



Protagonisti in un mercato sempre più complesso

Un forte orientamento alla ricerca dell'efficienza e dell'evoluzione tecnologica

ESSERE COMPETITIVI

Gianfranco D'Ippolito, titolare di Con.Trade: "In un mercato in continua e veloce evoluzione, le aziende per essere competitive devono investire in formazione, devono conoscere e anticipare le innovazioni, devono sviluppare strategie di crescita e gestione di nuove opportunità"

È un'azienda giovane, ma ha già un ruolo molto preciso nel panorama dei sistemi qualificati per la protezione dai fulmini e da sovratensioni di apparecchiature elettriche ed elettroniche. Con.Trade dichiara di fare dell'innovazione, progettazione e ingegnerizzazione gli elementi identificativi della propria cultura aziendale

La fidelizzazione della clientela è uno degli obiettivi dichiarati di Con.Trade, azienda bergamasca che nelle parole del suo titolare Gianfranco D'Ippolito, svela un forte orientamento alla ricerca dell'efficienza e dell'evoluzione tecnologica, fattori chiave per giocare un ruolo da protagonisti in un mercato sempre più complesso.

Partiamo dal fotovoltaico. Come si è configurato il mercato negli ultimi mesi, nel nostro Paese?

In Italia, il fotovoltaico è uno dei pochi ambiti che si presenta in crescita ed espansione. Negli ultimi mesi, infatti, la crescita ha subito una considerevole accelerazione e si potrebbe parlare di un vero e proprio sviluppo esponenziale del mercato. A favorire questo grande successo sono stati chiaramente gli incentivi statali; tuttavia l'obiettivo è di avere a che fare con un mercato dove non sia più necessario l'accesso alle tariffe incentivanti per poter rientrare in tempi congrui dall'investimento sostenuto. I costi di realizzazione dei sistemi fotovoltaici si sono mediamente quasi dimezzati, ma questi sono ancora minori se si prendono in considerazione gli impianti di grandi dimensioni.

Oltre alla riduzione progressiva dei costi a carico dell'utente finale per la realizzazione e la messa in esercizio dell'impianto fotovoltaico, questo settore porta con sé buoni risultati e notevoli benefici: riduzione del consumo di combustibili fossili, quindi benefici per l'ambiente, creazione di molti posti di lavoro e crescita del fatturato. Pragmaticamente dobbiamo però concludere che, al momento, il futuro di questa applicazione è nelle mani delle scelte governative che vedono il nucleare quale reale concorrente per l'attribuzione degli investimenti pubblici nel settore energetico.

In un mercato che si sta affollando ogni giorno di più, quali sono i rischi per i potenziali clienti?

Oggi, in Italia, la maturità del settore ha portato a una riduzione dei margini e per farvi fronte gli operatori stanno cercando nuove soluzioni. Tutto ciò ha conseguenze spesso rischiose: ci sono aziende che pur di entrare rapidamente in questo mercato in forte crescita non hanno deciso di investire sullo sviluppo di prodotti e sulla loro assistenza, ma di limitarsi a stringere rapporti commerciali e investire sulla promozione di articoli a basso costo, ma di bassissima qualità. I materiali sono scadenti, i prodotti spesso non conformi alle norme di sicurezza, con evidenti limiti e assolutamente non rispondenti allo stato dell'arte, il supporto tecnico pre e post vendita inesistente. spesso può capitare che l'installatore o il committente "scarsamente informato" non sia in grado di valutare efficacemente il processo di scelta dei prodotti, per questo motivo Con.Trade si distingue sul mercato per l'assistenza al cliente in tutte le fasi del processo di scelta e fornitura.

Chi sono i vostri clienti?

