

OFFICINA MULTISERVIZIO “su misura” di gommista

Essere multiservizio è un'ambizione “sine qua non” per molti operatori dell'aftermarket automobilistico. Tuttavia non basta la volontà, servono idee, investimenti e anche l'abito giusto. Con i suoi prodotti di arredo tecnico e i suoi progetti di allestimento, Filcar offre una soluzione su misura per ogni officina

Nicoletta Ferrini

A dispetto del popolare detto, molte volte l'abito fa il monaco. O quanto meno aiuta. È sicuramente vero quando si tratta dei centri multiservizio: il fatto di poter disporre di una configurazione di officina tale da integrare in maniera ottimale le nuove competenze nel proprio spazio definito è determinante per la riuscita di un progetto in questo senso. Strumenti e soluzioni non mancano. A fare davvero la differenza sono non solo i tempi e gli investimenti, ma soprattutto le idee. Nel complesso pro-

siste nel fornire “soluzioni globali” (dal nome di una divisione specifica, “Global Solutions”, avviata nel 2007) e progetti pensati per ottimizzare e trasformare gli spazi interni dell'officina, consentendo di ampliare l'offerta di servizio.

Personalizzare lo standard

L'idea di arricchire la propria gamma di prodotti in quest'ultimo senso è arrivata circa otto anni fa, come racconta Andrea Cangiano, amministratore delegato e responsabi-

do in officina, molto spesso, ci troviamo di fronte a banchi inadeguati a stoccare le attrezzature oppure a spazi mal sfruttati – spiega Andrea Cangiano –. Partendo dalla planimetria dell'officina, definiamo quindi un design completo dell'ambiente, dando maggiore senso logico agli spazi di lavoro”. Filcar propone due linee di arredo tecnico, Classic 2.0 e Evolution, che comprendono entrambe diversi elementi (banchi, armadi, cassettiere, carrelli, piani, pannelli e molto altro), componibili in molti modi diversi, con la possibilità anche di integrare complementi specifici, eventualmente anche prodotti da terzi. “Quello che facciamo è un lavoro sartoriale, partendo da un prodotto fortemente industrializzato – specifica l'ad di Filcar –. Per avere scalabilità e essere competitivi, ma allo stesso tempo andare incontro alle più diverse esigenze in termini di allestimento espresse dai nostri clienti, realizziamo una forte personalizzazione sia nella progettazione sia nella realizzazione e nella composizione degli arredi. Sempre partendo però da un numero definito di elementi base standardizzati”.



NATA 27 ANNI FA A REGGIO EMILIA, FILCAR SI PROPONE COME PARTNER IDEALE PER LA PROGETTAZIONE E LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI PER L'ASPIRAZIONE E LA FILTRAZIONE DEI FUMI DA GAS DI SCARICO E LAVORAZIONI SPECIFICHE E DI ATTREZZATURE E ARREDI PER OFFICINA.

cesso di trasformazione da autoriparatore specializzato a centro aftermarket multiservizio, Filcar – azienda del gruppo Cofise, nata a Reggio Emilia 27 anni fa – si propone oggi come partner per la progettazione e la realizzazione non solo di impianti per l'aspirazione e la filtrazione dei fumi da gas di scarico e lavorazioni specifiche, core business dell'azienda, ma anche di attrezzature e arredi per officina. Il valore aggiunto dell'offerta Filcar con-

le commerciale dell'azienda del gruppo Cofise: “un cliente ci ha chiesto di realizzare degli arredi per la sua carrozzeria. Abbiamo lavorato alla progettazione a stretto contatto con il cliente, seguendo le sue indicazioni e ascoltando le sue esigenze. Da questa esperienza è venuta l'ispirazione per una nuova divisione”. Quest'ultima è, in un certo senso, la sommatoria di tutte le altre attività, il frutto di una visione d'insieme. “Entran-

Una risposta all'evoluzione del mercato aftermarket

Una simile diversificazione del più tradizionale business di Filcar trova piena giustificazione in quella è stata negli ultimi anni l'evoluzione del mercato dell'aftermarket automobilistico: “fin da subito ci siamo resi conto di trovarci di fronte non all'esigenza di una singola officina, ma piuttosto a un bisogno che potenzialmente poteva essere espresso da tutto il settore dell'autoriparazione – spiega il nostro interlocutore –. Non ci sbagliavamo”.



