



PALMIERI DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA, 40 MILA ARTICOLI PER PRIVATI E PROFESSIONISTI

ALESSANDRA FRASCHINI
alessandra.fraschini@epesrl.it

Oggi con una sede di oltre 4000 mq e 40.000 articoli per produttori di infissi legno, alluminio, pvc e arredi consegnati entro 24 ore, l'azienda è una realtà moderna e competitiva.

È passato quasi mezzo secolo da quando il fondatore Ignazio Palmieri ha inaugurato l'azienda rendendo il proprio sogno una realtà. Da subito ha creduto che la città avesse bisogno di un negozio che sapesse rispondere alle richieste degli artigiani del legno e del ferro così come alla clientela privata più esigente. Nacque così nel 1974 la "Ferramenta Ponte Rosello" dal nome dello storico ponte sul quale si affacciava. In pochi anni l'azienda si è affermata come vero punto di riferimento della città. Quando negli anni '80 entrano in azienda i figli Franco e Luca inizia a diffondersi il fenomeno della Grande Distribuzione Organizzata e la sfida diventa differenziarsi, puntando

decisamente sul servizio al cliente e sulla specializzazione.

Nel 1997 la Palmieri entra nel Consorzio Dialfer contribuendo a creare un'ottima esperienza di condivisione e sviluppo comune con altre 20 importanti realtà del panorama distributivo nazionale, un gruppo che ancora oggi rappresenta un indubitabile valore aggiunto sul quale può contare l'azienda. La profondità di gamma e una distribuzione moderna e capillare sono le vie d'azione che porteranno, alle soglie del nuovo secolo, ad aprire la nuova sede nella zona industriale di Sassari e ad introdurre il nuovo brand "Palmieri Distribuzione specializzata". Oggi con una sede di oltre 4000 mq. e 40.000 articoli per produt-



tori di infissi legno, alluminio, pvc e arredi consegnati entro le 24 ore dall'ordine, l'azienda è strutturata per fare il salto diventando una realtà moderna e competitiva. Ne abbiamo parlato con Luca Palmieri, socio amministratore con il fratello Franco, per approfondire mission e strategie della rivendita sarda.

Come si inserisce la vostra azienda nel territorio in cui operate?

Fin dalla nascita, la nostra azienda ha dovuto adattarsi alle peculiarità della nostra Regione che, trovandosi distante e separata dal mare dai siti produttivi dei fornitori, impone uno sforzo logistico notevole per garantire un servizio

>>>

Sotto, Luca Palmieri (intervistato da Ferrutensil) e a destra il fratello Franco, co-titolari dell'azienda.



PALMIERI DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA IN PILLOLE

Sede: **Sassari - Zona Industriale Predda Niedda nord, strada 7**

Metri quadri espositivi: **700 mq + 3500 mq magazzino**

Dipendenti: **17**

Merceologie: **ferramenta e accessori per serramenti legno/pvc/alluminio, utensileria elettrica e manuale, vernici e colle, prodotti per la posa, porte interne, blindate, tagliafuoco, profili pvc per serramenti, serrature, abrasivi, fissaggio e viteria**

Referenze: **oltre 40.000**

Target: **falegnamerie, artigiani serramentisti alluminio e pvc, arredatori, imprese multiservizi, hospitality enti pubblici, cliente privato**

Brand principali: **AGB, Roto Frank, Posaclima, Alphacan, DeWalt, Milwaukee, Dierre, Alias, Ninz, Scrigno, Sirca, Beta utensili, Cisa, Sirca, Baldini vernici, Stanley, 3M, Hoppe Colombo Design, Ghidini, Savio, Monticelli, Complastex, Spax, Fischer, SFS, Blum.**

Sito e presenza social media: **palmierisardegna.it, palmierishop.it, Facebook**





Il nostro punto vendita si sviluppa su un'area di 500 mq a libero servizio dedicato sia al cliente privato sia al professionale, totalmente connessa strettamente con un grande banco di vendita presidiato da personale formato e competente.



coerente con le esigenze della clientela. La nostra forza vendite interna ed esterna si pone come interlocutore professionale del mercato rivolto principalmente agli artigiani. La gamma dei prodotti e servizi offerti è molto ampia e articolata e, di conseguenza, il mercato coperto è trasversale. Il settore maggiormente sviluppato è quello degli artigiani produttori di serramenti di qualsiasi materiale, dal legno (che ci ha lanciato) fino al PVC e alluminio che sono gli ultimi materiali coinvolti. Oggi possiamo affermare che la Palmieri si propone come fornitore poliedrico capace di coprire tutte le richieste di chiunque produca un serramento, ma non solo. Abbiamo integrato la nostra offerta con i prodotti finiti in pronta consegna come porte interne, blindate e tagliafuoco e tutti gli accessori per l'arredo artigianale.