I nostri clienti di riferimento sono principalmente i distributori. L'ingrosso è il canale dove avviene il contatto diretto del cliente finale con l'articolo da installare e dove si definisce la fase finale dell'acquisto. Gli accordi di collaborazione che stipuliamo con i nostri distributori ci garantiscono visibilità, ci consentono di gestire i processi logistici di entrata ed uscita delle merci, con particolare attenzione alla ottimizzazione dei reintegri delle stesse, ci consentono di mettere in atto promozioni e di garantire ai nostri clienti premi e benefit maturati in funzione del raggiungimento dei target concordati.

Come è organizzata la distribuzione dei prodotti Con.Trade in Italia? Qual è il modo di operare nel canale delle elettroforniture?

La strategia distributiva e commerciale attuata da Con.Trade è basata su una rete di vendita nazionale adeguata alle specificità del settore elettrotecnico. Questa strategia punta allo sviluppo della domanda offrendo un supporto tecnico al mercato: facciamo in modo che la forza di vendita possa gestire un rapporto di tipo tecnico e commerciale con il cliente grazie al continuo confronto con progettisti, distributori e con utilizzatori finali per lo sviluppo

dei singoli progetti. Una volta identificati i partner commerciali e definite le politiche contrattuali correlate, la distribuzione dei nostri prodotti su tutto il territorio nazionale avviene attraverso spedizioni celeri, che si esplicano nell'arco delle 24-48 ore e che partono dal magazzino centrale con sede a Bergamo.

Quali supporti vengono offerti agli addetti alla vendita?

La competenza tecnica è la forza che ci consente di affrontare il mercato con fiducia. La sola capacità di relazionarsi del venditore non è sufficiente in un mercato in cui la concorrenza è ogni giorno più agguerrita e l'innovazione corre a ritmi serrati. Supporti comunicativi ben progettati, quali cataloghi, presentazioni, un sito internet aziendale adeguato, consentono alla forza vendita sia di risparmiare tempo fornendo una prima documentazione informativa ai clienti, sia di essere più efficace nella presentazione dell'offerta. Un venditore pur con una modesta preparazione tecnica specifica, ma con i nostri strumenti informativi, ha molte più possibilità di successo.

Qual è il ruolo di Con.Trade nei confronti della formazione?

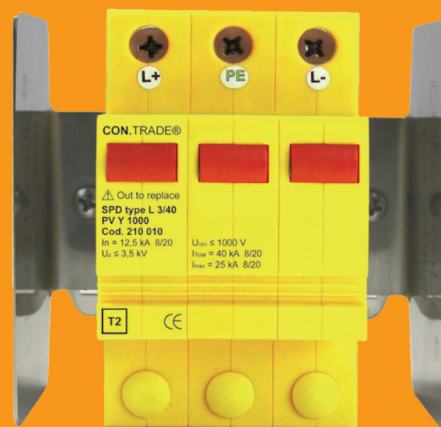
Nel nostro settore mancanza di formazione è sinonimo di performance scarse. In un mercato in continua e veloce evoluzione,

AFFRONTARE IN MODO NUOVO APPLICAZIONI CLASSICHE

Prodotti innovativi significa non solo nuovi prodotti, ma anche prodotti che risolvono in modo nuovo problematiche relative ad applicazioni "classiche". In particolare – illustra Gianfranco D'Ippolito - ci stiamo riferendo a un'applicazione, quella della protezione da sovratensioni in ambiente fotovoltaico, già menzionata precedentemente. Con.Trade già copriva quest'applicazione in modo positivo, ma ora l'affronta in modo più estensivo. Gli scaricatori della famiglia L 3/40 PV Y e L 10/60 PV Y sono tutti dotati del sistema APS, Active and Passive Safety, che consente di minimizzare i danni derivati dal rischio di incendio in caso di guasto negli scaricatori

stessi. Questa problematica, ben nota ed evidenziata già da molti costruttori di SPD, in ogni caso è "governata" dall'irraggiamento solare che determina il valore della corrente continua generata dal modulo fotovoltaico, pertanto, molte soluzioni presenti sul mercato sono meno fattive di quanto venga sostenuto. Con il sistema APS, Con.Trade ha migliorato non solo la capacità di interrompere in caso di guasto questa corrente (Active Safety), ma anche introdotto i setti separatori metallici (Passive Safety) per il contenimento degli effetti derivanti dalla sovratemperatura che in tale occasione si sviluppa.

