



Perchè ho scelto ARD
TUTTOCOLORI

Un imprenditore autodidatta di successo

Inaugurata il 19 febbraio 2011, a Grammichele in provincia di Catania, Tuttocolori è una struttura ampia, ben articolata ed eccellentemente concepita: 3.650 metri quadrati totali, di cui 1.300 interni suddivisi tra magazzino e negozio, con uno showroom di parati e uno per decorativi e colore, oltre ad un angolo giochi concepito per intrattenere i bambini nella massima sicurezza, mentre le mamme operano le loro scelte. Infine, 350 metri quadrati esterni coperti per il cartongesso, un ampio parcheggio ed un grande piazzale che circonda il capannone e che ospita addirittura una coloratissima meridiana. Bella e ben curata nei dettagli, la struttura di Tuttocolori costituisce un centro interamente dedicato al colore che

esprime chiaramente la passione per il settore da parte di chi l'ha concepita: Salvatore Fragapane, imprenditore lungimirante e di grande carattere che ha saputo costruire dal nulla un'attività oggi avviata a pieno regime e dalle enormi potenzialità. Onestà, sincerità, correttezza, impegno e grande disponibilità sono le caratteristiche che fanno di Tuttocolori un partner importante e un cliente modello per un'azienda leader come Ard, tanto per la gestione ed i fatturati, quan-

to per la solida fiducia condivisa. Insieme a Salvatore Fragapane, scopriamo, perciò, qualcosa in più sulla storia dell'attività e sulla collaborazione con Ard.

Da dove nascono tanta conoscenza e passione per il mondo del colore?

Ho fatto l'applicatore fin da ragazzino, mentre mio fratello Michele lavorava nell'agricoltura, ambito non semplice e poco solido. Perciò nel 1991, quando se ne presentò

A Grammichele, Tuttocolori è un modello imprenditoriale distributivo ben articolato e sviluppato per una zona economicamente difficile: complice dell'impresa più che riuscita è Ard!

Il colore è il cuore dell'attività dei fratelli Fragapane: lo ricordano anche il cancello del negozio e la grande meridiana nello spiazzo adiacente all'ingresso.



l'occasione, presi in gestione il settore colori dell'attività presso la quale lavoravo, ed iniziai a seguirne il punto vendita, condividendo la gestione con mio fratello, che cambiò così completamente ambito lavorativo. Oggi Michele è estremamente competente per quanto riguarda il colore: a lui spetta la gestione tecnica dell'attività. All'epoca studiai il mix merceologico in base a ciò che sapevo essere davvero indispensabile ad



Perchè ho scelto ARD
TUTTOCOLORI

I fratelli Salvatore, a sinistra, e Michele Fragapane. Sotto, la baby area per intrattenere i bambini mentre i genitori compiono i loro acquisti e la grande decorazione che rappresenta la pianta della città di Gramscichele.



un artigiano per realizzare al meglio il proprio lavoro ed, in quanto applicatore, tale operazione mi riuscì perfettamente ed individuai agilmente e con sicurezza le necessità del cliente. Perciò, decisi di introdurre, oltre al colore, tutte le merceologie di complemento che potessero rispondere a qualunque esigenza del mio interlocutore. Già a partire dal primo seminterrato di 250 metri quadrati affittato nel 1991, avemmo ottimi risultati e riuscimmo ad avviare la nostra attività in maniera davvero soddisfacente. Se inizialmente non avevamo abbastanza prodotti per riempire gli scaffali, in seguito i molti inserimenti dei marchi più importanti ci portarono nel 2001 a dover allargare l'attività in un locale più ampio che organizzammo in maniera molto moderna, addirittura avanguardistica per la zona e per l'epoca, improntando al libero servizio, con un sistema di gondole pratiche e funzionali ed

indirizzandolo ad una clientela professionale, che includeva anche serramentisti, fabbri e falegnami oltre che applicatori. In un paesino come il nostro, il fai da te non ha mercato perché tutti si rivolgono ad artigiani che gestiscono qualunque lavoro di ristrutturazione, recupero e risanamento.

Con quale logica avete concepito questa nuova eccellente struttura?

