

La rivendita

A DIMENSIONE, LA QUALITÀ DEL SERVIZIO, L'ATTITUDINE ALL'APPROCCIO CON IL CLIE-

Un "gruppo" attento allo sviluppo del territorio e una struttura commerciale in forte espansione al servizio di imprese e privati con una vasta gamma di prodotti per l'edilizia.

▶ Antonietta Leanza

Battistella Commerciale S.r.l. di Gorgo al Monticano è l'azienda che abbiamo scelto di presentare per la provincia di Treviso.

L'azienda rappresenta all'interno del campione selezionato un caso anomalo di particolare interesse; tale è anche se confrontato con le realtà commerciali che sono state

vità di solo commercio, in realtà quest'ultima "sezione", attiva da sedici anni, si trova ad integrare una realtà che nasce come impresa di costruzioni.

Il caso non è comunque nuovo; già altre volte ci siamo occupati di analizzare realtà simili a questa, realtà "multiformi", caratterizzate cioè da una commistione di attività: a quella, spesso primordiale, di impresa di costruzioni e/o di azienda produttrice di particolari manufatti si affianca, per necessità principali interne di avere un proprio magazzino di rifornimento, quella appunto di commercio e distribuzione di materiali per l'edilizia.

L'azienda commerciale Battistella è dunque parte integrante di un gruppo di 5 aziende attivo da 30 anni nel campo dei lavori di urbanizzazione, di lottizzazioni industriali, artigianali e civili, di lavori idraulici, di movimento terra, di asfaltature di strade e pavimentazioni di piazze storiche: l'I.C.M. Costruzioni di Battistella E. & C.; l'Impresa Battistella di Battistella Virgilio; l'Immobiliare Postumia Srl e

scelte e presentate come rivendite in primo piano nei dossier precedenti.

Il caso aziendale che qui proponiamo non contempla infatti atti-



Battistella E. & C.; l'Impresa Battistella di Battistella Virgilio; l'Immobiliare Postumia Srl e l'Aurora Srl.

L'attività di costruzione di opere pubbliche e private rappresenta ancora il "cuore" della struttura, ma le necessità legate all'attività imprenditoriale interna, la maturata conoscenza del proprio territorio e delle esigenze dell'imprenditoria locale unite alla volontà e alla capacità di investimento in sempre nuovi mezzi, risorse e strutture hanno portato il gruppo a dotarsi di una struttura commerciale che fu inizialmente di supporto alle imprese edili interne



per il soddisfacimento dei propri bisogni, e che oggi, pur mantenendo il "cordone ombelicale" con "l'azienda madre", è autonomamente proiettata al sod-

disfacimento delle esigenze di un mercato più ampio.

L'azienda commerciale nasce

dunque nel 1982 e in questi sedici anni la continuità operata negli investimenti, nell'innovazione, nella formazione del personale, ecc. ha portato la stessa ad un elevato grado di sviluppo e molteplici sono ancora i progetti da con-

L' intervista
rivendita, che attualmente si sviluppa su di

La rivendita in cifre

anno di costituzione	1982
superficie coperta piazzale	1.200 mq
magazzino	7.000 mq
esposizione	820 mq
n° di addetti	220 mq
mezzi di trasporto	16
	2 autocarri con gru
	2 autotreno con gru
	3 elevatori
principali marche in esposizione:	9

un'area complessiva di circa 8000 mq, commercializza già una vasta gamma di prodotti con i quali è possibile soddisfare le esigenze costruttive strutturali e di finitura esterna; più di 200 mq di coperto sono poi dedicati all'esposizione dell'utensileria e dell'attrezzatura per il cantiere. A breve l'azienda si trasferirà in un nuovo e più vasto edificio, situato a pochi metri dalla sede attuale, all'interno del quale potrà continuare l'allestimento degli spazi dedicati al cliente finale e quindi del colorificio, della ferramenta, ecc. nonché dello show-room per la gestione anche dei segmenti di prodotto di completamento della parte interna dell'edificio: pavimenti, rivestimenti, sanitari ecc.



