

Lavoro: il caso Vitha Group

Pubblicato: Mercoledì 28 Febbraio 2018



Con migliaia di posti di lavoro in tutto il territorio italiano e all'estero, **Vitha Group**, l'azienda che promuove prodotti per la salute e il benessere, è un esempio virtuoso di un modello imprenditoriale che riesce a fornire nuova linfa al **mercato del lavoro**, nel rispetto dei valori del made in Italy e della meritocrazia.

Vitha Group nasce a L'Aquila nel 2011, poco dopo il noto terremoto che ha devastato il capoluogo abruzzese. Grazie alla determinazione dei suoi amministratori e collaboratori e a una struttura molto fluida basata su una rete di concessionari autorizzati, L'azienda è cresciuta molto e in pochi anni è riuscita a ramificarsi in tutta Italia, tra cui in Lombardia con 3 uffici.

Come già accennato, si tratta di un **modello imprenditoriale molto dinamico**. Ogni concessionario "acquista" una certa quantità di prodotti dall'azienda madre e, attraverso la propria rete di consulenti commerciali, promuove i prodotti nell'area circostante. Fin qui nulla di nuovo, se non fosse che chiunque può aprire la propria concessionaria senza alcun investimento iniziale da parte del nuovo associato. In questo modo tutti hanno le stesse possibilità iniziali, senza alcuna distinzione di reddito o provenienza economica.

Questa struttura è di fatti molto diversa da quella a cui ci hanno abituato alcune aziende italiane tradizionali e il settore pubblico. Non sono ammessi infatti fannulloni e clientelismi, l'unica distinzione permessa è quella che nasce dalla conta dei fatturati annuali delle singole concessionarie: chi riesce a commercializzare più prodotti riceverà alti profitti provvigionali e premi aziendali. Inoltre, chi apre una concessionaria e lavora bene, molto presto avrà bisogno di ampliare la propria rete di vendita e di conseguenza aprirà nuove posizioni lavorative.

Guardando a tutto il **mercato del lavoro italiano** e al sempre enorme tasso di disoccupazione che lo attanaglia soprattutto tra i giovani, è evidente che un approccio di questo tipo apre nuove possibilità. In Italia d'altra parte tutto il settore della vendita diretta è in crescita. Secondo i dati del presidente dell'Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, Giovanni Paolino, con un giro di affari da 3,3 miliardi e circa 500 mila addetti, il settore si pone come uno dei più resistenti agli urti della Crisi e dello sviluppo tecnologico.

Questo accade perché in tempi come i nostri, in cui il posto fisso è sempre più raro e, come disse il compianto Zygmunt Bauman, la società è sempre più liquida, anche i modelli di business devono adeguarsi e rendersi liquidi. Ebbene, il fattore di maggiore successo di Vitha Group è proprio quello di aver alleggerito la propria struttura, fornendo **notevole autonomia** ai propri affiliati che di fatto sono dei veri e propri imprenditori, e di averla resa più resiliente rispetto ai continui cambiamenti del mercato.

Questa autonomia è presente anche a livello di marketing e comunicazione aziendale, e forse l'unico difetto che abbiamo riscontrato intervistando alcuni dei collaboratori di Vitha Group scaturisce proprio da questa libertà d'azione, che a volte può produrre dei disallineamenti rispetto alla comunicazione dell'azienda madre.

Tra i collaboratori che abbiamo intervistato c'è **Fernando Mondello**, un imprenditore di Pesaro che

circa un anno fa ha aperto la propria concessionaria e ora è tra i 10 concessionari Top dell'azienda. Fernando ci spiega che prima di aver intrapreso questo percorso faceva tutt'altro, era un giocatore di Poker e questo non gli dava grandi soddisfazioni, sia da un punto di vista economico che strettamente umano. Ebbene, un giorno decise di cambiare vita e trovò Vitha Group. Da lì a poco ha aperto il proprio ufficio e ora in azienda è considerato uno degli esempi più rappresentativi del successo che si può ottenere attraverso duro lavoro, determinazione e voglia di cambiamento.

Successo che tutti i giovani italiani, lombardi e non, dovrebbero avere la possibilità di ottenere.

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it