

# Wind of change

**SPECIALE  
AGGREGAZIONI**

di **VERONICA MONACO**

La ballata composta nel 1990 dal cantante degli Scorpions Klaus Meine traeva ispirazione dai cambiamenti politici che si stavano allora verificando nell'Europa dell'Est. **Cambiamento è anche la parola chiave nel settore della distribuzione dei materiali edili.** È questo il trend rilevato dall'ormai attesissimo appuntamento con lo Speciale Aggregazioni curato ogni anno da *YouTrade*

**A**nno nuovo, vita nuova? Il celebre aforisma non sembra aver influenzato l'universo delle aggregazioni italiane della distribuzione edile che, come in una galassia impazzita, provano a mettersi al riparo dalle meteore della difficile congiuntura economica che sta investendo l'economia, e in modo particolare il settore delle costruzioni. Qualcuno ne ha già subito le conseguenze, altri, come **Gruppo Made**, vogliono riprovarci, partendo da nuove basi e strategie. Il ramo d'azienda, a maggio di quest'anno, è stato infatti acquisito da Made Italia Srl, che lo ha rilevato dal vecchio asset proprietario Casa In. «Per garantire una certa continuità, abbiamo deciso di rilevare il marchio, i contratti di vendita e quelli con i fornitori, che andremo a ridiscutere, per ricostruire una base trasparente – spiega **Claudio Troni** di

**Made Italia** –. **Più che il numero, è la qualità dell'adesione che ci permetterà di fare cose importanti.** Ripartiamo su nuovi obiettivi con un gruppo omogeneo e consolidato di 130 rivendite e una selezione delle partnership commerciali per sviluppare una maggiore unione fra distribuzione e produzione e per affrontare un mercato in fase di cambiamento epocale». **Eccola la parola chiave di questi ultimi anni: cambiamento.** Un cambiamento da sondare, cavalcare, gestire con attenzione, se non si vuole restare indietro e perdere il treno dello sviluppo futuro, o semplicemente della stessa sopravvivenza (questa, invece, irrimediabilmente coniugata al presente). «Le rivendite si trovano a navigare in un periodo di recessione tra il 20 e il 40% per i prodotti commodity – continua Troni –. **Oggi bisogna fare una scelta: la distribuzione deve**

**migliorarsi, acquisendo competenze sulle nuove tecnologie costruttive, e riorganizzando la propria azienda, oppure si troverà sempre più tagliata fuori dalla realtà.** La rivendita, tuttavia, non possiede singolarmente gli strumenti sufficienti per combattere da sola, destreggiandosi tra la vendita, il recupero crediti, la formazione, il marketing, la comunicazione. Serve una struttura esterna, rappresentata dal gruppo o consorzio, che deve lavorare per aiutare i singoli distributori ad agganciare il carro del cambiamento. Molti gruppi purtroppo non lo fanno, focalizzandosi invece solo su vantaggi relativi come gli sconti sui prezzi di fornitura e premi di fine anno». «Da un anno a questa parte è cambiato molto – afferma **Riccardo Cavalli, direttore commerciale di Fibrotubi, azienda di Bagnolo in Piano (Re)**, specializzata nella produzione di sistemi fumari,

lastre e pannelli metallici coibentati, e controtelai a scomparsa –. Ci sono state defezioni importanti, ma sono nate nuove realtà. La cosa più importante è che i gruppi hanno cominciato a guardare di più dentro loro stessi.

Molti hanno iniziato ad operare una sorta di ristrutturazione delle proprie criticità, tanto che alcune aggregazioni si sono ridimensionate in maniera notevole, altre hanno sciolto le loro attività.

Oggi, gruppi e consorzi prestano maggiore attenzione ai margini di contribuzione, piuttosto che al fatturato». Dando uno sguardo alla tabella dei dati aggregati pubblicata da *YouTrade* (pagg. 22-23), si

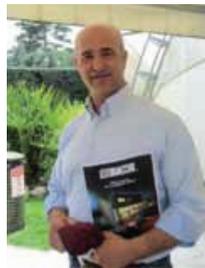


Riccardo Cavalli

nota subito che in casi in cui i gruppi fanno registrare aumenti di fatturato di una certa entità sono piuttosto rari

(**Bild Distribuzione, Bigmat, Gruppo Uce, Mec, Uniedil**), mentre

risultano molto più frequenti i casi di decremento. Non si scappa invece dalle previsioni per il 2012 che fanno stimare



