



NUMERI DI VALORE PER UN EVENTO DI VALORE

Giorgio Casanova

Metel Data Pool: “IL BIG DATA “ del materiale elettrico, con 1,500,000 codici articolo dettagliati secondo lo standard Metel.

Alberto Mauri

“ Da Business Competition a Business Collaboration ”

I soci Metel:

Intervento di Giampaolo Ferrari - FME, Maria Antonietta Portaluri - ANIE, Antonio Franceschi - ARAME

Piergiorgio Odifreddi

Matematica e numeri i fattori determinanti della serata

Interventi Metel

Noi creiamo tre V virtuose che sono Volume, Velocità e Varietà dell'informazione. E tutto questo lo mettiamo a disposizione della Filiera”



Secondo una ricerca di Martin Hilbert, insegnante alla Annenberg School for Communication and Journalism, nel 2000 solo il 25% delle informazioni registrate nel mondo era in formato digitale contro il 75% in formato analogico. Nel 2013, invece, il 98% delle informazioni registrate nel mondo è in formato digitale e solo il restante 2% in formato analogico (da Il Sole 24 Ore, del 1 Settembre 2013).

Questo dimostra quanto la digitalizzazione delle informazioni sia ormai presente nel nostro quotidiano, sorpassando a grande velocità i dati analogici e generando così una notevole trasformazione nel modo di comunicare, elaborare ma soprattutto di raccogliere/immagazzinare/archiviare le informazioni.

Un cambiamento indispensabile visto l'aumento esponenziale del numero di informazioni e dati generati in questi ultimi anni.

Nasce così il fenomeno Big Data,

Metel Data Pool: “IL BIG DATA” del materiale elettrico, con 1,500,000 codici articolo dettagliati secondo lo standard Metel.

“Dati di valore, il valore dei dati”.

una raccolta di tutti questi dati strutturati e non, provenienti da fonti eterogenee: immagini, email, dati GPS, informazioni prese dai social network, fidelity card ecc., in grado di offrire enormi opportunità.

L'insieme di tutti questi dati consente a chi li analizza di ottenere un valore aggiunto legato non solo all'analisi ma anche all'utilizzo delle informazioni che sono più complete ed approfondite.

Per capire il valore di questa evoluzione possiamo citare la creazione e l'utilizzo delle statistiche nell'approccio prevendita e negli studi del mercato e delle sue opportunità che l'ufficio marketing aziendale deve fare per sviluppare progetti di comunicazione e commerciali.

L'unico strumento efficace e ad un costo relativamente contenuto consisteva nella raccolta di informazioni e dati tramite interviste ad un campione limitato di persone. Oggi, grazie alla digitalizzazione delle informazioni, le aziende hanno sempre più a disposizione un elevato quantitativo di feedback e il problema più grande ora è diventato la loro gestione ed interpretazione per lo sviluppo di azioni sul mercato nel momento giusto e verso il giusto soggetto.

La stessa evoluzione è vissuta da Metel e da tutte le aziende che, grazie ai suoi servizi hanno adottato processi di dematerializzazione.

Per comprendere la portata di questo fenomeno è sufficiente dire che sui servizi Metel transitano oltre 6 milioni di documenti ogni anno e questo trend è in continua crescita. Oggi

il Metel Data Pool, il Big Data del materiale elettrico, contiene 1,500,000 codici articolo dettagliati secondo lo standard Metel.

Ma non solo, l'elemento più importante consiste nell'aggregazione di queste informazioni e nell'estrazione di dati utili a tutte le aziende della filiera dell'elettrico.

Per questo motivo Metel ha recentemente acquistato il sistema di classificazione ElectroCod con l'impegno preciso delle associazioni e federazioni di categoria di eleggerlo sistema di classificazione di filiera. Si partirà con il rinnovo della rappresentazione delle merceologie che terrà conto delle nuove tecnologie. Successivamente i produttori più lungimiranti potranno avere ulteriori e nuovi servizi di diffusione dei propri prodotti e di dialogo con la distribuzione inserendosi in questo sistema.

L'argomento dati e la loro valorizzazione nella Filiera e nei rapporti inter aziendali è uno degli argomenti affrontati durante l'Evento Metel 2013, sintetizzati nel claim: “dati di valore, il valore dei dati”.



Per Alberto Mauri è stata l'ultima occasione di salire sul palco dell'Evento Metel nelle vesti di Presidente.

Incarico che riveste da tre anni con grande soddisfazione personale - come lui stesso ci ha raccontato - , ma anche con l'approvazione convinta del suo consiglio.

Mauri, industriale lombardo di successo a capo della omonima azienda distributrice, fece la prima pubblica apparizione come leader di Metel in una nebbiosissima notte di Novembre del 2011 quando nessuno vide i cavalli correre sull'anello del celeberrimo ippodromo di San Siro.

In compenso tutti videro che il successore di Carrara aveva le idee chiare. “ Prima di tutto - dice ora Mauri - voglio ringraziare tutti i componenti del Cda che con me, con un gruppo ampio e qualificato, hanno lavorato ad un tavolo di vero confronto che ha prodotto risultati ”.

