

La produzione

Silvia Salvaderi

Il mercato della sicurezza è cresciuto anno dopo anno e la rivendita ha colto l'opportunità per diventare uno dei partner principali nella distribuzione. Trattandosi di prodotti tecnici chiede al rivenditore spazi dedicati e competenza, offrendo assistenza e dimostrazioni pratiche nel punto vendita.



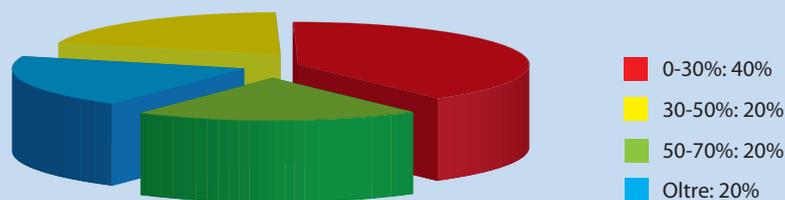
Foto Sistemi Anticaduta

Dall'ultimo DPR 547 del '55 trascorrono circa quarant'anni prima che inizi una piccola rivoluzione sul fronte della sicurezza in cantiere. Nell'arco di poco più di un decennio vengono emanate prima la 626 poi la 494 e nell'agosto del 2008 il Decreto legislativo 81, meglio noto come Testo Unico in materia di sicurezza sul lavoro. Il tutto intervallato da altri provvedimenti come il D.P.R. 222, la legge 123. Netto il taglio con il passato, dove nel primo dopoguerra la sicurezza in cantiere era regolamentata esclusivamente dai D.P.R. 547/55 e D.P.R. 164/56, che lasciavano completa autonomia e responsabilità all'impresa la quale, pur soggetta alle verifiche degli organi di controllo, redigeva in genere i "Piani di

Sicurezza" solo nelle circostanze in cui era soggetta alla Legge Antimafia (55/90) e alla Legge Merloni Bis (109/94). L'attuale corpo normativo segna un deciso passo in avanti ai fini della tutela dei lavoratori in edilizia, soprattutto per l'istituzione di nuove figure, peraltro da sempre presenti in cantiere ma fino ad ora totalmente assenti sul fronte delle responsabilità. Già con la 494, alla quale si deve il coinvolgimento in prima persona della figura del Committente nella gestione della sicurezza dei cantieri e la relativa nomina del Coordinatore della Sicurezza in fase di Progettazione e del Coordinatore della Sicurezza in fase di Esecuzione, ma soprattutto con il Testo Unico, diventa fondamentale il ruolo del datore di lavoro

sia per le responsabilità attribuitegli sia per gli adempimenti ai quali deve rispondere. In particolare proprio il Testo Unico prevede in caso di inadempienze un regime sanzionatorio decisamente più severo rispetto ai precedenti provvedimenti. Senza entrare in merito alla complessa materia legislativa è opportuno rilevare che nei diversi Decreti è stata riservata grande attenzione ai dispositivi di protezione individuale (DPI) e a quelli collettivi (DPC). Tutto questo ha favorito gli investimenti e la ricerca da parte dell'industria per lo sviluppo di nuovi prodotti. Gli sforzi sono stati premiati da un mercato che in questo specifico settore ha visto negli ultimi anni crescere a due cifre.

Quota di fatturato generato dalla Rivendita



• Il Campione

Produzione e distribuzione si confrontano su innovazione, strategie di vendita e mercato. All'indagine per il settore dell'industria hanno partecipato dieci importanti aziende scelte con il consueto criterio di coprire tutte le merceologie per rendere significativa anche la lettura delle dinamiche. Dall'abbigliamento di lavoro ai dispositivi di protezione individuale, dai parapetti alle reti di sicurezza, fino ai dispositivi anticaduta.

• Le dinamiche di mercato

Insieme alla ferramenta e al colore la sicurezza in cantiere è sicuramente il settore emergente che ha dato maggiori soddisfazioni economiche alla rivendita edile.

