



Fusione strategica

per canalizzare

lavoro

Due ricambisti uniscono le forze in Campania sommando le rispettive competenze in componenti e servizi di carrozzeria e di meccatronica. Per dare vita a una nuova realtà multiservice in grado di rispondere alle mutate esigenze del mercato: Arenaccia Cra Group

di Maria Ranieri e Fulvio Miglio

dove è accorso un centinaio tra officine e carrozzerie campane molto interessate a conoscere progetti e strategie del nuovo Gruppo. Presenti all'evento i soci Agostino Visone e Arcopinto Antonio, mentre sul palco si sono alternati Pasquale Volpe per Cra ed Emilio Trotta per Arenaccia Ricambi.

Cambiare per continuare a scegliere

Dando il via ai lavori, Volpe ha raccontato di essere stato il promotore dell'iniziativa: "Ritengo che ormai agire in sinergia sia un concetto da cui non si può prescindere nell'automotive. Ho fondato Cra nel 1994 e da allora abbiamo operato nel settore dei ricambi di carrozzeria, aftermarket e originali, con una

È stata ufficializzata lo scorso 13 giugno, con un incontro intitolato "Insieme si vince", la nascita di Arenaccia Cra Group, risultato della fusione - già operativa - tra la Arenaccia Ricambi Srl di Napoli e la Cra di Pasquale Volpe, sempre a Napoli: due ricambisti campani specializzati, rispettivamente, in ricambi di meccatronica e di carrozzeria. La nuova realtà multiservice si

pone importanti traguardi, potendo contare su un fatturato complessivo di oltre 3 milioni di euro, un magazzino vendita di 350 mq, un deposito di 300 mq, un team di 14 collaboratori specializzati, 6 veicoli per consegne rapide, fornitori premium e molte partnership in corso con i maggiori player aftermarket.

La location scelta per celebrare il "sodalizio" è stata il Grand Hotel Vanvitelli di Caserta,



In alto: Pasquale Volpe, Amministratore di Arenaccia Cra Group



Emilio Trotta, Amministratore di Arenaccia Cra Group



In basso: Marc Aguetz, General Manager Italia di GiPA Italia



distribuzione sempre più organizzata, raggiungendo un fatturato di 1,7 milioni di euro nel 2018 in crescita costante, selezionando i clienti carrozzieri e servendo negli ultimi 5 anni anche strutture multiservice attive sul territorio. I cambiamenti sono necessari per continuare a crescere. Ci serviva completare la nostra gamma di prodotti e servizi con la meccatronica pura e oggi abbiamo trovato il partner giusto con cui condividere il percorso: grazie alla fusione ora disponiamo di un unico magazzino ricambi”.

“Sono Amministratore Delegato e socio fondatore di Arenaccia, nata nel 2008 sulle ceneri di un’azienda storica quale la Luigi Borghese e Figli, che già gestivano network e flotte - ha spiegato Emilio Trotta - Abbiamo implementato questo know how e proprio

sulle flotte stiamo facendo un ottimo lavoro sia in fase di authority che di preauthority. I fatturati sono cresciuti anno dopo anno, fino ad arrivare a 1,7 milioni di euro nel 2018. Non eravamo quindi in difficoltà e la fusione è frutto della nostra scelta di guardare sempre avanti. L’ingresso nel 2019 della mia azienda nel Consorzio Asso Ricambi ha rappresentato un’ulteriore crescita e ci ha permesso di partecipare a numerosi meeting che ci hanno spinto a riflettere sull’evoluzione del mercato della distribuzione. L’accordo è stato firmato con Volpe ad aprile dopo un anno e mezzo di trattative e l’unione delle forze consentirà di allargare le competenze per garantire un livello sempre più elevato dei servizi, fornendo vera consulenza specializzata. Nel protocollo d’intesa abbiamo fissato per iscritto vari punti

fermi da cui partire per poi firmarli con clienti e partner”.

“Abbiamo le potenzialità per garantire una gamma universale a 360 gradi compresa l’elettronica, in grado di soddisfare le differenti esigenze - ha precisato Volpe - Grazie a una logistica più efficace ed efficiente arriviamo fino a 5 consegne al giorno su Napoli e regioni limitrofe, con un team sempre pronto a rispondere a ogni domanda sui codici in modo celere. E anche la piattaforma e-commerce è in continua evoluzione”.

