

## Credit management. **Anfit** offre il servizio ai soci

4 novembre 2020



**Anfit** si rafforza aprendosi al credit management. Da qualche mese il dott. Andrea Martellucci, credit manager & management consultant, offre ai soci un servizio di un credit management focalizzato in modo particolare sulla cessione del credito

Credit management ovvero letteralmente “gestione del credito”. **Anfit**, [associazione](#) per la tutela della finestra made in Italy, è la prima associazione del settore serramenti, così appare oggi, ad offrire ai propri soci un servizio di credit management focalizzato in modo particolare sulla cessione del credito. Argomento importantissimo oggi. Lo fa da qualche mese grazie alla consulenza del dott. Andrea Martellucci, sperimentato credit manager & management

consultant. “Da sempre – egli scrive sulla sua pagina LinkedIn – non sopporto la distruzione di valore. Il mio lavoro di Credit Manager mira a ricostruire valore per le aziende, recuperando crediti deteriorati, pianificando incassi e cash flow, sempre coerente ad un principio fondamentale per tutte le organizzazioni: il cliente al centro”.



Laura Michelini

Prima pubblica prova del fuoco sono state le tappe del Serramentour di [Padova](#) e Riccione dove il manager ha trattato il tema della cessione del credito, presentato da Laura Michelini, presidente di [Anfit](#). E proprio a Laura Michelini chiediamo di illustrarci il ruolo svolto da Martellucci in associazione.

**Guidafinestra:** Prima di tutto: chi è il dott. Andrea Martellucci? È quello che si domandano molti che hanno partecipato al Serramentour d’Autunno a Padova e Riccione e che hanno visto ed apprezzato il suo intervento dove ha parlato con competenza e puntualità dei problemi della cessione del credito...

**Michelini:** Andrea Martellucci, laureato a pieni voti in Giurisprudenza, è entrato nel mondo del serramento con una collaborazione con profine Italia, sistemista del pvc, realtà di primo piano ben nota al mercato. La casa madre profine GmbH nel 2013 ha ritenuto necessario ed urgente introdurre un credit manager per riportare la filiale italiana ad una situazione di sicurezza ed equilibrio nell’esposizione commerciale e poter generare liquidità. Assolto il compito, ritenuta esaurita la sua funzione, nel 2018 il dott. Martellucci ha riconsegnato la ristrutturata situazione credito al management Profine Italia dedicandosi nuovamente alle consulenze. Avendolo conosciuto ed apprezzato nelle sue competenze, come [Anfit](#) gli abbiamo presentato il nostro progetto di cessione del credito che egli ha immediatamente sposato con entusiasmo. Entrambi riteniamo, infatti, che le associazioni siano il veicolo ideale per trasmettere alle imprese, di qualsiasi tipo, i valori del credito ed il ruolo che questo gioca in relazione a tutti gli altri parametri finanziari aziendali, una parte della cultura aziendale paradossalmente spesso trascurata.

**Guidafinestra:** e quindi...

**Michelini:** Avendo una importante formazione giuridica, rispetto ad altri credit manager il dott. Martellucci ha una spiccata e più ampia sensibilità circa le soluzioni dei problemi anche legali, in quanto la sua visione del mondo finance non è solo legata ai numeri. Da queste considerazioni generali e specifiche, è nato il rapporto che lega **Anfit** e il dott. Martellucci. Per tornare all'occasione della domanda, abbiamo tutti potuto apprezzare, nelle tappe che menzionavi, grazie agli interventi del dott. Martellucci, gli effetti "visibili" della figura del credit manager in azienda, una competenza manageriale che è utile anche alle associazioni come la nostra che vede nella sostanza del servizio agli associati la propria vocazione etica. Il parere competente del dott. Martellucci è parte dei servizi che **Anfit** eroga ai propri associati. Un servizio che, abbiamo visto dall'attenzione rivolta dai presenti nel corso delle tappe del nostro tour, è diventato centrale nella gestione di un'impresa.

**Guidafinestra:** **Anfit** è la prima associazione del settore serramenti, così appare oggi, ad offrire un servizio di un credit manager focalizzato in ogni modo particolare sulla cessione del credito. Quali le ragioni che vi hanno portato a inserire questo nuovo servizio?

