

DIRIGENZIALE

La gestione degli acquisti: il vestiario ed il materiale sportivo.

A cura di **FABIO DALL'OMO**

La pianificazione degli acquisti, fase importante della gestione societaria: spendere bene equivale a spendere meno.

Dall'Omo Fabio è nato a Modena il 20/03/75.

Diplomato in Agraria, ha eseguito il corso per Istruttori Giovani Calciatori, il Master per Dirigenti Sportivi e il corso Manageriale per la comunicazione e la gestione aziendale.

Da giovane ha giocato 2 anni nelle giovanili del Modena per poi passare nei dilettanti dove ha militato fino all'età di 23 anni in serie D, Eccellenza e Promozione; poi, causa un grave infortunio, ha dovuto abbandonare il calcio giocato.

Dall'Omo ha anche iniziato prestissimo, 18 anni, ad operare in ambito calcistico in veste di Istruttore nella Scuola Calcio; vi è rimasto fino a 24 anni, passando poi dietro alla scrivania come Responsabile del Settore Giovanile, Direttore Sportivo e Direttore Generale della A.S.Virtus Pavullese (categoria serie D ed Eccellenza).

All'età di 27 anni è passato al Modena F.C.; il primo anno in veste di Segretario del Settore Giovanile e negli anni a seguire con la mansione di Responsabile Organizzativo del Settore Giovanile, oltre che Responsabile della Scuola Calcio, dei Camp Estivi, del progetto rivolto alle Società Affiliate del Modena Football Challenge e di tutte le iniziative societarie rivolte ai bambini.

PREFAZIONE.

Nella gestione manageriale di una società sportiva, o di un settore di essa, la programmazione è sempre fondamentale.

Ancora più importante risulta ottimizzare tutte le risorse a disposizione per poi rafforzare, in termini di investimento futuri, altre componenti della programmazione.

Il dirigente che opera nelle varie realtà sportive si trova oggi di fronte ad un calcio cambiato rispetto a sei-sette anni fa, periodo nel quale i soldi non erano un problema

vista la disponibilità di molte persone pronte ad investire anche al di là delle proprie possibilità.

Oggi il trend è cambiato.

Viste le nuove normative vigenti in materia fiscale e il momento finanziario Nazionale, molte società sono infatti amministrate in modo intelligente; aspetto questo che viene anche testimoniato dall'incremento di manager professionisti che si occupano di guidare la società (spesso con ottimi risultati).

LA PIANIFICAZIONE DEGLI ACQUISTI: SPENDERE BENE EQUIVALE A SPENDERE MENO.

Tra le varie fasi di una gestione, la pianificazione degli acquisti è molto importante.

Permette infatti di risparmiare economicamente, con un miglioramento della funzionalità di marketing, e di poter investire il risparmiato, senza andare ad intaccare la qualità, a favore di altri segmenti che vogliono essere migliorati.

Un dirigente che si appresta a lavorare in una società per prima cosa effettua, nel momento dell'approccio aziendale, una valutazione del bilancio.

In questa prima valutazione, nelle note relative ai "costi", trovando una serie di voci spese, ne effettuerà una analisi per poterle poi ottimizzare e programmare.

Non entrando in merito alla gestione sportiva, vi sarebbero molte varianti da considerare, esamineremo in questa sede solo la programmazione dei costi "non tecnici" ovvero non considerando giocatori e staff di vario genere.

Ottimizzando e programmando le spese avremo un risparmio ingente, in particolare per alcune voci che, soprattutto nelle società dilettantistiche, sono molto imponenti: il vestiario, le trasferte, il materiale sportivo tanto per fare un esempio.

PROGRAMMA DI ACQUISTO: IL VESTIARIO.

In molte realtà dilettantistiche che hanno un gran numero di iscritti (tra il settore giovanile), il vestiario è una voce rilevante di spesa in quanto le sponsorizzazioni di materiale tecnico, determinanti fino a qualche anno fa, sono ormai in declino (addirittura anche tra società di serie C).

Vediamo ora in pratica un esempio di programmazione d'acquisto di un Kit vestiario per il settore giovanile.

Prima di tutto bisogna avere le idee chiare sulla quantità dei capi da consegnare ad ogni iscritto valutando i numeri di allenamenti, la tipologia dei campionati che si va ad affrontare e, non per ultimo, il budget a disposizione per la voce spesa vestiario.

