

Da questa convinzione condivisa da tutto il Comitato Tecnico Scientifico è nata la volontà di riacciare rapporti storici dell'Associazione con distributori quali Frigo System, Morelli, Rolesco, Tergas, Bertinello, per consolidare questa catena di trasmissione delle informazioni e dare maggiore impulso ad un dialogo informato e documentato su problemi e dubbi del frigorista in azione.

Alcuni di questi partner hanno già avuto modo di evidenziare da queste pagine il significato di questa alleanza, di questa partnership: analizziamo con altri nelle righe seguenti la situazione e cerchiamo di dare un messaggio chiaro di quel che vorremmo realizzare con la collaborazione di soggetti determinanti per la qualità del lavoro del frigorista come sono appunto i distributori.

LA CINGHIA DI TRASMISSIONE

Marco Castro, Sales Manager di Frigo System ha una certezza che gli deriva da una lunga esperienza personale nel settore: "Il tecnico si appoggia alla rivendita per avere supporto tecnico e quindi il banco del rivenditore è un punto in cui vengono erogate informazioni. Da dove vengono queste informazioni? Dall'esperienza maturata sul campo, dalla condivisione di esperienze con i colleghi o con la propria rete, ma soprattutto da fonti esterne, da realtà come Assofrigoristi che sono un passo avanti in una certa direzione. Per questo è naturale che ci sia collaborazione, che questa presenza diventi scambio e partnership."

È un lavoro delicato, che ha anche il compito di rispettare i ruoli e di mettere in campo una divisione dei compiti nella trasmissione

delle competenze. "I produttori hanno solo beneficio nell'affidare alla distribuzione e alle Associazioni come la vostra il compito di diffondere cultura tecnica. Il loro prodotto trova la sua piena realizzazione ed efficacia e quindi appetibilità sul mercato se esiste una rete che trasmette verso il tecnico i valori e le qualità dell'attrezzatura, del componente, della macchina. Se la vendita è diretta dall'azienda a chi mette in opera i prodotti, il produttore poi si trova nella condizione di dover rispondere altrettanto direttamente di un'assistenza post vendita al tecnico sul campo e questo è raramente possibile e spesso inefficiente, perché il nostro è un mercato di piccolissime imprese artigiane che hanno bisogno di un'assistenza di prossimità e faticano molto ad accettare la logica da call center che si trovano a ricevere da grandi, grandissimi produttori. Per questo il produttore ha bisogno del distributore, per incrementare il valore di prodotto presso il cliente tecnico e per dare sicurezza della prestazione al cliente finale."

"Al distributore spetta un compito, di riferimento proprio nell'idea che la distribuzione è il luogo in cui transita non solo il prodotto, ma anche il sapere sul prodotto e in questo è significativa la linea di collaborazione con l'Associazione, perché enfatizza questa posizione di snodo e di scambio di informazioni che è necessario per chi poi è attivo nella quotidianità del lavoro sul campo. Fare un servizio post vendita che dia pregio al prodotto è compito anche del distributore, che si impegna in questo ma lo vuole vedere riconosciuto."

E quindi Assofrigoristi a fianco del distributore è nella "posizione giusta" per incrementare

la qualità della "distribuzione di sapere" che avviene attraverso il punto vendita. "Sicuramente abbiamo bisogno di sostenere la capacità imprenditoriale e tecnica del frigorista, perché il cliente finale è sempre più esigente e non ammette una prestazione approssimativa: il rispetto di criteri di performance e la massima attenzione ai consumi rendono il lavoro del frigorista impegnativo e creano le condizioni perché il quantitativo di informazioni tecniche e normative necessario per svolgere il lavoro sia sempre più alto e sempre più complesso, per cui il distributore e l'Associazione, collaborando, dotano il frigorista di strumenti aggiuntivi e integrativi al puro e semplice prodotto. Una sinergia che dà valore al lavoro di ciascuno."