Ma non è stato solo un potente Cda a

“ Da Business Competition a Business Collaboration ”

Intervento Alberto Mauri, Presidente Metel

fare la fortuna della presidenza Mauri. Ed è lui stesso a riconoscerlo: “Con noi, facendo da base per il lavoro coordinato dallo staff e dal direttore Casanova, voglio ricordare che il Comitato Tecnico Organizzativo ha sviluppato per tutti noi le specifiche, i trattati, e le destinazioni che hanno approfondito i temi commerciali e logistici di quello che è lo scambio del nostro settore nella Filiera attraversata da Metel”.

Mauri ha poi voluto fare un passo indietro per precisare quelli che erano stati i sogni iniziali, poi diventati realtà nel corso del suo mandato: “ Per chi c'era a San Siro nel 2011, quando ereditai la Presidenza Carrara, ricordo che c'eravamo dati - ereditando una società organizzata, forte, solida e ben condotta da Casanova - un obiettivo che era anche una sfida quasi impossibile. Traguardando la parola qualità sotto lo slogan <<da business competition a business collaboration>>”.

Parla di impresa difficile, da pensare, il Presidente Mauri. E ne spiega il perché: “Sembrava impossibile che una società come Metel (che aveva come mandato di garantire il formalismo della comunicazione nonostante le fosse impedito di mettere le mani nei dati sensibili di nostra proprietà ricchi di informazioni commerciali), potesse impegnarsi a far crescere nella Filiera la qualità del contenuto che aveva allora alcune lacune”.

Invece, Metel c'è riuscita; e il Presidente lo sottolinea compiaciuto: “In questo mandato, giorno dopo giorno, è stato

costruito un sistema basato su indici di completezza; adottando il sistema ticketing di risposta a a segnalazione di distonie nella comunicazione nei contenuti e senza intervenire nei dati. Garantendo sempre totale riservatezza, Metel (e noi come comparto) siamo stati capaci di crescere enormemente nella qualità. Tanto che oggi questo tema che è stato e rimane all'ordine del giorno, lo è nell'ottica del miglioramento continuo.

Mauri annuncia infine, con orgoglio, che la bontà di Metel ha superato i



“Siamo diventati uno dei principali casi di studio nel mondo dell’EDI e della Business Collaboration di filiera del Politecnico di Milano”

propri confini, ha creato clamore al punto di attirare l’attenzione di chi non è esattamente dentro la Filiera. Ad esempio: “Siamo diventati uno dei principali casi di studio nel mondo dell’EDI e della Business Collaboration di Filiera del Politecnico di Milano”.

A questo punto Mauri torna a guardare nelle stanze di Metel per sottolineare quanto il consiglio sia stato in grado di andare oltre quella che sembrava essere l’unica mission.

“Questo è quanto è accaduto in tre anni, grazie alla accresciuta qualità e alla forza di questa struttura, di questo consiglio, che tre anni fa venne ampliato per la spinta congiunta di FME, ANIE e ARAME. Un tavolo che mi sembrava già grande con dodici persone, tutti attori significativi, si è rivelato capace di essere luogo di confronto serrato e duro ma concreto oltre che produttivo; e io ringrazio tutti”.

Metel, dopo il lavoro di un trust di cervelli, diventa però fucina di proposte operative per la Filiera. E Mauri ci tiene ad elencare tutto quel che è stato fatto nel più recente passato: “In questi tre anni abbiamo ottenuto molti successi significativi,

ben al di sopra delle aspettative.

La qualità è cresciuta e i servizi sono aumentati. Siamo passati da uno scambio di listino e documenti a servizi nuovi impensabili fino a qualche anno fa. Abbiamo portato a compimento un percorso molto impegnativo e già sviluppato dal precedente Presidente.

E’ nata la DTC e per la prima volta i cavi sono entrati attraverso codifica comune in questo circuito virtuoso di comunicazione. Siamo arrivati ad avere i WebServices (scambio di informazioni relative a disponibilità, giacenze e possibilità di ordinare in tempo reale da calcolatore a calcolatore), l’ultimo nato: il Metel Data Pool ovvero la naturale crescita del listino in un processo che si chiama Big Data”.

E infine la parola più di moda degli ultimi mesi: ElectroCod. Di questo Mauri è particolarmente felice: “Tutti i sistemi che ho citato hanno permesso alle nostre federazioni di compiere quello che definirei un passo storico. E cioè sbloccare dopo tanti anni l’impasse su ElectroCod. Affidando a Metel l’incarico di rivitalizzarlo e coordinarne la rinascita che sta

avvenendo a ritmi serrati attraverso gruppi di lavoro tecnici e congiunti”.

Ad Alberto Mauri, prima dell’avvicendamento alla Presidenza che nell’Aprile 2014 porterà i produttori di ANIE a proporre un proprio esponente, restano pochi mesi sulla massima poltrona di Metel. “Il percorso però – conclude – continua.

Metel è stato e resta un tavolo virtuoso di business collaboration. Da caso di studio è diventato punto di riferimento nel mondo dell’EDI per filiere a noi limitrofe come ITS, ferramenta, ELDOM che infatti si sono recentemente rivolte a Metel per avere consulenza e probabilmente, nel prossimo futuro, delle sinergie”.