L'attuale negozio è stato pensato anche per il privato -comunque sempre supportato dal professionista- e si rivolge ad un bacino d'utenza più ampio: la clientela di Gramscichele, con una popolazione di 12.000 abitanti, costituisce ormai per noi solo il 40% del fatturato. Oggi, molti dei nostri clienti provengono, per esempio, da Caltagirone e da cittadine limitrofe. Inoltre, la nostra struttura opera una piccola attività di distribuzio-





Perchè ho scelto ARD
TUTTOCOLORI

Un angolo dello show room: il nome del negozio è diventato un gigantesco pannello per proporre effetti decorativi!



ne: infatti, serviamo da magazzino per una quantità di punti vendita di dimensioni ridotte, che riforniamo anche quotidianamente mettendo a disposizione ben 20.000 referenze. Questa nuova sede e l'ulteriore significativo ampliamento dell'attività sono nate dall'esigenza di operare una scelta importante: nel 2008, infatti, la crisi ha colpito il settore e tutti i suoi operatori, si trattava perciò di ridimensionare la struttura -licenziando parte dei dipendenti e lavorando ad un regime decisamente inferiore- o di reinvestire, rischiando nuovamente ma mantenendo tutti i nostri collaboratori, che ormai rappresentano per noi una parte della famiglia. La scelta è caduta sulla seconda ipotesi ed oggi, a fronte di un investimento notevole e di grandi sacrifici, possiamo contare su un'azienda innovativa, computerizzata, organizzata e solida dal punto di vista finanziario. Nella struttura lavorano undici persone:

mio fratello ed io siamo i due soci titolari della rivendita; mio nipote ha un ruolo importante perché si occupa dell'innovazione, della tecnologia e dell'informatizzazione -ha appena messo a punto un nuovo sito ben concepito e perfettamente funzionale- e ci offre degli stimoli molto importanti; c'è un ragazzo che lavora per noi da quindici anni; due magazzinieri; infine, mia moglie, mia cognata, mia nipote, la segretaria e da poco mia figlia neodiplomata collaborano con noi. Due agenti plurimandatari ci aiutano a seguire i negozi che riforniamo.

In che modo avete organizzato la gestione dei vostri clienti?

Gli applicatori che sono nostri clienti da tempo sono ormai fidelizzati e vengono direttamente in negozio: questi rapporti sono ormai codificati. Mentre per quanto riguarda la nuova clientela, stiamo mettendo in atto una vera e propria

strategia comunicativa, attraverso promozioni uno a uno, messaggi promozionali via sms e e-mail, oltre a dimostrazioni. Stiamo iniziando a seguire anche i cantieri con prodotti di edilizia professionale, cartongesso e cappotto: si tratta di un mercato ancora da costruire per il quale gli importanti marchi che abbiamo ci daranno un supporto tecnico per imprese e architetti. Però, quello degli esterni è un mercato delicato e rischioso, quindi, prima di inserire un geometra che segua



i cantieri dobbiamo fare esperienza. Di fatto, per il tipo di utenza alla quale ci rivolgiamo riusciamo a soddisfare tutte le esigenze, offriamo la consulenza necessaria e forniamo le informazioni di cui il cliente ha bisogno. Nell'arco degli ultimi dieci anni la nostra struttura ha realizzato un'evoluzione eccellente, anticipando i tempi ed organizzandosi per un futuro ancora più dinamico ed attivo. Arrivare prima degli altri significa aggredire il



PROGETTARE UN FUTURO AMBIZIOSO

Afferma Salvatore Fragapane: “Non c’è soddisfazione più grande di aver realizzato da soli ciò che si possiede! Durante l’inaugurazione c’erano oltre 1.000 persone, è stata una festa per suggellare le relazioni di grande collaborazione strutturate negli anni con i nostri clienti e le aziende nostre fornitrici. La speranza è quella di allargare il nostro business ad altre zone, estendendo il nostro ambito di operatività ad altre aree della Sicilia; per questo valuteremo se passare a nuove modalità di vendita, ma occorrerà organizzare bene la gestione della struttura in questo senso per non fare errori”.

