

elettroforniture



Dossier

Il grossista e il prezzo d'acquisto

Imprese

Schneider Electric torna protagonista sul canale della distribuzione



Trend

Un consuntivo in crescita nel 2003

Inchiesta

La distribuzione di materiale elettrico a Parma e Piacenza



MC Elettrici punta al team building

ARTURO IOSSA FASANO Presidente MC Elettrici

tecniche nuove Via Eritrea, 21 • Milano 20157 • BSN 1824-5277 • Poste Italiane SpA - Sped. in abb. postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano



Arturo Iossa
Fasano, presidente
di MC Elettrici

MC Elettrici punta

Crescono gli associati e la SpA con sede a Milano mostra i dettagli di una nuova storia, fondata sul magazzino centralizzato, su una nuova comunicazione e sullo "spirito di squadra"

Stanno organizzando, stanno preparando, stanno mettendo a punto, stanno rifacendo la comunicazione e le strategie. Con diversi obiettivi: immagine, uomini, prodotti, servizi. "Si stanno evolvendo alcune iniziative che abbiamo elaborato da qualche tempo. E ora arrivano le prime iniziative concrete", spiega Arturo Iossa Fasano, Presidente della società. "Per noi si tratta di dare seguito a un lavoro che abbiamo iniziato da tempo e nel quale abbiamo

sempre creduto. In sostanza, in un mercato in continua evoluzione, fatto di contrattazioni feroci e di battaglie sui prezzi, di last minute e di sconti all'ultimo sangue, vogliamo impostare i rapporti commerciali anche in un'ottica un po' più profonda. È il momento di imparare a comunicare bene per lavorare meglio".

Un nuovo corso, quindi, che incide fortemente sugli investimenti dell'azienda.

"Ma è la capacità di comunicare uno degli aspetti più importanti del nostro lavoro in questi anni. Se vogliamo sintetizzare in due parole, possiamo dire che con MC Elettrici i soci si trovano ad avere più informazioni sui movimenti del mercato e a comunicare meglio con tutti gli operatori della filiera".

E in particolare chi sono i destinatari di queste iniziative? "Abbiamo orientato il nostro programma di formazione anche e soprattutto su distributori, venditori, banconisti e in generale sul personale dei distributori. Vogliamo portare avanti un'azione capillare e innovativa. Anche l'attività di formazione, ovviamente, è un aspetto della nuova strategia di comunicazione".

Veniamo ora in concreto a valutare gli obiettivi di queste iniziative. Dove vuole arrivare MC Elettrici?

I numeri di MC Elettrici

100
soci

40
affiliati

160
punti vendita

350 mln euro
fatturato globale

17.000 mq
magazzino centralizzato

d'acquisto... Che cosa offre MC Elettrici per farsi scegliere?

"Il nostro orientamento è di valorizzare il punto vendita e soprattutto di fargli assumere quel ruolo che ha perso progressivamente, quando anche nel settore elettrico si è imposto il modello 'grande distribuzione', che privilegia il punto vendita molto grande e completo di tutto, ma impersonale".

Ma la domanda rimane la stessa: perché scegliere MC Elettrici?

"Perché noi lavoriamo per favorire il piccolo e medio punto vendita, che non viene valorizzato per il suo ruolo. Vogliamo che resti e possa operare a lungo, perché il distributore di scala media ha un grande

valore, la penetrazione sul territorio. Il grossista che lavora sul territorio da qualche decennio e che è di fatto un partner operativo di tutti gli installatori e i produttori della zona, vanta una conoscenza di mercato impagabile. Il vero problema è che questo patrimonio di valori professionali non deve andar disperso. In tutto il territorio italiano esiste questa forma molto radicata di fidelizzazione: MC Elettrici punta, fra le altre cose, su questo aspetto".

Questa intenzione ha qualche riscontro anche presso i fornitori?

"I vantaggi per i fornitori stanno nella maggiore valorizzazione

al team building

"È chiaro che il primo obiettivo è di creare legami più stretti con i nostri soci. Ma per migliorare la professionalità e creare uno spirito di squadra è indispensabile operare incisivamente. Abbiamo obiettivi ambiziosi e non li nascondiamo. Vogliamo dare indicazioni nuove e lavorare per migliorarci".

Eppure i distributori italiani grandi e piccoli sono bersagliati da richieste di entrare in questo o quel gruppo

ne del prodotto che produce una politica di questo genere. La centralità del prodotto viene spesso dimenticata nella grande quantità di promozioni che sono in atto nel nostro mercato".

E le strategie? MC Elettrici ha addirittura ricavato il proprio nome dalla realtà che più lo caratterizza sul mercato, ossia il Magazzino Centralizzato. Che ruolo ha questo



Davide Coda, responsabile del magazzino centralizzato

strumento logistico? A questo risponde Davide Coda, responsabile logistica della società.