Applicare la teoria nelle aziende

ANIE

Marco Leidi (Gewiss)

Paolo Nodari (Schneider)

Paolo Invernizzi, IVANA PANZERI (Osram)

Andrea Cirillo (Vimar)

ARAME

Emanuele Dottini (RAMEL)

Paolo Gariazzo (Eltek)

FME

Daniele Lanfranchi (Rexel)

Ercole Centemer (Sacchi)

Paolo Rabinelli (Elex)

Dario Verzaro (Sonepar)

Tina Brenna (Findea)

Il Comitato
Tecnico
Organizzativo

NUMERI DI VALORE
PER UN EVENTO DI VALORE

METEL

Da Business Competition ...



NUMERI DI VALORE
PER UN EVENTO DI VALORE

METEL

**FME**

Giampaolo Ferrari

ANIE

Maria Antonietta Portaluri

ARAME

Antonio Franceschi

C'è chi sostiene che la migliore unione abbia soci in numero dispari ma che tre, però siano troppi. Stupisce quindi l'affiatamento che anno dopo anno si rafforza in Metel dove i soci sono tre.

C'è chi sostiene che la migliore unione abbia soci in numero dispari ma che tre, però siano troppi.

Stupisce quindi l'affiatamento che anno dopo anno si rafforza in Metel dove i soci sono appunto tre: Anie (produttori), FME (distributori), e Arame (agenti di commercio). L'apertura dell'Evento Metel di quest'anno, comprensiva di saluto e commento della proprietà è stata affidata ai produttori che, in assenza di Gemme erano benissimo rappresentati da Maria Antonietta Portaluri, Direttore Generale della Confindustria elettrica.

Con sottile umorismo l'avvocato di Anie ha esordito sottolineando che "Noi abbiamo sempre per primi la parola e per questo spesso non possiamo replicare alle argomentazioni di chi ci segue: mi riferisco soprattutto ai distributori che troppo spesso ci vedono "brutti e cattivi". Ma questa volta mi sento in una botte di ferro. Certamente il Presidente dei grossisti, l'Ingegnere Ferrari, non avrà appunti da muoverci perché nell'ultimo anno, nell'ambito Metel, si è lavorato splendidamente. Sono stati portati

avanti tanti progetti di Filiera grazie al nostro braccio operativo, al nostro fiore all'occhiello e cioè a Metel: a cominciare da ElectroCod".

Ecco una storia fresca di stampa: quella dell'ElectroCod che è tornato sotto il tetto Metel. Spiega Portaluri: "I soci hanno convenuto di cedere a Metel l'ElectroCod e hanno rivisto la classificazione in base alle nuove tecnologie e ai nuovi prodotti". Ma non finisce qui visto che per l'esponente Anie si aprono nuove prospettive: "Ci sarà una serie di prodotti che Metel potrà offrire e, in prospettiva, potremo anche pensare allo sviluppo del commercio elettronico con le dovute cautele: cioè di mantenere le peculiarità e le caratteristiche di ogni prodotto".

E poi Portaluri ha voluto parlare di quella che è la più recente delle firme posta sotto lo stesso foglio dai Tre Big di Metel, oltre che di quella che da tanto tempo è attesa, relativa alle statistiche: "L'accordo è stato siglato durante l'assemblea di FME con gli agenti. L'obiettivo che raggiungeremo è invece quello delle statistiche. Statistiche comuni che non significano

necessariamente unitarie ma anche complementari e su questo da parte di Anie c'è disponibilità a riaprire il dialogo".

Deluso invece chi si aspettava di sentir parlare la Leader dei produttori sul tema che tutti rifuggono: Come sta andando il mercato? "Non parlo del mercato - dice Portaluri - l'ho fatto in precedenza con molti che sono in platea e quindi darei dei dati che ci rattristano. Per quello che riguarda le prospettive è chiaro che nell'evoluzione dell'impiantistica si passa da quello che è l'assieme dei prodotti a delle proposte di soluzione integrata. Lo verifichiamo anche per tutto quello che riguarda l'efficienza energetica, che si declina non soltanto con la parte dell'elettronica in soluzioni di idraulica ed anche termiche. Bisogna quindi forse ripensare al nostro mondo. Per ripensare la Filiera, Metel si deve attrezzare, e sicuramente saremo in grado di farlo".

Come al solito, a far da cuscino tra i due Big è arrivato Antonio Franceschi, in rappresentanza del socio minore di Metel, ma in questa occasione davvero gongolante per recenti soddisfazioni.



EVENTO METEL

5 NOVEMBRE 2013

NUMERI DI VALORE
PER UN EVENTO DI VALORE

del fatturato di competenza”.

Certamente Arame si dimostra la più malleabile e probabilmente la più facile da accontentare tra le tre componenti Metel: “Da parte delle nostre mandanti, su questo argomento ci sentiremo presto; indubbiamente per richiedere anche la disponibilità per qualche test. Vogliamo essere certi che si tratti veramente di un servizio, di una semplificazione e non di un’ulteriore complicazione”.

Ma non finisce qui. Arame è molto propositiva: “Con Metel abbiamo creato e sviluppato il Carbon Copy: anche questo è un esempio di collaborazione con uno strumento di Filiera che risolve molte problematiche operative alle agenzie. Tante anomalie e difficoltà sono così superate. E le agenzie stanno così rispondendo con una presenza attiva, ed anche da parte delle nostre mandanti è ora necessaria un’adesione totale. Metel, quindi, più che mai strumento di Filiera”.

