



Da Franchi a Caterino: l'attenzione si sposta al Sud

Sono sempre più numerose le notizie che arrivano in redazione, le informazioni che raccolgono i nostri giornalisti, le soffiare che circolano nell'ambiente. Tante. Chi non conosce bene l'ambiente potrebbe pensare che il mastodontico mondo del commercio ITS, proprio per le sue dimensioni elefantiache, marci come un diesel, come una vecchia locomotiva a carbone. E invece no! Mi viene in mente Cesare Franchi, uno che qualche cosa in vita sua ha fatto; sotto l'insegna di Prontogros Europa 2000, per esempio. Ha contribuito a creare un colosso. Un giorno ha salutato tutti, ha attraversato la strada e nel giro di poco più di un anno ha dato vita ad una nuova creatura che si chiama Idroexpert. E i suoi nuovi accoliti sono già quasi duecento, insomma una cifra da far invidia a chiunque. Eppure Franchi non ha certo un fisico da centometrista; e neppure l'età. Certo ha una gran testa. Senza capelli ma con molte idee. E siccome aveva voglia di essere originale ha violato il sancta sanctorum collegando il mondo idraulico a quello elettrico. È successo dunque quel qualcosa di cui da tempo si parlava. Lui, però, l'ha fatto, a differenza di altri che continuano a parlarne.

Invidio Franchi con il suo entusiasmo giovanile e gli perdono, paragonandoli a una marachella, quei fuochi d'artificio che al culmine della festa di Idroexpert, ha sparato nel cielo di Montaletto di Cervia, distraendo persino i magazzinieri del turno notturno, all'interno dei magazzini di Prontogros.

Di Franchi leggerete in questo numero del giornale, che presenta un suo nuovo rivale, Alessandro Cambielli; che entra in azienda con le sue giovani idee, legate all'immagine, ma anche alle future colonizzazioni che il più grande gruppo italiano intende fare nel prossimo futuro.

Al Nord, non c'è quasi più posto per mettere bandierine di punti vendita, ma state certi che altre se ne metteranno. La partita si spinge verso Sud, cominciando dal Centro. È lì che secondo Cambielli junior si apriranno nuovi magazzini, è lì che lavora Michele Caterino, manager di Delta, vecchio lupo di questi mari, impegnato a ridare smalto organizzativo e nuova linfa ad una compagine che ultimamente aveva forse dormito troppo sugli allori. Ma di Michele vi racconteremo più avanti... È lì che si muovono i manager di Franchi che, capitanati da Piero Buccarella, hanno assestato a tutta la concorrenza tre botte secche, ingaggiando tra Basilicata, Sicilia e Sardegna un numero di associati tale da far paura a chiunque. E per spronarvi ancora alla lettura di questo numero vi ricordo l'indagine regionale che questa volta ha fatto tappa in Veneto e l'identikit sulla realtà attuale dei punti di vendita e sulle tendenze future, dalle quali emerge in modo evidente la volontà di ampliare i servizi.

E voi cosa ne pensate?

Scrivete a
marco.dimarzio@tecnicenuove.com
fax 0239090331



Quasi mille presenze al terzo convegno del Gruppo Idroexpert riunisce installatori produttori, distributori e coinvolge anche gli “elettrici”

AMPIE VEDUTE

Cesare Franchi, a.d. di Idroexpert. Nel futuro della società, una piattaforma distributiva in comune con il settore elettrico al Sud

Al termine della cena di gala i fuochi d'artificio hanno illuminato il cielo di Montaletto di Cervia. Erano visibili fin dal mare. Gli occhi di un compiaciuto Cesare Franchi erano lucidi per l'emozione.

“È vero – spiega Franchi – i fuochi mi hanno emozionato un po', ma soprattutto mi hanno fatto capire che abbiamo espresso, anche in quel modo gioioso, quelli che sono i nostri obiettivi: cioè andare molto in alto. Mi sembrava di essere a Rio de Janeiro, ma la mia più grande preoccupazione era quella di far sentire bene i nostri ospiti”.

Al terzo convegno del Gruppo Idroexpert è indubbio che la ancora giovane azienda della distribuzione ITS ha voluto fare il botto e non si è trattato semplicemente del finale pirotecnico. Quasi mille presenze, fortemente qualificate, hanno assicurato alla tre giorni

