

## Dare fiducia alla clientela conviene. La Raelcon di Laveno cresce del 30%

**Date** : 19 Gennaio 2021

La **Raelcon**, azienda di Laveno Mombello specializzata nella distribuzione di accessori e componenti del settore dell'elettronica di consumo, nonostante il Covid nel 2020 ha registrato una crescita del fatturato del 30% , a fronte di una crescita media del 5-6%. (**Foto la Voce Bcc**)

Nata nel 1996 per volontà della famiglia Osti, la **Raelcon** srl di Laveno Mombello ha avuto due vite. Fino al 2012 l'unica attività era quella di rappresentanza per aziende leader nel settore di accessori e ricambi come **Philips e Whirlpool**. Da quel momento in poi ha iniziato ad acquisire **brand storici**, come **AEV** (Apparecchiature Elettroniche Varesine), attivo nel settore della ricezione dei segnali televisivi a livello regionale, **Matsuyama**, **Global**, conosciuto per i set top box e di **EWIG**, dedicato alla produzione di strumenti da laboratorio per la saldatura. Tutti marchi semiconosciuti al grande pubblico, ma noti da anni all'interno dei professionisti del settore B2B. «Oggi Raelcon conta circa **4.000 referenze gestite** da un magazzino semi automatizzato, che nel corso degli anni si è implementato sempre di più», precisa **Fabio Osti**, presidente del consiglio di amministrazione.

L'ultima novità apportata dalla pmi varesina, che attualmente conta una **quindicina** di dipendenti, è l'apertura lo scorso febbraio, in piena emergenza Covid, di una nuova **divisione** dedicata ai prodotti per la protezione personale, **Raelcon Healt Care division**. Ed è proprio al termine di un anno così difficile e sfidante che l'azienda ha **realizzato un inatteso +30%** nel fatturato, passando da **4,3 a 5,7 milioni di euro**. «Non ce lo saremmo mai aspettati – spiega Osti –. Quando abbiamo iniziato l'attività di rilancio di marchi e prodotti dismessi nel 2012, partivamo da un fatturato annuo di **500mila euro**. Con una crescita che si attestava ogni anno tra il **5 e il 6%**. Dopo il primo lockdown di marzo ci siamo accorti che i numeri erano cresciuti in maniera importante: credevamo si trattasse di un fatto momentaneo, ma in realtà abbiamo continuato a crescere per tutto il resto del 2020».

Secondo l'amministratore delegato di Raelcon, le ragioni di tale incremento vanno ricercate in **tre fattori**: nonostante le chiusure preannunciate, l'azienda di Laveno Mombello **non ha bloccato le importazioni** dei materiali dall'estero, ha **aiutato** i propri clienti rimandando i pagamenti che gli stessi avevano in sospeso. Un atteggiamento positivo, in un contesto generale di sfiducia e incertezza, che ha consolidato e **valorizzato il legame con la clientela**, che a sua volta ha ben gradito questa attenzione. Infine, il ruolo fondamentale giocato dalla **selezione di famiglie di prodotti di largo consumo**, fatta nel corso degli anni, che in questa situazione di confinamento forzato si è rivelata vincente.

«Mi hanno preso tutti per matto - racconta Osti - quando ho deciso di far arrivare comunque i

materiali, **pagandoli in anticipo** e, per giunta, permettendo ai clienti una dilazione del pagamento: sembrava un disastro annunciato e invece questa vicinanza mostrata nei confronti della nostra clientela è risultata vincente».

La Raelcon lo scorso anno ha fatto investimenti creando una nuova divisione e assumendo tre nuovi collaboratori. Dunque **per il 2021 l'azienda prevede un'ulteriore crescita**. «L'investimento è un passaggio fondamentale per rimanere competitivi - conclude Osti - quanto lo è il web per essere in grado di mantenere un determinato livello di servizio. Quello che ci preoccupa è che si possa verificare una riduzione dei consumi, anche drastica, nel momento in cui terminerà lo stato di crisi, ancora in atto. Al momento viviamo in una sorta di bolla e fino a quando le cose non cambieranno, i nostri numeri rimarranno costanti o in crescita».