Infine una stoccata, sul solito, dolente, tema. Ecco Franceschi: “E perché lo sia ancora di più ci auguriamo che presto

si possa trovare un’ intesa condivisa per la realizzazione delle famose statistiche. Che sono ormai abituali e pubbliche in tanti altri comparti; e ciò rende difficile la comprensione di tanta difficoltà nel nostro. Statistiche che sono necessarie anche alle agenzie e alle filiali dirette della produzione nella loro attività per un efficiente presidio del territorio verso il raggiungimento di comuni obiettivi”.

E infine al microfono si è presentato Giampaolo Ferrari, neo-riconfermato Leader dei distributori. Anche lui con il ramoscello d’ulivo teso verso i produttori: “L’ho detto anche a Venaria: è indubbio che i rapporti con Anie siano migliorati. Dopo cinque anni! E’ stato un bel match, peraltro meglio tardi che mai. Il clima è fortemente mutato; da parte della distribuzione e dei produttori ma soprattutto di questi ultimi. Che dal nostro punto di vista hanno finalmente capito che siamo sullo stesso mercato e che insieme si può fare molto di più rispetto ad andare ognuno per proprio conto. I problemi che abbiamo e che viviamo tutti i giorni non si possono affrontare da soli. È indispensabile che ci sia un’ unione sempre più forte e che questo sia solo un preludio a rapporti ancora più incisivi”.

Ma era soprattutto l’opinione su Metel quella attesa, anche perché termina qui il triennio di presidenza dei grossisti: “Quando cinque anni fa mi affacciai per la prima volta a questo palco conoscevo molto poco l’attività di Metel, e ho piacere che la mia azienda negli ultimi due anni abbia vinto il Metellino d’oro, facendo dei passi avanti a conferma di qualcosa che molti forse non hanno ancora capito fino in fondo. E cioè non hanno capito quali vantaggi Metel può offrire alle nostre aziende”.

Ferrari ancora una volta si è mostrato, dunque, sostenitore di prima fila di Metel. Analizzando il proprio parere anche sotto un aspetto squisitamente più tecnico: “In questi cinque anni devo dire che è in effetti cambiata la luce. L’evoluzione di Metel credo abbia aiutato a capire sempre più il percorso che si ha da fare legato a

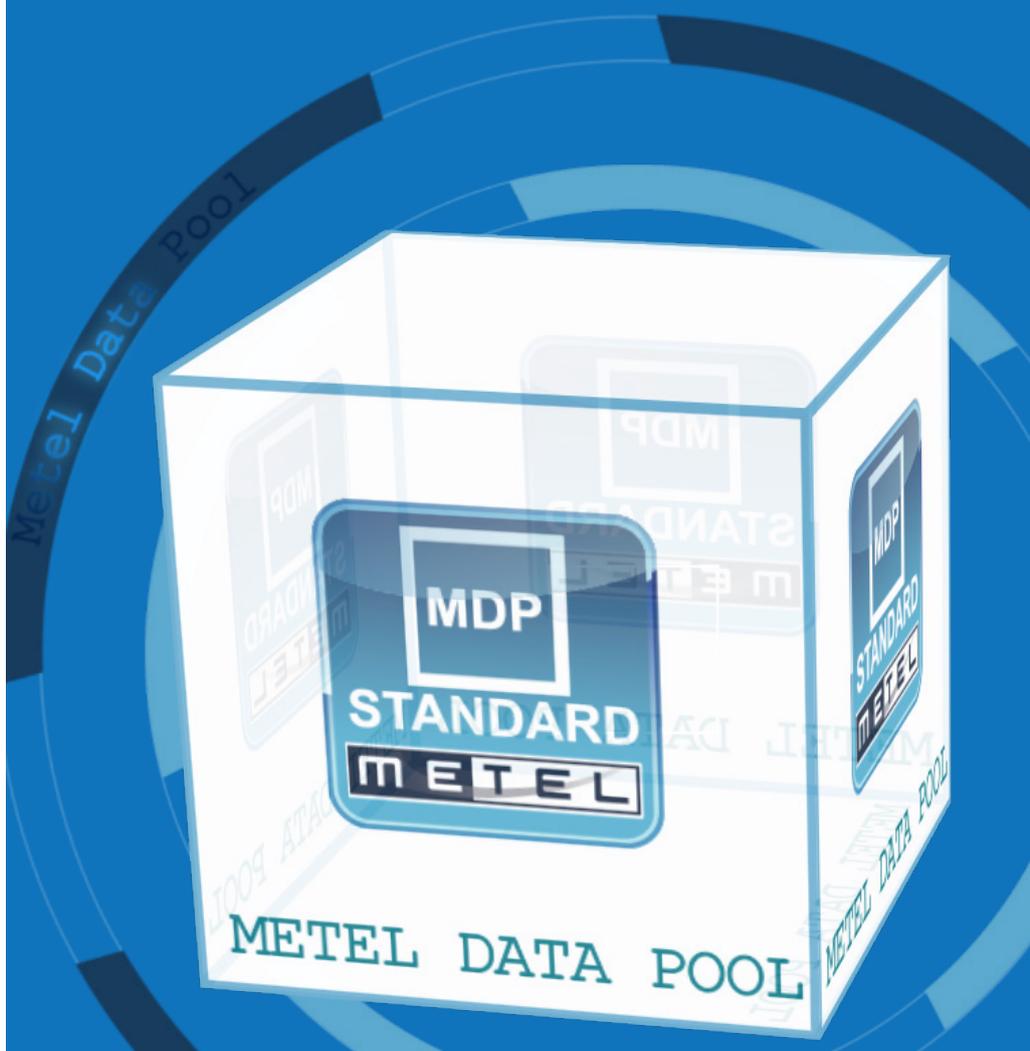
nuove tecnologie. Percorso che affronta con largo anticipo consentendo così alle aziende di accelerare: e se entrassero ancora di più nel merito certi processi per la riduzione dei costi si risolverebbero più in fretta”.

