

72

03/07

GIOVANI IMPRENDITORI**CHI PARTE: MAURO MAMOLI**

Si parla spesso di rapporti tra distribuzione e industria: affrontiamo il tema dal punto di vista delle associazioni di categoria, approfondendo la collaborazione tra Federmobili e Federlegno-Arredo.

La scheda prodotto

Il tutto è iniziato nel "lontano" anno 2000, quando Federmobili e Assarredo hanno lavorato allo stesso tavolo per favorire l'applicazione della legge n° 126 del 10 Aprile 1991 "Norme per l'informazione al consumatore", legge divenuta effettivamente operativa solo nel 1997, con la pubblicazione del relativo decreto di attuazione (DM 8 febbraio 1997). Dall'impegno dei Presidenti delle due Associazioni è nato un Protocollo Federmobili-Assarredo che, nelle intenzioni, avrebbe dovuto portare definitivamente all'interno dei nostri negozi la Scheda Prodotto. Il documento terminava con l'impegno reciproco a dare la massima diffusione ai contenuti. Come tutti sappiamo la compilazione della scheda prodotto spetta ai produttori, mentre ai rivenditori spetta l'obbligo di esporla insieme al prodotto. Dalla firma del protocollo sono passati 6 anni e, ancora, qualche produttore è restio a fornire le informazioni necessarie, come pure qualche collega a esporre la scheda prodotto, ma mi sento di affermare che molti sforzi sono stati fatti e una buona parte delle aziende ha seguito le indicazioni e le prescrizioni contenute nell'accordo.

Il motore di ricerca

Sempre alla fine del 2000, è partita un'altra iniziativa di Federmobili: Webmobili. Il progetto è principalmente rivolto ai rivenditori, ma anche l'industria (forse con lungimiranza) ha visto in quest'iniziativa un'opportunità per collaborare con Federmobili. Nel corso degli anni sono state molte le aziende produttrici che, a vario titolo, hanno collaborato e collaborano a questo progetto. Alcune industrie si sono fatte promotrici presso i propri rivenditori affinché aderissero al portale, altre hanno sponsorizzato l'iniziativa, altre ancora hanno collaborato al miglioramento del servizio per gli utenti. Il risultato è ormai sotto gli occhi di tutti: Webmobili è

il portale di riferimento per gli utenti che cercano arredamento su internet.

Il contratto tipo B2B

Arriviamo al 2004. Federmobili e Assarredo tornano a sedersi intorno a un tavolo. Dalla scheda prodotto la discussione si sposta sul "terreno minato" dei rapporti contrattuali tra produzione e distribuzione: entrambi gli attori sentono la necessità di passare dalla semplice stretta di mano ad accordi scritti. La distribuzione ha bisogno di ottemperare agli obblighi di legge a tutela dei propri clienti sia in materia d'informazione sia di garanzia (tanto sul prodotto quanto sui tempi di consegna). La produzione ha necessità di "fidelizzare" i propri rivenditori e verificare su quali può "puntare" e su quali no. Il lavoro, a cui ho avuto il piacere di partecipare in prima persona, è stato lungo, ma il risultato è andato oltre ogni più rosea previsione. Dagli incontri è scaturito uno schema che si basa su un rapporto d'equità e trasparenza nei legami tra fornitore e rivenditore con notevoli benefici per la crescita dell'intero settore. Il nostro lavoro non è stato esente da critiche. La più ricorrente è stata quella che con un "contratto del genere" si ha la certezza di "litigare" con il proprio fornitore e di rovinare i rapporti d'amicizia sui quali ci si è basati per anni. Permettetemi di dissentire. Al di là del fatto che, con gli obblighi di legge ai quali siamo sottoposti, l'amicizia e la "stretta di mano" di un tempo non servono più a nulla, lo schema proposto non deve esser inteso come un "contratto" ma come una "check list" che è d'aiuto a entrambi le parti in sede di trattativa. Le aziende con cui collaboro, generalmente, nel momento finale della trattativa mi sottopongono un contratto, da loro stilato, che regolerà i rapporti d'acquisto e le condizioni generali di vendita tra la nostra azienda e la loro. A questo punto anziché "subire" passivamente le condizioni propostemi, apro una negoziazione confrontando le voci del documento del fornitore con la "check list" sottoscritta dalla mia e dalla loro Associazione. Discuto e mi confronto prima di iniziare (o rivedere) il mio rapporto con l'impresa industriale fornitrice,

per non dover litigare dopo a causa di clausole non chiare. Non nascondo che con alcuni fornitori non ho avuto mai bisogno di rivedere i nostri accordi, ma con quelle con cui inizio a collaborare metto sempre sul tavolo il lavoro svolto da Federmobili e Assarredo Federlegno-Arredo. Nel caso in cui il fornitore non accetti determinate clausole valuterò se mi conviene o no iniziare a collaborare con lui, ma di certo saprò da subito in che cosa sarà manchevole e a quali problemi andrò incontro annoverandolo tra i miei fornitori. Un altro aspetto che apprezzo molto di questo schema, è che, per le dichiarazioni reciproche che contiene (rispetto di zone, concorrenza tra produttori all'interno del punto vendita, impegni nelle campionature, etc.), l'ago della bilancia non pende soltanto dalla parte del fatturato, ma entrano in gioco anche variabili come patti di non concorrenza all'interno del punto vendita e impegno reciproco a promuovere i prodotti. Questo mi sembra un dato importante per chi, non avendo grandi superfici espositive, non ha la potenzialità per sviluppare grandi fatturati, ma ha la possibilità di ottimizzare gli spazi con pochi e "fidati" fornitori.

