

L'AUTODISCIPLINA

Ing. Mario Bertoli
Amministratore Delegato
METRA SPA

Che cos'è l'autodisciplina?

Un'idea?



No!

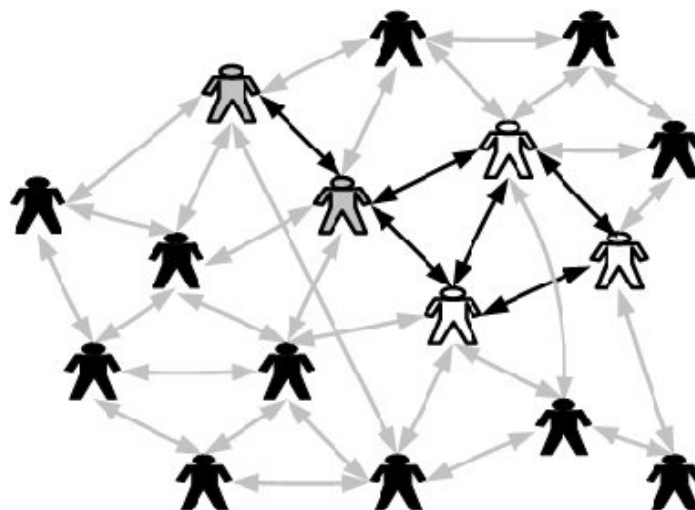
E' un

Una convinzione?



COM
PORTA
MIEN
TO

Quando la tua motivazione
personale è buona, la trasmetti a
chi ti circonda



L'applicazione fa la differenza!



Guarda oltre il muro



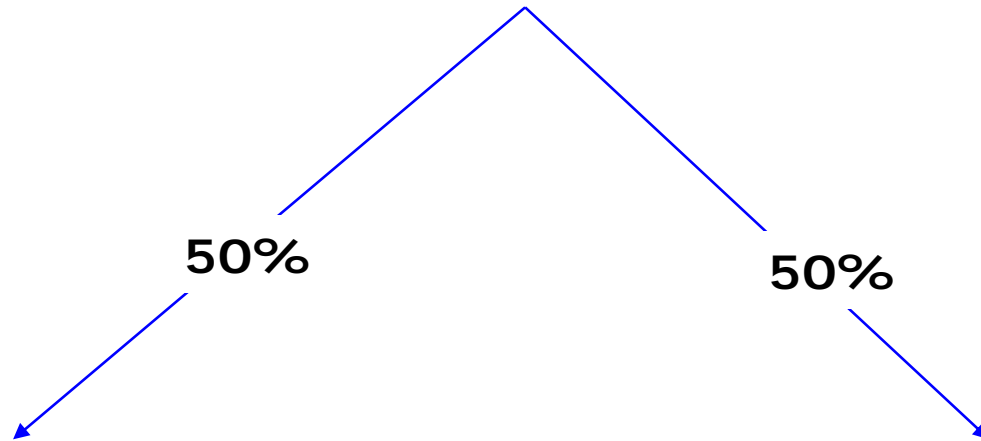


METRA
DAL 1962 SPECIALISTI DELL'ALLUMINIO

Italian Style Emotion

Il gruppo METRA

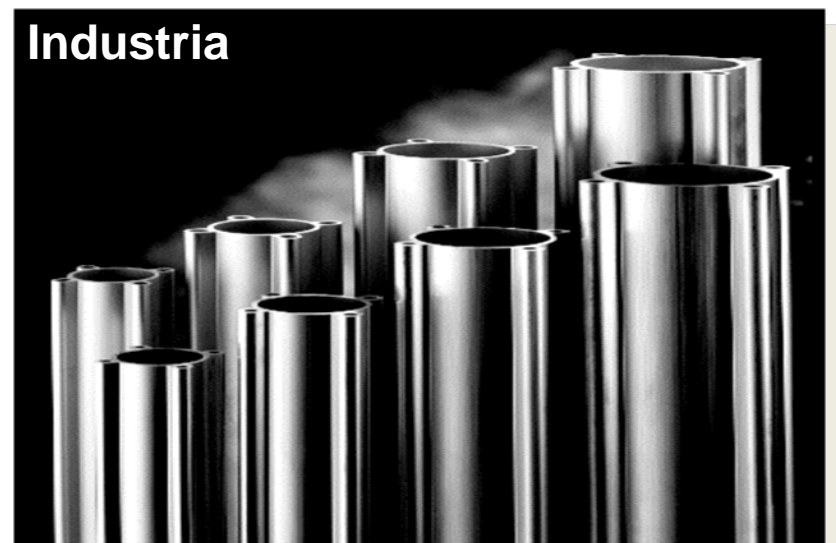
Metra: i due principali settori



Edilizia ed Architettura



Industria





Abitazione Privata, Civita di Colonnella (Te)



