



Sistemi a secco
Knauf utilizzati
in una casa
d'abitazione
(Knauf Italia)

Sistemi a secco: specializzazione e partnership

Da un piccolo punto vendita di materiali edili a una delle principali realtà continentali della distribuzione: in Italia Baustoff + Metall è un'azienda in crescita che vanta importanti collaborazioni fra cui quella con Knauf

Fondata nel 1965 a Vienna da Alfred Kristinus come punto vendita per l'edilizia, Baustoff + Metall (materiali edili e metallici; di seguito B+M) ha iniziato nel 1976 la commercializzazione dei primi prodotti per le costruzioni a secco: il deciso orientamento in questo settore è risultata una scelta vincente per l'azienda che, oggi, è diffusa in tutta Europa.

«Ci piace considerarci gli specialisti dei sistemi costruttivi a secco – esordisce l'ing. Gerd Ploner, Amministratore delegato di B+M Italia. Le qualità che ci distinguono sono flessibilità, puntualità, precisione e affidabilità, per garantire il miglior servizio possibile. Proponiamo soluzioni a sistema e idee innovative in tutti i settori nei quali operiamo, investendo continuamente risorse per disporre del migliore servizio logistico. Trasporto, sollevamento e posiziona-



La showroom della sede B+M a Bolzano: aperta nel 2007, è la seconda filiale italiana del gruppo (B+M Italia)

mento sicuro dei materiali, anche ad altezze elevate, sono fra gli aspetti più apprezzati dai nostri clienti».

DISTRIBUZIONE CONTINENTALE

Qual è l'attuale realtà di B+M?

«A tutto il 2016 B+M International disponeva di 90 punti vendita distribuiti in 14 paesi europei (oltre all'Austria e all'Italia, anche Belgio, Bulgaria, Cechia, Croazia, Germania, Lussemburgo, Olanda, Polonia, Romania, Serbia, Slovenia, Ungheria, ecc.), nei quali lavorano circa 1.700 dipendenti; il fatturato totale è di 620 milioni di euro. Con 7 stabilimenti B+M International è anche un'importante realtà produttiva nel settore delle strutture metalliche di sostegno per le costruzioni a secco, dei controsoffitti radianti e acustici in metallo, pareti mobili, porte in alluminio e telai porte in acciaio, controsoffitti decorativi in plastica, pvc, acrilico e alluminio. B+M Italia è una Srl interamente di proprietà della casa madre, a sua volta controllata dalla famiglia Kristinus. Nata nel 2006 per iniziativa del dott. Wolfgang Kristinus, attualmente la società opera in tutte le regioni del Nord Italia mediante a 4 filiali con circa 50 dipendenti, producendo un fatturato di 17,5 milioni di euro».

Quali sono le tipologie merceologiche trattate nei punti vendita?

«Ci occupiamo di sistemi costruttivi e finiture murali per interni ed esterni, pavimenti sopraelevati, controsoffitti modulari, protezione dal fuoco e isolamento termicoacustico, oltre all'attrezzatura professionale e specifica. Rispetto alla concorrenza ci caratterizzano la completezza e la specializzazione della gam-

ma e la profondità della gamma dei prodotti dei nostri fornitori, sempre disponibile nei punti vendita. La gamma dei prodotti B+M è articolata in 12 categorie: lastre per sistemi a secco e accessori, strutture di supporto per pareti e soffitti in Gesso Rivestito, controsoffitti modulari, protezione all'incendio, sistemi di isolamento, isolamento tecnico, pavimenti, sistemi per la climatizzazione, utensileria professionale, tecnologie di fissaggio».

CLIENTI E SERVIZI

Qual è la composizione della clientela di B + M Italia?

«Gli applicatori di sistemi a secco sono i nostri principali clienti (circa 55% delle vendite); seguono le imprese edili e i contractor (20%), i piccoli distributori di materiali per l'edilizia (10%) e gli applicatori di sistemi per l'isolamento a cappotto (10%); infine ci sono i costruttori di abitazioni prefabbricate (5%). La vicinanza ai clienti è uno dei tratti distintivi di B+M, che si dispiega attraverso numerosi servizi. Oltre alla consulenza, prestata anche in caso di esigenze particolari, siamo particolarmente fieri del nostro servizio logistico che ci permette di assistere i clienti ovunque essi si trovino, con la massima rapidità e precisione».

Quali sono le tipologie dei servizi forniti alla clientela?

«In generale ci occupiamo di tutto quanto ha a che fare con le soluzioni a sistema, collaudate e certificate, dei principali marchi dell'edilizia a secco e con la personalizzazione delle stesse, per incontrare le esigenze particolari. In tutti questi casi vantiamo la disponibilità immediata dell'intera gamma dei prodotti, dalla qualità garantita, e la massima professionalità nel rapporto



«Knauf opera con B+M da quasi quarant'anni ed è presente in tutti i punti vendita del gruppo come fornitore più significativo: lavoriamo insieme per aumentare il numero dei punti vendita, tutti caratterizzati dalla specializzazione nei sistemi costruttivi a secco e da servizi al massimo livello professionale».

