

# N METEL Newspaper

Trimestrale di  
informazione aziendale

Numero 08  
08 Giugno 2010



Giorgio  
Casanova

Direttore  
Commerciale  
Metel

## IN QUESTO NUMERO:

- Alla ricerca dell'entusiasmo: perchè e come !!!
- Nota al Bilancio 2009
- Il Concorso +EDI diventa "+EDI"
- Nasce Metel iQ  
L'indice di Qualità Metel
- Le parole della Filiera:  
Il Glossario Tecnico Operativo
- La nuova Piattaforma  
MetelWebEDI 2010
- Le distribuzioni specializzate  
si evolvono
- Intervista a Francesco Morselli  
Morselli S.r.l.
- Intervista a Roland Gruber  
HOPPE S.p.A.
- Il club dei produttori eccellenti
- Le new entry



## Alla ricerca dell'entusiasmo: perché e come!!!

La cronaca nera attira molto più delle buone notizie, la depressione è considerata una malattia sociale ampiamente diffusa, si sorride sempre meno e ci si lamenta sempre di più.

I risultati sono decisamente scoraggianti: nelle imprese si vive peggio e una direttiva comunitaria acquisita dalla L. 85 del 2008 impone alle imprese e agli enti di predisporre un piano di sicurezza per i fenomeni legati allo stress da lavoro correlato.

Occorre ritrovare una dimensione psicologica individuale che sembra si stia perdendo: **l'entusiasmo**.

Entusiasmo nel migliorare quotidianamente ciò che facciamo, entusiasmo nello sviluppare nuovi business, entusiasmo nel conoscere nuove persone, nell'intraprendere nuovi rapporti, nel confrontarsi con persone che la pensano diversamente, entusiasmo nel far proprie le idee meravigliose espresse da individui che consideriamo straordinari.

L'entusiasmo è un virus che si trasmette per contatto e le persone che vivono e lavorano in ambienti in cui questo virus è presente ne vengono inevitabilmente contagiati con un beneficio anche per i gruppi di dimensioni ragguardevoli.

**Metel** vuol essere **un piccolo seme di entusiasmo** in questo grande cam-

po che è rappresentato dal mondo del materiale elettrico.

Un piccolo gruppo di persone legate da stima ed affetto che si impegnano per **"vincere" e far vincere**, che sono entusiaste di aver realizzato un sistema che produce un importante valore aggiunto per tutti coloro con cui ci interfacciamo.

I piccoli e grandi successi della vita personale, professionale, imprenditoriale rappresentano le nostre vittorie, gli eventi da non perdere per trarre quella forza necessaria ad affrontare le sfide che si stanno facendo sempre più dure.

Noi di Metel **crediamo** di aver delle cose da non dimenticare come la **continua evoluzione** dei sistemi che stanno portando la filiera del materiale elettrico verso un **ruolo di eccellenza** nella supply chain rispetto a tutte le altre distribuzioni specializzate.

Ma desideriamo **guardare ancora avanti** e per questo ci serve incontrare persone che desiderano spingersi verso **nuove avventure, nuove frontiere** per giocare insieme (un modo intelligente di lavorare) le prossime partite.

*Luigi Gruber*

## 2009 Nota al bilancio



Il **2009** è stato un anno di **consolidamento** dove il trend di crescita si è confermato **positivo** nonostante il contesto generale affrontasse uno dei peggiori periodi degli ultimi anni. L'aumentato livello di competizione ha spinto le imprese a **investire nelle**

**implementazioni** che riducono i costi ed incrementano il **livello di qualità del servizio**.

Poiché i servizi di Metel sono da sempre orientati alla **efficienza** e alla **qualità dei processi** legati al **ciclo dell'ordine** si sono registrati sviluppi sia nell'ingresso di **nuove aziende** sia nello **sviluppo del traffico**.

Ben **45 nuove aziende** si sono collegate ai servizi Metel e il traffico EDI si è attestato sui **5.600.000 documenti** scambiati con leggero aumento rispetto al 2008 (circa 2 %).

