

FABBRI DALLA VENDITA ALL'ASSISTENZA AL FIANCO DEL CLIENTE

**PUNTARE SUL SERVIZIO
PER AUMENTARE IL VALORE.
IL SEGRETO DEL SUCCESSO
NELLA VENDITA E NEL NOLEGGIO
DI MACCHINE INDUSTRIALI
E PER IL MOVIMENTO TERRA.**

Il segreto di una corretta gestione è essere sempre aperti al confronto e all'apprendimento". Inizia così il dialogo con Antonio Fabbri, amministratore della Fabbri srl, azienda foggiana operante nella vendita, noleggio e assistenza di macchine industriali e per il movimento terra.

Più volte – continua Antonio – nel corso della nostra storia ci siamo posti l'ambizione di andare oltre i limiti del "già acquisito", sia perché volevamo ampliare il nostro raggio geografico d'azione, sia per migliorare ad esempio la redditività della nostra impresa. Ma per fare questo non si può essere da soli, occorre confrontarsi ed eventualmente anche far entrare specialisti esterni in azienda. D'altra parte, anche la mia partecipazione alla Scuola d'Impresa di Compagnia delle Opere ha rafforzato in me questa convinzione".

Macchine e officina
Fabbri



**FAR ENTRARE PERSONE ESTERNE IN AZIENDA
NON È UNA COSA DA TUTTI, SOPRATTUTTO
DALLE NOSTRE PARTI, DOVE LE AZIENDE IL
PIÙ DELLE VOLTE SONO GESTITE A LIVELLO
FAMILIARE...**

"Io penso che questo è possibile quando un imprenditore si pone un obiettivo ben chiaro. Quando è così comincia a porsi delle domande alle quali da solo non è sempre in grado di rispondere ed è allora che decide di fare un passo indietro e di affidarsi alle competenze di qualcun altro o anche semplicemente al confronto con altri colleghi imprenditori, per poter guardare alla propria azienda da un punto di vista più oggettivo.

A noi è successo concretamente all'inizio degli anni 2000 quando ci siamo accorti che il nostro mercato di riferimento non poteva essere solo Foggia e la sua provincia ma che necessariamente dovevamo andare oltre. In quella circostanza abbiamo avviato la collaborazione con un ma-

nager esterno che ci ha aiutato a compiere i primi passi, partendo però da un'analisi precisa della nostra situazione, dei nostri punti di forza e delle aree di miglioramento sulle quali potevamo lavorare.

E così oggi a distanza di qualche anno, nonostante le difficoltà legate alla crisi economica degli anni scorsi, siamo presenti in altre due province, Lecce e Potenza, con nostre filiali. In realtà ci siamo inventati un modo nuovo di essere presenti al di fuori della Capitanata, stringendo una collaborazione con alcune imprese artigiane del posto che peraltro ci garantiscono l'assistenza sulle nostre macchine".

CONTATTI

FABBRI SRL
VIA DI SAN GIULIANO, 23
71121 FOGGIA
TEL. 0881 568566
E-MAIL: FABBRI@FABBRIMACCHINE.IT

WWW.FABBRIMACCHINE.IT



ANTONIO FABBRI
Amministratore Delegato

INSOMMA, QUELLA CHE GLI INGLESI CHIAMANO LA LOGICA "WIN WIN", OSSIA UN MODO DI COLLABORARE DOVE TUTTI CI GUADAGNANO?

“Esattamente. Nel nostro caso l’assistenza sulle macchine post-vendita è un elemento fondamentale. Senza di quella non potremmo dare al cliente un servizio realmente all’altezza delle sue esigenze. Per questo, più che pensare di aprire direttamente dei punti vendita, abbiamo cercato chi sul posto potesse garantirci appunto l’assistenza. Bisogna tener conto infatti che nella decisione di un cliente di acquistare una macchina la garanzia di poter avere un servizio post vendita adeguato è un elemento determinante. Per questo non potevamo trascurare questo aspetto”.

IL SERVIZIO È SEMPRE LEGATO ALLA PERSONA CHE LO FA. QUANTO SONO IMPORTANTI LE PERSONE NELLA VOSTRA AZIENDA?

“Sicuramente tantissimo. Anche negli anni più difficili abbiamo fatto di tutto per non mandare a casa nessuno, anche perché molto spesso le persone che lavorano con noi hanno delle professionalità che non sono facili da reperire sul mercato. La crisi passata però ci ha anche aiutato a responsabilizzare ancora di più i nostri collaboratori. Proprio da questo per esempio è nato anche il nostro nuovo progetto di e-commerce, al quale abbiamo dedicato due collaboratori che prima facevano di fatto solo amministrazione”.

SI POSSONO VENDERE MACCHINE CON IL COMMERCIO ELETTRONICO?

“In realtà il nostro e-commerce tratta i ricambi, gli abiti da lavoro, la segnaletica stradale e i dispositivi di sicurezza. Questo ci consente di venderli dappertutto e di ampliare perciò ancor di più le nostre modalità di azione”.

UNA FORMULA COMMERCIALE CHE AVETE SEMPRE USATO È QUELLA DEL NOLEGGIO DELLE MACCHINE, PIUTTOSTO CHE LA VENDITA. QUALI SONO I VANTAGGI PER UN'AZIENDA COME LA VOSTRA DI NOLEGGIARE LE MACCHINE?

“Intanto per noi noleggiare una macchina tante volte si trasforma in una vendita. È un modo per il cliente per provare quell’attrezzatura e rendersi conto concretamente delle sue caratteristiche e della sua utilità. Per il cliente invece noleggiare significa avere tutto incluso in un canone unico, macchina e assistenza e questo non è da poco”.

NEGLI ULTIMI TEMPI, LO STATO HA INCENTIVATO MOLTO L'ACQUISTO DI NUOVE MACCHINE INDUSTRIALI. DAL PUNTO DI VISTA VOSTRO VI È STATA UN'EFFETTIVA RICADUTA IN TERMINI DI VENDITE?

“Sicuramente questi due anni sono stati straordinari, soprattutto da quando il credito d’imposta per gli investimenti al sud ha visto aumentare al 45% di fondo perduto la percentuale di agevolazione. Ci auguriamo ovviamente che questo possa continuare, almeno per tutto il 2019, anche se qualche riflessione sull’effettivo valore di questi incentivi, a mio avviso, bisognerebbe farla”.

IN CHE SENSO?

“Nel senso che tante volte mi sembra che il nostro territorio non sappia fare a meno degli incentivi. Se c’è l’incentivo acquisto, altrimenti sto fermo. Sicuramente è una mentalità che si è stratificata nel tempo ma insomma non possiamo sempre aspettare l’agevolazione. In altri territori questo non succede; probabilmente si sa programmare di più”.

QUALI SONO I VOSTRI PROGETTI PER IL FUTURO?

“Intanto vogliamo consolidare ulteriormente la nostra presenza nelle province nelle quali siamo già presenti e poi ci rimane sempre il sogno nel cassetto di poter aprire una nostra succursale a Bari. Fin da quando mio padre iniziò le attività all’inizio degli anni ’60 siamo sempre stati abituati a guardare avanti, anche se con estremo realismo. E negli anni la nostra azienda è cambiata molto. All’inizio mio padre si occupava solo di riparazioni di macchine agricole, mentre oggi ci occupiamo di industriale e di edilizia. Perciò le novità non ci spaventano. E ogni giorno lavoriamo per nuovi traguardi e nuovi obiettivi. Speriamo che il nostro progetto di avere una capillarità maggiore sulla regione si possa concretizzare a breve”.