Innova.com

Termino questa sintetica cronologia con un accenno all'ultimo progetto promosso dalla nostra Federazione: Innova.com. Anche in questo caso la creazione della Società promossa da Federmobili ha riscosso un notevole interesse da parte delle aziende produttrici. La formazione che Innova.com può offrire va al di là degli ottimi corsi proposti nelle aule del Politecnico, della Bocconi e di Logotel. I programmi e i progetti della neonata società prevedono corsi "confezionati su misura" per le imprese industriali che vorranno organizzarli per i propri rivenditori. Quindi, anche per la formazione, una collaborazione e un'integrazione sempre più stretta tra rivenditore e produttore. Tra i soci fondatori di Innova.com troviamo industriali e distributori: un altro segnale che i punti in comune per far crescere il comparto ci sono, basta cercarli!

CHI ARRIVA: MAURIZIO RICUPATI

Siamo al giro di boa. Il primo mandato del Gruppo Giovani di Federmobili è scaduto e, durante una delle ricche giornate di appuntamenti all'interno della settimana del Salone del mobile di Milano, edizione 2007, si è svolta l'elezione del nuovo consiglio. Pur essendo un consiglio al primo mandato non si può certo dire che l'inesperienza abbia limitato la nostra volontà di perseguire diversi obiettivi. Potrebbe sembrare che non abbiamo mai trovato ostacoli sul nostro cammino ma, credetemi, non è così: difficoltà ne abbiamo trovate e tante. Sicuramente il merito più grande è da attribuire al presidente uscente, Mauro Mamoli, il quale,

in modo discreto e con molta umiltà, ha dedicato almeno un giorno alla settimana all'attuazione dei progetti del nostro gruppo giovani. Lo ha fatto con passione e sicuramente senza guadagnarci nulla (anzi, a oggi dobbiamo ancora rimborsargli i costi delle trasferte). In quattro anni Mauro è riuscito a ottenere un posto alle principali tavole rotonde facendo sapere a tutti che esiste una nuova classe di imprenditori del mobile che vuole perseguire il proprio obiettivo con metodi diversi". Senza ombra di dubbio, sono stati determinanti anche i contributi di Giuseppe Tosi, che spesso ci ha spronato dicendoci "io a queste condizioni non ci sto"; di Chiara Monti, che in ogni occasione ci ha ricordato che noi siamo "l'espressione del voto di giovani e che a loro dobbiamo sempre far sapere quello che stiamo facendo; di Cristina Colla, che ci ha aiutato ad aprire gli occhi sulle problematiche del design d'autore. Tornando al presente, il consiglio è stato eletto e, nonostante la sala non fosse affollata come sempre, il gruppo ha rinnovato i suoi rappresentanti. Nel nuovo direttivo, oltre agli otto consiglieri già presenti nel precedente mandato, sono entrati altri cinque colleghi alla loro prima esperienza sindacale: a loro va sicuramente un ringraziamento speciale per la fiducia dimostrata e perché credono in un possibile cambiamento. La programmazione per il prossimo quadriennio verrà resa nota dopo il primo consiglio direttivo, intanto vi anticipo i punti sui quali si baserà il nostro piano di lavoro:

- favorire il dialogo tra i rivenditori e all'interno della filiera legno-arredamento;
- comunicare, relazionare e ascoltare la base che noi rappresentiamo e far conoscere periodicamente quello che stiamo facendo;
- mantenere una nostra autonomia, fieri e coscienti di far parte del "sistema Federmobili";

Chiudo ricordandovi di tenere sotto controllo il nostro sito, www.gruppogif.net, anche in questo nuovo mandato sarà la piattaforma su cui lavoreremo e in cui potrete trovare il riassunto delle nostre attività. Verrà inoltre potenziata la sezione dedicata alle segnalazioni e alle denunce di comportamenti poco corretti che talvolta si verificano nel nostro settore. ■

ORGANIGRAMMA CONSIGLIO DIRETTIVO

Presidente:

MAURIZIO RICUPATI - Mav Arreda

Vice presidente:

ANDREA CUMINI - Mario Cumini

Consiglieri:

CHRISTIAN BOSCO - Arredamenti Traiano s.a.s

FILIPPO LOMBARDELLI - Lombardelli Arredamenti

GERMANO PRELLA - Arredamenti Prella e C arl

ALESSIO LUCERTINI - Lucertini Arredamenti

DIEGO TOMASONI - T4 interni srl

STEFANO CALZAVARA - C.T. Arredamenti

EMANUELE BONINI - Arredamenti Bonini

SARA MONTI - Monti Arreda snc

LUCA SARACENI - Arredamenti Saraceni

ALESSIA MINI - Edilminidue srl

LUCA CAROSIO - Mobilificio Carosio & Olivieri