

Mauro Barbi, direttore vendite Italia di Ivar

Privilegiare chi investe in qualità

“L’edilizia civile non sembra ancora in grado di risollevarsi, mentre procede a rilento lo smaltimento delle abitazioni costruite durante il decennio della grande bolla, prive dei requisiti di efficienza energetica imposti dal mercato e dalla classificazione successiva per la loro vendita valorizzata. La discesa dei prezzi non è bastata a smaltire l’inventuto, in rapido deterioramento poiché non abitato, mentre il calo del potere di acquisto ha ‘congelato’ la crisi secondo uno schema rimasto invariato: impresa edile che non paga gli installatori, artigiani esposti oltremisura per aver anticipato lavoro e materiali, banche che chiudono i rubinetti per mancanza dei requisiti finanziari nei debitori, distributori grossisti costretti a finanziare in merce gli installatori per evitarne il collasso finanziario”. Secondo Mauro Barbi, ci sono comunque degli

aspetti positivi, come “i provvedimenti legislativi per la riqualificazione energetica degli edifici, che hanno fatto sentire i loro effetti in Piemonte e in Lombardia. L’estensione al resto del territorio nazionale potrebbe dare una boccata di ossigeno nel prossimo triennio”.

Passando ai rapporti con il trade, il direttore vendite Italia di Ivar osserva che “i distributori che hanno curato il binomio fatturato-marginalità stanno emergendo rispetto a chi ha inseguito obiettivi di puro fatturato deprimendo i prezzi oltre il livello fisiologico, con l’aiuto di fornitori senza scrupoli.

Segni di cambiamento sono l’avanzata della GDO, che sta ricavando spazi significativi senza concedere credito ai nuovi clienti acquisiti, e dei distributori del settore elettrico, meglio organizzati e capitalizzati. Questi fatto-



“Attueremo promozioni di periodo che colgano la stagionalità della domanda e intercettino i primi segnali di possibile ripresa del settore edilizio”

Mauro Barbi

ri restringeranno ulteriormente lo spazio della distribuzione its piccola e media. Occorrerà riequilibrare domanda e offerta, operazione più dolorosa quanto più rimandata nel tempo: esse-

re presenti con i prodotti giusti è la vera opportunità strategica da cogliere, anche a costo di scelte laceranti rispetto a rapporti consolidati nel tempo”.

Ivar lavorerà su un doppio binario. “Di fronte al restringersi delle possibilità di affidamento, cercheremo di ridurre i termini di pagamento normalmente concessi o soluzioni estimatorie che limitino l’esposizione finanziaria. Privilegeremo i distributori che valorizzeranno i marchi secondo qualità, consistenza e innovazione tecnica, evitando la ricerca spasmodica del primo prezzo attraverso prodotti di dubbia qualità”. Ancora, “attueremo promozioni di periodo che colgano la stagionalità della richiesta e intercettino i primi segnali di possibile ripresa del settore edilizio collaborando con i partner più attenti all’acquisizione di pacchetti di fornitura interessanti”.



Se le relazioni tra gli attori della filiera sono fonte di valore aggiunto, è possibile cercare di individuare i fattori-chiave in grado di cementarle e renderle proficue.

Mauro Barbi di Ivar identifica il distributore ideale in un “partner che opera scelte di magazzino equilibrate, programma nel tempo le sue necessità, suggerisce al fornitore varianti di prodotto o di nuovi articoli che colgano le tendenze emergenti, presenta le nuove soluzioni fornite dall’industria e propone iniziative di formazione.

Sa promuovere a più livelli i prodotti con agenti capaci di interfacciarsi con enti e imprese, anche con l’appoggio degli