

## VALVOLE E COMPONENTI IDROTERMOSANITARI

Mauro Barbi, direttore vendite Italia di Ivar

### Più enfasi nelle relazioni con il trade

“Le speranze di ripresa nel settore delle costruzioni civili, il motore principale cui segue a traino il nostro comparto con una dilazione di 6/12 mesi, al momento non si sono concretizzate. In mancanza di nuovi cantieri, le attività che coinvolgono la distribuzione sono determinate da esigenze manutentive e dalla riqualificazione energetica degli edifici ‘alti’ costruiti nei decenni della crescita metropolitana. Le poche opportunità esistenti sono oggetto di trattative serrate per l’aggiudicazione delle commesse, anche quando non sono rilevanti, con sensibili ribassi dovuti all’accesa competizione. Dal punto di vista della produzione, la nota più significativa resta la riduzione dei volumi, mentre per la distribuzione, a parte

l’impennata delle vendite di apparecchi per il condizionamento, permane una scarsità di domanda per gli articoli tecnici di base”.

L’articolata analisi di Mauro Barbi coinvolge anche il trade, con cui Ivar intrattiene da sempre proficue relazioni.

“Ho l’impressione che qualcosa si stia evolvendo, forse anche per la pressione commerciale dei nuovi attori, in particolare la GDO, con la quale abbiamo volutamente deciso di non aprire alcun rapporto commerciale, enfatizzando invece le relazioni con la distribuzione specializzata, che fornisce altri servizi e un supporto tecnico apprezzato dagli installatori”, precisa il direttore vendite Italia di Ivar. L’azienda italiana ha intensificato la collaborazione



**“La specializzazione e la differenziazione nell’offerta, rispetto ai concorrenti tradizionali a livello locale, possono essere aspetti vincenti per la distribuzione specializzata”**

**Mauro Barbi**

logistica con i principali distributori, al fine di minimizzare le scorte ridondanti, senza penalizzare

la richiesta di servizio, “che viceversa si è fatta più pressante da parte delle ditte installatrici, sempre più impegnate nella competizione per aggiudicarsi le commesse, e ormai avvezze alla raccolta di preventivi per i materiali dalle più svariate provenienze. Così, molte finiscono per emettere gli ordini solo all’ultimo momento, osserva Barbi. “È strategico, da parte dei produttori maggiormente strutturati, creare uno stretto collegamento con i professionisti incaricati della progettazione delle opere, che sul piano locale possono integrarsi con quei distributori che supportano e diffondono linee di prodotto dalle caratteristiche superiori, con un’idonea articolazione di gamma.