Peraltro quasi sempre presente fin dalla nascita delle rivendite anche se in misura marginale, il mercato dei prodotti per la sicurezza ha registrato un consistente incremento in questi ultimi anni grazie a un continuo ampliamento della gamma merceologica. Il mercato è cresciuto sia per l'aumentata sensibilità degli operatori nei confronti della sicurezza e della tutela dei lavoratori, sia per i nuovi obblighi imposti dalla recente legislazione.

La distribuzione edile ha conquistato fette di mercato sempre più significative completando con questi prodotti l'offerta al suo cliente, che a sua volta trova nel rivenditore anche un supporto sul piano della consulenza tecnica.

Il 40% delle aziende del campione distribuisce fino al 30% della produ-

zione attraverso il canale della rivendita, un altro 20% raggiunge la fascia tra 30 e 50%, ancora un 20% si pone nella fascia tra 50 e 70% e il restante 20% utilizza la rivendita quasi come canale esclusivo. Un dato importante se si tiene conto che solo recentemente alcune rivendite hanno ampliato il proprio punto vendita per trattare questa merceologia e che in passato era variamente venduta da negozi di ferramenta e abbigliamento specializzato.

Altrettanto significativo è il dato relativo al trend, dichiarato all'unanimità in crescita nonostante il periodo di congiuntura economica non proprio favorevole.

• Gli strumenti a supporto della Rivendita

Alla voce dispositivi di sicurezza in cantiere corrisponde un'ampia gam-

ma di prodotti. Così come diverse sono le aziende di riferimento e i supporti che offrono al rivenditore, naturalmente in funzione delle tipologie di prodotto. Si va da articoli che trovano spazio sulle gondole espositorie o in aree dedicate per una vendita a libero servizio, fino ai prodotti tradizionali da banco o a quelli più ingombranti che richiedono corner dedicati.

A prescindere dalla diversa natura dei prodotti, tutte le aziende indistintamente offrono una specifica consulenza e assistenza tecnica, che visto il tipo di articolo appare irrinunciabile. A seguire l'80% del campione mette a disposizione del punto vendita incontri per dimostrazioni pratiche. Sullo stesso piano è anche l'offerta da parte delle aziende di produzione di espositori per focalizzare nel punto vendita l'attenzione verso la propria produzione.

Meno frequente, anche se presente nel 40% del campione, è il supporto nell'allestimento dell'area così come il corner dedicato.

• Le richieste della Rivendita

Le risposte su questo fronte non sorprendono affatto. Anzi rientrano in una logica di prodotto e possono servire da stimolo al Produttore affinché fornisca alla Rivendita un servizio



Foto Veroni

I protagonisti dell'indagine

AM.SA.

AM.SA. srl si è costituita nel 1990 su iniziativa di un gruppo di ingegneri al fine di sviluppare la produzione e commercializzazione di prodotti e tecnologie innovativi per la prevenzione infortuni.

In particolare, nel settore della prevenzione dalle cadute dall'alto, AM.SA. offre ai propri clienti soluzioni pratiche ed efficaci per i diversi problemi, in partnership con primari costruttori europei.

Ha sede legale ad Aosta, direzione e amministrazione a Torino, un'ulteriore sede periferica è operativa a Firenze. Dispone inoltre di tre officine di supporto (Torino, Bergamo, Firenze) e commercializza sistemi anticaduta di tipo orizzontale costituiti da funi e punti di ancoraggio; sistemi di accesso costituiti da punti di ancoraggio per scale portatili; scale verticali con sistema anticaduta incorporato e binario rigido orizzontale in prosecuzione del sistema di accesso verticale; barriere mobili per la protezione di soppalchi; sistemi di protezione per la rimozione di coperture in amianto.



CON.DOR GROUP

Con.Dor Group nasce nel 1991 come azienda produttrice di ponteggi a tubo e giunto e telaio prefabbricato. Attualmente il suo core business è rappresentato dalla produzione di ponteggi e casseforme. Nel corso degli anni la holding ha conquistato posizioni sul mercato attraverso tecnologie produttive innovative e automatizzate; integrazione a monte del ciclo produttivo; approvvigionamento di materie prime presso le maggiori acciaierie nazionali e internazionali; assistenza tecnica a monte e a valle delle consegne; tempestività nelle consegne; ampia gamma di prodotti. Tra i principali ricordiamo le casseforme, il ponteggio multidirezionale, a tubo e giunto, a telaio prefabbricato, le tavole zincate, le reti metalliche, i monoblocchi e i box da cantiere, palchi e tribune per lo spettacolo e le manifestazioni sportive.



