



La rinnovata sede TopHaus, leader altoatesino della distribuzione edile, situata alla periferia sud di Bolzano

Essere il punto di riferimento focale nella filiera della distribuzione edile, facilitando la creazione del valore a tutti gli attori coinvolti: produttore, distributore, cliente. Questa, in estrema sintesi, è la visione del gruppo Deusa

Il gruppo dei gruppi

Nel panorama italiano della distribuzione dei materiali edili, Deus è una realtà molto particolare, a cominciare dal lessico del gruppo che privilegia termini come coesione, convergenza, efficienza, tutela, fiducia, rapporti, trasparenza, valore.

«Deus associa e affilia consorzi, multipoint e altre aggregazioni di distributori di materiali edili – spiega il Presidente Stefano Colombino. In prima istanza, Deus è vista come una “centrale di acquisti”, che svolge un servizio di contrattualistica con i fornitori (oltre 150 nel 2017) per conto dei propri soci e affiliati. Si tratta di un’attività molto importante, ma il vero ruolo di Deus non è certamente solo questo: siamo diversi e per qualche aspetto ci sentiamo unici. Nella nostra vision si parla di creazione di valore per tutti gli attori della filiera distributiva, non solo per i distributori e i clienti finali, ma anche per i produttori, con i quali abbiamo stabilito relazioni in un’ottica di partnership collaborativa, cercando di portare avanti insieme progetti in grado di creare valore aggiunto per tutti. Non vogliamo metterci dalle due parti del tavolo per discutere del mercato, ma dalla stessa parte per gestirlo insieme».

Qual è la situazione del mercato dei prodotti da costruzione?

«Il mercato dell’edilizia ha avuto una trasformazione che è sotto gli occhi di tutti e che ha toccato moltissimi aspetti. Insieme a una riduzione significativa del mercato sono cambiati molti paradigmi. Nuovi prodotti, nuove filosofie costruttive, esigenze specialistiche dal lato dei materiali, ma anche fenomeni distributivi che si muovono nella direzione della grande distribuzione organizzata.

Senza dimenticare la crescita degli strumenti digitali e la possibilità di ottenere informazioni tramite internet da parte dei potenziali clienti, che stanno radicalmente cambiando il modo di stare sul mercato. Noi pensiamo che tutti questi fenomeni debbano essere un’opportunità di sviluppo e che, di conseguenza, debbano essere conosciuti, studiati e gestiti, aprendosi senza paure al cambiamento».

OBIETTIVI E STRATEGIA

Quali sono i vostri obiettivi?

«Scopo principale di Deus è di aiutare i soci e gli affiliati a generare valore sul mercato, attraverso l’innovazione declinata non solo negli aspetti commerciali,

ma anche nelle modalità organizzative, nella crescita e nella condivisione delle competenze manageriali, nei servizi offerti, nell'utilizzo degli strumenti digitali nel marketing come nella vita associativa. Ci rivoliamo ad aggregazioni, consorzi e multipoint che condividono i valori, le strategie e le modalità operative di Deus, confrontandosi con trasparenza e condividendo esperienze e competenze. In questo senso Deus lavora anche per mettere a disposizione dei propri soci e affiliati approfondimenti sui temi normativi del settore, sulla formazione mirata e altri argomenti d'attualità (ad esempio, in questo periodo sulla fatturazione elettronica).

Qual è la strategia generale del gruppo?

«Deus vuole rappresentare un anello fondamentale nella filiera distributiva edile, ponendosi come facilitatore nei rapporti fra industria e distribuzione, alla ricerca di soluzioni convergenti che generino valore per tutti. Vogliamo essere un'interfaccia in grado di portare sul mercato i progetti commerciali dell'industria, trovando le migliori modalità attuative nei punti vendita dei nostri soci e affiliati, tutelando le caratteristiche e peculiarità di ognuno.

