

UNA PROPOSTA STRATEGICA

IL PRESIDENTE DEL CONSORZIO DISTRIBUTORI UTENSILI ESPONE IL SUO PUNTO DI VISTA SULLA FASE ECONOMICA DEL MERCATO E SULLE NUOVE "DINAMICHE" TRA CLIENTE E FORNITORE.

Abbiamo recentemente incontrato Massimo Ravina, presidente del CDU (Consorzio Distributori Utensili) e amministratore delegato della Bi.Erre.Di. S.p.A., azienda che, con oltre 30 anni di attività nell'ambito della "meccanica globale", distribuisce utensili, cuscinetti, trasmissioni, strumenti

di misura, accessori e articoli tecnici per l'industria. Riportiamo di seguito lo scambio di battute che ci ha permesso di raccogliere un qualificato parere circa le attuali condizioni del settore dell'utensileria in Italia e le principali tendenze produttive.

Una proposta "globale"

Massimo Ravina presenta preliminarmente la propria azienda: «Bi.Erre.Di. è un'impresa che ha sede centrale a Genova e opera sul territorio, prevalentemente in Liguria e basso Piemonte, attraverso le filiali di Savona, La Spezia, Alessandria e Cuneo.

La sollecitudine del servizio è garantita da un'efficace organizzazione logistica che si avvale, oltre che dei magazzini posizionati presso ogni filiale, di un magazzino centrale di oltre 3.500 mq».

Bi.Erre.Di. offre ai clienti oltre 150.000 articoli delle marche più prestigiose (quali Skf, Coromant, Festo, TKN, Format, 3M, Mitutoyo Fraisa, Emuge, ecc.) di cui più di 50.000 gestiti a magazzino, oltre a un servizio di assistenza garantito da specialisti, a seconda del settore merceologico di sbocco, e da tecnici delle case madri: «La Bi.ErreDi.



Esposizione prodotti Bi.Erre.Di.



Lavorazione al tornio.

ICORTESI/BI.ERRE.DI

si può definire un'azienda generalista dove il giro di affari è suddiviso in macro settori: quello delle trasmissioni di potenza e automazione; quello meccanico, in cui rientrano gli utensili da taglio, gli accessori macchina utensile e la metrologia; quello delle attrezzature per officina, comprendente gli utensili manuali, elettrici, pneumatici; oltre agli altri settori rivolti alla manutenzione industriale che rappresenta circa il 65% del nostro fatturato». Molto importante è il settore della strumentazione, per il quale l'impresa fornisce ai propri clienti servizi di

certificazione metrologica, gestendone il parco strumenti. Massimo Ravina entra nel dettaglio: «Noi forniamo servizi non solo di supporto alla vendita, ma anche di taratura e certificazione del parco strumentale del cliente. In ambito metrologico, dunque, grazie alla stipulazione di accordi con centri di taratura accreditati, ci proponiamo come un vero e proprio partner in grado di offrire alla propria clientela un servizio crescente nell'ambito metrologico. Del resto, solo chi fornisce al mercato soluzioni e servizi di qualità riesce ancora a distinguersi». Uno dei pilastri dell'impresa genovese è la "qualità", come dimostra la certificazione ISO 9001:2008. A tal proposito Ravina precisa con orgoglio: «Siamo stati tra le prime aziende che opera nella distribuzione industriale a ottenere l'attestazione di qualità, come dimostra la certificazione ISO 9002 ottenuta nel 1994».

Una grande opportunità

Nel 1992 Bi.Erre.Di. fu tra le aziende che fondarono il CDU cioè il Consorzio Distributori Utensili, realtà che attualmente "riunisce" 27 tra le più importanti e qualificate utensilerie d'Italia con 36 punti di vendita nell'intero territorio nazionale.

Massimo Ravina, che del consorzio è il presidente in carica da 5 anni, spiega: «Fare parte del CDU è strategico, oltre che necessario, in quanto permette alle aziende associate di beneficiare di vantaggi che operando autonomamente non avrebbero la forza di ottenere». Quali sono questi vantaggi? «La condivisione delle informazioni e le analisi di mercato, così come i dati incrociati dei singoli associati e della concorrenza, rappresentano un valore notevole. La partecipazione paritetica e attiva di tutti gli associati permette di incidere nelle scelte sia gestionali sia operative, mantenendo la piena autonomia aziendale e sfruttando il patrimonio di informazioni che il consorzio può assicurare». Il CDU insomma è un'arma vincente per superare le difficoltà e le sfide dell'attuale fase di mercato, in quanto il dialogo attivo e aperto tra aziende che operano nel medesimo settore permette di verificare idee, sviluppare soluzioni e condividere oneri. «Essere parte del consorzio – precisa Massimo Ravina – è per noi una scelta strategica: ci consente di fare "aggregazione", di usufruire del catalogo e del magazzino di Caponago.



