

Un nuovo modello organizzativo, economie di scala, formazione, la centralità del Web nella gestione delle transazioni. In Italia la Yanmar construction equipment europe (Ycee) ha scelto la strada della semplificazione organizzativa e nel futuro c'è il radicamento nelle regioni del Sud, per incentivare il noleggio.

LA SFIDA DA VINCERE UNA RETE EX NOVO DI CONCESSIONARI PER IL SUD

«Embrionale». Così Maurizio Calchi, responsabile vendite Italia di Ycee, definisce lo stato del mercato del noleggio nel Sud. Ed, in effetti, a guardare i numeri non gli si può dare torto, anche se in prospettiva è l'area del Paese che registrerà la crescita più alta. L'azienda francese è consapevole delle potenzialità delle regioni meridionali, sul cui sviluppo peseranno in positivo i 20 miliardi dei Fas, buona parte dei quali destinati proprio alla costruzione di infrastrutture e in generale all'industria delle costruzioni. Per farsi trovare pronti all'appuntamento dal 2008 l'azienda transalpina sta lavorando allo sviluppo di una nuova rete commerciale nelle regioni meridionali. L'occasione è stata determinata anche

dalla chiusura del rapporto commerciale con Mim (Macchine industriali maia), che ha di fatto costretto il gruppo francese a rivedere le proprie strategie, intervenendo direttamente nella gestione e costruzione di una nuova rete commerciale.

Dei 42 concessionari che compongono la rete commerciale italiana di Ammann-Yanmar, tredici fanno capo a regioni del Sud: quattro tra Sicilia e Calabria, uno in Basilicata, tre nella Puglia, due in Campania, uno nel Lazio, uno per l'Abruzzo-Molise e uno in Sardegna. Ultima in ordine di tempo quella inaugurata in Sardegna alla vigilia dell'estate. «Il Sud, ci spiega Calchi direttore vendite Italia di Ammann-Yanmar, sembra avere sofferto molto meno questa



LO STABILIMENTO DI SAINT-DIZIER IN FRANCIA ampliato e modernizzato tre volte (1992, 2001, 2009).

◀◀ IL PROFILO DEL MANAGER

Da vent'anni impegnato nel settore delle macchine per l'edilizia, Maurizio Calchi ha operato per un decennio in Cgt, storico dealer di Caterpillar per il Centro-Nord Italia. Dal settembre 1999 è entrato in Ammann-Yanmar seguendo il progetto di sviluppo della rete di distribuzione Ammann-Yanmar nel Centro-Nord Italia. Dopo la chiusura del rapporto con Mim, l'obiettivo di Calchi si è spostato verso le regioni del Sud. Da fine 2008 è impegnato nella costruzione di una nuova rete commerciale nel Mezzogiorno. ▶▶



■ «Siamo stati impegnati negli ultimi due anni nella ricostruzione di una nuova rete di concessionari soprattutto nelle regioni del sud, finalmente siamo presenti ormai in tutte le aree. Abbiamo verificato con piacere che già con qualche concessionario del Mezzogiorno stiamo ottenendo risultati significativi con l'attività di noleggio».

crisi rispetto al nord, fatte ovviamente le debite proporzioni. La potenzialità del mercato del Mezzogiorno si attesta intorno al 25%- 30% del mercato complessivo. Per quanto riguarda il noleggio siamo al-

lo stato embrionale. Possiamo però solo migliorare. Il noleggio, infatti, è lontano per ragioni culturali dalla mentalità del meridione, ma abbiamo verificato come qualche nostro concessionario ha cominciato ad apprezzare l'idea con risultati più che significativi». Il disinteresse forzato per il mercato del Sud prima, e la necessità di dover lavorare per costruire una nuova rete commerciale poi, come si diceva sono stati dettati dal lungo periodo di difficoltà che ha attraversato la Mim, che a un certo punto ha abbandonato il campo, lasciando sul terreno molti marchi senza concessionari. Dopo vent'anni ci siamo trovati nel giro di breve tempo senza importatore distributore, osserva Calchi. E se la nostra sfida all'inizio è stata quella di trovare soluzioni di copertura che fossero più adatte alle tipologie di prodotto e che sapessero meglio interpretare le nuove esigenze dei clienti, la sfida del futuro non poteva che essere contraddistinta da una nuova rete di concessionari, una rete che avesse caratteristiche di prossimità, che prediligesse il rapporto con il cliente finale. Abbiamo lavorato pertanto per ricomporre una matrice distributiva che ci sta dando importanti soddisfazioni».

