

I miei globuli... a forma di faro

L'80% del fatturato Salvatore Ferrigno, titolare della Ricam, lo fa con i fari. Li tratta da trent'anni e li conosce molto bene... Il prodotto conviene e le campagne promozionali sono molto allettanti...

A CURA DI GIORGIO SPOLVERINI

Abbiamo fatto quattro chiacchiere con uno dei più importanti distributori di gruppi ottici del meridione: Salvatore Ferrigno, titolare della Ricam.

Quando è entrato nel 1976 a far parte di questa società con sede a Napoli come rappresentante, Salvatore cercava di incrementare le vendite a livello regionale della componentistica Fiat. "Potevamo contare su una superficie di circa 1.300 metri quadri, praticamente tutti di magazzino - ci racconta Salvatore - ed eravamo concessionari della vecchia Gilardini, un'azienda del gruppo De Benedetti che produceva parti meccaniche come filtri, pompe benzina e rubinetti del riscaldamento per le vetture della Casa torinese". "Ma è tre anni più tardi - continua Salvatore - per la precisio-

ne nel 1979, che inizio ad avere le mie prime vere soddisfazioni, rilevando il primo 20% della Ricam". Nel 1984 Salvatore arriva già a possederne quasi la metà, cioè il 47,5%, fino a che nel 1993 ne diventa titolare. Questo per grandi "tappe", ma durante la scalata Salvatore dimostra di avere l'"occhio lungo" e capisce che la distribuzione dei ricambi e della componentistica stava lentamente prendendo una diversa piega. Parallelamente alla Ricam, Salvatore avvia un'altra piccola azienda, attraverso la quale esplora quello che offre il mercato straniero. Quello che gli si presenta davanti agli occhi, fa scemare completamente l'interesse per la ricambistica Fiat, tanto che nel 1994 Salvatore decide di chiudere i rapporti con la Casa italiana per dedicarsi completamente a quello che aveva scoperto ben al di fuori dell'Italia. Dal 1982 i rapporti commerciali per i prodotti da distribuire in Italia, dopo attenti e prolungati esami, li stringe con Paesi la cui produzione è tutt'altro che deplorabile, come ad esempio l'India, il Brasile, l'Argentina, la Turchia e, infine, una vera e propria rivelazione, il Taiwan. I ricambi trattati non sono più meccanici, ma di carrozzeria, in particolare fanali e proiettori. Del resto Salvatore, come afferma lui stesso, ha "i globuli rossi a forma di faro", forte dell'esperienza avuta dal 1968 al 1974 nella Carello, quella dei fari appunto, in qualità di viaggiatore. Non solo, ma i gruppi ottici Salvatore li tratta anche come libero professionista alla Ricam dal 1974 in poi, attraverso la Siem, un'azienda che li produce per la Marelli. Nel 1982 però gli occhi gli si sgranano completamente, dopo essere riuscito a entrare in contatto con la Ar-

*Salvatore Ferrigno,
titolare di Ricam,
con il figlio Antonio.*



La carta d'identità

- Azienda: Ricam
- Titolare: Salvatore Ferrigno
- Indirizzo: Via Ferrante Imparato 198, Napoli
- Prodotti distribuiti: gruppi ottici Depo, sistemi antifurto Gt Autoalarm, alzacristalli elettrici Algo, sistemi di navigazione satellitare Becker
- Tempi di consegna: 72 ore in tutta Italia
- Regioni coperte dalla rete di rappresentanti: Campania, Calabria, Sicilia, Puglia, Lazio, Marche, Abruzzo, Toscana, Piemonte, Lombardia, Triveneto.
- Superficie totale magazzini: 8.000 metri quadri
- Cataloghi: su supporto cartaceo, CD-Rom ed entro fine anno anche via internet.



teb, una società brasiliana che produce fanali per il primo impianto. Naturalmente, la convenienza di quest'azienda è tutta dal punto di vista economico: in pratica i fari costano di meno rispetto agli equivalenti prodotti qui in Europa. Subito dopo è stata la volta dell'Argentina e da qui il forte interesse di frequentare il più possibile tutte le fiere di settore. Il vero incontro fortunato, però, è stato con Taiwan: inizialmente con la Denji, un'azienda che è fallita subito dopo un anno, e



Il tecnico del centro di montaggio e assistenza dei sistemi antifurto GT Autoalarm.



