



Nella foto:
Armando e Andrea Poma

Dai serbatoi auto all'hobbistica

Nata nel 1975 a Fossatone di Medicina, il primo affare di Farma (Fabbrica accessori ricambi moto auto) furono i tappi con chiave per evitare i furti di benzina. Gamma di prodotti e parco clienti si sono poi molto evoluti nel tempo, permettendo di puntare, oltre che all'accessoristica, alla componentistica di serie. Spostata l'attenzione dai mezzi a uso civile a quelli agricoli e da lavoro, oggi tra i prodotti e i servizi offerti da Farma spiccano i sistemi di rifornimento per gasolio e Urea per motori Euro6, le fusioni in zama e il nuovo reparto di stampaggio plastica in cui l'azienda opera anche in conto terzi. Chiave di volta è l'arrivo in azienda di Armando Poma, ex dipendente che nel 1987 ha rilevato le quote e assunto la presidenza del gruppo, che detiene tuttora. Oggi Farma, grazie anche all'ingresso in azienda di Andrea Poma, seconda generazione, ha riorganizzato la propria struttura per renderla maggiormente performante e al passo con le sfide del futuro. L'azienda oggi conta 86 dipendenti (molte le donne, soprattutto nei posti direzionali) all'interno del proprio stabilimento di 10mila metri quadrati, e investe annualmente oltre il 4% del fatturato in ricerca e sviluppo. Il fatturato 2016 è stato chiuso a circa 12 milioni di euro, in crescita del 3% sul 2015 e del 5% sul 2014. Il 40% del giro di affari dell'ultimo anno proviene dall'export (anch'esso in aumento sul 2015, +16%) che si sviluppa principalmente sui mercati esteri di Francia, Regno Unito, Giappone, Cina, Turchia, Repubblica Ceca, Brasile e India.

“La crisi si vince cambiando Qui nessuno resta a casa”

Alla Farma un piccolo impero basato sui tappi

Non chiamatela crisi: per Armando Poma, alla guida della Farma (Fabbrica accessori ricambi moto auto) dal 1987, è sempre stato solo un “modo differente di lavorare”.

Eppure anche lei nel 2009 avrà avuto i suoi problemi. No?

“Ho chiuso quell'anno con un buco di 5 milioni di euro nel fatturato”.

E non ha fatto una piega?

“Avevo davanti due strade: mettere tutti

in cassa integrazione o portare in azienda i miei risparmi”.

Cassa integrazione, ovvio.

“Io a casa non lascio nessuno. Vede, nel mercato di oggi sembra che l'unico margine di crescita possibile sia dato dal risparmiare ogni giorno un centesimo in più nelle forniture, nelle materie prime, con le esternalizzazioni. Ma non ci rendiamo conto che, così facendo, depauperiamo drammaticamente il nostro stesso settore”.

C'è un'altra strada?

“Noi abbiamo sempre ragionato al contrario. In primo luogo portando dentro nuove produzioni, come una fonderia di zama che abbiamo acquisito e che oggi lavora per noi e per altri. In secondo luogo valorizzando le persone e le idee che possono avere. Se poi mi mancano i soldi, piuttosto mi ipoteco la casa. Così è stato nel 2009”.

È bastato?

“Mi ha dato un anno per pensare a come affrontare i cambiamenti del mercato, dimenticando le rendite certe, le stesse con cui per anni le aziende della Motor Valley come la mia si erano beate. D'altronde io una storia simile l'avevo già vissuta”.

Ce la racconti.

“Vede, la prima fortuna di questa azienda furono i tappi a serratura per i serbatoi auto, in anni in cui tutto era considerato un accessorio da comprare a parte. È andata bene finché le auto non hanno iniziato a uscire dalle fabbriche superaccessoriate”.

Cos'ha fatto?

“Bisognava cambiare paradigma, puntare

direttamente ai primi allestimenti. Solo che per i grandi marchi noi eravamo microscopici. Così abbiamo puntato su quei mercati di nicchia nei quali, con il nostro nome e la nostra esperienza, potevamo ancora fare la differenza. C'era da studiare, perché un nuovo allestimento prevede ogni giorno nuove garanzie, certificazioni, adeguamenti normativi. Ma ci siamo lanciati con entusiasmo, e oggi il 50% dei nostri prodotti riforniscono il mercato dei mezzi agricoli e da lavoro”.

Nel 2009 cos'altro si è inventato?

“Prima di tutto abbiamo innovato il nostro prodotto principale, sviluppando sistemi di chiusura per serbatoi Adblue e per gli Euro 6. Quindi ci siamo detti: siamo bravi a fare tappi, perché fermarci a un solo mercato? Abbiamo acquisito un'azienda per lo stampaggio plastica e ci siamo allargati ai tappi per le macchine per le costruzioni, l'hobbistica, i serramenti, perfino le macchine per il caffè. I numeri ci hanno premiato: oggi produciamo 1,8 milioni di tappi all'anno, 25 milioni di particolari in zama, 800mila in plastica e abbiamo 470 clienti in tutto il mondo. Cina compresa”.

I numeri dell'azienda

1975 anno di nascita

A Fossatone di Medicina, si punta sugli accessori auto

86 dipendenti

Di questi, una parte significativa è donna, anche nei posti chiave

4 % del fatturato

È la quota che ogni anno l'azienda destina alla ricerca

12 milioni di euro

È stato il fatturato del 2016, in crescita del 3% sull'anno prima