

FARE IMPRESA *oggi*

Un progetto di indagine
sui bisogni attuali delle aziende
e di identificazione
delle linee guida
per una crescita sostenibile.

Intervista con
Francesco Rosso,
AD di Golden Books Srl





D. Francesco qualche parola per presentarti e per inquadrare la realtà imprenditoriale che rappresenti.

R. A ventun'anni ho iniziato a gestire **Macrolibrarsi** mentre studiavo Economia del Turismo a Rimini.

Allora eravamo una piccola azienda con 6-7 dipendenti e facevamo vendita per corrispondenza di **libri** per il benessere di corpo, mente e spirito promuovendoci attraverso un catalogo cartaceo e partecipando a fiere di settore.

Nel 2006, quando diventai amministratore delegato, internet e soprattutto l'e-commerce iniziavano a fare i primi passi in Italia. Decisi di **puntare sull'online** e questo ci permise di crescere molto velocemente, con concorrenza quasi inesistente, e allargare il nostro catalogo ad **alimenti biologici, prodotti di erboristeria naturale, oggettistica, detersivi ecologici e tutto ciò che ci**

permette di fare una vita sana e in armonia con la natura.

Oggi siamo circa **90 persone**, dal nostro magazzino di Cesena partono **oltre 1.000 spedizioni al giorno** per un **fatturato annuo che supera i 20 mln di euro.**

D. Quali sono le principali sfide che imprese come la tua devono affrontare in questo momento e nel medio periodo?

R. Macrolibrarsi, nonostante la crescita, è rimasta **un'impresa familiare**. Il mercato dell'e-commerce negli ultimi anni è andato sempre più nelle mani della finanza (fondi, società per azioni, ecc.) con logiche imprenditoriali completamente diverse dalle nostre.

Noi puntiamo al profitto e al bene comune. Spesso i nostri concorrenti puntano solo al fatturato e ad acquisire quote di mercato anche a scapito del profitto e del bene comune. Questa differenza

crea uno sbilanciamento sui prezzi piuttosto marcato.

La nostra grande sfida è quella di non partecipare alla guerra dei prezzi, **riuscire a continuare ad operare in un'economia sana** senza coinvolgere la finanza e creare benessere per noi e per tutti i nostri stakeholder. **Dare valore al nostro lavoro, alla nostra etica e alla nostra qualità.**

D. Dal tuo osservatorio le aziende italiane sono pronte ad affrontare tali sfide e a rispondere alle nuove esigenze del mercato? Che cosa manca? Che cosa dovrebbero fare?

R. Il processo per cui **le imprese italiane vengono assorbite da grossi gruppi finanziari internazionali** è molto difficile da bloccare perché la politica da decenni agevola questo processo e negli ultimi anni è ancora più evidente.

Ciò che **manca** maggiormente è **la consapevolezza dell'impovertimento generale che comporta la svendita delle aziende italiane.**

D. Che riflessioni ha generato la problematica Covid-19 per te e per la tua organizzazione? Ha portato ad uno slancio verso l'innovazione (es. di prodotto, di processo o

di natura organizzativa) o ad una serie di azioni difensive volte a mitigare gli effetti generati dalla pandemia?

R. Le misure che il governo ha adottato negli ultimi 2 anni hanno fortemente avvantaggiato le imprese che fanno commercio online accelerando un processo che era già in essere da diversi anni e che ha sempre come obiettivo l'eliminazione delle PMI a favore delle grandi imprese in mano alla finanza

Il **2020** ci ha portato **una crescita di oltre 30%** che poi si è **confermata anche nel 2021**. Questo per noi fundamentalmente ha comportato una **grossa crescita del reparto logistico** sia in termini di numeri che di qualità.

D. Quali sono stati i maggiori cambiamenti che avete dovuto attuare negli ultimi 12 mesi? Quali quelli che la tua realtà dovrà affrontare nel medio periodo?

R. Le **risorse umane** sono sicuramente il settore nel quale ci sono stati maggiori cambiamenti. Il nostro team si è arricchito di nuove professionalità in ambito marketing, logistica e amministrazione che ci hanno permesso di **crescere come squadra** per stare al passo con la crescita aziendale.

Nel medio periodo dovremo rivedere la nostra sede aziendale per **essere più efficienti** sia dal punto di vista lavorativo che energetico.

D. Per concludere, ritieni di poter gestire il processo di sviluppo della tua azienda con le competenze già disponibili all'interno dell'organizzazione attuale o pensi che sarà necessario un supporto esterno (es. affiancamento da parte di consulenti, ecc.)? Come pensi possa una società di consulenza di organizzazione e direzione aziendale supportare gli imprenditori nel processo di crescita?

R. Una società di consulenza ha la possibilità di vedere tante realtà e quindi **condividere le best best practices e gli errori**. È molto difficile con personale interno riuscire ad avere questo tipo di **consapevolezza**.

Questo penso sia **il più grande valore aggiunto** che un consulente aziendale oggi può offrire.

**FARE
IMPRESA**
oggi

Un progetto di:

Lewitt Associati
Achieving Cost Optimization

www.lewitt.it

info@lewitt.it | 0543.445303