

NORMALIZZATI e componenti per stampi



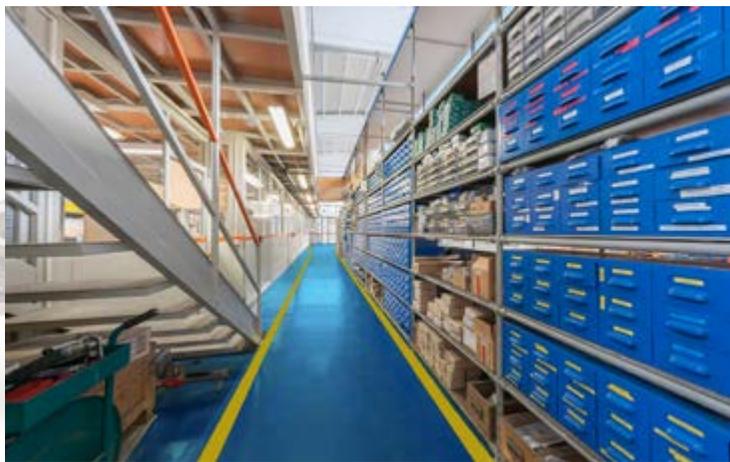
NATA NEL 1977, C.F. TORINO SI OCCUPA DA SEMPRE, ESCLUSIVAMENTE, DI NORMALIZZATI E COMPONENTI PER STAMPI, CON L'OBIETTIVO PRIMARIO DI METTERE A DISPOSIZIONE DEI CLIENTI PRODOTTI DI QUALITÀ. CE NE PARLA IN QUESTA INTERVISTA ANTONIO CICCHINO, RESPONSABILE TECNICO-COMMERCIALE DELL'AZIENDA

“Distribuiamo solamente prodotti di primissima scelta e in oltre 44 anni di attività sul mercato ci siamo sempre mossi in questa direzione, con un’offerta in grado di elevarci e perfezionarci costantemente”

Antonio Cicchino,
responsabile
tecnico-commerciale
di C.F. Torino

**Come si sviluppa la vostra filosofia operativa?
Quale mission vi siete posti fin dall’inizio?**

L'obiettivo primario di C.F.Torino è da sempre quello di mettere a disposizione dei clienti prodotti di qualità. Distribuiamo infatti solamente prodotti di primissima scelta e in oltre 44 anni di attività sul mercato ci siamo sempre mossi in questa direzione, con un'offerta in grado di elevarci e perfezionarci costantemente. Per fare questo e per garantire al cliente un servizio ancora migliore lavoriamo direttamente con il nostro magazzino e marchiamo tutti i prodotti che vendiamo, uno per uno, con i nostri codici e con quelli del cliente, sempre nell'ottica della chiarezza che ci caratterizza, prendendoci la piena responsabilità di ciò che diamo al cliente. Va sottolineato peraltro che il nostro è un magazzino ottimamente organizzato ed estremamente ben fornito, dotato in grande maggioranza di sistemi automatici che continuiamo man mano ad acquistare, anche nell'anno in corso, per immagazzinare la merce in modo consono alle esigenze del mercato di oggi e, soprattutto, per poter offrire al cliente un servizio sempre più rapido e preciso.



Veduta interna del magazzino

Flessibilità e rapidità di risposta/consegna: che rilevanza hanno nell'ambito della vostra attività?

Al primo punto della nostra politica operativa ci sono proprio servizio, rapidità e assistenza post-vendita. In qualsiasi momento, noi rispondiamo sempre. Sono questi i nostri obiettivi primari e sono tutti collegati tra loro: certamente se si vuole dare qualità bisogna dare servizio e avere reazioni immediate. Noi siamo ben organizzati in questo senso, spedendo giornalmente i prodotti ai clienti, con una consegna rapidissima di un giorno o due nel caso di piccoli ordini e con consegne puntuali, in base agli accordi stabiliti con i clienti, per gli ordini con commesse più grandi e articolate.

Come si muove la vostra azienda sul mercato attuale e come si muoverà per restare sempre al passo con i nuovi sviluppi?

