

Sinergie a prova di futuro

Dal 1875, il Gruppo Grazioli evolve il ruolo del distributore industriale, integrando servizi innovativi per diventare un partner strategico nella catena del valore. Attraverso investimenti in tecnologie digitali e competenze avanzate, l'azienda supporta le industrie nell'ottimizzazione dei processi produttivi e logistici, rafforzando la competitività dei clienti con soluzioni su misura

Da negozio di ferramenta a distributore industriale 5.0

Nel 1875 la Lombardia era parte del Regno d'Italia che, figlio del Risorgimento, fu proclamato nel 1861 a seguito della seconda guerra di indipendenza italiana e della spedizione dei Mille. Partita svantaggiata rispetto ad altri paesi europei, l'Italia appena unificata si diede da fare, rinsaldò le istituzioni, costruì le infrastrutture di base e lavorò al primo vero decollo industriale.

Fu nel 1875 che Pasqua Grazioli aprì il primo negozio di articoli di ferramenta nel centro di Manerbio, vicino a Brescia.

Negli anni Ottanta del secolo scorso, Pietro e Agostino Grazioli, rappresentanti della quarta generazione familiare, scommisero sul netto potenziamento dei legami con il settore industriale. E oggi?

“La nostra ambizione è ridefinire il ruolo del distributore industriale per renderlo un elemento chiave della catena del valore” spiega Carlo Grazioli, Consigliere di Grazioli e rappresentante, assieme a Davide e Luigi, della quinta generazione. “Da oltre vent'anni il Gruppo Grazioli integra servizi innovativi nella distribuzione industriale. È il nostro tratto distintivo, un'attività che svolgiamo con passione elaborando soluzioni su misura per aiutare i nostri clienti a ottimizzare i processi produttivi e logistici, a essere più efficienti e competitivi. Orientare la nostra organizzazione su questa strategia ci permette di andare oltre la semplice fornitura del prodotto per rispondere al meglio alle esigenze dei nostri clienti”.

Fotografare i processi e individuarne i punti deboli; rendere le decisioni più veloci e oggettive; interconnettere, integrare e automatizzare; ridurre errori, scarti, tempi e costi; aumentare la qualità del prodotto finito: “Le aziende con cui lavoriamo ci pongono sfide sempre più complesse che richiedono l'elaborazione di soluzioni in cui l'uso accorto delle tecnologie digitali gioca un ruolo chiave”.

Organizzazione e comunicazione al servizio della mission

Per agire in questo mutato scenario, il Gruppo Grazioli ha dovuto affrontare un importante cambiamento interno ed esterno. “Internamente abbiamo intrapreso un percorso di condivisione capillare della nostra visione, modellando su di essa la struttura organizzativa” spiega Carlo Grazioli. “Si tratta di un mix di competenze interne ed esterne, business e tecnologiche. Nel 2023 abbiamo investito in CloudBits, una società specializzata nello sviluppo di applicazioni basate sull’intelligenza artificiale (AI) e sulla realtà aumentata/virtuale (AR/VR) per arricchire le nostre proposte. Inoltre, abbiamo dato vita a un team dedicato che lavora a stretto contatto con i nostri partner e soprattutto con i clienti, per garantire che le soluzioni del Gruppo siano all’avanguardia e rispondano sempre alle necessità specifiche delle aziende, anche in contesti mutevoli come quello attuale”.

Integrare servizi innovativi nella distribuzione industriale richiede non solo cambi organizzativi, ma anche un nuovo modo di comunicare con i clienti. “Esternamente abbiamo lavorato per far conoscere ai nostri referenti questo aspetto meno tradizionale e convincerli dei benefici che derivano da una collaborazione maggiore, non focalizzata solo sul prodotto. Comunicare i nostri servizi ai clienti è un lavoro di squadra, che include Marketing, Servizi e Forza Vendite: ognuno gioca un ruolo fondamentale nell’elaborare strategie comunicative e messaggi condivisi, chiari e trasparenti, coinvolgendo i clienti in un’esperienza coerente, continuativa e in grado di arricchire il loro patrimonio di conoscenze”.