Villa MEG, Lignano Sabbiadoro (Ud)



Hotel Colombara, Pigazzano di Travo (Pc)



Moulins de Ruisbroek, Ruisbroek, Belgio



Biblioteca Presidenza Consiglio dei Ministri, Roma



Villa Fabro, Udine



Abitazione Privata, Chicago, USA



Abitazione Privata, Chicago, USA



Palazzo Montanari, Auditoro (Pu)



Ara Pacis, Roma



Base Luna Rossa, Valencia



Parlamento Europeo, Strasburgo



Goldman Sachs, NY



Hearst Building, NY



7th Tower, NY



Grattacielo Pirelli, Milano



Palazzo Lombardia, Milano

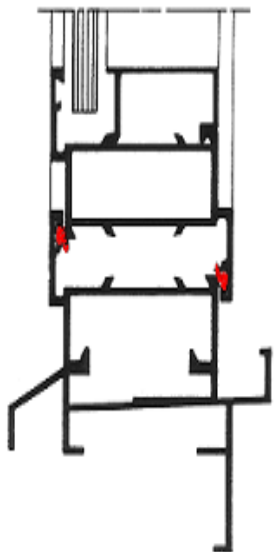


nH Hotel, Rho

Evoluzione dei sistemi per serramenti

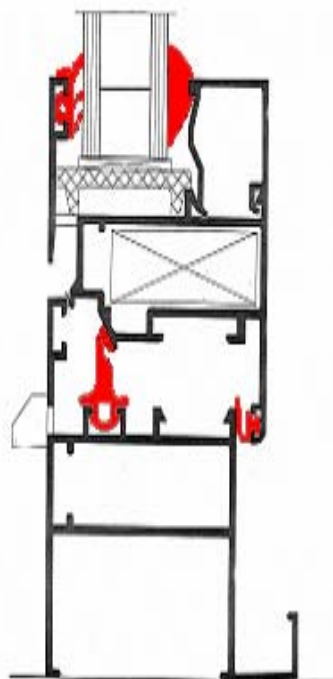
Anni '60

Primo sistema
Metra "NC"



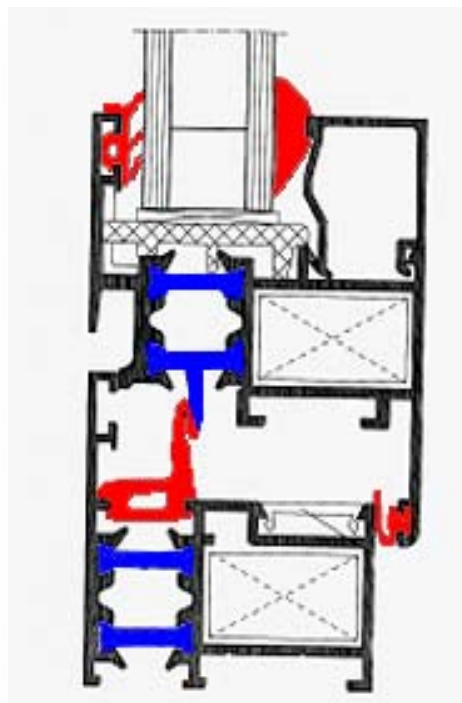
Anni '70

Sistemi Metra a
"giunto aperto"



Anni '90

Sistemi Metra a
"Taglio Termico"

