

Intervista al Presidente Marigliano a cura del Vicepresidente di Federcostruzioni Franco Villani

Cosa ha spinto un'azienda di distribuzione di materiale elettrico già leader del settore ad organizzare un evento di tale portata con il mondo finanziario?

Risponde Giovanni Marigliano, presidente del Gruppo Marigliano

L'incontro di oggi non è un inizio di un dialogo con le banche ma soltanto la continuazione di ottimi rapporti che abbiamo sempre avuto, e con reciproca soddisfazione, con il mondo finanziario. Certo è che nell'ultimo biennio abbiamo accelerato in maniera importante la nostra crescita grazie anche ad acquisizioni di aziende prima del centro e poi del nord Italia e proporzionalmente è cresciuta anche l'importanza del giusto sostegno affinché si potessero realizzare più agevolmente e con la dovuta velocità. Abbiamo intuito che questi trend di crescita così rapidi e rilevanti, seppur ben noti agli addetti ai lavori del mercato elettrico, non sono stati percepiti con la dovuta consapevolezza dall'intera filiera e quindi anche dal mondo finanziario; per tale motivo si è deciso di creare l'evento ENLIGHT ed ospitare tutti gli istituti di credito con i quali lavoriamo sul territorio nazionale per far conoscere ancor meglio la storia della nostra impresa, ciò che realmente siamo diventati oggi, ed ancor di più la strada già tracciata di quella che sarà l'azienda del prossimo futuro.

Su quali elementi sta puntando prevalentemente il Gruppo Marigliano per poter garantire e rafforzare la posizione di leadership di mercato?

Risponde Domenico Marigliano, manager ed azionista del Gruppo Marigliano

Già le dimensioni raggiunte, ma ancor di più le crescite che intendiamo perseguire, hanno reso indispensabile un adeguato riassetto organizzativo attraverso il potenziamento del board aziendale e l'inserimento di diverse nuove figure manageriali nei settori più strategici. Prosegue inoltre, ed a grandi passi, la conversione dei processi aziendali fondamentali verso il mondo del digitale al fine di poterli governare in maniera sempre più efficiente e performante. Ulteriore impulso alla digitalizzazione nasce dall'ingresso in azienda della terza generazione della famiglia Marigliano, che attraverso un processo costante di formazione *on the job* ci sprona ancor di più ad intercettare gli investimenti futuri. In ultimo, reputo altrettanto importante sottolineare l'azione di restyling che, seppur in maniera diversa, coinvolge tutti i punti vendita del Gruppo sul territorio nazionale, e che in diversi casi si è spinta nel trasferimento in strutture di dimensioni più grandi in modo da poter garantire alla nostra clientela i migliori standard qualitativi oltre che una grande disponibilità immediata di prodotto.

Quanto vi sentite pronti per rispondere alle richieste di un mercato sempre più esigente che converge in maniera evidente verso i prodotti hi-tech?

Risponde Luca Marigliano, manager ed azionista del Gruppo Marigliano

Ci sentiamo orgogliosi di aver intercettato già diversi anni fa questa esigenza e di aver raccolto questa sfida spostando sempre più il timone verso il mondo della consulenza tecnica e qualificata pre e post-vendita. Oggi la vendita dei prodotti specialistici, grazie alle indispensabili competenze inserite in azienda, supera il 60% del totale e con un trend ancora in crescita. Questo orientamento ha determinato tra l'altro anche una trasformazione sostanziale della forza vendite e quello che in passato era genericamente definito "agente" oggi è a tutti gli effetti definito FTCE, e cioè un Funzionario Tecnico Commerciale Esterno in grado di dialogare con tutti gli attori della filiera. Confermo e senza ombra di dubbio che il nostro cliente sia sempre più esigente, e proprio perché a

sua volta, per aggiudicarsi un determinato lavoro, si è dovuto proporre al suo committente solo se in grado di potergli offrire soluzioni a tutte le esigenze tecniche. Ed ecco che il distributore è diventato multi-specialistico proprio per allargare la sua proposta di prodotto a nuovi segmenti di mercato, uno fra tutti quello della termoidraulica nel quale già da qualche anno siamo attivi in alcune regioni d'Italia e che a breve completerà la proposta in tutte le nostre sedi. Sicuramente la commercializzazione di prodotti del mondo dell' ITS rappresenta un importante volano di crescita del Gruppo Marigliano, un gruppo che già nell'anno 2022 ha confermato la propria posizione di leader di mercato esprimendo un fatturato di 1.300 milioni di euro, con 123 punti vendita presenti in 13 regioni, ed oltre 2.500 collaboratori.