poi nel 1996 con la Depo, con la quale tuttora la Ricam riesce a fare l'80% dell'intero fatturato (sette milioni di euro). "Noi dobbiamo molto ai signori della Depo - ci spiega Salvatore - ma anche loro devono molto a noi: in Europa, prima della Ricam, la Depo non aveva alcun punto d'appoggio. A credere fortemente a questo progetto - continua Salvatore - è stato anche mio figlio Antonio, entrato in azienda durante i primi anni '90, che rappresenta il 'domani' della Ricam". Dopo circa un anno e mezzo di rapporti commerciali con la Depo, la Ricam cresce e ha bisogno di una rete distributiva ben organizzata. Per i negozi di una certa dimensione, ci spiega Salvatore, provvede alla fornitura di materiale direttamente il concessionario giorno per giorno, altrimenti c'è il rappresentante di zona. In particolare: in Campania ci sono tre rappresentanti; in Calabria un esclusivista; in Sicilia un rappresentante; in Puglia un rappresentante; nel Lazio due esclusivisti; in Toscana un esclusivista; in Piemonte tre clienti direzionali, ovvero gestiti direttamente dalla sede; in Lombardia un rappresentante; nel Triveneto una concessionaria con "doppia veste" di rappresentante; in Emilia Romagna tre clienti direzionali; nelle Marche e in Abruzzo cinque clienti direzionali. Il 70% del fatturato proviene chiaramente da Campania, Lazio, Puglia, Calabria e Sicilia. "Il prodotto fanale - ci spiega Salvatore - va per la maggiore al Sud, in quanto al Nord si preferisce il ricambio originale per via del parco circolante più giovane". Per quanto riguarda l'estero, il mercato della Depo è chiaramente in mano ai distributori di zona. "Per il momento - puntualizza Salvatore - i nostri magazzini sono di circa 8.000 metri quadri complessivi suddivisi fra la sede di via Imparato a Napoli, quella di Napoli centro e quella di No-

La finitura e il confezionamento dei gruppi ottici commercializzati da Ricam sono equivalenti a quelli di primo impianto... solo che costano in media l'80% in meno.

la presso l'interporto, che ci cura tutte le importazioni, ma abbiamo bisogno di ampliarci per lo meno su una superficie di 15.000 metri quadri".

Ma quanto si risparmia poi, ci siamo chiesti, rispetto a un fanale originale della Casa costruttrice? "Fino all'80%", esclama subito Salvatore. "Un fanale con tecnologia Xenon, che alla Mercedes si paga circa 550 euro, alla Ricam lo vendiamo a 60 euro: il livello di precisione della lavorazione è praticamente equivalente a quello di primo impianto. Basta vedere già con quanta cura vengono imballati!"

Il catalogo, per ora disponibile solo in versione cartacea o in CD-Rom, con oltre 3.000 voci, entro fine anno sarà consultabile anche via internet. Qualche anticipazione? Sarà facilissimo capire quale fanale serve: il catalogo sarà suddiviso per casa auto con tutti i codici dei fanali corrispondenti. "E non abbiamo trascurato neanche un settore che sta ottenendo un successo - ci ricorda Salvatore - il tuning. Per ora la Ricam conta circa 300 codici a catalogo, ma quello che più "conta" è il fatturato: quest'anno ha chiuso con 150.000 euro, ma il prossimo anno, secondo Salvatore, raddoppierà a 300.000 euro; e continuerà a raddoppiare anno dopo anno.

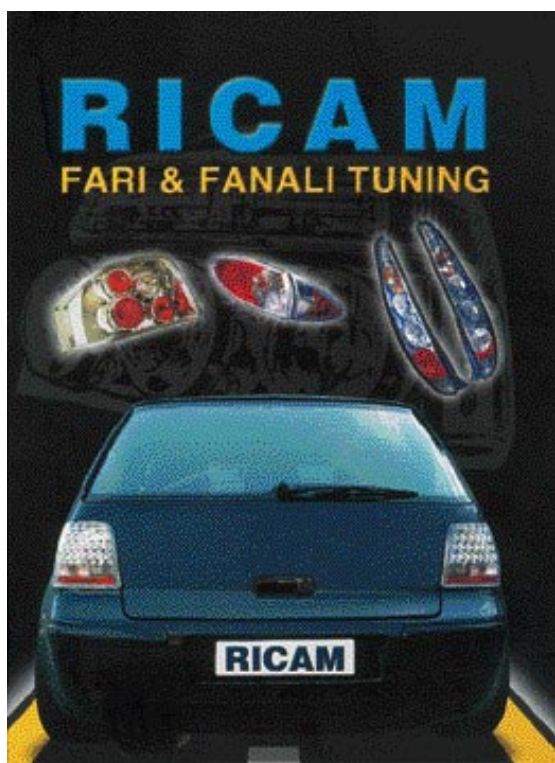
I gruppi ottici, però, non sono l'unico prodotto che la Ricam distribuisce: ci sono anche gli specchietti retrovisori, i sistemi antifurto, i vetri elettrici e i sistemi di navigazione satellitare. Per

Il magazzino di via Imparato si sviluppa 2.500mq di superficie. Tenendo conto anche degli altri due magazzini, la Ricam può contare su circa 8.000mq di superficie.



