

iFerr Day 2013



Tra palco



“I partecipanti a iFerr Day 2013 mostrano di essere molto attenti a ciò che accade e di avere le idee molto chiare in quanto alle linee guida da tenere per il prossimo futuro”



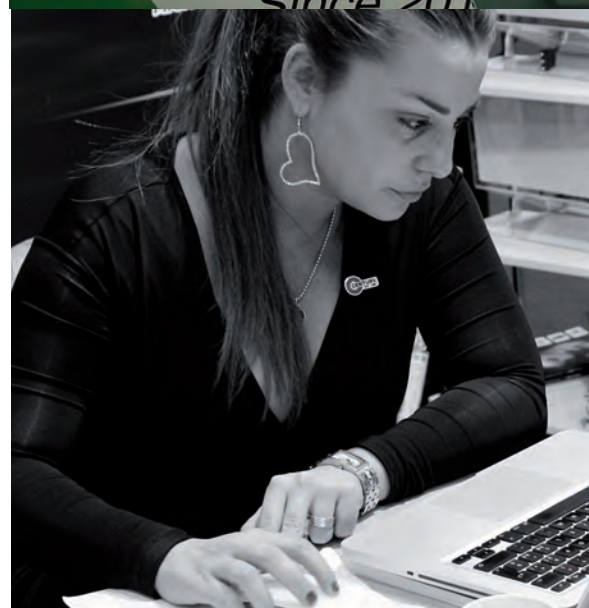


e realtà

Di Remo Rizzi

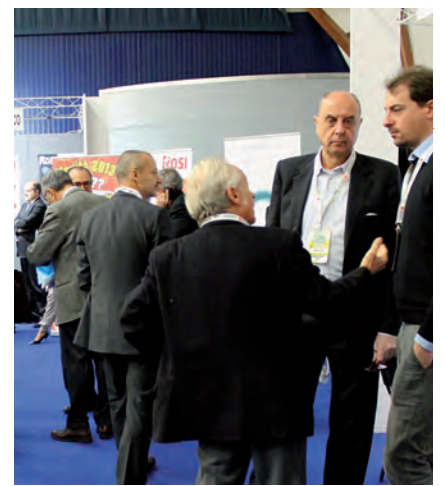
iferr Day
 2° Congresso Nazionale Grossisti Ferramenta
 2013/Milano/26 novembre

FERRAMI
 Since 2013



GfK nel mondo

 Oltre 155 società operative in più di 100 paesi in tutto il mondo.
 Oltre 12.000 dipendenti full-time.
 GfK è la prima società di Ricerca di Mercato in Italia, al quarto posto in Europa.
 In Italia da circa 30 anni sviluppa ricerche e servizi in stretto contatto con la realtà del mercato.



iFerr Day 2013, il secondo Congresso Nazionale per grossisti di ferramenta, che si è svolto presso il Crowne Plaza Hotel di San Donato Milanese lo scorso 26 novembre, ha registrato un notevole successo, sia come afflusso di persone, sia dal punto di vista del gradimento espresso da chi vi ha partecipato. Innanzi tutto qualche dato significativo. Le aziende in mostra sono aumentate del 54%. Il numero delle aziende sponsor è salito a ottanta. Le aziende partner sono cresciute del 22%. 685 sono stati i visitatori accreditati. I grossisti si sono presentati tutti, compreso il gruppo Ferritalia che, pur impegnato nella periodica riunione commerciale

pianificata da tempo e impossibile da rinviare, non ha comunque voluto mancare l'appuntamento e per questo ha inviato una ufficiale rappresentanza all'evento di Milano.

iFerr Day ha premiato 30 giovani manager, e Assofermet ha premiato due grossisti dell'anno. Sono stati pianificati 172 incontri tra produzione e distribuzione, mentre sul palco si alternavano dieci relatori qualificati e venivano premiati i grossisti dell'anno. Sono stati affrontati temi importanti quali l'efficienza gestionale, delle scorte, l'imprescindibilità della formazione, l'utilizzo, ormai fondamentale, della rete e del marketing via web, il credito, i mercati esteri. Il clima era dunque quello delle grandi occasioni.

