

Dekra, organizzazione di esperti operativa in tutto il mondo, ha acquisito il 100% delle quote di AutoContact Holding SAS, azienda francese specializzata nell'ambito degli autoveicoli usati e con sede a Bordeaux. Il contratto di vendita è stato firmato il 7 Luglio a Bordeaux.

AutoContact è una delle aziende leader a livello europeo nell'ambito della gestione degli autoveicoli usati. Tra i suoi clienti ci sono rinomati costruttori di autoveicoli, società di leasing, società di noleggio e concessionarie auto. AutoContact impiega 430 collaboratori, con un fatturato atteso per il 2011 pari a 63 milioni di euro.

"Con l'acquisizione di AutoContact poniamo la nostra nuova area di business dedicata alla gestione dei veicoli usati in un ambito internazionale ancora più ampio", ha commentato Stefan Kölbl, Presidente del Consiglio di Amministrazione di Dekra e.V. e Dekra SE, che ha aggiunto: "Insieme alla nostra nuova affiliata francese diventiamo leader europeo anche in questo segmento di mercato del settore automotive".

"L'alleanza di Dekra e AutoContact rappresenta un rafforzamento significativo della nostra presenza in Francia, Germania, Italia e Spagna in termini di copertura regionale e di servizi che ora possiamo offrire ai nostri clienti per la gestione dell'usato", ha commentato Marco Mauri, Chief Country Officer di Dekra in Italia.

Nel nostro Paese **Dekra** è presente dal 1996, rappresentata da Dekra Revisioni Italia, Dekra Claims Services, Dekra Automotive Services e Consorzio Dekra Revisioni, per quel che riguarda il settore automotive, da Dekra Certification e Dekra Testing & Certification per il settore industriale, e da Dekra Consulting per le attività di management consulting.

Il gruppo **AutoContact** è una società di servizi con clienti in 20 Paesi europei, gestiti da nove siti diversi. La gamma di servizi copre il ciclo completo di vita B2B dell'autoveicolo usato, raggruppati in tre settori operativi. "AutoContact Services" si occupa della gestione dell'usato vicina al costruttore e organizza ritorni e processi prima della vendita.

"AutoContact Business" offre soluzioni per il marketing e la commercializzazione.

"AutoContact Networks" ottimizza la gestione dell'usato nella rete delle concessionarie.

Attualmente AutoContact gestisce 310.000 veicoli, impiega 430 collaboratori e nel 2010 ha generato un fatturato di oltre 56 milioni di euro.