Seguiamo puntualmente le nuove tendenze, giorno per giorno. Siamo estremamente attenti a qualsiasi novità e sviluppo ci suggerisca il mercato e pronti a immetterli nel nostro programma. Inoltre, collaborando

con aziende di primissima qualità a livello mondiale seguiamo certamente anche le loro indicazioni. Forse in futuro non ci saranno gli stessi numeri di oggi, date le recenti indicazioni del mercato, specialmente in ambito automotive, ma noi confidiamo che proprio per questo ci sarà più qualità. C.F. Torino è una piccola realtà che si confronta ogni giorno con colossi del settore e deve quindi rimanere nel mercato sempre molto aggiornata e con un atteggiamento positivo. Siamo un'azienda seria, fatta di persone serie, con un programma vendite di qualità e con una disponibilità totale di collaborazione con il cliente. Queste predisposizioni sono molto apprezzate dai clienti che infatti ci considerano dei partner più che dei fornitori.

Quali prevalenti esigenze esprimono oggi i vostri clienti e quali soluzioni offrite loro in risposta?

Sicuramente la qualità innanzitutto: com'è ovvio, questo argomento non si discute neppure, specialmente se parliamo di clienti che lavorano con le primarie Case automobilistiche. Cosa ci chiedono dunque? Dato che

“Siamo un'azienda seria, fatta di persone serie, con un programma vendite di qualità e con una disponibilità totale di collaborazione con il cliente”



Panoramica prodotti

SUL MERCATO DA 44 ANNI, ALL'INSEGNA DELLA TRASPARENZA

Nata nel 1977, C.F.Torino è quindi attivamente presente sul mercato da 44 anni, e di questo l'azienda va molto orgogliosa. «I normalizzati e i componenti per stampi di cui ci siamo sempre ed esclusivamente occupati – spiega Antonio Cicchino, responsabile tecnico-commerciale di C.F.Torino – costituiscono il nostro core business e sono destinati sia agli stampi per lamiera sia a quelli per plastica. Siamo in parte costruttori, in quanto facciamo anche realizzare prodotti su nostri disegni, e in parte distributori, per alcune Case a livello nazionale e per altre a livello regionale o di zona, vendendo su tutto il territorio nazionale e anche in Paesi europei ed extraeuropei. Il nostro catalogo è molto ben organizzato e completo. Particolarmente dettagliato, è in grado di chiarire qualunque dubbio il cliente possa avere: sulle sue pagine si possono trovare informazioni specifiche sui materiali, i trattamenti, le tolleranze, le norme di riferimento, le Case di appartenenza (quando si tratta di un prodotto distribuito in esclusiva), e

così via. Questa nostra peculiarità costituisce il riscontro concreto a riprova della trasparenza che ci contraddistingue. Anche il nostro sito web è ben strutturato e completo, per aiutare il cliente in ogni aspetto delle attuali dinamiche di mercato come nel caso, per esempio, dell'inserimento di tutti i file 3D dei nostri prodotti. Ma non ci fermiamo qui, perché ci stiamo proiettando in avanti per organizzare il sito anche in termini di e-commerce. Inoltre, abbiamo seguito i cambiamenti e gli sviluppi di Fiat nel corso di oltre 40 anni e siamo oggi omologati fornitori global per FCA, servendo quindi anche i loro stabilimenti in Spagna, Polonia, Serbia, Turchia, Sud America. Abbiamo clienti anche in Germania, Francia e Romania, destinando tendenzialmente il 10/15% del nostro prodotto all'esportazione. Da sempre, tutto questo ci permette di maturare un'ottima e variegata esperienza, che ci porta a comprendere approfonditamente le esigenze degli stampisti e a poterne soddisfare le richieste».

Veduta esterna del magazzino



oggi i tempi sono sempre più stretti ci chiedono soprattutto rapidità, con consegne sempre più corte. Ci chiedono un grande servizio e una grande assistenza in caso di necessità, e a volte ci chiedono di far loro da magazzino, così da poter ricevere con rapidità i componenti in caso di emergenze. Se i clienti hanno bisogno della nostra collaborazione, e se possiamo, noi siamo sempre ben felici di farlo.

Come scegliete i marchi che distribuite e come siete strutturati per la realizzazione dei prodotti speciali?