Poi Ferrari ha dato un’occhiata al futuro: “Abbiamo tanti progetti; si è già detto di ElectroCod e di altre iniziative; non posso tacere sul discorso delle statistiche che mi auguro presto ANIE voglia considerare. Comunque, però, la distribuzione partirà per conto proprio, da Gennaio. Ne parleremo nei prossimi mesi. C’è anche il discorso del listino mercato dei cavi che è un altro argomento di grande rilevanza che stiamo guardando con gli uffici legali per cercare di fare qualcosa di positivo”.

Infine l’Ingegnere ha sottolineato che cosa è stato fatto su Metel, negli ultimi anni: “Credo che Metel possa essere considerato uno strumento indispensabile. La FME è fiera di partecipare e di aver contribuito a migliorare, far progredire ed evolvere Metel, ricordando come l’avevamo trovata. Abbiamo dato retta a Casanova che era convinto delle sue potenzialità ed ha avuto ragione: è stato bravo a



convincere anche noi. Di contro voglio dire che sono anche orgoglioso per quanto è successo negli ultimi tre anni, quando la Presidenza è toccata a noi grossisti: insomma, quando qualcosa è guidato dalla FME risulta vincente. Giusto quindi considerarci e farci considerare al centro della Filiera: stiamo cercando di farlo capire da qualche tempo. Complimenti a tutti, in particolare al Direttore, anche al Presidente Mauri e mi spiace si stia concludendo questo triennio di nostra Presidenza perché abbiamo fatto certamente tanto”.





Piergiorgio Odifreddi Ospite d'onore Evento Metel 2013

Matematica e numeri
i fattori determinanti della serata.

Ricevere una lettera dal Papa non è certo da tutti. Ma Piergiorgio Odifreddi è una persona che ha la fortuna di poter essere descritta in due parole, e non per una semplice banalizzazione: matematico e ateo. Grazie all'appartenenza a questa seconda categoria deve la crescita recente della sua fama. L'ex Pontefice Benedetto XVI gli ha infatti inviato a fine estate una lettera in risposta a un suo testo, che è stata pubblicata dai giornali.

Non è questo però il motivo per cui Giorgio Casanova decise tempo addietro di farne l'ospite d'onore dell'Evento Metel 2013. La sua passione e conoscenza della matematica e dei numeri sono stati il fattore determinante per far sì che la sera del 5 Novembre il Professore sedesse, in un bellissimo faccia a faccia, di fronte ad un magistrato Cesare Ferretti.

E tra produttori, agenti e distributori ha attaccato così: "Sono un po' preoccupato, appartengo a un mondo diverso, non ho né una giacca, né una

cravatta". "Più che un articolo scritto forse varrebbe la pena di vedere il video del suo intervento, nella pagina sul sito Metel dedicata all'evento di quest'anno." La loro chiacchierata è scivolata via appassionando l'uditorio e a un certo punto Giorgio Casanova, nonostante la platea contraria, è stato costretto a segnalare che il tempo era purtroppo (e lui era il primo a dolersene) scaduto. Ferretti: "Nel '95 lei affrontò il tema della competizione e della cooperazione. In apparenza temi contraddittori". Odifreddi: "Molti studiosi della teoria dei giochi hanno vinto il Nobel per l'economia. Anche il mercato può essere visto come un gioco, visto che ci sono competitors. Secondo questa teoria è più razionale collaborare che contrapporsi. Non cooperare crea infatti un'utilità maggiore, ma solo per uno dei due attori considerati. Essere antagonista e diffidenti può essere vincente una volta, ma se il procedimento si reitera, alla fine conviene cooperare".

Ferretti: "Perché fregare l'altro è considerata nella nostra cultura come una scelta intrigante"? Odifreddi: "Se uno è religioso sa a chi chiederlo. Altrimenti il motivo è evolucionistico. Il non dare immediatamente fiducia a chi non si conosce e cercare di avere un vantaggio immediato da una situazione che magari non si ripete può avere delle motivazioni più che concrete nel breve periodo. Ma pensando in prospettiva, socialmente si capisce che è più razionale più utile non far prevalere gli istinti. La natura mette tutti contro

tutti e ognuno alla ricerca del vantaggio immediato; il mercato invece (cita Adam Smith) dice che gli operatori economici non si devono preoccupare di quel che fa l'altro, ciascuno deve seguire il proprio utile e una mano invisibile coordina il comportamento collettivo e fa sì che l'utile collettivo coincida con la somma degli utili individuali. Inoltre il capitalismo non accetta un mercato completamente libero con la concorrenza perfetta. Dunque un po' di regole ci vogliono".

