



Dall'idea al successo



APPUNTAMENTO N° 1

Ogni settimana sul *QdS* spazio ai percorsi delle famiglie che, con dedizione e sacrifici, hanno vinto le loro "scommesse"

Le eccellenze imprenditoriali siciliane dagli albori all'affermazione economica

Racconti di perseveranza, caparbieta, testardaggine, con protagonisti che hanno lottato per affermare le loro idee



PALERMO - Decenni, in qualche caso anche secoli, di storie che hanno tracciato il percorso non soltanto economico, ma anche sociale, della nostra Isola, spesso del nostro Paese e, perché no, a volte sono riuscite anche a travalicare i confini nazionali.

Storie che raccontano di scommesse vinte - non sempre alla prima occasione, anzi spesso dopo tanti tentativi - con le suole delle scarpe consumate sotto il sole, la

pioggia e il vento. Racconti di perse-

Storie che saranno fonte di ispirazione per le nuove generazioni

veranza, caparbieta, testardaggine, con protagonisti che hanno dovuto lottare per far a volte solo com-

prendere agli altri le proprie idee ma alla lunga hanno visto i propri sogni diventare realtà.

Sono "Le belle storie delle famiglie siciliane", raccontate dagli albori al successo, che saranno al centro di una nuova rubrica con cadenza periodica pubblicata sul *Quotidiano di Sicilia*. I percorsi delle famiglie siciliane che si sono impegnate nel settore imprenditoriale sono stati sempre di casa per il *QdS*, che adesso ha però voluto dar loro

ancora più spazio ideando questo approfondimento dedicato esclusivamente a loro. Ogni settimana, dunque, spazio a un approfondimento con al centro chi, per generazioni, ha scritto la storia dell'imprenditoria siciliana, nazionale e non soltanto.

Sacrifici, idee geniali, determinazione e coraggio sono gli elementi spesso comuni all'interno di queste storie coinvolgenti, che però hanno tutte un unico comune denominatore rappresentato da un lieto fine fatto di affermazione sul mercato, soddisfazioni professionali - e ovviamente anche economiche - e un pizzico di rivalsa nei confronti di chi ha scambiato una grande intuizione per una cantonata. La storia del nostro

tessuto imprenditoriale, in tutte le sue sfaccettature, rivive dunque sul Quotidiano di Sicilia, rigorosamente narrata dai protagonisti che l'hanno scritta con il sudore della propria fronte o da coloro i quali hanno raccolto una pesante eredità familiare e oggi sono al passo con i tempi.

Racconti che non soltanto aiuteranno i lettori a scoprire ciò che ha posto le basi per lo sviluppo dell'economia isolana, ma che saranno d'ispirazione anche per le nuove generazioni e per coloro i quali hanno voglia di impegnarsi per dar vita alla loro idea imprenditoriale realizzando i loro sogni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



COMUNICAZIONE AZIENDALE

ANTONINO ONOFARO RACCONTA IL SUCCESSO DI COMPUTERS PARTS

Il percorso pluridecennale, dalla nascita al consolidamento, dell'azienda messinese punto di riferimento nel settore informatico e tecnologico

La forza delle idee e il coraggio di mettersi in gioco: storia di un'impresa "costruita" su una passione

Una storia imprenditoriale di successo, nata da un'intuizione, dalla scelta coraggiosa di mettersi in gioco. Si potrebbe descrivere così il percorso di Computers Parts, azienda messinese attiva nel settore dell'informatica e della tecnologia. Nata nel 2010, in questi anni ha acquisito un enorme know how sia nel rimettere a nuovo strumentazioni tecnologiche aziendali, certificando in maniera tracciabile il lavoro svolto su ogni singolo componente trattato, che nel selezionare i prodotti adatti ad ogni tipo di pubblico. Infatti Computers Parts (www.computersparts.it), oltre che a sviluppare direttamente progetti di roll out e forniture per aziende, è proprietaria sia del brand Messoanovo (www.messoanovo.it), focalizzato sulle esigenze e l'assistenza a privati o microimprese, che di Spare Parts Market (www.sparepartsmarket.it), specializzato nella vendita di pezzi di ricambio di attrezzature informatiche.

L'idea vincente è quella di Antonino Onofaro, giovane e intraprendente imprenditore che ripercorre così la sua storia personale e professionale: "Da piccolo il mio sogno era diventare calciatore, sono arrivato a giocare prima in Serie D e poi in Eccellenza. Però avevo anche



un altro hobby, un po' strano per un ragazzino di 12 anni, cioè smontare le stampanti per capire come funzionavano, oltre che, in generale, una passione per l'informatica. Nel 2010 la mia ragazza (e attuale moglie), rimase incinta. All'epoca avevo 25 anni, il calcio non mi garantiva un futuro stabile e quindi decisi di appendere le scarpette al chiodo e tornare a vivere a Capo d'Orlando. Trovai un lavoro e dopo pochi giorni nacque mia figlia, ma la mia serenità svanì presto quando incassai il mio primo stipendio di 400 euro e subito dopo mi fu tagliata l'energia elettrica perché non avevo pagato in tempo la bolletta. Non avendo il coraggio di chiedere

soldi ai miei genitori, per ben 16 giorni rimanemmo a lume di candela, e maturai una decisione fondamentale: non potevo far dipendere la mia vita e il futuro della mia famiglia da altre persone".

"Così decisi di risolvere la mia passione per l'informatica e mi accorsi che su eBay alcune stampanti che conoscevo molto bene venivano vendute usate in grossi quantitativi. Ne comprai una guasta a 10 euro che, con altri 14 euro e poche ore di lavoro, riuscii a sistemare e mettere in vendita online a 80 euro. Dopo poche ore, con mia grande sorpresa, qualcuno la acquistò. Così, con i soldi gua-

dagnati, comprai altre 4 stampanti dello stesso tipo. Di nuovo, in poche ore vennero acquistate. Capii che, investendo un po' di più, l'attività poteva funzionare. Con grandi difficoltà, dopo aver interpellato ben 7 istituti, grazie alla fiducia di un direttore di banca ottenni un prestito per comprare un intero camion di fotocopiatrici. Per farla breve, il risultato fu straordinario: acquistai un altro camion di materiale e con i ricavi riuscii sia a estinguere il prestito dopo appena 90 giorni a continuare con gli acquisti". "La strada era segnata e da allora è stato un crescendo: la vendita tramite marketplace cresceva a dismisura, i prodotti ricondizionati stavano cominciando ad attirare la fiducia dei consumatori, tanto che nel 2012 dovetti affittare altri due garage per stoccare materiale e chiedere a mia moglie di occuparsi del servizio clienti. Nel 2014 ho affittato un magazzino di 6mila mq (oggi di proprietà) e ho assunto le prime 3 persone (adesso siamo in 12), ampliando le categorie di prodotti trattati con i computer ricondizionati desktop e portatili.

"Oggi la crescita di Computers Parts non si è ancora fermata. Dal 2010 sono stati serviti più di 350 mila clienti. Giornalmente

evadiamo più di 100 ordini per privati tramite siti internet dedicati e marketplace su eBay e Amazon. Forniamo merce a circa 600 rivenditori sul territorio nazionale e abbiamo avviato importanti collaborazioni verso molti Paesi di tutto il mondo, esportando interi container di prodotti ricondizionati. Nel magazzino sono presenti in pronta consegna circa 100 mila prodotti ricondizionati tra stampanti, multifunzione, computer portatili desktop, tablet, monitor e altro ancora".

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Antonino Onofaro