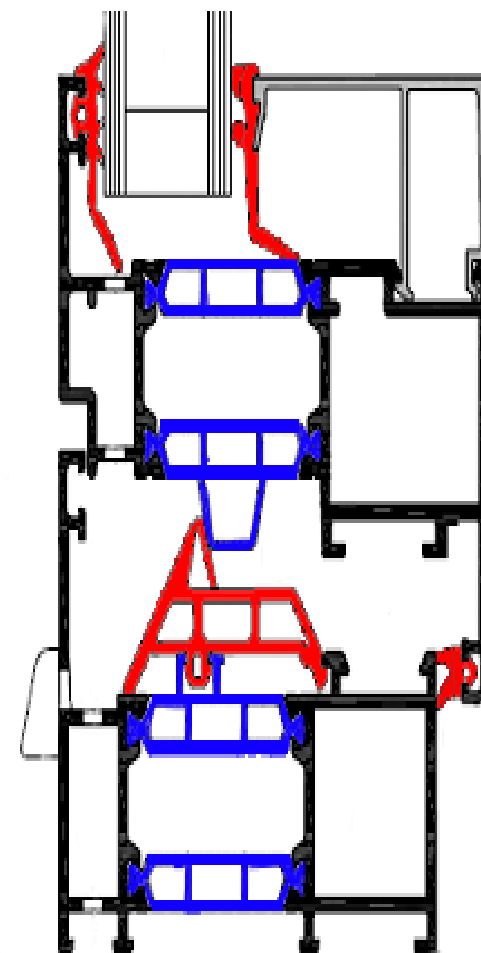


UW = 1

UG = 0,6

Anta di riferimento

BxH 1230x1480



Trasporto su gomma



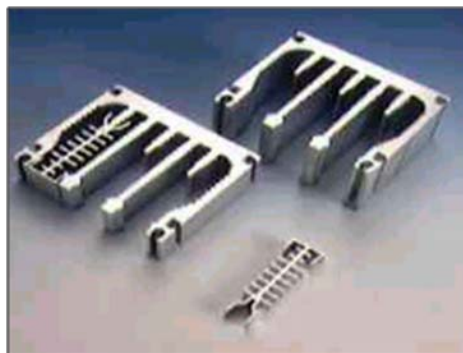
Trasporto aereo



Automotive



Elettronica



Arredamento



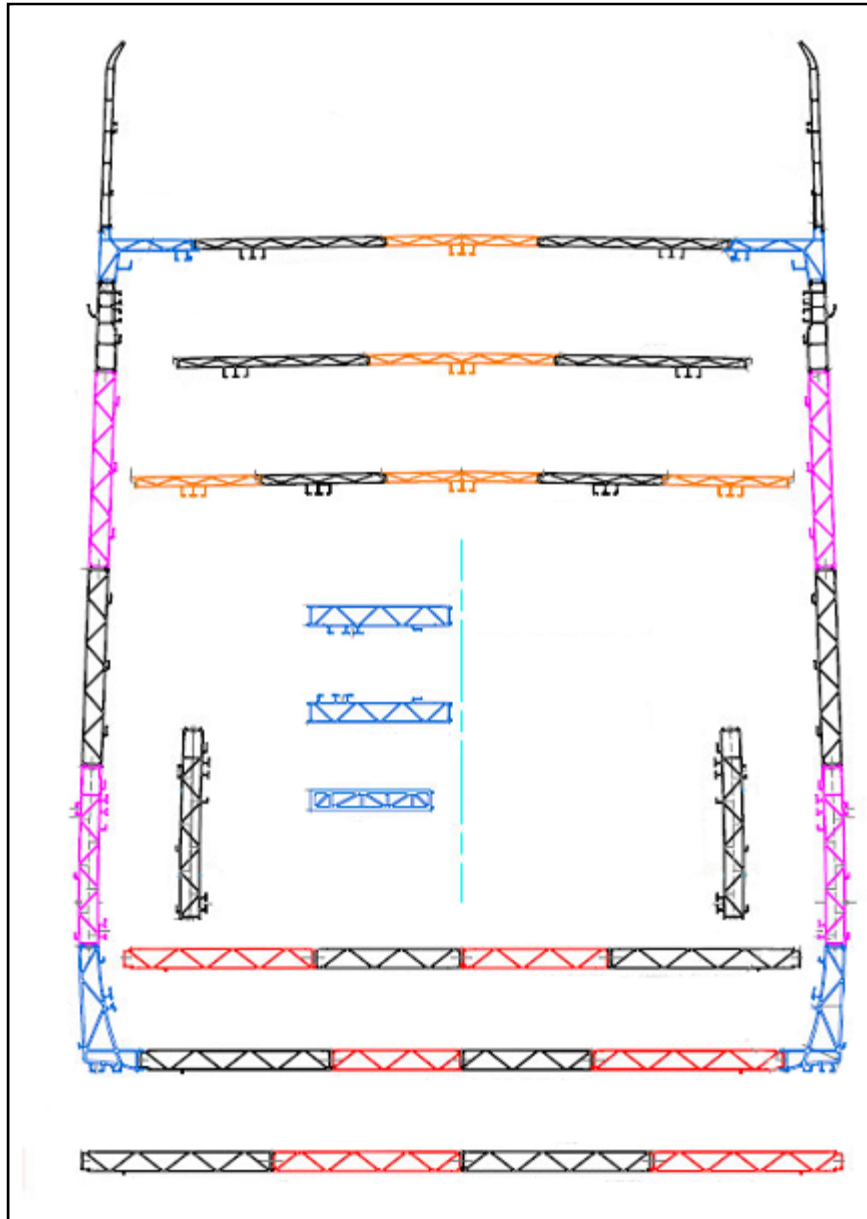
Metra Marine



Pneumatica



Trasporto ferroviario



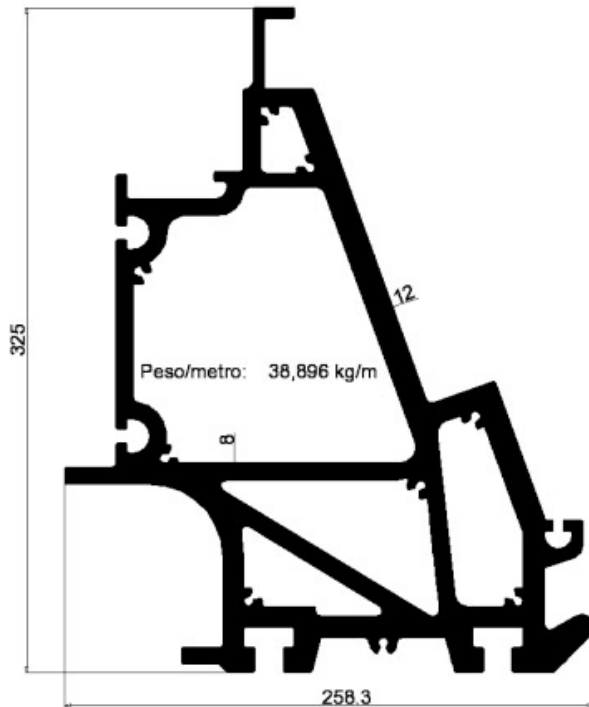
Noi abbiamo creato la sezione del treno:

"METRA RAILWAY"

Supportiamo il nostro cliente dal
disegno del prodotto
allo
sviluppo del prodotto

Questo è un esempio di vagone ferroviario progettato in 3 differenti soluzioni di struttura e basamento usando il minor numero di pezzi possibile.

Meccanica



RICHIESTE PROFILATI SPECIALI

Prima della Divisione Industria

NO

NO

NO

Dopo la Divisione Industria

SI'

SI'

SI'

**COPIARE
COSTA DI PIU'!**

2010

(Riferimento 2009 = 100)

	Gen.	Feb.	Mar.	I° Trim.	Apr.	Mag.	Giu.	II° Trim.	Media
Industria	51%	43%	29%	40%	76%	52%	56%	60%	50%
Edilizia	- 4%	- 43%	- 6%	- 20%	- 26%	11 %	8 %	- 2%	- 10%
Totale	32%	3%	15%	16%	27%	33%	37%	32%	24%

VENDITA INDIRECTA

- Commercianti orientati al prezzo
- Non riconoscono costi sviluppo prodotti
- Non disposti ad investire per nuovi prodotti
- Hanno promosso contraffazione
- Rapporti difficili: alcuni sono diventati anche nostri concorrenti

DISTRIBUZIONE DIRETTA

