

INTERVISTA
Galimberti Ferramenta:
la chiave della crescita
è l'innovazione

DAL MONDO
Cambio al vertice per
il **terzo grossista di
ferramenta** mondiale

MERCATI
La **meccanica italiana**
resiste, ma crolla la
domanda interna

PRODOTTI
Duplicatrici di chiavi,
un investimento con
una buona redditività

ATTUALITÀ
Illegalità:
4 commercianti su 5
si sentono danneggiati

Novembre 2013

Ferrutensil

FERRAMENTA • UTENSILERIA • FAI DA TE • GIARDINAGGIO

Vendere di più si può con
EXPRESSSHOP

Il tuo
venditore
aggiunto

Nuove
soluzioni
di vendita

Nuovi
packaging

Soluzioni
su misura

Tanti tipi
di offerte



www.fischeritalia.it • Numero Verde 800-844-078 • www.youtube.com/fissaggifischer



fischer
innovative solutions

SOMMARIO

Editoriale	2
Attualità	7
Gds Brico	19
Fiere/ Il trend a Colonia 2014? Più potenza e più efficienza	22
<i>di Claudia Perolari</i>	
Normative/ Stretta sui sacchetti di plastica non biodegradabile	24
<i>di Desiree Duca</i>	
Tributi/ Nuova tassa rifiuti, i costi si impennano per i commercianti	28
<i>di Claudia Perolari</i>	
Intervista/ Galimberti Ferramenta: la chiave della crescita è l'innovazione	30
<i>di Raffaella Pozzetti</i>	
Dagli USA/ Cambio al vertice per il terzo grossista di ferramenta mondiale	36
<i>di Bob Vereen</i>	
Speciale/ Duplicazione chiavi: un investimento con una buona redditività	42
<i>di Raffaella Pozzetti</i>	
Mercati/ L'industria meccanica italiana resiste nonostante il crollo di domanda interna	46
<i>di Massimo Casolaro</i>	
Franchising/ Il franchising del bricolage in Olanda	54
<i>di Raffaella Còndina</i>	
Attualità/ Illegalità nel commercio: quattro imprese su cinque si sentono danneggiate	58
<i>di Massimo Casolaro</i>	
Studi&Ricerche/ Come sarà "verde" la mia casa!	64
<i>di Anna Rucci</i>	
Logistica/ Outsourcing logistico: piace se è certificato	70
<i>di Andrea Prete</i>	
Promozione/ Axel, partner in ferramenta	78
<i>a cura della redazione</i>	
Dalle Aziende/	
Never stop the vibe in casa AR	77
Il nuovo programma dischi su fibra Saitdisc di Sait Abrasivi	80
Fascette JCS in esclusiva da Rivit	82
Espositori Laserliner	83
Con Sure CPS, ecco l'evoluzione di SCAM	84
Grossisti	72
Fiere	85
Prodotti in vetrina	90
Lavoro ricerche e offerte	96

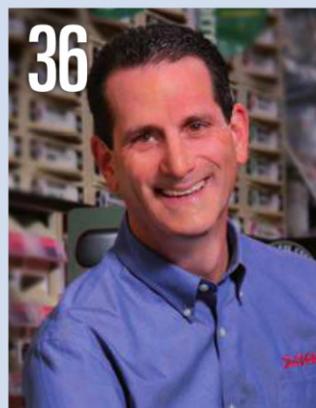
30



IL RIVENDITORE

Per stare al passo con le richieste dell'utenza ed essere competitivi sul mercato, il punto vendita continua ad investire in strutture e tecnologie all'avanguardia: una scelta coraggiosa, ma anche lungimirante.

36



DAGLI USA

Gli operatori del commercio si trovano di fronte a una serie di sfide sempre più ardue e il nuovo CEO di True Value sfrutta le grandi risorse dell'azienda per aiutare i clienti attuali e futuri a vincere queste sfide.

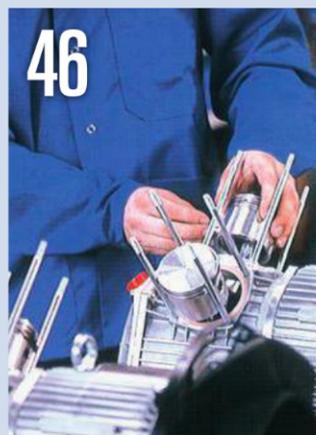
42



DUPLICAZIONE CHIAVI

Novità di prodotto e iniziative per le ferramenta che scelgono di puntare sul settore della sicurezza, un segmento che assicura dei ritorni economici piuttosto certi.