Abbiamo mutuato la filosofia degli airbag nelle auto: gli incidenti vanno prevenuti ma nel malaugurato caso essi avvengano bisogna cercare di contenerne i danni. Abbiamo lavorato quindi su entrambi i fronti, migliorato la sicurezza attiva e introdotto per primi il concetto di sicurezza passiva. Per i distributori questo significa offrire alla propria clientela un prodotto ancora più affidabile e sicuro. Riteniamo che puntare esclusivamente sulla politica del prezzo non paghi nessuno, neanche il distributore. Abbiamo



**Scaricatore di sovratensione
L 3/40 PV Y 1000**

finalmente raggiunto la piena capacità produttiva ed ora questi prodotti sono in pronta consegna.

le aziende per essere competitive devono investire in formazione, devono conoscere e anticipare le innovazioni, devono sviluppare strategie di crescita e gestione di nuove opportunità. Purtroppo le capacità commerciali innate e l'abilità nel riconoscere buone trattative non sono più sufficienti, il nostro settore è sempre più difficile e ci richiede sempre più impegno. In questo contesto la formazione non è una libera scelta, è un "must".

Cosa significa per voi attenzione al cliente?

I clienti possono contare su un supporto tecnico affidabile per completezza, precisione e rigoroso rispetto delle loro esigenze. La nostra azienda esegue in diretta collaborazione con progettisti e ingegneri il dimensionamento e la progettazione degli impianti, in particolar modo quelli complessi, ed offre supporto tecnico e commerciale personalizzato. Per fare ciò abbiamo dalla nostra parte esperienza e personale tecnico qualificato, inoltre cerchiamo di essere sempre un passo avanti in innovazione. Ogni richiesta viene gestita con il massimo grado di importanza e urgenza, il nostro motto è: "la vostra sicurezza, il nostro traguardo".

Quale ruolo gioca l'attenzione all'ambiente nelle vostre priorità aziendali?

Per quanto riguarda la cultura del rispetto dell'ambiente Con.Trade ha operato ed opera selezionando materiali che consentono di contenere l'impatto ambientale; in quest'ottica va ricordato

che tutti i nostri prodotti sono conformi alla normativa RHOS. Anche lo sviluppo e realizzazione di prodotti utilizzati nel settore delle energie generate da fonti rinnovabili, quali sistemi eolici e fotovoltaici, ci permette di contribuire al benessere globale quotidiano, riducendo il rischio di aggravare i problemi ambientali quali cambiamenti climatici, inquinamento atmosferico e idrico. Vorremmo ricordare che il fulmine è un fenomeno naturale che affascina e con il quale ci relazioniamo quotidianamente, la natura per noi è di casa.

Quali sono state le performance dell'azienda sul mercato negli ultimi dodici mesi e quali le previsioni per i prossimi dodici?

Vi sono molte variabili da tenere in considerazione, ma se vogliamo fare una valutazione generale, possiamo ritenerci veramente soddisfatti del lavoro svolto negli ultimi dodici mesi.

Dobbiamo sempre tenere presente che ogni traguardo rappresenta un punto di partenza e non di arrivo, ma vi sono grandi possibilità di sviluppo del nostro business, dal punto di vista economico, tecnico e di innovazione.

A dispetto della pausa di consolidamento che il nostro mercato inevitabilmente si concederà, prevediamo per la nostra azienda una crescita costante; le condizioni in termini di possibilità di penetrazione del mercato ci sono, ora dobbiamo continuare ad operare focalizzando il nostro obiettivo, aumentando la nostra produttività ed efficienza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



IL TEAM

La strategia distributiva e commerciale attuata da Con.Trade è basata su una rete di vendita nazionale adeguata alle specificità del settore elettrotecnico