

Home > Grandangolo > Attualità > Un futuro all'insegna della consulenza globale

Grandangolo Attualità

Tendenze - ARAME

Un futuro all'insegna della consulenza globale

Redazione 16 maggio 2019

 5
  0

Vincenzo Salerno, Presidente ARAME "...Per quanto riguarda la comunicazione, abbiamo realizzato il portale ARAME al quale si può accedere anche tramite APP, che avrà un'area accessibile a tutti e un'area riservata ai soci. Il nostro obiettivo è quello di accrescere la visibilità all'esterno e al tempo stesso dare ai nostri associati la possibilità di accedere ai servizi e a tutte le notizie riguardanti il nostro settore"

bilancio delle attività svolte negli ultimi quattro anni dall'associazione è da considerare positivo. "...Sono stati realizzati incontri formativi sulle tutte le tematiche che via via si sono presentate, l'ultima in ordine di tempo la GDPR in vigore da maggio 2018, e la fattura elettronica".

In 4 anni si sono registrate più aggregazioni tra grossisti che nei precedenti 10. Questo ha influito sulla vostra operatività?

"Aggregazioni e acquisizioni sono state l'elemento che ha caratterizzato e condizionato l'operatività di tutti gli attori della filiera elettrica, dando vita a realtà distributive sempre più grandi, presenti in più regioni o – nel caso di Sonepar Italia – in tutto il territorio nazionale. Questa nuova situazione ha senza dubbio modificato l'approccio delle agenzie. Se in passato queste gestivano aree ben definite e in piena

Per il mercato in cui operiamo, gli ultimi quattro anni sono stati all'insegna di una grande trasformazione, stimolata da poca crescita e dall'evoluzione politico-economica del nostro Paese. In questo contesto, ARAME si è impegnata a essere vicina alle esigenze dei propri associati, guidandoli e aiutandoli a intraprendere le strade più idonee per affrontare i cambiamenti e creare prospettive future di lungo periodo

Per il Presidente ARAME Vincenzo Salerno, allo stato attuale – tenendo conto delle numerose attività sviluppate e della situazione generale del settore – il

 Leggi la rivista
 


2/2019

1/2019

6/2018

[Edicola Web](#)
[Iscriviti alla newsletter](#)

Le parole di Watt

4Power ABB automazione

automazione domestica

automazione industriale Ave

aziende BTicino Came

Comelit Dias digitalizzazione

distributori

distributori di materiale elettrico

distribuzione domotica Eaton

efficienza energetica **filiera**

formazione fornitori gestione

Gewiss Helvar Hörmann LED

Ledvance LOVATO Electric marketing

materiale elettrico **mercato**

mercato elettrico Osram Phoenix Contact

punto vendita Riello Ups

risparmio energetico

Schneider Electric servizi

autonomia, in accordo con la mandante, oggi devono confrontarsi con le tutte le altre agenzie delle aree dove il distributore è presente, allo scopo di operare in sinergia e coordinare le attività di sell-in e di sell-out”.

sicurezza Socomec strategie

tecnologia Ups Vimar

Il confronto con loro, ad ogni modo, non è mai venuto meno: il recente accordo relativo ai dati sul venduto lo conferma..

“Una delle attività principali di ARAME è il confronto con ANIE e FME, e non potrebbe essere

altrimenti, dal momento che questi sono i partner di filiera con cui interagiamo tutti i giorni.

Il dialogo e la collaborazione sono fondamentali, per sviluppare e migliorare la qualità del lavoro, nel reciproco interesse. L'accordo siglato il 13 novembre 2018, sulla regolamentazione dei rapporti, è il risultato di anni di confronto e dell'attività di un gruppo di lavoro costituito da rappresentanti delle tre associazioni”.

Intanto la trasmissione dei dati è migliorata, o quantomeno incrementata?

“Sì. La trasmissione dei dati di sell-out è leggermente migliorata e sono aumentati i distributori che comunicano i loro dati. Ma ciò che è sicuramente migliorato sono la sensibilità e l'attenzione da parte di ANIE e FME, che si stanno impegnando insieme ad ARAME affinché la trasmissione dei dati avvenga nei modi e nei tempi concordati”.

Il progetto statistiche della FME crea comunque un clima di maggiore disponibilità alla condivisione delle informazioni?

