

DISTRIBUZIONE AFTERMARKET

Parts

www.inofficina.it

07

Luglio/Agosto
Anno XXXIV
Euro 7,50

Distribuzione: Focus sull'Europa / **Riparazione:** Fotografia dell'Italia
Regolamento Euro 5: Emendamenti / **Web:** Recupero dati



BLUE
PRINT

Lo specialista dei ricambi asiatici e americani

www.blueprint-adl.com/it



PRIMO PIANO

Faram



Crescere insieme

Da sempre Faram pone al centro delle sue priorità il "valore aggiunto" da offrire al cliente e da trasferire a tutta la filiera. Servizio, supporto tecnico, formazione sono i pilastri su cui poggiano l'azienda e il consorzio

Autorical Group

di **Andrea Martinello** e **Maria Ranieri**

Spirito imprenditoriale, capacità di guardare avanti, pieno supporto al cliente. Sono queste le fondamenta di un'azienda come la Faram di Cosenza, distributore calabrese dell'organizzazione internazionale GroupAuto. Un'azienda che ha saputo crescere e innovarsi, e che ha il merito di avere fatto crescere anche i propri clienti e l'intero settore, autoriparatori compresi. Da sempre infatti il Cav. Nello Chinni, che nel 1969 ha fatto nascere l'azienda, è convinto che il successo di un'attività sia legato a doppio filo anche alla crescita e alla formazione dei vari livelli della filiera. Supportare e dare i giusti strumenti all'autoriparatore, con l'obiettivo di accrescerne il business, è

infatti un investimento anche per ricambiisti e distributori. Non a caso Faram è stata una delle capofila del progetto paneuropeo Punto Pro, sviluppando il network nell'intera Calabria. Consapevole dell'importanza della condivisione di *know how* e progetti, nel 2001 Chinni ha fondato inoltre il primo consorzio di autoricambisti calabresi, l'Autorical Group.

Oltre 40 anni di esperienza

La storia di Faram (acronimo di Forniture Accessori Ricambi Auto e Moto) inizia negli anni sessanta quando Chinni, intuendo le potenzialità di crescita del settore, percorre in lungo e in largo Calabria, Basilicata e Puglia in qualità di rappresentante