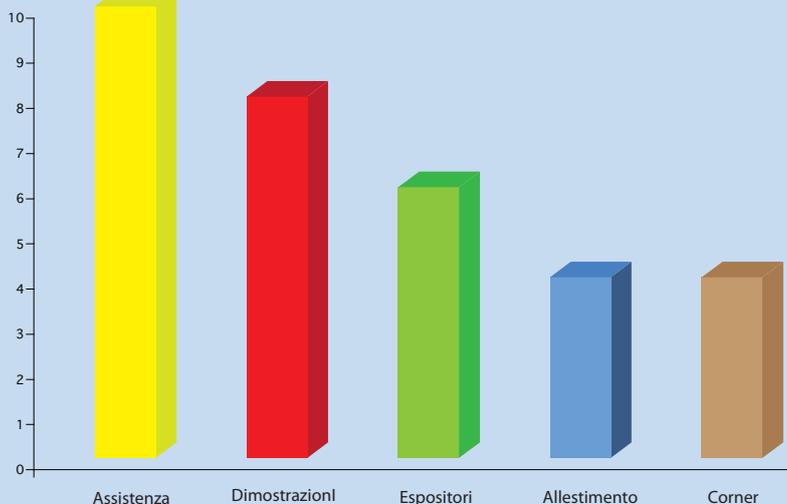
CRIBIS

Cribis nasce nel 1996 a seguito delle esigenze manifestatesi nell'ambito delle costruzioni civili per la messa in sicurezza da parte degli operatori che lavorano in quota. Inizia così la produzione di sistemi per la protezione contro le cadute dall'alto e lo sviluppo di competenze nella realizzazione di sistemi di ancoraggio a norma UNI 795. L'approfondimento delle metodologie costruttive e progettuali sempre più specifiche ha portato a una gamma di prodotti in grado di soddisfare le più svariate esigenze del mercato.



Comprendente dispositivi di ancoraggio di classe A1, A2 e C (trattasi di ganci, pali, staffe e linee di ancoraggio) con particolare attenzione alla ricerca di soluzioni d'avanguardia capaci di integrarsi con gli standard costruttivi nell'edilizia.

I supporti offerti dai produttori



sempre più completo e qualificato. Al primo posto tra le richieste del rivenditore troviamo appunto la consulenza tecnica, l'assistenza in cantiere e la formazione del personale del punto vendita. I prodotti d'altra parte sono tecnici e l'impresa molto spesso si affida alla Rivendita nella fase di scelta e di acquisto. Da qui l'importanza per la rivendita di essere supportati su questo fronte considerando il fatto che il "banconista" si ritrova a vendere una gamma di prodotti molto diversi tra loro per caratteristiche, prestazioni e prezzo. Ed è normale che non sia esperto di tutto, ma possa comunque supportare l'addetto all'impresa

nelle fasi decisionali.

Un'altra richiesta importante rilevata dall'industria riguarda la necessità di organizzare presso il punto vendita dimostrazioni pratiche dei prodotti, soprattutto per quelli che richiedono particolari accorgimenti nella posa in opera. Noleggio e tempestività nelle consegne vengono marginalmente segnalate.