Ferretti: "Lei ha parlato poco di industria. Non le piace, non le interessa?" Odifreddi: "Poco, benchè mi interessi l'economia; la matematica interviene sull'economia in maniera capillare. Però la matematica è teoria e l'industria è pratica. Ora si sta sviluppando una matematica sperimentale che si fa sul computer. E allora, tornando alla domanda, l'industria forse appartiene a questa matematica sperimentale".

Ferretti: "Lei ha detto che se si vuole potenziare la tecnologia bisogna potenziare la matematica. Per lei è la soluzione di tutti i problemi?" Odifreddi: "No, ma lo è di tutti quelli scientifici e tecnologici. Nella vita comunque c'è altro. Anche se io essendo un matematico cerco poi di ricondurre alla matematica tutto quel che posso. Galileo già lo diceva, riferendosi alla geometria che è matematica, che per capire la natura non si può fare a meno della matematica. Se poi uno Stato si trova con miliardi di debiti e dice ho sbagliato i calcoli gli si dice che sarebbe stato meglio farli prima".



“Molti studiosi della teoria dei giochi hanno vinto il Nobel per l’economia. Anche il mercato può essere visto come un gioco, visto che ci sono competitors. Secondo questa teoria è più razionale collaborare che contrapporsi. Non cooperare crea infatti un’ utilità maggiore, ma solo per uno dei due attori considerati”.

Ferretti: “ma è possibile trovare verità non nel campo scientifico?” Odifreddi: “La verità è l’accordo tra le cose del mondo e le parole per descriverlo. Io tendo quindi a dire che la verità è solo scientifica o meglio ancora matematica. Il resto io non lo chiamerei verità: per un quadro, una musica, un sentimento. Ma gli umanisti non amano questo. Ne vogliono una anche loro. Ad esempio i religiosi. E quindi a volte ci scontriamo”.

Ferretti: “ma alla fine lei pare più religioso dei religiosi!” Odifreddi: “No, io sono più spirituale di loro, che spesso non lo sono molto, pensiamo agli otto per mille o ai finanziamenti della scuola privata eccetera eccetera”.

Ferretti: “torniamo all’industria. Secondo lei l’industria viaggia più verso la tecnologia o l’umanesimo?” Odifreddi: “Difficile generalizzare. Ci sono industrie che coniugano, poche. Pensiamo alla Olivetti. Che aveva lo scrittore Volponi come capo del personale. Anche De Tommaso fu così. E si è trattato di livelli mondiali. Oggi il rischio è che si tenda a speculare più che a produrre. E questa è per me una tendenza deleteria. L’esempio più eclatante di questo scempio sono le banche: pensano al

proprio rendiconto più che a quelli dei clienti. Questo è un modo malato di fare economia. E le industrie oggi tendono a fare questo: che percentuale è, del business Fiat, l’automobile utilitaria oggi giorno? Si perde insomma lo scopo principale pur di offrire qualcosa al mercato”.

Ferretti: “I meccanismi di selezione delle persone che contano secondo lei sono sbagliati? Ci possiamo salvare?”

Odifreddi: “Intanto io non uso mai la parola salvezza, in quanto ateo. In politica certamente c’è un sistema sbagliato. Vengono premiate capacità di marketing che impediscono poi di governare bene. Chi fa bene le campagne elettorali puntualmente governa male. E viceversa. Sono due mestieri differenti. Questo è un grosso difetto del sistema democratico attuale. Poi c’è la legge di Peter che dice che si viene promossi sino a che si raggiunge il proprio livello di incompetenza (nelle grandi imprese). La carriera ereditaria invece a gioco lungo non conviene, difatti la Fiat si è affidata ai vari Romiti e Marchionne. Bisogna separare patrimonio dalla gestione. I matematici però pensano che le organizzazioni

vadano in crisi quando superano una certa massa critica”.

Ferretti: “Però, tornando al nostro mondo, quello dei distributori, all’estero, penso a Francia e Gran Bretagna, lì sono riusciti a fare grandi aziende con molti dipendenti..” Odifreddi: “Dipende dal numero delle persone e da quel che si sta facendo. Il rischio è che si finisca a preoccuparsi della propria sopravvivenza piuttosto che a quel che si sta facendo per altri”.

Ferretti: “ Per finire, come gestisce il rapporto tra razionalità ed emozioni forti? ” Odifreddi: “Sono campi diversi quanto sono diversi i due emisferi del cervello che sono lateralizzati. Per me non c’è separazione, ma in realtà collegamento. Non si tratta di contrapposizioni ma di complementarità ”.



Interventi Metel

“Noi creiamo tre V virtuose che sono Volume, Velocità e Varietà dell’informazione. E tutto questo lo mettiamo a disposizione della Filiera”.

produttore 4 mila, per avere uno o più servizi che si sviluppano in modo omogeneo. Tutto questo attraverso il Metel Data Pool, fulcro di tutto questo sistema”.

Già questo potrebbe chiudere ogni discorso. Si tratta di numeri che confermano tutto ciò che di buono è stato detto dai relatori intervenuti nel corso della serata. Ma, poi, arrivano le parole, a render ancora più comprensibile l’utilità dei numeri forniti.

