

appena nati... e già grandi!

Dal gennaio di quest'anno c'è una grande novità nel settore del Pulito e dell'Igiene Professionale: We Italia, il Gruppo di distribuzione voluto e realizzato dagli imprenditori di Eurocom e Masterteam. Ne parliamo con Eugenio Genise, Direttore Generale della nuova realtà con sede a Bologna e con 45 distributori in tutta Italia.

di Umberto Marchi

Qualche giorno fa è stata concretizzata una realtà imprenditoriale destinata a lasciare il segno nel settore del cleaning, in particolare per ciò che riguarda la Distribuzione. Infatti, con atto notarile siglato il 6 dicembre 2011 e con effetto operativo, appunto, dal 1 gennaio 2012, le aziende Eurocom S.r.l. e Masterteam A.r.l. hanno dato vita a **We Italia S.r.l.**, il più grande Gruppo di Distribuzione di prodotti e di servizi del settore a livello nazionale. Ma prima di tutto un'aggregazione di aziende che vedono nella condivisione di strategie e prospettive la via per accrescere la propria competitività sul mercato.

La risposta a un mercato sempre più complesso

“Il progetto di aggregazione tra Eurocom e Masterteam in We Italia ha uno scopo molto chiaro: far crescere le imprese del Gruppo sul territorio e in questo modo costruire servizi che soddisfino i clienti locali, nazionali ed internazionali. Quello realizzato è un modello di impresa fondato sulle persone, legato alle radici ed alla cultura locali, ma con una “visione”, una progettualità ed una operatività nazionali ed internazionali.

E' necessario tutelare e valorizzare le imprese sul territorio anche per garantirne la sopravvivenza. Ma sopravvivere non basta, bi-

sogna crescere. Per questo è fondamentale un ulteriore impegno da parte di tutti per fare del nostro sistema “locale” una piattaforma nazionale, We Italia, con una solidità ed una immagine nazionale ed internazionale, anche attraverso gli accordi con Inpacs (a livello europeo) e con Network (a livello globale). Un orientamento al mercato nazionale ed internazionale che non si contrappone alla visione locale, ma che, al contrario, costituisce la nostra grande opportunità per una valorizzazione ed una riqualificazione di tutte le imprese del Gruppo. In questa visione, tutte le singole imprese sono parte di un sistema più forte e funzionale capace di dare risposte ai propri clienti, sia localmente che a livello nazionale ed internazionale. A parlare è il Direttore Generale **Eugenio Genise**, dal quartier generale di Bologna di We Italia.

Iniziamo dal nome: perché We Italia?

“Siamo un'azienda commerciale ed il valore della nostra Missione è, tra l'altro, nelle persone e nelle relazioni. Lo scopo di We Italia è, in un certo qual modo, insito nel nome: tra i componenti del Gruppo si stabilisce una relazione di “servizio”, un legame; si “parte” insieme per un viaggio di esplorazione e ciascuno porta con sé le proprie competenze ed i propri mezzi nell'intento di contribuire al successo dell'impresa comune. Questa visione può sconvolgere vecchie certezze, ma apre immense possibilità. Inoltre We Italia nasce nell'anno in cui si sono celebrati i 150 anni dell'Unità d'Italia e, nello stesso tempo, non dimentichiamo l'affiliazione ad Inpacs e Network che conferisce al Gruppo un “respiro” di carattere internazionale.

E che cosa vedete in Europa?

Guardiamo ai nostri colleghi di Inpacs in Europa, per poter trarre insegnamenti ed ispi-



razione. Nell'analisi comparativa premetto che la nostra visione non è quella di osservatori rassegnati o succubi: al contrario, riteniamo che occorra prendere spunto da altri paesi per costruire un nuovo percorso di crescita, chiarendo che i modelli europei sono difficilmente applicabili “tout court” in Italia; in particolare modo, sia dal punto di vista della “Distribuzione” che da quello “dei Clienti”, il mercato italiano manifesta una frammentazione non riscontrabile in altri paesi europei, soprattutto in quelli del Nord Europa.

I nostri colleghi, però, hanno messo al centro dei loro sforzi la comunanza degli intenti: tutti insieme, tutti nella stessa direzione, nell'interesse del progetto generale. Nessuno ha fatto mancare il suo contributo per raggiungere l'obiettivo. Pertanto, fondamentale importanza avranno i progetti concreti, progetti per i quali possiamo approcciarci con una credibilità ed una importante massa critica: pensiamo solo alle sinergie possibili sugli acquisti di Gruppo e sulla acquisizione e gestione di clienti nazionali ed internazionali. Oggi siamo in grado di servire in modo capillare ed estremamente professionale clienti dalle esigenze più svariate ma che hanno la necessità di una omogeneità di servizio su tutto il territorio nazionale.

E perché dovrebbe funzionare anche in Italia?

