



La suggestiva esposizione della show room di Innocenti Bruna, ampia 1.400 metri quadrati, è focalizzata sulle soluzioni per l'interior design

Serietà, competenza e professionalità per la distribuzione toscana

Tiziano Turini, presidente del Gef (Gruppo Edilacquisti Fiorentino), spiega come è nata l'aggregazione: «I primi incontri informali fra i titolari delle aziende della distribuzione fiorentina iniziarono circa vent'anni fa, per discutere assieme le principali problematiche del settore.

«Fra i partecipanti, 6 aziende omogenee fra loro per tipologia, dimensioni, territorio di riferimento, clientela e fatturato, decisero di dare vita a un gruppo che aveva – e ha ancora oggi

Dopo aver consolidato il proprio ruolo di collettore degli acquisti per tutte le aziende associate, Gef – una delle principali realtà aggregative dell'Italia centrale – intende ampliare il proprio bacino d'influenza con nuovi soci

per la struttura associativa. L'iniziativa si è dimostrata subito molto interessante: nel 2002 altre 6 aziende – fra cui EdilViola, di cui sono titolare – aderirono al gruppo, rafforzando le già solide basi per lo sviluppo dell'aggregazione.

Leonardo Sorelli (Innocenti Bruna Srl) è stato il primo presi-

– come principale obiettivo ottenere migliori condizioni di acquisto per i prodotti da commercializzare. La costituzione del Gef è avvenuta nel 2000, prendendo G.E.B. – una delle più importanti aggregazioni di livello nazionale – come modello

dente, seguito da Alessandro Bilancino (EdilBilancino Srl) e, nel marzo 2015, dal sottoscritto (titolare di EdilViola Srl). Nel tempo abbiamo conosciuto alcune defezioni e nuove associazioni.

Attualmente Gef è composto da 11 aziende operanti nelle provincie di Firenze e Prato, tutte specializzate nel settore edile e caratterizzate da una propria personalità, che hanno saputo costruire una forte identità di gruppo e che si presentano sul proprio territorio mettendo a sistema le sinergie create attraverso l'aggregazione».

UNA VISIONE COMUNE

Cosa vi ha spinto ad aggregarvi?

«Innanzitutto la consapevolezza che, per continuare a svolgere con serenità la propria attività, il distributore dei materiali per l'edilizia avrebbe dovuto diventare protagonista di quel cambiamento che, già molti anni fa, si profilava nella società e nel mercato dell'edilizia.

Questa prospettiva ha significato in primo luogo attivarsi per ridurre ai minimi termini il fenomeno – ancora troppo diffuso – delle vendite dirette in cantiere da parte dei fornitori. Siamo tutt'ora convinti che produttori e distributori debbano collaborare in modo sinergico, creando le condizioni affinché il mercato sia composto da operatori che svolgono ciascuno il proprio compito, impegnandosi reciprocamente alla correttezza e alla trasparenza.

La partecipazione al gruppo ha anche consentito alle aziende associate di acquisire maggiore forza operativa e di proporsi con prontezza di risposta rispetto alle esigenze di una società in rapida evoluzione, permettendo di affrontare con un rinnovato dinamismo le sfide del mercato contemporaneo».

Quale filosofia accomuna i soci di Gef?

«La serietà è un punto fermo per il nostro gruppo: tutti i soci operano prestando la massima attenzione al rispetto degli accordi presi, nei confronti sia degli altri soci, sia degli operatori (fornitori, clienti, eccetera) con i quali entrano in contatto quotidianamente. Più in generale ci distinguono la volontà di condividere esperienze e opinioni e, soprattutto, una visione comune rispetto al mercato e al fare impresa nel settore della distribuzione.

Ovviamente la forza della nostra aggregazione presenta un interessante risvolto economico, risultato della capacità di presentarci uniti presso i fornitori. Oggi, complessivamente circa la metà del fatturato

dei soci Gef è riconducibile all'attività del gruppo, ma non si tratta del legame più importante.

