

I PRIMI SESSANT'ANNI di Facot

In occasione di Mostra Convegno Expocomfort esce un'edizione straordinaria di Facot News per raggiungere gli operatori internazionali dei settori interessati. La parola ai protagonisti dell'azienda.



Walter Rimoldi, Titolare

60 ANNI DI CONTINUA RICERCA E DEDIZIONE, 60 ANNI DI SODDISFAZIONI



Chi è Facot e perché un Facot News internazionale?

Siamo un'azienda chimica di trasformazione che ha nel DNA la produzione di additivi e ausiliari di manutenzione industriale e civile. Quest'anno il brand Facot festeggia il 60° compleanno di una felice intuizione di

mio padre e a dimostrazione della passione che ci spinge abbiamo fatto numerosi investimenti in impianti, prodotti e strutture, soprattutto nell'ultimo triennio. A breve inaugureremo la nuova sede dotata fra l'altro di aule tecniche per i corsi dei professionisti affiliati, i Facot Service.

Ci sembrava giusto far conoscere l'azienda e i suoi protagonisti al pubblico anche negli aspetti più intimi. Facot News attraversa il mondo Facot a 360° e viene redatto quest'anno in edizione straordinaria per il 60° e distribuito in Mostra Convegno oltre che nei punti vendita fedeli al nostro marchio.

Qual è la vostra principale peculiarità?

Senz'altro la flessibilità. I nostri prodotti pur essendo pensati per i professionisti e gli addetti ai lavori, negli ultimi anni sono divenuti sempre più appannaggio di manutentori privati sia nelle aziende sia nelle abitazioni, anche in virtù di una crescente mentalità manutentiva di tutto ciò che abbiamo di più caro, in senso tecnico, nelle nostre abitazioni, dagli impianti termici alle opere edili. La crisi edilizia ha poi contribuito in senso positivo a una maggiore cultura manutentiva dei propri beni.

Dove siete maggiormente presenti?

I nostri prodotti vengono impiegati in vari campi industriali e civili nella termoidraulica, passando dalla manutenzione meccanica presente nelle ferramenta e nei negozi di articoli tecnici, al settore acquedotti e gasdotti, con un occhio alla cura della casa nel settore DIY (fai da te).

Marco Messaggio, Responsabile Vendite Italia

GAMMA COMPLETA, COMPETENZA, SERVIZIO POSTVENDITA



Quali sono i punti di forza della vostra azienda e su cosa si può migliorare?

Per un commerciale in azienda da oltre 20 anni, sembra facile dare una risposta ed elencare i nostri punti di forza, ma rischierei di essere troppo... commerciale. Preferisco rispon-

dere riassumendo quanto ci riconosce la nostra variegata clientela; innanzitutto la completezza di gamma unita alla preparazione tecnica generale di tutto lo staff, che rende efficace il post vendita a servizio di tutta la filiera distributiva. Inoltre, il buon rapporto qualità/prezzo dato dal mix prodotto gestito dalla distribuzione e, per ultimo ma non meno importante, la vasta documentazione tecnica disponibile e la facilità con cui i nostri interlocutori entrano in contatto con noi, dalla rete vendita, all'ufficio commerciale e tecnico, trovando risposte rapide e precise.

Massimiliano Cagnana, Responsabile Qualità e Sviluppo

QUALITÀ CERTIFICATA



Cosa significa per voi qualità?

Premetto che provengo da un altro settore, quello alimentare, dove la qualità significa anzitutto costanza e sicurezza e ha un ruolo centrale nella strategia d'impresa. La cura e l'attenzione verso ogni singolo prodotto chimico inizia da scelta e selezione delle materie prime, per continuare con il controllo approfondito del ciclo di produzione e di immissione sul mercato. In questo modo la qualità è garantita, come dimostrano i resi e le contestazioni prossime allo zero. Questo ci ha portato a ottenere nel 2010, per primi tra le aziende chimiche italiane, la certificazione del TÜV Proficert Product, ente di fama internazionale, per la nostra gamma. In pratica, ogni prodotto riporta un

numero di certificazione che identifica l'azienda e un indirizzo e-mail, direttamente dell'ente controllante, a cui comunicare eventuali osservazioni o anomalie. Questo comporta la certezza che nessuno possa, per così dire, barare, dato che questo "ufficio consumatori" non è interno all'azienda, ma esterno e controllato da un ente

Luca Galbignani, Responsabile Vendite Estero
PRESENTI IN OLTRE 60 PAESI



Quali sono le aree dove siete più presenti oltre confine?

La nostra società si è rivolta al mercato estero in modo organizzato da poco più di dieci anni e tuttavia oggi abbiamo relazioni commerciali continuative con oltre sessanta Paesi.

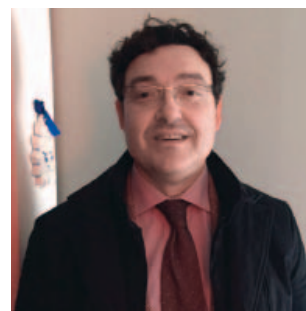
Naturalmente i Paesi dell'Unione Europea sono fra quelli più interessati e in particolar modo con sempre maggior impulso i Paesi dell'Est Europa. La Russia, i Paesi del Magreb e del Medio Oriente sono sempre presenti con volumi altalenanti in quanto più legati a fattori geo-politici.

Che spazio di crescita ha la vostra azienda sui mercati internazionali e come fate conoscere i vostri prodotti?

I nostri prodotti vengono fatti conoscere attraverso molteplici modi. Il più semplice ma certamente molto efficace è il nostro sito internet, sempre completo di informazioni tecniche e commerciali in diverse lingue. La nostra presenza in importanti fiere di settore come la MCE di Milano, l'ISH di Francoforte, il BIG5 di Dubai ci permettono ogni volta di consolidare i rapporti con i nostri clienti acquisiti e di conoscerne altri.

Stefano Brussolo, Responsabile Progetto Facot Service

FACOT SERVICE PER I PROFESSIONISTI DEL SETTORE



Che cos'è il Facot Service e a chi è rivolto il servizio?

Facot Service è un servizio tecnico specializzato nel Trattamento e Manutenzione degli Impianti Termici definito con l'acronimo di T.E.M.I.T. È finalizzato all'efficientamento degli impianti attraverso una manuten-

zione programmata degli stessi tramite il trattamento dei fluidi vettori in conformità alle Norme UNI CTI 8065 e al Nuovo Libretto di Impianto secondo il DPR 74/2013. Oltre a ciò esistono dei Top Service che si occupano anche della sigillazione delle condutture gas non più a tenuta.

Chi reclutate per l'affiliazione in franchising?

L'attività di selezione è rivolta a tutti i Centri Assistenza e Manutentori che vogliano diventare dei "professionisti" non solo nella manutenzione delle macchine ma anche dei fluidi che scorrono negli impianti che stanno a valle dei generatori.

Non cerchiamo solo dei tecnici ma degli uomini capaci di far squadra con i propri colleghi e con i gli installatori della propria zona.

