

LA RIVENDITA

Poste Italiane Spa - Sped. in a.p. - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1 - DCB Milano - BE-MA editrice - Via Teocrito 47 - 20128 Milano
Organo Ufficiale di Anide

- **Dossier Cemento**
- **Sottofondi**
- **Linee vita**



Nunzia Petrosino
Gruppo Petrosino

55

Gennaio/Febbraio 2007

Contenitori di idee

OBIM rappresenta la divisione prefabbricati del Gruppo Petrosino.

In sinergia con le altre aree strategiche garantisce assistenza progettuale svolta da tecnici qualificati, personalizzazioni di prodotto e facile reperibilità dell'intera gamma. Supportata da consegne celeri e assistenza post-vendita.

► Silvia Salvaderi

Messi tutti assieme, per quanto solidi, sicuri e spaziosi, i monoblocchi Obim non riuscirebbero a contenere l'inarrestabile ascesa del Gruppo Petrosino, un fenomeno campano capace di registrare nei primi sei mesi di attività cinque miliardi di vecchie lire (1991) e di triplicare, in un solo esercizio (1997), il fatturato da dieci a trenta miliardi. Il 2006 si è chiuso con un bilancio di 86 miliardi di euro e ha orientato lo sguardo ad ambiti internazionali: è già operativa



una filiale del Gruppo in Francia, mentre si annunciano accordi di partnership in Spagna e Germania. "Lo spazio internazionale è ormai diventato il nostro naturale contesto competitivo" – asserisce Nunzia Petrosino, ai vertici aziendali – sappiamo che questo potrà avere ripercussioni importanti sul piano organizzativo e sulla governance delle complessità, ma ciò non ci spaventa". Il merito di quest'avanzata, cui l'azienda di prefabbricati e macchine da cantiere contribuisce da quasi un decennio, risiede in una strategia di affiliazione accurata, indirizzata a prestigiosi marchi, leader del settore, e in processi produttivi all'avanguardia, certificati ISO 9001. L'ampia gamma di prodotti crea ricopre qualsiasi tipo di esigenza, tanto da rendere disponibili differenziazioni e variabili anche nell'ambito delle stesse famiglie di prodotto. Una consulenza progettuale personalizzata, la rapidità nelle consegne (gli ordini vengono generalmente evasi entro tre giorni lavorativi), e l'assistenza post-vendita supportano il cliente nella scelta e nell'utilizzo dei materiali. A quelli marchiati Obim abbiamo rivolto il nostro interesse, per conoscere meglio modalità di acquisto, trasporto e stoccaggio.

D La Rivendita: *Nel 1998 il vostro Gruppo, lanciato verso l'ampliamento dei suoi orizzonti produttivi, ingloba il marchio OBIM. Ci fornisce maggiori dettagli sull'acquisizione aziendale?*

R Nunzia Petrosino: In quell'anno i vertici aziendali del Gruppo vengono a conoscenza della possibilità di acquisire il ramo di un'azienda di produzione di piccole macchine da cantiere. L'occasione viene colta al volo e così nasce il marchio OBIM che, negli anni, ha implementato la sua offerta passando dalla produzione di macchine da cantiere a quella di prefabbricati, monoblocchi, componibili, cabine servizi, box metallici, contenitori e reti di recinzione.



D La Rivendita: *Nell'ampia offerta merceologica del gruppo, che valore rappresenta il settore dei prefabbricati da cantiere prodotti da Obim?*

R Nunzia Petrosino: L'acquisizione ha consentito al Gruppo Petrosino l'inserimento in un segmento di mercato che oggi rappresenta il 10% del fatturato del Gruppo ma esprime grosse potenzialità e, quindi, offre ampi margini di crescita anche in virtù degli investimenti programmati dal Gruppo per il prossimo triennio.

D La Rivendita: *Quali sono le caratteristiche principali e le tipologie di questa produzione?*

R Nunzia Petrosino: Versatili e adattabili alle diverse esigenze del cliente, i monoblocchi del Gruppo Petrosino, prodotti in uno dei sette stabilimenti esistenti sul territorio nazionale, uniscono la qualità dei materiali alla cura dei particolari, aspetto quest'ultimo che li rende ideali non solo per i cantieri, ma anche per fiere, parchi, campeggi e uffici di piazza. La meticolosa selezione dei materiali impiegati assicura inoltre all'acquirente un pro-

dotto che non necessita di una particolare manutenzione e risulta durevole nel tempo.