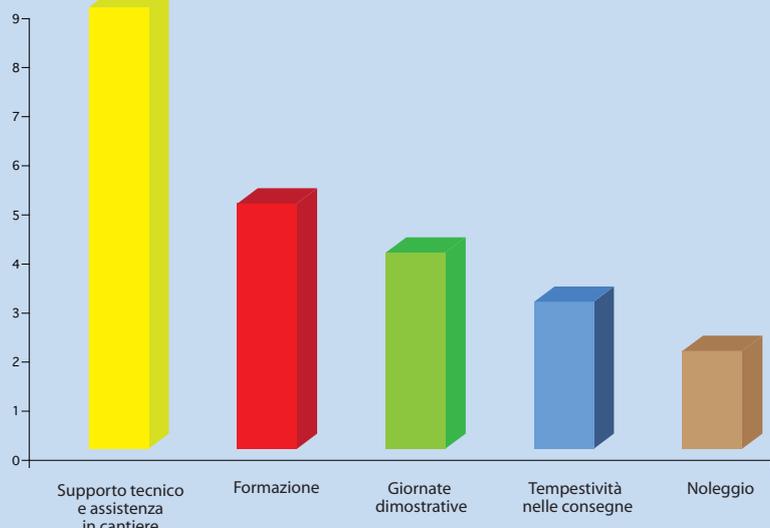
• Il produttore sceglie il suo partner

Il questionario prevedeva una risposta multipla con graduatoria di importanza per criteri assai diversificati. Allo stesso modo sono risultate le risposte. La poca uniformità dei

Il questionario

- Quanto vale per la Vostra azienda il canale della rivendita edile rispetto al totale del venduto?
- L'orientamento prevalente delle rivendite edili è quello di ampliare la gamma dell'offerta. Quale è stato per questo canale il trend di mercato per la sicurezza negli ultimi tre anni?
- Quali strumenti offerte alla Rivendita come supporto alla vendita di prodotti per la sicurezza?
- Quali sono i servizi maggiormente richiesti dalla rivendita?
- In base a quali criteri scegliete i Vostri partner nel settore della distribuzione edile?
- Quali sono per Voi i parametri di valutazione che spingono il Rivenditore edile a sceglierVi come fornitore?
- In quali aree pensate ci possa essere un miglioramento da parte dei vostri clienti rivenditori edili?

Gli strumenti richiesti dalla Rivendita



pareri non permette di identificare una linea di tendenza precisa, anche se nell'eterogeneità delle risposte prevale nella scelta del partner rivenditore quello che destina un'area precisa con personale dedicato e instaura con il produttore una politica commerciale condivisa. Meno importanti vengono ritenuti sia la dimensione del punto vendita sia il bacino di clientela.

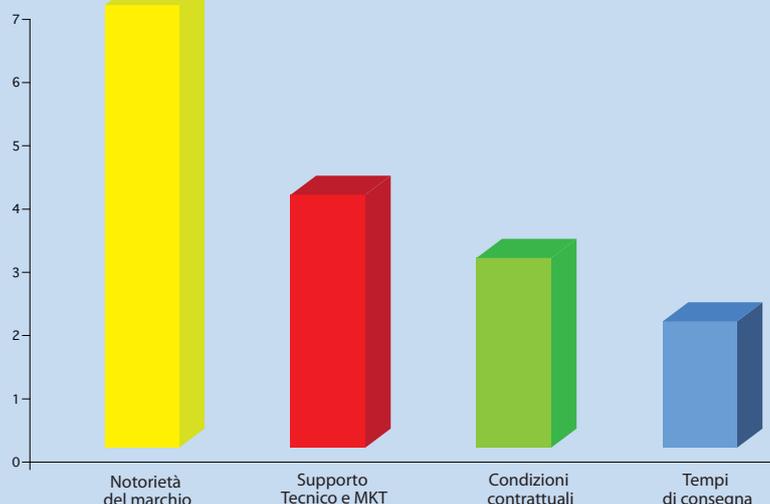
• Cosa attrae la Rivendita

Secondo sette produttori su dieci è la notorietà del marchio il criterio più importante in base al quale il rivende-



ditore sceglie il suo partner. Probabilmente in funzione della regola che recita grande marchio uguale grande prodotto. E trattandosi di sicurezza diventa comprensibile l'importanza dell'affidabilità del prodotto. E' vero

Criteri di scelta dei fornitori



DINAMICHE VERTICALI - PETZL

L'azienda nasce agli inizi degli anni Settanta coi primi bloccanti e discensori sotto il nome "Produits Fernand Petzl" (dal nome del fondatore). Oggi Petzl è



un'azienda all'avanguardia nel settore tecnico del lavoro in quota, soccorso, alpinismo e lampade frontali. Impiega circa 500 dipendenti ed esporta l'80% della

sua produzione. In questo contesto Petzl è presente in Italia con un'agenzia diretta, Dinamiche Verticali, operativa dal 1° Gennaio 2008, e con una società dedicata alla formazione specifica per il lavoro in quota denominata XSafety.