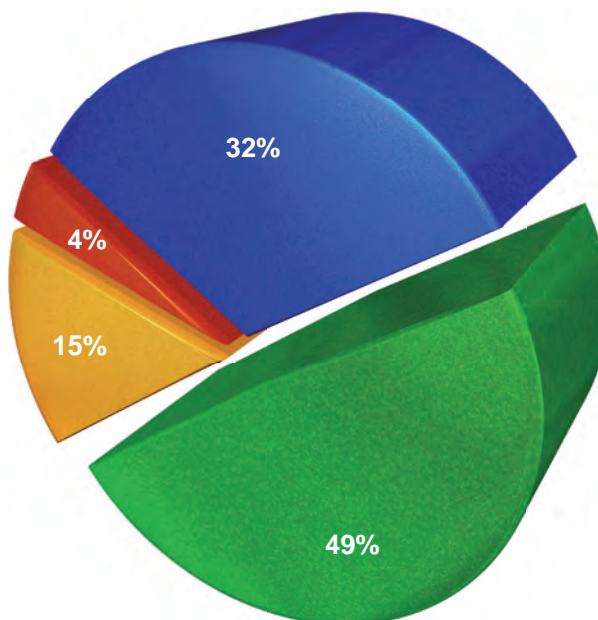
“È ancora tempo di correre senza alzare la testa, ma il lavoro assiduo viene premiato sul lungo periodo, come l'applicazione di oculate strategie di mercato o la pianificazione di precisi processi produttivi”



iFerr Day 2013

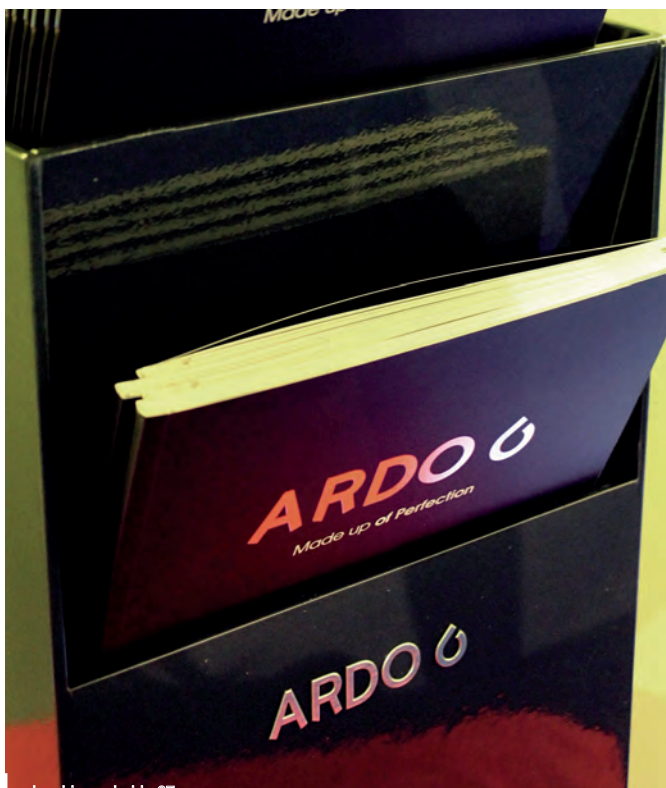
Andamento dell'anno 2013 per gli espositori presenti a iFerr Day

● Positivo ● Stabile ● Negativo ● Non risponde- Arriva da mercato estero



I grossisti intervistati hanno tutti dimostrato di apprezzare profondamente l'iniziativa: un'ottima chance, ci hanno detto, per conoscere nuove realtà, idee e progetti, confrontarsi e, perché no?, porre le basi per espandere il proprio fatturato. Abbiamo girato per i numerosi stand e abbiamo raccolto molte testimonianze delle aziende espositrici, che possono in qualche modo fare una fotografia di quella che è la situazione attuale: il momento di crisi, le prospettive per il futuro, oltre alle opinioni e ai commenti sulla manifestazione stessa.

