

LA RIVENDITA



- **Dossier Piemonte**
- **Solai**
- **Adesivi e sigillanti**

44

Marzo/Aprile 2005

Ponteggi d'autore

Sei stabilimenti di produzione, diciotto agenti, seicento rivendite nazionali. per un fatturato che raggiunge con l'esportazione gli ottanta milioni di euro.

Sono questi i numeri più significativi di Condor, un'azienda del Gruppo Petrosino che ha scelto come partner la Rivendita edile.

▶ Laura Maf feis

Francesco Petrosino, Responsabile Pubbliche Relazioni di Con.Dor, azienda del Gruppo Petrosino, ci spiega qual è l'attuale posizionamento sul mercato dell'azienda che in pochi anni di presenza è riuscita a scalare le vette del settore della distribuzione specializzata, con 600 punti vendita clienti orientati in particolare al settore delle attrezzature.

? La Rivendita: Quando è nata l'azienda e come ha mosso i primi passi?

! Petrosino: L'azienda è nata nel 1990 dopo circa quindici anni dall'ingresso dei promotori nel settore edilizio, prima con un'impresa di costruzioni e poi, dal 1981, come rivenditori di attrezzatura per l'edilizia. I primi passi sono stati effettuati puntando sul lancio di un prodotto all'avanguardia, la tavola zincata, che andava sostituendo nelle preferenze degli operatori quella di legno. Nel giro di pochi anni si è passati all'ampliamento della

gamma produttiva, con il ponteggio a tubo e giunti, quello a telaio prefabbricato, sia a perni che a boccole, e il multidirezionale.

? La Rivendita: Quali sono state le più importanti tappe della sua crescita?

! Petrosino: Dopo l'ampliamento della gamma produttiva si è reso necessario integrare l'esperienza raggiunta con realtà industriali del nord del Paese. Da qui



l'acquisizione di due marchi storici nella produzione di ponteggi: la Edilcomec di Torino e la Redaelli di Lecco, che hanno proiettato il Gruppo sui mercati del nord Europa.

? La Rivendita: Quali sono stati i punti fermi in questi anni?

! Petrosino: La centralità del cliente e la flessibilità nel soddisfarne la domanda proveniente dal mercato

? La Rivendita: Come è strutturata attualmente la realtà produttiva e distributiva?

! Petrosino: Contiamo sei stabilimenti sul territorio nazionale, che impiegano materiali di alta qualità in processi produttivi tecnologicamente avanzati. Ci avvaliamo per la distribuzione di una rete di agenti che collabora ogni giorno con rinnovato entusiasmo.

? La Rivendita: Quale ritiene che sia il punto di forza dell'azienda?

! Petrosino: Penso che il nostro punto di forza sia costituito da un mix tra prodotti di alta qualità, prezzi competitivi e uno staff giovane coinvolto a 360 gradi nei processi di crescita aziendale.

? La Rivendita: Come si compone la vostra gamma merceologica?

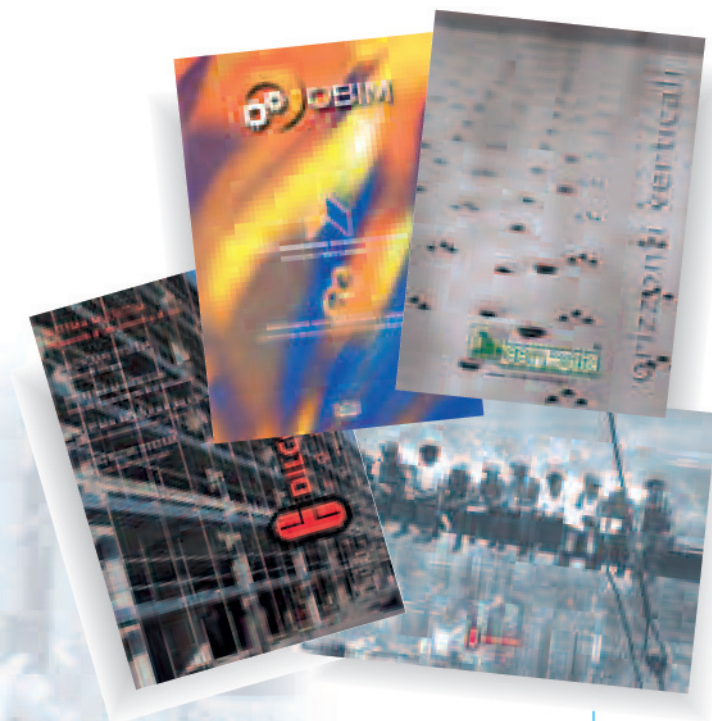
! Petrosino: La nostra gamma annovera il ponteggio a tubo e giunto e a telai prefabbricati, una gamma completa di accessori, macchine da cantiere e, monoblocchi, e, novità interessante, un ponteggio modulare che consente svariati impieghi.