"PARTENDO DALLA PLANIMETRIA DELL'OFFICINA, DEFINIAMO UN DESIGN COMPLETO DELL'AMBIENTE, DANDO MAGGIORE SENSO LOGICO AGLI SPAZI DI LAVORO". ANDREA CANGIANO, AMMINISTRATORE DELEGATO E RESPONSABILE COMMERCIALE DI FILCAR.

Nel giro di poco tempo la parola "diversificazione" è infatti entrata nel vocabolario più comunemente utilizzato da concessionari, meccanici, carrozzieri e anche gommisti. Questi ultimi, indica Cangiano, iniziano però solo ora – un po' in ritardo rispetto agli altri soggetti della filiera – a "uscire dal guscio" e ad avvicinarsi al nuovo modello organizzativo. "All'ultimo Autopromotec (che si è tenuto a

Bologna alla fine dello scorso mese di Maggio n.d.r.) abbiamo avuto qualche timida visita da parte di gommisti intenzionati a creare all'interno della propria struttura un paio di postazioni alternative e integrative rispetto al business delle gomme". La volontà più comunemente espressa da questi, come conferma l'ad di Filcar, è seguire quanto fatto da meccanici e concessionari, realizzando nelle

proprie strutture vere e proprie aree "pit stop" per la sostituzione e la riparazione dei pneumatici. "L'intenzione di molti gommisti è creare aree in officina dove realizzare lavorazioni come meccanica leggera o tagliandi, lasciando separata la zona dedicata alle gomme – descrive il numero uno di Filcar –. Noi crediamo che l'ottimo sarebbe invece fondere insieme le diverse attività e creare postazioni multiservizio uniche. Questo tipo di soluzione consentirebbe di ottimizzare le risorse, migliorando la qualità del lavoro". La trasformazione deve essere quindi anche e forse soprattutto a livello di modello organizzativo. "È una questione mentale – dice Andrea Cangiano –. Il processo di affermazione di questa nuova logica sarà probabilmente lento, ma siamo convinti che sarà esponenziale. Anche per il gommista, il multiservizio è qualcosa su cui vale la pena puntare. Chi lo farà prima e meglio, avrà i benefici migliori".

Nella definizione di spazi dedicati a un'attività multiservice, l'investimento in prodotti avanzati e di qualità è determinante, perché consente vantaggi non trascurabili: "le nostre attrezzature consentono di risparmiare tra il 30% e 40% nella realizzazione della lavorazione per un tagliando", indica Cangiano. Un esempio in tal senso sono i sistemi Filcar per l'erogazione elettrica o pneumatica dei fluidi (dal 2014, l'azienda ha an-

"REALIZZIAMO UNA FORTE PERSONALIZZAZIONE, PARTENDO PERÒ DA UN NUMERO DEFINITO DI ELEMENTI BASE STANDARDIZZATI". ANDREA CANGIANO, AMMINISTRATORE DELEGATO E RESPONSABILE COMMERCIALE DI FILCAR



che una divisione specifica che commercializza questo tipo di prodotti n.d.r.). In questo caso, non c'è solo il risparmio di tempo necessario per effettuare l'operazione, dovuto all'aspirazione diretta dell'olio dal motore. L'utilizzo di un sistema largamente automatico comporta una formazione molto ridotta da parte dell'operatore chiamato a realizzare l'intervento con garanzia di risultato.

