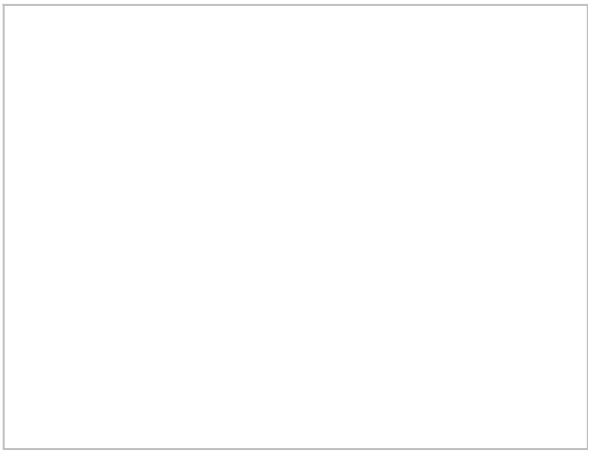
Il Presidente

Gianfranco Marinelli a tutti i soci Assufficio



A tutti i Soci

Durante l'incontro del 9/11 ho parlato per circa un' ora elencando una serie di punti su cui noi tutti dovremo concentrarci; alcuni di questi sono già stati oggetto di discussione negli anni passati, altri forse hanno alcuni caratteri di novità. Occorrerà quindi fare una selezione in base alle priorità che desideriamo dare ai diversi argomenti.

Gli argomenti che richiederanno una discussione approfondita e il più possibile condivisa, credo siano:

- Possibile espansione su mercati internazionali
- Sviluppo strategico fieristico
- Incremento numero degli espositori al Salone Ufficio
- Incremento numero degli associati

- Temi relativi alle normative tecniche
- Aspetti contrattuali inerenti alla fornitura diretta e rapporti con la distribuzione.
- Iniziative mirate a definire e ampliare un minimo di codice etico/comportamentale su alcuni aspetti onerosi della fornitura/vendita: occorre che ci adoperiamo per RIAPPROPRARCI DEL MARGINE COMMERCIALE (ho preso questa espressione da Stella). Il costo dei servizi non è più limitato, come una volta, al solo trasporto e montaggio (già molto onerosi da sempre); essi sono non solo molto più complessi, ma anche più regolamentati; mi riferisco alla logistica, tiro al piano, smaltimento imballi, collaudi, tests di varia natura, punch list, per non parlare poi di RIORDINI di piccole quantità che il cliente spesso richiede alle stesse condizioni economiche della fornitura principale mentre, come voi tutti sapete il costo reale è almeno di DUE o TRE volte! Quindi mettere a punto, aggiornandolo, il contratto tipo di FORNITURA e SERVIZI cercando di prevenire le sottomissioni di contratti capestro formulati dal cliente. Compito facile: no! Ma uniti si vince: se tutti all'atto stesso dell'offerta s'impegnassero ad allegare il contratto tipo mettendo in evidenza che si tratta di un contratto redatto dalla categoria, probabilmente sarebbe possibile, anche se non in tutti i casi, discutere le modifiche da apportare sul nostro testo.
- Dialogo, ascolto con gli associati sul loro territorio: effettuare quindi almeno una volta all'anno degli incontri su temi mirati nelle zone di maggior presenza degli associati: Veneto, Friuli, Marche, Abruzzi.
- Formazione tecnica e culturale del mondo ufficio con possibili collegamenti fra una corretta progettazione ed i benefici, non solo economici che possono derivare alle aziende clienti.

Vorrei terminare poi con due punti che definire <u>ambiziosi</u> forse è poco.

a) Allargare il nostro orizzonte di conoscenza e

discussioni molte volte circoscritte, ripetitive: quindi perché ogni tanto non parlare di STRATEGIA, parola che forse non è così famigliare perché voi tutti siete impegnati nella soluzione di problematiche del giorno o del giorno dopo, senza aver quindi il tempo di pensare a come si vorrebbe vedere le proprie aziende fra 4 o 5 anni in un contesto di profondo rinnovamento. Tema facile! Direi proprio di NO; amerei quindi ampliare il nostro orizzonte di discussione cercando d'individuare un aiuto (non ho nomi al momento) che almeno una volta all'anno ci venga a parlare del futuro prevedibile dell'economia, almeno europeo, ed in modo specifico, se possibile, del nostro mondo ufficio aiutandoci forse a poter individuare un'auspicabile strategia di medio periodo.

b) Chiedo preventivamente scusa se quanto dico può essere considerato valicare i limiti delle mie competenze e mandato. Il quesito è: le nostre aziende dovranno rimanere permanentemente NANE?
Appare così scandaloso parlare di questo tema fra noi e poi facendoci aiutare per capire se esistono alternative, alla pura logica delle acquisizioni che possono aiutare le nostre aziende a crescere in termini di dimensioni attraverso operazioni, razionalizzazioni di prodotti, creazione di consorzi, etc.
Prendetela come una provocazione ma io credo che se se ne parla, forse si potranno intravedere delle strade – chiudendo le bocche non succederà mai nulla.

Come vedete argomenti che possono essere oggetto di discussione ed approfondimenti, non mancano; ovviamente non tutti possono essere affrontati in una o poche riunioni; ed è per questo che nell'ordine del giorno ho indicato quelli che forse rivestono un interesse più immediato sia per le scadenze temporali come per il loro carattere pratico. Mi preme dire che io non mi sono mai sentito nella mia vita, professionale o privata, né Mandrake né il genio della lampada per cui tutti gli argomenti che affronteremo in futuro necessitano del vostro aiuto e forte collaborazione; senza di voi non sarei capace di concludere alcunché; vi esorto quindi a lavorare insieme se vogliamo

ottenere qualche risultato utile per la nostra associazione.