ANNO 27 - N° 6 - SETTEMBRE 2025

BellAuto

CARROZZERIA • TECNICA & STYLING

Poste Italiane S.p.A. - Sped. in A.P. - D.L.353/2003 - conv. L.46/2004, art.1, c.1, LO/MI - In caso di mancata consegna restituire al mittente che si impegna a pagare la relativa tassa

PROTAGONISTI
I CARROZZIERI ITALIANI VISTI DA VICINO

GESTIONE
IDEE PER ATTRARRE INVESTITORI

FORMAZIONE
LA PROPOSTA DELLE SCUOLE PROFESSIONALI

RIVENDITORI
ANNIVERSARI E ALTRI INCONTRI TRA DEALER

STATISTICHE
NOLEGGIO IN ITALIA NUMERI E TENDENZE

TECNOLOGIA
VERNICE RINFRESCANTE CONTRO IL SOLLEONE

Koster PUBLISHING

UN INTERLOCUTORE **TANTI SERVIZI**

Con l'obiettivo di diventare un fornitore unico per l'autoriparatore, Company Service - già hub di ricambi originali per Stellantis in Emilia Romagna - ha acquisito nel tempo alcuni dealer di vernici e attrezzature per carrozzeria. Oggi sono sette, ma l'obiettivo è di crescere. La parola al responsabile commerciale del progetto.

■ di Elena Laffi

Company Service è un'azienda con una forte vocazione automotive operativa dal 2009. In primo luogo è un importante hub di ricambi: vende quelli dei brand di Stellantis dal 2017 in Emilia Romagna e quelli originali di altre marche attraverso le sue società La Ricambi (Campogalliano, MO) e C.R.A. (Bologna). In secondo luogo, grazie a un'intuizione dell'amministratore delegato Daniele Ghidotti, la società ha scelto di "aprirsi" al mercato delle vernici e delle attrezzature per la carrozzeria, cioè di porsi come un interlocutore unico per l'autoriparatore che ricerca prodotti e servizi per svolgere al meglio la propria professione. Lo ha fatto nel 2018, incorporando la Reggiana Colori, attiva su Reggio Emilia, Parma e Modena.

Negli anni successivi ha acquisito altri rivenditori, fino ad arrivare ad avere sette punti vendita sparsi per la regione: la Bologna Car Color a Bologna e a Ferrara, la Colorline a Reggio Emilia, il Consorzio Carrozzieri di Cesena, la Colornetwork a Rimini, la Happy Color a Imola e Ravenna e il Colorificio Reverberi a Parma. Per saperne di più su questo progetto abbiamo interpellato Raul Carboni, direttore commerciale per la divisione Colornetwork Car Refinish, che racchiude il business della carrozzeria. Nel suo ruolo si interfaccia con i vari responsabili dei colorifici per fare in modo che tutti portino sul mercato una visione comune e un'offerta standardizzata.

LOGISTICA INTEGRATA

«Tutti i punti vendita - *spiega Raul Carboni* - sfruttano l'organizzazione logistica di Company Service per essere più vicini al cliente. Questo significa riuscire a servire i carrozzieri due volte al giorno in quasi tutta l'Emilia Romagna (ricambi, vernici, no paint) e dare loro assistenza e supporto grazie alla presenza di un esperto in meccatronica, diagnosi e Adas e di ben quattordici tecnici per il car refinish. I nostri rivenditori hanno mandati per più marchi di prodotti

Il Gruppo conta tre centri tecnici, utilizzati per la formazione al cliente. Sono a Reggio Emilia, Parma e Rimini (nella foto). A breve verrà inaugurato quello di Bologna.

