

n. 150 - agosto/settembre 2003

blu & rosso



11° CONVEGNO ANGAISA

**FEST: primo censimento
dei distributori europei**

B&B TECNO

- **Logistica: il continuous replenishment**
- **Tecnologia e ambiente: nuove professioni 'sostenibili'**

FABBRICAZIONI IDRAULICHE


**PARODI: QUANDO LA
FAMIGLIA È VINCENTE**

GLI SPONSOR DELL' 11° CONVEGNO ANGAISA - PERUGIA - 21/23 Maggio 2003



ORGANO DI COMUNICAZIONE
DEL DIRETTIVO NAZIONALE



 Reed Business
Information

Fabbricazioni Idrauliche di Genova ha concluso recentemente il suo progetto di ampliamento, studiato a tavolino nei minimi dettagli. Compresa l'ottimizzazione della strategia di vendita su appuntamento e le sale mostra con la formula 'a stand'. È un'idea nata e cresciuta nella dinamica famiglia Parodi.



di Raffaella Zoboli

Un pentagono a presidio del **TERRITORIO**



Quattro filiali, tutte nelle vicinanze di caselli autostradali munite di ampi parcheggi, e la sede centrale a Genova Pegli. Per una previsione di fatturato complessivo 2003 di circa 14 milioni di euro. Quello di Fabbricazioni Idrauliche è indubbiamente un progetto di ampliamento all'insegna del presidio territoriale. Con corollari importanti: informatizzazione ad alto livello, responsabilizzazione completa della terza generazione, formule volutamente ripetitive per le sale mostra, ricevimento del cliente privato su appuntamento. Un lavoro di fine cesello per un obiettivo, la soddisfazione del cliente, che è stato perseguito con costanza nel tempo dal presidente della società Andrea Parodi e da suo fratello Piero, amministratore delegato, oggi è decisamente raggiunto. La conoscenza capillare del mercato, l'esperienza acquisita in oltre trent'anni di attività (l'azienda è stata fondata da Giacomo Parodi nel 1964), la passione per i lavori portati a termine a regola d'arte (l'estrazione professionale tecnica di Andrea Parodi detta legge) sono le fondamenta del 'pentagono' (cinque i punti di distribuzione di Fabbricazioni Idrauliche) realizzato a copertura del territorio.



Fabbricazioni Idrauliche s.p.a.

Nella foto a sinistra: Andrea Parodi con i figli Ilaria e Giacomo. Nella foto a destra: Piero Parodi con i figli Marta e Matteo. Al centro: la sede Fabbricazioni Idrauliche a Genova Pegli. Allo studio operazioni di ampliamento e restyling dell'esistente sala mostra, per agevolare la possibile apertura a 'orario continuato'. In basso la filiale di Ovada.



«Una nostra piccola Liguria - spiega Andrea Parodi - con punti facilmente raggiungibili e gestibili, e un'azienda tutta online che lavora nelle filiali come se lavorasse in sede».

A Genova Pegli, la sede conta circa 9000 mq coperti, tra magazzino, banco, uffici generali, showroom, e 4500 i metri quadrati scoperti, con ampio parcheggio. Delle quattro filiali, Ovada è stata la prima a essere realizzata, con 400 mq di showroom, 600 mq di banco, compresi il magazzino e più di 2000 mq di piazzale. Poi è stata la volta di Savignone, con 600 mq di showroom, 500 mq di banco e parcheggi pari a circa 1000 mq. Quindi si è aggiunta Albisola Superiore: 1200 mq di parcheggio, 1000 mq di banco e 1000 mq di showroom. «Perché - spiega Andrea Parodi - siamo più che convinti che sia l'installatore sia il privato vogliono vedere e tastare con mano anche gli articoli prettamente legati all'area tecnica». Da qui, esempi di impianti idraulici, piuttosto che lo spaccato della caldaia o l'illustrazione visiva di un sistema di climatizzazione domestica. Di recentissima apertura è infine la filiale di Lavagna, con 1600 mq di sala mostra, 1000 mq di banco, 600 mq di parcheggio coperto e, novità interessante per l'intero comparto distributivo ITS, oltre 100 mq dedicati a sala mostra di prodotti tecnici. I magazzini delle filiali, mirati allo stoccaggio di materiale di 'consumo veloce' vengono riforniti una volta alla settimana, con la velocizzazione favorita dalla rete informatica centralizzata.