“Le statistiche SVE della FME sono uno strumento molto utile a comprendere l'andamento del mercato, la condivisione delle informazioni è fondamentale. Ora è auspicabile individuare punti di contatto tra gli “SVE” e i dati di sell-out a cui si fa riferimento nell'accordo del 13 novembre: mi auguro di poterci confrontare con FME su questo argomento in tempi brevi”.

Anche le agenzie stanno sperimentando formule di aggregazione, o comunque di stretta cooperazione?

“Le attività che oggi le agenzie svolgono sono molteplici: formazione, informazione, consulenza, preventivazione, assistenza pre e post-vendita, cui vanno aggiunte quelle di back-office. Per dare un supporto adeguato al mercato, necessitano strutture sempre più corpose e qualificate. Da qui nasce la necessità di aggregarsi, per rientrare nei costi e fornire servizi adeguati. Alcune realtà esistono già e i risultati sono incoraggianti, molti altri tentativi sono in corso”.

Che aria si respira con le mandanti?

“C'è sicuramente un clima buono. Ma a nostro avviso, oggi è necessaria una presa di coscienza su tutte le attività che vengono svolte dalle agenzie, in quanto i compensi non sempre coprono i costi, e l'analisi costi-benefici talvolta dà risultato negativo.

Alcune mandanti si dimostrano sensibili a questo aspetto e in qualche modo aiutano, con contributi extra provvigionali. L'auspicio di ARAME è quello di poter intavolare un confronto con ANIE affinché questa sensibilità sia maggiormente diffusa, almeno in relazione alle tipologie di prodotto che richiedono attività specifiche.

Di recente si è costituita un'associazione regionale in Triveneto. È l'inizio di una nuova fase di espansione a livello locale?

“Dal 2008, anno in cui è cominciata la crisi a livello globale, le difficoltà operative ed economiche hanno allontanato alcune agenzie da ARAME. Oggi, grazie all'attività

svolta dal Direttivo Nazionale in carica, si stanno riattivando le Associazioni regionali che si erano assopite. Quella del Triveneto è l'ultima in ordine di tempo, mentre di recente è stata la volta dell'Emilia-Romagna. Ora intendiamo riproporre il modello associativo in Toscana e Lazio, regioni nelle quali il rilancio è in fase avanzata".

Perché un'agenzia dovrebbe entrare in Arame?

"Entrare in ARAME significa diventare parte attiva nel mondo del materiale elettrico, partecipare alle attività di filiera, confrontarsi con i colleghi di altre regioni, condividere progetti comuni, usufruire dei servizi che l'Associazione mette a disposizione: assistenza legale, normativa e contrattuale, e da ultimo l'accesso alle statistiche di vendita FME, per le quali saranno definite le procedure di comunicazione. ARAME è l'unico organismo riconosciuto, in grado di confrontarsi con ANIE ed FME con cui partecipa a METEL, PROSIEL e ai diversi gruppi di lavoro che riguardano il nostro mercato".

La comunicazione riveste un ruolo sempre più importante per la filiera: quali sono i vostri progetti in proposito?

"Per quanto riguarda la comunicazione, abbiamo realizzato il portale ARAME al quale si può accedere anche tramite APP, che avrà un'area accessibile a tutti e

un'area riservata ai soci.

Il nostro obiettivo è quello di accrescere la visibilità all'esterno e al tempo stesso dare ai nostri associati la possibilità di accedere ai servizi e a tutte le notizie riguardanti il nostro settore. Per rendere funzionale il tutto, abbiamo istituito un ufficio comunicazione avvalendoci del supporto di professionisti che conoscono profondamente la nostra filiera".

Dalla vendita alla consulenza tecnica: è questo il futuro delle agenzie?

"Fermo restando che la vendita non è più l'attività principale, ma il risultato di tutte quelle citate in precedenza, parlare di consulenza tecnica mi sembra restrittivo. Il futuro delle agenzie è quello di consulenza globale, in quanto tutte le attività che il mercato richiede a livello locale saranno a carico delle agenzie, che diventano sempre più qualificate e specializzate.

Visita il nuovo sito di ARAME!

[Vai al sito](#)

Richiedi maggiori informazioni

Nome*

Cognome*