Francesco Ghizzoni

cali di fatturato un po' per tutte le aggregazioni (da chi si limita a un -3% come **Baugroup**, a chi parla anche di contrazioni più consistenti, come **Coried** che si spinge fino ad un -40%). Unica voce fuori dal

coro **Bild Distribuzione**, che al contrario prevede un 2012 al rialzo, registrando un incremento del +7% tra gennaio e maggio, e stimando una chiusura a dicembre pari ad un +13%. «Al giorno d'oggi tutti, chi più chi meno, stanno soffrendo – dichiara

**Francesco Ghizzoni direttore commerciale di Bacchi, azienda di Boretto (Re), produttrice di minerali vari e inerti per edilizia** –. Alcuni distributori hanno fatto un ottimo lavoro di riorganizzazione, prestando la dovuta attenzione allo sviluppo della

professionalità all'interno dei propri punti vendita. Questo attualmente è ciò che fa la differenza, non più la solita logica del prezzo al ribasso».

Tanti sembrano averlo capito, e alcuni più di altri. La formazione risulta infatti al centro delle strategie di molti gruppi. **Cae**, ad esempio, ha recentemente ampliato la formazione del personale in adempimento alle nuove normative legislative, organizzando corsi per carrellisti e piattaforme aeree. **Baugroup** nel 2012 è passato «da una formazione professionale pensata per gli operatori interni, ad eventi indirizzati anche e soprattutto ai clienti finali, per meglio informarli su prodotti/soluzioni offerte, sulle normative esistenti e per creare maggiore partnership con i magazzini associati». Il consorzio **Cre di Trento** ha addirittura dato vita – ma non è il solo, basti pensare alla Scuola BigMat, da anni attiva nell'alta formazione dei propri soci e dei loro dipendenti - ad una scuola (ScuolaCre), che organizza «serate di formazione e approfondimento tecnico per tutti gli addetti vendita del gruppo». «Già da qualche anno ci stiamo impegnando per aumentare sempre di più la nostra preparazione tecnica – dichiara la presidente del **Cre, Nicoletta Torresan** –, in particolare sui nuovi prodotti e

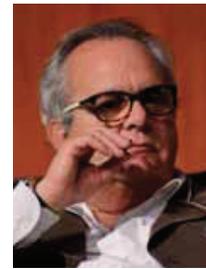


Nicoletta Torresan

materiali innovativi, destinati alla ristrutturazione e all'efficienza energetica degli edifici, gli unici due settori che al momento stanno trainando il mercato dell'edilizia». I prodotti

tradizionali sembrano infatti in caduta libera. Basta scorgere la sezione “comparto in maggior decremento” della tabella di *YouTrade* per cogliere il polso della situazione: per alcuni è il laterizio (**Baugroup, Bigmat, Cae, Canavese Group, Cisme, Coried, Cre,**

**Deus, Edilgroup, Gea, Gruppo Idea, Mec, Uniedil**), per altri sono coinvolti anche altri settori (i manufatti in calcestruzzo per **Centro Commercio Edile**; le coperture per **Stea**; i prodotti per l'impermeabilizzazione per **Admit**). Una cosa comunque è certa: l'edilizia pesante e i materiali per le nuove costruzioni sono fermi al palo, mentre mostrano una certa vivacità i settori delle finiture (**Admit, Bild Distribuzione, Uniedil**), del colore (**Bigmat, Canavese, Cre, Uniedil**), dei sistemi a secco (**Canavese, Cisme**), e dei prodotti per l'isolamento (**Baugroup, Cae, Cisme, Cre, Deus, Edilcom, Made Italia**). Investire nella preparazione tecnica del proprio personale e aprirsi a nuove aree merceologiche sembrano essere al momento i due principali pilastri, su cui i gruppi possono poggiare per affrontare un futuro che – se già non lo è – si preannuncia particolarmente complesso. Non solo per la corsa a ostacoli innescata dalla crisi economica, ma anche per le difficoltà e le complicazioni che lo stare insieme inevitabilmente comporta. «Credo che la cosa principale sia la condivisione – continua Ghizzoni –. Chi entra a far parte di un gruppo, deve dividerne i valori, tuttavia i casi in cui questo avviene al 100% sono piuttosto rari».