“iFerr Day 2013 ha registrato un notevole successo, sia come afflusso di persone, sia dal punto di vista del gradimento espresso da chi vi ha partecipato”

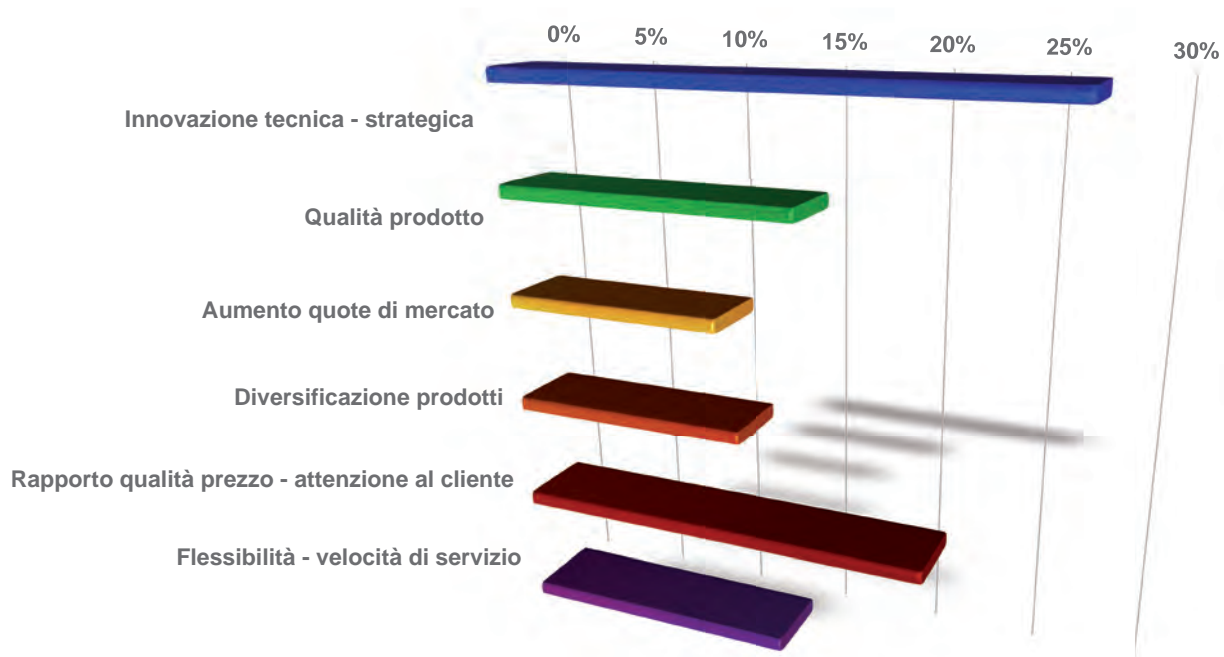




Come verrà ricordato il 2013.

iFerr Day è stata una occasione favorevole per tracciare un bilancio dell'anno che si è appena concluso. È opinione ampiamente condivisa che il mercato si trovi in una situazione di sostanziale stallo e che la fantomatica "luce in fondo al tunnel" sia ancora ben lontana dal mostrarsi. La situazione però non appare di certo totalmente negativa, visto che ben oltre la metà degli intervistati ci racconta di aver avuto un'annata con un andamento positivo o per lo meno stabile. È ancora tempo di correre senza alzare la testa, ci dice qualcuno, ma il lavoro assiduo viene premiato sul lungo periodo, come l'applicazione di oculate strategie di mercato o la pianificazione di precisi processi produttivi e distributivi.

Fattori su cui puntare per il 2014



Affrontare la crisi.