Come più volte è stato precisato, Metel crea quel che poi viene messo a disposizione della Filiera. E quindi non si tratta più di semplici numeri. Prosegue Casanova: “Il Metel Data Pool ha come minimo comun denominatore obbligatorio, anzi, come lettera iniziale, la lettera V. Noi creiamo tre V virtuose che sono Volume, Velocità e Varietà dell’informazione. E tutto questo lo mettiamo a disposizione della Filiera”. Poi prosegue spiegando: “Siamo cresciuti come struttura, abbiamo ampliato i nostri servizi, abbiamo fatto un’acquisizione importante che si chiama ElectroCod che abbiamo inserito all’interno del Metel Data Pool”.

Ecco la grande novità. Spiega il Direttore Generale: “L’acquisizione totale di ElectroCod è importante perché ci consente di completare una serie di servizi a partire dai listini Metel. Con questo sistema di classificazione riusciamo infatti a dare ancora più specifiche ai prodotti che indichiamo come “materiale elettrico”; e alla loro diffusione oltre che

visibilità. Lo facciamo con un sistema di classificazione che può essere usato per diversi tipi di applicazione: per una o più aziende, per filiere, per gruppi di aziende o per applicazioni di partnership; mirato quindi a un discorso più vicino all’e-commerce”.

La seconda notizia importante è che l’evoluzione dello standard Metel porterà nel 2014 a quella grande innovazione che è la versione 0.21 del Listino. Il tracciato è sempre stato lo stesso dal ‘99 fino ad oggi. Nel 2014 invece come preannuncia Casanova “Ci sarà l’ingresso di due nuove informazioni del listino Metel e quindi ci sarà la versione 0.21; con la possibilità di inserire il codice ElectroCod e anche il codice a barre. Questo set di informazioni in più, completato con tutto quello che arriva in dotazione dall’ElectroCod (le keywords, le immagini, etc) creerà un grande sistema dal quale i grossisti potranno attingere tutte le informazioni per qualsiasi tipo di applicazione curata specificatamente per l’e-commerce”.

Nel mercato attuale non c’è soltanto la crisi; sono in corso grandi stravolgimenti. Metel è come un cuore che batte e che fatica a stare all’interno della propria gabbia. Casanova spiega: “Siamo in un periodo di grande cambiamento, sentiamo parlare di fenomeni che accadono nelle supply-chain che si intersecano tra loro. Noi rappresentiamo la parte tecnologica di una Filiera e ci siamo accorti di aver assunto nel corso degli anni degli standard di autentica eccellenza.

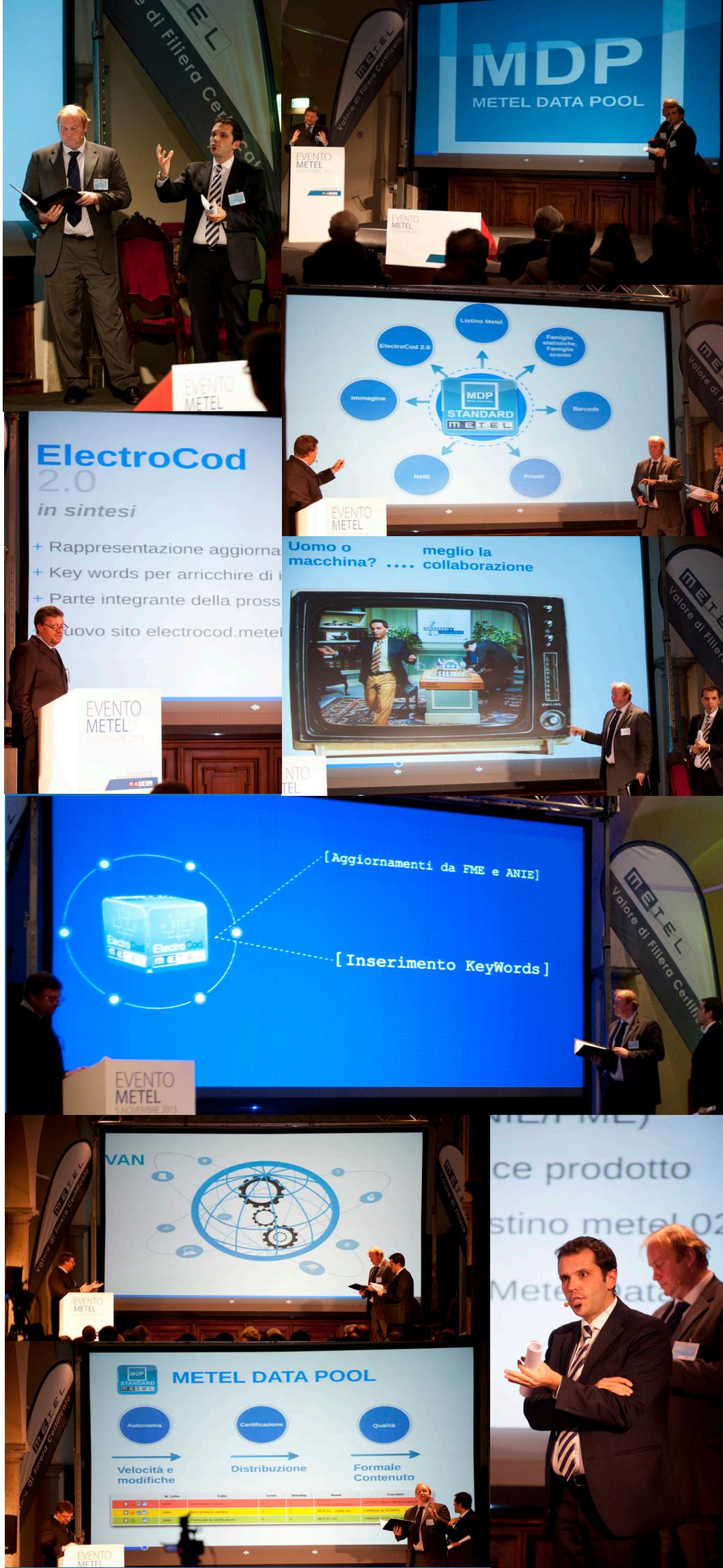
E’ curioso pensare che al termine dell’Evento Metel, dopo aver ascoltato il famoso matematico Piergiorgio Odifreddi che non ci ha parlato di cifre, sia toccato a Giorgio Casanova dimostrare che nei numeri bisogna credere.

