sviluppa l'area territoriale omogenea e si espande il raggio d'azione verso i territori limitrofi, costituisca il centro più dinamico e attivo del territorio a questo gravitante e costituisce per l'A.T.O.M.O. che vi insiste il fulcro della veicolazione delle informazioni e della trasmissione dell'innovazione.

Questi i principali elementi emersi dall'indagine effettuata sul campo:

- Vi è da parte della popolazione veneta un grande impegno e dedizione al lavoro stimolata dalla voglia di misurarsi e di confrontarsi secondo una grande mentalità imprenditoriale.

Treviso, come tutto il Veneto del resto noto come uno dei bacini industriali più attivi d'Italia, è una realtà particolarmente dinamica, altamente competitiva e complessa; all'interno di essa si trovano ad operare una miriade di piccole, medie e grosse realtà imprenditoriali e industriali, che vivono per il proprio lavoro e che anche nei momenti difficili come

Treviso.

Come abbiamo già altre volte sostenuto la scelta di analizzare il territorio attorno al capoluogo si basa sostanzialmente sull'idea che tale polo urbano, a partire dal



piccole, medie e grosse realtà imprenditoriali e industriali, che vivono per il proprio lavoro e che anche nei momenti difficili come quelli recenti continuano a generare ricchezza.

● A livello territoriale vi è un elevato frazionamento delle forze economiche in gioco: produttori, imprese di costruzioni e distributori.

Circa 74 sono le rivendite di materiali per l'edilizia censite in tutto il territorio, di queste ben 23 appartengono all'A.T.OMO. di Treviso: tre sono le rivendite presenti nel capoluogo, molte di più quelle dislocate nei comuni limitrofi (circa 20).

Due motivazioni possono spiegare la scarsa presenza di rivendite nel capoluogo, le quali avrebbero trovato in esso appunto un territorio poco favorevole al loro sviluppo sia fisico che economico:

- nel centro urbano di Treviso si sono moltiplicate realtà commerciali specializzate nella vendita di particolari segmenti di prodotto, si rileva la presenza di: negozi specializzati nella vendita di prodotti dedicati all'antinfertunistica, negozi dedicati alla vendita della ferramenta e del "fai da te", le "boutique" del pavimento e dei rivestimenti ecc.

- A ciò si aggiunge un'urbanizzazione non regolata, che cresce secondo criteri poco codificati e una difficoltà di spostamento e di circolazione all'interno del tessuto urbano dotato di reti stradali poco scorrevoli.

Non si può infatti dire che la provincia sia scarsamente dotata dal punto di vista infrastrutturale, ma le principali vie di comunicazione sono densamente trafficate

e la circolazione è quasi impossibile nelle ore di punta.

Gli spostamenti all'interno del centro urbano richiedono l'uso di mezzi leggeri, di piccole dimensioni (piccoli autocarri o furgoni); ciò porta di conseguenza, per le rivendite localizzate e operanti nel capoluogo, ad effettuare abitualmente consegne di limitati volumi, e ad avere spesso tempi più lunghi nonchè costi più elevati di trasporto per consegne di volumi più consistenti. Vien da sè il fatto che per le rivendite più esterne è maggiormente conveniente effettuare forniture verso i territori periferici piuttosto che verso il capoluogo di provincia.

● La volontà di confronto e di aggregazione tra i rivenditori, che comunque conservano generalmente una propria individualità, proietta le realtà commerciali locali verso una migliore articolazione della struttura.

Vi è da parte delle rivendite trevigiane una grande propensione all'aggregazione e soprattutto al rispetto dei territori di pertinenza dei rispettivi soci del gruppo; non a caso l'ingresso di un nuovo socio all'interno di un gruppo viene



rispetto dei territori di pertinenza dei rispettivi soci del gruppo; non a caso l'ingresso di un nuovo socio all'interno di un gruppo viene attentamente vagliato soprattutto in relazione alla sua localizzazione a livello territoriale e nei confronti degli altri membri già appartenenti al gruppo stesso affinché non si verifichino incresciose interferenze operative tra gli stessi.

La scelta dell'unione porta inevitabilmente a una modalità operativa delle aziende che è differente dalle dinamiche in atto nelle rivendite che invece operano singolarmente al di fuori di un gruppo dove sicuramente i fenomeni competitivi

e concorrenziali sono sentiti con un peso diverso.

Avevamo già incontrato a Mantova una realtà commerciale fortemente propensa all'aggregazione; una situazione che ha di fatto unito molte realtà anche alquanto differenti tra di loro: rivendite orientate prevalentemente al commercio di materiali per l'edilizia e aziende che invece affian-

cavano a questa attività anche quella di impresa edile o di produzione di manufatti.

Almeno tre i gruppi di acquisto individuati sul territorio trevigiano: MEC, TEKTON e GAME



IL CONSORZIO TEKTON

Anno di costituzione: 1993
Sede: 31050 Villorba TV - Via Trieste 80/6
tel/fax: 0422.618716

Presidente: Renzo Perinotto
Vice Presidente: Malvina Gobbo
Cons. d'Ammin.: Mario Vanin

Aziende consorziate:

Bontorin Giuseppe Snc -Borso del Grappa

Seccafien Antonio - Casacorba

Genesin sas - Castelfranco V.to

Bellan snc - Istrana

Edilcombustibili Vanin Sas - Quinto di Treviso

Edil B - Casier

Gobbo Malvina - Silea

Carniato Rino Srl - Paderno di Ponzano

V.to

oltre alla presenza di una realtà aziendale appartenente al gruppo nazionale Bigmat e alla presenza dell'Ascomed provinciale.

