

ABBONATI RIVISTE ONLINE - TROVA AZIENDE EDILBOX CONTATTI



youtrade ^{Web}.com



HOME

NEWS -

AZIENDE

ECONOMIA

EDILIZIA

IMMOBILI

APPUNTAMENTI -

LEGGI & NORME

Grande distribuzione contro piccola? Quello che conta è la bravura

f 0 | t 0 | in 0 | g+ 0

© giugno 12, 2015

Fare il punto sull'attività del costruire, ma anche del vendere. Che, per il settore, significa anche il confronto tra grande distribuzione e rivendita tradizionale. Insomma, Davide versus Golia, concetto che è diventato il titolo di un convegno organizzato da Sercomated a Cavenago Brianza (Milano). Gli intervenuti hanno tentato di comporre le tessere del puzzle distributivo e di rispondere alla domanda che aleggia tra i negozianti: le dimensioni sono davvero fondamentali per sopravvivere? Secondo **Mariano Bella**, direttore dell'Ufficio studi di Confcommercio, serve innanzitutto una ripresa del settore, ma l'Italia gioca una partita ad handicap: «Siamo molto distanti alla produttività, per esempio dei tedeschi. Ma è possibile cercare di ridurre i gap di contesto: burocrazia, produttività, infrastrutture. Oltre alle tasse: la Germania ha mantenuta invariata la pressione fiscale mentre da noi è crescita del 3%. Insomma, bisogna crescere (e non è una novità). Per fortuna, «ci sono dei fenomeni di ripresa abbastanza sensibili e innegabili: non capitava da un paio di anni di avere questi valori. L'occupazione è andata bene. E nel 2015 la crescita dovrebbe essere di oltre l'1%».

E la distribuzione? A difendere la categoria ci ha pensato **Aureliano Gensini**, di Bricoman: «Tra grandi e piccoli non ci sono grandi rapporti conflittuali, c'è posto per tutti. Certo, quando noi apriamo un punto vendita facciamo paura per due-tre mesi. Certo, la grande distribuzione utilizza la profilazione dei clienti, un'arma che i piccoli non possono impiegare». Per **Matteo Camillini**, direttore di BigMat, «c'è anche una delle terza via: il sistema a rete, che rappresenta una serie di strumenti per poter competere meglio nel mercato». E per **Claudio Troni**, direttore marketing del gruppo Made, «in passato vivevamo sul cliente professionale, erano 10/15 clienti che facevano quasi l'80% del fatturato. Dobbiamo andare verso il cliente finale, di certo l'arrivo di Bricoman non ha facilitato. Dobbiamo colmare un gap di innovazione».

Ecumenico **Luca Berardo**, presidente di Secormated: «All'estero Davide e Golia convivono assieme, ma da noi abbiamo bisogno di avere sempre un nemico. Creare valore e soprattutto creare cultura nel piccolo è un tema tutt'ora irrisolto. Francamente io vedo una convivenza totale, pacifica». In ogni caso, non si può fare a meno delle tecnologie. Per esempio, bisogna considerare la crescita del 15% anno su anno delle vendite online, compresi i materiali per edilizia. **Gabriele Nicoli**, amministratore di Dorken Italia: «Occorrono una specializzazione della rete di vendita, una struttura organizzativa o finanziaria orientata al marketing, un posizionamento territoriale competitivo, formazione per le risorse umane, la promozione di prodotti regolamentati».

Un punto di vista più strategico è stato quello di **Gianluca Pallini**, docente di Business Strategy all'Escp Europe: «Va avanti chi riesce a crescere, chi riesce a fare piani di investimento. Non c'è un solo modo per rafforzarsi, può esserci una crescita organica

CERCA SU YOUTRADEWEB

trova aziende



ABBONATI SUBITO!



CONDOMINIO OK
ROADSHOW
RISPARMIARE IN CASA: ISTRUZIONI PER L'USO
QUARTA TAPPA
BOLOGNA 1 LUGLIO ORE 14.00
SAVOIA HOTEL REGENCY *****
Via del Pilastro, 2 **ISCRIVITI**

CONVEGNO GRATUITO
ISCRIZIONE OBBLIGATORIA

Privacy & Cookie Policy

oppure per aggregazione: il tema è culturale. Va avanti chi crea un vantaggio competitivo, chi è trasparente. Professionalità vuol dire porsi in un certo modo sul lato del cliente, ma anche in un certo modo sul lato fornitore».

La situazione congiunturale

Alcuni dei dati macroeconomici: spesa pubblica e Pil

SPECIALI



YouTrade Casa: speciale ausili e accessibilità

DICEMBRE 5, 2014 |

YouTrade Casa: nuovi trend cucina

OCTOBRE 31, 2014 |

Dissesto idrogeologico: numeri e soluzioni per il drenaggio

OCTOBRE 15, 2014 |

Laterizi tra innovazione ed efficienza: le novità

SETTEMBRE 23, 2014 |

YouTrade Casa: bagno e nuovi trend

SETTEMBRE 19, 2014 |

[MORE ARTICLES](#)

FIERE

Expo: Italia del vino salvata dalla puntualità Svizzera

APRILE 2, 2015 |

[MORE ARTICLES](#)

SEGUICI SU FACEBOOK

Accedi

Per usare i plug-in social di Facebook, devi passare dall'uso di Facebook come Dolomiti Sky Run all'uso di Facebook come Commfabrik Ctk.

Il dibattito moderato da Sebastiano Barisoni

Iscrizione alla Newsletter

* Email:

* Cellulare:


* Nome:

* Cognome:

* Professione:

ISCRIVITI

 CATEGORIES: NEWS

 TAGS: DISTRIBUZIONE EDILE,
INDUSTRIA E DISTRIBUZIONE EDILE


RELATED ARTICLES

BravoBloc, la semplicità che sfida la crisi

I manager mondiali: l'economia migliora

Se l'anziano solo emigra in Moldavia

WRITE A COMMENT

 Your e-mail address will not be published.
Required fields are marked *

Comment *

Post a Comment

APPUNTAMENTI

IBPC 2015 Torino capitale mondiale della fisica dell'edificio
agosto 12, 2015

Boero a Street Players 2015, la jam di street art a Milano
agosto 12, 2015

A Bolzano specializzazione universitaria in edilizia sostenibile
agosto 11, 2015

Sollevarmento e movimentazione a GIS 2015
agosto 10, 2015

[MORE ARTICLES](#)

EVENTI

Expo Italia del vino salvata dalla puntualità Svizzera
aprile 2, 2015

Come «rannandare» le metropoli per vivere meglio
gennaio 26, 2015

Articolo (e video) di Renzo Piano: cambiare le periferie
gennaio 26, 2015

A Bergamo summit Italcementi sulle periferie del futuro
gennaio 23, 2015

[MORE ARTICLES](#)

GLI ARGOMENTI TOP

2014 ambiente Ance Anie
architettura bagno casa
costruzioni design economia
edilizia efficienza energetica
immobili Italcementi
mercato immobiliare Milano
mutui previsioni
risparmio energetico sicurezza
sostenibilità Tecnocasa