



PHILIP MORRIS ITALIA S.R.L.

Costruiamo il futuro

Per il nostro primo stabilimento di prodotti a potenziale rischio ridotto in Europa abbiamo scelto l'Italia, l'Emilia-Romagna, la provincia di Bologna.

Abbiamo pianificato un investimento importante che porterà benefici sull'occupazione, sul PIL e sull'export.

Philip Morris International investe in Italia da oltre 50 anni e ha deciso di rafforzare il proprio impegno sul territorio, a beneficio dell'intera filiera del tabacco italiano.



A N N I



senza filtro

IL SALUTO DI NICOLA FOGOLIN

Questo mio intervento dovrebbe qualificarsi come saluto, ma onestamente per l'intensità del rapporto che ho vissuto nei confronti di questa assemblea e di questa Associazione, spero non sia eccessivo avere lo spazio di un intervento. Anche perché vorrei toccare almeno quattro argomenti – vorrei parlarvi di me, parlarvi di voi, parlarvi della filiera e del nostro mercato, e parlarvi di AGEMOS. Parto da me – l'argomento che conosco meglio – e sommariamente, per chi ancora non avesse conosciuto la motivazione del perché non sono più un associato, e nemmeno un collega, è perché ho intrapreso una nuova strada professionale, che pur all'interno del nostro settore mi porterà ad operare in un ambito molto diverso dall'attuale.

Questo per quanto riguarda il mio futuro – per quanto riguardo il mio passato, voglio innanzitutto ringraziare tutti voi, mi verrebbe quasi da farlo singolarmente, per la fiducia e l'apertura che mi avete riservato. Quantificare quanto è stata l'energia e il tempo dedicato all'associazione è difficile, ma non mi è mai pesato – perché nel frattempo le relazioni che ho costruito hanno ampiamente ripagato l'impegno e la fatica.

Il migliore risultato ottenuto in questi tre anni di lavoro è stata la condivisione e la costruzione di un rapporto sincero con i colleghi. Soprattutto attraverso la condivisione delle informazioni e delle idee: mi ricordo incontri, dove mi affacciavo per la prima volta al mondo dell'associazione, 10 o 15 anni fa, dove risultava addirittura notizia riservata le modalità di lavoro di ognuno di noi, o le dimensioni del proprio mercato. Se abbiamo resistito ad aggressioni fortissime, a cui non do connotazioni morali, ma unicamente di mercato, è stato invece grazie alla capacità e alla crescita in termini di condivisione: una rete è tale solo se si conosce prima di tutto internamente – abbiamo abbattuto un malcelato muro di diffidenza interna - e auspico che questa logica prosegua, anzi, vada potenziata. Per me il miglior riconoscimento è stata la fiducia di molti di voi, che hanno pensato di confrontarsi sui propri dati, sulla propria organizzazione, anche sulle proprie difficoltà.

Ed è solo con la capacità di fare rete, e di essere riconosciuti come soggetto singolo a autonomo, che può passare la permanenza e la stabilità di una Associazione di imprese come AGEMOS. E infatti voglio parlarvi del mercato: che è complesso, perché ha regole uniche, ha un fattore di concentrazione altissimo perché la catena del valore è distribuita tra pochissimi soggetti, e solo pochissimi soggetti hanno diritto di parola. Ma ha anche le logiche comuni di qualsiasi ambito economico competitivo.

Ed il lavoro fatto ci ha permesso di impiegare e confrontarci con lo stesso linguaggio: anche le gestioni dei DFL hanno conti economici, hanno investimenti, fonti e impieghi, pianificazioni, costi di struttura e costi operativi. E sappiamo che li hanno anche gli altri operatori, anche gli interlocutori diretti, e infatti finalmente proprio nel merito si è riusciti ad entrare, per la prima volta, e difendere una posizione ben sostanziata è la migliore strategia possibile.

Ma ora che questa logica è definita, questo sarà l'unico terreno di confronto, dove AGEMOS, la distribuzione secondaria, genera valore, e ne produce tanto per una parte importante del mercato.