Nessuno possiede ricette magiche contro la crisi, ma, come dicevamo, chi lavora bene, viene ripagato da risultati incoraggianti. Nello specifico, gli espositori che hanno risposto alle nostre domande hanno posto l'attenzione su alcuni fattori indispensabili per affrontare e superare la crisi: l'innovazione tecnica e strategica, l'aumento delle quote di mercato, la diversificazione dei prodotti, la flessibilità e la velocità del servizio, il rapporto qualità/prezzo e l'attenzione alle esigenze della clientela, la qualità del prodotto proposto.

“Ben il 71% degli intervistati ha espresso un’opinione del tutto positiva, che sale ad un incontestabile 93% se aggregiamo il dato di chi, giudicandola in ogni caso una manifestazione buona e riuscita, segnala qualche possibile margine di miglioramento”



Cosa ne pensano di iFerr Day 2013?

“Manifestazione positiva e intelligente, per le occasioni che crea”

BandB - NOLOGO, radiocomandi e automazioni.

“La manifestazione è cresciuta, si è allargata. Vedo gente che ci crede e che investe. Questo è senza dubbio positivo”

Christian Gazziero di Alfer, ditta internazionale che produce profilati in alluminio.

“È la prima volta che partecipiamo e siamo contenti di esserci. Lo spirito è quello giusto, ottimistico e positivo”

Roberto Bernardi di Linea Rober, materiale elettrico, feltri e ganci autoadesivi.

“L'anno scorso eravamo qui come visitatori. Questa non è grande come una delle classiche fiere a cui siamo abituati, però c'è molta più gente interessata. E la possibilità di fissare appuntamenti è davvero una buona idea”

Elisa ed Alessandra Franchi di Colortap, produttore di idropultrici e raccordi idraulici per rubinetti da giardino.

“Eravamo già stati a questo evento in passato e l'impressione era stata e rimane buona. Si trovano novità, è possibile farsi vedere, si creano dei contatti. Gli appuntamenti ci sono serviti. Questa è una formidabile occasione di dialogo”

Francesco Pollastri di Annovi Reverberi, produttore di pompe e idropultrici.

“Siamo qui per la prima volta e ci sembra un evento ben organizzato. Gli interventi sono stati tutti molto interessanti. Noi siamo qui principalmente come strategia di marketing, per promuoverci e farci vedere. Gran parte del nostro fatturato è all'estero; la nostra proposta forte sono i bilanciatori, oggetti che vivono di vita propria, date le diverse applicazioni di precisione a cui sono finalizzati, e che vorremmo spingere nelle grandi ferramenta”

Carla Piccolini allo stand Tecna, produttore di saldatrici a resistenza.

“Positiva la manifestazione. Gli appuntamenti hanno funzionato per circa i due terzi, possiamo dire. Lasciando un recapito forse sarebbe più semplice disdire, nel caso non si riesca a portarli a termine.”

dallo stand Faren, industrie chimiche.

“Abbiamo già presenziato a questa manifestazione, ma possiamo notare un allargamento e un sostanziale miglioramento nell'organizzazione”

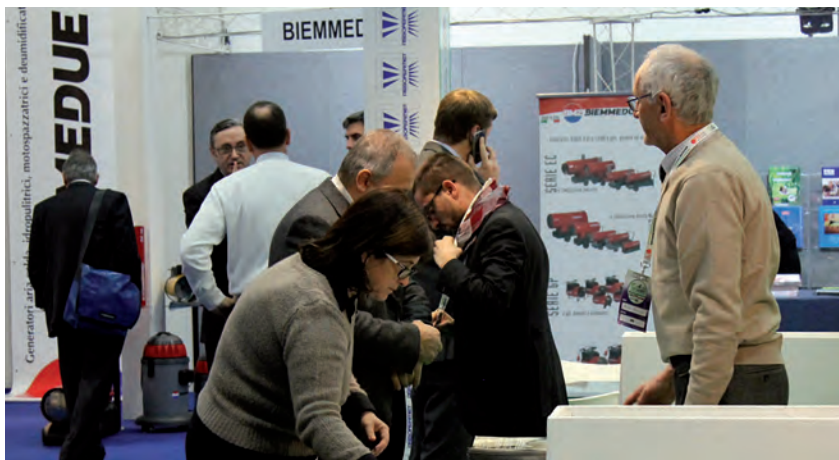
Daniele Bergamaschi allo stand Tyrolit Vincent, produttore e fornitore di utensili per molatura e troncatura.