Nei primi mesi del **2010** il traffico ha ripreso a crescere attestandosi nel primo quadrimestre ad un **+ 18 %**.

Il **2009** ha confermato anche la positività di **BIOM** il nuovo nato per favorire l'integrazione diretta con i gestionali e con il mondo SAP.

Questo specifico servizio ha sviluppato un traffico di **250.000 documenti** attraverso **13 utenti** che hanno integrato direttamente i loro gestionali con il ciclo dell'ordine.

Il **documento più sviluppato** dagli utenti è stata la **conferma d'ordine** con un **incremento del 14%** rispetto al 2008.

Le aziende sono sempre più orientate ad ottenere informazioni di ritorno strutturate e automatizzabili subito dopo aver emesso l'ordine.

Dalla **conferma dell'ordine**, infatti, discendono alcuni livelli di informazione determinanti per il servizio al cliente finale: **date di consegna, prezzi e quantità**.

Il 2009 è stato per **Metel**, l'anno di un ulteriore grande cambiamento strutturale che ha visto il trasferimento nella **nuova sede di Via Govone 66** e l'implementazione di un **nuovo gestionale** che renderà ancora più efficiente la gestione degli **oltre 670 Clienti** dei propri servizi.

## Il Concorso +EDI diventa "+EDI"



Il nostro **Concorso +EDI** diventa **" +EDI "** abbandona la sua precedente connotazione per diventare espressione dell'**indice di crescita** dell'efficienza dell'Azienda nella **gestione del ciclo dell'Ordine**.

Crediamo fortemente che **aumentare** il

numero di **documenti del ciclo dell'Ordine** scambiato a mezzo EDI, voglia dire **aumentare l'efficienza della propria Azienda** e di tutta la filiera ed è per questo che abbiamo deciso di mantenere gli stessi criteri di valutazione, della passata edizione, arricchendoli del **Servizio Statistiche EDI**.

Un nuovo servizio a disposizione di tutte quelle **Aziende** che **vogliono aumentare il traffico EDI** e che permette di monitorare lo sviluppo delle trasmissioni EDI rispetto al flusso cartaceo (il referente del **Servizio Statistiche EDI** è il **Sig. Sergio Bevilacqua**).

**+EDI 2010** ripropone le **tre diverse categorie** delle precedenti edizioni basate sul numero totale di ordini EDI e sulla crescita percentuale rispetto all'anno precedente:

- **Categoria A:** Superamento di **10.000 ordini/anno** con incremento del **35%** rispetto all'anno precedente;
- **Categoria B:** Superamento di **5.000 ordini/anno** con incremento del **50%** rispetto all'anno precedente;
- **Categoria C:** Superamento di **3.000 ordini/anno** con incremento almeno del **100%** rispetto all'anno precedente.



Poiché un valore non è tale se non viene divulgato Metel assegnerà alle prime 3 aziende di ogni categoria il **metellino d'oro** e ne divulgherà i nomi attraverso **pagine pubblicitarie**, presenza sul **sito Metel**, **comunicati stampa**, pubblicazione sul **Metel News Paper** (house organ che arriva a tutte le aziende della filiera).

Ogni mese le Aziende riceveranno una indicazione sulla posizione raggiunta.

Vuoi raggiungere **3500 referenti** della filiera del settore elettrico?

Questo è lo spazio giusto

Contatta il nostro referente marketing:  
sig. Donato Cremonesi 02.34536118  
donato.cremonesi@metel.it

## Nasce Metel iQ L'indice di Qualità Metel

... dedicato alle Aziende che producono il listino Metel.



Gli **indici di qualità Metel** rappresentano una modalità di valorizzare le esperienze maturate dalle imprese all'interno della gestione del

sistema Metel.

Un alto livello nell'indicatore (a base 100) distingue un'impresa che è in grado di fornire una elevata qualità nella gestione delle informazioni a vantaggio di tutti i dipartimenti aziendali dal reparto codifica agli acquisti, dalla logistica all'amministrazione.

L'**indice di Qualità Metel® (Metel@iQ)** è costituito da **6 parametri** che ne definiscono il valore.