Contenuti e stile della comunicazione contribuiscono in maniera decisiva a riorientare la percezione dei clienti nei confronti del Gruppo Grazioli: da distributore industriale tradizionale, a interlocutore unitario e autorevole capace di accompagnarli in un percorso di ottimizzazione dei processi produttivi e logistici mediante un mix di prodotti e servizi studiato ad hoc.

“L’accoglienza delle proposte dipende molto dalla cultura aziendale e dalle caratteristiche del settore in cui opera l’impresa, ma in linea generale è positiva” afferma Carlo Grazioli. “Talvolta incontriamo in prima battuta un po’ di reticenza a condividere informazioni riservate e a coinvolgerci nei processi core, ma siamo in grado di accompagnare le aziende in un percorso da fare insieme a piccoli passi, basato sulla trasparenza, sulla dimostrazione di risultati oggettivi e tangibili, e sulla costruzione di una relazione di fiducia a medio-lungo termine”.

“Per noi gli obiettivi vengono prima delle soluzioni: ecco perché ogni progetto nasce con una finalità specifica; anzi la condivisione della meta è il vero punto di partenza. Il valore aggiunto che riusciamo così a creare con e per i nostri clienti riguarda soprattutto la maggiore efficienza operativa, la riduzione di costi, errori, perdite di tempo, nonché il miglioramento della qualità delle lavorazioni. Un aspetto più soft – ma non meno importante – è la visibilità migliore sui processi produttivi e logistici, per prendere decisioni più tempestive e consapevoli”.

L'innovazione è un abito sartoriale

L'impiego di tecnologie al passo con i tempi, volte a digitalizzare, interconnettere e automatizzare i processi aziendali, sta alla base delle più recenti storie di successo del Gruppo Grazioli: “Un esempio emblematico è il progetto realizzato insieme a un grande produttore di componenti meccanici” ricorda Carlo Grazioli. “Gli obiettivi erano mettere sotto controllo la gestione degli utensili, incrementare l'efficienza dei processi e aumentare la produttività. Nella prima fase abbiamo implementato il nostro sistema Local Shop per la gestione degli utensili e il monitoraggio dei consumi, mentre nella seconda abbiamo ottimizzato i cicli di lavorazione, riducendo la spesa per gli utensili del 20% e migliorando l'efficienza produttiva del 15%. Il buon esito del progetto ha dimostrato il valore delle nostre soluzioni sinergiche, rafforzando la fiducia del cliente nei nostri servizi”.

Soluzioni di Tool Management come quella descritta da Carlo Grazioli, così come altre integrazioni tipiche di Industria 4.0 e Smart Factory, rientrano in un orizzonte tecnologico ormai consolidato.

Le tecnologie di frontiera: da moda a motore di un nuovo modo di fare impresa

“La nostra ambizione è di essere non solo al passo con i tempi, ma pronti al futuro che iniziamo a intravedere” afferma Carlo Grazioli. “L'ingresso nel capitale sociale di CloudBits va proprio in questa direzione”.

Intelligenza artificiale, realtà aumentata e virtuale promettono di innovare il modo in cui le aziende fanno il controllo qualità, mantengono le macchine utensili, formano il personale, sviluppano nuovi prodotti o guidano il lavoro degli operatori, per citare solo alcuni esempi: “Il nostro punto di forza sta nella conoscenza di prodotti e processi, e nella capacità di cogliere sul campo le esigenze dei clienti. CloudBits opera invece con quelle tecnologie di frontiera che per noi sono un po' come spezie particolari: un nuovo linguaggio, un modello o un algoritmo sono bellissimi in sé, ma per creare valore devono diventare parte di una ricetta che solo un abile chef è in grado di elaborare. La scommessa è che dalla sinergia fra il Gruppo Grazioli, CloudBits e i nostri clienti possano nascere nuove e apprezzate ricette, a cui i sapori delle tecnologie di frontiera diano quel tocco in più distintivo. È una bella sfida, che accogliamo a braccia aperte”.