“Notiamo un bel fermento; è la prima volta che veniamo e la manifestazione ci sembra ottima, un'occasione perfetta per creare contatti”

Ilaria Gorla di Nilfisk Alto, azienda che produce idropultrici, aspiratori e lavapavimenti a livello industriale.

“Siamo qui per la prima volta. Ci sembra una manifestazione diversa dalle solite: specifica e mirata”

Maurizio Risi di Rival, dispositivi di protezione individuale e kit di primo soccorso aziendale.

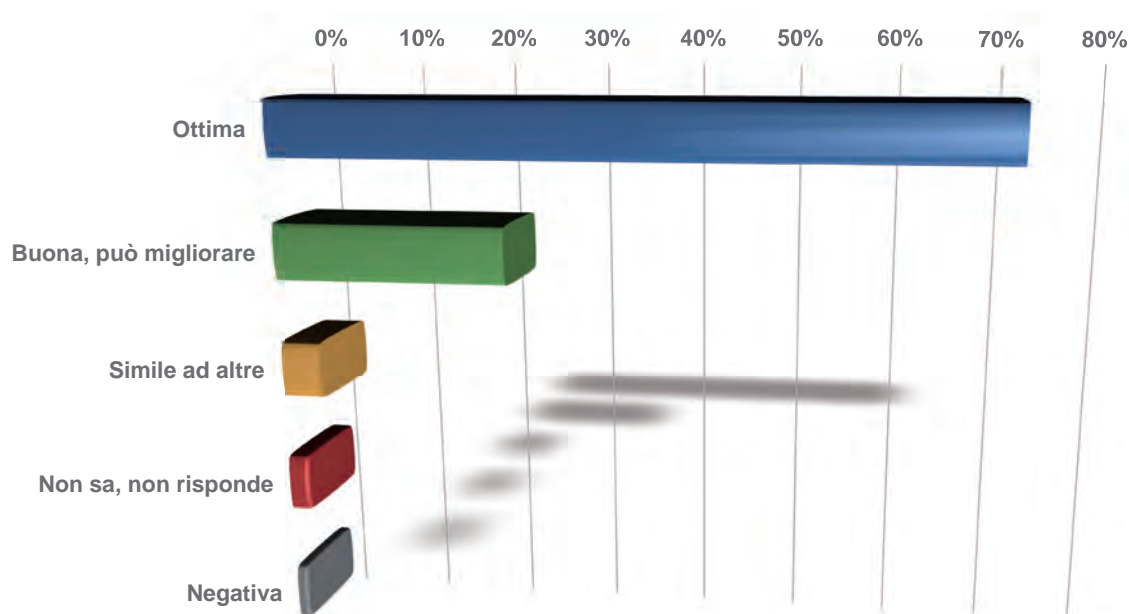


iFerr Day 2013

Opinioni sulla manifestazione.

Le testimonianze che abbiamo raccolto ci confermano in modo quasi unanime che iFerr Day 2013 ha colto nel segno. Ben il 71% degli intervistati ha espresso un'opinione del tutto positiva, che sale ad un incontestabile 93% se aggregiamo il dato di chi, giudicandola in ogni caso una manifestazione buona e riuscita, segnala qualche possibile margine di miglioramento. Il sistema degli appuntamenti è stato generalmente apprezzato sia da chi puntava a fare business, sia da chi era soprattutto alla ricerca di una promozione a livello di branding.

