

# LA CITTÀ DEL SECONDO RINASCIMENTO

---

## LA BUSSOLA DELL'IMPRESA



AGRIZZI, BEDONNI, BORGHI, CAPELLI, CONTI, CURTI, DALLA VAL, FARAONI, GIANNELLI,  
GUERZONI, MACCAGNANI, MAZZUCCATO, MAZZUCCHI, MICHELINI, MOSCATTI L.,  
MOSCATTI M., MOSCATTI P., PALMIERI, REGGIANI, SPADAFORA, VIGNOCCHI, ZAINA, ZARRI

TRIMESTRALE - N. 98 - APRILE 2022 - Spedizione in abb. post. 45% - Legge 27/02/2004 n. 46, art. 1, comma 1.  
Filiale di Bologna - Tassa pagata - Euro 5,00





## MAURIZIO GUERZONI

amministratore unico del Gruppo Multicopia, Ferrara, Rovigo, Mirandola (MO), Rimini, Modena

# AIUTIAMO LE IMPRESE A CRESCERE CON L'OFFICE-AUTOMATION

*Nelle sue cinque sedi dislocate in un'area di 150 chilometri (Ferrara, Modena, Mirandola, Rimini e Rovigo), il Gruppo Multicopia offre a oltre 4000 aziende una serie di prodotti e servizi che le aiutano a crescere, acquisendo tutti i vantaggi delle nuove tecnologie informatiche, digitali e gestionali. Il tema di questo numero della nostra rivista è La bussola dell'impresa: è proprio ciò che riuscite a fornire alle aziende, una bussola per orientarsi in differenti ambiti di attività...*

Da oltre trent'anni operiamo nel mercato dell'office-automation e da oltre dieci abbiamo dato vita al progetto "full Office 360", con l'intento di offrire ai nostri clienti una soluzione globale per tutte le problematiche legate al mondo dell'ufficio. Un unico motto ci identifica in tutti i settori che trattiamo: analisi e progettazione. Questo ci ha permesso negli anni di acquisire quote di mercato trasversalmente, attraverso l'acquisizione diretta di aziende locali, piuttosto che partnership con la formula joint-venture. In questo modo offriamo qualità e know-how

sia in fase di analisi e progettazione sia in fase di realizzazione. Come imprenditore cerco di vedere lontano e quando è cominciata la digitalizzazione ho sentito la necessità di sviluppare il settore informatico. L'evoluzione tecnologica ha reso indispensabile aumentare la sicurezza informatica e la necessità di comunicare che tutte le aziende hanno mi ha fatto decidere di esplorare il settore delle nuove tecnologie per essere in grado di soddisfare commercialmente e tecnicamente tutte le richieste dei nostri clienti.

Specialisti per ogni settore a supporto della forza vendita e aggiornamento costante dell'apparato tecnico ci hanno permesso di raggiungere buoni risultati non solo nel nostro settore principale, quello dei flussi documentali, ma anche nei settori che man mano abbiamo introdotto, che a oggi sono: informatica, soluzioni ERP e software gestionali, immagine e comunicazione, retail, cancelleria e arredi per ufficio.

*In che modo si articola la vostra gamma di offerta?*

La gestione dei flussi documentali è tuttora la nostra prima voce di fatturato, comprese le copie e le stampe. La sicurezza informatica è il nostro secondo tema, è un settore in forte crescita perché ormai, purtroppo, un'azienda su tre subisce truffe informatiche. Anche la comunicazione è un settore in forte espansione e interessa diversi canali, sui quali noi forniamo consulenza, assistenza e dispositivi che ottimizzano le risorse per la comunicazione sia online sia off-line; sistemi integrati per video conferenze e monitor promozionali coadiuvati da piattaforme di cloud performing completano il ventaglio delle opportunità che siamo in grado di prospettare in fase di progettazione al nostro cliente. Per quanto riguarda invece il settore della cancelleria, abbiamo aggiunto ai prodotti

tradizionali articoli come i detersivi, i disinfettanti e le sedie da giardino; ormai il catalogo conta 20.000 articoli che consegniamo in giornata, e questo è un servizio premiante che possiamo permetterci solamente perché facciamo parte di un gruppo organizzato nella logistica e nella distribuzione. Infine, offriamo servizi di *data warehousing*, per la gestione integrata di database multimediali interni ed esterni all'azienda, perché è molto importante gestire l'attività potendosi basare su dati concreti e verificati, piuttosto che su criteri approssimativi che niente hanno a che fare con la statistica.