"È sicuramente al centro della nostra proposta, sostanzialmente per ottimizzare i costi fissi, legati alla movimentazione delle merci. In 20.000 metri quadrati di spazio e 8.000 metri cubi di prodotti abbiamo strutturato un sistema logistico molto rigoroso ed efficiente per i nostri clienti installatori.



Ombretta Coda, direttore generale di MC Elettrici

Stiamo continuamente perfezionandoci, ma già oggi siamo in grado di assicurare 2-3 consegne alla settimana in tutta Italia".

A tal fine è stato anche realizzata la vostra nuova iniziativa, il portale degli elettricisti?

"Il sito nasce per essere strumento operativo, di immediato ed efficace utilizzo. Assicura una visibilità immediata alle pro-

L'unica strategia è la collaborazione; e ve lo dimostro

"Vogliamo che i nostri soci possano vivere in prima persona l'esperienza della condivisione degli obiettivi, del lavoro di gruppo, della partnership...". Ombretta Coda parla con convinzione delle attività di incentive e di formazione indoor e outdoor realizzate in seno alla sua società. "Assieme a psicologi del lavoro abbiamo elaborato iniziative che mettessero in luce lo spirito di collaborazione fra le persone. Fra queste, sono sempre memorabili le attività all'aria aperta, con giochi di gruppo e obiettivi comuni".

Oh no, l'animazione del villaggio-vacanze colpisce ancora? "Nient'affatto", spiega Ombretta Coda. "Sono attività in cui i partecipanti vengono divisi in gruppi di 4-5 persone per raggiungere determinati obiettivi. Inevitabilmente nascono, proprio come nella nostra comune attività di lavoro, la voglia di mettere in comune le proprie migliori qualità, un certo spirito di squadra, una automatica divisione di ruoli in cui ciascuno si riconosce parte integrante, indispensabile ma non autonoma, del gruppo. Nasce il lavoro in team. Proseguendo nel gioco ci si accorgerà che per raggiungere l'obiettivo non è affatto necessario fare la guerra agli altri gruppi ma, al contrario, è molto meglio operare assieme. Si sviluppa così la consapevolezza che l'unica strategia vincente è quella della collaborazione".

E ha avuto successo? "Naturalmente sì, il successo è assicurato soprattutto se si completa l'esperienza con qualche gesto simbolico". Prego? "Vuole un esempio? Dall'alto di un rialzo ci si butta, schiena voltata e occhi chiusi, nel vuoto: dopo pochi (e interminabili) istanti, ecco che il gruppo ti prende al volo. Quell'abbraccio non se lo dimentica più nessuno".



Il personale di MC Elettrici al completo, ritratto davanti al palazzo in cui ha sede la società a Milano

mozioni, è un contatto diretto con l'installatore attraverso una struttura agile e molto tecnica. Ma il nostro intento è di diventare un punto di riferimento per una molteplicità di servizi informativi e organizzativi: è possibile navigare nel mondo MC, conoscere i dati statistici, agganciare l'ordine del prodotto alla promozione, accedere ai database. Infine, è possibile ottenere altri vantaggi, dall'ordine della cancelleria all'organizzazione del parco-automezzi. Il tutto per essere un vero partner dei nostri soci".

Con la formula del magazzino centralizzato, che nella strategia aziendale consente di ottimizzare i costi fissi, legati al magazzino e alla movimentazione delle merci, MC Elettrici ha operato un cambiamento saliente sul mercato. Ora intende proseguire con un'azione mirata piuttosto alla comunicazione:

"Sono due gli ambiti che intendiamo sviluppare con i nostri corsi di formazione, l'informatica e il marketing, con attività indoor e outdoor, in una logica, come si chiama, di team building, di creazione di una squadra".

Ed è importante creare questa squadra? E dove bisogna farla giocare?

"Crediamo che lo spirito di squadra sia l'anello che manca nel mondo della distribuzione e noi vogliamo muoverci per

Che cosa fa Mc Elettrici

- ➔ **Attività:** società per azioni per l'acquisto e la distribuzione di materiale elettrico in tutta Italia.
- ➔ **Strategia:** ottimizzare la logistica con il magazzino centralizzato; sviluppare programmi di formazione.
- ➔ **Obiettivi:** crescere sul mercato fidelizzando i soci e creando spirito di squadra.

crearlo. Ci serviamo anche di un esperto come Pino Grimaldi, docente di Scienza della Comunicazione a Napoli, per dare un contenuto tecnico elevato a questo progetto".

Insomma nel mondo della distribuzione MC Elettrici sta individuando un proprio percorso: autonomo, complesso, coerente. Con un'unica finalità, essere sempre vicini ai vostri partner. Ma come fate?

"Come fare ad essere vicini ai nostri soci? Ad esempio, i nostri Consigli d'amministrazione non sono organizzati sistematicamente nella sede di Milano, ma anche presso le sedi dei soci, in tutta Italia. Sono a tutti gli effetti Consigli d'amministrazione itineranti..."