- Centri di distribuzione sul territorio dal 1983
- Contatto diretto con l'utente finale
- Vicinanza al cliente con assistenza tecnica
- Introduzione di prodotti nuovi con migliori prestazioni

TRASFORMAZIONE

Dalla distribuzione diretta diffusa alla concentrazione nei poli logistici, completi di finitura, nel Nord e nel Sud



BENEFICI

- Ridotto le scorte
- Migliorato il servizio
- Disinvestito gli immobili
- Recuperato risorse
- Ridotto costi fissi

BENEFICI

Distinzione del ruolo gestionale da quello commerciale

Possiamo dedicare tutte le risorse per migliorare la rete commerciale, adeguandola alla qualità dei nostri prodotti e servizi

BENEFICI

Più veloci nell'adeguare il prodotto alle necessità del mercato in continua evoluzione per le normative



LA TERZA GENERAZIONE

Allenatore di
collaboratori e della
terza generazione



Ho il vantaggio di aver già vissuto il
cambio generazionale

LA TERZA GENERAZIONE

- E' meglio se sono più preparati di noi
- E' meglio se fanno esperienze in altre aziende
- E' meglio se imparano a muoversi all'estero,
vista la necessità di tutte le imprese di
agganciarsi allo sviluppo internazionale

LA TERZA GENERAZIONE

- E' meglio se continuano a studiare, perché prima o dopo, a qualcosa servirà
- L'importanza di assicurare il governo dell'azienda per evitare la confusione dei ruoli

GRAZIE PER L'ATTENZIONE