



Dal futuro al futuro

*Vefim non è certo un nome
nuovo nel nostro settore...
e in continuo cambiamento.*



1984 - 2004
20°
 anniversary



Walter Cipolla conferma: "Nel 2005 faremo fuoco e fiamme"

Partiamo dal futuro. Al suo 20° compleanno di attività, infatti, Vefim non vuole ricordare il passato ma, pur senza dimenticare le proprie origini, fa i conti con le proprie risorse e prepara un *business plan* valido a garantire il successo di altrettanti anni.

"Nuovi mezzi tecnologici, dedizione alla ricerca, massima energia sono gli strumenti necessari per centrare questo obiettivo". Chi parla è **Nicolas Turner**, uno dei giovani collaboratori, già da molti anni in Vefim, dove ha iniziato come agente per la zona di Verona fino ad arrivare oggi a ricoprire la posizione di referente commerciale per tutta l'Italia. Una crescita auspicata dagli stessi soci dell'azienda, proprio nell'ottica di rinnovare l'azienda in termini di risorse umane e spirito di iniziativa. La squadra dell'ufficio commerciale al completo comprende Roberta Bombieri, Emanuela Russo, Simone Rossi (Italia), Fernanda Boscaini e la giovane Sashi Dambage (Export).

I soci continuano comunque a lavorare a tempo pieno all'interno dell'azienda: la loro esperienza e competenza resta tuttora la risorsa più preziosa. Stiamo parlando in particolare dell'Ing. **Gianfilippo Abrescia**, Presidente del Consiglio di Amministrazione, che si occupa principalmente del settore tecnico, e di **Walter Cipolla**, Consigliere d'Amministrazione, che per molti anni si è oc-

cupato esclusivamente della parte commerciale e da cui tuttora dipendono le decisioni di maggior responsabilità, soprattutto in termini di organizzazione e coordinamento aziendale...un coach, per usare una definizione moderna.

"Da un momento iniziale in cui si doveva contare soprattutto sulla buona volontà di tutti, ma su poche risorse - ci racconta Walter Cipolla - finalmente ora la situazione si è bilanciata: la squadra Vefim, come con orgoglio ci piace definirci, oggi ha a disposizione sia l'uno che l'altro, per cui lavorare è più stimolante e raggiungere i tra-

AZZURRA

L'ultimo nato in casa Vefim si chiama Azzurra ed è un sistema di neutralizzazione degli odori molesti, particolarmente adatto per il settore dell'autocarrozzeria e della verniciatura. Azzurra in pratica nebulizza una miscela di acqua e prodotto deodorizzante che cattura le molecole maleodoranti. Viene fornito in un kit facile da installare e da usare: il manuale che accompagna ogni macchina, ne descrive minuziosamente le fasi di montaggio e di taratura.



guardi è meno faticoso”.

Oggi infatti tutte le fasi lavorative, dalla richiesta d'offerta al servizio post-vendita, sono inserite in un collaudato ed efficiente programma di lavoro che si concretizza nella stretta collaborazione tra i vari settori aziendali. L'utilizzo dei sistemi informatici ad alto livello favorisce questo scambio di informazioni.

“L'ampliamento previsto dal mese di gennaio, sia in numero di addetti che di servizi, consentirà un'ulteriore ottimizzazione dell'attività con conseguente miglioramento del livello di soddisfazione dei clienti”.

Come giudicate la vostra presenza sul mercato della carrozzeria?

“Oggi siamo presenti capillarmente sull'intero territorio nazionale ed esportiamo in oltre 50 paesi esteri. Per quanto riguarda il nostro posizionamento sul mercato italiano nel settore carrozzeria, è senz'altro quello di un'azienda leader. Date le difficoltà note a tutti, non possiamo purtroppo dire altrettanto riguardo al mercato internazionale. Comunque, proprio per rafforzare la nostra presenza a 360° nel settore del trattamento delle superfici, nel 1998 abbiamo costituito il Gruppo Italiano Filtrazione Industriale. Le altre due aziende del G.I.F.I. operano nel settore della filtrazione industriale da molti anni e producono filtri a cartuccia e filtri a manica. All'interno del gruppo G.I.F.I., Vefim svolge un ruolo di capogruppo”.

