

DISTRIBUZIONE AFTERMARKET

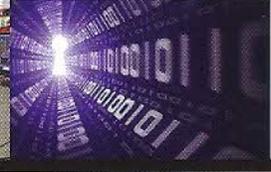
# Parts

[www.inofficina.it](http://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](http://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**

**S**pirito 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



La famiglia Chinni, titolare della Faram di Cosenza, distributore calabrese per GroupAuto. Da destra il cav. Nello Chinni, la moglie Maria e i figli Nella e Lorenzo (amministratore di C.S.T. e coordinatore in Faram della rete PuntoPro)

Faram opera in un immobile con 1600 mq di magazzino, 250 mq di uffici e un organico di sette persone



di ricambi. I contatti e la conoscenza del settore maturata in quegli anni lo convincono a dare vita ad una propria attività di commercializzazione ricambi con sede a Belvedere di Spinello (KR). L'azienda cresce, acquisisce le distribuzioni regionali di importanti componentisti e nel 1974, in piena espansione, si trasferisce nella sede di Cosenza.

L'ingresso nel 1984 nel consorzio Euro CME consente all'azienda di fare il salto di qualità, ampliando il panel dei propri fornitori, condividendo gli obiettivi e le strategie del gruppo e sviluppando sul territorio programmi e progetti articolati. Sono queste le basi che portano negli anni successivi alla creazione del network Punto Pro e al coinvolgimento di altre importanti realtà del settore nel consorzio Autorical Group. Oggi l'azienda opera in un immobile con 1600 mq di magazzino, 250 mq di uffici e un organico di sette persone. Al timone dell'azienda il Cav. Chinni, coadiuvato dai figli Lorenzo che si occupa dello sviluppo commerciale, Nella impegnata nel marketing aziendale, e dalla moglie Maria dedicata all'amministrazione. Il raggio d'azione della Faram copre principalmente le province di Cosenza, Crotona, Catanzaro e Vibo Valentia.

### Vicini all'autoriparatore

Faram ha capito con anticipo che l'evoluzione del settore doveva partire dalla base, ovvero dall'autoriparatore. Precorrendo i tempi, l'azienda è stata una delle prime a sviluppare un articolato progetto officine, rivestendo così un ruolo importante nel coinvolgere autoricambisti e officine e trasmettere una nuova concezione del "fare squadra" fornendo supporto, formazione, competenza, e instaurando al contempo un forte rapporto di fidelizzazione. Fin da subito l'azienda si è mossa per informatizzare il network, dotare ogni autoriparatore di PC, software e strumentazioni adeguate, veicolare promozioni e attività di marketing, fornire assistenza tecnica e formazione. I risultati si sono visti, e grazie a questa spinta propulsiva molte officine della rete sono riuscite a innovare e tenere il passo. "In questi anni in Calabria è in corso una selezione naturale che sta premiando le realtà che hanno saputo modernizzarsi e adottare una mentalità aperta ai cambiamenti - spiega Chinni - Noi puntiamo molto su queste realtà, perché sono quelle che garantiranno un futuro a tutto il settore. Oggi si assiste a un dislivello sempre più netto tra gli operatori che investono e si rinnovano tecnologicamente e quelle che

invece non investono e hanno il problema del cambio generazionale; queste ultime sono sicuramente penalizzate e attualmente stanno soffrendo".

### Il consorzio

Per diffondere capillarmente in tutto il territorio calabrese la filosofia del servizio e supporto al cliente, Faram nel 2001 ha creato Autorical Group, primo consorzio di autoricambisti calabresi che riunisce importanti aziende del settore. Il consorzio si configura come una piattaforma operativa che consente di presidiare tutte le province della Calabria, espandendo su tutto il territorio i progetti e le iniziative del gruppo e creando un massa critica che porta indubbi vantaggi nei rapporti commerciali con i fornitori. Le sinergie negli ordini e nella logistica consentono inoltre di coprire tutte le richieste dei clienti, di garantire la massima disponibilità di prodotto e di superare in tal modo le criticità infrastrutturali e logistiche che ancora pesano sulla Calabria. I soci - dislocati a Cosenza, Crotona, Reggio Calabria, Gioia Tauro - riescono quindi a coprire capillarmente tutta la Calabria, portando servizi a valore aggiunto ai rispettivi clienti. "Se un tempo la prima domanda del cliente era 'quanto



PRIMO PIANO

## Faram



Faram nel 2001 ha creato Autorical Group, primo consorzio di autoricambisti calabresi che riunisce importanti aziende del settore

Faram ha investito molto nell'informatizzazione di tutte le attività (mettendo inoltre numerosi software a disposizione dei clienti), e nei prossimi mesi entrerà in funzione anche il servizio e-commerce



costa', oggi contano di più la velocità del servizio, la disponibilità del prodotto e la precisione nelle consegne - spiega il Cav. Chinni - Il prezzo deve essere ovviamente competitivo, ma il vero valore aggiunto è quello dei servizi e del supporto agli operatori. Supportati dai fornitori e dalle organizzazioni, i distributori e i ricambisti devono essere in grado di aiutare gli autoriparatori e di fornire gli strumenti per reggere la concorrenza e adeguarsi ai cambiamenti. Insieme a GroupAuto e Autorical vogliamo proseguire in questa direzione, non limitandoci a vendere ricambi ma dando un vero valore aggiunto ai nostri clienti". Negli ultimi anni, Faram ha investito molto nell'informatizzazione di tutte le attività (mettendo inoltre numerosi software a disposizione dei clienti), e nei prossimi mesi entrerà in funzione anche il servizio e-commerce.

software, assistenza tecnica e telefonica, strumentazioni elettroniche e diagnosi, rappresentando un punto di riferimento per tutte le officine che necessitano di supporto. Non solo i clienti Faram, dunque, ma anche tutte le officine indipendenti o autorizzate che si trovano nella necessità di risolvere problematiche tecniche, informatiche o che sono interessate a formare il loro personale su argomenti specifici. La C.S.T., il cui raggio d'azione si estende in Italia a tutto il Centro-Sud, può contare sull'esperienza ventennale del suo responsabile area tecnica e formazione, l'ingegnere Sergio Girdali e di tecnici pronti a intervenire o a pianificare programmi mirati di formazione. "Oltre alle officine del network PuntoPro, ci rivolgiamo a ricambisti e autoriparatori che necessitano di un supporto o che vogliono aggiornarsi professionalmente - spiega Lorenzo Chinni, amministratore di C.S.T. e coordinatore in Faram della rete PuntoPro - Il nostro intento è di essere a tutti gli effetti un centro tecnologico capace di erogare servizi a 360 gradi a tutto il mondo dell'autoriparazione. A breve partirà inoltre un programma di corsi rivolti ai ricambisti, mirato alla gestione ottimale della loro attività e alla fidelizzazione della clientela".



L'impegno di Faram nel fornire supporto ad autoriparatori e ricambisti si è concretizzato nella creazione di una società di servizi, la C.S.T. Automotive srl. Propone corsi di formazione, servizi informatici, software, assistenza tecnica e telefonica, strumentazioni elettroniche e diagnosi

### Formazione a 360 gradi

L'impegno di Faram nel fornire un supporto concreto e attivo ad autoriparatori e ricambisti si è concretizzato nella creazione di una vera e propria società di servizi e formazione, la C.S.T. Automotive srl. La C.S.T., che ha sede a Cosenza, propone corsi di formazione, servizi informatici,