

IBRAHIM MEFIRE KOUOTOU - EHEIM

L'uomo prima di tutto in qualsiasi decisione

Direttore generale dell'impresa Eheim, di cui fa parte dal 2002, ma anche senatore in Germania dal 2019, Ibrahim Mefire Kouotou è un uomo di terreno, che ama assistere i suoi team e farli crescere in competenze.



MANAGER DELL'ANNO
Ibrahim Mefire Kouotou - Eheim

Registrazione di ordinativi, definizione della strategia, incarichi da product manager, da brand manager... Ibrahim Mefire Kouotou ha studiato e provato ogni posto dell'impresa Eheim. Così conosce le problematiche e le sfide che i suoi team devono affrontare e può anticipare alcune situazioni.

AUMENTARE LE COMPETENZE DEI TEAM

Dal suo arrivo nell'impresa nel 2002, i team non sono cambiati ma il rendimento dell'impresa è aumentato tantissimo. Il direttore generale spiega: *"Io non volevo che ci fosse una gerarchia esagerata. Ho ridotto gli strati dell'organizzazione, ho incoraggiato la trasversalità nell'impresa. I dipendenti si sono sentiti più coinvolti nel dinamismo della società. Questo ha permesso anche una maggiore trasparenza, rapidità nell'esecuzione, creatività e reattività nei confronti dei clienti. Eheim è così riuscita ad aumentare il rendimento, portando i team a uscire dalla loro zona di comfort. Avere paura di sbagliare di fronte a una nuova situazione o a una nuova sfida è umano. Molto spesso la paura ostacola la volontà. Bisogna assistere i dipendenti, fare in modo che comunichino tra loro e che aumentino le loro competenze, bisogna trovare il tempo per questo. Si può sbagliare, molto spesso si tratta di trovare soluzioni per correggere il tiro e così progredire".* E aggiunge: *"Personalmente ho sempre pensato che il lavoro duro e duraturo si vede e ripaga. Traggo soddisfazione e motivazione dai risultati del lavoro ben fatto".*

PRESERVARE LO STIPENDIO DELLE FAMIGLIE IN PERIODO DI CRISI SANITARIA

In periodo di crisi sanitaria il direttore generale ha preferito non ricorrere alla disoccupazione parziale, e spiega la sua



Ibrahim Mefire Kouotou: *"Riuscire a cambiare le cose ed essere vicino alle persone in tempi difficili."*

scelta: *"In tempi difficili bisogna mantenere una certa vicinanza con le persone. Non ho optato per la disoccupazione tecnica, purché l'azienda non fosse in pericolo o in difficoltà. Così abbiamo continuato a lavorare nel rispetto dei gesti barriera e del distanziamento sociale. Mi sono posto la domanda: che ricordo avranno i dipendenti di questo periodo? Non volevo che vedessero calare il loro stipendio. Hanno già abbastanza problemi da gestire in un periodo come questo, e sono privati della loro libertà di spostamento. Famiglie intere hanno bisogno del loro stipendio per pagare l'affitto. In Germania nel caso della disoccupazione parziale i dipendenti percepiscono soltanto il 64% dello stipendio, contro l'84% della Francia. L'attività quindi ha continuato. Chi ha potuto ha adottato il telelavoro. Il marchio Eheim durante il*

lockdown si è mostrato disponibile verso i suoi clienti, il che ha rinforzato l'immagine positiva della società". Per l'imprenditore, l'uomo viene prima di tutto in qualsiasi decisione. Ragione per cui attribuisce così tanta importanza al fatto di essere personalmente presente e visibile sul campo. *"La nostra credibilità si basa anche sul fatto di non deludere i clienti. Le loro richieste, le loro esigenze devono essere soddisfatte, e noi dobbiamo essere in grado di trovare soluzioni o di fornire le informazioni che cercano. L'acquariofilia resta un settore tecnico. Oggi è più difficile essere un venditore di acquariofilia piuttosto che avere roditori o vendere del petfood. Un riconoscimento delle competenze dei venditori spesso manca",* constata Ibrahim Mefire Kouotou.

