



FENICE



Michele Boldrini **Riccardo Cigna**
direttore

Obiettivo infissi e Fenice Network

ATTUALITÀ

Come è andato il vostro consorzio nel 2020 in termini di fatturato?

Il 2020 si è chiuso con -0,6%, risultato del quale siamo decisamente soddisfatti tenendo conto che alla fine di aprile 2020 eravamo a -32%.

Nel corso del 2020 ci sono state iniziative particolari che hanno interessato il vostro gruppo?

Il 2020 per noi è stato l'anno di inizio del progetto infissi, per il quale abbiamo inserito un nuovo collaboratore con il compito di formare e gestire i venditori di infissi di ogni singolo socio. Inoltre, da novembre 2020 abbiamo iniziato il progetto Fenice Network (www.fenicenetwork.net) che ha lo scopo di ricreare la filiera lavorativa del nostro settore raccogliendo progettisti e artigiani e facendo sì che si creino delle specializzazioni, con l'ausilio di percorsi formativi coadiuvati dai nostri principali fornitori partner.

Nel corso del 2020 avete aggiunto nuovi prodotti e/o servizi?

Oltre al progetto infissi, abbiamo inserito nel nostro catalogo di prodotti a marchio un nuovo adesivo denominato Fenice Flex S1.

La pandemia ha impattato sulla vostra organizzazione?

Non c'è dubbio che la pandemia abbia

impattato sulla nostra organizzazione, come per la totalità del mercato.

Nonostante tutto siamo stati veloci e organizzati nell'assorbire tale impatto, iniziando sin da subito a instaurare una collaborazione con i fornitori che ci ha permesso di rimodellare obiettivi e strategie.

Come sta andando il 2021 e quali sono le vostre aspettative a fine anno?

Il 2021 sta andando molto bene, anche in rapporto al 2019, che per noi rimane l'anno di riferimento per la valutazione di un lavoro costante. Le aspettative sono buone, anche se dovremo fare i conti con la situazione caotica che si sta creando in conseguenza agli aumenti costanti dei

materiali e alla scarsa reperibilità delle materie prime per i produttori.

Qual è l'obiettivo più importante che vi siete dati per quest'anno?

Intanto la crescita, anche dal punto di vista degli associati. A inizio 2021 sono entrati due nuovi aderenti, la Bcc di Gavorrano (Grosseto) e la Bruver di Livorno. Senza dubbio dopo un 2020 caratterizzato dalla pandemia, risulta fondamentale tornare ad avere certezze e serenità nella programmazione lavorativa, caratteristiche indispensabili per la crescita imprenditoriale.

Avete in programma nuovi progetti e/o investimenti a breve-medio termine?

Sì. Per prima cosa stiamo per partire

FOCUS ANNUALE

Il consorzio toscano investe nel settore degli infissi e inserisce in catalogo nuovi prodotti a marchio. Intanto punta sulla creazione di un network con progettisti e artigiani con l'obiettivo di sviluppare una maggiore specializzazione tra i professionisti del settore delle costruzioni. Tra le novità l'ingresso di due nuovi soci, che portano a 16 i rivenditori aderenti.

con un progetto che ci consentirà di sviluppare al meglio le modalità di vendita, sia interne al magazzino che sul territorio. Un secondo progetto riguarda il settore cartongesso per il quale abbiamo intenzione di rafforzare proposte commerciali e di servizio.

MERCATO

Un tema di forte attualità è la carenza delle materie prime e il rincaro dei prezzi: come state affrontando questa situazione a livello di consorzio?

Inutile dire che siamo stati presi un po' alla sprovvista da questa situazione, che si è sviluppata in maniera rapida e a nostro avviso smisurata. Detto ciò, il consorzio sta cercando di operare per quanto possibile con acquisti centralizzati di quantità cospicue sui materiali interessati da tale situazione.

Un altro tema caldo sono i bonus fiscali e il superbonus 110%: il vostro network come si è attrezzato nei confronti degli associati?

A inizio anno abbiamo stretto un contratto di collaborazione con uno dei nostri principali fornitori con il quale stiamo affrontando diversi cantieri. Sinceramente a nostro avviso il meccanismo del superbonus 110% non ha ancora avuto l'impatto previsto sul mercato e la principale ragione risiede nelle difficoltà burocratiche e tecniche che continuano ad essere protagoniste nell'approccio al bonus. Molti dei tecnici con i quali collaboriamo stanno continuando a preferire i bonus già esistenti, come il bonus ristrutturazione al 50% e il bonus facciate al 90%.

La pandemia ha dato ancora maggiore impulso all'e-commerce: siete organizzati in questo senso?

Lo stiamo affrontando proprio in questi mesi. Siamo convinti che sia un passaggio importante che però deve essere affrontato in modo organizzato e seguito costantemente.

Rispetto allo scorso anno quali sono i tre settori merceologici che stanno crescendo di più e quali i tre in calo?

