

| **SCENARI ASSOCIAZIONI** | **Arame Calabria** | di Stefano Troilo

# Far quadrato in vista della ripresa

**Stefano Coscia,**  
titolare dell'agenzia  
BMB di Catanzaro,  
nuovo Presidente  
Arame Calabria



**D**a trent'anni, Stefano Coscia è il titolare dell'agenzia BMB di Catanzaro. La scorsa estate, ha raccolto il testimone da Walter Condomitti in seno al direttivo di Arame Calabria. Al suo fianco, come vicepresidente, Rosanna La Rosa, prima donna eletta in una carica dell'associazione. Il presidente uscente rimane nel consiglio e - insieme a Giampaolo Gervasi - condivide la delega allo sviluppo per le attività sul territorio, in linea con programmi che Arame si è prefissata a livello nazionale.

## Quali sono le priorità in agenda?

Anzitutto, l'allargamento della base di Arame Calabria: nel 2016, vorrei che entrassero a farne parte almeno tre-quattro nuove agenzie. Allo stesso tempo, ci sia-

## ARAME CALABRIA Direttivo 2015-2018

**Stefano Coscia** (presidente)  
**Rosanna Larosa** (vicepresidente)  
**Antonio Cuzzocrea**  
(segretario, tesoriere)  
**Daniilo Pesce** (comunicazione)  
**Giuseppe Martire** (consigliere)  
**Walter Condomitti, Giampaolo Gervasi**  
(sviluppo di attività sul territorio)

mo prefissati di rafforzare la collaborazione con i distributori. E' necessario unire le forze, per superare le difficoltà che la recessione ha causato al nostro settore.

## Su cosa farete leva, per coinvolgere i distributori?

Soprattutto sullo scambio reciproco di informazioni, così da prevenire i rischi di insolvenza dai quali, in effetti, nessuno può

dirsi immune. Anche aziende "sane" possono infatti ritrovarsi in difficoltà o essere costrette a cedere l'attività da un giorno all'altro. Per questo, stiamo organizzando degli incontri che avranno luogo a cadenza regolare, proprio presso le sedi dei principali distributori.

## State collaborando anche con i coordinatori Arame delle regioni limitrofe?

Sì. A fine novembre, un nostro delegato ha partecipato ad una riunione organizzata da Arame Campania presso la sede della Majorano, dove erano presenti anche colleghi del Lazio, aree in cui il distributore campano è attivo. Nelle nostre riunioni, naturalmente, ricambieremo l'invito.

## Molti distributori attivi in Calabria hanno la sede fuori regione. La cosa influisce sulla determinazione dei vostri compensi?

L'accordo siglato tra **ANIE-ARAME-FME** il 21 ottobre 2013 per la regolamentazione tra le agenzie di rappresentanza, produttori e distributori grossisti, ha sicuramente messo le fondamenta per arrivare alla determinazione dei fatturati e dei trasferiti che oggi vengono sviluppati dai distributori extra regionali; il mio auspicio è quello di arrivare ad avere un dato certificato e su questo argomento stanno lavorando a livello nazionale.

## In altre parti d'Italia, si rilevano piccoli segnali di ripresa. E' così anche in Calabria?

Durante la scorsa estate, in effetti, qualche spiraglio positivo si è intravisto e le attività sono leggermente aumentate. Questo è avvenuto soprattutto grazie agli interventi di relamping effettuati negli edifici scolastici



e all'installazione di impianti fotovoltaici – incentivata da specifiche leggi – da parte degli enti pubblici. Il settore privato, invece, continua a soffrire.

### In ogni caso, la regione Calabria è oggi un "ponte" tra i distributori campani e quelli siciliani.

Direi che si è ricreata la stessa situazione di circa trent'anni fa, quando i grossisti operanti sul nostro territorio erano soprattutto pugliesi, siciliani e campani. Oggi non mancano distributori calabresi, ma si tratta di realtà che hanno sofferto una significativa riduzione dei fatturati.

### Perché, a suo avviso, alcune agenzie sono ancora fuori da Arame?

Si tratta di realtà che non percepiscono nell'associazionismo un valore aggiunto. Ad ogni modo, i rapporti intercorrenti con i colleghi che ne fanno parte sono un buon punto di partenza per cercare di coinvolgerli nel nostro mondo.

### Cosa farete esattamente, per stimolarli?

Continueremo a invitarli alle suddette riunioni. Inoltre, per i primi due anni, le neoisritte verseranno soltanto metà della quota associativa. Non è una mera questione economica: Arame intende rafforzare la coesione in seno all'intera categoria dei rappresentanti di materiale elettrico. E' stata lei a concordare – con mandanti e distributori – delle migliori condizioni relative alla ripartizione delle provvigioni.

### Agenzie locali e mandanti: un rapporto in evoluzione?

A mio avviso, non ci sono state significative evoluzioni nei rapporti con le direzioni commerciali delle mandanti. Semmai, nel settore dei cavi, alcuni produttori non hanno confermato i mandati: è accaduto prima al sud e, successivamente, al nord. Eppure, il presidio diretto del mercato non costa meno di quello indiretto. Quali saranno i risultati di queste scelte, si vedrà. Una cosa è certa: soprattutto nelle regioni



**Arame Calabria. Il Comitato Direttivo 2015 - 2018**

meridionali, il rapporto personale venuto – si a instaurare tra agenti e distributori, ha un'influenza notevole sulle vendite.

### Dunque: sono venuti meno dei mandati, ma la cosa non sembra preoccuparla...

Certo. I produttori hanno le loro buone ragioni per prendere certe decisioni.

### Se tornassero sui loro passi?

Si tratta di cose piuttosto frequenti, sul mercato. Personalmente, tuttavia, non ho mai accettato dei mandati "di ritorno". La mia agenzia ha maturato rapporti di reciproca fedeltà con le sue mandanti. Con alcune di queste lavora da trent'anni, senza aver mai preso in considerazione le proposte economiche delle loro concorrenti, per la verità anche piuttosto allettanti.

### La categoria soffre notoriamente di uno scarso ricambio generazionale. Vede prospettive di cambiamento?

A oggi, non c'è un significativo rinnovamento delle forze in campo. Delle agenzie maggiormente strutturate in Calabria, soltanto una parte ha visto i figli proseguire l'attività paterna; per le altre, il futuro è incerto.

### Intanto, i distributori diventano meno, e più "grandi".

Venticinque anni fa, partecipavo a riunioni

trimestrali con agenzie attive nel settore della grande distribuzione. Ricordo che molti di questi colleghi erano felici del fatto che una loro mandante statunitense avesse effettuato delle acquisizioni: non molto tempo dopo, gli stessi caddero nella disperazione, in quanto la stessa azienda fu ceduta. Colgo delle analogie con questa situazione guardando a cosa sta succedendo nel nostro settore, dove i distributori maggiormente strutturati stanno assorbendo i più piccoli. Se oggi i player della GDO si contano sulle punte delle dita, spero che questo non accada anche nel materiale elettrico: in tal caso, diventeremmo dei meri operatori di merchandising.

### Il rapporto personale che vi lega ai distributori, di cui parlava, potrebbe arginare la situazione. E al sud, Arame è ben rappresentata.

Puglia, Sicilia e Campania sono dei capisaldi storici, per la nostra associazione. Vincenzo Salerno ha dato l'anima per Arame e la sua nomina a presidente è meritatissima. Un lavoro di pari importanza, in termini di impegno e capacità di innovare, l'hanno svolto i colleghi che ci hanno preceduto, nonché quelli che oggi sono nel direttivo nazionale o alla guida delle rispettive associazioni regionali. ♦