Giovanni Pietro Grazioli

Condivisione e regole ferree sono gli ingredienti anche della ricetta di **Giovanni Pietro Grazioli, titolare di Centredil**, che afferma: «Visto quello che è successo ultimamente a

gruppi, anche di grosso spessore, che si sono disgregati, bisogna stare molto attenti e remare in un'unica direzione. Per questo il gruppo o consorzio dovrebbe avere delle regole ferree che, come nella società civile, devono essere rispettate da tutti. Ci deve essere una certa serietà, oltre ad una visuale più ampia del mercato». Della necessità di regole eque e mirate alla crescita parlano anche gli emiliani di **Edilgroup**, che sottolineano inoltre un altro dei temi caldi degli ultimi anni: il **credito**. I dati resi disponibili dalle

aggregazioni parlano di un ulteriore aumento dei tempi di pagamento, ormai compresi tra i 60 – se va bene – e i 120 giorni, i cui ritardi, come in una sorta di effetto domino, si ripercuotono anche sui produttori. «La crisi purtroppo porta agitazione anche nei



Paolo De Agostino

gruppi e nelle aggregazioni. Il 2012 è un anno di grande difficoltà, che non risparmia neppure il fronte dei pagamenti ai fornitori – dichiara **Paolo De Agostino, responsabile vendite**

**dell'azienda Redi Italia, produttrice di sistemi di scarico specifici per l'edilizia e il settore**

**idrotermosanitario** –. Sarebbe bello se le aggregazioni potessero assicurare i pagamenti sulla base di una banca comune, che garantisca il saldo delle fatture al massimo entro 60 giorni. Solo così, a mio avviso, si avrebbe un'inversione di tendenza e si andrebbe a bonificare il mercato da quelle situazioni al limite del rischio». E continua: «È ora di lavorare su obiettivi concreti e chiari. La distribuzione sta cambiando, tanto che stanno nascendo realtà molto aggressive, soprattutto nelle aree urbane del centro Nord, sulla falsariga del modello GDO (Grande Distribuzione Organizzata). **I gruppi devono avere la forza di compiere delle scelte sui fornitori** e condividere con loro degli obiettivi. Solo facendo gioco di squadra sul campo, è possibile fare il bene di tutta la filiera». Prosegue sullo stesso tema **Alberto Simonetti di F.lli Simonetti di Civitanova Marche (Mc)**: «Ci sono molti gruppi che sono in difficoltà, forse perché in passato hanno fatto il passo più lungo della gamba, e questo ha creato numerose complicazioni con i fornitori. I fornitori si sono accorti che, più di prima, le rivendite edili, e di conseguenza anche le aggregazioni, possono andare in difficoltà. Ciò ha comportato una maggiore attenzione da parte dei produttori rispetto alle diverse situazioni di criticità presenti sul mercato. Ormai non c'è più spazio per tutti, e sono convinto che fra

qualche anno il 15-20% dei distributori di materiali edili non ci sarà più.

Rimarranno solo quelli che si sono dotati fin da ora di un sistema consolidato, con un'idea ben precisa di quello che vogliono e devono fare. Sarebbe inoltre opportuno munirsi di un sistema di regole più precise, che diano maggiore tranquillità e sicurezza nell'esercizio del proprio mestiere». Una conferma alle dichiarazioni di Simonetti arriva da **Marco Righi, direttore commerciale dell'azienda Monier, specializzata in tegole, coppi e accessori per tetti e coperture**: «Il modo di fare aggregazione deve partire da basi più solide – afferma –. In questi anni ho visto molte aggregazioni che non hanno dimostrato la stabilità che dovevano avere, forse per un'incongruenza tra le strategie e gli interessi dei loro partecipanti. In questo momento



Marco Righi

ritengo importante, sia per i rivenditori che per i produttori, capire le esigenze di entrambi lungo la stessa catena di distribuzione. Il "one way" non funziona più. Alcune

aggregazioni l'hanno capito, altre meno. Rispetto alla realtà attuale, sono convinto che coloro che si sono aggregati in maniera strutturata, con un piano strategico chiaro, presentato e spiegato in maniera operativa agli associati e inserito all'interno delle necessità del produttore, siano destinati a rinforzarsi e rimanere sul mercato. Quelli che non l'hanno fatto o non lo stanno facendo, sono invece destinati a separarsi». Il tempo si sa è tiranno e, come dice il proverbio, "chi ha tempo non aspetti tempo". Niente pause di riflessione, quindi, occorre agire e mettere in campo idee e iniziative concrete per riuscire a scalare la montagna del cambiamento. A qualcuno sembrerà l'Everest, a qualcun altro – che in passato forse è stato più previdente – apparirà invece come una collinetta: tutti, però, dovranno mettersi in cammino sui nuovi percorsi aperti dalla crisi, sbirciando magari oltre i propri confini. **W**