Impressione generale su iFerr Day 2013



Tra i suggerimenti che ci sono pervenuti, segnaliamo ad esempio l'allargamento degli spazi espositivi o la scelta, per la prossima edizione, di un differente periodo dell'anno, o ancora la possibilità di lasciare un recapito nell'eventualità che si debba disdire uno degli appuntamenti fissati con gli espositori. Qualcuno chiede anche se non sia possibile distribuire i vari interventi sul palco in momenti diversi della giornata, in modo da non avere una mattinata troppo stanca tra gli stand ed un pomeriggio frenetico e quasi caotico. C'era chi chiedeva di spalmare la manifestazione almeno su due giornate, mentre per altri il fatto di condensare il tutto in un giorno solo è risultato un elemento assolutamente positivo.





A proposito dell'anno appena concluso, hanno detto che:

“Il mercato è in contrazione, i consumi si sono ridotti e quindi le commesse sono poche. Il minore accesso al credito complica ulteriormente le cose. Ma lavorando attraverso il canale dell'industria e affiancando il lavoro dei grossisti, grazie alle capacità di innovazione e di flessibilità che ci hanno sempre contraddistinto, siamo certi che le cose potranno migliorare”

Ivan Lorenzini di Usag (Swk Utensilerie), produttore e distributore di utensili professionali.

“Non è stato poi un anno così negativo, abbiamo avuto anche una piccola crescita. E una crescita più importante è l'aspettativa per il 2014”

Gp Batteries, produzione di batterie, carica batterie etc.

“Quest'anno non è andato male, non ci possiamo lamentare, visto che per noi questo è un settore nuovo, punteremo, oltre che

sull'innovazione, sulla dinamicità e sull'attenzione alle esigenze della clientela”

Maurizio Chiappa di Orvital, fornitore di prodotti per la cura del verde, giardinaggio.

“Sembra che il mercato sia fermo, ma noi abbiamo avuto una piccola ripresa. E all'estero è andata decisamente bene. Abbiamo impostato numerosi progetti e prevediamo di continuare con un trend positivo”

Marchetti, produttore di scale, ponti su ruote a torre.

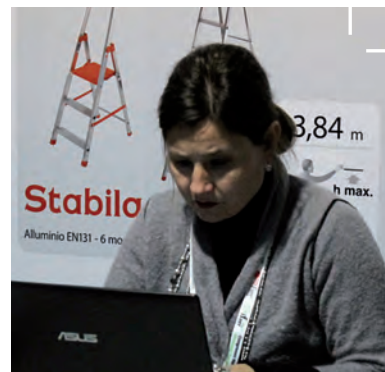
“Il 2013 è stato un anno di transizione. Abbiamo il nuovo progetto che riguarda l'illuminazione che promette bene. Ci sarà crescita nel mondo dei Led”

Verbatim, produttori di strumenti per l'archiviazione dati, illuminazione, accessori vari.





iFerr Day 2013



E per il 2014, quali previsioni?

“Per il prossimo anno ci si aspetta di avere riscontri agli investimenti che si sono fatti. Noi abbiamo un progetto dedicato ai grossisti che sta già riscuotendo successo e interesse”

Romana Pezzotta K4W, abiti e calzature da lavoro e antinfortunistica.

“Per quello che posso prevedere, il clima economico e quello sociale potrebbero essere diversi dagli attuali. Servirà molta più flessibilità nel mondo della distribuzione e un servizio ancora più attento e curato nell’ambito della rivendita.”

Amedeo Vinciguerra, consulente di direzione, già direttore commerciale di BricoCenter.

“Forse non riusciremo a ripetere performance analoghe a quelle di quest’anno, nel quale, contro la tendenza generale, abbiamo fatto grandi numeri, ma dovrebbe comunque esserci un’ulteriore crescita”

Bot Lighting, produzione e distribuzione di sorgenti luminose.

“Il futuro sembra abbastanza incerto, ma in momenti di difficoltà si può trovare la spinta necessaria per una crescita. È una scommessa difficile, ma possibile. Noi ce la giocheremo affiancando direttamente i grossisti per offrire loro un servizio migliore”

Antonio Ferrari per Diadora Utility, calzature e abbigliamento da lavoro.

“Dopo quest’anno decisamente critico siamo ottimisti per il prossimo e prevediamo di aumentare la distribuzione. Anche manifestazioni come questa ci fanno ben sperare, voto: 8 su 10!”

