

La rivendita

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

Difficile privilegiare una sola azienda in un contesto vivace come quello viterbese. Così la rivendita del mese raddoppia. Due moderni "Centri commerciali dell'edilizia" si confrontano e rivelano le loro strategie.

▶ Antonietta Leanza

opo nove province analizzate, in questo numero presentiamo per la prima volta due realtà aziendali scelte tra le rivendite dell'Area Territoriale.

Una lunga esperienza ed espansione merceologica e territoriale sono alla base della competenza e



Nelle foto due show room.
In alto quello della rivendita Orsolini Amedeo
e in basso quello della rivendita Centro
Edilizia Mimosa.

della maturità che contraddistingue queste due aziende leader: realtà imprenditoriali competitive, vivaci, attraenti nell'immagine complessiva, superiori in termini di produttività e prestigio, caratterizzate da logiche e dinamiche complesse, evolute, e non dissimili, orientate a cogliere le novità provenienti dal mercato al fine di presentare alla propria clientela le soluzioni più innovative.

Dunque due grandi e moderni "centri commerciali dell'edilizia", entrambi localizzati nel capoluogo, nonché due società capillarmente presenti sul territorio attraverso più punti vendita in continuo rapporto con una diversa tipologia di utenti interessati tanto all'edificazione e al risanamento quanto alle finiture e all'arredo.

Una di queste aziende è la "Orsolini Amedeo S.p.A." che rappresenta, nella sua struttura organizzativa, la sintesi del lavoro svolto da quattro generazioni di imprenditori. La sua storia ha inizio alla fine dell'800 allorché Pacifico Orsolini ne fondò a Vignanello l'attività; la stessa fu poi tramandata al figlio Amedeo, nonno degli attuali

vità; la stessa fu poi tramandata al figlio Amedeo, nonno degli attuali proprietari, e si rafforza ulteriormente con l'ingresso in azienda di Giotto Orsolini, terza generazione e padre dell'ultima composta da Amedeo, Rino e Giorgio ai quali si deve oggi il merito di aver ampliato il campo dell'attività e di aver adeguato le strutture societarie alle più moderne esigenze.

Oggi la Orsolini Amedeo Spa è un gruppo così presente sul territorio:

- sei i magazzini Orsolini presenti nella provincia di Viterbo: la sede è a Centignano (Vignanello) con una superficie di 60.000 metri quadrati di cui 11.000 coperti e show-room di 4000 mq; gli altri punti vendita sono a: Tarquinia, Viterbo, Vignanello, Vetralla e Soriano.

- Cinque invece i punti vendita consociati al gruppo Orsolini e fuori provincia, precisamente quattro nel ternano: Per Edil di Terni e di Amelia, Edilsanitari Carloni di Orvieto, Edilferro 2000 di Civitella d'Agliano (confine), e una nel perugino: Centro Edilizia Paci di Foligno.

Altra realtà commerciale particolarmente dinamica ed evoluta è il Centro Edilizia Mimosa che copre un'area complessiva di circa 40.000 metriquadrati dei quali 15.000 coperti e che gode di una posizione particolarmente felice, cioè sulla S.S. Cassia Nord a pochi passi da Viterbo e dallo svincolo della Superstrada Civitavecchia-Viterbo-Orte-Terni.

L'azienda è attiva sul territorio con tre punti vendita e precisamente la sede legale con magazzino dei materiali da costruzione e show-room a Viterbo e ulteriori due sale mostra: una a Tarquinia e l'altra a Civitavecchia.

L'intervista al Gruppo Orsolini

L'azienda commercializza materiali e prodotti destinati a tutti gli operatori edili.

La diversificazione dell'offerta ha imposto una precisa organizzazione interna e del personale competente che è chiamato oggi a gestire una struttura dotata di spazi eleganti e confortevoli e gestita attraverso moderni servizi informatici.