Nella sua laicità, nella sua assenza di spirito di promozione commerciale, la collaborazione fra Assofrigoristi e un distributore come Frigo System può fornire elementi di supporto importanti, come il fatto di mettere la clientela a conoscenza dell'esistenza di seminari gratuiti



Un progetto di alleanza con i distributori di prodotti HVAC-R per distribuire conoscenze sul territorio



Marco Castro, Sales Director Frigo System



Sale piene negli appuntamenti organizzati con i distributori sul territorio nazionale

iti sul territorio, di strumenti come il software per la compilazione del fascicolo PED. "I frigoristi hanno bisogno di sapere di più, è un servizio che si può attivare in modo congiunto e che può dare valore al punto vendita dove rintracciare queste informazioni e visibilità all'Associazione, per un rapporto win – win da cui il mercato trarrebbe sicuramente vantaggio."

IL PICCOLO FRIGORISTA ALLE PRESE CON IL FUTURO

Cinquant'anni di esperienza sul territorio e una storica confidenza con tecnici del freddo e del clima sono il curriculum che permette a Fausto Morelli, Vicepresidente di Morelli Refrigerazione e Climatizzazione, di parlare di un mondo di cui conosce pregi e difetti in maniera piuttosto profonda e analitica. "Aiutare il frigorista è una prerogativa del distributore: il tecnico, la piccola azienda si fidelizza all'insegna distributiva quando ha un supporto che va oltre la disponibilità del prodotto." Fau-

sto Morelli ha una visione molto sinergica della filiera, che trova una ragione aggiuntiva nella crescita tecnologica ormai impressionante e nella dimensione ridotta e nella numerosità delle aziende di installazione e manutenzione.

"Il frigorista è bisognoso di supporto, perché la pletera di obblighi che gli gravano sulla scrivania è quasi più impegnativa del lavoro sugli impianti: spesso è anche in condizioni di disarmo davanti a una panoramica di norme e obblighi difficilmente governabile e per questo ha un desiderio qualche volta espresso, più spesso silenzioso di trovare appoggio. Il banco del distributore è un primo approdo." Ma la collaborazione con Asso-



Fausto Morelli,
Vicepresidente Morelli
Refrigerazione e
Climatizzazione

frigoristi potrebbe costituire un valido integratore. "Sicuramente, abbiamo necessità, qualche volta addirittura fame di contenuti tecnici spiegati con la lingua dei tecnici a chi si trova di fronte difficoltà burocratiche, tecniche, applicative. Il senso di una collaborazione potrebbe essere appunto quello di divulgare contenuti asseverati da un'Associazione con la storicità di Assofrigoristi a chi ogni giorno si impegna con maggiore o minore confidenza nell'esecuzione di operazioni spesso sottoposte a vincoli di norma."

DISTRIBUIRE CONOSCENZA

"È un aspetto fondamentale nel settore della refrigerazione, dove la conoscenza non solo tecnica ma anche normativa ha assunto una dimensione e una rilevanza tali da cambiare il lavoro di chi ha a che fare quotidianamente con il circuito frigorifero." Marco Occhetti, General Manager di Rolesco, società facente parte del Gruppo Eurofred ha idee piuttosto chiare sull'argomento, tanto che aggiunge "Rolesco investe sulla formazione del proprio personale, sia di punto vendita sia commerciale, con un'Academy interna destinata proprio a qualificare chi

interloquisce con i frigoristi, in modo da prepararli, con l'aiuto dei produttori attraverso corsi in presenza e on-line."

"Abbiamo la consapevolezza che una collaborazione con un'associazione di categoria come la vostra avrebbe un valore chiave, perché porterebbe al nostro cliente il valore di un'opinione neutrale, priva di risvolti commerciali, che darebbe peso e importanza ai contenuti che voi potreste veicolare in una partnership appunto di distribuzione del sapere."

La filiera ha quindi bisogno di essere sinergica in ogni sua fase, per far sì che il valore del prodotto sia massimamente conservato nel momento della sua installazione e utilizzo. "Per quanto è la nostra esperienza, la trasmissione di conoscenza è fondamentale e richiede una partecipazione di tutti gli attori e questa acquista un significato ulteriore quando sono i corpi associativi a produrla, perché hanno per loro missione il compito di elevare il livello del mercato e la competenza, in una modalità il più possibile condivisa e "democratica". In questo un partnership con Assofrigoristi sarebbe davvero un'opportunità per noi sia per la crescita della cultura