Nei confronti della crescente espansione della Gdo anche nell'edilizia, Deus si pone come strumento di analisi e differenziazione capace di valorizzare le competenze e le professionalità esistenti nei punti vendita associati, in modo da offrire al mercato servizi che diano valore aggiunto e tangibile per i clienti. Pensiamo ad esempio – conclude Stefano Colombino - che la diversità territoriali possano essere un valore aggiunto quando poste all'interno di una strategia globale di sviluppo».

I VALORI DEL GRUPPO

Quali caratteristiche distinguono Deus?

«Sono le stesse che si trovano nelle parole chiave della nostra mission e che rappresentano i nostri valori – spiega Roberto Rochetti, Direttore generale Deus. La coesione del gruppo è uno degli elementi che ci dà forza ed è il risultato della trasparenza con la quale affrontiamo tutti gli aspetti delle varie attività. Grande attenzione ai rapporti umani, rispetto delle differenze viste come ricchezza e non come ostacolo, valorizzazione e tutela delle territorialità, condivisione delle competenze e professionalità, ricerca costante delle convergenze per la creazione del valore. Questi sono i nostri riferimenti-guida per lo sviluppo.

Un'altra importante differenza è la modalità organizzativa con cui il gruppo determina le proprie strategie e azioni, che vedono i soci e gli affiliati parte attiva dell'organizzazione. Il Cda non rappresenta solo l'organo classico di decisione sui temi societari, ma è anche il primo elemento della struttura operativa. All'interno del Cda sono distribuite deleghe operative a copertura delle varie attività: acquisti, marketing, controllo di gestione, Ict. Per ognuna di queste attività ci sono gruppi di lavoro con componenti scelti fra le strutture dei soci, che si riuniscono e dialogano utilizzando principalmente gli strumenti digitali oggi d'uso comune (meeting tramite web, email, social network).

I componenti dei vari gruppi sono scelti in base alle competenze, alle conoscenze e alle esperienze, privilegiando la loro capacità contribuire alle attività invece delle posizioni gerarchiche. Con la stessa metodologia il Cda coordina le attività, coadiuvato



«Deus è un gruppo che privilegia termini come coesione, convergenza, efficienza, tutela, fiducia, rapporti, trasparenza, valore. Vogliamo creare valore per tutti gli attori della filiera: non solo per i distributori e i clienti finali, ma anche per i produttori. Non vogliamo metterci dalle due parti del tavolo per discutere del mercato, ma dalla stessa parte per gestirlo insieme».

STEFANO COLOMBINO
Presidente Deus



Gruppo Distribuzione Edile è uno degli otto soci Deus: nell'immagine il punto vendita di Bologna Navile

L'esposizione dei prodotti per pavimenti, rivestimenti e arredobagno del distributore Icos, associato Uniedil



dal Direttore generale. Stiamo lavorando verso una “social organization” che privilegi la contribuzione rispetto alla gerarchia. In questo modo pensiamo di essere più efficaci ed efficienti, generando nel contempo una forte coesione di gruppo».

PRESENTE E FUTURO

Quali sono i principali risultati ottenuti recentemente?

«Abbiamo chiuso il 2017 con numeri molto significativi. Il fatturato contrattualizzato sfiora i 100 milioni di euro, con una crescita del 22% rispetto al 2016, e i premi riconosciuti - tutti ridistribuiti ai soci - hanno fatto registrare un incremento del 32,5% rispetto all'anno precedente. Il fatturato aggregato dei soci e affiliati Deus è di circa 400 milioni di euro.

Quali sono, invece, le iniziative di maggiore successo?

«Stiamo lavorando per l'avvio di Panorama Deus, un portale di comunicazione al servizio dei punti vendita soci e, successivamente, un punto di sviluppo anche di servizi a disposizione di tutti i clienti. Inoltre, è stato avviato un progetto di dematerializzazione della documentazione, che mette a disposizione su piattaforma online tutti i documenti, contratti, comunicazioni in essere con i fornitori. Al riguardo siamo già a buon punto sulle soluzioni da utilizzare per la fatturazione elettronica».