AUTOMOTIVE SCHOOL Un'iniziativa per trovare nuova manodopera

In tema di formazione, oltre ai corsi di aggiornamento per i professionisti, Company Service organizza anche l'Automotive School, un progetto che coinvolge giovani senza alcuna competenza, ma desiderosi di imparare il mestiere del carrozziere. «Per selezionare i partecipanti - spiega Raul Carboni, direttore commerciale di Colornetwork Car Refinish - *ci rivolgiamo agli enti di formazione e agli stessi carrozzieri. Le lezioni - teoriche e pratiche - si tengono ogni giorno per un paio di mesi nel nostro centro tecnico di Reggio Emilia. Seguono i tirocini presso alcune imprese di autoriparazione della zona oppure la somministrazione attraverso Agenzie per il lavoro. Ogni allievo ha un proprio tutor che lo segue in tutte le fasi, inclusa quella finale di inserimento effettivo in azienda». Una iniziativa interessante, giunta nel 2025 alla terza edizione, con la quale la società risponde all'esigenza dei carrozzieri di avere manodopera fresca da inserire in organico.* ◀

vernicianti, quindi i professionisti sono formati per lavorare con tutti i brand, con il vantaggio per il cliente verniciatore di poter conoscere da vicino più tecnologie e applicazioni.

L'offerta include anche le migliori attrezzature, la consulenza e altri servizi, come quello della gestione corretta dei rifiuti (fa parte dello staff una persona dedicata al nuovo Rentri) e del noleggio dell'auto per fornire il veicolo di cortesia (ne abbiamo più di trecento). La società, infine, ha più training →

center: al momento sono tre - a Reggio Emilia, a Parma e a Rimini - ma a breve ne aprirà uno anche nella sede di Bologna. L'idea è di accompagnare i carrozzieri nella formazione continua, grazie a un catalogo molto ricco di corsi in tutti gli ambiti di intervento».

FORMULA VINCENTE

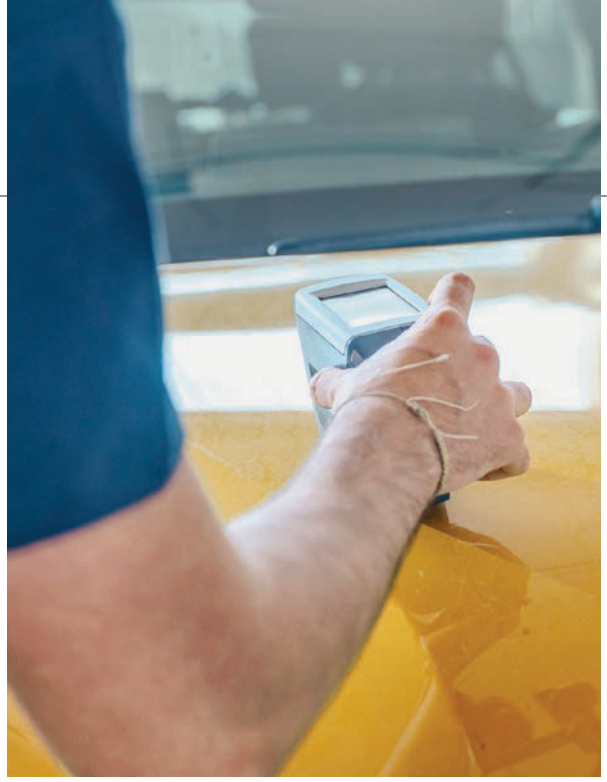
Company Service è proprietaria di tutti i colorifici, totalmente o comunque come socia di maggioranza. «Abbiamo optato per questa formula - *rivela Carboni* - perché la riteniamo più adatta per offrire un servizio completo al mercato: essere una struttura unica ci consente di centralizzare le decisioni e raggiungere una maggiore efficienza».

La società conta al momento circa 250 dipendenti e fattura 200 milioni di euro in totale. La divisione del car refinish raggiunge i 32 milioni.

Sopra: lo stand di Company Service all'ultima edizione della fiera Autopromotec.

Due sono i magazzini per i ricambi di Stellantis: il principale - a Castel San Pietro Terme, Bologna - si sviluppa su oltre 12.000 metri quadrati; l'altro - a Reggio Emilia - ne conta 3.500 circa. A loro si aggiungono quelli presso La Ricambi e C.R.A (6.000 metri quadrati totali). L'azienda ha, inoltre, investito in personale esperto in marketing e in servizi informatici, con l'obiettivo di implementare in breve tempo il proprio e-commerce.