MORGANTI

Oltre 2.500 prodotti a catalogo, 10.000 punti vendita serviti in Italia, e un fatturato che supera i 40 milioni di Euro, il 25 per cento dei quali indirizzati all'estero. Fondata nel 1927 da Alessandro Morganti, Morganti Spa ha sviluppato nel tempo una solida competenza



nella progettazione e produzione di utensili. Sono oggi alla sua guida Franco e Alberto Morganti che, insieme al padre Alessandro, continuano

ad alimentare la tradizione familiare con una spinta costante all'innovazione e alla ricerca della qualità. Oggi l'offerta Kapriol risponde a tutti i bisogni dell'utilizzatore tecnico, con una gamma completa che include la collezione di abbigliamento da lavoro e i dispositivi no risk, e ogni tipologia di utensili, da quelli meccanici agli elettro-utensili per uso professionale, fino ai più sofisticati strumenti di misura.

RIWEGA

Riwega dal 1998 è specializzata nella produzione degli accessori per il tetto, delle membrane traspiranti e dei sistemi di sicurezza. Guidata dai due fondatori Rizzi Werner e Gamper Werner, la società è ubicata a Egna/Ora in provincia di Bolzano, dove si trovano la sede e il magazzino. Produce, in collaborazione con



aziende leader tedesche, gran parte dei materiali. L'impostazione dell'azienda è comunque principalmente commerciale, e

dotata infatti di una rete di vendita che opera capillarmente su tutto il territorio nazionale (isole comprese) attraverso agenti mono e plurimandatari.

L'organizzazione interna è ben definita in precisi rami di lavoro e operativi, per far fronte a volumi di affari in continuo aumento: ufficio vendite e marketing, ufficio acquisti, ufficio ricerca e sviluppo e ufficio amministrazione.

SICURPAL

Sicurpal nasce nel 1997 come produttrice di linee vita e ancoraggi per lavorare in sicurezza in copertura.

Oggi, dopo undici anni di esperienza nel settore, offre un servizio "chiavi in mano", fornendo dal prodotto al

montaggio certificato, completo di progetto e specifiche come da normativa. La gamma dei prodotti aziendali copre tutte le tipologie di copertura, valutando le strutture comunemente utilizzate (tetti in legno, latero cemento, acciaio, civili e industriali) e ottimizzando sempre la sicurezza durante le varie fasi lavorative. Il materiale più usato a garanzia della qualità è l'acciaio inox AISI 304 o 316, affiancato ultimamente dall'acciaio zincato a caldo. All'interno della propria struttura, Sicurpal esegue test e certificazioni di prodotto in collaborazione con enti e studi tecnici esterni, per porre in sicurezza ogni articolo in gamma.

SICURPAL

TENAX
Tenax è un'azienda specializzata a livello internazionale nella produzione di reti in plastica. L'esclusivo know-how maturato in anni di attività le consente di

TENAX

operare in modo diversificato in funzione dello specifico prodotto da realizzare. L'azienda infatti conta ben 6 divisioni: Agricoltura - Giardinaggio - Industria - Packaging - Geotecnica - Edilizia (reti per recinzioni da cantiere, copertura di ponteggi, armatura di intonaci, rinforzo strutturale, protezione e segnalazione di condotte interrato, composti drenanti per la realizzazione di giardini pensili e coperture carrabili). Per tutti questi prodotti Tenax assicura uno standard qualitativo secondo le norme UNI EN ISO 9001:2000.

TRACTEL ITALIANA

Il Gruppo Tractel® è presente in 14 diversi Paesi del mondo con proprie unità produttive ed è attivo in altri 80 differenti Paesi attraverso l'attività svolta da agenti, importatori e distributori. Vanta un'esperienza di oltre 40 anni nel settore "Trazione e Sollevamento" con una gamma di prodotti completa: dal famoso e apprezzato Tirfor® ad articoli relativi alla sicurezza, passando per una linea completa riguardo i dispositivi anticaduta. Oggi il

Tractel Italiana S.p.A.

