



**GIUSEPPE CRIACHI**  
Presidente di L'Elettrica Spa

## Incrementare il livello dei servizi Scelte che consolidano il business



L'ingresso al banco  
per la vendita  
all'ingrosso della sede  
di Empoli

**I progetti a breve e lungo termine de L'Elettrica Spa, impresa a conduzione familiare che impiega ben 150 addetti nelle filiali dislocate in tutta la Toscana e in Emilia Romagna**

Con i suoi 17 punti vendita, L'Elettrica rappresenta uno dei brand più radicati sul territorio. Alle filiali collocate da nord a sud, dalla provincia di Massa a quella di Grosseto, s'è aggiunta di recente quella rilevata dalla F.lli Bellentani a Bologna. Quest'operazione, avvenuta tra due realtà che fanno parte del consorzio Elex Italia, ha permesso a L'Elettrica Spa di rafforzare la propria azione in uno specifico segmento: l'automazione industriale. Infatti, secondo quanto spiega Giuseppe Criachi, fondatore e presidente dell'azienda empolesse "l'operazione ci ha permesso di acquisire un prezioso know-how nell'ambito dell'automazione industriale, settore nel quale intendiamo investire ancora".

**Dunque, il comparto industriale è quello che al momento riveste la maggiore rilevanza strategica per voi?**

Sì, poiché la crisi dell'edilizia ha eroso i fatturati del settore civile

e anche dell'illuminotecnica, che rappresentano da sempre nuclei storici di specializzazione de L'Elettrica. Negli ultimi anni abbiamo pertanto formato il personale delle filiali di Massa, Luc Sansepolcro, creando divisioni specializzate in quest'area. Come seguito all'iniziativa anche a Empoli, Prato e Pescia, allo scopo di servire il territorio regionale in maniera omogenea. Al di là del caso specifico, la formazione continua del personale ha un ruolo primario in seno alle strategie programmatiche aziendali.

**Considerato il percorso fin qui compiuto, la priorità sarà quella di rafforzarsi ancora in Toscana o puntare alle aree limitrofe?**

Credo che il territorio regionale non presenti ulteriori spazi di crescita nell'ambito del materiale elettrico. Nel breve termine puntiamo pertanto a consolidare le filiali di Prato e Pisa, aperte due anni fa. Le strategie di crescita futura saranno incentrate su aree vicine così come abbiamo appena fatto con l'inizio dell'operazione di attività sul mercato emiliano attraverso la filiale di Bologna acquisita da Bellentani. Grazie ai punti vendita di Orbetello e Sansepolcro riusciamo, inoltre, a raggiungere diversi installatori di Umbria e Lazio.

### ESPANSIONE CONTINUA

Giuseppe Criachi ha dato vita all'Elettrica Spa nel 1986, sostanzialmente con un magazzino all'interno della sua abitazione. Di lì a poco rilevò un'impresa di Sansepolcro. Quindi, la progressiva espansione territoriale che cominciò con le filiali di Montecatini e Figline

Valdarno e fino all'attuale assetto: sede a Empoli, 16 punti vendita in Toscana da Aulla a Orbetello e uno a Bologna. Contribuisce al presidio capillare di questa vasta area una rete di agenti che, oltre alla Toscana, copre anche una parte di Umbria, Lazio ed Emilia Romagna. Le strategie

commerciali hanno portato nel corso degli anni a un'offerta multicanale, che si articola attraverso i settori di materiale elettrico civile ed industriale, automazione, cavi elettrici, apparecchi di illuminazione, illuminazione d'arredo, riscaldamento e energie rinnovabili. Il fondatore è tuttora al timone

dell'azienda con tutta la famiglia: Franca Brogialdi, sua moglie, membro del consiglio d'amministrazione e i figli Alessandro e Andrea, che hanno la carica di consiglieri delegati. Alessandro è peraltro entrato da qualche anno nel CdA di Elex Italia, sempre in qualità di consigliere.



## L'ULTIMO SERVIZIO DISPONIBILE: LA APP PER SMARTPHONE O TABLET

Lanciata da pochi mesi, L'ELETTRICA B2B è l'app per dispositivi Android e iOS che permette di fare ordini con pochi "tap" sullo schermo del proprio smartphone o tablet. Con la app il cliente può navigare nella lista degli articoli, selezionare quelli di suo interesse e inserirli nel carrello 'on line', modificare, eliminare o aggiungere nuovi prodotti, avere un carrello diverso per ciascuna filiale. Inoltre, l'utente ha la possibilità di consultare i dati degli ordini inevasi e prendere visione di statistiche.



Alcune schermate della app

gruppo conferisce un tocco di prestigio alle imprese aderenti. Alla luce delle esperienze passate, ritengo che Elex Italia sia il consorzio maggiormente in sintonia con la nostra vision imprenditoriale.

### La distribuzione avverte l'esigenza di innovare il business, ma il confronto con l'industria non è sempre privo di asperità...

I grossisti hanno lo stesso obiettivo dei loro fornitori, vale a dire generare fatturato. Per riuscirci, occorre mantenere snelle le imprese e, nello stesso tempo, riuscire a incrementare il livello del servizio erogato. Non soltanto in senso finanziario, come purtroppo accade, bensì in termini di supporto tecnico e commerciale a tutto tondo. E' su questi argomenti che occorre trovare un punto d'incontro con la produzione.

### Da cosa si potrebbe ripartire?

Il sell-in fine a sé stesso non è utile alla distribuzione, né all'industria, se non in una prospettiva di breve termine. Invece, sarebbe opportuno che i fornitori evitassero di acquisire autonomamente delle quote di mercato e di praticare scontistiche elevate, riconducendo la pratica del transfer-order a parametri realmente sostenibili.

contatto diretto [mascioli.s@lelettrica.it](mailto:mascioli.s@lelettrica.it)

Una delle 16 filiali

### ne state gestendo la crescente difficoltà degli installatori fettuare pagamenti puntuali?

orre convivere con questi problemi conservando la speranza  
a miglioramento che tuttavia, a mio avviso, è tutt'altro che im-  
ente. Cerchiamo, comunque, di sopperire alle gravi mancanze  
settore bancario dando un po' di respiro ai nostri clienti part-  
che così possono continuare a lavorare.

### te valutato il ricorso all'assicurazione del credito?

na abbiamo scelto di non avvalercene, in quanto si tratta di uno  
mento non pienamente compatibile con le nostre esigenze. Utiliz-  
no, invece, i servizi del Cerved per valutare la solvibilità dei clienti.

### li contromisure ritiene possano contribuire ad alleviare ituazione?

iblocco dei debiti della pubblica amministrazione, annunciato  
Governo nelle ultime settimane, potrebbe mettere gli installa-  
nelle condizioni di onorare a loro volta gli impegni assunti nei  
fronti dei propri fornitori. Il contributo più incisivo, però, do-  
bbe arrivare dal settore bancario con una serie di interventi di  
ertura dell'accesso al credito per le piccole e medie imprese.

### rocazione del grossista è, tradizionalmente, anche quella are credito al cliente.

to, ma negli ultimi anni questo aspetto è diventato eccessiva-  
te gravoso, comportando delle difficoltà non soltanto finanzia-  
na anche organizzative, in seno alle nostre aziende.

### resenza in un consorzio, nel vostro caso Elex Italia, sta ri- ando decisiva per far fronte alle attività quotidiane?

ondivisione a livello consortile delle problematiche quotidiane è  
to utile, a maggior ragione nell'attuale stato dell'economia. Oltre  
indiscutibili benefici sul piano organizzativo, che permettono di  
centrarci meglio sulla creazione di business, l'appartenenza al

