

Autelektra

RICAMBI
AUTO



Da sinistra De Meo, Pasquini, De Paulis e D'Alfonso

a cura della Redazione

PIÙ FORTI DEL TERREMOTO

Da oltre 35 anni Autelektra è punto di riferimento nella vendita di ricambi all'Aquila e in Abruzzo. Dal 2014 è all'interno del Consorzio Asso Ricambi, scelta che ha portato molti benefici al ricambista aquilano.

Resistere ad un tragico evento come un terremoto è una di quelle imprese che meritano un grande rispetto. Autelektra Srl dell'Aquila è riuscita in tutto questo, trovando anche il modo corretto per aumentare il proprio business. Nonostante il sisma, il ricambista aquilano è rimasto chiuso solamente pochi giorni, riaprendo le attività ai clienti dopo una settimana dalla scossa. Questo grande spirito imprenditoriale deriva dalla lunga esperienza accumulata nel corso degli anni, da una forte conoscenza del mercato ma soprattutto dalla passione con cui i dipendenti lavorano in questa realtà. Scopriamo con Adele de Paulis, responsabile marketing e acquisti, i segreti del successo del ricambista abruzzese.

Quando e come nasce la vostra azienda?

Autelektra Srl nasce nel 1979 all'Aquila da tre soci, un operativo e due finanziatori, con lo scopo di distribuire ricambi elettrici. Inizialmente erano presenti, oltre ai soci, tre addetti all'interno di struttura di 250 metri quadri. Il 1984 segna la mia entrata nell'organico dell'azienda e nello stesso anno viene liquidato uno dei soci. Nel 1986 viene acquisita la totalità della proprietà. Dal 1990 vengono gradualmente inseriti i ricambi meccanici (che ad oggi rappresentano il 70% del fat-

turato) e abbiamo iniziato, con l'ingresso nel Network Magneti Marelli, un percorso di formazione e servizi dedicato alla clientela.

Avete acquisito altre attività? Che investimenti avete effettuato?

Nel 1998 l'azienda si è espansa grazie all'acquisizione di un'attività nella città di Avezzano, anche questa di natura elettrica. In breve tempo la realtà acquisita è stata trasformata in una attività di distribuzione di ricambi meccanici con tre addetti. Nello stesso periodo abbiamo introdotto la figura del tecnico specializzato, siamo entrati nel circuito Bosch e abbiamo aderito sin dalla sua fondazione al Network Point Service. Con il passare degli anni ci siamo specializzati in formazione, erogando circa dieci corsi all'anno. Per offrire sempre il miglior servizio alla nostra clientela, abbiamo costruito un centro diagnosi dedicato alle officine per supportarle nelle difficoltà tecniche e elettroniche. Nel 2005 è stata inaugurata una nuova filiale nella città di Rieti, dove lavorano 3 addetti al banco in una struttura di 700 metri quadri; naturalmente anche qui portiamo avanti il nostro programma formativo. Nel 2008 abbiamo acquistato una nuova struttura all'Aquila di ben 1000 metri quadri, dove non mancano sale corsi e sale riunioni.

Nel 2009 l'Aquila è stata colpita da un violento terremoto. Come avete reagito?

Nel 2009 abbiamo subito l'immane tragedia del rovinoso sisma che ha colpito la nostra città. Nonostante i profondi danni registrati in tutta l'Aquila, dopo solamente una settimana di fermo, eravamo già tornati operativi con tutte le nostre forze. Essendo cambiate, a causa del terremoto, l'urbanistica e la viabilità della nostra città, abbiamo deciso di aprire un nuovo punto vendita nella zona ovest. Grazie a questa scelta siamo in grado di servire con maggiore efficienza le nostre officine. Gli ottimi risultati commerciali riscontrati confermano come la nostra scelta sia stata corretta.

Da quante persone è composto il vostro organico?

In totale l'organico dell'Autelektra vede la presenza di 12 addetti più due venditori esterni. Tra le 12 persone impiegate, io mi occupo della parte acquisti e marketing, mentre il responsabile commerciale e il responsabile sistemi gestionali e amministrazione fanno parte della mia famiglia.



Adele De Paulis

Quali sono i punti di forza della vostra azienda?

Il punto di forza della nostra azienda sono senza dubbio i collaboratori di ogni ordine e grado. Il nostro team è un punto fermo per la clientela. Personalmente ritengo che i nostri dipendenti siano il vero valore aggiunto del nostro lavoro. Abbiamo sempre creduto nell'importanza dei rapporti umani, nella professionalità e nella competenza delle nostre risorse.

Come sta andando l'attività in termini di fatturato? Meglio o peggio rispetto all'esercizio precedente?

Il fatturato della nostra azienda è sempre cresciuto nel corso degli anni, nonostante il terremoto del 2009 e tutte le difficoltà che ha comportato. Ad oggi, mal-



Da sinistra Paolo Scarsella (magazziniere), Igino Rai (responsabile di filiale), Alessandro Scaesella (magazziniere) e Enzo Stentella (responsabile commerciale)

grado si senta sempre parlare di crisi, registriamo un trend positivo e vediamo il futuro con ottimismo.

Quale è la tendenza di acquisto da parte dei privati?

Tra la nostra clientela riscontriamo anche una parte di clienti privati. Negli ultimi tempi, la tendenza che abbiamo registrato nei nostri punti vendita è quella di una maggiore attenzione al prezzo di acquisto del ricambio, senza però mai rinunciare alla qualità.

Quali sono i ricambi più richiesti dalle officine? Ci sono ricambi stagionali?

La nostra specializzazione rimane il materiale elettrico come macchine rotanti, batterie, alzacristalli e ricambi dedicati all'aria condizionata. I prodotti più venduti sono quelli soggetti ad usura, come filtrazione, componenti frenanti e kit distribuzione. Parlando di ricambi stagionali in inverno vanno per la maggiore le batterie, mentre nei mesi più caldi si registrano maggiori vendite di ricambi A/C.

Fate parte di consorzi o gruppi? In caso positivo siete soddisfatti della vostra scelta?

Facciamo parte del Consorzio Asso Ricambi dal 2014 e siamo soddisfatti al 100% della nostra scelta, avendo trovato un gruppo molto coeso e attivo sul mercato. Asso Ricambi dispone delle "giuste armi" e offre il corretto supporto ai ricambisti, per poter operare al meglio in questo periodo storico così difficile.

Quali sono le prospettive per il futuro del ricambista?

Vedo legate le prospettive future per il nostro segmento al mondo del WEB, alla reazione delle officine rispetto ai repentini cambiamenti del mercato e dello stile di vita delle persone. A mio parere le officine dovranno valorizzare al massimo il loro know-how e offrire un sempre maggiore numero di servizi all'automobilista.