“I motivi per i quali il nostro modello funziona è da ricercare in questa apparente dicotomia locale/globale; grande esperienza e compe-



tenza da parte dei distributori locali che negli anni hanno maturato una grandissima professionalità ed un legame forte con il territorio. Tutti insieme, inoltre, sapientemente coordinati da un gruppo di professionisti (Quartier Generale di Bologna), rappresentano una realtà a livello nazionale, globale. Anche nel nostro Paese si riscontrano un po' in tutti i settori di mercato dinamiche di aggregazione da parte di multinazionali. Pensiamo ad esempio al settore alberghiero, o a quanto è accaduto già anni fa, in settori quali l'industria alimentare. Ma queste aggregazioni, spesso, sono raggruppamenti, per i quali, specialmente in Italia, insieme ad una serie di servizi irrinunciabili a livello "centrale" è ancora necessaria la relazione e l'attività locale. E' inverosimile, insomma, che in uno scenario del genere le strutture di "indipendenti" possano accedere da sole a questo tipo di business.

Che cosa offrite ai clienti?

"La nostra struttura, come detto, si articola in ben 45 distributori in tutta la penisola con circa 60 punti di distribuzione coordinati da una sede centrale attraverso la quale i clienti possono avere servizi come, ad esempio, la fatturazione centralizzata delle consegne su tutto il territorio nazionale.

Presso la sede di We Italia è attivo un Servizio Clienti in grado di fornire informazioni ai clienti che hanno più sedi sul territorio nazionale, mentre a livello locale, come ricordato, professionisti del settore che operano da tantissimi anni, supportano i clienti "locali" con

grande dedizione ed attenzione. Grazie a questa duplice "dimensione" We Italia è in grado di offrire ai clienti una grande efficienza e tempestività in ogni attività commerciale, dalla vendita alle consegne, dalla fatturazione ai servizi di supporto ed assistenza. Inoltre, per i clienti così detti nazionali ed internazionali We Italia è in grado di proporre un'attività a livello distributivo che possa coniugare professionalità, capillarità di servizio, prossimità in relazione al sito periferico del cliente ma anche omogeneità di prodotti, di servizi, di assistenza e di supporto. Da qui la forza del più grande Gruppo di distribuzione in Italia. Un progetto imprenditoriale, quindi, coraggioso, dettato dalla lungimiranza di chi, per il 2012 e gli anni a venire prevede, vuole e cerca la crescita e lo sviluppo".

Permetta una domanda... un po' scomoda: come vi ponete nei confronti di grandi soggetti della distribuzione come Magris Group e Ica System, che da anni stanno crescendo a doppia cifra e hanno già raggiunto numeri molto solidi?

"Alcuni dei nostri punti di forza, come detto, sono rappresentati dalla capillarità sul territorio e dalla prossimità rispetto al "cliente", che, grazie a come è stata concepita ed a come è stata costituita We Italia, sono già nel nostro DNA. Alcuni dei nostri competitor, per crescere, devono continuare a perseguire una politica di "acquisizioni" e chi, d'altro canto, sviluppa la maggior parte del proprio fatturato in un ambito territoriale tutto sommato limitato. We Italia, con una presenza media di tre punti di distribuzione per regione ed il coordinamento a livello centrale, rappresenta probabilmente un modello attraverso il quale il cliente può trovare le risposte alle sue esigenze. E questo significa di per sé già un grande vantaggio competitivo."

Altri punti di forza?

"Una gestione manageriale condivisa, concepita non solo per dare forza alla distribuzione, ma anche per garantire al cliente razionalizzazione ed ottimizzazione. Il gruppo di professionisti che opera presso la sede di We Italia supporta i Concessionari nell'ambito dell'ap-



provigionamento, del controllo di gestione, della finanza, dell'informatica, della connettività, della formazione; i Distributori, inoltre, possono contare su servizi di tipo legale, fiscale, amministrativo. Gli stessi professionisti sono "sul campo" per supportare l'attività di relazione con il cliente, affiancandosi alle stesse figure professionali del cliente per studiare soluzioni che possano soddisfare le necessità non solo e comunque non sempre esplicitate in termini di fornitura di prodotti. Anche in termini di approvvigionamento da parte dei distributori stessi, lavoriamo con i produttori a livello nazionale ed internazionale con lo scopo di ottimizzare tutti i processi e ridurre le inutili duplicazioni e gli sprechi. Pensiamo che il nostro modello possa generare del "valore" per l'intera filiera del settore."

Ci può anticipare alcuni obiettivi strategici?

"Oggi, direi, abbiamo soprattutto un triplice obiettivo: consolidare il legame tra i distributori sul territorio e determinare quel processo di efficientazione necessario per poter affrontare un mercato complesso ed articolato; lo sviluppo delle attività con i nostri partners produttivi sia a livello nazionale che internazionale con i quali è nostra intenzione costruire solidi rapporti di collaborazione in rapporto soprattutto alla soddisfazione dei nostri clienti; continuare a farci conoscere ed apprezzare dai clienti attuali e potenziali sia a livello locale che a livello nazionale ed internazionale anche attraverso la collaborazione con Inpacs e Network. Obiettivi che, del resto, sono evidenti già a partire dal nome che abbiamo scelto per il Gruppo."