In linea di massima i tre settori che stanno crescendo di più sono gli isolanti, gli infissi e la ferramenta. Il settore merceologico che sta crescendo meno è quello delle membrane bituminose.

SERVIZI

Perché una rivendita dovrebbe scegliere di entrare nel vostro consorzio?

Tanto per cominciare, offriamo un periodo di prova all'aderente a costo zero, fino a 18 mesi, nel quale una rivendita può serenamente valutare i nostri servizi e la nostra organizzazione. La compattezza territoriale del nostro consorzio offre al socio un costante rapporto fra consorziati, che hanno quindi la possibilità di crescere imprenditorialmente e confrontarsi su problematiche comuni. Il progetto infissi rappresenta un'opportunità lavorativa e di crescita tangibile e in progresso costante. I soci hanno a loro disposizione dei percorsi formativi per la loro forza vendita, in collaborazione con consulenti specializzati. Il consorzio offre anche un servizio di gestione e consulenza della comunicazione social e dell'area web gestita da una società specializzata.

Dal punto di vista dei servizi agli associati, quali sono i vostri principali punti di forza?

Il progetto Fenice Network, il progetto infissi e la formazione.

Quali iniziative di marketing e/o comunicazione avete messo in atto per il 2021?

Come accennato precedentemente, il progetto Fenice Network è in pieno sviluppo. Inoltre, siamo costantemente presenti sui maggiori social con campagne gestite dal nostro consulente.

A livello di formazione, avete sfruttato gli strumenti digitali per attività di aggiornamento agli associati?

Absolutamente sì. Abbiamo attivato una piattaforma web business, su cui abbiamo svolto costantemente tutte le attività di formazione e le attività commerciali di consorzio.

Quante ore di formazione dedicate all'anno agli associati?

Dipende molto dal percorso che sceglie il

socio. La valutazione viene fatta sempre dalle società consulenti che attuano poi dei percorsi su misura.

Quali sono i corsi che riscuotono più interesse?

In generale riscuotono più interesse i corsi per banconisti, ovvero per il personale che opera a stretto contatto con il cliente quotidianamente. Anche i corsi di organizzazione logistica dei materiali da ferramenta godono di interesse. Ultimamente ci sono stati proposti anche dei corsi per i titolari che cercheremo di organizzare entro la fine dell'anno

IDENTIKIT

● **RAGIONE SOCIALE COMPLETA:**

FENICE SOC. CONS. R.L.

● **SEDE CENTRALE:** Via Nazario Sauro
115 - 56038 Ponsacco (Pisa)

● **TEL:** 0587/398061

● **MAIL:** amministrazione@fenicenet.it

● **SITO INTERNET:** www.fenicenet.it

● **TIPOLOGIA DI AGGREGAZIONE:**
consorzio

● **ANNO DI FONDAZIONE:** 2011

● **PRESIDENTE:** Emilio Marchini

● **DIRETTORE GENERALE:** Riccardo
Cigna

● **FATTURAZIONE CENTRALIZZATA:**
solo per i prodotti a marchio

● **AREE GEOGRAFICHE SERVITE:**
Toscana, Liguria

● **NUMERO RIVENDITORI ASSOCIATI:**
2019: 15

2020: 14

2021: 16

● **NUMERO PUNTI VENDITA:** 27

● **NUMERO SHOWROOM:** 17

● **DIPENDENTI:** 4

PROSEGUE 



ELENCO ADERENTI

LIGURIA

LA SPEZIA

C.M.G.
RAPPRESENTANZE SRL
La Spezia

F.LLI QUEIROLO
Levanto

LA NUOVA BLOCK SRL
Follo (2 punti vendita)

TOSCANA

GROSSETO

■ BCC EDILIZIA SRL
Gavorrano

FIRENZE

EUROEDILE SRL

Zona Coverciano

LIVORNO

■ BRUVER SRL
Livorno

CO.MA.DE.S. SAS
Venturina
Suvereto

EDILIZIA BIANCANI
BENITO SRL
Cecina
Vada

MASSA CARRARA

EDILMATERIALI SRL
Carrara

LUMACHELLI PIETRO &
FIGLI SRL
Pontremoli (2 punti
vendita)

■ SOLUZIONE
D'INTERNI SRL
Carrara

SIENA

FAMA SRL
Colle Val d'Elsa

SALI & GIORGI CHIANTI
SRL
Abbadia San Salvatore
Castelnuovo Berardenga

SALI & GIORGI EDILIZIA
SRL
Buonconvento
Siena (3 punti vendita)

LUCCA

EDILMATERIALI SRL
Forte dei Marmi

PISA

MENICHINI SRL
Ponsacco (2 punti vendita)
Pontedera

PARDINI ERGO SRL
Vecchiano

youtrade

*Dossier Gruppi
e Consorzi*