

# INSIEME SI VINCE

a cura della Redazione

**Il mondo dell'automobile si sta trasformando rapidamente.**

**Per comprendere come i principali attori della filiera si stanno adeguando al cambiamento, abbiamo incontrato una giovane realtà molto dinamica che opera nel settore dei ricambi a Napoli, associata al Consorzio Asso Ricambi**



**D**alla fusione di 2 aziende storiche, Arenaccia Ricambi Srl, esperta in meccatronica, e CDR di Antonio Volpe, specializzata in Carrozzeria, è nata a Napoli una nuova realtà: Arenaccia CRA Group. La neonata azienda si propone come partner a 360 gradi di carrozzerie e officine.

Per approfondire la conoscenza di questa realtà abbiamo incontrato uno dei soci, Emilio Trotta.

### Come è strutturata l'azienda?

Il nostro magazzino vendita è di 350 metri quadrati, con un deposito di 300 e un piazzale di 250 metri quadrati per il carico e scarico merci. Ci troviamo nel centro di Napoli, in via Arenaccia, e abbiamo tredici dipendenti, di cui tre magazzinieri esperti in meccatronica, due magazzinieri esperti in carrozzeria, un addetto alle pratiche flotte di noleggio, cinque addetti alle consegne con automezzi di proprietà, due persone addette alla contabilità, oltre ai due amministratori entrambi operativi in azienda.



Emilio Trotta





### Dal momento della recente fusione tra le due aziende, avete già effettuato degli investimenti?

Sì, i primi investimenti intrapresi dalla neonata Arenaccia CRA Group hanno riguardato un nuovo server con le tecnologie più avanzate, l'ampliamento di nuove postazioni operative tutte dotate di accesso ai portali delle case madri per la ricerca del ricambio con numero di telaio.

Ciò permette di identificare in tempi più rapidi il singolo articolo richiesto e di gestire in modo più professionale il preventivo e tutto il processo che ne segue, fornendo un servizio e una risposta rapida al nostro cliente.

### Come sta andando l'attività in termini di fatturato? Meglio o peggio rispetto agli esercizi precedenti?

Il nostro primo fatturato effettivo di riferimento è quello di maggio, il quale ha prodotto, mettendo insieme i fatturati delle due aziende, un incremento del 20%. Tale risultato è anche per noi inaspettato, e ci fa capire che il messaggio lanciato ai nostri clienti con la fusione è stato recepito in modo positivo e ci conferma che abbiamo intrapreso la strada giusta.

| Carta d'identità |                                 |
|------------------|---------------------------------|
| Nome             | Pasquale Volpe                  |
| Età              | nato a Napoli il 19 agosto 1969 |
| Passione         | il mare                         |
| Hobby            | il calcio                       |



Pasquale Volpe



Giampiero Pizza

### **Appartenete a gruppi o consorzi? Se sì, quali? Cosa può dirci a riguardo?**

Siamo entrati in Asso Ricambi quest'anno e gestiamo cinque network di officine: Checkstar e Checkstar Car Body di Magneti Marelli, "a posto" di Rhiag, PuntoPRO di Groupauto, Bosch Car Service, Asso Service di Asso Ricambi. Di Asso Ricambi possiamo dire, anche se ci siamo da poco, che è secondo noi prima di tutto un consorzio funzionale e proattivo fatto da ricambisti che hanno voglia di condurre le proprie aziende in modo imprenditoriale, con il giusto spirito di squadra. È condotto dal nostro direttore Giampiero Pizza e da una squadra di ragazzi capaci e con la voglia di fare e non di essere, nonché da un consiglio di amministrazione composto da gente competente, prima fra tutti la nostra presidente Adele De Paulis.

### **Come vedete il futuro dell'aftermarket in Italia e quali sono i vostri progetti futuri?**

La risposta a questa domanda è evidente nella nostra scelta di fusione, nata dalla visione di due aziende che comunque vivevano in termini di fatturato e marginalità in acque tranquille, ma scorgevano all'orizzonte grandi cambiamenti e una rivoluzione che il nostro settore sta attraversando, con acquisizioni, unione di grandi gruppi, multinazionali straniere che si stanno affacciando al nostro mercato, l'evoluzione dell'auto con l'elettrificazione, auto sempre più connesse e tecnologiche. In poche parole vediamo un futuro dell'intero comparto destinato a pochi: per questo le nostre due aziende hanno unito le proprie forze, le competenze, il know-how.

Cerchiamo di farci trovare pronti al grande cambiamento. Per quanto riguarda i nostri progetti futuri, pensiamo di specializzarci nella vendita di ricambi

per le auto ibride ed elettriche, di creare un'officina mobile corredata delle più sofisticate attrezzature diagnostiche e dei sistemi di calibrazione ADAS con un tecnico specializzato e formato a supporto dei nostri clienti. Inoltre pensiamo all'apertura di nuove sedi.

### **Se vi doveste calare nel ruolo di officina come assicurerebbe il futuro in un periodo di crisi come quello attuale? Quali le prospettive per il futuro?**

Il titolare di un'officina prima di tutto deve ragionare da imprenditore e non solo da autoriparatore, investendo nella propria azienda, nelle tecnologie, nella formazione e nella struttura. Vediamo il futuro nel multiservice, poiché è quello che oggi il mercato dei clienti privati ma soprattutto il mercato delle flotte sta chiedendo.

### **Come sono i vostri rapporti con i fornitori e i clienti?**

Ottimi perché basati su partnership molto forti e sinergiche. Ci confrontiamo tutti i giorni su tematiche che sono di interesse comune, e questo vale sia per i nostri fornitori che per i nostri clienti.

### **Cosa offrite per supportare le officine? Organizzate corsi di formazione?**

- 1) Eccellente servizio di consegna
- 2) Offerta formativa di livello
- 3) Ingresso in network officine consolidato e affidabile
- 4) Supporto e consulenza dal punto di vista fiscale e amministrativo m, nonché assistenza a domicilio.

“La fusione è nata dalla visione di due aziende che vivevano in termini di fatturato e marginalità in acque tranquille, ma scorgevano all'orizzonte grandi cambiamenti”

### **Quali strumenti informatici gestionali utilizzate?**

Gli strumenti informatici gestionali che utilizziamo sono: Vision di Proger per la gestione aziendale, ANYcat e-Pro (la piattaforma centralizzata sviluppata da Asso Ricambi), TecDoc, Infocar, ClipParts, Kromeda per l'identificazione e la comparazione dei ricambi. L'e-commerce è in via di definizione su base Kromeda.

### **Quali sono i ricambi più richiesti dalle officine? Ci sono ricambi stagionali?**

I ricambi più richiesti sono quelli relativi al tagliando: lubrificanti, batterie, frizioni, la filtrazione e il frenante. I ricambi stagionali sono il gas refrigerante e le batterie.