Una citazione molto significativa da Asimov sulla homepage del sito di REI Rete Elettrica Italiana

Staffetta ai vertici REI-La Rete

Piero Convertino è il nuovo direttore commerciale del Gruppo REI. Subentra a Vincenzo Rotunno, lasciando la presidenza de La Rete a Michele Binato

L'autunno segna l'inizio di un nuovo capitolo della storia di REI. *Piero Convertino*, già alla direzione commerciale della pugliese Imiel e presidente de La Rete, è il nuovo direttore commerciale di REI. A questa nomina si aggiunge quella di consigliere delegato REI in seno a La Rete, la cui presidenza passa invece a *Michele Binato* della veneta V.I.M.E. Inoltre, diventa consigliere delegato de La Rete *Fausto Cappadonna* della siciliana Fratelli Cappadonna, a sua volta socia fondatrice de La Rete.

Un nuovo assetto che prelude alla continuità del progetto, sia in termini di gruppo REI che per La Rete intesa come società..

La Rete è nata come soggetto autonomo che agisce sul mercato in autonomia, dando appunto luogo a una rete tra i propri soci e gli azionisti REI. Continueremo a muoverci lungo questa linea, alla quale tutti hanno dato un importante contributo e un grande valore.

Sono previste cessioni di quote de La Rete a nuovi soci?

Sì. In febbraio, in occasione della convention REI 2019 che ci vedrà ospiti della Comelit, formalizzeremo l'ingresso nella compagine de La Rete di 12 aziende, con relativo trasferimento di quote.

Siete soddisfatti del livello di partecipazione e convergenza raggiunto finora?

Il progetto REI si è consolidato anno dopo anno, determinando un certo equilibrio tra i soci de La Rete e gli stessi azionisti REI. Lo scorso settembre abbiamo organizzato per la prima volta un viaggio *incentive* in Sicilia per i soci de La Rete, che ha registrato una buona partecipazione da parte della compagine, dei fornitori e degli stessi azionisti REI. L'esperienza ha permesso a tutti di dialogare e familiarizzare, in

un clima molto più disteso e informale di quelli a cui si è normalmente abituati. Alcuni soci si conoscevano già da tempo, ma l'avere trascorso una settimana insieme in vacanza ha consentito di cementare i rapporti esistenti e di crearne di nuovi. È da evidenziare come la presenza degli azionisti sia stata molto apprezzata da tutti i partecipanti. Visto l'esito dell'iniziativa, stiamo già pensando all'edizione 2019.

Il viaggio incentive è forse una delle poche opportunità che si hanno per parlare di lavoro senza la pressione dell'operatività quotidiana.

Iniziative del genere hanno per noi un valore inestimabile, anche da questo punto di vista. Spesso si tende a legare il nome di un imprenditore o di un'azienda a un dato, a un numero, senza un vero confronto con la persona. Anche il sentirsi telefonicamente o gli incontri in occasioni prettamente lavorative non favoriscono una completa apertura del dialogo e delle relazioni.

Tra grossisti sempre più "big" e piccole realtà territoriali come quelle de La Rete, ritenete che il settore delle elettroforniture abbia finalmente raggiunto un nuovo equilibrio?

A nostro modo di vedere, anche le aziende della piccola distribuzione sono destinate a crescere e svilupparsi. I colpi messi a segno dai principali grossisti suscitano clamore, ma non bastano a raccontare l'attuale mercato del materiale elettrico in Italia. C'è infatti un mondo nel quale la presenza della piccola e media distribuzione ha ancora un valore elevatissimo. Lo rileviamo soprattutto in provincia, o comunque nelle aree non metropolitane, dove l'installatore continua a rivolgersi ai piccoli distributori contando di trovare dietro il banco una persona di fiducia con cui confrontarsi, e in molti casi anche il titolare, stabilendo relazioni uniche.

Molti di quelli che si rivolgono ai soci e agli affiliati de La Rete sono a loro volta delle piccole imprese, che sviluppano numeri piccoli e non gestiscono grandi impianti. Ma anche loro hanno la propria collocazione, e trovano nel piccolo punto vendita di paese la propria giusta dimensione.

In provincia, tra grossisti e installatori si creano spesso delle relazioni molto strette, quasi simbiotiche. Spesso e volentieri, vediamo come i proprietari dei punti vendita si ritrovino col cliente anche al di fuori del lavoro. Cosa che difficilmente accade nelle aree metropolitane, dove le esigenze sono chiaramente diverse. C'è però la necessità per le piccole realtà distributive di evolvere, di rispondere alle crescenti esigenze della clientela, sia per la qualità che per la "quantità" del servizio offerto e questo rappresenta il cardine strategico sia di REI che de La Rete; i soci e gli associati devono rimanere competitivi, garantirsi una presenza futura. Noi siamo sicuri di poterli supportare, soprattutto in questo periodo di forte cambiamento.

Piero Convertino, già Presidente de La Rete, ora nuovo direttore commerciale di REI

Michele Binato (VIME), ex consigliere nel CdA de La Rete, ora nominato nuovo Presidente

Rispetto ai big, le PMI del settore e i loro interlocutori hanno un altro modo di vivere e interpretare il mercato..

E questa è la ragione per cui le PMI radicate sul territorio avranno sempre la propria *"dannata ragione di esistere"*.

Tra esse non mancano le realtà maggiormente strutturate dal punto di vista tecnico, che hanno assunto specialisti dedicati a determinati settori merceologici, oppure hanno esteso l'offerta alla termoidraulica, all'illuminotecnica, alla sicurezza e all'automazione, mettendo a loro volta sul tavolo degli importanti investimenti.

Per quanto riguarda la compagine de La Rete, possiamo dire che nessuno sia uguale all'altro: ciascuno di loro ha le proprie particolarità. Del resto, i modelli di business e gli usi commerciali possono essere in effetti molto diversi da una regione o da una provincia all'altra.

Un'anteprima sui progetti in campo per il 2019?

Daremo un ulteriore impulso alle attività commerciali REI – La Rete attraverso iniziative che si concentrano nell'area del marketing e della comunicazione. In prospettiva più ampia, l'ingresso di 12 nuove aziende nel capitale sociale de La Rete ci permetterà di avere una maggiore presenza sul territorio, che sempre nel corso del 2019 vorremmo rafforzare cercando opportunità in quelle aree d'Italia dove, al momento, non abbiamo grossisti di riferimento. ◆

© RIPRODUZIONE RISERVATA

http://www.grupporei.it/