Nelle pagine che seguono riportiamo le schede dei gruppi che hanno collaborato con la rivista YouTrade, fornendo alla redazione le informazioni necessarie per la realizzazione dello speciale sulle aggregazioni. Per completezza di informazione, riportiamo di seguito anche l'elenco delle altre realtà aggregative operanti nel settore della distribuzione edile che, per motivi di tempo o per altre ragioni, non hanno risposto.

#### AREA 7

Via Domenico Parasacchi 206 - 00133 Roma  
tel: 06 2016899 - fax: 06 2017577  
fornitori@area7.it

#### CEDIS GROUP

Via Galvani 2 - 31027 Spresiano (Tv)  
tel: 0422 722986 - fax: 0422 887945  
info@cedisgroup.it - www.cedisgroup.it

#### C.O.L.C. SOC. COOP

Via dei Praticelli 93 - 50051 Castelfiorentino (Fi)  
tel: 0571 684333 - fax: 0571 631965  
info@colc.it - www.colc.it

#### CONSORZIO CO.M.E.T.A.

Via Herrsching 26 - 38123 Ravina (Tn)  
tel: 0461 390952 - fax: 0461396441  
info@consorziocometa.com - www.consorziocometa.com

#### CONSORZIO D.E.A.

Via Madonna 420 - 37051 Bovolone (Vr)  
tel: 045 710024 - fax: 045 6908790

#### CONSORZIO INTESA

Via del Progresso, 3 - 63827 Pedaso (Fm)  
tel: 0734 933211 - fax: 0734 937143  
info@consorziointesa.it - www.consorziointesa.it

#### CONSORZIO SOLECO

Via Nazionale Nord km 260 - 23823 Colico (Lc)  
tel: 0341340737 - www.consorziosoleco.it

#### COOP.AR

Via delle Capannelle, 104 - 00178 Roma  
tel: 06 72911018 - fax: 06 7223561  
info@gruppopoocar.it - www.gruppopoocar.com

#### CORMED

Via Pasta 23 - 21047 Saronno (Va)  
tel: 02 96480485 - fax: 02 96489901  
cormed@tiscali.it - www.cormed.biz

#### D.E.C.

Via Emilia Ovest 54/2 - 42048 Rubiera (Re)  
tel: 0522 859738 - fax: 0522 859708  
info@gruppodec.it - www.gruppodec.it

#### EDILKLIMA GROUP

Via dei Quartieri 45 - 36016 Thiene (Vi)  
tel: 0445 382391 - fax: 0445 813025  
amministrazione@edilklima.com - www.edilklima.com

#### EDILYA

Via dell'Industria 5 - 61032 Fano (Pu)  
tel: 0721 800960 - fax: 0721 800960 - amministrazione@edilya.it

#### EDINTESA

Via Aldo Moro 13 - 25124 Brescia  
tel: 030 220450 - fax: 030 220691 - direzione@edintesa.it

#### EDILTECNO GROUP

S.P. 231 Km 2,00 - 70032 Bitonto (Ba)  
sede legale: Via G. Gentile 55/D - 70126 Bari  
tel: 080 3715379 - fax: 080 3715380  
www.ediltecnodistribuzione.it

#### EPIÙ

Via Colombo 1 - 35010 Trebaseleghe (Pd)  
tel.: 049 9318511 - fax 049 9318598  
info@epiu.biz - www.epiu.biz

#### GAME CONSORTILE

Via Moletto 2 - 31045 Motta di Livenza (Tv)  
tel. 0422 863369 - fax: 0422 815346  
info@gruppongame.com

#### GEB

Via Risorgimento 11 - 40033 Casalecchio di Reno (Bo)  
Tel. 051 576416 - fax. 051 576468  
www.edilacquisti.org

#### GRU.COM.ED

Via Fosse Ardeatine 8 - 07029 Tempio Pausania (Ot)  
tel: 079 620533 - fax: 079 621128  
info@grucom.ed.it - www.grucom.ed.it

#### UNIREC

Viale Marino 8 - 00043 Ciampino (Rm)  
tel: 06 96153191  
www.consorziounirec.it - info@consorziounirec.it