Se al nord il problema principale era unicamente determinato dal rallentamento del settore, al Sud con il distacco da Mim per la Ycee (a quel tem-

IL PROFILO DELL'AZIENDA. UN SODALIZIO DURATO VENT'ANNI

Era il 1988, quando Ammann e Yanmar decisero di costruire insieme dei miniescavatori. Fino allora il gruppo svizzero Ammann distribuiva i miniescavatori Yanmar solo in alcuni paesi europei. Alla fine degli anni '80 quando si fece concreta l'esigenza di Yanmar di espandersi su tutti i mercati europei, le due società trovarono l'accordo per la costruzione del nuovo polo produttivo a Saint-Dizier. Il gruppo grazie alla sua esperienza nel campo progettuale e produttivo di motori diesel per applicazioni marine e terrestri e di macchine per l'agricoltura e l'edilizia, poteva così radicarsi ulteriormente in Europa. Fin dall'inizio Yanmar aveva la responsabilità tecnica, mentre Ammann si occupava della gestione e dell'organizzazione della distri-

buzione. La fruttuosa collaborazione relativa alla produzione si è però interrotta a metà 2010, anche se per alcuni mercati Ammann continuerà a distribuire i prodotti Yanmar. La scelta di interrompere la joint-venture nasce dalla comune volontà dei partners di tornare a concentrare le singole e specifiche capacità ognuno nei propri mercati di competenza. Negli ultimi anni Ammann ha adottato strategie di sviluppo che portavano la stessa ad avere un ruolo sempre più importante nelle attività strettamente correlate al settore stradale. Da parte sua, Yanmar ha ampliato la propria offerta di miniescavatori verso macchine più pesanti e ad oggi è in grado di proporre una gamma completa di miniescavatori da 0,5 a 10 t.



po Ammann-Yanmar) si era aperto un problema di mercato e di rete, con la necessità di ricostruire un tessuto connettivo. Oggi tutti i concessionari del sud Italia lavorano con la casa madre, acquistano le macchine in fabbrica e, di fatto, hanno la funzione di importatore distributore per le aree di lavoro a loro assegnate.

UNA NUOVA LINEA ORGANIZZATIVA

La costruzione di una nuova rete commerciale al Sud non è stata l'unica sfida organizzativa nella quale si è misurato l'impegno di Ycee, perché, ancor prima che il mercato delle costruzioni imboccasse il tunnel della crisi, l'azienda aveva ipotizzato di ridisegnare la propria linea organizzativa, sfruttando le nuove tecnologie. È nata così la piattaforma informatica extranet, che, di fatto, ha esautorato il fax e il telefono, dai mezzi di comunicazione del Gruppo. «Siamo in grado di dare risposte al nostro interlocutore nel giro di pochissimo tempo, senza avere interferenze e senza che si possano verificare incomprensioni nel passaggio del-

le informazioni tra agente, importatore e fabbrica. Con la rete extranet organizziamo la gestione post-vendita degli ordinativi attraverso un configuratore che è ubicato nello stabilimento di Saint-Dizier. Arriveremo presto a un momento nel quale il 95% delle transazioni di garanzia e di acquisto dei ricambi verranno svolti unicamente attraverso il portale informatico». Per i clienti italiani, poi, è stata creata in Francia un'area consulenziale ad hoc con personale che parla la lingua italiana. Ci si può rivolgere per avere lumi sulla gestione delle garanzie, servizio post-vendita, marketing. Ad oggi la rete commerciale italiana della Ammann-Yanmar è composta complessivamente da 42 concessionari, di cui tredici nel sud Italia: quattro tra Sicilia e Calabria, uno in Basilicata, tre nella Puglia, due in Campania, uno nel Lazio, uno nell'Abruzzo-Molise e uno in Sardegna. «Siamo stati impegnati negli ultimi due anni per costruire una rete importante di concessionari anche nelle regioni del sud, afferma Calchi, e ormai siamo presenti in tutte le aree». ●

IL MINIESCAVATORE SV100
una delle macchine di
punta della gamma.

© RIPRODUZIONE RISERVATA