

# RIVOLUZIONE A 360 GRADI

di M. P.



**Carta d'identità**

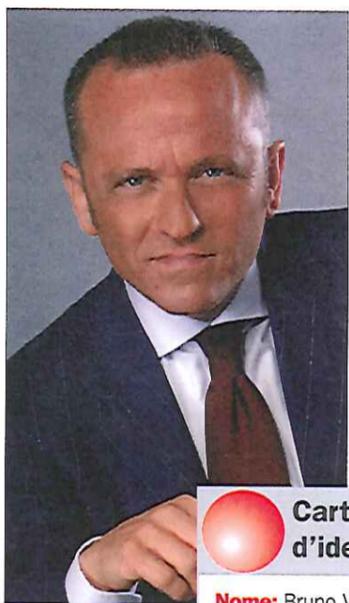
**Nome:** Ugo Giordano  
**Ruolo:** amministratore delegato  
**Società:** Gabetti Property Solutions  
**website:** www.gabetti.it

**A**bbattimento dei costi fissi e rilancio del core business sono gli elementi che hanno portato Gabetti a ristrutturare la rete e rivedere il piano strategico. **ADVISOR** ha raggiunto **Ugo Giordano**, amministratore delegato di **Gabetti Property Solutions** e **Bruno Vettore**, amministratore delegato di **Gabetti Property Solutions Franchising Agency** per capire quali saranno le nuove strategie del gruppo.

**Recentemente avete riorganizzato la rete di intermediazione immobiliare convertendo al modello franchising le agenzie dirette, come si spiega questa decisione?**

**Giordano** Gabetti aveva un modello di business misto nell'agency per il retail costituito da agenzie dirette situate nelle principali città italiane e una rete in franchising. L'attuale modello presenta però una struttura di costi poco efficiente e sostenibile in relazione al mercato e alla situazione economica attuale, quindi abbiamo deciso di attuare la riconversione al modello di franchising delle agenzie dirette operanti nelle principali città italiane (Milano, Torino, Bologna, Firenze, Roma, Napoli, Bari, Cagliari, ndr). Mentre per

quanto riguarda la parte corporate resta inalterata la rete diretta, così come per il settore Franchising e Cantieri e



**Carta d'identità**

**Nome:** Bruno Vettore  
**Ruolo:** amministratore delegato  
**Società:** Gabetti Property Solutions Franchising Agency  
**Website:** www.gabetti.it

**Meno costi e rilancio del franchising. Giordano e Vettore: "abbiamo cambiato il modello Gabetti".**

Santandrea, la rete che opera nel segmento del lusso.

**Come è stata accolta dalla rete diretta questa riconversione? Ci saranno stati dei malumori soprattutto perché chi apparteneva alla rete diretta si sentiva in un certo senso molto più privilegiato rispetto a chi invece era un semplice franchi-see...**

**Giordano** Inizialmente, anche perché è passato poco tempo dall'annuncio, c'è stata un po' di sorpresa, ma considerando che stiamo parlando di manager possiamo segnalare che si tratta di professionisti che hanno capito la necessità della strategia e hanno colto questa conversione come un'opportunità. Un modo per rispondere in maniera più dinamica al mercato attuale.

**Vettore** Non posso che concordare con quanto espresso da Giordano. Inoltre vorrei sottolineare che molti manager si stanno informando sull'affiliazione. In fondo non si tratta di nessun salto nel buio, anzi la

struttura presenta un appeal molto interessante.

**Quindi non pensate che ci possa essere una fuoriuscita di manager dal gruppo?**

**Vettore** Sinceramente non credo. Anche se non mi sono preoccupato molto di questo aspetto. E' ancora prematuro dirlo. Io ritengo che questa conversione rappresenti per noi una grande opportunità perché consentirà di raddoppiare la presenza nelle città. Proseguiamo con il nostro obiettivo che è quello di raggiungere i 750 contratti entro la fine del 2008.

**Giordano** Stiamo parlando di manager che hanno manifestato interesse in forma di dipendenti e che ora potranno come imprenditori replicare questi successi. Non credo che ci saranno delle fuoriuscite anche perché Gabetti era una delle uniche a possedere una rete diretta.

**Avete rivisto anche il piano strategico?**

**Giordano** Sì, le principali modifiche hanno riguardato il settore agency, finance e investment & property, mentre i risultati del settore technical services non sono stati rivisti. A livello di agency è prevista una riduzione dell'ebitda al 2011 di 1,3 milioni mentre il risultato netto resta sostanzialmente invariato nel periodo di piano. Ci sarà un'importante riduzione dei costi fissi e del livello di break-even. A livello finance abbiamo sostanzialmente rivisto l'erogato, per le condizioni del mercato attuale. La riduzione a 2011 di 150 milioni. Mentre a livello di investment & property abbiamo rallentato gli investimenti nel 2008-2009 in considerazione delle difficoltà che il mercato sta vivendo. **A**