Le finiture sono il punto di forza di questa rivendita, proposte in

Le rivendite in cifra



ORSOLINI

anno di costituzione	1982
superficie complessiva	60.000 mq
superficie coperta	12.400 mq
piazzale	44.000 mq
show room	2.500 mq
n° di addetti	76
mezzi di trasporto	8 motrici con gru
	1 furgone
	16 muletti



CENTRO EDILIZIA MIMOSA

(logo Centro Edilizia Mimosa)

anno di costituzione	1974
superficie complessiva	40.000 mq
superficie coperta	15.000 mq
piazzale	15.000 mq
show room	3.000 mq
n° di addetti	12
mezzi di trasporto	4 autocarri con gru
	3 furgoni
	1 autotreno
	3 muletti

vità; la stessa fu poi tramandata al figlio Amedeo, nonno degli attuali proprietari, e si rafforza ulteriormente con l'ingresso in azienda di Giotto Orsolini, terza generazione e padre dell'ultima composta da Amedeo, Rino e Giorgio ai quali si deve oggi il merito di aver ampliato il campo dell'attività e di aver adeguato le strutture societarie alle più moderne esigenze.

Oggi la Orsolini Amedeo Spa è un gruppo così presente sul territorio:

- sei i magazzini Orsolini presenti nella provincia di Viterbo: la sede è a Centignano (Vignanello) con una superficie di 60.000 metri quadrati di cui 11.000 coperti e show-room di 4000 mq; gli altri punti vendita sono a: Tarquinia, Viterbo, Vignanello, Vetralla e Soriano.

- Cinque invece i punti vendita consociati al gruppo Orsolini e fuori provincia, precisamente quattro nel ternano: Per Edil di Terni e di Amelia, Edilsanitari Carloni di Orvieto, Edilferro 2000 di Civitella d'Agliano (confine), e una nel perugino: Centro Edilizia Paci di Foligno.

Altra realtà commerciale particolarmente dinamica ed evoluta è il Centro Edilizia Mimosa che copre un'area complessiva di circa 40.000 metriquadrati dei quali 15.000 coperti e che gode di una posizione particolarmente felice, cioè sulla S.S. Cassia Nord a pochi passi da Viterbo e dallo svincolo della Superstrada Civitavecchia-Viterbo-Orte-Terni.

L'azienda è attiva sul territorio con tre punti vendita e precisamente la sede legale con magazzino dei materiali da costruzione e show-room a Viterbo e ulteriori due sale mostra: una a Tarquinia e l'altra a Civitavecchia.

L'azienda commercializza materiali e prodotti destinati a tutti gli operatori edili.

La diversificazione dell'offerta ha imposto una precisa organizzazione interna e del personale competente che è chiamato oggi a gestire una struttura dotata di spazi eleganti e confortevoli e gestita attraverso moderni servizi informatici.

Le finiture sono il punto di forza di questa rivendita, proposte in

L'intervista al Gruppo Orsolini

Le rivendite in cifra



ORSOLINI

anno di costituzione	1982
superficie complessiva	60.000 mq
superficie coperta	12.400 mq
piazzale	44.000 mq
show room	2.500 mq
n° di addetti	76
mezzi di trasporto	8 motrici con gru
	1 furgone
	16 muletti



CENTRO EDILIZIA MIMOSA

(logo Centro Edilizia Mimosa)

anno di costituzione	1974
superficie complessiva	40.000 mq
superficie coperta	15.000 mq
piazzale	15.000 mq
show room	3.000 mq
n° di addetti	12
mezzi di trasporto	4 autocarri con gru
	3 furgoni
	1 autotreno
	3 muletti

invece tutta la provincia di Viterbo e arriviamo, con i punti vendita di Vetralla e Tarquinia, a rifornire ben il 50-60% del mercato di Roma e sempre con il punto vendita di Tarquinia, oltre che con il vicino magazzino di Orvieto, siamo presenti anche in area grossetana e quindi a riforniamo parte della toscana meridionale; così come il magazzino presente a Foligno serve per "sfondare" il mercato reatino, divenuto estremamente interessante per noi rivenditori, a causa dei danni provocati dal terremoto.

..... Come è strutturato il Vostro Gruppo?

Qual è la politica commerciale?

