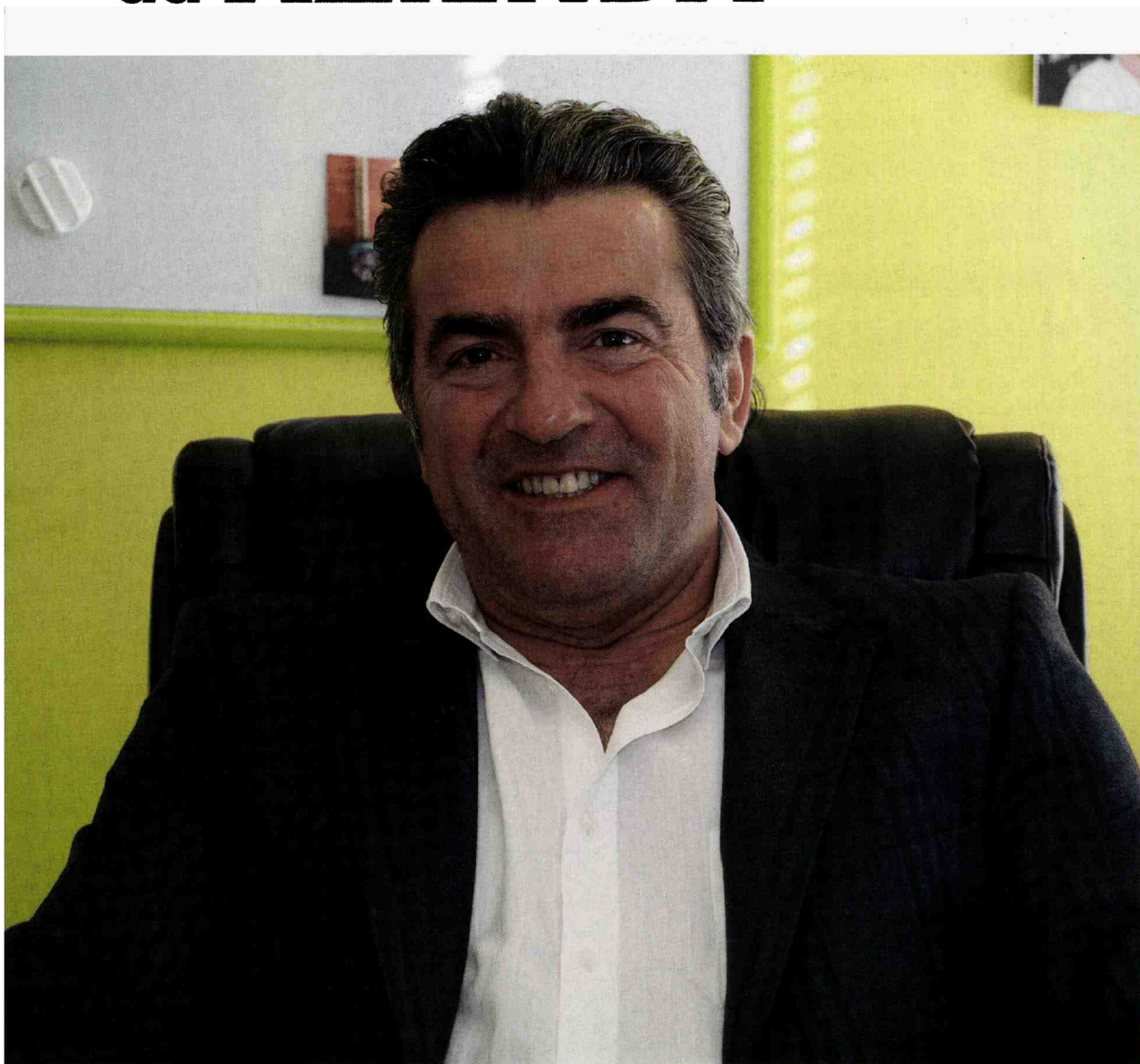




► 1 novembre 2017

Evento Colorline - Bologna **Car Color**

Da **COLORIFICO** ad **AZIENDA**





► 1 novembre 2017

A destra, **la sede della Colorline** a Reggio Emilia

Sotto, **la scenografica sala** dove si è svolto il pranzo per festeggiare il doppio compleanno dell'azienda



