

CATERWIN > CON SEDE IN PROVINCIA DI CASERTA, LA REALTÀ SI OCCUPA DI DISTRIBUZIONE ALL'INGROSSO DI PROFILI IN PVC, FERRAMENTA PERIMETRALE E MACCHINARI

Un punto di riferimento speciale nel mercato di infissi e serramenti



LA SEDE DI CATERWIN È OGGI SITUATA A MARCIANISE, IN PROVINCIA DI CASERTA. UNA POSIZIONE OTTIMALE PER RAGGIUNGERE FACILMENTE TUTTO IL SUD ITALIA

Affiancare con servizi a 360 gradi il cliente nel percorso di vendita, in modo efficiente e reale, grazie al lavoro di un team altamente formato e specializzato: questa la missione di Caterwin, azienda che opera nella distribuzione all'ingrosso di materiali per la realizzazione di infissi e serramenti.

UNA STORIA DI FAMIGLIA

Caterwin è un'impresa che si è costituita di recente, ma che affonda le proprie radici in una tradizione commerciale consolidata. La realtà è infatti un esempio virtuoso di azienda di seconda generazione, grazie a un Dna sviluppato a partire dai primi anni Ottanta. La profonda conoscenza del mercato del ser-

ramento - in pvc, legno o alluminio - prende infatti il via dall'intuizione di Vincenzo Caterino di affiancare alla mera vendita di accessori e ferramenta una formazione tecnica altamente specializzata. Mettere a disposizione dei propri clienti un'attività di consulenza personalizzata e dedicata è quindi da sempre una prerogativa per la famiglia Caterino che, quarant'anni più tardi, si distingue per essere alla guida di un'impresa leader nel proprio settore di riferimento. Caterwin è oggi guidata dal Dott. Costantino Caterino, figlio di Vincenzo, e rappresenta il naturale processo di evoluzione che si riallaccia alle passate esperienze imprenditoriali per fondersi, in seguito, con le più innovative dinamiche economiche e commercia-

STRUTTURA CONSOLIDATA

I servizi offerti da Caterwin oggi fanno tesoro dell'esperienza che il titolare, Costantino Caterino, ha assimilato durante le passate attività lavorative - sia nazionali che internazionali - grazie alla collaborazione con alcuni tra i più importanti marchi nello scenario dei serramenti, per i profili in pvc e la ferramenta. In questo modo Caterino ha potuto adattare alla propria realtà i processi operativi tipici dei grandi gruppi in-

Qualità ed efficienza sono le caratteristiche che definiscono i servizi e i prodotti aziendali

dustriali, di solito poco pertinenti con il mercato artigianale. Attraverso un team di persone altamente specializzato e formato, la realtà è quindi in grado di assistere e supportare qualsiasi tipologia di cliente - sia questo una startup o una realtà consolidata - nel corso di tutto l'iter di produzione.

Qualità ed efficienza che contraddistinguono non solo le risorse umane aziendali, ma anche i prodotti. Una garanzia che trova riscontro nei rapporti di fiducia duraturi, maturati negli anni con alcuni dei marchi di riferimento nel settore del serramento.

Per esempio, la partnership con Profine Italia ha permesso a Caterwin di diventare distributore esclusivo, per le regioni della Campania e della Basilicata, dei profili Kimmeling, tra i più grandi produttori europei di profili in pvc per porte e finestre.

Di notevole importanza, inoltre, è anche la collaborazione duratura con Siegenia, brand leader in Europa nella produzione di ferramenta perimetrale per finestre. Altro importante fornitore da mettere in evidenza è, infine, Fom Industrie. L'azienda, rinomata a livello internazionale per i suoi prodotti altamente tecnologici, si occupa infatti di produrre macchine per la lavorazione dell'alluminio e del pvc.

Questa, come le tante altre partnership che Caterwin ha in attivo, è un esempio concreto dell'offerta completa e di alta qualità che contraddistingue l'azienda.

www.caterwin.it



DOTTOR COSTANTINO CATERINO, TITOLARE E FOUNDER CATERWIN



LO SHOWROOM DEI MACCHINARI PRESSO LA SEDE DELL'AZIENDA

FOCUS

Esperienza messa al servizio degli interessati

Caterwin ha scelto, negli ultimi tempi, di mettere la propria esperienza e attività di consulenza al servizio di quei serramentisti intenzionati a cominciare un nuovo business nel mondo del pvc. Oggi l'azienda collabora attivamente con diverse startup partendo, in principio, dallo studio di fattibilità in cui viene messo in luce il quadro normativo di riferimento, l'analisi di costo sugli investimenti e lo sviluppo di un business plan passando poi all'avvio effettivo delle attività. Questo tipo di attività ha contribuito, nel tempo, ad accrescere la fidelizzazione dei nuovi clienti dell'azienda di Marcianise.



FUTURO

Una previsione lucida e concreta sul settore

Negli ultimi anni, in relazione ai diversi bonus che hanno coinvolto il mercato delle costruzioni e dell'efficienza energetica, il mercato dei serramenti è cresciuto esponenzialmente. In questo scenario, come sottolinea Costantino Caterino, fondatore e titolare di Caterwin, la strategia migliore è quella di consolidare la propria attività produttiva. Nel prossimo futuro, la vera sfida sarà non tanto riuscire a rispondere alle richieste in aumento, ma mettere a punto una corretta previsione dei piani aziendali da attivare non appena la curva della domanda si arresterà.



TRASPARENZA

Il vantaggio introdotto dalla formula del "listino unico" definisce la politica commerciale della società

Una politica commerciale chiara e una partnership trasparente tra cliente e fornitore sono, da sempre, le caratteristiche distintive di Caterwin. Il vero cavallo di battaglia proposto dall'azienda è la formula del "listino unico" che, nella vendita all'ingrosso di profili in pvc, sostituisce le più tradizionali modalità di prezzo netto. Questo strumento è oggi considerato un vero e proprio "specchietto per le allodole", ormai obsoleto, soprattutto per chi intende sostenere una situazione di totale trasparenza sul mercato. Il prezzo netto, infatti, tende a nascondere il costo del product mix finale, in cui non sono compresi solo le ante e i telai ma anche i rinforzi, gli scambi

bat tutta, le ante maggiorate e tutti gli altri accessori necessari alla realizzazione di un serramento. La scelta di introdurre un listino unico, invece, evita le disparità di mercato tra i clienti eliminando la falsa illusione di un trattamento di favore che, all'atto dello sviluppo puntuale della commessa di vendita, porta a conteggi fuorvianti o non previsti. La formula di vendita proposta da Caterwin, negli ultimi anni, ha acquisito sempre più forza e valore diventando una caratteristica apprezzata sia dai clienti storici che da quelli nuovi. Il successo di questo sistema è dimostrato dal fatto che molti diretti competitor locali hanno seguito la scia del listino unico introdotta da Caterwin.