Massimo Ravina, presidente del CDU (Consorzio Distributori Utensili) e amministratore delegato della Bi.Erre.Di. S.p.A.

Puntare sui clienti “giusti”

Come valuta lo stato di salute del comparto meccanico italiano? «Il mercato italiano sta attraversando una fase difficile e competitiva. La mia opinione è che non ci sia spazio per le aziende ibride, che “vogliono fare tutto” e “accontentare tutti”. Diventa prioritario conoscere a fondo il mercato acquisito e quello potenziale, razionalizzare progressivamente gli stock di magazzino e prestare sempre più attenzione all'esposizione finanziaria. Bisogna quindi investire sui clienti in grado di crescere e che possono dare profitto sul lungo periodo, evitando di insistere su quelli in crisi o con basso potenziale in termini di acquisti. Credo insomma che oggi un'azienda di distribuzione come la nostra deve innanzitutto sapere cosa “non fare”, evitare scelte “non più sostenibili” e puntare tutto su attività verso clienti “redditivi”. È quindi oggi molto importante definire il “tipo” di cliente e il suo “potenziale” sul mercato? «Esatto: solo a seguito di tale definizione il distributore può valutare il tipo di rapporto da instaurare con il cliente stesso e quale strategia di distribuzione adottare. Ovviamente, io credo che in questa situazione di mercato siano da preferire i clienti che operano nell'orbita dei grandi gruppi industriali, che riconoscano il distributore come partner nel lungo periodo».



Cuscinetto, disegno tecnico.

Massimo Ravina pone in evidenza un ulteriore aspetto d'interesse: «Dal 2008 ad oggi pianificare la produzione è più complesso, in quanto le richieste dei clienti sono improvvise e richiedono tempi di evasione molto rapidi; un distributore, oltre ad avere un sistema informativo che permetta di gestire al meglio le scorte, deve collaborare con fornitori partner, con i quali lavorare congiuntamente “sul cliente” non solo sull'aspetto tecnico, ma anche su quello».

Massimo Ravina conclude con uno sguardo al futuro: «Il nostro obiettivo è quello di continuare a crescere come Bi.Erre.Di. A breve potenzieremo la struttura di Alessandria, che diventerà il nostro “polo logistico” e permetterà di alleggerire le altre filiali grazie a un moderno magazzino centrale che consentirà di servire con rapidità ed efficacia gli altri punti vendita. La Bi.Erre.Di fa anche parte di una rete d'impresa, che opera in Piemonte, con cui stiamo sviluppando un nuovo software per ottimizzare la gestione delle commesse: ciò che farà crescere ulteriormente la qualità del nostro servizio e garantirà una riduzione dei costi. Per quel che riguarda il consorzio, invece, l'obiettivo è quello di potenziarne le attività in corso e svilupparne di nuove con gli associati; il CDU è davvero un punto di riferimento fondamentale per la nostra attività e, più in generale, per il settore».

Il catalogo: uno strumento insostituibile

Il CDU, Consorzio Distributori Utensili, rappresenta una realtà consolidata nell'ambito della distribuzione di utensili in Italia: comprende 27 aziende associate, con 36 punti vendita su tutto il territorio nazionale. Il consorzio è nato nel 1992 e ha oggi sede a Caponago (MB) dove dispone di un ampio magazzino per la gestione dei marchi privati Format e TKN. È importante anche ricordare che nel 1999 il CDU ha siglato un importante accordo con il consorzio tedesco E/D/E, dando vita a una partnership di rilevanza europea che ha permesso di sviluppare diversi progetti comuni, tra i quali spicca la crescita del brand Format. Essere soci del CDU assicura notevoli vantaggi: il più importante è sicuramente il confronto tecnico tra le diverse utensilerie e la nascita di importanti sinergie e collaborazioni. Di fondamentale importanza è il catalogo, ormai giunto alla sesta edizione in dodici anni, che il CDU realizza e che è divenuto un riferimento nel settore della distribuzione di prodotti industriali: si tratta di una pubblicazione unica nel suo genere, un volume ricco di dati e informazioni tecniche che comprende 9 settori, 137 marchi tra cui quelli “privati” TKN e Format, 29.501 codici prodotto e 1.464 pagine. Il catalogo rappresenta una guida sicura, facile da consultare, per individuare la soluzione migliore a seconda delle specifiche richieste del cliente, nel vastissimo mondo degli utensili, delle attrezzature e delle forniture industriali; in tal modo le utensilerie associate possono offrire al mercato una proposta veramente ampia e completa, soprattutto nell'ambito del taglio del metallo.