

# Fadalti: la rivoluzione del punto vendita

Intervista a Giuseppe Cauz, amministratore delegato dell'azienda di Sacile, sulle strategie di sviluppo e i cambiamenti nel mondo della distribuzione.

**E**ra un anno fa. Fadalti inaugurava allora il 18° punto vendita a quarant'anni dalla sua nascita e a coronamento di un ventennio di forte espansione, con l'apertura nel 2000 di una filiale anche a Zagabria. Oggi il fatturato ammonta a 75 milioni di euro, di cui 20 provenienti dalle vendite realizzate nelle sale mostra. La filosofia di sviluppo dell'azienda, uno dei maggiori rivenditori di pavimenti, rivestimenti e arredobagno d'Italia, si basa su una presenza capillare sul territorio, attraverso la creazione di una serie di filiali a pochi chilometri di distanza l'una dall'altra. L'ultima è stata realizzata a San Donà di Piave con l'uso anche di prodotti Mapei. Inserita in un contesto commerciale molto ricco, con aree edificabili in continua espansione, questa filiale vuole essere un modello di avanguardia tecnica e tecnologica, con personale qualificato in grado di assistere e consigliare sia il privato che il professionista, in linea con il modello di lavoro sempre seguito da Fadalti. Ne abbiamo parlato con Giuseppe Cauz, artefice e amministratore delegato dell'azienda.

## Qual è la strategia di sviluppo di Fadalti?

“Il nostro è un sistema creato operando ogni giorno a contatto con il mercato e comprendendone le esigenze. Quello che noi forniamo non è solo il materiale, ma un servizio completo di progettazione, consegna e installazione: è questo che vogliono i clienti oggi, sia il professionista che il privato.

Inoltre Fadalti, per essere competitiva e servire al meglio la clientela nelle aree sia del Friuli sia del Veneto, ha ritenuto di dare adeguato servizio distribuendo dei punti di vendita a macchia di leopardo, a 20-30 km di distanza l'uno dall'altro, in un territorio che comprende le province di Treviso, Pordenone, Udine, Trieste e Venezia.”

**E l'apertura della nuova filiale di San Donà di Piave ha seguito questa filosofia di vendita?**

“Esatto, perché ha colmato il vuoto di collegamento tra Oderzo,



## FILIALI

- S. Vendemiano (TV)
- Prata (PN)
- Oderzo (TV)
- Vittorio Veneto (TV)
- Pordenone
- Udine
- Spilimbergo (PN)
- Treporti (VE)
- Fossalta (VE)
- Trieste
- Lido di Jesolo (VE)
- Trieste
- Vedelago (TV)
- S. Donà di Piave (VE)

## SEDI ESPOSITIVE

- Tarvisio (UD)
- Venezia

Jesolo e Venezia. È una struttura che si sviluppa su una superficie totale di 7.000 m<sup>2</sup> di cui 3.000 m<sup>2</sup> coperti; circa 1.500 m<sup>2</sup> sono occupati dallo showroom.”

**In questo nuovo punto vendita sono stati utilizzati prodotti Mapei?**

“Sì, sia nell'edificazione che nella sistemazione dello showroom sono stati utilizzati i prodotti Mapei, perché è



3



2

Foto 1. Giuseppe Cauz, amministratore delegato di Fadalti SpA.

Foto 2. La nuova filiale di San Donà di Piave.

Foto 3. Il nuovo Geologica Shop di GranitiFiandre.

l'azienda leader nel settore. Noi la riteniamo il produttore numero uno nel mondo per gli additivi e i collanti per edilizia. È per questo motivo che abbiamo anche deciso di mettere a disposizione una gamma di 180-230 prodotti Mapei, diventando un punto di riferimento nel territorio anche per i professionisti."

**Quali prodotti sono stati usati per la posa nello showroom?**

"Abbiamo usato TOPCEM\* come sottofondo, l'adesivo KERAFLEX\*, la malta cementizia KERACOLOR GG\* per le fugature e il sigillante siliconico MAPESIL AC\* per i giunti di dilatazione."

**I posatori sono stati soddisfatti?**

"Sì, chiaramente parlando di prodotti top anche la posa risulta facilitata."

**Perché all'interno del punto vendita è stato creato un nuovo Geologica Shop?**

"Il nuovo Geologica Shop di GranitiFiandre, realizzato su una superficie di 100 m<sup>2</sup> e inaugurato nell'ottobre 2002, fa parte della scelta di aziende leader come partners per Fadalti. Questo vale per GranitiFiandre come per Mapei. La scelta di aziende di prestigio porta al successo di entrambi, produttore e distributore."

**Quale sarà il prossimo passo?**

"Stiamo ristrutturando tutti i nostri punti vendita o li stiamo sostituendo con spazi più grandi. È il caso – per esempio – del



Foto 4. Un momento dell'inaugurazione di Geologica Shop, nello showroom Fadalti di San Donà di Piave.