dell'Emporio delle Passioni un risultato che non può passare inosservato. Si è cominciato il giovedì 10 maggio con il primo convegno organizzato da Idrocentro Marche, Idrosole e Titansole, riservato ad installatori, studi di progettazione e architetti, dal titolo “Il futuro della termoidraulica con le nuove tecnologie”. La sala era gremita per l'inatteso arrivo di 420 installatori provenienti dalla Romagna, da San Marino e dalle Marche. Al tavolo dei relatori gli esponenti delle società Idrosole, Titan Sole e Idrocentro. In questa occasione si è parlato di fotovoltaico, caldaie a condensazione, nano-tecnologie, pompe geotermiche. E' stato inoltre presentato il software Mister Dico per la redazione di una dichiarazione di conformità alla legge 46/90. Ma la vera, grande, novità ha riguardato i discorsi inediti relativi al settore elettrico visto come opportunità di crescita. Il secondo giorno dei lavori ha invece riguardato grossisti e distributori, tra i quali alcuni invitati non appartenenti al Gruppo Idroexpert. Erano presenti circa 200 persone. Tema della giornata “Gruppo come sistema coerente di fornitura del valore”. Al palco degli oratori si sono susseguiti grandi esperti da Lorenzo Bellicini del Cresme a Luca Adinolfi di Unicredit, da Domenico Bracone di Fox & Parker a Ernesto Hofmann di IBM, da Massimo Minguzzi di Idrolab ad Arturo Jossa di MCElettrici. Si è trattato di un convegno lungo, ma pieno di contenuti, tutti molto interessanti. Già al secondo giorno i contorni del successo si sono delineati



L'EMPORIO DELLE PASSIONI

La sede del terzo convegno Idroexpert: l'Emporio delle Passioni a Cervia, che ha ospitato la tre giorni di lavoro organizzata dal Gruppo



IL MODERATORE

Piero Buccarella, direttore del Progetto Idroexpert. A lui il compito di aprire i lavori e moderare i vari convegni

TRE GIORNI DI LAVORI

La sala gremita: al convegno hanno partecipato relatori di spicco come Ernesto Hofmann, strategy director of new technology di IBM; Domenico Bracone di Fox&Parker, Massimo Minguzzi di Idrolab ad Arturo Jossa, a.d. di MCElettrici.

chiaramente: *“Un gruppo di acquisto che è partito dopo le ferie del 2006 e ha chiuso il primo anno già con il bilancio in positivo, non poteva che proseguire bene la propria attività. In partenza, nel settembre del 2006, abbiamo voluto fare un primo convegno e gli invitati erano novantasei. A gennaio le cifre erano già cresciute in maniera esponenziale visto che i presenti erano 180. A maggio, su tre giorni, si sono spalmate 850 presenze: debbo dire che l'affluenza è stata enorme, ma soprattutto che, una volta finiti i lavori, non c'è stato senso di vuoto, perché da ogni parte, per telefono, per fax, per e-mail sono arrivati ringraziamenti e complimenti; da parte di tutti, e mi riferisco ad operatori e relatori. Già ci chiedono quando sarà il prossimo appuntamento. Ma soprattutto ci dicono che ritengono che la necessità di tagliare i costi di 7-8 punti è una strada da imboccare al più presto ed è una via senza ritorno. Noi gli abbiamo dimostrato che attraverso una struttura di servizio come Idroexpert questo taglio si può fare. E la dimostrazione, oltre che nei conti, sta nel numero dei nostri associati/partner che è cresciuto in maniera sorprendente anche per noi”.* Dunque installatori e distributori credono nelle parole e nelle promesse di Cesare Franchi.

La terza e ultima giornata è stata infine riservata agli affiliati a Idroexpert: presenti 214. Rispetto ai due primi convegni di Idroexpert c'è stato un evidente salto di qualità, sia nei numeri dei presenti che nella qualità degli interventi, a testimonianza della accresciuta importanza del Gruppo che ormai si presenta a livello nazionale come un nuovo attore della distribuzione. Ma, soprattutto,

to, l'alleanza con MCElettrici, testimoniata dalla presenza al convegno del presidente e amministratore delegato Arturo Jossa, ha chiarito i termini di una rivoluzione in atto e cioè la stretta di mano, in grande stile, tra la distribuzione elettrica e quella idraulica. Un processo nato quasi per caso e ispirato dalla logistica, ma che da quel momento ha fatto grandi passi al punto che presto nascerà una seconda piattaforma di distribuzione comune, ovviamente al Sud; e che nei progetti dei due principali attori c'è uno scambio di materiali, inizialmente a livello elementare, che dovrebbe pensare ad un venti per cento di presenza del nuovo alleato nei magazzini dei distributori elettrici ed idraulici. A quel punto, le bandierine rosse e blu della neonata formazione, sparse per l'intera penisola, potrebbero essere – secondo le dichiarazioni di Jossa - intorno alle cinquecento unità. Dal canto suo Franchi conferma che il progetto prosegue: *“Per quel che ci riguarda cominceremo con qualche punto vendita e si tratterà di strutture diverse. Prodotti elettrici ed idraulici staranno nella stessa ragione sociale; insomma si tratterà di un reparto completamente staccato anche se allo stesso banco. Sarà un esperimento, che però andrà avanti nel 2008”.* Non resta a questo punto che attendere l'appuntamento autunnale, che ovviamente è già stato fissato per settembre. *“Il calendario è già stabilito – conclude Franchi – l'appuntamento per tutti è a settembre. Nella nostra agenda tre mesi sono ormai santificati a questo tipo di riunioni e sono gennaio, maggio e settembre. Anche questo genere di iniziative servirà a far crescere il nostro gruppo più coeso che mai”.* ■