

Forbar, esperienza e consigli per far sentire i clienti come a casa

Pubblicato: Lunedì 29 Ottobre 2018



Franco Sangiorgio festeggia 25 anni di brillante attività come titolare di **For.B.a.r. Srl**, azienda che opera da oltre 40 anni e che oggi è diventata **leader in provincia** di Varese essendo la realtà più importante, nel campo delle **forniture per ristorazione, bar, gelaterie, pasticcerie e comunità**.

Franco, stai per festeggiare i tuoi primi 25 anni di carriera in questo settore. Come li descriveresti?

La mia considerazione è che oggi mi trovo a festeggiare 25 anni di brillante attività, che rappresentano un traguardo, ma anche una partenza. Ho iniziato con una piccola realtà societaria composta solo da tre figure oggi con For.B.a.r. S.r.l. siamo un gruppo affiatato e vincente di oltre 20 persone. La mia fortuna iniziale è stata quella di partire con degli ottimi clienti di base, che poi erano(e sono) i bar, ristoranti, pasticcerie storici della provincia (tra gli altri Zamberletti, Sartorelli, Ghezzi e Pirola). Ho iniziato occupandomi della macchina del caffè, mentre con il passare degli anni ho, con la mia società, acquisito tutta la “meccanica del food”, intesa come produzione di arredi su misura, fornitura di attrezzature per bar, ristoranti, pasticcerie, alberghi e relativa assistenza tecnica che, per me e per chi collabora con me, è un comparto fondamentale nel generare fiducia e credibilità nell’acquisto. Il cliente, infatti, in caso di necessità sa che può sempre contare sul nostro supporto tecnico e ciò con il passare del tempo crea uno stabile e duraturo rapporto di fiducia.

Traguardo perché raggiunto con costante dedizione e con il supporto della mia famiglia e della squadra che ogni giorno collabora con me; da solo non avrei potuto raggiungere i risultati attuali. Il merito è di chi c’è ma anche di chi c’è stato, nel bene e nel male, perché anche dalle situazioni negative abbiamo, tutti insieme, sempre imparato qualcosa e preso spunto per crescere e migliorare.

Ci hai descritto il traguardo dei primi 25 anni e ora parliamo di futuro, di sfide, di obiettivi?

Noi abbiamo molto chiara la volontà di essere presenti nel mondo del food, pronti a soddisfare ogni esigenza espressa dai nostri clienti. Vogliamo proiettarci e proiettare il nostro cliente nella dimensione futura, soprattutto nel mondo dell’arredo, che è la cosa che oggi più ci avvince e ci stimola. Sono fermamente convinto che il permettere loro di avere un design o una realizzazione che piace porta fatturato, idee, evoluzione sia il nostro successo. Ci impegniamo quotidianamente con l’obiettivo di sviluppare il nostro lavoro, di crescere e conquistare nuovi clienti ma anche di rafforzare ulteriormente il rapporto con i clienti che abbiamo già acquisito da anni diventando così un punto di riferimento per tutto il settore.

Avete partecipato come ideatore e sponsor del concorso Best Bar 2018 promosso da Varesenews e lunedì 22 avete ospitato l’evento che è culminato con la premiazione del vincitore. Come hai visto questa esperienza?

Per prima cosa, anche se è scontato, voglio ringraziare di cuore Varesenews, Moka Sir’s e la splendida Chiara Bergonzi. Al di là della competizione, quello che voglio sottolineare è che è stato un momento di unione meraviglioso; in un attimo una delegazione di baristi, ristoratori, operatori food, di chi si occupa di comunicazione e di chi lavora dietro le quinte per far funzionare le macchine, si sono ritrovati tutti

insieme in una stanza, in un clima festoso, gioioso e di vero interesse, più che di competizione. È stata una giornata in cui sono stati trasmessi i concetti di cambiamento ed evoluzione, guardando anche ai trend e alle tendenze, che arrivano dall'estero e che in Italia facciamo ancora molta fatica a recepire.

Mi pare di capire che vi state concentrando molto sul settore della ristorazione collettiva. Dalla tua esperienza, da che parte sta andando il settore? Verso cosa siamo proiettati?

Secondo me i consumi fuori porta sono in crescita e lo saranno sempre di più; oggi la vita frenetica fa sì che ci sia sempre meno tempo per raccogliersi e di conseguenza la sfida vera per gli operatori è quella di creare e di offrire ai clienti delle situazioni di consumo appaganti che possano mettere a proprio agio tutti quelli che a casa non tornano e che per casa dovranno sempre di più intendere il locale stesso.

Noi, come i nostri clienti ristoratori, interveniamo nel comprendere le esigenze delle persone e vogliamo mettere nel nostro operato massima qualità e massimo impegno, perché anche noi, seppure in forma indiretta, trattiamo la vita delle persone.

Il nostro compito oggi è quello di guidare il titolare dell'esercizio commerciale nelle decisioni che deve assumere perché il benessere della clientela parte proprio dal locale che, purché piccolo e di periferia, deve diventare una piacevole e quotidiana "abitudine" in grado di accogliere e far star bene le persone che lo frequentano.

Il successo del locale, infatti, rappresenta il nostro miglior biglietto da visita.

Un locale vincente parte da un'idea vincente ed innovativa.

Quanto è importante l'immagine che trasmette Forbar attraverso i suoi collaboratori?

È fondamentale, perché le persone che collaborano con la nostra Società sono lo specchio di quello che Forbar è e vuole essere per i propri clienti. Abbiamo bisogno di trasmettere alla gente che ci siamo e che siamo gente seria, di cui ci si può fidare.

Siamo fortunati perché siamo un'azienda giovane e abbiamo tutte le possibilità per generare nuove figure che affiancando chi con Forbar lavora da anni, siano ambasciatori del nostro essere e dell'impegno che mettiamo ogni giorno nel dare risposte e nel trovare soluzioni.

di Ufficio pubblicità