Ogni azienda riceverà un **Metel@iQ** variabile 10% (valore più basso) e 100% (valore più alto) che esprime la massima espressione della **Qualità Certificata Metel®**:

| Parametro                      | Valore       |
|--------------------------------|--------------|
| Listino Metel                  | 10 %         |
| Listino Barcode Metel          | 30 %         |
| Famiglie statistiche           | 10 %         |
| Famiglie di sconto (*)         | 10 %         |
| Immagine Web di prodotto Metel | 20 %         |
| ElectroCod                     | 20 %         |
| <b>Totale</b>                  | <b>100 %</b> |

(\*) Per famiglie di sconto non si intende la percentuale di sconto ma il codice di raggruppamento per sconti omogenei.

L'**indice di Qualità Metel® (Metel@iQ)** sarà pubblicato dal **1° Ottobre 2010** e sarà disponibile sul **portale Metel® www.metel.it** nella pagina **Aziende Integrate**.

Per esigenze di logistica legate agli imballi, il **Barcode** acquisisce una **particolare rilevanza** e per questo, all'atto della certificazione dei nuovi listini Metel saranno richieste le valorizzazioni dei campi riportati nella tabella sotto riportata:

| Parametro                        | Valore              |
|----------------------------------|---------------------|
| Codice Ean13                     | <b>Obbligatorio</b> |
| Barcode confezione               | <b>Obbligatorio</b> |
| Quantità confezione              | <b>Obbligatorio</b> |
| Dimensione massima base/diametro | <b>Obbligatorio</b> |
| Dimensione minima base           | <b>Obbligatorio</b> |
| Dimensione altezza               | <b>Obbligatorio</b> |
| Peso lordo                       | <b>Obbligatorio</b> |

Metel a breve introdurrà anche l'**indice di Qualità per le Aziende** che producono ed inviano l'**ordine EDI**.

## Le parole della Filiera : Il Glossario Tecnico Operativo



### [Listino Metel]

È una rappresentazione informatizzata del catalogo prodotti di un produttore.

È oggi uno strumento indispensabile per il grossista e per l'allineamento della anagrafica con quella del produttore.

La sincronizzazione delle anagrafiche consente al

distributore di:

- Impiegare minori risorse per la gestione della codifica articoli;
- Ridurre le attività amministrative;
- Aumentare la velocità di introduzione dell'articolo sul mercato;
- Ridurre i costi logistici;
- Rispondere alle esigenze del mercato con soluzioni proprietarie on line.

### [Nuovi Manuali operativi]

Metel si adopera per lo sviluppo e la completezza dei documenti EDI sempre volti a migliorare la qualità delle informazioni scambiate lungo la filiera.

In particolare con il mese di Maggio 2010 sono disponibili ed entrano in vigore i **nuovi Manuali per i documenti: Listino, Ordine, Conferma d'Ordine e Fattura**.

Le modifiche si sono rese necessarie in particolare per l'introduzione dell'adeguamento rame.

La nuova versione non modifica e non impatta in alcun modo i sistemi EDI attualmente operativi di Ordine, Conferma d'Ordine e Fattura che rimangono **perfettamente compatibili con la versione precedente**:

- Per quanto riguarda il **listino** è stato aggiunto il campo **PESO RAME CONVENZIONALE** al tracciato listino Barcode (riga di dettaglio);
- Sul documento fattura sono state inserite importanti chiarificazioni per quanto riguarda i campi rilevanti ai fini fiscali per la conservazione sostitutiva a norma;
- Ulteriori specificazioni sono state inserite per facilitare il calcolo della quadratura della fattura;
- Sul documento ordine sarà possibile opzionalmente inserire il codice articolo dell'emittente dell'ordine.

I nuovi tracciati sono completamente compatibili con le versioni precedenti e sono reperibili sul sito [www.metel.it](http://www.metel.it) nell'area riservata nel menu Download Manuali (occorrono user e password rilasciati da Metel agli abbonati).