E i progetti per il futuro?

«Dal punto di vista operativo lavoriamo su due direttrici. Sul fronte esterno ci proponiamo di aumentare il numero degli affiliati - perché “le dimensioni con-





Deus è composto da Area D.E., Cisme, Edilgroup, Edilya, Gef, Uniedil eTopHaus, più gli affiliati Progress, Stea e Coried Rete d'Imprese



«Le deleghe operative a copertura delle varie attività sono distribuite all'interno del Cda: acquisti, marketing, controllo di gestione, ICT. Per ognuna di queste ci sono gruppi di lavoro snelli e veloci, con componenti scelti fra le strutture dei soci che si riuniscono e dialogano utilizzando principalmente gli strumenti digitali oggi d'uso comune (web, email, social network)».

ROBERTO ROCCHETTI

Direttore generale Deus

DEUS IN SINTESI

Deus (Distributori Edili Uniti per lo Sviluppo) è una società consortile per azioni costituita nel marzo 2004. Composto da 8 soci (i consorzi Area D.E., Cisme, Edilgroup, Edilya, Gef, Uniedil e i multipoint Gde eTopHaus) e da 3 affiliati (Progress, Stea e - ultimo in ordine d'ingresso - Coried Rete d'Imprese), per un totale di circa 130 punti vendita, Deus è una società consortile che opera in Emilia Romagna, Friuli, Lazio, Liguria, Marche, Piemonte, Toscana, Trentino e Veneto. La struttura organizzativa è basata sul Consiglio di amministrazione, composto da un membro per ogni socio; L'amministrazione ordinaria è attribuita ai membri del Cda,

tramite deleghe operative, mentre l'amministrazione straordinaria è attribuita a tutto il Cda. La struttura organizzativa coincide con le aree individuate nelle deleghe assegnate ai consiglieri. Nell'espletamento del loro incarico, questi ultimi si avvalgono di risorse umane e strumentali procurate all'interno delle loro aziende, oppure della collaborazione di consulenti e professionisti esterni.

Le aree operative sono:

- Acquisti e Logistica, le cui attività sono svolte dalla Commissione tecnica, composta dai referenti tecnici di ogni singolo socio e coordinata da due Consiglieri delegati; la Commissione Tecnica è il cuore delle attività di contrattualizzazione verso

i fornitori, inoltre grazie al continuo scambio di informazioni tra i referenti dei soci riesce a monitorare con attenzione e in tempo reale i più significativi movimenti di mercato, garantendo alla compagine aggiornamento e competitività; l'avanzamento dei fatturati è monitorato mensilmente;

- Marketing e Comunicazione, in capo a un gruppo di lavoro composto da risorse individuate all'interno dei soci e coordinato da un Consigliere delegato;
- Amministrazione e Controllo di gestione, svolte centralmente da risorse Deus coordinate da un Consigliere delegato e coordinate da un Direttore operativo che risponde al Cda.

tano" - e intendiamo far crescere anche le relazioni progettuali con l'industria, alla ricerca di modalità distributive innovative.

All'interno - conclude Roberto Rocchetti - abbiamo previsto sia lo sviluppo organizzativo a presidio di maggiori iniziative di marketing strategico e trade, sia l'introduzione di strumenti digitali a supporto delle attività associative e dei punti vendita». ♦

1. Deus associa e affilia consorzi, multipoint e gruppi come Cisme: nella foto il punto vendita Ideal Domus

2. Il punto vendita Marusi associato a Edilgroup, network della distribuzione appartenente a Deus

3. Vista aerea del punto vendita Il Cantiere, associato al consorzio Edilya che comprende 6 distributori marchigiani
4. Gruppo Edilacquisti Fiorentino è radicato nelle provincie di Firenze e Prato: nella foto il punto vendita Tazzi Edilizia

© RIPRODUZIONE RISERVATA

