



Corrado Fracassi,  
Amministratore Delegato di La Laser



Corrado Fracassi impegnato nella gara internazionale "Silver Cup" la 6 ore di Vallelunga

## A piena carica

**Specializzata da sempre nelle batterie, negli ultimi anni La Laser ha incrementato costantemente il proprio business grazie anche al mandato per la distribuzione del marchio Varta**

di Manuela Battaglini

**A**zienda basata a Roma, che ha fatto della specializzazione sulle batterie il proprio punto di forza, La Laser è stata fondata nel 1993 e negli anni è costantemente cresciuta, sia in termini di volume di vendite sia di fatturato, mantenendo al contempo la sua impronta di azienda familiare. La svolta è arrivata nel 2016, con il mandato di agenzia per il marchio Varta di Clarios, che ha permesso all'azienda di acquisire nuovi clienti e di espandere il proprio business, potenziando contemporaneamente i servizi e la logistica. Con Corrado Fracassi, Amministratore Delegato dell'azienda - un passato di pilota di corse automobilistiche ed una certa attitudine alla velocità - abbiamo ripercorso le principali

tappe di un percorso di crescita accelerata, dando anche uno sguardo al futuro del settore.

**Partiamo dalle origini dell'azienda e dai principali passi che l'hanno portata ad essere quello che è oggi...**

“La Laser nasce nel 1993, fondata da mio padre Enrico Fracassi, forte di un'esperienza quarantennale nel mondo degli accumulatori. Sono state molte le trasformazioni che si sono susseguite nel corso degli anni tra cui la decisione coraggiosa, durante la crisi del cosiddetto debito sovrano nel 2010-2011, di riorientare la formula imprenditoriale. Da quel momento l'azienda ha avviato un cambiamento

Alcune batterie dei marchi commercializzati da La Laser



radicale che l'ha portata all'acquisizione di un capannone di 1.100 m<sup>2</sup> - l'attuale sede - presso il Tecnopolo Tiburtino e ad effettuare consistenti investimenti in innovazione, e ad una crescita marcata e costante. Nel 2012, l'acquisizione del mandato da parte di Johnson Controls (oggi Clarios) per la distribuzione come agenti in esclusiva del marchio Safa, uno storico brand acquisito da Clarios. A differenza di altre realtà che negli anni hanno diversificato il business, noi abbiamo puntato sulla specializzazione negli accumulatori. La scelta è stata vincente e nel 2016 ci è stato affidato anche Varta, marchio premium di Clarios, che ci ha consentito di aggiungere una vera punta di diamante alla nostra offerta. Questo ci ha consentito non solo di sostenere il trend di crescita precedente ma ha portato negli anni successivi ad una crescita incrementale molto

importante dell'azienda, che oggi detiene oltre il 20% della quota del mercato di riferimento”.

### **Quale valore aggiunto ha portato la partnership distributiva con Clarios a voi e ai vostri clienti?**

“In questi anni abbiamo fatto un buon lavoro di posizionamento del marchio Varta, che nel Lazio aveva ancora importanti margini di sviluppo. Anche la progressione del fatturato è stata notevole: quest'anno arriveremo a fatturare 10 milioni di euro. Il tutto sostenuto da una profonda 'cultura del cliente' che da sempre ci contraddistingue. Infatti siamo rimasti fedeli a quello che definirei lo 'stile La Laser', uno stile imprenditoriale di carattere e visione basato su una prassi imperniata da sempre sul rispetto di tutti gli stakeholder. I nostri clienti vengono seguiti con attenzione

**“In questi anni abbiamo fatto un buon lavoro di posizionamento del marchio Varta, che nel Lazio aveva ancora importanti margini di sviluppo”**

dalla consulenza all'acquisto fino alla gestione dello smaltimento delle batterie esauste. Siamo infatti intermediari, iscritti all'Albo dei Gestori Ambientali, per il conferimento delle batterie esauste presso i centri di raccolta autorizzati. I clienti ci premiano e scelgono La Laser anche per l'assistenza post vendita,

soprattutto per quanto riguarda la gestione delle garanzie”.