**Metel raccomanda a tutte le aziende la certificazione dei documenti Metel allineandosi all'ultima release dei manuali operativi Metel.**

## La nuova Piattaforma MetelWebEDI 2010



È stata varata la nuova piattaforma **MetelWebEDI 2010**.

Progettata per il futuro è in grado già oggi di offrire servizi strategici per la filiera del materiale elettrico.

In poche settimane sono passati alla nuova piattaforma oltre **300 utenti** per un volume di traffico previ-

sto di oltre **6.000.000** di documenti/anno.

Ogni giorno vengono effettuate **25.000 transazioni** con **picchi sin a 65.000** ma la potenzialità della piattaforma è ben **12 volte superiore**.

È, di fatto, una importante evoluzione tecnologica, che dispone di elementi unici nel mondo EDI come:

- Una maggiore qualità ed accuratezza nel controllo dei dati scambiati con una comunicazione tempestiva delle non conformità;
- Un'interfaccia più user-friendly;
- Una maggiore rapidità nell'elaborazione dei documenti;

La piattaforma è un grande **"data pool"** ovvero un **database centralizzato**, dove tutte le informazioni necessarie allo sviluppo delle transazioni commerciali nonché della politica commerciale sono archiviate in modalità standard.

Un data pool consente di sincronizzare la comunicazione commerciale tra due partner e rendere l'informazione accessibile agli addetti in maniera semplice, veloce e accurata.

Il linguaggio della piattaforma, inoltre, è un facilitatore per l'interscambio automatico dei documenti attraverso le caratteristiche di scalabilità, di indipendenza e integrazione con ogni tipo di sistema informativo dal piccolo gestionale fatto in casa ai grandi **ERP** come **SAP**.

## Le distribuzioni specializzate si evolvono

In Italia si possono indicare, nella distribuzione specializzata, **4 comparti** principali: **elettrico, idraulico, elettronico, edile**.



I quattro comparti sono stati caratterizzati da un forte radicamento territoriale che ha avuto come conseguenza una netta separazione delle distribuzioni da un punto di vista merceologico.

Ciascuno di questi comparti è stato caratterizzato da specifiche competenze tecnico professionali che senz'altro

hanno contribuito a limitare l'intersettorialità.

Nell'ultimo decennio si possono registrare alcuni cambiamenti:

- La **distribuzione elettrica** ha ampliato il suo raggio d'azione inglobando l'automazione industriale e civile e l'illuminotecnica;
- La **distribuzione idraulica** si è connotata sempre più come idro-termo-sanitario acquisendo elementi di arredo bagno ed il condizionamento;
- L'**elettronica** si è spezzata in due tronconi con una distribuzione specializzata per imprese effettuata direttamente dai produttori o da loro agenti sul territorio e da grandi catene di grossisti che hanno integrato anche gli elettrodomestici orientandosi quasi unicamente verso il privato;
- L'**edile** ha ampliato la sua gamma d'offerta con i prodotti più semplici dell'elettrico e del termo-idraulico per fornire prevalentemente i cantieri e le piccole costruzioni.

In questo ultimo periodo sono apparse iniziative di particolare interesse sia per quanto concerne **l'integrazione intersettoriale** (elettrico-idraulico, elettrico-elettronica largo consumo, edile-elettrico-idraulico) sia per quanto concerne gli **elementi dimensionali connessi** a queste integrazioni.

La tendenza del mercato va verso l'integrazione sia dimensionale sia di comparto per aspetti connessi:

- ad una nuova tipologia di clientela emersa a seguito di un disposto legislativo che impone alla PA un unico interlocutore per la realizzazione delle opere (imprese general contractor che assumono la responsabilità degli impianti elettrici, idraulici, meccanici);
- ad una acquisita consapevolezza di alcuni distributori che le competenze di gestione e controllo delle supply chain specialistiche sono "generalmente trasversali";
- ad un differente posizionamento di mercato in grado di determinare un incremento del valore dell'impresa. **In Germania le aziende di distribuzione che operano in due settori come l'elettrico e l'idraulico hanno acquisito un valore commerciale superiore del 30% rispetto ad un distributore tradizionale.**

L'avventura, pertanto, è appena agli inizi e chi è più preparato ed ha le necessarie strumentazioni ha maggiori possibilità di successo.