Quali sono i vostri prodotti leader per la carrozzeria?

“Core business di Vefim sono i prodotti per il trattamento delle superfici, ma per il settore dell'autocarrozzeria produciamo una vasta gamma di ricambi compatibili con le principali marche di cabine italiane. Si tratta di prodotti tutti certificati e corredati di schede tecniche e di sicurezza, ma anche valorizzati da una sicura efficienza nel servizio di assistenza, maturato grazie all'esperienza del nostro ufficio tecnico, che fin dall'inizio lavora a stretto contatto con i nostri clienti impiantisti, ossia i più importanti sono clienti Vefim, e dunque ci consente d'offrire a tutti i clienti sia assistenza che supporto formativo, come i nostri

Corsi di aggiornamento tecnico-commerciale I nostri clienti infatti, come noi, puntano al costante miglioramento delle proprie aziende”.

In alcune regioni italiane Vefim offre anche un servizio di rigenerazione dei carboni attivi, un servizio particolare per la modalità in cui si svolge, ma soprattutto per la velocità in cui avviene e che consente di ridurre al minimo il tempo di fermo dell'impianto del depuratore.

Produzione, assistenza...distribuzione: come funziona?

“Il potenziamento della struttura commerciale e l'accresciuta capacità produttiva, hanno consentito alla nostra azienda di espandersi costantemente, dunque la distribuzione è per noi un fattore cruciale e in prospettiva futura l'intenzione è quella di rafforzarci in questa direzione, perché sia adeguata alla ulteriore crescita aziendale che ci auspichiamo”.

Su quali prodotti e su quali servizi punterete per il futuro?

“L'impegno è quello di migliorare alcune media filtranti, in particolare quelle del cielo cabina, per rispondere alle crescenti esigenze di qualità delle nostre aziende clienti. Tra le ultime novità, però, vale la pena citare il nostro ultimo lancio, Azzurra, che partito un po' in sordina ora, grazie anche alle prove effettuate in collaborazione con un laboratorio di analisi, sappiamo essere un sistema molto valido. Tant'è che il numero di installazioni di Azzurra è in costante crescita Per quanto riguarda i servizi, in collaborazione con un importante corriere espresso, stiamo mettendo a punto un nuovo servizio di consegne urgenti”.

Quali sono i vostri punti di forza?

“Primo punto: il personale. Deve essere sempre disponibile e molto preparato. Per questo noi insistiamo molto sui corsi di aggiornamento professionale, che si svolgono proprio all'interno dell'azienda. Subito viene la tempestività del servizio: la velocità di consegna è fondamentale tanto quanto la grande disponibilità di materiale pronto a magazzino. Dal punto di vista informatico, riteniamo che anche il fat-



L'AZIENDA

Area produttiva di Strada dell'Alpo:

- 300 mq di uffici
- 3.000 mq coperti + 4000 scoperti di area produttiva

Area produttiva di Via J. Monnet:

- 150 mq di uffici
- 1.000 mq coperti + 500 scoperti di area produttiva dove si costruiscono principalmente i filtri a tasca ed altri particolari prodotti.

(Dal prossimo gennaio gli uffici commerciali saranno trasferiti nei nuovi locali di Via Francia.)

Fatturato annuo medio:

8.000.000 di Euro (Gruppo G.I.F.I), in costante crescita.

Produzione per segmenti:

- 70% settore verniciatura, trattamento delle superfici e autocarrozzeria
- 30% condizionamento e trattamento dell'aria

Vefim S.r.l.

Strada dell'Alpo, 3

37136 Verona

tel. 045.581913

www.vefim.it

to di avere un sito web di facile consultazione, sempre aggiornato, con area riservata ai Rivenditori sia un punto di forza per l'azienda. Ogni mese dal sito partono inoltre le nostre NewsLetter, inviate allo scopo di tenere il cliente sempre aggiornato su prodotti, promozioni ed altre importanti notizie aziendali. Aggiungiamo in conclusione la possibilità per i nostri clienti di ricevere documentazione tecnica e commerciale dettagliata, anche in formato CD ROM”. ■