Come è organizzato il vostro punto vendita?

Il nostro punto vendita si sviluppa su un'area di 500 mq a libero servizio dedicato sia al cliente privato sia al professionale, totalmente connessa strettamente con un grande banco di vendita presidiato

da personale formato e competente. A questa si aggiunge la zona dedicata al servizio tintometrico, il reparto duplicazione chiavi e un grande reparto elettrodomestici. Al piano superiore, un'ampia esposizione dedicata alla visione di prodotti finiti e maniglieria con tutti gli articoli declinati nelle loro specifiche applicazioni. Ci impegniamo quotidianamente per essere un punto di riferimento, ma soprattutto una valida alternativa che possa coprire quei segmenti di mercato lasciati dai colossi della GDO e dai marketplace online che oggi mirano ad intercettare anche il cliente professionale. Per raggiungere questo obiettivo siamo obbligati ad alzare costantemente l'asticella della professionalità, del servizio e dell'innovazione.

In negozio quali scelte di layout sono state privilegiate?

La filosofia applicata al layout è molto chiara: la vendita dei prodotti professionali deve coniugare la tradizione di un banco di vendita dove trovare un venditore preparato a risolvere qualsiasi problematica; a questo si aggiunge l'integrazione di un ampio spazio di libero servizio che promuova



la gamma e magari serva da accattivante attrazione anche per il professionista che, nell'attesa, venga stimolato con opportunità di acquisto. Abbiamo cercato di creare un ambiente innovativo rispetto all'idea "confusionaria" e "polverosa" del negozio di ferramenta tradizionale. Con un'illuminazione ben progettata, i colori e le dimensioni dell'arredamento studiata nei minimi particolari, è stato creato un ambiente confortevole per facilitare l'acquisto e rendere piacevole l'esperienza all'interno del punto vendita. Inoltre, di recente il punto vendita è stato dotato di uno schermo sul quale vengono trasmessi contenuti multimediali in collaborazione con il Consorzio Dialfer che ne cura la regia.

Avete un ambito di specializzazione?

La gamma è molto ampia, ma ci sono dei prodotti che sono trattati in qualità di distributori esclusivi. Abbiamo una serie di fornitori che hanno creduto nella nostra impostazione distributiva e con i quali abbiamo stretto dei rapporti di esclusività. Ferramenta a nastro per finestre, prodotti



per la posa del serramento, porte interne, blindate e tagliafuoco, accessori evoluti per mobili, vernice per legno, zanzariere su misura. Nel 2017 abbiamo inserito una merceologia che può definirsi di "rottura" rispetto alle aziende della nostra tipologia ovvero abbiamo stretto un accordo per la distribuzione di profili per le finestre in PVC, certamente una scelta non comune che fortunatamente si è dimostrata vincente, sia per i risultati economici sia per i grandi vantaggi nell'ottica della diversificazione e dell'incre-

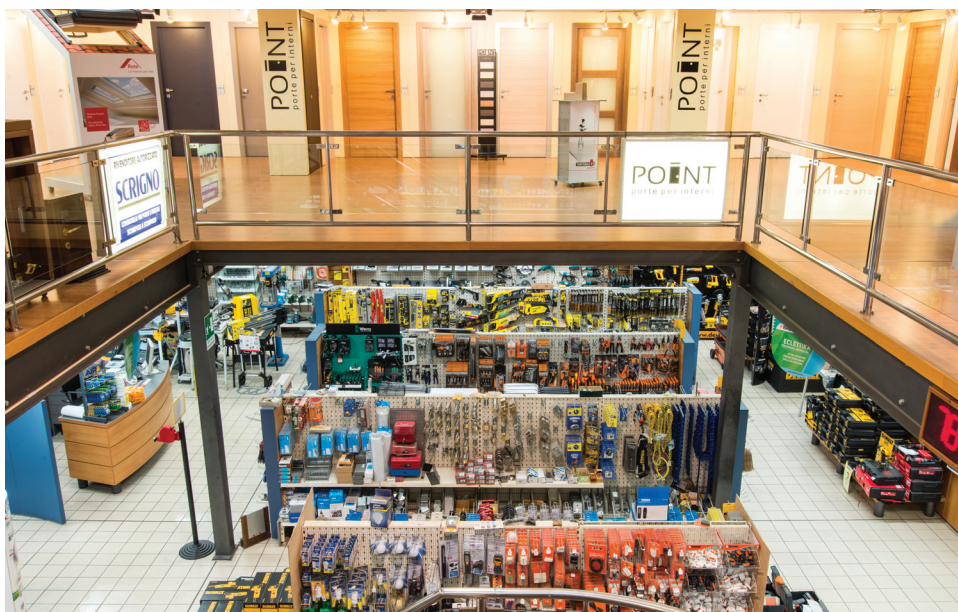
mento delle opzioni in un mercato dove le oscillazioni sono veloci e imprevedibili.