IcoGuanti, produttore di guanti professionali.

“Noi siamo fiduciosi, anche se in Italia il mercato è piatto e non si vede la crescita. Il mercato estero in questi frangenti aiuta le imprese”

Franco Sozzè allo stand Ambrovit, distributore di minuteria.

“Bisogna essere pronti per l’anno prossimo. Ci si aspetta un’incentivazione dall’alto, dalla politica, per dare una scossa al mercato. Intanto però è necessario ridurre i costi, comprare meglio e allargare la clientela. E questo per ora riesce meglio all’estero”

Marco Marcheselli Ecef, produttore di strumenti e utensili in acciaio.

“Non abbiamo grandi aspettative per l’anno prossimo per quello che riguarda il mercato, ma per la nostra azienda sì. La nostra strategia diversificata farà maturare quelli che sono stati i nostri investimenti”

Renzo Barbisan di Century, illuminazione e led.

“Stiamo entrando ora in Italia con un prodotto nuovo. Per il prossimo anno affronteremo il mercato italiano, ci rivolgiamo ai grossisti, all’industria e ai cantieri. La manifestazione è molto interessante come occasione d’incontro. Da noi fiere specializzate di questo tipo esistono solo per la filiera del giardinaggio”

Libeltex (gruppo franco tedesco TWE), prodotti isolanti.



iFerr Day 2013

Delle strategie per affrontare la crisi hanno detto che:

“Per noi sarà necessario continuare nella nostra politica di buon rapporto qualità prezzo, cercando di allargare la distribuzione, acquisendo nuove fette di mercato”

Stefano Vaglio Laurin di Honeywell Safety, fornitore di soluzioni e dispositivi per la sicurezza.

“Oltre che sull’ampliamento del mercato, punteremo sullo sviluppo: marketing, progettualità, prodotti nuovi.”

Colzani, fornitura merceologie per auto, moto etc.

“Non è stato un anno del tutto negativo, abbiamo i nostri canali di distribuzione specializzata che hanno funzionato a dovere. Punteremo di certo sull’innovazione e sull’ampliamento della rete di agenti sul territorio.”

Castolin, prodotti per la saldatura di qualità.

“Dovremo attivare nuovi canali di distribuzione e sarà inevitabile diversificare l’offerta”

Ariete, dispositivi di protezione personale, antinfortunistica.

“Abbiamo prospettive di crescita, non ci resta che lavorare sul marketing: farci conoscere partecipando a fiere e a manifestazioni come questa”

Vittorino Gianola di Gimap, produttore di strumenti da taglio e utensili per ferramenta e fai da te.

“Il mercato è in evidente stallo. Un servizio mirato, fatto su misura, attento alle esigenze del cliente e tanta pubblicità sono le strategie su cui puntare”

Luigi Monguzzi, Monguzzi arredamenti componibili per negozi.

“Noi abbiamo deciso di lanciare un rinnovamento d’immagine che parte dal marchio stesso, senza dimenticare ovviamente la qualità che contraddistingue la nostra azienda storica, sul mercato dal 1919”

Romeo Maestri, produzione di elementi di fissaggio.

“Punteremo sullo sviluppo di prodotti di fascia alta. In quel range vediamo possibili incrementi”

Domenico Franzoni di Sicos, produttore di scale e trabattelli.

“Il Made in Italy al 100% rappresenta un valore aggiunto. La nostra è una reale certificazione ministeriale a garanzia di qualità. E anche all’estero è molto spendibile”

Damiano Lora di Ardo, riscaldamento ed elettrodomestici.