■ Noi rivendiamo materiali da costruzione e finiture in modo particolare. I materiali da costruzione sono commercializzati dalle sedi di Viterbo, Centignano, Vetralla e Vignanello; gli show-room si trovano invece solo nelle sedi di Viterbo, Centignano e Tarquinia. In particolare nel punto vendita di Tarquinia si è impostata una nuova tipologia di vendita che ricalca il modello dei "magazzini" tipo Leroy Merlin; dal piazzale abbiamo infatti eliminato tutti i materiali pesanti e lo stesso è stato trasformato in vasto parcheggio, e in azienda oggi troviamo solo: pavimenti, rivestimenti, sanitari, arredobagno, arredamento per il giardino, mobili e altro materiale

L' intervista al Centro Edilizia casalinghi e articoli da regalo.

Dal punto di vista commerciale siamo rappresentati da 12 agenti. La nostra società si è infatti organizzata anche come "società di rappresentanza": la Sime (Società Italiana Rappresentanza Materiali Edili) attraverso la quale siamo oltre che rivenditori anche rappresentanti di importanti marchi, tra i quali la

Fopan di Chiarano in provincia di Treviso e con questi possiamo arrivare direttamente sulla grande impresa con i nostri agenti, oppure effettuare forniture in esclusiva da tutti i punti vendita Orsolini quando trattiamo invece con il privato.

..... Per quanto riguarda la pubblicità, quali canali utilizzate? Quali risultati avete ottenuto?

■ Facciamo molta pubblicità e l'e-



sperienza è sempre stata positiva; utilizziamo tutti i canali di comunicazione: dalla tv alla radio locale e nazionale, alle testate giornalistiche ecc. Quest'anno abbiamo anche deciso di introdurre un testimonial tutto nostro, che chiaramente doveva essere laziale, cioè il giocatore Alessandro Nesta.

Insomma la pubblicità è per noi una forma di investimento fondamentale che ci ha consentito di allargare il raggio d'azione e di farci conoscere su una buona fetta di territorio al punto che nel viterbese non sono necessari grandi investimenti in quanto siamo ormai conosciuti e affermati.

..... Come sono, per un'azienda di grandi dimensioni i rapporti con il



necessari grandi investimenti in quanto siamo ormai conosciuti e affermati.

..... Come sono, per un'azienda di grandi dimensioni i rapporti con il cliente che viene ad acquistare piccole quantità?

■ La vendita al dettaglio nella sede centrale, non è molto diffusa. Riteniamo peraltro questo tipo di commercio altrettanto importante come quello rivolto all'impresa. Qui a Centignano abbiamo oltre 3000 mq di sala mostra che richiamano clienti anche da molto lontano.

Sono chiaramente attirati dalla pubblicità, ma anche dalla grande e qualificata offerta merceologica che siamo in grado di offrire.

Come per la Orsolini, siamo stati accolti con grande cordialità anche dal Centro Edilizia Mimosa e



piacevolmente intrattenuti dal responsabile commerciale il Sig. Fabio Balletti, che ha fornito un quadro significativo dell'azienda che rappresenta.

..... Ci può delineare un quadro generale della Vostra azienda?

■ La nostra azienda è nata nel 1974 come rivendita di ceramiche, sanitari e arredobagno; in un secondo momento che abbiamo deciso di ampliare la gamma merceologica introducendo anche i materiali da costruzione. Di conseguenza oggi siamo una grossa realtà in grado di soddisfare le esigenze sia del cliente privato che dell'impresa di costruzioni. Il nostro però è un gruppo che non si occupa solo di rivendita di materiali per l'edilizia, la nostra attività comprende anche la gestione di importanti alberghi della provincia e siamo anche impresa di costruzioni, quindi è stata una strategia quella di introdurre nella gamma merceologica anche i materiali pesanti al fine di realizzare con questo punto vendita il centro acquisti per la nostra impresa oltre che chiaramente per il cliente esterno. Commercialmente operiamo con 14 agenti e oltre a questo centro, che è anche la sede legale, abbiamo due ulteriori show-room uno a Tarquinia e l'altro a Civitavecchia.

..... Qual è la Vostra politica commerciale?

■ Il nostro punto di forza è il servizio al cliente. La nostra gamma merceologica è molto vasta, oggi siamo in grado di fornire quasi tutto per l'interno e l'esterno della casa, e quindi, oltre ai materiali da costruzione forniamo anche bagni chimici, infissi, arredamenti per interni (cucine in muratura, bagni...) mobili per il giardino,