Gruppo segue lo sviluppo dei propri prodotti mantenendo tre gamme distinte: trazione e sollevamento, sicurezza e piattaforme sospese. Tractel® offre inoltre una gamma completa di prodotti relativi alla sicurezza individuale (DPI) quali: imbracature, dissipatori di energia e accessori adatti alla protezione dalle cadute dall'alto. Di recente acquisizione la gamma Fabra relativa alle scale rigide anticaduta.

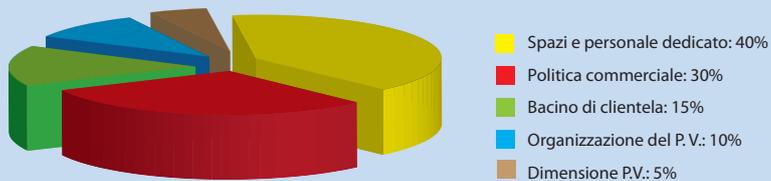
VERONI

Veroni è un'azienda di produzione, fabbricazione e commercializzazione di attrezzature per l'edilizia. Nasce nel 1977 a Rubiera di Reggio Emilia e oggi si focalizza su tre differenti categorie merceologiche: linee vita e ancoraggi di sicurezza permanenti;

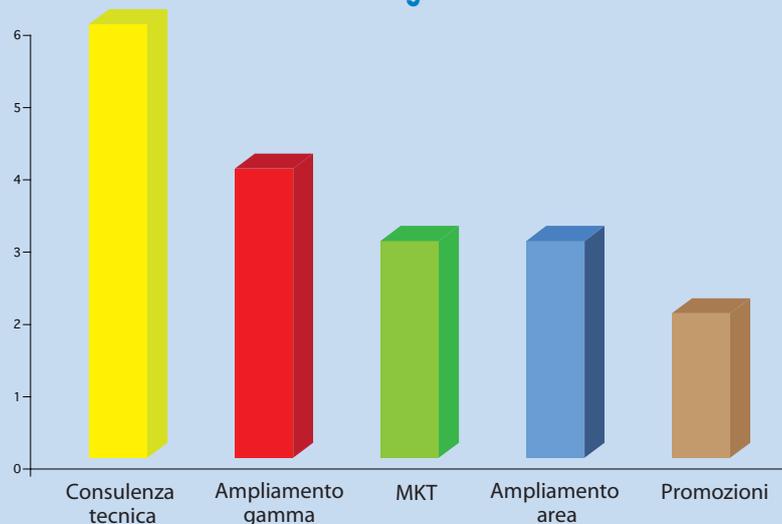
VERONI

protezioni provvisorie collettive; attrezzature per cantiere in genere. tutti articoli realizzati dall'azienda sono testati e rispondenti alle normative europee, certificati da enti quali l'I.S.P.E.S.L. (Istituto Superiore di Prevenzione e Sicurezza sul Lavoro di Roma) e

Come si sceglie il rivenditore



Le aree di miglioramento



tuttavia che in questo specifico settore anche marchi meno noti sono in grado di offrire una produzione qualificata, non fosse altro per tutte le norme da rispettare anche a livello europeo. Il supporto tecnico è l'altro servizio apprezzato dalla rivendita e messo sul piatto della bilancia nella fase di scelta del fornitore. Logica conseguenza della struttura e dell'organizzazione aziendale. Identificati i primi due parametri, le condizioni contrattuali e i tempi di consegna passano in secondo piano.



• Dove la Rivendita può migliorare

In questo caso la risposta non lascia spazio ai dubbi ed è in perfetta linea con l'orientamento delle altre rispo-

ste del questionario. Per i produttori è la consulenza tecnica l'area ancora debole in rivendita, nonostante i grandi passi in avanti compiuti negli ultimi anni. Il risultato non poteva essere diverso anche perché il settore della sicurezza si distingue rispetto agli altri per una continua evoluzione tecnologica dei prodotti, aspetto che comporta da parte del banconista un continuo aggiornamento. Anche sul fronte dell'ampliamento della gamma dell'offerta esistono secondo i produttori spazi di miglioramento per offrire all'impresa un servizio sempre più efficiente e completo. Altrettanto importante è l'area delle azioni di marketing verso il cliente, da svolgere quando possibile in partnership. ■