**Michelini:** Quando è iniziata la produzione normativa relativa al nuovo sconto in fattura, memori delle ragioni del mancato funzionamento dell'Art.10 e delle lotte, che ho anche personalmente condotto, per la sua abolizione, in **Anfit** abbiamo preso la decisione di intervenire per evitare lo stato di incertezza che sempre regna in queste circostanze. Così abbiamo voluto creare, prima associazione in assoluto del settore, un reale ed efficace supporto per gli associati e per i numerosi che si stanno associando, quale vantaggio strategico per operare immediatamente sul mercato, stanti le attuali leggi e decreti. Una soluzione reale e concreta che passa dalla interpretazione delle norme alle operatività diretta.

L'intervento è al momento proprio centrato sulla cessione del credito. Semplificare la percezione di una montagna di leggi ed articoli, in favore di una più composta e focalizzata attenzione alle poche norme veramente interessanti ed inerenti il nostro settore è stata la mission affidata al dott. Martellucci.

**Guidafinestra:** Il servizio di credit management per i soci **Anfit** è attivo da quattro mesi sul fronte della cessione del credito: qual è il bilancio di questo primo periodo?

**Michelini:** Il bilancio non può che essere positivo: gli associati hanno già creato ed instaurato con Martellucci un rapporto diretto, com'è nel suo e nello stile **Anfit**. Ha già guadagnato la fiducia di molti titolari che, unitamente al personale dedicato, si confrontano con lui e di rimando con i propri commercialisti e commerciali, anche invitandolo ad istruire la propria forza vendita. Questo è un passaggio necessario alla luce dei nuovi

comportamenti da tenere, anche commerciali, oltre che naturalmente amministrativi, opportuni per massimizzare l'impatto della normativa sul proprio business. Il sistema sta funzionando a tal punto che arrivano numerose le richieste, anche da parte di associazioni "vicine", per espandere il nostro raggio di azione. Abbiamo in corso ad oggi contatti che potrebbero portare **Anfit**, con i suoi servizi, ad un numero rilevante di associati o fruitori. Di più, per il momento, non posso né voglio dire.

**Guidafinestra:** Quali i problemi riscontrati sul campo?



**Michellini:** I problemi riguardano, oltre alla difficoltà di dover interagire non di persona, come tutti noi preferiamo, una certa rigidità di fondo nell'affrontare il cambiamento, sia all'interno delle aziende, sia nel porsi in una prospettiva diversa per raggiungere oggi lo stesso obiettivo di ieri. Mi è piaciuta, perché efficace, la metafora della "mossa del cavallo", tipica del gioco degli Scacchi, ripresa e usata da Martellucci al convegno del Serramentour di Padova, per evidenziare la necessità di un percorso oggi diverso per raggiungere i medesimi obiettivi di ieri. Sappiamo e vediamo che anche i cosiddetti player sono subissati da richieste e quindi c'è un rallentamento nei servizi e nella loro offerta. Speriamo che questo provochi in ribasso dei prezzi a favore degli utenti finali e della nostra filiera. Forse, mi permetto di dire, questa difficoltà di base è rafforzata dal clima pesante nel mercato delle informazioni, nebulose e disorientanti, a cui bisogna trovare una soluzione alternativa per esporre invece con chiarezza e linearità le soluzioni ai diversi problemi.

**Guidafinestra:** Oltre alla cessione del credito, che attualmente è un argomento di grande attualità ed interesse, il credit management può essere utile anche su altri fronti aziendali? Se sì, state pensando ad ampliare il servizio per gli associati?

**Michelini:** Al momento tutte le nostre azioni sono volte a permettere ai serramentisti di sfruttare immediatamente i vantaggi di questo momento così particolare e secondo noi favorevolissimo nel modo migliore possibile. Certamente, esaurita l'ondata di piena, rimodulate le strategie per un prosieguo che dovrebbe vedere le nostre aziende rafforzate anche dal punto di vista finanziario, non escludiamo di poter strutturare con il dott. Martellucci un nuovo prezioso e imprescindibile, a mio avviso, per un'azienda moderna, servizio di consulenza o di assistenza di credit management. Questa fase concitata legata all'incalzante necessità di avere risposte e soluzioni, sarà preziosa poi perché, la conoscenza, anche personale e diretta, delle capacità del credit manager, permetteranno a tutti di creare un dialogo costruttivo, diretto e utile sul più ampio tema della gestione virtuosa ed efficace del credito in azienda.

a cura di Ennio Braicovich