

OBIETTIVO SU: Ruredil

# Sempre all'avanguardia

*Più di mezzo secolo al servizio del mercato edile, con prodotti evoluti e a fianco dei rivenditori con un'ampia rete di vendita, assistenza tempestiva e supporto commerciale. È la ricetta di Ruredil per conquistare, e soprattutto mantenere, la fiducia dei clienti.*

► Barbara Bordato

Forte Vittoria - Augusta SR  
Restauro conservativo  
e riqualificazione  
dell'opera.  
La finitura superficiale  
è stata effettuata con  
Rurewall Sil Finitura.

**R**uredil S.p.A. è, insieme a Levocell S.p.A., l'azienda trainante del Gruppo Ruredil. Nata nei primi anni Cinquanta, la società ha avuto una crescita continua e costante, che le ha permesso di maturare una profonda conoscenza del settore e una preziosa esperienza al servizio dell'edilizia. Oggi Ruredil, società interamente a capitale italiano, si presenta sul mercato con una gamma completa di prodotti e soluzioni tecnologicamente all'avanguardia, in grado di soddisfare ogni esigenza dell'industria edile. In particolare, produce e distribuisce: additivi per calcestruzzo e malta, tecnolo-

gie e soluzioni per la prefabbricazione, malte per murature e calcestruzzo, prodotti per la protezione e l'impermeabilizzazione delle strutture, fibre strutturali sintetiche, sistemi di rinforzo compositi, pitture protettive e finiture di qualità ai silicati, distanziatori per calcestruzzo e sistemi per il sollevamento e l'assemblaggio e infine sistemi di sicurezza per la manodopera sul cantiere.

Oltre a Ruredil e Levocell, fanno parte del gruppo Ruredil anche Rurmec, dedicata alla produzione e vendita di articoli elettromeccanici per l'edilizia e sistemi di fissaggio, e Rurcem, che produce additivi per cemento e commercializza tutta la gamma di prodotti Ruredil all'estero. Per conoscere più da vicino le ultime novità dell'azienda di S. Donato Milanese abbiamo sentito l'Ufficio Marketing&Comunicazione.

**D:** Quali sono i prodotti di punta che Ruredil propone oggi al mercato?



**R:** Quello che oggi ci differenzia sul mercato è la gamma delle nuove tecnologie per il rinforzo strutturale degli edifici (Ruredil X Mesh C10 e Ruredil X Mesh Gold), oltre alle fibre sintetiche strutturali per pavimentazioni (Ruredil X Fiber 54) e, in particolare, quelle per massetti da sottofondo (Ruredil X Fiber 19). Proprio quest'ultimo, infatti, è il prodotto di più recente distribuzione in rivendita e sta già raggiungendo ottimi risultati.

**D:** Di che cosa si tratta in particolare?

**R:** Ruredil X Fiber 19 è una fibra sintetica strutturale studiata per migliorare la durabilità e le proprietà di massetti, sottofondi e manufatti prefabbricati e realizzati a getto, con calcestruzzi a consistenza umida o estrusi. Non si ossida ed è in



grado di aumentare la duttilità del calcestruzzo a consistenza terra umida e di ridurre o addirittura eliminare le eventuali fessure dovute al ritiro plastico. È ideale quindi per realizzare massetti, caldaie e sottofondi per interni. Inoltre è facile da utilizzare e riduce il costo della manodopera.

**D:** In che modo vi proponete ai rivenditori di prodotti per l'edilizia?

**R:** Abbiamo una rete di vendita composta da oltre 40 agenti e quattro capi-area, che copre tutto il territorio nazionale: è una forza che ci permette di garantire al mercato della rivendita una presenza notevole e tempestiva sia per l'informazione che per l'assistenza. Inoltre, crediamo molto negli incontri di formazione per i clienti finali del rivenditore, durante i quali vengono presentate le novità del settore. Ne vengono organizzati circa una decina all'anno in tutta Italia. Dobbiamo poi citare il fattore prezzo: il rivenditore ottiene da noi condizioni economiche non applicabili ad altre categorie di clienti, e prodotti appositamente studiati per il cantiere comune, reperibili soltanto tramite la rivendita Ruredil.

**D:** Quali mezzi offrite al rivenditore per supportarlo nelle vendite?



tuzionale, invece, abbiamo pubblicato il nostro catalogo rivendita con una nuova veste grafica, che rispetta maggiormente le esigenze del settore, e stiamo provvedendo ad affermare maggiormente la nostra immagine sul punto vendita con nuova documentazione da banco e materiale promozionale ad hoc.

## Forza di gruppo

Levocell guida insieme a Ruredil lo sviluppo dell'intero Gruppo. Presente sul mercato dell'edilizia industriale e civile dal 1976, sviluppa e distribuisce tecnologie e prodotti che si contraddistinguono per l'attenzione dedicata all'aspetto estetico del calcestruzzo. Levocell, che ha sede a Castenedolo (BS), offre infatti prodotti di qualità per il mantenimento e la valorizzazione del patrimonio immobiliare, architettonico e artistico: dalla gamma per il rinforzo, la protezione, la pulizia e la bellezza del calcestruzzo alla realizzazione di pavimentazioni esterne e interne fino alle soluzioni per i problemi idrici. E proprio i sistemi preventivi e curativi per il waterproofing, che consentono di risolvere e prevenire problemi di tenuta all'acqua in strutture interrante, rappresentano i prodotti di punta per la rivendita e comprendono: geocompositi bentonitici rinforzati, impermeabilizzanti cementizi e elastomerici monocomponenti, resine poliuretaniche idroattive per bloccare le infiltrazioni d'acqua e profili idroespansivi. Basata anch'essa sul principio di un patto forte con la rivendita, Levocell si avvale della stessa rete di vendita Ruredil e opera in regime di Qualità - Ambiente secondo le norme UNI EN ISO 9001:2000 e UNI EN ISO 14001:2004.



**R:** Quest'anno ci siamo presentati con una nuova immagine pubblicitaria, che è stata studiata per dare la massima visibilità all'azienda e far conoscere in modo pratico ed efficace il nostro mix di prodotti. La campagna di comunicazione prevede l'uscita su diverse testate del settore di pagine pubblicitarie dedicate ai singoli prodotti o a linee complete, quali appunto Ruredil X Fiber 19 o la gamma di pitture e finiture ai silicati Rurewall SIL. A livello isti-

**D:** Quali strategie di comunicazione e promozione attuate per il settore della distribuzione?

**R:** Siamo presenti in associazioni di settore quali Ande [Associazione Nazionale Distribuzione Edilizia] e nella società di servizi specializzata nella distribuzione edile Sercomated. Infine, curiamo sempre molto la presenza nelle principali riviste del settore edile, con articoli, referenze e pagine pubblicitarie, e non manchiamo di partecipare alle più importanti fiere nazionali dell'edilizia.

**D:** E infine, uno sguardo al futuro. Quali sono i prossimi traguardi a cui mirate?

**R:** In un mercato difficile come quello edile, seppure storicamente trainante per l'intera economia nazionale, ottenere un'adeguata visibilità è costato molto tempo. Il nostro obiettivo rimane quello di continuare a riscuotere la fiducia di chi si è avvicinato a noi e di incontrare nuovi partner con i quali lavorare e crescere. Questo rappresenta per noi la gratificazione maggiore. ■