Metel rappresenta un importante valore aggiunto per la filiera del materiale elettrico avendo già avviato una estensione della sua attività verso le **ferramenta** con la gestione di **2 distributori e 7 produttori** e con una possibile espansione di **ulteriori 40 imprese** nei prossimi mesi.

Nuove opportunità potrebbero scaturire a breve da un interesse espresso da parte di alcuni distributori di bricolage, e di alcuni produttori di strumentazioni ma le vere, concrete grandi occasioni sono rappresentate dalla possibile integrazione con la distribuzione idrotermosanitaria e da un completamento della filiera elettrica con il coinvolgimento degli impiantisti elettrici.



## Intervista a Francesco Morselli Morselli S.r.l.



### Come ha incontrato Metel?

*Per contiguità. La mia software house operava con Metel e mi ha parlato del sistema messo a punto per la filiera del materiale elettrico. Noi come **Griffer** avevamo provato nel recente passato a mettere a punto un nostro sistema ma sia il limitato numero di imprese sia la complessità tecnologica non ci hanno permesso*

*di cogliere i risultati che vedevamo all'orizzonte.*

### Quali difficoltà ha incontrato?

*Con Metel è stato tutto molto facile: noi eravamo pronti, Metel aveva un prodotto facile da implementare in sei mesi siamo partiti. Difficile o meglio più lento a realizzarsi è l'estensione del sistema a tutti i produttori e i distributori della nostra filiera, ma ci stiamo lavorando e sono certo che nei prossimi mesi molti si aggregheranno.*

### Ha già rilevato effetti benefici nell'utilizzo di Metel?

*Senza altro benefici di carattere qualitativo, oggi, per alcune parti del nostro business possiamo dare certezze ai nostri clienti finali. Per quanto concerne i costi è ancora prematuro per noi esprimere giudizi in quanto siamo partiti solamente con un fornitore la **HOPPE** ma siamo certi che una volta esteso all'intera filiera i benefici economici saranno importanti. La HOPPE è stato un partner straordinario in quanto ha deciso da subito di implementare l'intero sistema Metel. Dall'ordine alla fatturazione elettronica. I risultati si sono visti subito: maggiore rapidità e qualità del servizio, errori di fatto inesistenti.*

### Quali differenze con il passato?

*La ditta Morselli nasce nel 1946 a Modena e oggi dopo 60 anni è presente ancora sullo stesso territorio con una filiale a Imola. Fattura 6 milioni di euro e occupa circa 25 persone. Mio nonno scriveva gli ordini su carta bianca (non avevamo la carta intestata) e li spediva per posta. Quando il cliente domandava quando la merce sarebbe stata consegnata la risposta era sempre la stessa: "quando arriva il camion".*

*Oggi gli ordini vengono presi in carico dal produttore immediatamente e in tempo reale possiamo dire al cliente quando arriva la merce, mi sembra che, a parte la nostalgia per i bei tempi passati, i cambiamenti siano epocali, d'altronde è passato mezzo secolo!!!.*

## Intervista a Roland Gruber HOPPE S.p.A.



La HOPPE è il marchio leader a livello europeo per le maniglie per porte e finestre.

L'impresa che opera dal 1952 occupa oggi più di 3000 collaboratori in 9 stabilimenti tra Europa e Stati Uniti.