GERD PLONER

Ad Baustoff+Metall Italia



B+M tratta le soluzioni a sistema, collaudate e certificate, dei principali marchi dell'edilizia a secco (B+M Italia)



Grazie a una flotta ben strutturata la logistica costituisce un'eccellenza di tutti i punti vendita B+M (B+M Italia)



Knauf mette a disposizione degli operatori la propria esperienza nell'applicazione dei sistemi a secco (Knauf Italia)

Il laboratorio della Scuola di Posa Knauf Italia supporta i corsi di aggiornamento e specializzazione (Knauf Italia)

STRUMENTI E COMUNICAZIONE

Punto di riferimento del mondo dell'edilizia, Knauf si caratterizza anche per la disponibilità di servizi di comunicazione e consulenza personalizzati per applicatori, rivenditori, imprese e professionisti, che creano una rete informativa sempre connessa ai propri interlocutori. Ricco di contenuti adatti alle rispettive professionalità, nel portale Knauf.it confluiscono strumenti per la formazione a distanza, la documentazione relativa a ogni sistema, le schede tecniche e i manuali professionali, da consultare online e scaricare.

Fra i software si distinguono:

- Calcolo 24, sviluppato principalmente per agevolare l'attività dei banconisti dei punti vendita e per soddisfare le esigenze di distributori e applicatori;
- Progettista 24, che guida il progettista nella scelta dei sistemi e soluzioni più idonee al raggiungimento delle performance desiderate.

Il continuo scambio di suggerimenti tra l'azienda e i suoi interlocutori avviene anche tramite i canali social, mentre gli approfondimenti sono affidati a YouTube, che accoglie centinaia di video sulla posa dei sistemi e sulle prestazioni. I tecnici Knauf sono sempre a disposizione per un confronto diretto sui prodotti o una consulenza in cantiere.

con i clienti. Un aspetto molto importante è la logistica, che costituisce una vera e propria eccellenza di tutti i punti vendita B+M. Anche in Italia la flotta è ben strutturata e assortita per fronteggiare tutte le esigenze. Nei quattro punti vendita disponiamo attualmente di:

- 4 autogrù, di cui 3 da 24 t con braccio telescopico da 28 m e forca pneumatica rotante e 1 da 16 t con braccio telescopico fino a 13 m;
- 2 autocarri centinati da 16 t con carrello elevatore a bordo;
- 5 autocarri da 3,5 t.

UN SETTORE IN CRESCITA

Qual è la situazione del mercato dei prodotti per l'edilizia nel Nord Italia?

«Per raggiungere i parametri minimi di contenimento energetico oggi imposti dalle normative e sempre più richiesti dal mercato, come anche per rispondere alle problematiche economiche, logistiche e tempistiche, il sistema costruttivo a secco è senz'altro migliorativo rispetto all'edilizia tradizionale.

Le prospettive di questo segmento di mercato sono perciò più che buone. Siamo ancora lontani dai livelli di utilizzo che riscontriamo nei vicini paesi europei, ma la crescita è costante. Grazie alla continua innovazione messa in campo dai produttori, le possibilità offerte dai più moderni sistemi di costruzione a secco sono illimitate: la produzione e la ricerca da parte di Knauf sono un esempio concreto dell'enorme potenziale di sviluppo tecnologico e commerciale».

Il magazzino della sede di Segrate: la disponibilità immediata dell'intera gamma è un punto di forza (B+M Italia)

CHI È BAUSTOFF + METALL ITALIA

La sede centrale di B+M Italia è stata aperta nel 2006 nella zona industriale ovest di Brunico (Bolzano): è affiancata da un punto vendita ampio circa 4.000 m², di cui 2.500 m² destinati al magazzino coperto e 1.200 m² al piazzale, più la superficie espositiva (200 m²) e gli uffici. All'inizio del 2018 è previsto il trasloco nella nuova sede oggi in costruzione.

Nel 2007 è stata aperta la seconda filiale italiana, situata nella zona industriale sud di Bolzano nei pressi dell'autostrada: dispone di un magazzino coperto di 3.000 m² più 2.200 m² di superficie all'aperto, 200 m² di esposizione dei prodotti e gli uffici. L'apertura della filiale di San Giovanni Lupatoto (Verona) risale al 2011: il punto vendita è situato in posizione ideale fra il centro urbano, la tangenziale e l'autostrada. Oltre ai 200 m² per l'esposizione dispone di un magazzino di 1.800 m², di un piazzale di 2.000 m² e degli uffici. A soli 500 metri di distanza è in fase di ristrutturazione il nuovo punto vendita B+M: 3.000 m² coperti e 2.600 m² di piazzale oltre a 300 m² di uffici e area espositiva. Entro la fine del 2017 è previsto il trasloco. L'ultima filiale aperta per rafforzare la presenza dell'azienda nel Nord è quella di Segrate (Milano), anch'essa situata a breve distanza da tangenziale e autostrada. In questo caso il magazzino da 3.000 m² e il piazzale da 2.000 m² sono completati dagli uffici e dall'area espositiva di 200 m².