I NUMERI

1977

Nasce Bologna Car Color

1997

Nasce la Colorline

2005

Ingresso settore industria

45

I dipendenti

Due attività nate a distanza di vent'anni l'una dall'altra: due successi che si fondano sull'apertura mentale di chi si trova al timone di comando. Prima Antonio Sabbia e oggi Rodolfo Bassi, due amici che hanno sempre avuto la preziosa dote di saper capire che cosa vuole il mercato per dare le risposte giuste nel momento giusto. In queste pagine, i festeggiamenti per il doppio traguardo e la visione di Bassi sul mercato

Simone **La Rocca** e Renato **Dainotto**

Rodolfo Bassi è un emiliano tipico. In Emilia, nella Bassa, la popolazione lavorativa si divide in due grandi categorie: gli agricoltori e gli imprenditori. Entrambi sono accomunati da uno stesso obiettivo: gestire la propria azienda e tenerla a reddito. E lo fanno, state certi che lo fanno... come Rodolfo Bassi che, da dipendente di una grande multinazionale di vernici, ha fatto il grande salto ed è diventato imprenditore. Lui che, lo dice chiaramente, un grande aiuto l'ha ricevuto da Antonio Sabbia con cui ha condiviso per anni quest'avventura. Probabilmente se oggi Sabbia fosse ancora in azienda direbbe che deve molto a Bassi per lo sviluppo dell'a-



► 1 novembre 2017

A destra, **Yannis Ioannidis**, Sales Manager VR Premium AkzoNobel, con **Stefano Salsi**, Ceo di Colorline

Sotto, **Rodolfo Bassi** consegna una targa celebrativa alle prime carrozzerie che sono state clienti della Colorline a Reggio



Nella nostra strategia è fondamentale il dialogo con il carrozziere. Lui ci deve dire perché un cliente sceglie o non sceglie la sua carrozzeria. Noi poi dovremo aiutarlo

zienda. Comunque sia oggi le cose stanno così. Perché la realtà è che questa impresa è la creatura di questi due uomini. A Bassi abbiamo chiesto come abbia fatto a raggiungere oltre 9 milioni di fatturato: «La strategia è importante. Sembra una parola di maniera, da buttare lì in un'intervista, ma è davvero fondamentale, fa la differenza. Non puoi pensare di puntare a fatturare il doppio di un tuo concorrente se non hai una strategia precisa. Se non sei pronto ad allargare le vedute, a studiare il mercato e anche a saper aiutare a crescere i tuoi clienti. Senza di loro non vai da nessuna parte».

Il rapporto con il carrozziere è dunque importante?

«Certamente, nella nostra strategia è fondamentale il dialogo con il carrozziere. Lui ci deve dire perché un cliente va da lui oppure non ci va. Lui ci deve trasmettere le sue problematiche e noi dobbiamo essere capaci di aiutarlo a prendere le decisioni importanti. Spesso per il carrozziere si risolve tutto con un "faccio accordi con assicurazioni e noleggio oppure non li faccio". Questo è riduttivo, oggi il mercato è cambiato e bisogna saperlo cavalcare correttamente. Spesso non c'è più una netta distinzione tra le "cose" ma un territorio

grigio in cui da soli (per il carrozziere) è difficile muoversi».

In questi anni di crisi come vi siete mossi?

