

COMPONENTI PER L'AUTOMAZIONE: UNA PRESENZA COI "FIOCCHI"

Per il cliente SERVIZIO à la carte

Pneumatica, distribuzione aria, valvole per controllo fluidi, lubrificazione centralizzata, elementi strutturali, vibratori orientatori, vuoto, articoli tecnici. Queste le "voci" in cui si articola la gamma d'offerta di Val.Po.Ci. di Cercino (SO), azienda commerciale con al centro il servizio al cliente. Una "avventura" iniziata nel 1995, capitalizzando l'esperienza del fondatore maturata in alcune delle maggiori multinazionali dell'automazione.

Benigno Melzi d'Eril

Una storia che ci ha affascinato e un impegno ricco di competenza: questa potrebbe essere la "didascalia" da mettere sotto la foto di Gianni Cioccarelli, distributore per l'Italia di Sang-A, azienda coreana leader nella raccorderia, e di altri brand della pneumatica.

Radici nel territorio

Tutto ha inizio nel 1995, anno di nascita della Val.Po.Ci. in uno stabile di modeste dimensioni, nel comune di



Mantello (SO). Ma l'attività si espande ed ecco che, da tre anni, è operativa la nuova sede di Cercino, sempre in provincia di Sondrio e a pochi chilometri dal primo insediamento: una struttura completamente nuova e articolata in un ampio magazzino attrezzato e un intero piano dedicato agli uffici.

Dopo una lunga esperienza maturata in alcune delle maggiori multinazionali dell'automazione, Cioccarelli, con la passione per la pneumatica, decide per la "libertà" e per una grande avventura: affermare i suoi valori di serietà, competenza, servizio, fondati sul rapporto umano e su una parola data che pesa come una pietra. E parte come imprenditore forte di una approfondita conoscenza del territorio, anche per averci lavorato con profitto negli anni precedenti. Il suo "motto", nella scelta dei prodotti da rappre-

sentare e distribuire, non lascia dubbi: Cioccarelli può passare, ma il prodotto che rappresenta e consiglia deve sempre essere reperibile.

Sviluppo costante

Durante il periodo di rappresentanza della Robert Bosch - oggi rappresenta la AZ di Misinto (MI) -, con cui ha iniziato la sua attività imprenditoriale, Cioccarelli prende contatto con una azienda coreana - la Sang-A, come detto -, uno dei leader mondiali che producono raccorderia e accessori per il trasporto dell'aria compressa e del vuoto. "In un impianto pneumatico - dice Cioccarelli -, la raccorderia e i tubi rappresentano dal 7 al 15% della componentistica, e si tratta di un indispensabile completamento della fornitura che, tra l'altro, evita la ricerca di altri fornitori nello stesso settore. Contattato l'importatore italiano, Val.Po.Ci. diventa il distributore per Lecco, Sondrio e province.



A Bosch e a Sang-A, nello stesso anno, si aggiunge una nuova linea di prodotti, la lubrificazione centralizzata della Botti Technosystems, componente necessario in ogni macchina automatica per la lubrificazione di guide, cuscinetti, bronzine e altro ancora.

A completamento del "pacchetto d'offerta" anche la vendita di profilati in alluminio per realizzare basamenti strutturali delle macchine, in luogo

della carpenteria elettrosaldata, basamenti modificabili, modulari e smontabili con facilità e velocità.

Ultimo dei prodotti che si è aggiunto alla gamma di quelli distribuiti da Val.Po.Ci. è il vibratore elettromagnetico della Icora di Bergamo, che orienta il pezzo nella movimentazione per l'assemblaggio.

Uno sviluppo determinante nel rapporto con Sang-A si ha nel 2007 ad Hannover, dove Cioccarelli, incontrando il direttore commerciale coreano, chiede di acquisire il materiale per i propri clienti direttamente dalla Casa madre, essendo venuta a mancare in Italia la figura di importatore. Così, è Cioccarelli stesso a reperire tale materiale; non solo, ma si offre di rappresentare l'azienda coreana per l'intero territorio nazionale. La risposta di Sang-A è inizialmente positiva per l'acquisto diretto. Poi, radicata la fiducia nella serietà dell'interlocutore italiano, l'azienda coreana dice okay, nel 2009, per la rappresentanza sull'intero territorio italiano.

Mercato e clienti

La "filosofia" di Val.Po.Ci. è quella tipica di un'azienda commerciale, che propone i propri prodotti principalmente ai costruttori, fornendo la consulenza di un supporto tecnico-commerciale; il cliente, poi, provvede all'assemblaggio. "Il nostro cliente principale - precisa Cioccarelli - è il costruttore di macchine automatiche; naturalmente, forniamo anche l'utilizzatore delle macchine: per la manutenzione, la modifica e la costruzione di attrezzature in proprio. Chi si fa manutenzione interna e chi si modifica o costruisce in proprio la macchina raggiungono risultati spesso più performanti e subiscono meno fermi macchina di chi ne appalta all'esterno la manutenzione".

Un uomo, un'azienda

Alanciare Gianni Cioccarelli, nativo de l'Aprica, nel mondo della Pneumatica, dopo il conseguimento del diploma di perito meccanico, è stata la partecipazione a un corso in Assofluid per la formazione di tecnici commerciali nel settore dell'oleodinamica e della pneumatica. Tre mesi di stage presso una primaria azienda hanno completato la preparazione di base e hanno fornito gli "ingredienti" di una passione tuttora ricca di entusiasmo.

