



NON SOLO PRODOTTI, MA SERVIZI

a cura della Redazione

Il mondo dell'automobile si sta trasformando rapidamente. Per comprendere come i principali attori della filiera si stanno adeguando al cambiamento, abbiamo incontrato una realtà molto dinamica che opera nel settore dei ricambi a Voghera, associata al Consorzio Asso Ricambi

Storica azienda vogherese, FARAM, il cui acronimo sta per Fornitura Accessori Ricambi Auto e Moto, opera da più di sessant'anni nel settore della componentistica per autoveicoli. Fondata dalla famiglia Locarno nel 1952, dal 2003 è passata sotto la proprietà del gruppo Cosso & C. di Torino, acquisizione che ha rinvigorito l'azienda grazie a nuove idee e a una propensione all'innovazione e all'aggiornamento. Ciò ha permesso a FARAM di consolidare la propria presenza sul mercato locale, offrendo una gamma di oltre 25 mila articoli, in continuo ampliamento. Nel novembre 2010 l'azienda ha ricevuto dalla Camera di Commercio di Pavia il "Premio al lavoro e al progresso economico" per i suoi anni di attività. Abbiamo approfondito la conoscenza di questa realtà rivolgendoci alcune domande a Manuel Zampollo che, affiancato dallo storico Luigi Rossi, da circa quattro anni collabora come responsabile commerciale nella gestione di FARAM, dopo essere stato venditore per tredici anni.

Come è strutturata l'azienda?

L'organico è costituito da 17 collaboratori, figure di qualificata esperienza e professionalità, ma insieme



Manuel Zampollo

a Nuova Casa dell'Auto, altra azienda del gruppo, è di 25 persone. L'azienda si avvale anche del lavoro di alcuni venditori che operano sul campo, sempre a diretto contatto con la clientela e le sue esigenze. Gli uffici sono collocati presso la sede, in via dei Mille a Voghera, che ospita anche un magazzino di 3000 metri quadri.

Avete effettuato degli investimenti negli ultimi anni?

Negli ultimi anni l'azienda ha investito in termini informatici con il nuovo gestionale Mistral di Blusys che ha permesso un notevole miglioramento della gestione con una riduzione di tempi dei processi di approvvigionamento grazie all'uso della radiofrequenza e la creazione di un'app dedicata all'officina (Mec-Help) per la ricerca dei ricambi. Per l'identificazione dei ricambi, invece l'azienda si avvale dei principali strumenti più performanti sul mercato e di AnyCat E-pro, la piattaforma centralizzata messa a disposizione dal Consorzio Asso Ricambi. Gli altri investimenti sono stati per la formazione del personale interno.

Come sta andando l'attività in termini di fatturato?

Il nostro andamento al momento risulta in linea con i dati dell'anno precedente grazie alle strategie e alle scelte fatte.

Qual è la caratteristica che secondo voi vi distingue dalla concorrenza?

La nostra capacità di adattarci velocemente alla richiesta del mercato, ma sempre con coerenza e serietà sia verso la proprietà, che verso i nostri clienti. Abbiamo mantenuto caratteristiche "familiari", una grande armonia all'interno dello staff, e forniamo al cliente non solo prodotti ma servizi: non si punta, quindi, solo al fattore "prezzo", ma si valorizza la qualità dell'offerta.

Appartenete a gruppi o consorzi? Se sì, quali? Cosa può dirci a riguardo?

Facciamo parte del gruppo Cosso, storica azienda italiana del settore, siamo concessionari Magneti Marelli da decenni ed abbiamo oltre 40 officine Checkstar affiliate... Inoltre, a febbraio, siamo entrati a far parte del Consorzio Asso Ricambi in quanto abbiamo ritenuto interessante e stimolante essere partecipi di una realtà in forte evoluzione e molto attenta alle dinamiche del mercato.

Come vedete il futuro dell'aftermarket in Italia e quali sono i vostri progetti futuri?

Il nostro settore sta vivendo un cambiamento epocale sia per la distribuzione del ricambio, con l'ingresso di



Luigi Rossi e Maria Luisa Cosso

investitori stranieri, sia per il lavoro nelle officine. È indispensabile pertanto essere attenti alle dinamiche "esterne", avere strategie mirate e concentrare le risorse per aumentare la qualità del personale e dei nostri clienti.

Se vi doveste calare nel ruolo di officina, come vi assicurerebbe il futuro in un periodo di crisi come quello attuale? Quali le prospettive per il futuro?

Nelle officine è in atto una seconda rivoluzione epocale, dopo l'avvento negli anni Ottanta dell'elettronica. Mai come oggi bisogna saper anticipare i tempi e investire su servizi, attrezzature e formazione del personale... stiamo notando che il lavoro nelle officine non sta diminuendo, ma si sta "spostando" sempre più sulle realtà maggiormente qualificate.

Come sono i rapporti con i fornitori e i clienti?

I rapporti con i fornitori sono consolidati da anni di correttezza reciproca e allo stesso tempo sono "vivaci", per cercare di essere reattivi e competitivi sul mercato. Lo stesso vale per i nostri clienti che sono da parte nostra gestiti con un approccio dedicato e personalizzato per ognuno, in base alle singole peculiarità.

Offrite corsi di formazione per supportare le officine?

Grazie alla lungimiranza del signor Rossi, siamo stati pionieri nel campo della formazione, con corsi, assistenza tecnica mirata e una grande attenzione alle nuove opportunità che offre il mercato, come, ad esempio, negli ultimi anni i cambi automatici e la tecnologia ADAS. Recentemente abbiamo aderito al Programma Officine Asso Service del Consorzio Asso Ricambi, tramite il quale offriamo ulteriori proposte formative per le officine.

Quali strumenti informatici gestionali utilizzate?

AnyCat, TecDoc, Inforicambi, Kromeda e PartLink.

Quali sono i ricambi più richiesti dalle officine? Ci sono ricambi stagionali?

I ricambi per la manutenzione ordinaria della vettura sono quelli più richiesti. C'è un aumento della richiesta sull'elettronica e in base alla stagionalità cambiano le vendite di alcune categorie di ricambi come batterie, gas refrigerante e così via.