### Come ha incontrato Metel?

*Siamo entrati in contatto con Metel attraverso un nostro cliente, l'impresa **Morselli**.*

*Era già da tempo che lavoravamo nella direzione di realizzare un sistema che ci consentisse di dialogare con maggiore velocità, sicurezza e qualità con i nostri clienti.*

*Quando Morselli ci ha presentato l'opportunità di realizzare una parte del percorso insieme utilizzando Metel abbiamo compreso subito l'importanza della decisione. Metel era un sistema completo e avevamo l'opportunità di dare un valore aggiunto alla filiera delle ferramenta partendo da Morselli e dal gruppo di acquisto **Griffer**, di cui Morselli fa parte.*

*Quando Morselli ci ha presentato l'opportunità di realizzare una parte del percorso insieme utilizzando Metel abbiamo compreso subito l'importanza della decisione. Metel era un sistema completo e avevamo l'opportunità di dare un valore aggiunto alla filiera delle ferramenta partendo da Morselli e dal gruppo di acquisto **Griffer**, di cui Morselli fa parte.*

### Quali difficoltà ha incontrato?

*Come al solito quando si introduce un nuovo sistema in azienda si debbono affrontare difficoltà tecniche e accettazione del sistema da parte di tutti gli utenti.*

*Le difficoltà tecniche sono state facilmente superate ed oggi tutti gli utenti aziendali sono consapevoli del valore aggiunto di lavorare con Metel.*

### Ha già rilevato effetti benefici nell'utilizzo di Metel?

*Direi di sì, anche se l'implementazione riguarda soltanto due distributori. Rileviamo minori errori nell'elaborazione dei dati da cui minori costi ma il beneficio più grande è dato dalla qualità dei dati trattati.*

### Quali opportunità per il futuro?

*Avendo già sperimentato e valutato di grande positività l'utilizzo di Metel siamo certi che il **gruppo dei distributori (non meno di 50 imprese)** ed alcuni produttori, comprenderanno i vantaggi del sistema e quando tutti utilizzeremo il sistema i vantaggi saranno enormemente più elevati.*

Interviste realizzate da Cesare Ferretti  
cesareferretti@hotmail.it

## Il club dei produttori eccellenti

"Excellent Metel®" 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. A breve "Excellent Metel®" diventerà il titolo con cui i produttori utilizzeranno il sistema **Metel®** nella sua completezza utilizzando i seguenti documenti sempre certificati **con l'ultima release dei manuali** presenti nell'area riservata:

- Listino
- Barcode
- Famiglie di sconto
- Famiglie statistiche
- Ordine (*l'excellent deve gestire l'ordine con gli extra sconti*)
- Conferma d'ordine
- Avviso di spedizione
- Fatture
- Note di credito
- Electrocod

### I documenti RAEE e RICODIFICA (compariranno se gestiti)

Questi produttori che contribuiscono ad una crescita dell'efficienza e dell'efficacia dell'intera filiera del materiale elettrico vengono presentati in tutte le principali attività di comunicazione che **Metel®** realizza al fine di consentire un confronto con i migliori, condizione per una crescita dell'intero comparto.

Gli effetti dei loro comportamenti si riflettono sull'intera filiera sviluppando non solo una consistente riduzione dei costi per tutti gli operatori ma garantendo altresì informazioni più complete e sicure per tutti.



## Le new entry

di 08/06/2010

### Elenchiamo di seguito i nuovi associati:

- **Basilicata:**  
Eurelectric Srl
- **Campania:**  
S.I.M.E. Srl (\*)
- **Emilia Romagna:**  
SELF Srl
- **Lazio:**  
CELBO SpA - CON.TEL Srl  
E.D.A. SRL Elettrodistribuzione Aurelia (\*) - Fait Srl
- **Lombardia:**  
Arena Luci Srl - Cont.trade Srl - COREL Srl - DEWALT  
BLACK & DECKER - DODIC ELETTRONICA Srl  
EATON MANUFACTURING LP - EELECTRON SpA  
ELCOS Srl - Ku Distribution Srl - NCM Srl  
Ro.ve.r Laboratories SpA
- **Piemonte:**  
CEF ITALIA Srl (\*)
- **Sicilia:**  
TOP STAR SpA
- **Toscana:**  
DGA SRL
- **Umbria:**  
BARBACCIA MARIO TERNI Srl
- **Veneto:**  
PIXSYS Srl
- **Spagna:**  
UNEX APARELLASE ELECTRICO S.L.

(\*) aziende che hanno attivato solo il portale

È possibile visionare la lista completa delle aziende sul sito [www.metel.it](http://www.metel.it)

### Excellent Metel®