Innanzitutto occorre stipulare un contratto pluriennale con una azienda sul mercato, avente lo scopo di ottenere agevolazioni e risparmi, considerando:

- il prezzo di negoziazione di partenza dell'anno in corso; negli anni i listini aumentano sempre;
- la maggiore possibilità di negoziazione e trattativa visto l'alto numero di indumenti da trattare;
- la possibilità di sponsorizzazione od omaggi da parte dell'azienda con scambio di immagine o di co-marketing (ad esempio i ragazzi vanno a comprare le scarpette in un determinato negozio ed il negozio riconosce un aiuto sull'attività);
- di poter programmare gli sponsor sugli spazi d'abbigliamento e programmare la vendita sponsor; contrattare quindi anche le stampe visto che sono una voce importante nel monte costi-abbigliamento;
- la maggiore serietà nel servizio visto la durata del contratto (consegne ect.).

Possiamo percorrere diverse strade per l'acquisto, sempre tenendo conto che un kit di vestiario "d'ingresso", fornito alla prima iscrizione, sia fondamentale per il senso di appartenenza e per l'immagine societaria.

Possiamo scegliere tra due soluzioni:

- materiale di alta qualità;
- materiale di medio-bassa qualità.

Soluzione "materiale di alta qualità"

Una prima soluzione è quella di dare materiale sportivo di qualità.

La qualità avendo una durata maggiore consente di programmare su base pluriennale.

Con questa soluzione abbiamo però a sfavore il costo medio del capo di abbigliamento con una variante attorno al 15-20%.

Potremo comunque usufruire di abbigliamento di qualità che può durare almeno due stagioni sportive.

Se decidiamo di consegnare un kit d'ingresso formato da:

- tuta passeggio,
- borsa,
- maglia passeggio,
- tuta allenamento,

- k-way,
- completo da allenamento estivo,
- giacca a vento,

nella stagione seguente potremo poi andare a completare e ad arricchire il kit con:

- polo,
- bermuda da passeggio,
- tuta da allenamento,
- completo da allenamento estivo,
- felpa e scaldamuscoli.

La consegna del materiale sarà ciclica e quindi sapremo che ogni anno il materiale sarà quello e che quella sarà la spesa.

Soluzione "materiale di medio-bassa qualità"

Una soluzione con materiale di medio-bassa qualità farà innanzi tutto abbassare il monte costi, con un risparmio che si può aggirare intorno al 20% sul costo medio di ogni singolo capo.

In questa seconda soluzione dovremo però tenere presente che di norma questi indumenti hanno una scarsa resistenza ai lavaggi, perdono colore e possono presentare difetti che, soprattutto nel materiale da allenamento, si concretizzano anche in perdita di consistenza.

In questo caso decideremo per un kit standard da riconsegnare, ad eccezione di alcuni capi come ad esempio la giacca a vento di rappresentanza, ad ogni stagione sportiva.

Quindi forniremo:

- tuta passeggio;
- borsa;
- maglia passeggio;
- bermuda passeggio;
- tuta allenamento;
- k-way;
- completo da allenamento estivo.

PROGRAMMA DI ACQUISTO: IL MATERIALE SPORTIVO.

Anche il materiale sportivo rappresenta una voce rilevante dei costi.

Ottimizzando pertanto bene anche questo acquisto avremo un notevole risparmio.

Vale quanto già detto a riguarda della programmazione pluriennale.

Avremo un risparmio a prescindere dalla tipologia del materiale, considerando:

- ❑ il prezzo di negoziazione di partenza dell'anno in corso; negli anni i listini aumentano sempre;
- ❑ la maggiore possibilità di negoziazione e trattativa visto l'alto numero di indumenti da trattare;
- ❑ la possibilità di sponsorizzazione od omaggi da parte dell'azienda con scambio di immagine o di co-marketing (ad esempio i ragazzi vanno a comprare le scarpette dal negozio, ed il negozio riconosce un aiuto sull'attività);
- ❑ la maggiore serietà nel servizio visto la durata del contratto (consegne ect.).

Per questi tipi di acquisto è semplice programmare: dopo aver scelto infatti la tipologia del materiale dovremo fare una previsione annuale di consumo e usura, dopo di che avvieremo la trattativa.

Attenzione: spesso vengono offerti palloni da allenamento a bassissimo costo.

La qualità è molto importante sui palloni; si rischia infatti di comprarne una batteria ad inizio stagione e di trovarsi a Gennaio con palloni rovinati o che non stanno mai gonfi.

Consiglio: nel contratto d'acquisto specificare che se i palloni dovessero avere dei difetti possono essere sostituiti.

CONCLUSIONI.

Quanto sopra riportato è un esempio di buona gestione che se ben pianificata crea risparmio da poter poi investire in altri settori da migliorare.

Il tutto senza intaccare la qualità, avendo sempre monitorato il budget a disposizione e potendo così conseguentemente pianificare l'attività negli anni. ♦