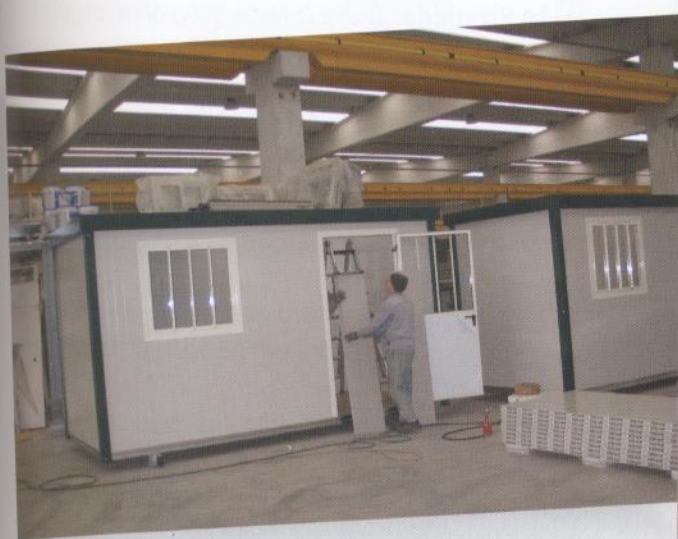
D La Rivendita: *A richiesta, sono disponibili personalizzazioni?*

R Nunzia Petrosino: Essendo componibili, i monoblocchi riescono a comporre strutture assai articolate. Sono inoltre sovrapponibili e, quindi, sviluppabili in altezza. Per esempio sovrapponendo più moduli del monoblocco Tekno si ricava il monoblocco

Upper, ideale per essere utilizzato in spazi ridotti dove la struttura può espandersi solo in altezza. L'accesso al modulo superiore è garantito da una scala metallica esterna. L'azienda vanta anche un ufficio di progettazione adibito allo studio e all'implementazione delle modifiche richieste dal cliente.

D La Rivendita: *Considerata la dimensione e la complessità del prodotto, quale tipo di supporto logistico fornito al rivenditore?*

R Nunzia Petrosino: I nostri centri di distribuzione sono dislocati strategicamente su tutto il territorio nazionale e garantiscono un attento e puntuale servizio. Recentemente abbiamo istituito un front office adibito



I numeri di OBIM

Sede: Zona Industriale di Conza della Campania (AV), tel. 0827.39512, www.obim.it

Produzione: box, monoblocchi, reti di recinzione, macchine da cantiere

Dipendenti: cinquanta

Stabilimenti produttivi: uno

Distribuzione: 25 agenti, 600 rivendite edili servite

Fatturato Gruppo Petrosino:

86/Mln € (2006)



alla verifica degli ordini, all'evasione delle commesse e alla risoluzione delle diverse problematiche, in una logica di potenziamento dei servizi rivolti alla clientela.

D La Rivendita: *Com'è strutturata la distribuzione dei prodotti Obim, si associa agli altri prodotti del gruppo?*

R Nunzia Petrosino: Nel 40% dei casi sì. Ed è que-

ne del personale addetto alla vendita per far sì che le soluzioni proposte al cliente soddisfino a pieno le sue richieste e gli consentano anche un conseguente abbattimento dei costi.

D La Rivendita: *A quale tipo di rivendita vi rivolgete per la distribuzione dei prefabbricati da cantiere?*

R Nunzia Petrosino: Il nostro principale canale di vendita sono le rivendite specializzate in attrezzature e macchine per l'edilizia che dispongono delle competenze e dei giusti spazi per la presentazione del prodotto. Trattandosi di blocchi preassemblati si rivelano utili, ad esempio, ampi piazzali per lo stoccaggio e gru di movimentazione.

D La Rivendita: *Qual è la fascia geografica maggiormente interessata ai vostri prodotti? A quanto ammontano i volumi venduti attraverso la rivendita edile?*

R Nunzia Petrosino: Il 62% del fatturato è realizzato in Italia, nelle regioni nord occidentali, il residuo al centro sud. L'intero volume vendite è raggiunto attraverso rivenditori specializzati.

D La Rivendita: *Il mercato estero come reagisce nei confronti dei vostri prodotti e in particolare di quelli assemblati?*

R Nunzia Petrosino: Il Gruppo ha mosso nel 2006 i primi passi verso i mercati del Nord Europa con l'apertura della Condor France, perseguendo una solida strategia di internazionalizzazione. OBIM preferisce invece focalizzarsi sul mercato nazionale per potenziarsi al suo interno. Alcuni dei suoi prodotti hanno però riscosso il favore dei Paesi dell'est europeo.

Monoblocco da scrivania

A riprova del fatto che possono contenere piccole o grandi idee, i monoblocchi Obim si ridimensionano fino al formato "scrivania".

Chiusi, rappresentano l'originale calendario 2007. Aperto il tetto, si trasformano in utile porta oggetti.