«Gli anni difficili come quelli recenti non sono solo negatività. Quando c'è crisi c'è anche tempo per pensare e riflettere. Negli anni in cui tutto fila da solo si ha tempo solo per correre a evadere le commesse, chi trova il tempo di fermarsi e pensare a nuovi business? Quando il mercato rallenta c'è questo tempo che va usato subito e bene. Noi l'abbiamo fatto e la crisi quasi non si è sentita. Abbiamo un po' diversificato e lavorato molto con l'industria pesante che, forte dei rapporti con l'estero, continuava a fare ordini importanti. Con l'industria oggi non esistono limiti geografici, in Italia abbiamo clienti fino nel Sud. Abbiamo così imparato a seguire bene anche questo mercato e ci siamo attrezzati per dare i servizi che questo mercato richiede. Nell'industria, ad esempio, si devono dare delle certificazioni speciali, date dal nostro Ispettore Frosio, sui prodotti che una volta verniciati finiranno, ad esempio, in mezzo al mare su una piattaforma petrolifera. Noi forniamo questo servizio... Inoltre siamo certificati ISO per non lasciare nulla al caso ed essere al 100% professionali. La rete di carrozzerie con il mandato ufficiale dei Costruttori di auto richiede un servizio diverso e noi lo abbiamo messo in essere. Ci sono Case automobilistiche che vogliono un interlocutore diretto sul territorio con specifiche professionalità e noi le offriamo. Siamo attivi, impegnati e in crescita. Stiamo infatti aprendo una campagna di assunzioni. Se questi non sono risultati...».

I servizi sono altrettanto importanti?

«Il nostro motto risponde bene alla domanda: il servizio prima del prodotto e soprattutto del prezzo. Questo oggi serve per lavorare e crescere. Siamo gli unici in Emilia con un centro tecnico di proprietà. Possiamo così proporre ai nostri clienti la formazione. Formazione che, vorrei ribadirlo, è uno dei servizi



► 1 novembre 2017



A sinistra, Bassi con lo staff di PPG settore vernici industria, con presente **Gianfranco Corvi**

Sotto, sul palco con Bassi, Daniele **Dallari** di EcoExpress, partner di Colorline

Collaborare funziona meglio che darsi battaglia: oggi il Gruppo copre l'intera Emilia anche grazie alle collaborazioni dirette e indirette. Per crescere bisogna sapersi alleare e lavorare insieme

più importanti. Negli ultimi 10 anni abbiamo fornito ai nostri clienti corsi tecnici sui processi di riparazione certificati che poi i carrozzieri possono usare per strappare importi orari sulla manodopera più alti, fino a 8 euro in più della media. Un altro percorso formativo è legato al mondo assicurativo: prepariamo e diamo gli strumenti burocratici ai carrozzieri per diventare rivenditori di prodotti assicurativi, così possono "autoveicolarsi" il lavoro in caso di sinistro dell'assicurato, che quando deve riparare l'auto non si rivolge a un agente ma direttamente al carrozziere. Una canalizzazione diretta che fa guadagnare e non fa perdere clienti alla carrozzeria verso concorrenti che sono fiduciarie. Abbiamo certificato cicli di verniciatura ad acqua a bassissimo impatto ambientale. Proponiamo un corso per insegnare a riparare piuttosto che sostituire e vendere più manodopera».

Avete anche accordi con altre aziende?
«Certamente, collaborare funziona meglio che darsi battaglia. Se

ci arrivano delle richieste che non possiamo soddisfare direttamente ci rivolgiamo ai nostri partner per chiudere il cerchio. Alle mie spalle c'è la cartina dell'Emilia: oggi il Gruppo copre l'intera regione anche con la collaborazione ufficiale di Ferrara Colori (Ferrara), CCW (Modena e Romagna), Colorificio Reverberi (Parma e Piacenza), SabaCar (Reggio Emilia). Poi abbiamo l'importante collaborazione con il progetto Eco Express, un accordo con **Alphabet** e stiamo chiudendo con un importante Costruttore di automobili».

Con un'azienda così importante, che ormai non può più chiamarsi semplicemente colorificio, Rodolfo Bassi a settembre ha celebrato i due compleanni con un evento che in Emilia ha fatto molto rumore e che ha coinvolto clienti, collaboratori, partner e vertici delle Case di prodotti rappresentati.

