

L'assemblea dei soci ad Abano Terme

Tutte le opportunità offerte dal cambiamento



La ripresa tarda, ma sono molte le aree in cui le aziende della distribuzione ITS possono agire per superare le difficoltà del momento. Ecco le proposte del Gruppo Triveneto.com

A ospitare l'assemblea dei soci del Gruppo Triveneto.com lo scorso 23 maggio è stato anche quest'anno l'HyCafe di Abano Terme (PD). Dopo l'assemblea, che ha approvato il bilancio del 2012, si è tenuto il consueto incontro con i fornitori che ha rappresentato una grande opportunità di confronto fra il settore della produzione e quello della distribuzione idrotermosanitaria. A impreziosire l'assemblea gli interventi del prof. Roberto Schiesari, docente di finanza aziendale, presso l'Università degli Studi di

ASSICURARE IL CREDITO

Franco Rosati dell'agenzia generale di Coface, azienda leader nel settore delle assicurazioni del credito commerciale, ha illustrato alla platea quali sono i vantaggi che possono derivare dalla stipula di un'assicurazione in un settore ad alto rischio come è oggi quello della distribuzione idrotermosanitaria. Con l'assicurazione sul credito – afferma Rosati – avete la possibilità di sapere quanto vi costerà la gestione del credito senza avere sorprese in caso di insolvenza della vostra clientela”.

Franco Rosati dell'agenzia generale di Coface (foto: Michele Girardi)



Torino e del dott. Franco Rosati dell'agenzia generale di Coface. A concludere l'evento la relazione del presidente del Gruppo Triveneto Tiberio Fiesoli che ha illustrato gli obiettivi raggiunti nell'anno 2012 e ha delineato le strategie a medio lungo termine del Gruppo.

Se la ripresa tarda...

“Come tutti sapete – ha esordito il prof. Schiesari nel suo intervento – i dati del primo trimestre dell'anno ci dicono che la ripresa tarda. In un simile panorama è quindi più che mai necessario rivitalizzare il settore”. Ma in che modo? “Occorre innanzitutto – ha puntualizzato Schiesari – accelerare il processo di efficientamento energetico degli edifici ed è necessario sostenere settori ad alta intensità di lavoro. Occorre inoltre favorire il recupero di aree urbane e infine frenare la caduta dei valori immobiliari”.

Ma quali devono essere le priorità per le aziende in questo momento? “Le aziende – continua Schiesari – devono essere proattive nell'interpretare i segnali (anche quelli ‘deboli’) di cambiamenti della domanda, devono incrementare la flessibilità operativa e finanziaria. Devono migliorare la comunicazione in-store e out-store oltre a migliorare i processi per recuperare efficienza”.

“Vale poi la pena ricordare – ha proseguito il docente – che le aziende devono focalizzarsi sull'autofinanziamento per generare le risorse per sostenere il cambiamento e porre attenzione al capitale circolante operativo: area critica questa ma suscettibile anche di notevoli miglioramenti”.

Alcune indicazioni del prof. Schiesari per mi-



La locandina del XII Meeting

APPUNTAMENTO A GRAN CANARIA PER IL XII MEETING

Sarà Gran Canaria a ospitare il XII Meeting del Gruppo Triveneto. L'isola dell'arcipelago delle Canarie accoglierà infatti gli 800 partecipanti al meeting dal 4 al 9 ottobre prossimi. Gran Canaria è un piccolo continente in miniatura con un'incredibile varietà di spiagge, microclimi e paesaggi. Quasi 60 chilometri di spiagge si estendono lungo i 236 chilometri di

costa. A sottolineare la crescente importanza dell'evento vi è il patrocinio del Ministero del Turismo di Gran Canaria che ha autorizzato l'utilizzo dell'immagine del calciatore di Gran Canaria David Silva nella locandina di presentazione del Meeting. A dare ancora più lustro al Meeting di quest'anno una grande novità: il Triveneto Village, l'area espositiva

dedicata ai fornitori sponsor sarà ospitata dal Centro Congressi ExpoMeloneras, un moderno centro multifunzionale destinato a ospitare congressi, seminari, concerti, manifestazioni sportive ed eventi di rilievo internazionale. All'interno di esso la Gran Sala Maspalomas sarà la perfetta cornice per ospitare la due giorni espositiva che vedrà attivamente

impegnati i fornitori del Gruppo, i quali incontreranno a orari prestabiliti i Soci del Gruppo insieme ai loro migliori clienti, installatori, progettisti termotecnici, responsabili aree show room e impresari edili. Inoltre sabato 5 ottobre sono stati invitati a visitare l'Expo rappresentanti del contract e autorità locali.

