

La distribuzione dell'acciaio è a un bivio

Pubblicato: Venerdì 8 Settembre 2023



Di fronte ai cambiamenti dal lato dell'offerta e della domanda di **prodotti siderurgici**, la **distribuzione dell'acciaio è a un bivio**: deve «**sviluppare efficienza**, gestendo la mera attività di collocazione del prodotto seguendo logiche in stretta sintonia con le priorità della produzione. Dall'altro lato, è chiamata a mettere a punto **servizi dal valore aggiunto più o meno elevato**, da erogare insieme all'attività tradizionale, fino a rendere quest'ultima un complemento del vero business dell'impresa, cioè una componente soft non marginale del prodotto che consente di modificare i presupposti stessi dell'economicità del business». A questa conclusione di **Gianfranco Tosini**, dell'ufficio studi siderweb, è arrivato il convegno online dedicato proprio al tema della distribuzione dell'acciaio e dei centri servizio, organizzato da siderweb in collaborazione con **Blm Group**.

«Negli ultimi dieci anni – ha spiegato Tosini – si è registrato un **indebolimento della posizione contrattuale della distribuzione nei confronti della produzione**». Nel contesto attuale, quindi, è divenuta critica la selezione dei servizi che devono essere attivati sia per soddisfare le attese dei produttori, sia per mantenere una relazione virtuosa con gli utilizzatori finali. Per decidere qual è l'opzione più interessante per i singoli operatori della distribuzione, secondo Tosini, **è necessario mettere a fuoco costi e valore delle diverse tipologie di servizi** che è possibile erogare, quindi considerare i **vincoli strutturali** all'allargamento dell'offerta di servizi.

Tra i vincoli richiamati da Tosini troviamo: l'**immaterialità del servizio**, la gestione delle risorse umane, che richiede **maggiori investimenti in formazione** permanente per aggiornarle, farle crescere e motivarle. E ancora: l'**esigenza di dimensionare la capacità produttiva**, tenendo conto dei picchi di

domanda anziché di dati medi, dovendo garantire una coincidenza temporale tra produzione e consegna del prodotto. La **disponibilità di personale tecnico per gestire il rapporto con il cliente** e la soluzione dei problemi di misurazione della produttività e professionalità dei collaboratori che subiscono gli effetti delle specifiche richieste del singolo cliente.

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it