Da qui inizia il suo percorso professionale presso una importante Casa costruttrice di componenti pneumatici. E' lì che si svolge la sua formazione, sia tecnica che commerciale: dall'officina all'ufficio tecnico, fino ad affiancare un componente della forza vendita e a entrare, quindi, a tutti gli effetti, fra i venditori. Dopo diverse esperienze anche in altra azienda del settore, da cui ha potuto acquisire ulteriori conoscenze tecniche, commerciali e di vendita, sia attraverso distributori, sia dirette, Cioccarelli "metabolizza" i valori del rapporto umano col cliente, della correttezza, della parola data, della tempestività nella comunicazione, maturando, insomma, la sua personalità professionale.

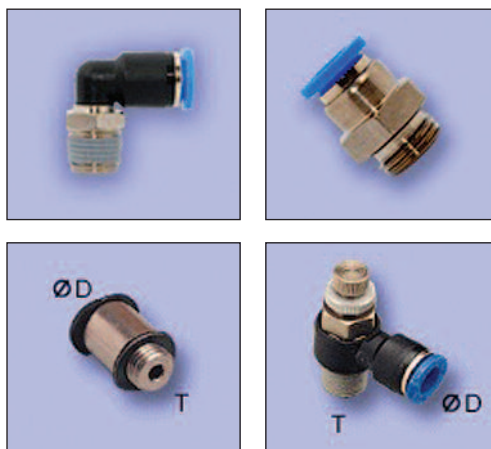
A questo punto, dopo 11 anni di "gavetta", forte è la spinta di mettersi in proprio. Siamo nel 1995. Lecco è appena diventata provincia e, quindi, per la prima multinazionale per la quale Cioccarelli aveva lavorato si presenta l'opportunità di rivedere tutti i contratti con i distributori che sconfinavano nella provincia e di creare, di conseguenza, una nuova possibilità per un unico distributore della "zona" di Lecco e Sondrio. Cioccarelli si fa avanti e, date le sue referenze, gli viene accordata la fiducia.

Nel 1995 nasce Val.Po.Ci. - acronimo di Valtellina, Pneumatica, Oleodinamica, Cioccarelli - come distributore locale di componenti pneumatici di Bosch Rexroth, seguiti dalla raccorderia pneumatica di Sang-A e dalla lubrificazione centralizzata della Botti Technosystems per le province di Lecco e Sondrio.

Qualità, soprattutto

Per migliorare la presenza sul territorio, oltre alla pubblicità e all'informazione - strumenti nei quali Cioccarelli crede molto -, da quest'anno sta gradualmente entrando in azienda un suo ex collega cresciuto nel

mondo della componentistica per l'automazione, esperto di rapporti con distributori, che dovrebbe assumere la responsabilità della vendita dei prodotti Sang-A, consentendo, così, a Cioccarelli, di dedicarsi maggiormente alla sua passione: la pneumatica, dove l'esperienza e la conoscenza gli consentono di fornire un valore aggiunto ai prodotti trattati con i clienti. "Mi rifiuto di combattere solo col prezzo - incalza Cioccarelli -. La qualità e il servizio, la costante presenza del prodotto, inesistente in altri di origine orientale, rappresentano il 'plus' e la garanzia che noi offriamo. E questo nonostante gli uffici acquisti, anche di aziende importanti, guardino soltanto al prezzo. Si dimentica troppo



Gamma d'eccellenza

Sang-A è una azienda coreana con oltre 30 anni vita. Ha una gamma completa di prodotti di eccellenza nel settore della raccorderia pneumatica, che comprende: raccordi a innesto rapido, compatti, a calzamento, raccordi unidirezionali tubo a tubo, raccordi di funzione, d'arresto, regolatori di flusso, valvole a sfera manuali, di ritegno, di non ritorno, a scarico rapido, pistole, giunti e raccordi rotanti, rubinetti a due e a tre vie, tubi di poliuretano, silenziatori.

Nell'ambito di queste "famiglie", si trovano filettature con tenuta conica preteflonata o cilindrica con OR, partendo da filetti M3 e arrivando fino a mezzo pollice.

Il diametro esterno del tubo per l'innesto rapido parte da 3 mm per giungere a 16.

L'azienda, grazie ai costanti investimenti in ricerca e sviluppo, si caratterizza per una produzione sempre all'apice della qualità. L'evoluzione del prodotto ha portato all'utilizzo di materiali, come tecnopolimeri particolari nella sede dei raccordi, che hanno consentito di raggiungere pressioni più elevate di quelle tipiche dei prodotti standard, che raggiungono i 10 bar. Il raccordo Sang-A può essere usato dal vuoto per la manipolazione (750 mm/hg) a 20 bar di pressione.

spesso che un particolare di poca qualità può screditare l'immagine aziendale di un prodotto valido, innovativo, che potrebbe con poco essere anche garantito. Sono certo, però, che chi si è fatto incantare dal prezzo, prima o poi dovrà tornare alla qualità e al prezzo giusto".

Rete di distributori

Con Val.Po.Ci., Cioccarelli intende creare per Sang-A una rete di distributori che lavorino con la sistematicità necessaria per se-



guire in modo capillare le aziende del territorio di competenza, con l'esclusività assoluta. Una "politica" facilitata dal fatto che il prodotto offerto è di elevata qualità, ben identificato, reperibile in ogni parte del mondo e di cui Val.Po.Ci. garantirà sempre la reperibilità.

Attualmente, sono coperte 5 regioni su 20, con aziende che collaborano nel rispetto reciproco e con un rapporto di fiducia e di partnership col cliente. Riportare la fiducia nel mercato è la mission di Cioccarelli, grazie

al suo fermo "credo" che anche un piccolo accessorio può contribuire all'immagine di un grande prodotto o alla sua distruzione.