quanto riguarda gli specchietti retrovisori, Ricam vende all'incirca 300.000 pezzi all'anno; costano in media il 70% in meno rispetto a quelli originali e fra gli ultimi modelli a catalogo, che conta su un totale di 700 riferimenti, ci sono anche le piccole e medie di casa Citroen, come la C3 e la C4, la Lancia Ypsilon e la Mini. Gli antifurti trattati sono quelli della Gt Autoalarm, dei quali la Ricam è distributrice dal 1991. Nella sede di via Imparato, infatti, c'è una parte dedicata all'assistenza tecnica. Dall'inizio degli anni '80, la Ricam è distributrice a livello regionale degli alzacristalli elettrici (diventati ormai solo dei ricambi) prodotti da Algo. Dal 2002, infine, la Ricam tratta per il meridione un marchio di assoluto prestigio nel campo della navigazione satellitare: la tedesca Becker. "Solo con questo marchio - ci assicura Salvatore - riusciamo a fatturare 150.000 euro l'anno senza neanche tanta fatica". La domanda allora nasce spontanea: qual'è la forza della Ricam, ovvero perché il meccanico o il concessionario che sia dovrebbe rivolgersi alla Ricam per acquistare parti di ricambio, oltre al prezzo conveniente? "La nostra forza - esclama Salvatore - è quella di riuscire a evadere gli ordini al 98% in tutta Italia e mediamente nell'arco delle 72 ore; un altro nostro punto di forza è la capacità di creare campagne promozionali realizzate *ad hoc* per la nostra clientela e molto apprezzate. Per esempio, ogni 40 fari ordinati per una Fiat Punto, regaliamo un lettore Dvd, oppure comprando 300 fari di vari tipi, ne

Ricam può contare oltre che sui 3.000 codici per i gruppi ottici di serie, anche su circa 300 riferimenti dedicati alla personalizzazione dell'auto.



regaliamo 70 per una vettura particolarmente diffusa. L'ultima operazione, che sta riscuotendo un successo strepitoso - ci dichiara soddisfatto Salvatore, è il finanziamento da un minimo di 10.000 euro a un massimo di 40.000 euro, con pagamento in 24 mesi attraverso Rid bancarie". Questa formula di pagamento, per la fine di giugno ha comportato vendite per 1 milione di euro.

I have lamps in my blood

80% of Ricam turnover comes from lamps, a kind of product the company has been distributing for 30 years. Its success is due to product cheapness and good promotion campaigns.

BY GIORGIO SPOLVERINI

The sentence of the title comes from Salvatore Ferrigno, owner of Ricam, one of the most important companies of South Italy, located in Naples and specialised in the distribution of optical systems. It symbolizes the passion Salvatore has for his job and his firm.

Salvatore professional experience in Ricam starts in 1976: he was an agent distributing Fiat components at a regional level. At that time Ricam had a 1,300sqm surface warehouse and was dealer of Gilardini, company of the De Benedetti group manufacturing mechanical parts, such as filters and fuel pumps for Fiat vehicles. Salvatore took over 20% of Ricam in 1979, 47,5% in 1984 and became its owner in 1993. Then, as he realized the spare part and component market was changing, he decided to start up a new firm in order to explore the opportunities of some foreign countries, such as India, Brazil, Argentina, Turkey and Taiwan. It was 1982: he severed Ricam business relations with Fiat and began to distribute not only mechanical spare parts, but also body parts, particularly rear lights and headlamps. In the same year, Ricam entered into a business relationship with Arteb, Brazilian company specialised in the manufacturing of OE lamps. These lamps cost less than the equivalent ones produced in Europe. The other important foreign country for Ricam was Taiwan: Ricam started business relation with Depo in 1996. The 80% of the total Ricam turnover (seven million euros) comes from the partnership with this company today. Ricam supplies spare parts to its most important dealers day by day and has agents in all the main regions of Italy, especially the South ones. Here, in fact, lamps are more required than in the North regions, as the car parc is older. There are also distributors in the foreign markets.

8,000sqm surface Ricam warehouses are currently subdivided into three different locations in Naples and its province. The



success of the company can be explained in economic terms: its lamps cost up to 80% less than the car manufacturer ones, but the manufacturing process technology is the same one.

Ricam catalogue will be available soon, also on CD-Rom and on-line. It will comprise 3,000 items and will be subdivided into the different car manufacturers: all cross-references will be included. 300 codes will be dedicated to tuning, a rapidly growing sector. Ricam currently distributes optical systems, rear mirrors, antitheft systems, power windows and navigation systems. Ricam distributes around 300,000 rear mirrors a year: there are 700 relevant references in the catalogue, including applications for Citroen C3 and C4, Lancia Ypsilon and Mini. Ricam rear mirrors cost 70% less than the original ones. As from 1991, Ricam has been distributing Gt Autoalarm antitheft systems: there is a customer service office specialised in this sector in the Imparato street headquarter, in Naples. Ricam is also a regional dealer of Algo, supplier of power windows. Moreover, Ricam entered into a business partnership with Becker in 2002, German prestigious brand in the navigation systems field: Ricam has a yearly turnover of 150,000 euros in this product sector.

Ricam total turnover amounted to 150,000 euros in 2004; it will probably reach 300,000 euros in 2005. The company covers 98% of the orders all over Italy in an average time of 72 hours. Customers appreciate the promotion campaigns of the firm. For example, every 40 lamps ordered for Fiat Punto, Ricam gives a free Dvd player; every 300 lamps for different vehicle models, the company gives 70 free lamps for a very widespread model. The latest promotion campaign was very successful: a 10,000 up to 40,000 euros loan with instalment payments in 24 months by bank Rids. This payment formula made the company distribute 1 million euro parts in the first half of 2005.