

DA VENT'ANNI SUL **MERCATO**

a cura della Redazione

Nel 2016 la S.C.I.R.A. SRL di Palermo festeggerà il ventesimo anno di attività. Nata inizialmente come vendita all'ingrosso, nel corso degli anni l'azienda siciliana è diventata un ricambista di riferimento del capoluogo siculo

La storia della S.C.I.R.A. SRL parte direttamente dal suo acronimo, ovvero Società per il Commercio Ingrosso Ricambi Auto. Fondata nel luglio 1996 da Salvatore Bellavista e Giovanni Faletta Caravasso, entrambi rappresentanti dello storico concessionario siciliano G. Elio Ficarra, che commercializzava sull'isola i marchi Ferodo, Ggt, Dayco, Mb, Behr Thomson e Shell Lubrificanti. Come ci racconta Salvatore Bellavista, "La nostra prima concessione la ottenemmo dalla MecArm, azienda produttrice di frizioni, in seguito la UNIGOM e successivamente la SIMER per le pastiglie freno. Per i dischi, non riuscendo a trovare aziende libere per il nostro territorio, decidemmo di creare un nostro marchio chiamato DRAKE. I dischi li acquistavamo da varie fonderie come Pilenga, mentre le ganasce da GNC dei Fratelli Gentile; oggi è un mar-



Salvatore Bellavista

chio appartenente a Ricci Ricambi." Dopo una prima fase di sola vendita all'ingrosso, l'azienda ha deciso di allargare il proprio business servendo direttamente le officine. Nel 2015 è entrato in società anche il Sig. Sauro Guido, da sempre collaboratore dell'azienda. Insieme a Salvatore Bellavista, conosciamo meglio la S.C.I.R.A. SRL.

Come siete organizzati a livello aziendale e operativo?

Ad oggi la nostra attività conta nove dipendenti. Nel 2008 ci siamo trasferiti nell'attuale sede di circa





800 metri quadri in via Dei Nebrodi a Palermo, posizionata strategicamente per accedere con rapidità alle autostrade A19 e A20. Inoltre abbiamo un magazzino per lo stoccaggio delle scorte e uno dedicato ai lubrificanti.

Oggi si parla sempre più spesso di accorciamento della filiera; voi siete stati dei pionieri al riguardo. Come fu presa questa decisione?

Io e il mio socio abbiamo deciso di iniziare a commercializzare prodotti anche al dettaglio, abbandonando l'ingrosso esclusivamente per la città di Palermo. Dopo un'attenta analisi del mercato, abbiamo ritenuto che i tempi fossero "maturi" per un accorciamento della filiera.

La scelta di aprire al dettaglio si è rivelata vincente?

Decisamente; siamo molto soddisfatti di aver aperto un punto vendita al dettaglio. Le ragioni di questo successo derivano da una serie di fattori; il primo sicuramente è legato alla nostra competitività rispetto alla concorrenza, dovuta al fatto di avere a catalogo un maggiore numero di componenti e proporli sul mercato ad un ottimo prezzo. In più, fin da subito, non abbiamo fatto credito al banco e questo ci ha permesso di avere sempre una buona liquidità: tale scelta ha ridotto gli oneri finanziari grazie al non utilizzo di prestiti dalle banche. Visto gli ottimi risultati, per dare un servizio efficiente alle officine, abbiamo stretto accordi con i depositi.

Fate parte di consorzi o gruppi? Se sì, esprima un'opinione al riguardo.

Facciamo parte del Consorzio Asso Ricambi. Siamo molto soddisfatti di questa scelta, perché possiamo utilizzare una lunga serie di servizi e offerte dedicate. Apprezziamo il grande lavoro svolto dal direttore Giampiero Pizza e dal presidente Italo Fumagalli.

Internet ricopre un ruolo sempre più importante: novità sul fronte del web?

Nell'arco di quest'anno cambieremo il programma gestionale e siamo al lavoro sul nuovo sito internet. Passando da Infinity a eSOLVER, abbiamo migliorato la nostra efficienza sul web. eSOLVER per i Motori - Ricambi è un prodotto TecDoc Inside: grazie all'integrazione in modalità "WEB SERVICE", è possibile interrogare la banca dati secondo i criteri "classici TecDoc" ed importare i dati all'interno dei documenti. Inoltre ai nostri clienti, stiamo offrendo un preventivatore che, in caso di necessità, può essere utilizzato come un gestionale ridotto. Gli autoriparatori, cliccando sul sito www.fastofficina.it, potranno fare preventivi, redigere fatture, inviare messaggi SMS ai propri clienti e tenere traccia delle riparazioni effettuate; inoltre potranno anche ordinare direttamente sul nostro magazzino.

Com'è andato il 2015? Avete sentito gli effetti della crisi oppure no?

Nonostante il difficile periodo economico che stiamo vivendo, abbiamo chiuso l'anno appena terminato con un aumento del 10% sul fatturato. Questo risultato per noi è molto importante, perché conferma la correttezza delle azioni intraprese e ci dà ancora più fiducia per il futuro.

Prospettive con l'utente finale?

Per quanto riguarda il privato, dal nostro punto di vista ci sono importanti margini di crescita. Proprio per questo motivo, nel corso del 2016, faremo un accordo con una nota società di carte sconto molto diffusa in città che ci darà maggiore visibilità; abbiamo anche accordi con il sindacato di Polizia e con i tassisti.