◀ Aurélie Bracaval

EHEIM

Cambiare le cose

Sviluppando soluzioni innovative e intelligenti, Eheim vuole cambiare le cose e animare il suo mercato sul terreno, in Francia così come all'estero.

In qualche anno l'impresa ha saputo affermarsi in uno slancio molto positivo, motivando i suoi team a rimboccare le maniche per cambiare le cose, per riempire un vuoto presente nel mercato dell'acquariofilia. Con un numero di pesci e di acquariofili maggiore in Francia rispetto alla Germania, dove si trova la sua sede, Eheim ha intravisto la possibilità di aumentare il suo rendimento in Francia. E così è stato.

ORIENTARSI VERSO SISTEMI INTELLIGENTI

Questo slancio dell'impresa è stato possibile grazie alla ricerca tecnologica e alla creazione di soluzioni innovative. Qualsiasi esigenza dei clienti ha potuto trovare una risposta grazie all'introduzione di tre marchi forti: Vivaline che offre un ottimo rapporto qualità-prezzo, l'offerta di fascia media Proxima, e Incipia che corrisponde a un assortimento di fascia alta superpremium.

Quest'anno l'impresa ha ampliato la gamma connessa con l'arrivo del filtro esterno Professionnel 5e, continuando così a definire il suo asse di sviluppo chiamato "Eheim Digital", che consiste nel trasformare

i prodotti al fine di creare un ambiente acquariofilia più interattivo, autogestito, ed evitando così gli errori che i consumatori commettono nella manutenzione dei loro acquari. Si tratta di semplificare l'acquariofilia ma allo stesso tempo di rendere i consumatori gli attori nella scelta e nelle possibilità di gestione che vengono loro offerte, a seconda del contenuto dell'acquario che hanno scelto e con l'aiuto di programmi predefiniti. Messaggi di allarme trasmessi tramite mail consentono di segnalare il filtro sporco, una perdita o un malfunzionamento nel circuito, che richiedono un intervento dell'utente.

Negli ultimi mesi Eheim ha lanciato molte novità anche sul mercato delle vasche: un aspiratore da fondo, un pulitore a pressione e un UV 60 watt. Il distributore di cibo Wi-Fi arriverà gradualmente sul mercato. L'obiettivo è infatti quello di arricchire l'offerta di "sistemi intelligenti", che consentano di fornire ai consumatori il maggior numero di informazioni e istruzioni senza però sommergerli e scoraggiarli.

ROADSHOW DI SUCCESSO

Per stuzzicare l'appetito dei nuovi appassionati di questo hobby, Eheim

ACCESSORI PER ACQUARIOFILIA

Trofeo d'oro
miglior fornitore

ACCESSORI PER VASCHE

Trofeo d'oro
miglior fornitore



Aurélie Bracaval

La sede dell'impresa Eheim a Deizisau, vicino Stoccarda, in Germania.

organizza ogni anno molti roadshow: solo in Francia l'anno scorso sono stati organizzati 35 eventi di questo tipo. Vittima del suo successo, quest'anno l'impresa ha ricevuto oltre cinquanta richieste di eventi. E a ragione, dato che ogni roadshow porta in genere un aumento delle vendite del 5-6% nel settore acquariofilia e del 17-25% nei prodotti Eheim del negozio ospite. Anche le vendite di pesci e di piante si moltiplicano. Per l'impresa si tratta di creare una dinamica per mantenere vivo il settore dell'acquariofilia e per condividere tendenze o esempi di buone pratiche osservati in altri paesi del mondo, poiché il marchio è presente in tutti i continenti. Quest'anno ha conquistato nuovi mercati in Israele, Repubblica Ceca, Giappone, Indonesia e Malesia. Riconosciuta per la sua esperienza, per la qualità dei suoi prodotti, per l'assistenza ai clienti, per la disponibilità dei pezzi di ricambio di tutto il suo assortimento, l'impresa moltiplica le iniziative per continuare a portare il mercato in alto.



Il sito internet dell'impresa dal mese di luglio è disponibile anche in francese.

← Auréli Bracaval