Lo scambio delle informazioni e delle idee, nella definizione degli indirizzi strategici del gruppo come nell'attività quotidiana, costituisce senz'altro il principale fattore aggregativo. Ad esempio le riunioni del CdA, che si svolgono ogni due settimane, sono aperte alla partecipazione di tutti soci e le decisioni vengono prese nella massima trasparenza. Ogni mese, inoltre, teniamo un'assemblea dei soci. Le relazioni interne sono improntate al rispetto e alla collaborazione: anche se le sedi di vendita sono vicine fra loro, non ci consideriamo concorrenti. Al

GEF IN SINTESI

Il consorzio (fatturato complessivo dei soci circa 15 milioni euro) è composto da 11 aziende altamente professionalizzate (circa 90 dipendenti, circa 30 automezzi). Gef realizza così una presenza solida e capillare sul territorio, permettendo ad artigiani e imprese di potersi rivolgere indifferentemente a ciascuno dei distributori associati, per l'acquisto di tutti i prodotti dai più comuni fino a quelli caratterizzati da un elevato livello tecnologico.

Associati a Deus dal gennaio 2010, gli edilmercato Gef si rivolgono anche ad architetti, geometri, ingegneri, arredatori d'interni e a tutta la clientela alle prese con lavori di ristrutturazione e nuova costruzione. Costantemente aggiornata, la competenza del personale di tutti i punti vendita Gef è affiancata da servizi di assistenza, consulenza e sostegno specifici per ogni necessità. Grazie alle sinergie del gruppo, la proposta alla clientela presenta inoltre vantaggiose condizioni economiche.

In collaborazione con Kerakoll, nel 2014 Gef ha donato due importanti attrezzature mediali all'Ospedale Pediatrico Meyer di Firenze.



«La serietà è un punto fermo, ma ci distinguiamo per la disponibilità nel condividere esperienze e opinioni e, soprattutto, per la visione comune rispetto al mercato e al fare impresa. Invito i colleghi alla ricerca di un'aggregazione a prendere contatto con Gef, per iniziare a conoscerci».

TIZIANO TURINI

Presidente di Gef Gruppo Edilacquisti Fiorentino

Dal 1982, EdilViola si occupa di ingrosso e vendita al dettaglio di materiali edili e prodotti d'arredo delle migliori marche





Punto di riferimento del settore, Fornace Fagotti si distingue per la dinamicità del team e per l' articolato assortimento merceologico

contrario abbiamo messo a punto un metodo basato sul supporto reciproco, che permette ai singoli punti vendita di lavorare “in squadra” per soddisfare al meglio qualsiasi tipo di esigenze dei clienti».

FORMAZIONE, CONSULENZA, ASSORTIMENTO

Quali sono state le principali direttrici dello sviluppo del gruppo?

«L'aggregazione con Deus, fortemente voluta da Alessandro Bilancino, ci ha permesso di crescere notevolmente sotto il profilo della ricerca dei partner commerciali più adatti alla domanda locale. Oggi abbiamo in essere oltre un centinaio di contratti, molti dei quali con produttori di rilievo nazionale e internazionale: possiamo perciò proporre una gamma merceologica completa e siamo conosciuti anche al di fuori dell'ambito locale.

Uno degli aspetti più positivi di questa situazione riguarda il crescente impegno profuso dai soci su due fronti:

- in primo luogo, la formazione e l'aggiornamento delle competenze del personale interno, gestito direttamente dal gruppo;
- non meno importante, le iniziative per far conoscere le novità di prodotto e le innovazioni tecnologiche, rivolte alla clientela e ai professionisti, organizzate dalle singole aziende associate sulla base delle proprie strategie.