A sinistra in alto, Andrea Parodi, presidente di Fabbricazioni Idrauliche. In ANGAISA ha ricoperto la carica di vicepresidente: «Tutte le esperienze professionali allargate le ho vissute tramite l'associazione. Dai contatti con i vari colleghi, anche stranieri, ho raccolto suggerimenti interessanti, per poi ritagliarli sulla mia pelle...». Sotto dall'alto le sedi di Fabbricazione Idrauliche di Savignone, Albisola e Lavagna. A Lavagna, oltre alla sala mostra area estetica è stato realizzato anche uno showroom tecnico. Esempio destinato a essere emulato.



LA SALA MOSTRA CON LA FORMULA 'A STAND', I PREVENTIVI SU APPUNTAMENTO

La particolarità delle sale mostra di Fabbricazioni Idrauliche è la formula 'a stand'.



Si tratta quindi di spazi dedicati ai marchi di produzione: aree ben identificate, gestite direttamente dai produttori per quanto riguarda la collocazione dei pezzi esposti, coordinate insieme con la proprietà per quanto riguarda il taglio espositivo e i colori di fondo utilizzati. Una sorta di esposizione fieristica che

ben evidenzia il marchio e valorizza le linee di prodotto di ciascuna azienda produttrice, con conseguente aggiornamento quasi in tempo reale delle novità. Il che equivale alla concretizzazione di quella che gli esperti definiscono 'un'operazione riuscita di marketing integrato'. A monte uno studio, impegnativo e ulteriormente migliorabile, sulla segnaletica suddivisa per macro famiglie - rubinetteria, sanitari, vasche e docce etc. - per agevolare il percorso del visitatore. E ancora, uno spazio 'boutique', all'interno delle stesse sale mostra, interamente dedicato agli accessori. Il tutto per un'offerta globale facilmente leggibile, gestita dal fruitore in piena autonomia. A questo punto, come



indica la tempistica della strategia nelle vendite di Fabbricazione Idrauliche, lo step successivo è l'operazione 'appuntamento': l'interessato fissa, e lo può fare anche per telefono, la data e l'orario di incontro con i consulenti presenti in showroom, tutti in grado di pro-



In alto a destra, Giacomo Parodi con la madre Maria Rosa (anche lei opera in azienda curandosi della contabilità clienti privati showroom). Al centro, Andrea Parodi con il nipote Andrea figlio di Giacomo. In basso, Piero Parodi e la moglie Betty (che segue in azienda la contabilità clienti nel reparto tecnico impiantistico).

gettare con auto-cad. Avrà così dedicati tempo e attenzione senza timore di essere interrotto o disturbato, e un progetto di massima in pianta, con allegato un preventivo costi. Fabbricazione Idrauliche riceve quindi su appuntamento, e oltre il 90% del fatturato di vendita al privato - che corrisponde poi al 50% dell'intero fatturato dell'azienda - è realizzato in questo modo. Una strategia decisa da tempo per una sinergia di obiettivi: la soddisfazione del cliente, l'ottimizzazione delle energie e delle risorse aziendali. Nel prossimo futuro, attualmente allo studio, vi è la realizzazione nella sede di Genova Pegli di uno spazio dedicato alla ricerca di prodotto, innovativo e inconsueto in termini di design e di alta tecnologia, per un'offerta esclusiva, quasi di pezzi unici.

