

Presente nel settore della pubblicità esterna e degli allestimenti per fiere e congressi da oltre 20 anni, la Stipa Srl negli ultimi 7 anni ha avuto un notevole sviluppo grazie alla maggiore aggressività sul mercato, realizzata tramite la collaborazione di un network di professionisti di primo piano nella progettazione e nella vendita e l'apertura, dal 1998, di un ufficio tecnico commerciale a Milano, la principale piazza fieristica del nostro Paese e tra le più importanti d'Europa.

“Obiettivo principale dell'azienda, da sempre molto attiva sul palcoscenico delle manifestazioni milanesi, era anzitutto quello di migliorare ulteriormente il livello di servizio alla clientela, costantemente al centro delle politiche organizzative aziendali” spiega Pirro Stipa, socio di maggioranza e fondatore della società. “La complessità organizzativa di una manifestazione fieristica e la crescente compressione dei tempi che vanno dal momento di acquisizione del brief dal cliente a quello dell'inaugurazione richiede infatti rigore e solidità organizzativa insieme con grande flessibilità e rapidità di decisione. Solo così si è in grado di ottenere il risultato nei tempi e nei modi programmati, mantenendo elevati standard qualitativi nella progettazione così come nei materiali e nel servizio. L'obiettivo è sempre stato e rimane la fidelizzazione del cliente grazie a un servizio affidabile e completo che favorisce collaborazioni di lungo periodo non basate sull'opportunità del momento, ma sulla reciproca stima e fiducia.”

A ottobre, gli uffici commerciali di Milano della società marchigiana saranno trasferiti da via Luigi De Andreis 5 a via Emanuele Filiberto 14, a due passi dal quartiere fieristico e dotati delle più moderne attrezzature per la progettazione e la presentazione al cliente.

“Sarà possibile” prosegue Stipa “effettuare presentazioni



Stipa cresce a Milano

Come assicurare continuità, nel passaggio generazionale, e sviluppo, in un mercato fortemente competitivo, ad un'azienda dinamica, nelle parole del fondatore Pirro Stipa

di Umberto Marzolla

al cliente con simulazioni di visite nello stand, immedesimandosi nel punto di vista del visitatore, ed apportare in tempo reale le modifiche e gli aggiustamenti ritenuti più opportuni.”

L'ubicazione favorevole consentirà, durante i giorni “caldi” della fiera, di garantire un supporto ancora più strutturato e completo ai tecnici ed alle squadre impegnate nel montaggio, assicurando allo stand gli ultimi ritocchi, spesso importanti per raggiungere la perfetta coincidenza tra quanto “immaginato” nel progetto e quanto realizzato in fiera

“Dal 1993 stiamo lavorando per assicurare all'azienda continuità e sviluppo. La continuità consiste nell'affrontare il passaggio generazionale, momento critico di tante piccole e medie aziende italiane, con un preciso progetto strategico ed organizzativo. Lo sviluppo è parte integrante di questo progetto e consiste nell'ampliare il proprio raggio di azione territoriale attraverso una maggiore presenza nelle piazze fieristiche più importanti sia in Italia che in Europa.”

Per lo sviluppo, priorità alla scelta di validi collaboratori

“Anzitutto era necessario avviare un processo di personalizzazione da un lato e di delega dall'altro.

Troppe piccole e medie aziende familiari dipendono da una o due persone, col risultato che le stesse sono soffocate dall'attività operativa del day by day e non possono dedicarsi allo sviluppo dell'azienda.

Poiché questo processo abbia esito positivo, bisogna puntare sulla qualità dei propri collaboratori sia interni che esterni. Ciò significa programmare i nuovi inserimenti e garantirli nei tempi e nei modi appropriati, investendo in selezione e formazione del personale, e costruendo un network di professionisti in tutte le aree rilevanti per far in modo che collaborino con l'impresa sentendosi coinvolti nel raggiungimento degli obiettivi.

Parallelamente, bisogna lavorare per dotare l'azienda dei mezzi e delle attrezzature necessarie affinché la struttura organizzativa vada di pari passo con le strategie e faciliti

il lavoro degli uomini impiegati giornalmente nelle attività operative. Questo significa investimenti in logistica, materiali, macchinari e non ultimo nell'information technology.”

Un processo di crescita rapido presenta spesso insidie ed ostacoli

“Il pericolo più grande è quello di non calibrare bene tempi e dimensioni del rapporto tra risorse necessarie e obiettivi programmati. Per questo uno dei primi strumenti realizzati è stato quello di dotare l'azienda di un sistema di budgeting e controllo di gestione che aiutasse la direzione nel prendere le decisioni e nel verificare periodicamente il raggiungimento dei risultati e le risorse impiegate a tale scopo.”

In tutto questo progetto è stato di grande aiuto il rivolgersi ad una società di consulenza specializzata, che dal 1993 affianca e supporta la Stipa nella pianificazione e realizzazione della sua attività.

Ottimismo e realismo qualità essenziali dell'imprenditore

“Io dico sempre” conclude Stipa “che un imprenditore deve avere un atteggiamento positivo che gli faccia vedere il bicchiere sempre mezzo pieno, ma nel contempo deve avere tanto realismo e spirito critico da non dimenticare che esiste sempre una parte del bicchiere da colmare”.