“Infine -conclude Fragapane-, il mio sogno è quello di creare nuove realtà distributive da affidare a figli e nipoti, per la loro tranquillità futura e per aiutarli nella loro realizzazione professionale. Ma è un sogno ambizioso, che riguarda un futuro non così prossimo”.

mercato in maniera funzionale e lungimirante.

Quali sono i settori merceologici trattati? E come si inserisce tra questi l’offerta Ard?

I settori merceologici proposti sono molteplici: il colore, l’utensileria professionale, il settore legno -che costituisce una commodity- l’idraulica -che consente di dare un servizio importante- ed infine il rivestimento a cappotto ed il cartongesso, il cui inserimento ci permette una gestione più funzionale dell’attività. Parati, tendaggi e decorativi ci permettono di completare l’offerta merceologica con le aziende più importanti, per riuscire a chiudere il cerchio e offrire tutto ciò che occorre per l’abbellimento e la finitura della casa. Da anni riconfermo la mia partnership con Ard, di cui oggi offriamo la completa totalità della proposta merceologica. Negli anni Ard ha ampliato il proprio catalogo, curando con maggiore attenzione i prodotti per esterno ed i fondi che

completano i cicli, consentendoci di tutelare al meglio il cliente. Conosco Ard da quando facevo l’applicatore e, quando si trattò di aprire il primo negozio, devo dire che l’azienda mi sostenne da subito e da subito iniziai a considerarla come un vero e proprio partner. Negli ultimi vent’anni l’azienda è cresciuta in maniera davvero significativa. Oggi, Ard garantisce un servizio impeccabile: dall’assistenza telefonica immediata, ad una presenza e disponibilità costanti, dai consigli tecnici alle informazioni tempestive e complete: insomma Ard offre tutto ciò che ruota intorno al prodotto e lo valorizza.

Cosa dire della tintometria ed in generale dei prodotti Ard?

I coloranti Ard vengono realizzati dalla stessa azienda e ottimizzati con le proprie basi, presentano perciò forte potere colorante, alto potere coprente e stabilità alla luce: la qualità dei prodotti è ottima e l’azienda è fortissima sulla tintometria, anche le basi neutre colorate presentano un grandissimo potere coprente. La resa del prodotto è eccellente, soprattutto con le tinte forti. Charamente non è sempre facile far capire al cliente l’importanza ed il valore aggiunto derivante da un così elevato livello qualitativo del prodotto, soprattutto perché spesso ci si confronta sul colore, sulla nuance della tinta più che sul valore tecnico della pittura. Per questo è fondamentale che l’azienda

organizzi corsi e dimostrazioni, perché l’applicatore deve toccare con mano quelli che sono i plus del prodotto per percepirne a pieno il valore. Con questo obiettivo Ard organizza dimostrazioni presso il punto vendita quando vengono introdotte delle innovazioni nella produzione o semplicemente quando l’intervento formativo è richiesto dal rivenditore. I prodotti che vendiamo maggiormente sono le lavabili Aedilia e Idropaint; lo smalto di prima fascia Neoard; i prodotti Salvaferro; la linea legno Ard Decor, Ard Lasur e le finiture trasparenti Ardholz e Ardschip. Per quanto riguarda gli esterni Quarzo Antico e Ard Fill sono estremamente apprezzati. Infine, molto richiesti sono il rivestimento Intonachino, i prodotti silossanici e ai silicati, e la linea elastomerica Ardelast. Per il cartongesso è stato messo a punto un prodotto specifico, Pareti Mobili, che garantisce ottima copertura per il cartongesso, non necessita dell’isolante ed è disponibile in tutta la mazzetta NCS. Per quanto riguarda le esigenze della nostra clientela siamo sempre riusciti ad evadere la domanda con il tintometro, che ci ha permesso di garantire un servizio veloce. E, infatti, al settore tintometrico abbiamo destinato una risorsa specifica: mio fratello Michele si è specializzato in maniera puntuale in tutto ciò che riguarda l’ambito dei sistemi tintometrici per offrire al cliente il miglior servizio di colorazione.

