

INFORMAZIONI PROMOZIONALI
a cura di PUBLIMEDIAGROUP.IT

Aziende & Territorio

Errebian: tra innovazione e tradizione familiare

L'operatore della distribuzione di prodotti e di servizi per il lavoro che ha conquistato la leadership sul mercato

Se è vero che il successo di un'impresa, qualunque essa sia, è descritto principalmente dai numeri — il fatturato, i bilanci, gli investimenti — è vero anche che esistono casi in cui i numeri, pur conservando il loro ruolo fondamentale, non bastano a spiegare la storia di quel successo. Perché ci sono storie imprenditoriali che vanno raccontate innanzitutto attraverso il coraggio, l'intraprendenza, la lungimiranza di chi ne è stato e ne è protagonista, storie che raccontano un'Italia dove le crisi non sono mai state capaci di avere la meglio sulla volontà e la forza di andare avanti. Spesso si tratta di casi non noti al grande pubblico, ma che tra gli addetti ai lavori sono perfettamente conosciuti e riscuotono ammirazione, diventando anche modelli da seguire e imitare.

Una delle migliori testimonianze, in questo senso, è rappresentata da **Errebian SpA**, una società con sede a Pomezia, in provincia di



Il customer service Errebian

Roma, fondata nel 1968 da Benito Rese che ai suoi esordi commercializzava esclusivamente prodotti di cancelleria. Da piccola azienda familiare, in 50 anni Errebian è divenuta senza ombra di dubbio uno dei più importanti operatori della distribuzione di prodotti e servizi per il lavoro, conquistando la leadership assoluta

di fatturato — 100 milioni di euro — tra le imprese a proprietà italiana. Senza aver dovuto aprire le proprie porte a nuovi soci, Errebian è riuscita ad incrementare il proprio business passando dalla sola fornitura di prodotti di cancelleria ad un elenco di categorie merceologiche che vanno dall'information technology

alla sicurezza del lavoro, dalla regalistica aziendale al catering. Ma l'elenco completo è lunghissimo: oltre agli ambiti già citati, ci sono il printing e i servizi di stampa, l'abbigliamento da lavoro, l'igiene e la detergenza, lo smaltimento rifiuti, gli imballaggi, la movimentazione merci, gli elettrodomestici, l'arredo per uffici, le progettazioni e ristrutturazioni. Da poche settimane, infine, l'azienda è entrata anche nel settore dei giocattoli.

Come si possa passare dai soli prodotti di cancelleria ad una così vasta area di interessi commerciali, lo spiega il direttore generale di Errebian Luca Masciola: «Credo che una delle nostre principali forze stia nella grande capacità di innovazione che nasce dal riferimento continuo alla evoluzione del mercato, dei clienti dei prodotti e dei fornitori che ci consente di cogliere con grande anticipo tutti i segnali

di cambiamento: segnali che la seconda generazione della famiglia Rese, oggi presente in azienda, ha dimostrato di saper cogliere e interpretare al meglio».

Dopo trent'anni di attività, infatti, il fondatore di Errebian ha ceduto il timone dell'attivi-

Nata nel 1968 partì vendendo cancelleria

tà a suo figlio Ferdinando, del quale il direttore Masciola ne è il più stretto collaboratore. «Un altro punto di forza al quale va riconosciuto un profondo merito — prosegue Masciola — è la professionalità delle nostre risorse; marketing, product manager, customer service, logistica, supporti amministrativi e ovviamente i nostri rappresentanti per i quali in-

vestiamo in maniera notevole in formazione, anche grazie all'utilizzo di piattaforme online di ultimissima generazione. Un'altra scelta che si sta rivelando vincente è quella di portare in società rappresentanti provenienti dai settori più innovativi, una soluzione che nella vendita delle nuove categorie merceologiche sta dotando la rete ed i clienti di eccellenze professionali e di esperienza».

Alle spalle di tutto questo rimane l'impronta fondamentale che la famiglia Rese ha dato e continua ogni giorno ad imprimere alla propria impresa. Anzi, si può senz'altro ritenere che la solidità e lo sviluppo di Errebian siano esattamente lo specchio dell'apporto di esperienza dato dal fondatore e del contributo di rinnovamento imposto da suo figlio. Da questi due punti fondamentali si sviluppa una attività imprenditoriale che non ha mai rinunciato a valorizzare il proprio essere innanzitutto una comunità di persone unite dagli stessi obiettivi e dalla stessa volontà di raggiungerli e di individuarne sempre di nuovi, anticipando i tempi e magari, come accaduto in passato, facendosi anche pionieri di qualche rivoluzione. Come si potrebbe definire altrimenti l'approccio con l'e-commerce e l'e-procurement avuto da Errebian quando un colosso mondiale come Amazon era ancora un operatore che vendeva online soltanto libri? Oggi la società di Pomezia ha un settore di vendita online B2B e B2C altamente competitivo e tecnologicamente avanzatissimo, con una piattaforma

e-commerce per la clientela consumer e home-small business (Zenick.it) ed una e-procurement (Coral2) per la migliore clientela business.

Al centro del progetto Errebian restano però sempre le persone che oggi, tra dipendenti e rappresentanti commerciali, raggiungono quota cinquecento, alle quali ne vanno aggiunte altrettante nell'indotto. «Una delle caratteristiche principali della nostra azienda — aggiunge il direttore generale Masciola — è la rilevanza che si dà all'uomo che lavora, sia che si tratti del cliente, sia, e direi anzi soprat-

tutto, che sia il dipendente / collaboratore. Per noi chi lavora deve avere sempre a disposizione gli strumenti più adatti ed i prodotti migliori per farlo al meglio; vogliamo che la ricerca del benessere dei nostri clienti e dei collaboratori sia una caratteristica in grado di contraddistinguerci sempre. Insomma — conclude il manager — dobbiamo essere ogni giorno capaci di metterci nei panni di chi lavora con noi e di chi lo fa anche grazie al nostro servizio. È un impegno sul quale siamo tutti molto concentrati e perciò non vi rinunceremo mai».

Info: www.errebian.it



La sede della Direzione Errebian a Santa Palomba - Pomezia



L'area smistamento del magazzino centrale Errebian a S. Palomba