IL PASSAGGIO DEL TESTIMONE ALLA NUOVA GENERAZIONE

«Siamo due fratelli completamente integrati. La decisione di dividerci i compiti è avvenuta ai tempi più che altro per la necessità per far fronte alla crescita aziendale, ma siamo stati 'allevati' entrambi alla scuola 'decisionista' di nostro padre saremmo ancora in grado oggi di interscambiarci. Naturalmente - precisa Andrea Parodi - abbiamo gli stessi identici poteri di firma. Solo per questioni organizzative io mi occupo personalmente più della strategia - ampliamento, progettazione, ricerca, finanziamenti - mentre Piero si interessa più della tattica, compresi i rapporti con l'Istituto Case Popolare e con alcuni ospedali, dove, nell'ambito di una società temporanea di impresa, la nostra azienda fornisce non solo prodotti, ma anche servizi di manutenzione. Oggi, con l'intento comune a tanti di volerli dedicare più tempo, e cercando nel frattempo di 'soffrire' il meno possibile il distacco dall'azienda, il testimone è quasi del tutto passato nelle mani dei nostri figli. Con ruoli e deleghe molto più precisi e anche con responsabilità ben definite in termini di quote azionarie. Un passaggio voluto, studiato, realizzato e soprattutto 'interiorizzato'. Da qui la mi-

nore sofferenza di noi genitori, con grande soddisfazione da tutte le parti in causa. Giacomo segue il commerciale, la logistica anche delle sale mostra, l'immagine e la comunicazione. Matteo si occupa dell'ufficio acquisti, dell'anagrafica computerizzata e di una parte dell'informatizzazione. Marta, la più giovane d'età, venti due anni, è ai crediti. Ilaria è in amministrazione (ndr Ilaria Parodi ricopre nell'associazione ANGAISA la carica di presidente della sezione Liguria). Questa, in estrema sintesi, la descrizione rilasciata da Andrea Parodi sul cambio generazionale in atto: una fotografia lineare, un profilo trasparente di questa realtà distributiva ligure di poche parole e molti fatti. Come le campagne pubblicitarie in atto, interessante case history rivolta al privato con servizio chiavi in mano, l'estrema attenzione alla logistica generale interna, ad esempio alla codifica di tutti gli articoli, al carico e scarico ordini informatizzati, e ancora la realizzazione di un sito internet interattivo, mirato all'operatore e con sezioni specifiche dedicate alla promozione che l'installatore può fare di se stesso. Senza alcun dubbio, un'azienda in linea con le attuali necessità commerciali che pretendono l'ottima conoscenza del mercato. **b&g**



UNA STORIA LUNGA ... QUARANT'ANNI

Quarant'anni di attività e oltre trenta di esperienza nel settore della vendita di prodotti idrotermosanitari. Una cultura orientata alla massima soddisfazione del cliente. Un continuo processo di aggiornamento e di innovazione per accrescere il proprio patrimonio tecnico-professionale e incrementare la qualità del servizio. È così che Fabbricazioni Idrauliche è divenuta nel corso del tempo un importante punto di riferimento per una clientela sempre più attenta ed esigente di artigiani e famiglie. Presente a Genova Pegli, sede principale, e a Ovada, Albisola, Savignone e Lavagna con i suoi punti vendita, tutti moderni 'villaggi' idrotermosanitari dotati di ampi showroom per la vendita all'ingrosso e al dettaglio di materiale per l'arredo bagno e di forniti banchi per la vendita di prodotti idrotermosanitari, Fabbricazioni Idrauliche dispone di una gamma di prodotti ampia e diversificata e si avvale della collaborazione con aziende partner che espongono in stand dedicati alla loro produzione. Accoglienza e cortesia, preventivi su appuntamento all'insegna della trasparenza, affidabilità dell'orga-

nizzazione sono i principali punti di forza della società ligure, che vede il cliente e la sua soddisfazione come elementi fulcro del sistema-azienda. Tutte le aree espositive di Fabbricazioni Idrauliche sono concepite come 'cataloghi viventi'. Un attento servizio di consulenza garantisce la soluzione ai diversi problemi con personale altamente specializzato sempre pronto ad accogliere le richieste della clientela e a proporre soluzioni personalizzate. Tutte le operazioni di stoccaggio dei prodotti sono informatizzate, il che consente una gestione delle consegne parziali e la possibilità, per il cliente, di essere sempre aggiornato sullo stato e sui tempi di effettuazione della consegna attesa. Consegne a domicilio con garanzia di integrità della merce vengono effettuate presso l'abitazione del cliente da personale aziendale. A consegna avvenuta, il cliente può quindi contare su un efficiente servizio post-vendita. Tutti i clienti installatori hanno inoltre la possibilità di accedere via internet alla rete dati dell'azienda per la verifica in tempo reale della disponibilità e dei prezzi dei materiali.