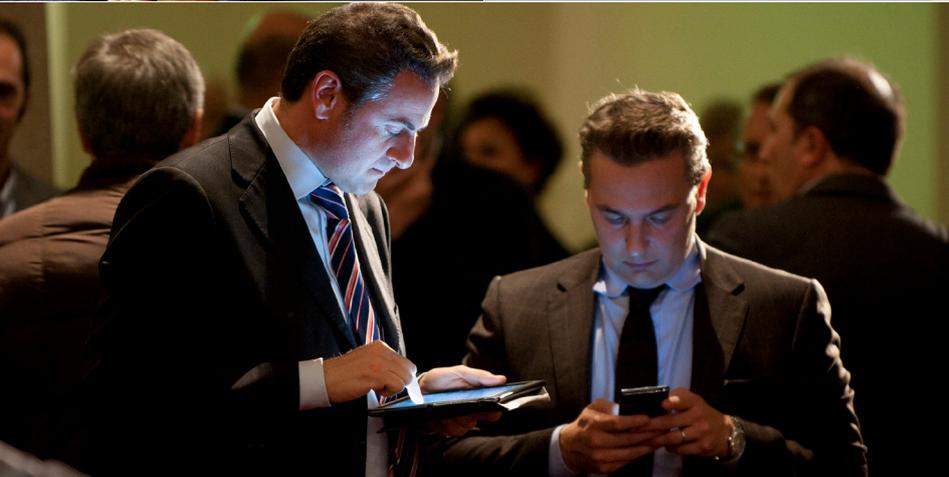
E lui, come ogni Direttore Generale che si rispetti, li ha dati con piacere: “Oltre 700 clienti, più di 20 mila documenti EDI scambiati ogni giorno, oltre 6,5 milioni ogni anno, ormai abbiamo raggiunto i 2 milioni di articoli se uniamo tutti i listini Metel, molti di più se aggiungiamo anche i codici a barre. Abbiamo 107 mila immagini di schede tecniche di prodotti, con una ventina di produttori che hanno già aderito a questo servizio. Siamo 11 dipendenti, perché siamo cresciuti grazie a tutti i progetti partiti in base alle decisioni del Cda. Abbiamo anche delle tariffe differenziate per categoria; mediamente, per i servizi EDI standard e per aderire a Metel, un distributore paga 2200 euro e un

Quindi, nei confronti di altre filiere, ci poniamo anche come anello di congiunzione: dove c'è l'interesse dei soci a collegarsi a nuove opportunità. Siamo in una fase di transizione, bisognerà utilizzare bene questa tecnologia e quindi lo standard Metel per trarne i maggiori benefici possibili. Perché l'EDI cambia gli equilibri del business. Le persone si parlano tra di loro con telefono, le e-mails, il fax, e poi aggiornano il loro sistema informativo. Per loro c'è prima il fattore umano e solo dopo il computer.

Ecco: se riuscissimo a invertire questo processo, facendo lavorare gli uomini solo per le eccezioni non gestibili dalle macchine, saremmo una Filiera ancora più vincente”.

Termina, con un augurio a scadenza davvero breve, l'intervento del Direttore Generale di Metel: “Ci auguriamo di arrivare nel Luglio 2014 con tutti i 450 produttori allineati sul listino 0.21. Chi non lo farà non potrà cogliere appieno i vantaggi di un sistema di Filiera che si rinnova e innova continuamente, come il nostro”.







Metel Excellent il Club dei Produttori eccellenti

“Metel Excellent” è il titolo con cui attualmente ci rivolgiamo ai produttori che utilizzano il sistema Metel®: dal listino alla fatturazione attraverso gli ordini, le conferme d'ordine e gli avvisi di spedizione, sempre certificati con l'ultima release dei manuali presenti nell'area riservata.



disano
illuminazione

 **finder**

Fosnova
GRUPPO **disano**

GEWISS
DOMOTICS ENERGY LIGHTING

PHILIPS

 **SCAME**
electrical solutions

theben

 **VIMAR**
energia positiva

M E T E L

METELNEWS

House organ di Metel Srl
Via Govone 66 - 20155 Milano - Italia
T +39.02.34536118 - F +39.02.34934145
metel@metel.it - www.metel.it

Progetto Grafico
Idee e Soluzioni S.r.l. - www.ideesoluzioni.it - T.+39.02.36648610

Art Director: Donato Cremonesi