### IL CALENDARIO FADALTI



Comunicazione vuol dire anche catturare l'attenzione con un progetto originale e sicuramente d'effetto. È quello che ha fatto Fadalti con il suo calendario 2003, una collezione di immagini raffinate, un omaggio alla bellezza e alla creatività, con un pizzico di ironia. Il calendario, infatti, ha preso spunto da quelli di note attrici e showgirl che troviamo in edicola, ma ha proposto le immagini patinate in chiave molto più originale. La modella "ha indossato" prodotti e materiali di edilizia come fossero capi di abbigliamento o accessori di lusso, reinterpretandone l'uso.

Per il 2004 Fadalti ha realizzato un nuovo calendario che, come l'edizione 2003, nasce dal progetto grafico di Giovanni Scirè Risichella e dal progetto fotografico di Marco Cauz. Anche questa volta si è puntato sulla formula ormai collaudata delle due differenti visioni, quella fotografica e quella architettonica, per realizzare un progetto che possa costituire un "unicum" per tutti i dodici mesi dell'anno. La struttura portante del calendario 2004 si basa ancora sull'utilizzo dei materiali che Fadalti commercializza e sulla loro reinterpretazione, passando dal materiale-indumento del 2003 al materiale-testo nella versione 2004. Sono i materiali stessi a trasformarsi in grandi numeri e a scandire i diversi mesi, dando vita ad oggetti autonomi che diventano protagonisti assoluti all'interno della foto. Nella pagina, anche una figura femminile: una pin-up, un'immagine fresca e allegra, che sa ben adeguarsi alle diverse situazioni.

Anche quest'anno, il risultato finale è di grande effetto e di grande impatto, perfettamente in linea con l'immagine di Fadalti.

punto vendita di Vittorio Veneto di prossima apertura, di quello di Spilimbergo che ha raggiunto i 12mila m<sup>2</sup>, del potenziamento del punto vendita di Trieste, dell'acquisizione della Gava di Piantano. Abbiamo intenzione di crescere procedendo all'affiliazione: in pratica il punto vendita entra nella Fadalti ricevendo quote azionarie."

#### E il rapporto con i fornitori?

Fadalti è una grande opportunità per quei fornitori che si sono resi conto dell'importanza di essere presenti a livello di punto vendita, un'occasione da cogliere subito, perché già tra due anni la distribuzione sarà molto diversa da come è oggi."

#### È in atto in Italia una rivoluzione del settore?

"Sicuramente la distribuzione in Italia subirà dei cambiamenti, con delle differenze, però, rispetto ad altri Paesi. Da noi non ci sono grandi reti distributive da acquisire: le nostre – anche le più grandi – sono piccole a confronto con quelle che esistono all'estero."

La professionalità dell'azienda Fadalti è stata anche evidenziata nel corso dell'indagine svolta da Assopiastrelle, che si è conclusa con il conferimento del premio "Assopiastrelle Award". Quest'anno infatti il riconoscimento – attribuito nel corso della conferenza internazionale del Cersaie – è andato, per l'Italia, a Fadalti SpA, come segno di apprezzamento per l'attività di promozione e diffusione delle piastrelle di ceramica italiane (v. articolo a pag. 5).

\*I prodotti citati appartengono alla linea "Prodotti per ceramica e materiali lapidei". Le relative schede tecniche sono contenute nel cd "Mapei Global Infonet" e nel sito internet [www.mapei.com](http://www.mapei.com). Gli adesivi e le fugature Mapei sono conformi alle norme EN 12004 ed EN 13888.

**Keracolor GG (CG2):** malta cementizia per la stuccatura di fughe da 4 a 15 mm.

**Keraflex (C2TE):** adesivo a base cementizia ad alta adesione, discreta deformabilità e scivolamento verticale nullo, per piastrelle in ceramica e materiale lapideo.

**Mapesil AC:** sigillante silicónico a reticolazione acetica resistente alle muffe, esente da solventi, disponibile in 26 colori e trasparente.

**Topcem:** legante idraulico speciale a presa normale e ad asciugamento veloce (7 giorni).



### SCHEDA TECNICA

**Showroom Fadalti,** San Donà di Piave, Venezia

**Intervento:** posa del rivestimento a pavimento

**Committente:** Fadalti SpA

**Anno d'intervento:** 2002

**Superficie:** 1.500 m<sup>2</sup>

**Materiale posato:** lastre 40x40 in semilucidato "Dolomite", di GranitiFiandre

**Prodotti Mapei:** TOPCEM, KERAFLEX, KERACOLOR GG, MAPESIL AC

**Coordinamento Mapei:** Paolo Alberti