

Investire in periodo di crisi.

di Severino Sandrini



SPECIALISTI NEL
GARDEN BUSINESS



PREMESSA:

La domanda più frequente oggi è se è il caso di investire in periodo di crisi. L'incertezza è legittima e sono davvero molte le paure per la situazione che stiamo vivendo.

LA RISPOSTA DI MC SINERGIE È SÌ!

Non solo si può ma è indispensabile farlo! Quando arriveranno momenti più rosei potrebbe essere troppo tardi. Non a caso abbiamo inserito nel titolo la parola "periodo" e non "tempo": il periodo infatti è un tempo indefinito! Nessuno sa quando finirà la crisi, e non illudiamoci che sia solo un momento di defaillance passeggero. Qualcuno sostiene addirittura che il cambiamento è epocale e che muteranno radicalmente usi e costumi del nostro Paese.

Se partiamo dal concetto che "crisi" ha come significato effettivo quello di "scelta", sta a noi affrontare nel modo giusto questo periodo: il garden è un settore meno colpito di altri a patto che si accompagni il cambiamento in corso.

Il modo in cui investire in periodo di crisi non è uguale per tutte le aziende, dipende da varie situazioni aziendali che possiamo riassumere in tre livelli:

1° livello:

Azienda esistente,

"adeguatamente dimensionata".

Sono poche realtà in Italia. A queste, consigliamo di investire nella razionalizzazione e nel rinnovamento dei reparti in un'ottica di maggior resa ed efficienza economica. È fondamentale riportare al centro dell'attività le piante puntando ad un sempre maggior equilibrio tra le tipologie di prodotti in vendita (reparti).

Un motto per queste aziende: *"Bello tutti i giorni vale più delle mostre!"*, cioè puntare di più a mantenere bello ed efficiente il punto vendita che a fare allestimenti costosi per eventi spesso di breve durata.

2° livello:

Azienda esistente,

"non adeguatamente dimensionata".

Lo sono la maggior parte dei garden oggi. A questi consigliamo investimenti di completamento dell'offerta merceologica, inserendo i reparti mancanti laddove ci sia la possibilità di spazio adeguato. In caso contrario è opportuno valutare con attenzione la possibilità di spostare l'attività su un'area nuova, dove sviluppare il concetto del garden moderno. Ipotesi questa che richiede uno studio approfondito di fattibilità a 360°.

3° livello:

Azienda ex novo.

È sempre più difficile aprire una nuova attività, ma è ancora possibile per chi intende effettuare lo spostamento degli investimenti dalla produzione/giardini a quello del garden come attività principale. Visto il rallentamento, che si registra in questi ultimi mesi, nelle nuove aperture da parte dei vari gruppi o catene del settore, è il momento favorevole ai garden indipendenti per "posizionarsi" sul territorio; attenzione però: a maggior ragione va fatto uno studio e una progettazione completa per il raggiungimento dell'obiettivo finale ma poi va realizzato per gradi e sviluppato in base al ritorno dell'investimento.

I livelli appena descritti comportano investimenti di capitali, spesso, molto importanti, ma ce ne sono altri che tutti possono fare ed ottenere risultati spesso sorprendenti:

INVESTIRE IN "VALORI"!

Innanzitutto è indispensabile individuare quali sono i fattori caratteristici di una azienda, cosa la rende unica: È una copia di altre realtà oppure ha un'identità propria? È ben identificabile per qualcosa? Dovete chiedervi perché la gente viene da voi e che cosa la attrae. Se pensate che i vostri clienti vengono da voi solo perché hanno bisogno di un determinato prodotto, sappiate che questo tempo è finito.

Ecco, allora, su cosa puntare concretamente :

• Investire in: "regolarità" e sicurezza.

È fondamentale far conoscere e tutelare la specificità del garden: si tratta di una attività che necessita di spazi e volumi caratteristici e che ha un ruolo divulgativo, culturale. Fortunatamente alcuni funzionari delle amministrazioni iniziano a dimostrare una maggiore sensibilità verso le esigenze del nostro settore, importante in questa fase il ruolo che deve giocare l'AICG (Associazione Italiana Centri Giardinaggio) nel sostenere e promuovere l'identità del garden italiano. Di pari passo bisogna puntare sulla sicurezza: superare i 400 mq. di superficie aperta al pubblico è nella norma pertanto, oltre al rispetto delle norme in vigore (CPI), bisogna puntare ad una sicurezza reale non solo sulla carta come spesso si registra.

• Investire in: Risorse Umane.

Un gruppo di lavoro competente, motivato ed appassionato può fare la differenza in questo frangente. Il primo passo che l'imprenditore deve fare per avere un gruppo così è capire che l'esempio viene dall'alto. La figura del "padrone" che comanda è superata: dal comando bisogna passare a dare l'esempio! Il tempo è maturo, c'è maggiore disponibilità all'ascolto e partecipazione: quello che serve sono "poche parole precise" per le istruzioni. Dedicare tempo all'affiancamento e al coinvolgimento dei collaboratori, solo così poi pretendere i risultati richiesti.

• Investire in: fiducia e coinvolgimento del cliente.

Vale di più conquistare la fiducia del cliente che la "super offerta" di turno. Il cliente vuole essere trattato bene, ama essere accolto e coinvolto, sentirsi parte di qualche cosa di bello. Buona parte del risultato, se non tutto, dipende dalle risorse umane dell'azienda e dal modo in cui interagiscono con il cliente. Diventa di fondamentale importanza che il cliente percepisca come il lavoro viene svolto veramente con passione, con gioia... di più: con amore! Il cliente va dove vede gente innamorata di quello che sta facendo. È grave sottovalutare questo aspetto, infatti mai come adesso il cliente può scegliere dove andare ad acquistare... e va dove è amato!

Chi ha investito, in valori, ha ottenuto in proporzione alla qualità del lavoro fatto. C'è ancora molto da fare, ma i dati (2012), confermano che chi è in linea con queste idee ha prodotto reddito; non si tratta di un'opinione!

In molti però stanno a guardare lamentandosi della crisi, aspettando che altri risolvano la situazione. Ma per quanto ancora possono stare a guardare? Quanti hanno già chiuso? O si apprestano a farlo?

Noi di MC Sinergie siamo sempre più convinti che:

**"OGNUNO OTTIENE I
RISULTATI CHE SI MERITA!!!"**