

NUOVO AD PER C.V.M.



Andrea Segalla

La proprietà di C.V.M. è ora interamente della famiglia Segalla, quali sono i motivi di questo cambiamento? E chi erano prima gli altri proprietari?

La famiglia Segalla e Luca Biasiolo acquistano la proprietà di C.V.M. nell'anno 2005. Lo scorso febbraio, a seguito della cessione delle quote da parte del sig. Biasiolo, la famiglia Segalla acquista il 100% della proprietà dell'azienda. Il motivo che ci ha spinti a questo investimento in un momento difficile per l'economia mondiale, è che siamo convinti nelle potenzialità di questa piccola realtà, che ha saputo negli anni della sua storia combattere e conquistarsi un posto in prima fila nel settore di appartenenza.

Cosa intende fare come nuovo amministratore delegato?

Dopo avere seguito la produzione come responsabile della programmazione, le vendite come responsabile vendite & marketing, adesso tocca la sfi-

Grazie ad un'importante investimento la famiglia Segalla acquisisce la totalità di C.V.M.. L'azienda di catene nata 40 anni fa ha un nuovo e giovane amministratore delegato: "Niente tagli, soprattutto al personale - spiega Andrea Segalla - la mia sfida sarà aumentare i ricavi incrementando la clientela già esistente e andando a cercare nuovi partner". 20 dipendenti ed un export del 70 per cento, i prodotti C.V.M. raggiungono tutto il mondo

da più interessante come amministratore delegato. La mia entrata "nella stanza dei bottoni" coinciderà con la gestione dell'azienda a 360°, concordando le strategie aziendali e adottando le manovre che portino ad incrementare la posizione di C.V.M. Sia nel mercato nazionale quanto in quello internazionale.

Quali cambiamenti porterà in azienda?

In un'azienda che funziona da 40 anni, il compito è più semplice quindi non ci saranno grandi cambiamenti. Ma il contesto economico che ci troviamo ad affrontare, ci invita ad essere sempre "con le antenne alte" quindi punterò molto sulla comunicazione sia interna con tutti i miei collaboratori, per incentivarli e farli

sempre più partecipi dei nostri successi, sia sulla comunicazione esterna con i nostri partner, i nostri clienti rendendomi disponibile a confronti e visite presso le loro sedi e perché no invitandoli anche qui ad Arcugnano.

Ci saranno delle ristrutturazioni e tagli?

Cercheremo di non effettuare tagli di nessun tipo, soprattutto sul nostro personale dipendente. Nonostante negli ultimi anni il fatturato sia andato calando, essenzialmente come causa della crisi economica mondiale, non abbiamo apportato nessuna misura correttiva, se non quella di contenere il superfluo. La mia sfida, invece, sarà quella di agire dal lato dei ricavi, incrementando i rapporti con la clientela esistente e andando a cercare nuovi partner in quelle zone dove ancora non siamo presenti.

Ha in previsione dei nuovi investimenti, quali?

Il grande investimento è stato l'acquisto del restante 50% delle quote di proprietà di C.V.M. SrL, ma un'azienda

che non investe è un'azienda destinata a fermare la propria corsa. Per cui effettueremo degli investimenti per "ammodernare" il parco macchinari, e per trovare nuovi partner per recuperare la "fetta" di fatturato persa. Nel frattempo speriamo che la situazione mondiale volga al meglio e una grossa mano ci venga data dall'esterno.

Avete messo a punto nuovi materiali e innovazioni nei processi di fabbricazione?

Il sistema di produrre la catena in modo automatico e continuo è stato inventato dai tecnici C.V.M. E questo negli anni ci ha permesso di essere sempre più competitivi. Basti pensare che siamo in grado di evadere un ordine in 48 - 72 ore sia in Italia che in tutto il mondo. La difficoltà maggiore oggi è dovuta dal prezzo e dalla disponibilità di materia prima, che a causa di una stupida politica speculativa dei produttori, sta rendendo molto difficile il reperimento e il prezzo d'acquisto della stessa. Un'altra nota dolente è dettata dal costo dei trasporti che portano spesso alcuni nostri partner a modificare gli ordinativi. Spero che i nostri governanti vengano a sostegno delle piccole real-



tà come la nostra, dal momento che da sempre siamo il motore dell'economia italiana.

La vostra linea di prodotti per il giardinaggio sta avendo successo?

La Linea Garden C.V.M. È stata introdotta circa 4 anni fa. Partita bene si è un po' arenata nel corso degli anni. Il motivo principale è dettato dal fatto che in un momento di difficoltà nelle vendite tradizionali, sono ben pochi i commercianti disposti ad investire, soprattutto tempo,

per introdurre nuovi articoli ed aggredire nuove fette di mercato. Noi, a sostegno di questi articoli, abbiamo realizzato un espositore in ferro che viene dato in omaggio al primo acquisto, per ordini di un importo prefissato. Credo che in periodi di calo delle vendite avere un asso nella manica sia di grande aiuto.

Quali sono i vostri canali distributivi?

I nostri partner sono i grossisti di ferramenta e materiale antinfortunistico, sia in Italia che all'estero. Abbiamo una copertura generale ed omogenea in tutto il territorio nazionale e extra Italia copriamo l'UE, i paesi ex URSS, America ed Africa.

In che modo sostenete e incentivate le vendite in ferramenta?

I nostri partner grossisti sono sia quelli appartenenti al Gruppo Ferritalia, che Gieffe che gli indipendenti dando così una copertura generale e capillare di tutta l'Italia. Abbiamo concesso a tutti i grossisti gli stessi punti di partenza (sconto - termini di pagamento ecc..) e siamo sempre disponibili a concedere extra in caso di ordini "particolari" a quei partners più fedeli nel corso degli anni.



POCHI MA BUONI

"C.V.M. è un'azienda che ha a catalogo una quindicina di articoli, questo significa che siamo specializzati nel fare poche cose ma fatte bene. La forza della nostra azienda è che i nostri articoli possono essere realizzati nelle misure e nei colori più disparati. Penso ad esempio alla catena in plastica che è stata realizzata nei colori oro, argento, tricolore. In più la qualità dei nostri prodotti è sempre al top grazie ad una materia prima eccellente ed un servizio alla vendita che migliora costantemente giorno dopo giorno", afferma Andrea Segalla, nuovo ad di C.V.M..