Un settore emergente è quello del risparmio energetico e, grazie alla collaborazione con Ferrara Split, una volta esaurita l'ondata del "Superbonus 110%", motivo di inizio della collaborazione, introdurremo all'interno dei nostri servizi l'analisi energetica perché le variazioni di mercato di questi ultimi periodi ci hanno fatto capire che mobilità elettrica e risparmio energetico saranno gli argomenti che tutti gli



imprenditori dovranno affrontare in un prossimo e breve futuro. Noi per primi abbiamo iniziato la transizione della nostra mobilità verso la mobilità elettrica così come l'efficientamento energetico nei nostri stabili, installando pannelli fotovoltaici e utilizzando soltanto led per l'illuminazione. Visti i primi riscontri, l'analisi energetica sarà il proseguimento della collaborazione con Ferrara Split, la quale affiancherà la forza commerciale per sviluppare questi progetti presso i nostri clienti.

Sinergia & Innovazione compare scritto sulle nostre cartelline e sui nostri strumenti di immagine coordinata: le sinergie sono alla base della crescita e del rinnovamento, e per farlo occorre che ogni figura all'interno e all'esterno dell'azienda comprenda e condivida le nostre politiche. La trasformazione richiede grande flessibilità e disponibilità verso il cambiamento, cosa che non sempre si trova nel personale. Per questo è indispensabile parlare con ciascun collaboratore, affinché intenda che non ci sono alternative alla crescita e alla trasformazione. Un altro elemento fondamentale per sostenere crescita e trasformazione è l'ottimizzazione dei processi: occorre introdurre automatismi che permettano un risparmio di tempo e riducano il margine di errore nello svolgimento degli stessi; se prima per gestire la fatturazione del parco macchine impiegavamo un mese, ora, con tutti gli automatismi, impieghiamo poco più di quattro ore.

*L'imprenditore deve mantenere sempre la direzione verso il valore assoluto e quindi non può abbandonarsi...*

Nella famosa poesia intitolata *Se*, Rudyard Kipling esorta suo figlio ad "affrontare il successo e l'insuccesso trattando quei due impostori allo stesso modo", ovvero non abbandonandosi né a uno né all'altro. È ciò che deve fare l'imprenditore, che è sempre da solo e a volte ha dinanzi situazioni così paradossali che, per quanto le sue fondamenta siano solide, è tentato di buttare tutto all'aria. E invece trova proprio lì la forza per rilanciare, sapendo che poi l'azienda paga il conto, perché gli dà l'opportunità d'incontrare una miriade di persone con cui lavorare e raggiungere traguardi impensabili.



Antonio Vangelli, *Circo*, olio su tela

In Italia è molto difficile fare impresa, ma il percorso insidioso che si fa all'inizio serve anche per capire come fare impresa. Se il 75% delle aziende fallisce nei primi tre anni di attività, un motivo ci sarà: c'è troppa improvvisazione, perché non esiste una scuola dove imparare a fare l'imprenditore. Chi inizia un'attività in proprio capisce subito che per fare l'imprenditore non basta avere competenze tecniche, la cosa più importante è la gestione dei flussi finanziari. Se poi ha la fortuna di superare i tre anni iniziali, allora, si può dire che è stato promosso sul campo ed è pronto per affrontare nuove sfide.

Personalmente ritengo che esercitare un'attività imprenditoriale sia nello stesso tempo un privilegio e una missione. Il confronto continuo con i clienti e con i propri collaboratori e dipendenti per un risultato di soddisfazione reciproca non è cosa facile da realizzare e poi da mantenere, e richiede dosi di sensibilità ed equilibrio notevoli, soprattutto nelle fasi di crescita aziendali, ma la soddisfazione di un gioco di squadra vincente ripaga di ogni sacrificio.

Gli imprenditori che vivono la propria azienda con passione ed etica del lavoro producono ricchezza per sé e per gli altri e contribuiscono a una crescita sana della società.