L'incontro in azienda è avvenuto con il Sig. Battistella Graziano e il Geom. Rizzetto; a questo punto lasciamo che siano loro a descriverci gli aspetti più significativi caratterizzanti il mercato trevigiano, la struttura e l'attività dell'azienda che rappresentano.

.....**Che peso ha nel gruppo Battistella la struttura commerciale?**

■ Ha un notevole valore sia come attività commerciale al servizio della nostra realtà imprenditoriale che delle imprese e clienti privati esterni.

L'azienda Battistella nasce



come impresa di costruzioni e fino a circa sedici anni fa l'attività principale era legata appunto alla realizzazione di interventi stradali, alle costruzioni e ai grandi appalti in genere.

L'attività commerciale è attiva da circa sedici anni; nasce inizialmente come supporto all'attività imprenditoriale interna poi in

seguito si decide di sviluppare e consolidare l'attività verso il mercato esterno e quindi verso altre imprese e il cliente privato.

Oggi possiamo dire che il mercato ha recepito bene questa nostra presenza e in modo autonomo il punto vendita è cresciuto: siamo partiti con un organico di due addetti, oggi siamo in sedici e nel giro di sei mesi entreranno ancora altre sei persone.

E' importante dire che "l'azienda madre" è servita da referente affinché il comparto commerciale potesse presentarsi sul mercato con un nome e un'immagine che già erano importanti; da parte di quest'ultimo c'è stato poi un ritorno, nel senso che la piccola-media utenza servita dal punto di vista commerciale ha portato l'azienda madre, che precedentemente si occupava esclusivamente di grossi appalti, a crescere orientandosi e dedicandosi anche al mercato del privato.

..... **Che tipo di prodotti commercializzate?**

■ La sezione commerciale è attualmente in forte espansione.

Ad oggi abbiamo una vasta gamma di prodotti per la realizzazione del "rustico" e per l'esterno, quello che manca è ancora tutta la parte merceologica di completamento dell'interno della casa e da questo particolare punto di vista intendiamo attrezzarci e quindi introdurre nella gamma merceologica: i pavimenti e i rivestimenti, il colorificio, i sanitari e l'arredobagno ecc.. e con questi completare anche tutta l'offerta di servizi per il cliente.

E' nel nostro interesse riuscire cioè a soddisfare al meglio le nostre e le diverse esigenze che ci

re anche tutta l'offerta di servizi per il cliente.

E' nel nostro interesse riuscire cioè a soddisfare al meglio le nostre e le diverse esigenze che ci vengono dal mercato: dal grande al piccolo intervento, dalla grossa strada all'impianto di irrigazione che il privato realizza nel proprio giardino!

..... Per quanto riguarda i servizi, noleggiare macchine e attrezzature? Intendete farlo?

■ Stiamo cominciando a sviluppare il settore e speriamo di renderlo operativo al più presto.

Il mercato fa emergere l'esigenza di questo servizio il quale, se offerto, generalmente tende ad abbracciare le esigenze della medio-grande impresa trascurando ancora molto il privato.

Molte volte quest'ultimo si trova ad effettuare per proprio conto particolari interventi di sistemazione, di manutenzione ecc. per i quali ha esigenze di particolare strumentistica e attrezzatura che risulta spesso costosa e che il più delle volte viene utilizzata una sola volta; ecco che a questo punto è più conveniente per il privato noleggiare l'attrezzatura piuttosto che acquistarla.

Il nostro interesse si concentra così sia sull'offerta del servizio di noleggio di macchine e attrezzature alle imprese che di strumenti e attrezzature al cliente privato. Le valutazioni del mercato portano in questa direzione; noi il servizio lo stiamo impostando, poi bisognerà vedere come risponde la domanda, l'importante è essere propositivi!

..... Voi siete però una grossa realtà aziendale, un rivenditore piccolo può



essere altrettanto propositivo?

■ Eravamo piccoli anche noi! All'inizio la nostra azienda commerciale non era come quella che oggi vedete.

Ad ogni modo io penso che sia una questione di mentalità, di voglia di crescere e di misurarsi con gli altri su diversi fronti che ■