### **Come siete strutturati a livello organizzativo e logistico e che tipo di servizio offrite in termini di consegne?**

“L’organico è costituito da 10 persone a cui si aggiungono 3 agenti di vendita. Io ho il ruolo di Amministratore Delegato, mentre mio padre mantiene la carica di Presidente. In azienda sono entrati anche i miei figli: Enrico Jr, che da sei anni si occupa di grandi clienti, e recentemente anche Monia, che si occuperà delle risorse umane e dell’amministrazione. Abbiamo un team molto affiatato: Giulietta Frittelli al marketing, Rosa Palmeri alla contabilità, Alessandro Proietti al commerciale, Diego Cimmaruta al Customer Service e recentemente è entrato in azienda anche il nostro ex stagista Michele De Nunzio. Nell’area operativa lavorano Salvo Militello, Claudio Santamaria e Luca Romano. Oltre a Varta, continuiamo a distribuire i marchi Safa, Optima ed Hella, ultimo arrivo tra i marchi affidatici da Clarios. Su Roma siamo dotati di una flotta di proprietà, che ci consente di effettuare direttamente le consegne; entro le 4-12

**“I clienti ci premiano e scelgono La Laser anche per l’assistenza post vendita, soprattutto per la gestione delle garanzie”**

ore riusciamo a gestire l’ordine. Per il Lazio ci affidiamo invece ad un pool di corrieri”.

### **Siamo prossimi alla fine dell’anno ed è tempo di bilanci: come è andato il 2022, quali le iniziative, i traguardi raggiunti, le problematiche affrontate in un anno complesso come quello trascorso?**

“Il 2022 è stato un anno molto positivo, con un incremento di circa il 10% rispetto al fatturato dell’anno precedente. Sicuramente un buon risultato, considerando che è da 5 anni che siamo in crescita esponenziale. Abbiamo infatti ripetuto una performance non immaginabile, considerando che siamo arrivati dal periodo pandemico dove i lockdown hanno creato un boom di sostituzioni di batterie. Non ci siamo però adagiati sugli allori, impegnandoci a conquistare nuovi clienti e cercando in tal modo di mantenere il trend. Particolarmente importante è stata la crescita con Clarios: l’anno scorso abbiamo chiuso l’anno commerciale con 135mila batterie vendute, quest’anno arriveremo a 150mila”.

### **Uno sguardo al futuro: cosa si aspetta La Laser dal 2023, un anno che presenta differenti criticità a livello economico mondiale, ma anche delle opportunità legate alle politiche territoriali e al mercato nazionale?**

“Viviamo in un momento molto incerto sul piano economico e geopolitico e le tante incertezze si riflettono sul mercato: prezzi delle materie prime, costi energetici e di trasporto, inflazione. Siamo attenti, in maniera corretta,



Foto di gruppo del team di La Laser

a come evolverà la situazione. In un solo anno ci sono stati ben tre aumenti sui listini delle batterie, noi abbiamo cercato di mediare senza riversare tutti questi aumenti sul mercato, consapevoli che la competizione sui premium brand è molto accesa. Questa strategia ci ha premiato e l’essere riusciti ad assorbire parte degli aumenti ha riscosso l’apprezzamento del mercato. Nel 2023 impatterà anche il nuovo assetto politico dell’Italia, sarà un periodo complicato ma voglio essere positivo, mi aspetto una ripresa del tasso di crescita, messo in pausa dalle ripercussioni del conflitto in corso, e che l’economia italiana possa iniziare a beneficiare anche delle politiche di sostegno attuative del PNRR”.

### **I cambiamenti saranno molto consistenti anche per tutto il settore automotive, a partire dalla spinta verso l’elettrico...**

“Personalmente considero il full electric, almeno per il momento, un passaggio decisamente problematico, visto che in Italia non abbiamo ancora le infrastrutture necessarie. In un mondo che corre sempre più velocemente è difficile pensare di essere vincolati per 30-40 minuti alla ricarica della vettura. La strada più percorribile, a mio avviso, è quella dell’ibrido: la stessa Formula 1, che come ben si sa anticipa sempre i cambiamenti, sta investendo molto in questa direzione e c’è da aspettarsi che nei prossimi anni troveremo queste innovazioni anche nelle vetture di serie”.



La famiglia Fracassi, alla guida di La Laser: al centro il Presidente Enrico Fracassi; a sinistra il figlio, l’AD Corrado Fracassi; a destra la terza generazione, i nipoti Enrico Jr. e Monia