Supporto a 360 gradi

Sebbene la crisi economica abbia inizialmente frenato l'entusiasmo, negli ultimi quattro anni il nuovo approccio sviluppato da Filcar ha iniziato a dare i suoi frutti. Il business degli arredi pesa oggi complessivamente per circa il 25% del fatturato di gruppo. La divisione Filcar Global Solutions, che tocca trasversalmente diverse attività sinergiche di Filcar (arredo, aspirazione e filtrazione di fumi e gas di scarico, distribuzione di olii e così via) vale da sola per il 50%. Ogni anno l'azienda emiliana realizza tra i 30 e i 50 progetti Global Solutions per un valore complessivo a installazione ultimata che va da 15-20 mila euro fino a dieci volte tanto a seconda dei casi. La modularità dell'offerta Filcar consente all'azienda di proporre soluzioni competitive "ad hoc" a realtà molto diverse tra loro. "Tra i nostri clienti ci sono grandi centri, ma anche piccole e medie officine - conferma Cangiano -. Queste ultime, in particolare, possono ottenere i migliori benefici dall'ottimizzazione degli spazi e dalla riduzione dei tempi di lavoro". Filcar propone, inoltre, la propria gamma di prodotti e servizi, anche al di fuori dei confini nazionali. "Vendiamo in tutto il mondo: dai paesi arabi a quelli asiatici fino al Nord America. Abbiamo una sede in Francia. Il cuore della nostra produzione però è in Italia, a Reggio Emilia, dove realizziamo tutti i nostri prodotti". Le ambizioni sono chiare e dichiarate: "Vogliamo essere presenti con i nostri prodotti e le nostre 'soluzioni globali' in tutti i paesi in cui girano veicoli - afferma l'ad di Filcar -. Il nostro obiettivo non è solo vendere un aspiratore, ma entrare in contatto con l'officina e offrire un valore aggiunto attraverso la nostra "microcompetenza". Progettare un'officina in grado di essere competitiva e trasmettere qualità all'automobilista è una responsabilità enorme. Quando troviamo dall'altra parte persone che vivono questo settore con la nostra stessa passione otteniamo progetti di qualità. Ci piace ripetere che produciamo con passione per gente che ha passione".

Innovazioni brevettate

Nonostante il più recente focus sull'attività di progettazione e sviluppo di arredi tecnici, Filcar non ha trascurato di investire in ricerca e sviluppo anche per quanto riguarda il proprio settore da sempre core business, cioè quello dei sistemi per aspirazione. Negli ultimi tre anni l'azienda ha brevettato ben due prodotti. Il primo è Armtel, uno speciale braccio telescopico per l'aspirazione dei gas di scarico di autoveicoli e motocicli, la cui particolarità risiede nel fatto di poter essere utilizzato senza la necessità di agganciare la bocchetta alla marmitta o all'auto- mezzo, evitando in questo modo danni involontari al veicolo. La flessibilità del braccio inoltre rende possibile l'uso con gli automezzi sul ponte così come a terra, senza l'obbligo di cam-



"ARMTel RISPONDE A UNA DOMANDA CHE CI VIENE POSTA DA SEMPRE: ESISTE UNA BOCCETTA UNIVERSALE? ADESSO POSSIAMO DIRE CHE ESISTE". ANDREA CANGIANO, AMMINISTRATORE DELEGATO E RESPONSABILE COMMERCIALE DI FILCAR.

biare la bocchetta. Il sistema di movimentazione del braccio (sul quale sono stati presentati due brevetti specifici) non entra mai a contatto con i gas di scarico: in questo modo l'efficienza del braccio rimane inalterata nel tempo. Il braccio presenta una serranda che si apre automaticamente con l'abbassamento dello stesso. Armtel è installabile sia a soffitto, sia a muro e su tutte le canaline esistenti Filcar. "Questo prodotto, coperto da ben due brevetti, risponde a una domanda che ci fanno da sempre - dice Andrea Cangiano -: esiste una bocchetta universale?"



"L'INNOVAZIONE DI DARWIN È IL PREZZO: MOLTO COMPETITIVO PER QUESTO TIPO DI PRODOTTO". ANDREA CANGIANO, AMMINISTRATORE DELEGATO E RESPONSABILE COMMERCIALE DI FILCAR.

adesso possiamo dire che esiste". Il secondo prodotto più di recente brevettato da Filcar è Darwin, un arrotolatore automatico guidato da un movimento elettrico che può essere comandato a pulsante o tramite telecomando a distanza. "L'innovazione in questo caso sta nel prezzo - specifica Cangiano - molto competitivo per questo tipo di prodotto".