LE RISORSE PER IL CAMBIAMENTO

Il prof. Roberto Schiesari: "Le aziende devono focalizzarsi sull'autofinanziamento per generare le risorse per sostenere il cambiamento" (foto: Michele Girardi)



gliorare la generazione di cassa e il capitale circolante: occorre operare sulla gestione delle scorte e sul credito commerciale. Per quanto riguarda il primo aspetto è importante selezionare e poi ottimizzare i rapporti di filiera. Per quanto riguarda il credito è necessario selezionare i clienti anche in base ai tempi effettivi di pagamento, affinare i processi e valutare se è il caso di esternalizzare parte del rischio.

Dal passato una grande lezione

È stata poi la volta del presidente Tiberio Fiesoli a salire sul palco: "Non voglio nella mia relazione aggiungere ulteriori dati sulla crisi perché li conoscete già. Voglio solo offrirvi alcuni spunti di riflessione e magari darvi un po' di carica". "È analizzando i codici del passato – ha dichiarato Fiesoli – che si possono decifrare i segreti del futuro. Prendiamo come esempio il marchio Stars & Moon; non dirà nulla a molti di voi ma esso è presente in tutte le nostre case. Fu fondato negli USA nella prima metà dell'800 da due imprenditori, uno che produceva sapone e l'altro candele. Quando scoprirono che gli scarti delle lavorazioni dell'uno erano utili alle lavorazioni dell'altro, decisero di unire le proprie forze. Dopo anni di crescita avvenne ciò che per ogni imprenditore rappresenta un dramma, lo scoppio della Guerra Civile". "Ma loro non si persero d'animo – ha proseguito il Presidente – e investirono tutto il loro denaro per acquistare tutte le materie disponibili al momento e necessarie alla produzione. Quando la guerra finì loro furono in grado di riprendere immediatamente la produzione e la loro crescita fu talmente forte che furono scelti come fornitori dell'esercito degli USA. Ma presto



IL FUTURO? ALCUNE RISPOSTE DALPASSATO

Il presidente Tiberio Fiesoli: "È analizzando i codici del passato che si possono decifrare i segreti del futuro" (foto: Michele Girardi)

si resero conto che non bastava più solo produrre ma occorreva comunicare al pubblico ciò che si faceva. Decisero così di sponsorizzare alcune trasmissioni radiofoniche creando così le 'soap opera' che sono arrivate fino ai giorni nostri". Ma chi erano questi due signori? Uno si chiamava Procter e l'altro Gamble. "Oggi i loro prodotti sono nelle nostre case, con tantissimi marchi diversi, ma fate attenzione – ha puntualizzato Fiesoli – non troverete mai un prodotto a marchio P&G, perché è ciascun marchio a garantire la qualità del prodotto".

Il Presidente del Gruppo Triveneto ha poi illustrato quanti siano ormai gli attori del mercato che propongono prodotti ITS: dal canale edile a quello elettrico, dal contract ai fornitori di energia, fino ai canali della GDS del bricolage e dei mobili, senza dimenticare il canale internet.

In questo panorama cosa deve fare il distributore specializzato ITS? La risposta di Tiberio Fiesoli: "Deve selezionare il cliente e gestire il credito, oltre a innovare e fare un check-up continuo. Inoltre deve proporre nuovi modelli di offerta, selezionare le tipologie di offerta e conoscere il cliente. Fare formazione e informazione al personale, ridurre i costi aumentando l'efficienza organizzativa, e infine affermare il valore aggiunto della presenza sul territorio".

Fiesoli ha illustrato le dinamiche del cambiamento: "In un'azienda devono essere presenti leadership, competenze e motivazione del personale, mezzi per realizzare i processi, strategie. Se uno solo di questi elementi viene a mancare il processo di cambiamento si inceppa". "Dobbiamo scegliere – ha concluso Fiesoli – se dobbiamo 'scannarci' per bere tutti un goccio della poca acqua rimasta o trovare un'oasi in cui possiamo bere solo noi".