Quali aspetti distinguono B+M sul mercato?

«Il gruppo B+M è un'azienda ibrida: non è solo un distributore specializzato, ma è anche un produttore. Un esempio è MCI Metall Ceiling Industries, società del gruppo che, grazie a un brevetto esclusivo, produce controsoffitti radianti metallici che si integrano perfettamente nel mondo della costruzione a secco. Essendo anche produttori riusciamo a comprendere le dinamiche che regolano questo settore e, in questo modo, sfruttiamo al meglio le sinergie con i nostri fornitori: anche in questo caso il rapporto con Knauf è un esempio concreto di questa nostra caratteristica».

COLLABORAZIONE CONSOLIDATA

Come è nata e come si è sviluppata la collaborazione con Knauf?

«Si tratta di un rapporto che risale al 1978. Questa storica partnership è ancora oggi vincente perché entrambe le aziende hanno come obiettivo essere i



L'aggiornamento e la specializzazione sono sviluppate su vari livelli di approfondimento teorico e pratico (Knauf Italia)

leader del proprio settore. Tutte le iniziative comuni sono accuratamente programmate: attività commerciale, promozioni, presenza di espositori e/o cartellonistica, formazione degli addetti, servizi specializzati, eccetera. Inoltre definiamo programmi congiunti per gli eventi dimostrativi, la partecipazione a manifestazioni e a fiere, le visite in cantiere, i corsi di formazione e aggiornamento per i clienti, l'attività di co-marketing. Si tratta di una partnership che avvantaggia entrambi e che ha il suo punto di forza nell'affiancamento dei due marchi».

Quali sono i principali obiettivi finora raggiunti e i progetti in corso?

«Il fatto che Knauf sia presente in tutti i 90 punti vendita del gruppo come fornitore più significativo di B+M costituisce il principale traguardo comune. Ciò nonostante lavoriamo quotidianamente per conseguire obiettivi sempre più ambiziosi e per aumentare il numero dei punti vendita B+M, sapendo di poter contare su Knauf».

Quali fattori influenzeranno il mercato nel prossimo futuro?

«Dal nostro punto di vista l'accessibilità al credito, gli incentivi statali e lo sviluppo tecnologico saranno i fattori principali che potranno modificare il settore. La strategia di B+M è perciò mirata a rafforzare e a migliorare ancora di più la collaborazione e le sinergie con i nostri fornitori più importanti. La strada che seguiremo sarà quella della iper-specializzazione strutturata, per promuovere e valorizzare al meglio i prodotti per l'edilizia a secco in modo da essere sempre più identificati come gli specialisti del settore». ◆



«I sistemi a secco sono ormai accettati anche nel mercato dell'edilizia residenziale. Knauf interagisce con i distributori in modo abbastanza selettivo privilegiando coloro che credono nel sistema e nelle soluzioni a valore aggiunto. B+M Italia interpreta al meglio il modello di distributore ad alta specializzazione, che esprime un'offerta competitiva e innovativa, garantendo formazione continua e servizi alla sua filiera in perfetto sincronismo con la filosofia Knauf».

ROBERTO NAVA
direttore commerciale
Knauf

Lo stabilimento Knauf Italia a Castellina Marittima è dotato delle tecnologie più avanzate (Knauf Italia)

CHI È KNAUF

Il gruppo multinazionale Knauf è specializzato nella produzione di sistemi e prodotti per l'edilizia a secco: lastre per pareti e rivestimenti, intonaci, stucchi, orditure, controsoffitti, componenti impermeabili, isolanti, sottofondi, accessori, antincendio e cappotti, oltre a soluzioni speciali. Fondata nel 1977 come sede logistica della multinazionale tedesca, Knauf Italia si è progressivamente trasformata in una vera e propria società industriale per l'approvvigionamento diretto del settore edile italiano. Oggi l'azienda conta due stabilimenti che producono sistemi costruttivi a secco con le più moderne tecnologie. Il sito di Castellina Marittima (Pisa) è composto da edifici per 35.000 m² coperti, più la palazzina uffici e il gruppo frantoio-silos, collegato alle strutture per l'estrazione della roccia di gesso di altissima qualità per la fabbricazione delle lastre in gesso rivestito. Lo stabilimento di Gambassi Terme (Firenze) è invece specializzato nella produzione e commercializzazione di intonaci premiscelati, tradizionali e prestazionali: dispone dal 1998 di quattro silos da 600 t e ospita tutte le fasi di produzione e di caricamento del prodotto sfuso, automatizzate e assoggettate a un rigoroso controllo qualità. Per mettere a disposizione di tutti gli operatori la propria esperienza tecnica nell'applicazione dei sistemi costruttivi a secco, a Castellina Marittima e a Milano sono operativi due centri di formazione (Scuola di Posa Knauf) che accolgono corsi di aggiornamento e specializzazione sviluppati su differenti livelli di approfondimento teorico e pratico. In collaborazione con alcune scuole edili, l'azienda ha anche aperto sedi di insegnamento locali (Scuola Knauf) a Caserta, Catania, Roma e Treviso.

