

## Le giornate del Distributore – 3° EFIDA European Congress Villafranca (VR), 18-19 giugno

Il 18 e 19 giugno i Distributori industriali Italiani ed Europei si sono dati appuntamento a Villafranca per il più importante convegno del 2009.

Nel corso del Congresso i numerosi partecipanti hanno potuto confrontarsi sull'attuale situazione del mercato e dialogare con i fornitori presenti sulle prospettive future dell'intero settore.



La sala gremita dai distributori



I produttori presenti alle Giornate del Distributore 2009.

### *Scenari economici*

Nelle due giornate del Convegno è stata presentata una fotografia inedita del mercato attraverso l'analisi della situazione economica generale e di quella della distribuzione industriale in particolare. Il Dr. Luca Paolazzi, direttore del Centro Studi Confindustria, ha delineato il quadro entro cui collocare l'attività del nostro settore che, alla luce dei cambiamenti in corso, assumerà connotati differenti da quelli finora noti.



Luca Paolazzi, direttore del CSC.

La struttura del mercato, a livello europeo, è stata puntualmente analizzata grazie all'intervento di Alberto Bono, Hubert Reiff, Philippe Landmann e Adriaan van Liempt che, presentando i dati dei rispettivi stati di appartenenza, hanno documentato lo stato di fatto della distribuzione in Italia, Germania, Francia e Olanda. Le relazioni hanno riscontrato notevole interesse in quanto sono emerse le peculiarità nazionali e si sono riscontrate problematiche comuni.

Per il mondo dei fornitori si sono registrati gli interventi di alcuni dei maggiori produttori a livello italiano e mondiale quali SKF (Stefano Abbà), Festo (Giampaolo Arosio), Optibelt (Tilman Pittelkow) e Camozzi (Domenico Di Monte), che hanno contribuito al dibattito con la loro visione della distribuzione e che hanno evidenziato le strategie su cui ognuno di loro ritiene più opportuno

puntare per un ulteriore sviluppo del proprio brand e dei prodotti qualitativamente significativi. In quest'ottica si è avuto un' importante conferma dai produttori in quanto tutti i relatori hanno sottolineato il ruolo fondamentale della distribuzione nelle proprie politiche di espansione commerciale.

### *Il mondo della distribuzione*

Grazie agli interventi dei rappresentanti del mondo della distribuzione si sono evidenziate le diverse anime di questo settore: quella del distributore tradizionale, di dimensioni piccole o medie con vocazione locale, e quella del grande gruppo strutturato finanziariamente e organizzato, dal punto di vista della logistica, per operare a livello nazionale o internazionale. Queste differenze si ripercuotono anche sulle scelte relative all'organizzazione di vendita: quella tradizionale, di gran lunga la più diffusa e da molti ritenuta la strada maestra dalla quale non ci si deve allontanare, oppure soluzioni alternative altrettanto valide e caratterizzate da un maggiore e più sofisticato ricorso a strumenti quali la vendita su catalogo cartaceo e/o multimediale. Esperienze di politiche di vendita non solo tradizionali sono state illustrate da Dieter Grumer (Würth), Andrea Alvisi (RS Components), Alessandro Gentili (Hoffmann) ed Aldo Ferro (CDU).

A livello europeo, lo sviluppo dei grandi gruppi verrà rallentato dall'attuale congiuntura economica, anche se la tendenza alla concentrazione sia a livello nazionale che internazionale proseguirà nei prossimi anni. Questo emerge dalle indicazioni fornite dai rappresentanti di alcuni dei maggiori gruppi, Christof Domeisen (Angst+Pfeister), Christian Collignon (Orexad), Marco Minetti (Minetti Group) e Bart Ziurys (Barnes), che hanno presentato le loro realtà aziendali.

### *Il caso Italia*

Grande attenzione è stata riservata alla realtà italiana che, come e più degli altri mercati europei, sta vivendo un momento di grande incertezza e di grande trasformazione da cui emergeranno le imprese che meglio si sapranno adattare alla nuova realtà. La relazione di Bruno Bettenzani ha offerto ai presenti alcuni spunti di riflessione su come guidare le imprese in questa fase critica, mentre Andrea Circi (KStudio Associato – KPMG) ha dato indicazioni sugli strumenti a disposizione dell'imprenditore per intervenire nella gestione finanziaria straordinaria.

Il punto sul mercato italiano è emerso dal confronto fra distributori e produttori nel corso della tavola rotonda il cui tema *Parliamoci chiaro: sinergie possibili in un momento di crisi* è stato affrontato senza reticenze dai rappresentanti dei due mondi chiamati a dar voce alle reciproche esigenze e visioni, Andrea Casarini (Bonfiglioli), Massimo Camisasca (Rexnord), Fausto Villa (Camozzi), Alessandro Braga (Timken), Luca Mambretti (Verzolla), Carlo Contasta (Contasta Componenti) e Carmine Del Duca (Tekno Uno), e dai presenti in sala.



La tavola rotonda

Questo confronto rappresenta un punto di svolta nei rapporti fra distributori e produttori e indubbiamente evidenzia un momento di miglioramento nei rapporti fra le due categorie nella

consapevolezza della necessità di sinergie. Appaiono, infatti, sempre più numerosi i punti condivisi, fra cui quelli relativi alle priorità operative per la ripresa economica. È stato più volte ribadita l'importanza a questo fine dell'innovazione sia dei prodotti che delle politiche commerciali, della qualità, della forte integrazione con la distribuzione nonché degli strumenti per la pianificazione ed il controllo delle vendite.

Il grande interesse suscitato dai temi trattati ha portato, in conclusione dell'incontro, a prevedere nuovi momenti di confronto fra produzione e distribuzione, e che ci si auspica possano avvenire con cadenza annuale.

A margine del congresso ha riscosso successo la cena presso le Cantine Zonin di Gambellara (VI) che ha rappresentato un momento informale di dialogo e di scambio di esperienze fra tutti i congressisti.



La cena presso le Cantine Zonin.