46



MERCATI

ANIMA ha presentato il rapporto "Profilo Congiunturale della Meccanica Varia consuntivo 2012 e previsioni 2013" in cui troviamo numerosi settori legati al nostro canale distributivo.

Galimberti Ferramenta della crescita è l'inno

Per stare al passo con le richieste dell'utenza ed essere competitivi sul mercato, il punto vendita continua ad investire, anche in questi anni di crisi, in strutture e tecnologie all'avanguardia: una scelta coraggiosa, ma anche lungimirante.



Carlo Galimberti, socio amministratore della Ferramenta Galimberti.

Galimberti Ferramenta, storico punto vendita di Cesano Maderno in provincia di Milano (l'azienda è nata negli anni '30) ha un approccio decisamente moderno al business. La ferramenta, pure in questi anni di crisi economica – che inevitabilmente hanno inciso anche sull'andamento delle vendite del negozio – ha continuato (e continua) ad investire in innovazione tecnologica, in un'ottica sia di ottimizzazione delle risorse che di maggior efficienza e reattività sul mercato, così da proporre alla clientela un'offerta di servizio il più possibile completa. Per sapere qualcosa in più in merito a questa realtà aziendale interessante e, per certi versi, atipica rispetto ad altre attività affini, abbiamo parlato con Carlo Galim-

berti, socio amministratore dell'omonima azienda.

Galimberti Ferramenta è un punto vendita con una lunga storia alle spalle. Com'è cambiata la vostra azienda nel tempo e come è riuscita a imporsi sul mercato?

In primo luogo, il nostro punto vendita, nel corso dei suoi 80 anni di attività, ha saputo restare in un certo senso fedele alle origini e legato al suo territorio: viviamo in un contesto con una forte tradizione industriale e artigianale nel mondo del mobile, cosa che ha influenzato profondamente anche il nostro lavoro. E cioè siamo (e siamo sempre stati) specializzati nella vendita sia di componentistica tecnica e funzionale che di materiali di contorno per la costruzione del mobile. Natural-



Ferramenta Galimberti si trova a Cesano Maderno (Mi) in corso Roma, 129 (tel. 0362 503.621- Fax 0362 552.573 posta@galimbertiferramenta.com www.galimbertiferramenta.com).

enta: la chiave vazione

mente, benché il nostro core business sia rimasto sostanzialmente immutato, nel tempo l'azienda ha modificato la propria organizzazione: da punto vendita di tipo tradizionale siamo diventati un'azienda strutturata, con agenti esterni che seguono da vicino i nostri clienti.

Ci spieghi meglio...

Oltre al personale interno (siamo in 11 persone, me compreso) abbiamo 7 agenti monomandatari. Formati internamente su diverse tipologie di prodotti, gli agenti seguono i nostri clienti professionali, coprendo un'area che spazia dall'ovest Lombardia all'est Piemonte.

Non lavorate con il privato?

Praticamente no. Siamo organizzati per servire il professionista e conti-

nueremo su questa linea. Certo negli ultimi anni, a seguito della crisi, il numero di artigiani è calato (e conseguentemente anche noi abbiamo registrato delle flessioni di fatturato); ciononostante, siamo riusciti a mantenere le posizioni potenziando l'offerta di servizio, nell'ottica di soddisfare al meglio le richieste dell'utenza, convinti che, mai come ora, il focus sia e debba restare il cliente.

Quali sono i plus della vostra gamma di servizi?

In primo luogo, la velocità di consegna della merce. Il materiale disponibile a magazzino (di 700 mq) è spedito al cliente in mezza giornata, con consegna entro le 24 ore. Questa rapidità nell'evadere gli ordini ci viene anche dagli investimenti che abbiamo effettuato,

METTITI IN VISTA SU FERRUTENSIL



Cerca su Facebook la pagina
BricoMagazine & Ferrutensil

Metti  Like

e potrai essere intervistato
su Ferrutensil.

Ferramenta Galimberti
è il primo rivenditore
selezionato con questo
nuovo sistema!

ormai da una decina di anni, per ottimizzare le operazioni logistiche. Abbiamo infatti un gestionale di magazzino che ci permette la tracciatura perfetta di ogni singolo articolo in giacenza. In questo modo, evidentemente, riusciamo ad essere molto più efficienti di tanti nostri competitor. Ma non è tutto: nell'ultimo quinquennio, ovvero da quando siamo entrati a far parte del consorzio DIALfer (distributori di tecnolo-

>>>





Sopra, veduta panoramica del punto vendita; sotto del magazzino.



gia per serramenti e mobili), siamo in grado di proporre ai clienti un assortimento orizzontale molto vasto. Questo perché con i soci del consorzio lavoriamo, fra le altre cose, anche con scambi di merci: per esempio un associato può darci delle merceologie del segmento serramenti, mentre noi gli giriamo articoli del mondo dell'arredamento, etc. Si pensi che, attualmente, oltre a rifornirci dall'industria ci approvvigioniamo proprio grazie allo scambio merce con i membri di DIALfer.