Qual è la vostra mission?

La nostra mission è la creazione di valore attraverso una organizzazione distributiva che sappia leggere in anticipo i trend del settore e rispondere puntualmente alla domanda di prodotti, di servizi, di cultura di prodotto.

E quali specifici servizi offrite alla vostra clientela?

>>>



Come accennato prima i servizi offerti sono diversi: dalle consegne rapide e capillari in tutta l'Isola, alla personalizzazione pannelli porte blindate, duplicazione chiavi, zanzariere su misura in una settimana, ritiro elettrodomestici presso i clienti da smistare alle assistenze, consulenza gratuita per le aziende che devono interpretare i capitolati che riguardano la nostra gamma, fino all'adesione alle piattaforme ufficiale (Mepa e Sardegna Cat) per gli acquisti in rete della Pubblica Amministrazione.

Aumenti, conflitto Russia-Ucraina, caro energia. Quali sono i condizionamenti più forti nella vostra attività? E quali correttivi state attuando?

Sono situazioni che dobbiamo subire come tutti senza poter incidere quasi per niente. Fortunatamente la nostra non è un'attività energivora, ma subiamo a cascata l'incidenza notevole che invece devono subire i nostri fornitori. Si rende quindi necessario un monitoraggio costante dei listini ponendo particolare attenzione ai trend in ribasso delle materie prime, considerati gli stock sempre cospicui che dobbiamo avere per mantenere il livello di servizio. Preoccupa soprattutto l'incidenza dei trasporti che per la nostra collocazione geografica ha visto oscillazioni veramente notevoli e purtroppo non è facile farlo comprendere ai clienti che devono subire le mag-

giorazioni conseguenti.

Vendete anche nel canale e-commerce?

Abbiamo sviluppato la vendita online durante la pandemia con il nostro sito Palmierishop.it ed è diventata una componente integrante della nostra attività specialmente per la vendita della gamma utensili elettrici e manuali e spingere i prodotti a bassa rotazione attraverso una sezione outlet. Siamo consci che la multicanalità debba essere uno sviluppo imprescindibile, ma attualmente le risorse aziendali sono impegnate principalmente nella parte "fisica" dell'azienda che fortunatamente è in pieno periodo di espansione di volumi.

La vostra divisione Palmieri formazione invece....

E' uno dei nostri focus che abbiamo la necessità di sviluppare sia per i nostri collaboratori sia per i clienti. I primi sono costantemente formati con incontri costanti con le aziende fornitrici. Per i clienti collaboriamo con un'accademia di professionisti che mettono a disposizione dei pacchetti che veicoliamo selezionando gli argomenti più idonei. In particolare, in questo periodo di spinta dei bonus fiscali nell'edilizia abbiamo promosso dei corsi con esame sulla posa dei serramenti facilitando l'accesso agli attestati ufficiali necessari per ottemperare le norme UNI.

I vostri progetti futuri?

Intendiamo ampliare la forza vendita per coprire la clientela (attualmente non seguita) nelle varie zone dell'Isola e incrementare il livello di servizio al cliente professionale rendendolo sempre più veloce e capillare. Inoltre potenziare e aggiornare il sistema gestionale con particolare attenzione alla logistica, agli strumenti per la forza vendite e al controllo di gestione. ■



**ESTRATTORI
ORIGINALI KUKKO:
SEMPRE LA PRIMA
SCELTA DAL 1919.**

La qualità degli estrattori
Kukko ha convinto Fermec
alla distribuzione in
esclusiva per l'Italia.

FERMEC srl
Via Galileo Galilei, 75
41015 Nonantola (MO) Italy

www.fermec.it
info@fermec.it

Tel. +39/059 549055
Fax +39/059 547003



Scopri la gamma su
www.fermec.it

