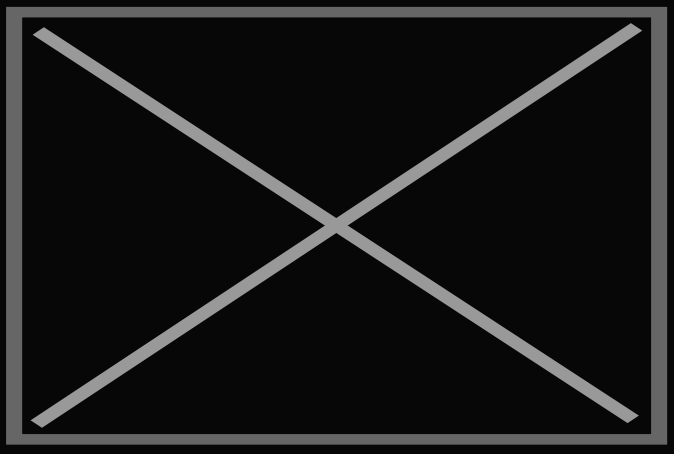
Gibus, Federico Bolcato chiarisce gli aspetti del servizio finanziario

gibus-sede-redhub-14639c6e

Player di riferimento nel settore Outdoor Design di alta gamma, Gibus ha fatto del servizio finanziario un vero e proprio strumento strategico, interpretando al meglio un ambito estremamente complesso e trasformandolo in un asset di primaria rilevanza. Ne parliamo col CFO Federico Bolcato.

Come interpreta l’azienda, il servizio finanziario e qual è il suo valore nel contesto della proposta Gibus?
Per rispondere a questa domanda, occorre fare una premessa: noi amiamo ripetere che non vendiamo semplicemente un prodotto – sia esso una pergola, una tenda o una schermatura solare – ma un servizio composito, all'interno del quale compare anche il prodotto. In altre parole, Gibus attribuisce la massima importanza a tutto un insieme di servizi, creati al fine di aiutare il nostro rivenditore a soddisfare il cliente finale nel miglior modo possibile. Proprio in quest’ottica, abbiamo cercato di definire anche alcuni mirati servizi finanziari, concependo quest’ultimi come veri e propri strumenti strategici, in grado di dare la possibilità ai nostri selezionati Atelier non solo di raggiungere una più ampia gamma di clienti e di offrire un portafoglio servizi-prodotti più completo, ma di avere al contempo anche una gestione finanziaria ottimale, con incassi sicuri. Il ruolo strategico riservato a questi strumenti ha portato da subito ai nostri Atelier indubbi risultati, ampliando concretamente le opportunità di vendita e incrementando volumi e marginalità. Parimenti, questi servizi rappresentano un valore aggiunto notevole anche per il cliente privato, che oggi può avvicinarsi alle soluzioni Gibus in maniera ancora più accessibile, come per gli operatori del settore Ho.Re.Ca., che grazie a tali strumenti possono contare su una gestione finanziaria più sicura.



Approfondendo ulteriormente, quali sono, nello specifico, i principali servizi finanziari messi a disposizione da Gibus?

Senz'altro il credito al consumo e il noleggio operativo; il primo si inquadra in ambito residenziale ed è dedicato ai privati che, per acquistare una soluzione Gibus, richiedano un prestito al consumo, mentre il secondo è rivolto agli **operatori del settore Ho.Re.Ca.** che necessitino di strutture esterne a noleggio. Riguardo a quest'ultimo servizio, tengo tra l'altro a sottolineare che Gibus, nel 2017, è stata **la prima realtà, in riferimento al nostro settore**, a proporre con un partner specifico il noleggio operativo, strumento che si è rivelato subito di grande rilevanza: grazie a questo servizio, infatti, ristoranti, hotel, bar e villaggi turistici, possono, con un costo fisso mensile e una pianificazione finanziaria sicura, calcolare il ritorno finanziario in base al numero di coperti consentiti dalla struttura noleggiata.

Non solo: a fine noleggio, la pergola può essere restituita e sostituita con una nuova soluzione, oppure anche riscattata. Ideato in primis per gli operatori del settore Ho.Re.Ca., questo **servizio viene molto apprezzato** anche dai nostri Atelier che lo utilizzano sempre più spesso per rinnovare periodicamente i loro showroom con nuovi prodotti, non avendo l'onere dell'investimento iniziale e potendo contare su un costo mensile ricorrente.



Prendendo in considerazione il credito al consumo, ogni situazione può prevedere un format personalizzato?

In un certo senso sì. Per quanto riguarda questo servizio, infatti, come del resto anche per il **noleggio operativo**, Gibus ha siglato degli accordi quadro con primari operatori del settore, **ottenendo condizioni agevolate** cui il cliente, da solo, non avrebbe mai potuto approdare. Quindi tale servizio prevede tutta una serie di opzioni da noi concordate col fornitore del credito al consumo, che sono molto flessibili e assolutamente adattabili alle richieste del cliente finale.

Parlando invece di incentivi, come e quanto siete riusciti ad agevolare l'accesso ai bonus e la relativa fruizione, proprio grazie agli strumenti finanziari?
Grazie alla profonda conoscenza del settore, nonché al lavoro di associazione intrapreso dal nostro Presidente e AD Gianfranco Bellin – anche Presidente di Assotende e Vicepresidente con delega alle relazioni industriali di FederlegnoArredo – abbiamo saputo, per primi, interpretare al meglio le normative entrate in vigore nel 2020, quando il D.L.34/2020 ha introdotto la possibilità di acquisire i prodotti con lo sconto in fattura.

Ideando un prodotto che, ancora oggi, si staglia come un **unicum nel settore per come è stato concepito**, ci siamo posti come supporto finanziario per la nostra rete e ci siamo fatti carico dei crediti fiscali dei nostri rivenditori. Abbiamo in sostanza dato vita a una piattaforma digitale – creata in partnership con un primario studio tributario e volta a permettere la gestione automatizzata di tutti i passaggi della gestione del credito fiscale – con l'obiettivo, da una parte, di agevolare il più possibile a livello documentale il cliente finale e, dall'altra, di sollevare i rivenditori dal rischio di credito e dalla difficoltà di andare a cedere quest'ultimo. Abbiamo reso dunque **estremamente semplice qualcosa di molto complesso**, sia per i rivenditori che per i clienti finali.



Un'ultima domanda: siamo agli esordi di un evidente cambiamento nell'ambito degli scenari finanziari, in cui si evidenzia un aumento dell'inflazione cui segue un incremento del costo del denaro. In questo mutato panorama, come evolveranno i servizi e, soprattutto, saranno più o meno utili in futuro?
I servizi finanziari diventeranno fondamentali, anche in uno scenario post pandemia, e in modo **particolare per il settore Ho.Re.Ca.,** del quale sarà importante finanziare la ripartenza. Noi in tal senso saremo in prima linea, assumendoci l'incarico di siglare contratti quadro sempre più agevolativi

per i nostri clienti. Inoltre, cercheremo nei prossimi anni di esplorare nuovi orizzonti in termini di servizi finanziari, magari attingendo dal mondo **Fintech**, al quale già ci siamo avvicinati di recente con un prodotto interessante in tema di filiera, ma che, in futuro, ci potrà probabilmente riservare opportunità anche relativamente ai finanziamenti ai clienti.