Gli stimoli che portano alla realizzazione di questi fenomeni di aggregazione tra aziende arrivano generalmente dal mercato, prima di tutto per cercare di diminuire il pesante fenomeno della frammentazione del comparto della distribuzione con tutti i problemi da questo derivanti, nonché dalla speranza di porre rimedio allo scarso potere contrattuale che i rivenditori hanno ancora nei confronti della produzione.

● Anche per la provincia selezionata, seppure non così rigidamente come è stato rilevato nell'A.T.OMO. di Torino, dal punto di vista localizzativo le tipologie di rivendite si dividono grosso modo in due categorie:

✓ da una parte vi sono le rivendite operanti sulla piazza di Treviso (poche), le quali devono sottostare ai vincoli imposti dalla localizzazione centrale e che quindi risultano spesso di piccole dimensioni e



operanti sulla piazza di Treviso (poche), le quali devono sottostare ai vincoli imposti dalla localizzazione centrale e che quindi risultano spesso di piccole dimensioni e con piazzali modesti "ritagliati" all'interno di un tessuto urbano piuttosto denso. Dal punto di vista operativo tali rivendite sono maggiormente orientate a seguire una clientela costituita per lo più da privati e piccole imprese artigianali. Treviso è tra l'altro la città delle ville signorili e delle residenze mono e bifamiliari, la domanda è di conseguenza centrata verso una qualità più elevata delle stesse, verso interventi di rinnovo delle facciate esterne, verso piccoli interventi di sistemazione e di manutenzione degli interni, nonché verso interventi di abbellimento e di manutenzione di giardini e cortili privati.

✓ Dall'altra parte vi sono le rivendite operanti nei comuni attorno a Treviso e in posizioni maggiormente periferiche. Rispetto alle prime in questo caso, salvo rare eccezioni, le rivendite vantano superfici utili di maggiori dimensioni, hanno vasti piazzali e magazzini, operano con maggiori volumi effettuando forniture più frequenti nei territori dell'hinterland, sconfinando volentieri anche fuori provincia; le imprese edili rappresentano in questo caso la percentuale maggiormente servita e in grado di generare più fatturato.

● Da quest'ultimo punto di vista, le sette aziende selezionate costituiscono un campione particolarmente significativo in quanto raggruppa cinque entità (Battistella Commerciale, Carniato, Edilcombustibili,

Genesin, Perinotto facenti parte dello stesso consorzio (Tekton) e attive strategicamente nei comuni attorno al capoluogo e due aziende indipendenti localizzate invece nel centro urbano di Treviso; il campione analizzato è il seguente:

- 1 Battistella Commerciale
- 2 Carniato
- 3 Commedile
- 4 Edilcombustibili
- 5 Edilforniture
- 6 Genesin



6 Perinotto

● Come già anticipato, modeste risultano le superfici utili delle due rivendite Commedile e Edilforniture operanti appunto in prossimità del centro di Treviso; diverse le stesse nelle modalità di approccio al mercato: la commercializzazione dei materiali da costruzione più propriamente orientati al cantiere sono il punto di forza della prima, la specializzazione alla fornitura di prodotti di finitura per interni sono il punto di forza invece della seconda.

operanti sulla piazza di Treviso (poche), le quali devono sottostare ai vincoli imposti dalla localizzazione centrale e che quindi risultano spesso di piccole dimensioni e con piazzali modesti "ritagliati" all'interno di un tessuto urbano piuttosto denso. Dal punto di vista operativo tali rivendite sono maggiormente orientate a seguire una clientela costituita per lo più da privati e piccole imprese artigianali. Treviso è tra l'altro la città delle ville signorili e delle residenze mono e bifamiliari, la domanda è di conseguenza centrata verso una qualità più elevata delle stesse, verso interventi di rinnovo delle facciate esterne, verso piccoli interventi di sistemazione e di manutenzione degli interni, nonché verso interventi di abbellimento e di manutenzione di giardini e cortili privati.

✓ Dall'altra parte vi sono le rivendite operanti nei comuni attorno a Treviso e in posizioni maggiormente periferiche. Rispetto alle prime in questo caso, salvo rare eccezioni, le rivendite vantano superfici utili di maggiori dimensioni, hanno vasti piazzali e magazzini, operano con maggiori volumi effettuando forniture più frequenti nei territori dell'hinterland, sconfinando volentieri anche fuori provincia; le imprese edili rappresentano in questo caso la percentuale maggiormente servita e in grado di generare più fatturato.

● Da quest'ultimo punto di vista, le sette aziende selezionate costituiscono un campione particolarmente significativo in quanto raggruppa cinque entità (Battistella Commerciale, Carniato, Edilcombustibili,

Genesin, Perinotto facenti parte dello stesso consorzio (Tekton) e attive strategicamente nei comuni attorno al capoluogo e due aziende indipendenti localizzate invece nel centro urbano di Treviso; il campione analizzato è il seguente:

- 1 Battistella Commerciale
- 2 Carniato
- 3 Commedile
- 4 Edilcombustibili
- 5 Edilforniture
- 6 Genesin



6 Perinotto

● Come già anticipato, modeste risultano le superfici utili delle due rivendite Commedile e Edilforniture operanti appunto in prossimità del centro di Treviso; diverse le stesse nelle modalità di approccio al mercato: la commercializzazione dei materiali da costruzione più propriamente orientati al cantiere sono il punto di forza della prima, la specializzazione alla fornitura di prodotti di finitura per interni sono il punto di forza invece della seconda.