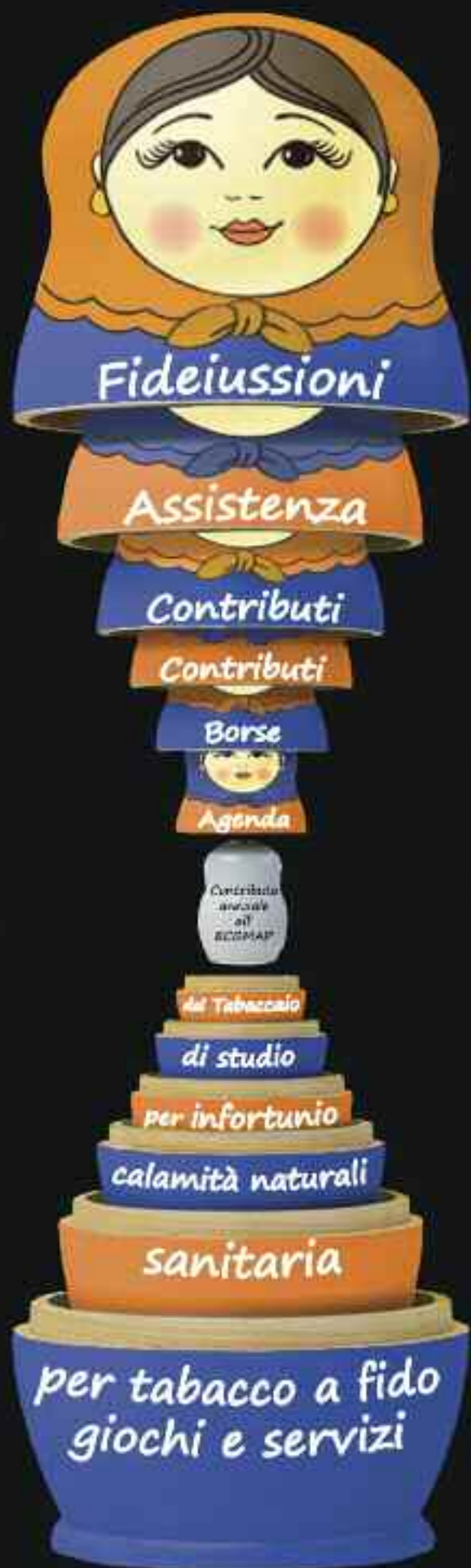
Ma per esprimerlo questo valore, deve essere fatto con un tono e una voce unica, altrimenti la fisica ci insegna che il suono, se presente su più frequenze non si chiama più tale e diventa rumore. Al mercato, in tutti i rapporti, rivolgetevi pertanto come un suono, unico, una frequenza precisa. E l'unica antenna che deve trasmettere, l'unico canale autorizzato, è quella di proprietà dell'associazione.

La difesa, ma soprattutto la valorizzazione delle imprese sul territorio passa da qua – posso dire di conoscere molto bene tutte le persone che rappresenteranno questa associazione, auspico che molti di voi le conoscano a fondo perché meritano la fiducia. E non posso non spendere alcune parole per Carmine, con cui abbiamo condiviso momenti di tutti i tipi: di ilarità e di tensione, di nervosismo e di serenità – una persona che non conosco – ho scoperto che la prima mail me la scambiai a fine 2010 - che mi ha aiutato a comprendere molte cose e che si è distinto per equilibrio e fermezza. E non posso non citare Nello e Gianluca, che hanno sempre offerto energia, supporto e spunti fondamentali.

E quale il percorso migliore che mi immagino per il futuro di AGEMOS? Un consolidamento nella filiera, uno spessore maggiore, che vada oltre il ruolo logistico ma che permetta di esprimere il proprio posizionamento oltre questo confine, sulla componente del supporto al mercato. Che sviluppi servizi a maggior valore per la filiera, che Logista la aiuti a farlo, e che porti a compimento l'allargamento di gamma, solitamente detto diversificazione, ma l'etimologia del termine non mi convince, perché spesso associato al rischio, ma questa invece sarà una grandissima opportunità. E che dia il supporto alla lotta all'illecito, e che abbia i piedi ben piantati nella conversione di questo mercato verso prodotti e modalità innovativi.

In sintesi: vi ho raccontato di me, vi ho raccontato come ho vissuto il rapporto con voi, come ho interpretato il mercato. E come auspico sia il futuro di AGEMOS: dinamico, di innovazione e ricco di successi.

Nicola Fogolin



Un solo
contributo...
tante
prestazioni!

Il rivenditore socio ECOMAP versa un contributo annuale alla cooperativa pari allo 0,9% delle fideiussioni concesse. In questo modo, paga le garanzie dalle 4 alle 6 volte in meno di quanto gli costerebbero se si rivolgesse personalmente ad assicurazioni o banche. Grazie a detto contributo - senza null'altro versare - beneficia anche di altre prestazioni: copertura sanitaria di oltre 100.000,00 euro (che sul mercato gli costerebbe dagli 800 ai 1.000 euro), contributi in caso di calamità naturali, borse di studio, agenda del tabaccaio, contributi per infortunio a seguito di furto o rapina in rivendita, reintegro immediato delle scorte di tabacco in caso di furto nel trasporto con Logista.

Più di così...

ECOMAP:
semplicemente indispensabile!