

II° Convegno nazionale GWS

Il trattamento dell'acqua potabile al punto d'uso

Genova 16 ottobre 2009

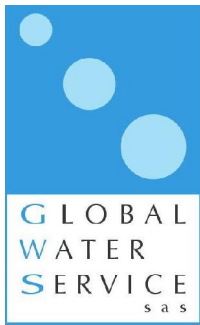
Introduzione ing. Eric Gambaro



Il trattamento al POU

1. Residenziale
2. Commerciale
3. Ufficio
 - Aspetti tecnici e normativi
 - Aspetti imprenditoriali

Attenzione i primi influenzano i secondi e viceversa



Aspetti normativi

Rispetto all'anno scorso non abbiamo variazioni sostanziali.

- **DM 443/90 (fino a quando ?)**
- DM 174/04
- DL 31/01 e aggiunte

- Normativa per gli esercizi pubblici
- Normativa per lo smaltimento delle parti di consumo
- Normativa per le Garanzie



Una coperta ancora troppo corta?

- Produzione/importazione
- Vendita
- Manutenzione

Questi aspetti concorrono tutti al prezzo finale per il cliente.

La qualità del prodotto servizio è la somma qualitativa dei tre punti.

La qualità ha un costo ! Nella produzione, nella vendita, nella manutenzione



I costi della produzione

- Distinta base
Qualità dei componenti, ottimizzazione acquisti, rispetto delle normative
- Diretti di produzione
Qualità delle maestranze, ottimizzazione dei processi produttivi
- Costi di struttura
Servizio di post vendita, Ricerca e Sviluppo
- MOL
↓ ↓ ↓
- Prezzo di fabbrica



Costi Vendita

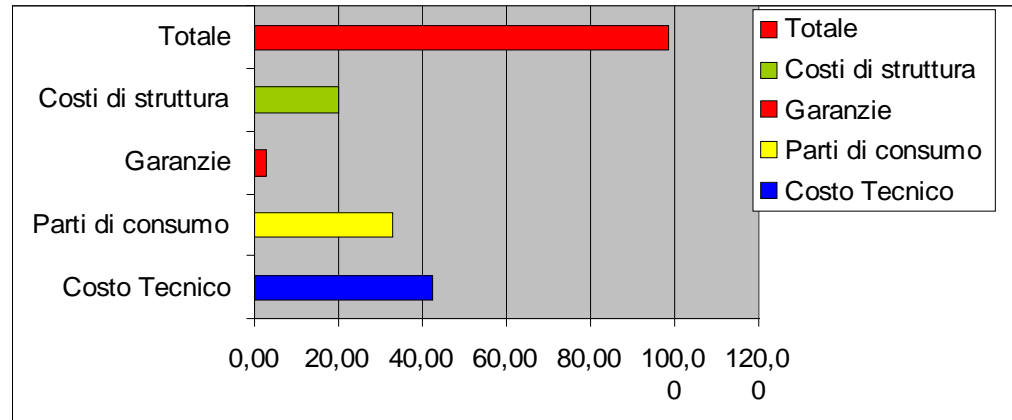
- Costo venditore
- Costo appuntamento
- Costo immagine
- Costo formazione venditore
- Costo di struttura





Costo orario	€\h	28,51
Tempo medio	h	1,50
Totale costo manodopera	€	42,77
Parti di consumo	€	33,00
Garanzie		7,00
Costi di struttura		20,00
Totale		96,22
Prezzo	MOL ?	?

Costo della manutenzione



Manodopera	27000,00
Auto	10617,24
Attrezzatura	500,00
<i>formazione</i>	7500,00
infortuni/malattia	1000,00
Anno	45617,24
Giorno	228,09
Ora	28,51

Automezzo	14000,00	
tagliando	200,00	ogni 20000 Km
Km	60000,00	
Gomme	200,00	ogni 40000 km
Costo carburante	1,14	
Consumo medio	14,50	
Assicurazione	1200,00	
Bollo	200,00	
Ammortamento	4,00	



Le politiche di vendita

- Le maggior parte delle strutture di vendita sono organizzate per la vendita diretta
- Nella GDO alcune realtà hanno cominciato ad operare
- Ogni politica è valida a patto che siano garantiti i requisiti di trasparenza sul prodotto e servizio



Il trend del mercato

- Settore della ristorazione: **crescita stabile (5 %)**

Mercato sicuramente non saturo, prezzi in calo rimanendo invariati i costi

- Settore ufficio : **bassa crescita**

Costi commerciali elevati e forte concorrenza del boccione

- Settore domestico : **crescita marcata (+ 30-40 %)**

Maggiore sensibilità del mercato, azioni commerciali.

Numeri non ancora interessanti per le realtà industriali.



Mi tolgo un dente

Regaliamo l'impianto, pagando in maniera anticipata la manutenzione.....

Una formula efficace per vendere gli impianti, sembrerebbe che tutto torni, poichè il cliente è tutelato sul futuro dell'impianto.

Ma....

- Spesso la qualità della vendita è scarsa o insufficiente
(si può migliorare)
- Spesso la qualità del prodotto non corrisponde alla normative
(si può migliorare)



Mi tolgo un dente bis

La manutenzione, costo decennale :

$(90 \text{ €/a} \times 10 \text{ a}) + \text{iva} = 900 \text{ €} + \text{iva} = 1080 \text{ €}$

Il cliente paga 35 € + iva chiesti vario titolo (spesso con poca serietà)

Mancano all'appello 55 € + iva (ossia la ditta seria deve immobilizzare 550 € per cliente)

Di Fatto ogni anno le perdite della manutenzione vengono coperte dalle “vendite”.

Se è costante il numero di vendite ogni anno, bisogna considerare che le perdite aumentano perchè il parco clienti si somma con quello dell'anno precedente.

Esempio 400 macchine vendute/anno. Primo anno 22.000 € di perdite, il secondo 44.000, il terzo 66.000 per arrivare al 10 ° con 220.000 € di perdite. Tutte coperte dalle vendite....

Una versione acquaiola della tecnica Maddoff.....

Possiamo dire che la manutenzione può solo peggiorare.....