La scelta dei prodotti e dei marchi che distribuiamo è stata fatta nel corso di tanti anni e le nostre collaborazioni sono oggi molto salde e soddisfacenti. Di conseguenza è estremamente difficile che si decida di cambiare, così come è anche estremamente difficile che le Case rappresentate decidano di non lavorare più con noi, perché ci troviamo reciprocamente molto bene e la stima assoluta è vicendevole. Per quanto riguarda i nostri prodotti speciali, cioè quelli che realizziamo su specifica e disegno dei clienti per le loro esigenze particolari, non essendo strutturati con una produzione interna ci avvaliamo di un ristretto numero di aziende esterne della massima fiducia, che da anni collaborano con noi. Inoltre, quando è necessario ci occupiamo direttamente del sistema qualità, andando cioè a controllare presso il fornitore che tutte le procedure relative alla qualità vengano applicate. Un aspetto questo particolarmente importante per noi, per esempio in caso di controlli da parte degli ispettori FCA.

Come siete organizzati in termini di magazzino e scorte, per i prodotti standard e quelli speciali?

Per ciò che riguarda tutti i prodotti costruiti a nostro marchio, i materiali e i semilavorati che acquistiamo vengono consegnati e lasciati direttamente presso le



QUALITÀ, UN INDIRIZZO PRECISO E SIGNIFICATIVO

In C.F. Torino la qualità riveste un ruolo di importanza basilare e trova manifestazione concreta nell'espressa volontà di occuparsi solo di prodotti di primissima scelta. «Da sempre, e oggi più che mai – afferma Antonio Cicchino –, è fondamentale per una realtà di piccole dimensioni come la nostra puntare su prodotti di qualità, anche se più costosi. Vale senz'altro la pena perseverare in tale direzione e l'apprezzamento costante dei nostri clienti avvalorata questa nostra convinzione e la rafforza ogni giorno. Vogliamo distinguerci nel settore in cui operiamo per il livello qualitativo di ciò che offriamo e non con un'inutile competizione sui prezzi. Inoltre, oggi un fornitore dovrebbe essere valutato per il servizio che è in grado di dare, per la reattività in caso di necessità, per i tempi di consegna, e via dicendo: tutto questo è sinonimo di qualità e solo un'azienda ben strutturata e organizzata all'insegna della qualità, in tutti i suoi aspetti, può rispondere con prontezza e accontentare il cliente. La qualità, inoltre, è sicuramente un investimento per il futuro: solo chi investe in questo fattore cruciale ha infatti le carte in regola per poter rimanere a lungo sul mercato».



aziende che lavorano per noi, in modo che possano essere già lì pronti, a disposizione per essere utilizzati e lavorati in base alle nostre indicazioni. Per quanto concerne invece i prodotti standard, il magazzino di notevoli dimensioni di cui siamo dotati accoglie grandi quantità di prodotti e viene regolarmente rifornito, in base ai consumi degli ultimi 3 o 4 anni, attraverso una media ponderata. Cerchiamo in ogni caso di avere sempre una scorta di almeno 3 o 4 mesi per ogni prodotto. È un criterio che utilizziamo da diversi anni e constatiamo il suo buon funzionamento.

Quali tipi di assistenza vi richiedono i clienti durante e/o dopo la vendita?

Durante la vendita i clienti ci chiedono sovente di seguire le priorità richieste dalla loro officina in termini di consegna di determinati prodotti rispetto ad altri, in modo da poter soddisfare le loro precedenze connesse alle diverse fasi di lavorazione dello stampo. Talvolta, dopo la vendita, i clienti ci chiamano invece per una consulenza specifica sul piazzamento di taluni prodotti, ma questo è un caso non molto frequente. Un altro servizio che ci viene richiesto e che stiamo offrendo ai clienti di una certa dimensione, specialmente negli ultimi tempi, è la marcatura dei particolari, oltre che con il nostro marchio e il nostro codice, anche con una loro specifica referenza in modo che, in caso di spostamenti dei particolari all'interno dell'officina, gli addetti possano immediatamente capire a quale specifico stampo siano destinati. Questa marcatura dei particolari è in effetti un servizio che ci viene sempre più richiesto e noi, grazie al laser di cui siamo dotati, siamo organizzati per farlo senza alcun problema. ■

“Seguiamo puntualmente le nuove tendenze, giorno per giorno. Siamo estremamente attenti a qualsiasi novità e sviluppo ci suggerisca il mercato e pronti a immetterli nel nostro programma”