



# ALFISTI PER TRADIZIONE

**Afra (specialista in Alfa Romeo e auto italiane) è uno di quei ricambisti legato ai valori trasmessi da quasi 70 anni di attività, ma che sa capire per tempo come si evolve il mercato. Con un magazzino di 4.000 metri quadri e 120.000 riferimenti, già a fine anni '90 si è compresa l'importanza dell'e-commerce, offrendo adeguato servizio per aiutare il cliente a fare la scelta giusta.**

a cura della Redazione

**Q**uattromila metri quadrati di magazzino per circa 120.000 riferimenti gestiti e 30 persone occupate. Sicuramente Afra è una realtà efficacemente gestita dalla famiglia proprietaria fin dai tempi del dopoguerra, che nel corso degli anni è diventata punto di riferimento specializzato nella vendita di ricambi per vetture d'epoca. All'inizio quasi esclusivamente Alfa Romeo, marchio di cui la famiglia è stata concessionaria, poi plurimarche italiane. Alla consociata Atimar è affidata la gestione del business di pneumatica industriale per veicolo pesante e industria, inclusa la progettazione di impianti frenanti per veicoli speciali.

#### **Ultimi investimenti**

Negli ultimi anni, i più corposi investimenti sono stati fatti nei software gestionali, nell'apertura del canale di commercio elettronico B2B e nel

## CARTA D'IDENTITÀ | AFRA

La storica realtà milanese Afra nasce nel 1946, quando nell'immediato dopo guerra Adriano Giorgetti e il fratello decidono di aprire una società di ricambi Alfa Romeo, dopo aver lavorato per diversi anni al Portello. L'azienda, ormai alla terza generazione, è rimasta negli anni a conduzione familiare. Attualmente vi lavorano Claudio Giorgetti, figlio di Adriano, con i rispettivi figli Alessandra (nel settore export che vale un quarto del fatturato) e Matteo, che segue la parte amministrativa e finanziaria. Dopo pochi anni dall'apertura, nel 1948 viene aperta una filiale a Roma e poi una a Verona. Inoltre l'espansione avviene anche all'estero, con depositi in Svizzera e in Argentina, che però nel corso degli anni sono state chiuse per mancanza d'esigenza di avere depositi esteri. Attualmente quindi restano operative la filiale di Verona e la sede di Milano.

**miglioramento del sito aziendale. Dal punto di vista di dimensioni però è stata chiusa purtroppo la filiale di Roma per l'insostenibile crisi di liquidità che attraversa l'Italia del centro sud. Nonostante questo, in azienda si punta molto sulle risorse umane, fondamentali per l'attività. Il settore in cui si opera infatti è altamente specializzato e per questo richiede competenze che altrove sono a volte improvvisate. D'altro canto poi c'è la fortuna che tutto il personale è fortemente motivato perché appassionato prima di tutto, e questo facilita il suo apprendimento e la sua evoluzione. La "cultura" dell'auto è supportata dall'utilizzo**



## I RICAMBI VINTAGE PIÙ RICHIESTI

- Serie motore
- Testine sterzo
- Freni
- Ricambi ad alta rotazione (filtri etc.)
- Guarnizioni in gomma





di cataloghi originali, disegni di parti di ricambio, specifiche tecniche dal 1930 a oggi e da un sistema informatico completo.

### Il business

Nonostante s'investa molto per crescere l'azienda, il fatturato è in lieve contrazione, come accade per molti. Purtroppo il mondo dell'auto è in forte crisi, le auto fanno sempre meno chilometri, sono costruite meglio e la fidelizzazione al concessionario è sempre più vincolante per motivi elettronici e tecnici. In questo momento, persino il settore dei ricambi d'epoca subisce la difficile congiuntura economica e il clima di terrorismo fiscale investe naturalmente anche l'appassionato d'auto d'epoca che si sente vuoi o non vuoi come un "evasore milionario". Insomma, oggi si cerca allora ossessivamente il prezzo più basso, senza considerare che a minori costi corrisponde generalmente una qualità più bassa del prodotto e del servizio erogato.

### La nicchia: le auto d'epoca

Il mercato dei ricambi d'epoca negli ultimi anni (aiutato anche dal fatto che questo tipo di vetture ha visto le proprie quotazioni in continua crescita al punto da diventare anche un investimento) è cresciuto molto. Questo ha portato il nascere di tanti piccoli operatori, che spesso non hanno né la struttura né le competenze per fornire supporto pre e post-vendita, ma agiscono quasi esclusivamente sulla leva del prezzo e inserzionando qualche prodotto su ebay. Inevitabilmente poi è cresciuta anche la concorrenza sia italiana, sia estera. Morale, in media un ricambio di auto d'epoca oggi permette senz'altro maggiori margini di uno "convenzionale", ma assottigliati rispetto a qualche tempo fa.

### Internet? Indispensabile

Il commercio elettronico viene sperimentato dal 1999, tant'è che buona parte del fatturato estero deriva proprio dal web. Però "capirsi" on line a vol-

## IL FASCINO SENZA TEMPO

Per Afra il mercato di riferimento è il mondo Alfa Romeo. Si tratta di uno dei marchi più apprezzati dai collezionisti. Il maggior circolante riguarda naturalmente le auto dal valore più accessibile, come la Duetto e la Giulia per quanto riguarda Alfa, la Fulvia per la Lancia e la piccola 500 per la Fiat. L'auto d'epoca per molti è una passione se non altro perché magari è l'auto che guidava papà o l'auto che ha fatto sognare quando si guardavano le corse sulla tv a tubo catodico o in un autodromo. La mille miglia fa sognare ancora oggi e molti giovani a bordo strada durante l'evento forse sperano che magari un domani si potranno comprare un'auto come quella che è appena sfrecciata davanti agli occhi.



te è complesso, ma in Afra si risponde spesso con supporti cartacei, audiovisivi e fotografie, in modo da evitare ogni tipo di errore. In linea di massima l'e-commerce ha soprattutto un grande punto a favore: il cliente fa tutto da solo, valuta, sceglie, ordina. Per quel che riguarda invece gli strumenti informatici, si utilizza un sistema gestionale della TeamSystem e poi ci si avvale di strumenti come TecDoc e Inforicambi.

### Il fattore prezzo

Oggi la velocità di consegna, ovvero l'efficienza del servizio, è importantissima, così come la disponibilità di magazzino (su cui si punta molto). Purtroppo specie in questo momento storico però, il prezzo del ricambio rimane ancora fondamentale. Quello che si spera, è che in tempi migliori il fattore costo tornerà a essere bilanciato almeno in parte su valutazioni anche in termini di servizio, competenza, disponibilità e affidabilità. Del resto, già oggi chi lavora con qualità e competenza sa che si pagano e le fa pagare a sua volta. Chi si limita a far dipendere tutto esclusivamente dal prezzo, è consapevole che da quel fornitore in caso di problemi non otterrà molto.