“L’innovazione è sicuramente il punto da cui partire: proporre prodotti nuovi, fare investimenti che permettano anche un ampliamento del mercato. Portare all’estero la qualità che esiste nel nostro Paese, l’italianità”

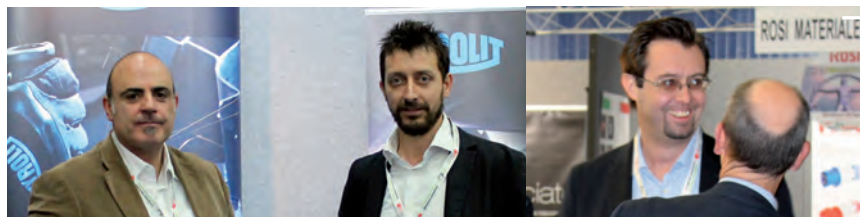
Facal, ditta che produce scale e trabattelli.

“Siamo consapevoli che il mercato non è in crescita, ma sappiamo anche che la sicurezza, il nostro settore specifico, è uno degli ambiti dove la crisi si combatte meglio.

Proporremo nuovi prodotti e, come sempre, daremo largo spazio all’innovazione”

Loris Monducci allo stand Cisa, serrature, sicurezza.

iFerr Day 2013



“IFerr Day 2013 si è rivelato un laboratorio di idee e di progetti, in grado di offrire spunti che potranno essere ripresi, approfonditi e sviluppati nei mesi a venire”

Uno sguardo alla GD.

La presenza di associazioni di filiere parallele e di aziende che a tali filiere si rivolgono è stata spunto e stimolo per domandare quali potrebbero essere le possibili convergenze e/o le sinergie attuabili. La distribuzione tradizionale come si pone in rapporto con la grande distribuzione? Tendenzialmente i canali vengono tenuti distinti e complementari, creando linee di prodotti dedicati all'una o all'altra realtà specifica.

Conclusioni.

È stata una giornata intensa, ricca di iniziative e densa di discorsi, contatti, promesse e speranze. Mentre le luci sul palco si spengono e gli stand vengono lentamente smontati, resta nell'aria la sensazione di aver preso parte ad un evento di cui si parlerà ancora, non tanto e non solo come di un'interessante giornata di incontro e di confronto, ma anche e in modo più duraturo e costruttivo come di un punto di partenza, un laboratorio di idee e di progetti, in grado di offrire spunti che potranno essere ripresi, approfonditi e sviluppati nei mesi a venire.

Nell'attesa del prossimo iFerrDay.

Dei rapporti tra diverse filiere, ci hanno risposto così:

“Noi abbiamo un arco di clienti amplissimo. Al momento la GD offre di più rispetto alla distribuzione tradizionale, in fatto di clienti potenziali. Abbiamo comunque dei canali e marchi differenziati per i diversi tipi di distribuzione”

Guillame Risoan di Velamp Industries, produttore di batterie, lampade portatili, illuminazione.

“Noi non serviamo la GD. I nostri clienti sono grossisti e in alcuni casi i negozianti. Quest'anno è stata dura, ma vediamo qualche spiraglio”

Paolo Zanconi di Zanconi, produttore di materie plastiche.

“Quello tra grande distribuzione e distribuzione tradizionale è un rapporto che tende ad affievolirsi. Maggiore è la professionalità, più ci si serve presso i grossisti.”

Amedeo Vinciguerra, consulente di direzione, già direttore commerciale di BricoCenter.

Siti delle aziende citate:

www.alfer.com	www.kappa4work.it
www.ambrovit.it	www.libeltex.com
www.annovireverberi.it	www.linearober.it
www.ar.do.it	www.marchettionline.com
www.ariete-group.com	www.monguzzi.it
www.bandbsnc.it	www.nilfisk-alto.it
www.botlighting.it	www.nologo.info
www.castolin.it	www.orvital.it
www.century-italia.com	www.rival.it
www.cisa.com	www.romeomaestri.com
www.colortap.it	www.sicos.it
www.colzanispa.it	www.tecna.net
www.ecef.it	www.tyrolit.com
www.facalscale.it	www.usag.it
www.faren.com	www.utilitydiadora.com
www.gimap.com	www.velamp.com
www.gpbatteries.it	www.verbatim.it
www.honeywellsafety.com	www.zanconi.it
www.icoguantanti.it	