I FESTEGGIAMENTI

Ogni anniversario rappresenta un valido motivo di festa, specie quando si tratta di una ricorrenza ultradecennale e se, come in questo caso, coinvolge un gran numero di protagonisti. Già, perché quella dei colorifici Colorline e Bologna Car Color è una storia lunga 40 anni che parla di impresa, investimenti, tecnologie e soprattutto persone. Dai dirigenti ai tecnici dell'azienda, passando per i suoi partner storici e i clienti di vecchia data, sono loro gli artefici di questo traguardo.

NON MENO DI 20 ANNI

Non poteva esserci occasione migliore dei 40 anni di Bologna Car Color e dei 20 di Colorline per celebrare insieme questi traguardi. L'evento si è svolto nella splendida cornice di "Ruote da Sogno", una delle location più suggestive per gli appassionati di veicoli d'epoca che, quest'azienda, ogni anno restaura, espone e vende. Numeri da capogiro: oltre 1.000 tra



► 1 novembre 2017



L'affiatato staff di Rodolfo Bassi

La storia del colorificio Bologna Car Color comincia nel 1977 da un'iniziativa di Antonio Sabbia che fonda l'attività in Emilia



auto e moto del passato. Qui circa 600 invitati, alcuni dei quali provenienti dall'estero, hanno assistito alla proiezione dei filmati sulle numerose attività del Gruppo.

GLI OBIETTIVI DEL GRUPPO

Dopo un aperitivo di benvenuto, il programma è andato avanti col pranzo e gli interventi di Bassi, amministratore unico del Gruppo, e Stefano Salsi, il responsabile esecutivo, i quali ringraziando i numerosi ospiti intervenuti hanno annunciato: «Puntiamo a oltre 10 milioni di fatturato, sapendo che l'ultimo esercizio è stato chiuso a 9 e mezzo. Ma l'obiettivo sale addirittura a 20 milioni se consideriamo il contributo dei nostri partner». La parola chiave che da sempre rappresenta la filosofia aziendale è «investimento, anche e soprattutto in risorse umane e nuove idee. Stiamo infatti lavorando per potenziare

la nostra rete, attualmente composta da 40 persone». In questo clima di festa e grande fiducia per il futuro del settore, l'evento si è concluso con la consegna di alcuni riconoscimenti ai clienti, ai partner e ai dipendenti storici, quelle persone insomma che nel corso dei decenni hanno contribuito alla grandezza del Gruppo.

LA STORIA

La storia del colorificio Bologna Car Color comincia nel 1977 da un'iniziativa di Antonio Sabbia, il quale avvia un'attività di rivendita vernici e prodotti complementari per carrozzeria. L'azienda bolognese vanta da subito una collaborazione con Sikkens e 3M, due tra i marchi leader del settore. La nascita del colorificio Colorline di Reggio Emilia invece avviene 20 anni più tardi, nel 1997, ad opera di Rodolfo Bassi, uno degli agenti Sikkens della Bologna Car Color, il

quale nel 2004 rileva anche le attività del colorificio bolognese. Nasce così quest'importante Gruppo attivo nel settore carrozzeria e in quello dell'industria. Alla sua guida oggi, come detto, c'è ancora il signor Bassi, affiancato dal responsabile esecutivo Salsi: «La nostra struttura gestionale e organizzativa piace a clienti e fornitori, molti dei quali ci sostengono e corteggiano». Non stupisce quindi se tra i partner troviamo AkzoNobel, PPG, 3M, Norton Saint Gobain e, in esclusiva per l'Italia, il marchio Evercoat del Gruppo ITW, produttore di stucchi all'avanguardia. Il colorificio segue la logica del «servizio prima del prodotto e del prezzo», una filosofia che l'ha portato ad essere l'unico distributore in Emilia con un centro tecnico di proprietà. Inoltre collabora coi competitor che offrono servizi complementari: «Invece di ostacolarci a vicenda, si cresce insieme».