

IMMAGINE INDUSTRIA - L'IMPRESA È DEL CLIENTE

Mondial S.p.A., fondata nel 1946 a Milano, è una delle aziende leader a livello nazionale per la distribuzione dei più importanti marchi nel settore degli organi di trasmissioni di potenza. Mondial è la società capogruppo che comprende: Unitec, società di produzione di cuscinetti speciale, ITM-Unitec, la filiale che segue il mercato tedesco, Tecnomotion e Smartfactory che sono due start up nel settore della meccatronica. La gamma prodotti commercializzata è suddivisa in quattro business unit: Cuscinetti volventi, cuscinetti speciali Unitec, sistemi lineari e prodotti di trasmissione di potenza. Il nostro sito web è: www.mondial.it



1. Il rapporto tra distributore e produttore è fondamentale perché negli ultimi anni la filiera di approvvigionamento è diventata sempre più lunga. Per avere successo in un mercato così volatile, come quello odierno, il produttore e il distributore devono essere considerati come dei partner: entrambi devono collaborare per soddisfare le esigenze della clientela e, soprattutto, i tempi di consegna. Il rapporto tra produttore e distributore deve essere considerato l'anello più forte della catena di approvvigionamento e non quello più debole.
2. La salvaguardia dell'ambiente è un tema estremamente attuale e importante per tutti noi. Per salvaguardare l'ambiente Mondial sta installando dei pannelli fotovoltaici su tutta la superficie del nostro nuovo polo logistico; questo ci permetterà di essere quasi totalmente indipendenti dal consumo di energia elettrica. Molti dei nostri partner stanno facendo lo stesso.
3. Il contributo maggiore che il produttore e il distributore possono dare al cliente finale è quello di avere il prodotto disponibile a magazzino o in alternativa con dei tempi di consegna brevi. Per vari motivi, che tutti conosciamo molto bene, i tempi di approvvigionamento si stanno allungando moltissimo in questo ultimo periodo. Non vogliamo fermare la produzione o la manutenzione dei nostri clienti.
4. Anche il contributo dell'utente finale è fondamentale. Il cliente finale dovrebbe poter fornire al proprio distributore una previsione o un programma dei prodotti che intende utilizzare. Questo programma dovrebbe essere di lungo termine perché, come ho già accennato in precedenza, i tempi di produzione, trasporto e consegna si stanno allungando di moltissimo. Un altro aspetto molto importante è il prezzo: con un adeguato previsionale il distributore, molte volte, è in grado di garantire il prezzo al cliente finale. Senza un'adeguata previsione spesso i prezzi subiscono notevoli aumenti.
5. È estremamente importante per il cliente, ma anche per il distributore, avere un unico interlocutore. Il distributore conosce meglio le esigenze del cliente e, in questo modo, è in grado di fornirgli un ottimo servizio a 360 gradi. Dall'altra parte, il cliente ha un maggiore potere contrattuale e di conseguenza una riduzione di costi: meno fornitori meno costi.



Stefano Bandelli è membro del CdA di Mondial SpA e dirige la filiale di Bologna.