“Stiamo sviluppando tanti progetti anche con i network - ha aggiunto Trotta - Grazie a un apposito staff, serviamo officine Checkstar e Checkstar Car Body di Magneti Marelli grazie alla collaborazione con GGroup, PuntoPro di Groupauto, officine e carrozzerie della rete ‘a posto’ di Rhiag, la rete network Asso Service di Asso Ricambi e tante carrozzerie indipendenti. Tra i progetti in fase di realizzazione c’è anche quello riguardante il marchio Bosch Car Service. Poi stiamo organizzando un’officina mobile con tutte le attrezzature e le strumentazioni diagnostiche per supportare in loco i



Il tavolo delle relazioni durante la presentazione



Maria Ranieri, direttore di Parts e di Car Carrozzeria, con Emilio Trotta, Antonio Arcopinto e Agostino Visone (soci)



prenderà tutto il lavoro”.

Luca Bonalumi, di Quattroruote Professional, ha sottolineato l'importanza di fare parte di un Gruppo per tenere il passo con l'innovazione: “In passato le pubblicità puntavano sulle prestazioni, poi sui consumi e oggi sulla sicurezza, con gli ADAS in primo piano, dato che dal 2022 le nuove omologazioni UE prevedono 15 sistemi installati tra attivi e passivi. Calibrazioni e responsabilità di legge sulle riparazioni effettuate impongono di investire molto nella formazione e nella consulenza per aiutare le officine a decidere, visto che risulta ormai uno dei servizi più apprezzati del ricambista al pari della velocità nelle consegne”. Simone Guidi, Amministratore Delegato di CSM 360, società che fa proprio fornitura di servizi alle flotte, ha spiegato come “le grandi centrali operative specializzate nella canalizzazione esigeranno massima qualità e professionalità, preferendo i circuiti d'assistenza dotati di strutture multiservice per ottimizzare i costi e i tempi di fermo legati al noleggio: one stop shop bene attrezzati per interventi sia di meccatronica sia di carrozzeria sia di gommista, con fatturazione centralizzata”. Ringraziamenti e saluti finali sono stati corrisposti da un sincero applauso degli addetti ai lavori presenti, confermando come la nascita di Arenaccia Cra Group sia percepita come una “best practice” da replicare, coinvolgendo sempre più aziende nel percorso comune verso il multiservice. Infine, è stato presentato all'evento Tutti convocati di Promomedia, catalogo premi a punti dedicato agli acquisti della clientela.

nostri clienti su ogni problematica, compresi i sistemi ADAS di assistenza alla guida. Puntiamo su servizio e assistenza tecnica a partire dalla formazione, dato che la guerra sui prezzi non ha senso. Stiamo creando un magazzino con ampi spazi dove è prevista una sala corsi per potere essere autonomi anche in questo senso”.

Aggregare servizi per farsi scegliere

Il Gruppo è da pochi mesi entrato a fare parte del Consorzio Asso Ricambi, del quale sta cominciando a sposare la progettualità. Per questo è stato invitato a intervenire il Direttore Generale del Consorzio, Giampiero Pizza: “Noi ricambisti abbiamo cominciato a fare gruppo 25 anni fa, puntando su informazione e formazione, con notevoli investimenti. Perché proprio insieme si vince, come anche voi avete indicato, rinunciando a una parte della propria

autonomia per raccogliere vantaggi collettivi. Strutture, strumenti, innovazione, rapporti... la chiave vincente è mettere in circolo risorse e fare rete, e non è facile. Occorre selezionare i migliori partner fornitori e oggi contiamo 112 associati, in tutte le regioni, disponendo di un marchio privato e di un network, analizzando e comparando tutti i dati necessari con tecnologie e software adeguati: l'obiettivo è servire 1.000 officine. Bisogna avere coraggio, passione, perseveranza e sapere fare squadra. L'energia e il calore di Napoli aiutano a costruire un modello vincente, versatile e trasversale, che assicuri valore aggiunto al cliente, a cominciare dalle flotte. Aggregare servizi è fondamentale nella distribuzione aftermarket e conoscendovi di persona sono certo che avrete successo”.

L'incontro è stato arricchito dagli interventi di alcuni esperti del settore che hanno inquadrato le attuali dinamiche di mercato. Marc Aguetz di GiPA Italia ha evidenziato quanto sia importante questo tipo di operazioni quale quella di Arenaccia Cra Group.

“L'ampiezza dell'offerta multiservice oggi conviene. Il numero medio degli ingressi in officina sta scendendo, si tende a scegliere un solo circuito e quindi chi fa tutto, compresa la carrozzeria, si