? La Rivendita: Quali sono i prodotti più consolidati? E quelli che contraddistinguono meglio il marchio in rivendita?

! Petrosino: Il ponteggio a telaio prefabbricato, che consente di effettuare lavori di costruzione e

Tutti i numeri dell'azienda:

- 6 stabilimenti dislocati in provincia di Torino (1), Lecco (1), Salerno (2), Avellino (2)
- Rete vendita Italia composta da 18 agenti
- 25 distributori in 6 Paesi
- Fatturato di 80 milioni di euro
- 600 rivendite servite sul territorio nazionale



restauro di strutture lineari, è sicuramente un prodotto di punta. Inoltre, anche se di recente ingresso in catalogo, lo sono anche i monoblocchi, caratterizzati da una particolare attenzione per la qualità, che deriva dall'accurata progettazione dello staff tecnico e dai controlli a cui sono sottoposti dai responsabili della produzione. Per quanto riguarda i prodotti che contraddistinguono il marchio, senza dubbio le macchine da cantiere

? La Rivendita: C'è un prodotto che considerate strategico per consolidare i rapporti con i rivenditori?

! Petrosino: Direi il ponteggio modulare "Multicom", particolarmente adatto a chi ha necessità di abbattere i tempi di montaggio, e nello stesso tempo non vuole rinunciare all'impatto estetico della struttura di ponteggio





in quanto gli elementi sono completamente zincati. Caratteristiche che hanno decretato il successo del Multicom sono sicuramente la sua versatilità e la facilità di montaggio. Il multidirezionale targato Edilcomec è, oggi, particolarmente utilizzato nell'allestimento di palchi e tribune in virtù delle sue caratteristiche estetiche.

? La Rivendita: Secondo quali criteri selezionate le rivendite vostre clienti?

! Petrosino: I nostri punti vendita si caratterizzano per la presenza consolidata nei mercati di riferimento e nella gran parte dei casi sono gestiti da uomini che collaborano con noi proattivamente alla continua ricerca e innovazione di soluzioni tecnologicamente all'avanguardia.

? La Rivendita: Quali sono le linee guida e le strategie che regolano i vostri rapporti con le Rivendite?

! Petrosino: Innanzitutto la reciproca fiducia. Poi lavoriamo molto sul fronte dell'informazione e della formazione. Attraverso corsi specifici, tenuti dai componenti dello staff tecnico, formiamo i nostri distributori cercando di cogliere direttamente sul territorio i cambiamenti e le esigenze dell'utilizzatore finale.



? La Rivendita: Offrite esclusive ai rivenditori?

! Petrosino: In quanto produttori di ponteggio, prodotto a forte caratterizzazione della rivendita, siamo da sempre attenti a evitare ogni sovrapposizione possibile, per cui cerchiamo di fornire rivenditori che si trovano in aree geografiche distanti l'una dall'altra.

? La Rivendita: Come è strutturata l'attuale rete commerciale?

! Petrosino: Disponiamo di una rete di agenti che copre tutto il territorio nazionale. All'estero disponiamo invece di una rete di distributori esclusivisti.

? La Rivendita: Con quali mezzi riuscite a trasferire al rivenditore le conoscenze necessarie ad aumentare la sua capacità di vendita?

! Petrosino: Il rapporto diretto con la clientela, tenuto dalla rete di agenti e dalla rete commerciale interna all'azienda, garantisce il continuo trasferimento di informazioni puntuali, essenziali per un aggiornamento continuo.



? La Rivendita: Come si compone l'offerta di servizi alla rivendita e quali sono i più apprezzati?

! Petrosino: Un meticoloso controllo di qualità, la consulenza progettuale personalizzata, la rapidità nelle consegne, l'assistenza post-vendita, una precisa e rapida risposta al cliente, la partecipazione a fier e di settore e l'organizzazione di meeting: alla base della nostra offerta di servizi c'è tutto questo. Li riteniamo fattori non complementari ma essenziali per garantire il nostro posizionamento sul mercato.

Quanto ai servizi più apprezzati, la rapidità nelle consegne – gli ordini infatti vengono evasi nel giro di tre giorni lavorativi – e l'immediatezza con cui lo staff commerciale è in grado di fornire le risposte a ogni richiesta.