«Per vernici, prodotti no paint e attrezzature - *dice il nostro interlocutore* - abbiamo scelto di lasciare a ciascun punto vendita il suo magazzino, per dare un miglior servizio di prossimità: tutti, però, utilizzano lo stesso sistema gestionale, in un'ottica di dialogo diretto e condivisione degli articoli, quando serve».



COLORE La partnership stretta con Palini Vernici

Tra i partner di Colornetwork Car Refinish, divisione di Company Service dedicata al mondo della carrozzeria, c'è Palini Vernici (Pisogne, BS). «Ho incontrato per la prima volta Piero Nichetti, direttore commerciale e marketing dell'azienda, nel 2023 - ricorda Raul Carboni - *quando abbiamo acquisito il colorificio Happy Color di Ravenna, rivenditore dei prodotti a marchio Palinal. Mi hanno colpito le sue professionalità e passione per questo lavoro. Grazie a lui ho imparato a conoscere un'azienda italiana che investe in Ricerca e Sviluppo e dà importanza ai servizi e alla vicinanza sia al distributore sia al carrozziere. Inoltre l'organizzazione snella e una filiera cortissima facilitano la buona riuscita dei progetti. Abbiamo deciso subito di implementare la nostra collaborazione e oggi distribuiamo i prodotti Palinal in tutti i nostri punti vendita. In un anno abbiamo raddoppiato i fatturati e contiamo di farlo anche nel 2025». Ma quali sono i vantaggi che portano i prodotti Palinal al carrozziere? Carboni non ha dubbi: «Con Palini Vernici riusciamo a servire il carrozziere a 360 gradi, con un prodotto molto tecnologico. L'azienda, inoltre, ha alcune peculiarità che piacciono molto all'utilizzatore finale: per esempio il tintometro vanta un sistema di pesatura goccia a goccia, direttamente dal barattolo. C'è, poi, la possibilità di acquistare le basi a bassa rotazione in formati molto piccoli, con un investimento esiguo. Lo spettrofotometro e il sistema colorimetrico sono, infine, molto semplici da usare e completi, e forniscono al verniciatore tutte le informazioni per realizzare in breve tempo le formule colore utili a portare a termine la commessa nel modo desiderato (applicazione standard oppure a mano unica, eccetera). In ultimo, ma non per importanza, Palini è un'azienda con la quale si può dialogare quotidianamente, senza intoppi».* ◄

PRESENTE E FUTURO

Se, come noto, il mercato del car refinish è in una fase di rallentamento, lo stesso non vale per Company Service. «In questi anni - *spiega il direttore commerciale per la divisione Colornetwork Car Refinish* - siamo cresciuti sia per acquisizione sia per penetrazione nel mercato. In Emilia Romagna forniamo ricambi a circa 1.200 clienti; sul fronte vernici e attrezzature, invece, copriamo oltre 700 carrozzerie, delle quali più di 420 con sistema tintometrico installato. Questo per dire che abbiamo un'ottima copertura del territorio. E non ci fermeremo qui: l'idea è di crescere ancora, uscendo dai confini regionali. Ovviamente cominceremo dalle zone limitrofe, nella logica di una integrazione di tutti i servizi. Il focus è di integrare aziende giovani e con la nostra stessa mentalità, cioè che condividano il progetto».

In quest'ottica l'azienda ha scelto di partecipare all'ultima edizione di Autopromotec (Bologna, maggio 2025). «E' stata una prima volta per noi - *spiega concludendo Raul Carboni* - e il feedback è senz'altro positivo. Abbiamo optato per uno stand aperto, nel quale ospitare una serie di incontri utili per portare informazioni e valore aggiunto ai nostri clienti. La fiera è stata anche il luogo giusto per osservare nuove tecnologie che si stanno affacciando sul mercato: sistemi automatizzati, verniciature robotizzate, preventivazioni velocizzate grazie all'ausilio dell'Intelligenza Artificiale. Il futuro va in questa direzione. Guardiamo il progresso con interesse, aspettando però che la tecnologia si consolidi, in modo da formulare anche in questo ambito la nostra migliore proposta al carrozziere». ◄