Quali altri vantaggi avete ottenuto entrando nel consorzio?

Oltre a poter dar vita a iniziative che da soli non saremmo stati in grado di realizzare, uno degli aspetti per noi più interessanti è stata la possibilità di confrontarci con altre aziende che vivono quotidianamente le nostre stesse problematiche, aiutandoci a trovare delle soluzioni nuove e migliori. Credo molto nell'importanza del dialogo; tant'è che, oltre che con i soci del consorzio, cerco di relazionarmi e confrontarmi anche con le rivendite che operano nel

nostro stesso territorio. Non sempre, però, i nostri concorrenti diretti sono aperti al dialogo.

Veniamo all'andamento delle merceologie. Quali sono i prodotti che stanno dando più soddisfazioni e quali soffrono maggiormente?

Difficile dire quali siano i prodotti che vanno meglio, nel senso che tante referenze, per varie ragioni (vuoi la congiuntura economica, vuoi la

moda del momento) hanno cicli di vita molto brevi. Mentre, indubbiamente, il segmento che ha fatto registrare le performance peggiori, per quanto ci riguarda, è stato il mondo della manigliera per mobili.

E cosa fate per incentivare le vendite? In altre parole, quali sono le vostre strategie promozionali?

Per quanto riguarda le promo in store, visto che manca spazio espositivo (il negozio, in sé, è piuttosto piccolo) abbiamo introdotto dei monitor, sui quali scorrono le nostre novità di prodotto, ma anche le nuove proposte dei fornitori, a cui vendiamo gli spazi pubblicitari. Realizziamo poi eventi ad hoc, fuori dalla ferramenta, per illustrare il funzionamento dei nostri prodotti. Ma, per noi, conta molto anche la promozione diretta fatta dagli agenti; infine, la comunicazione avviene pure attraverso internet.

Come vi state muovendo su questo fronte?

La rete rappresenta per noi una



modalità di comunicazione e promozione trasversale e a basso costo. Quello che facciamo è, soprattutto, mettere dei video di presentazione delle nostre novità di prodotto su facebook e youtube, cosa che ci consente di avere più visibilità e un maggior numero di

contatti e, possibilmente, nuovi clienti. Abbiamo lavorato anche per potenziare il sito internet, attraverso il quale la nostra clientela può effettuare ordinativi di merci, a condizioni di vendita già definite; spediamo, infine, anche newsletter informative.

Alcune immagini del "GF Open Evening" di Ferramenta Galimberti, tenutosi presso la sede dell'azienda a Cesano Maderno il 26 settembre 2013.



Concludiamo la nostra intervista soffermandoci sui vostri progetti futuri. Cosa avete in cantiere?

In primo luogo, assieme al consorzio, si sta mettendo a punto un database che permette ad ogni associato di realizzare cataloghi tematici, con aggiornamenti anche quotidiani, delle proprie novità di prodotto, delle disponibilità di magazzino etc. Il database, nato dall'aggregazione dei vari database dei soci, contiene attualmente circa 3-400.000 articoli, con relative immagini e schede tecniche di prodotto. Una seconda iniziativa che stiamo portando avanti riguarda, invece, l'attivazione di un magazzino completamente automatizzato. Il progetto è praticamente pronto, e non appena l'economia riprenderà lo faremo partire: al momento, lo teniamo in stand-by perché tale struttura ha una capacità produttiva superiore a quella che è attualmente la domanda, naturalmente a causa della crisi. ■

CHI È DIALfer

DIALfer è un consorzio di aziende commerciali operanti nel settore ferramenta, che raggruppa serramentisti legno/pvc e mobiliari. Nato nel 1997, il consorzio, con un fatturato aggregato di circa 70.000.000 di euro, conta 15 soci e circa 35 fornitori partner. È presente in Lombardia, Veneto, Friuli, Emilia Romagna, Toscana, Sardegna, Umbria, Abruzzi, Marche, Lazio, Puglia. Obiettivo di DIALfer è accunare e valorizzare l'esperienza dei singoli soci e condurre in comune ricerche sulle migliori e più moderne soluzioni di lavoro nel settore degli articoli tipici della ferramenta professionale.

DIALfer®