È il caso ad esempio della partecipazione come Gef alle precedenti edizioni di Klimahouse Toscana – l'unica fiera dell'edilizia in tutta la regione – assieme ad alcuni fornitori partner. Si è trattato di un'esperienza molto interessante non solo per i nostri soci

ATTIVITÀ E AZIENDE

Materiali edili, consolidamento dei terreni, attrezzature per il cantiere, chimica per l'edilizia, coperture, impermeabilizzanti, isolanti termoacustici, pavimenti e rivestimenti, serramenti, finiture, architettura d'interni, termoidraulica, bioedilizia, arredo urbano e giardinaggio, fai da te, ferramenta, colori e vernici, energie alternative: questi sono i settori specialistici che distinguono gli associati Gef. Le sedi aziendali sono tutte situate nelle provincie di Firenze e Prato. Si tratta di: EdilMarket Stefanelli Srl a Prato loc. Narnali (PO); EdilViola Srl a Sesto Fiorentino (FI); Fornace Fagotti Srl, a Mercatale Val di Pesa - S. Casciano V.P. (FI); Latini Gino di Salvestrini Deanna & C. a Signa (FI); Innocenti Bruna Srl a Firenze; Lisi Alfredo Srl a Scarperia e San Piero (FI); Poggi Augusto Srl a Firenze; Pucci Sas di Pucci Silvano & C. a Firenze; Sartini Srl a Bagno a Ripoli (FI); Tasselli Srl a Prato; Tazzi Edilizia Srl a Calenzano (FI).

specializzati in tecnologie sostenibili.

Negli anni più recenti abbiamo assistito anche a una crescita dei servizi, offerti alla clientela in diversi ambiti dell'attività. Ad esempio, quasi tutti i soci si sono dotati di un'area per l'esposizione dei prodotti, dispongono di automezzi per la consegna delle merci e sono attrezzati per la raccolta dei materiali di scarto provenienti dai cantieri.

Molti dei soci offrono servizi nei settori del noleggio, della lavorazione del ferro, della realizzazione delle coperture in legno, dei sistemi tintometrici, degli articoli idrotermosanitari e dei generatori di calore, dell'arredobagno, eccetera. Siamo perciò in grado di soddisfare praticamente tutte le necessità del mercato contemporaneo, per la ristrutturazione come per



Pucci tratta sabbie e inerti, laterizi, adesivi, premiscelati, tubazioni pvc e cartongesso, e offre servizi di scarica, trasporti e scavi



Nata nel 1958, Tazzi Edilizia si rivolge non solo alle imprese e agli artigiani: grazie alla show room accoglie anche privati e progettisti



le nuove costruzioni. Anche per quanto riguarda i servizi ciascuno dei soci opera sostanzialmente in autonomia, ma può contare sul supporto degli altri soci qualora necessario. Curiamo con particolare attenzione la qualità delle consulenze tecniche prestate sia ai clienti tradizionali, come artigiani e imprese, sia ai professionisti, che sono sempre più alla ricerca di soluzioni in grado di aiutarli nella messa a punto dei propri progetti».

Quali sono i progetti per il futuro?

«Forte del proprio ruolo di soggetto contrattuale collettivo, attualmente Gef gestisce direttamente i rapporti con i produttori, godendo dei premi per gli acquisti e delle esclusive di zona, creando i presupposti per una sempre maggiore penetrazione delle aziende associate sul mercato di riferimento.

Il nostro principale interesse consiste nel rendere ancora più salda la coesione interna al gruppo e, con-

temporaneamente, ampliare il bacino territoriale, incrementando il numero dei punti vendita al di fuori degli attuali confini. Colgo perciò l'occasione per invitare i colleghi alla ricerca di un'aggregazione a prendere contatto con Gef, per iniziare a conoscerci. Al riguardo stiamo mettendo a punto anche un contratto di affiliazione. Si tratta di un accordo dedicato a quei distributori che non intendono associarsi a un gruppo, ma che potrebbero entrare a far parte di Gef con modalità più snelle, sfruttando cioè le più convenienti condizioni di acquisto e, al contempo, mantenendo una più spiccata autonomia rispetto alle aziende associate.

Parallelamente stiamo lavorando alla creazione di una piattaforma per il commercio online, che consideriamo un ulteriore veicolo per la diffusione di prodotti e servizi a una clientela più ampia. Quest'ultimo è un progetto che ci auguriamo possa essere attivato nei prossimi mesi». ♦

Fondata nel 1992, EdilMarket Stefanelli propone materiali edili, pavimenti e rivestimenti, accessori bagno e strutture in legno

© RIPRODUZIONE RISERVATA