"Non si tratta di lungimiranza, ma di avere colto al volo un treno che passava, speriamo, nella direzione giusta". Con queste parole Bruno Candela descrive l'operazione finalizzata il 23 ottobre da lui e da Corrado Bolla, acquisendo, tramite la società CB Pneumatici, 6 negozi che appartenevano a Vegom Service, azienda che si trovava in concordato da maggio. Nasce così un gruppo composto da 11 officine, che rappresenta il network più importante del nord ovest Italia, iscritto nel quadrilatero Cuneo, Torino, Alessandria, Genova.

Nel racconto di Candela traspare l'entusiasmo per un'occasione che rappresenta il futuro per le famiglie, il business e i dipendenti e che si è presentata all'improvviso, senza lasciare molto spazio ai ragionamenti, perfetta però per coronare il sogno di due amici. Il nome della neonata società e dell'insegna che a breve apparirà dei negozi nei colori azzurro e nero, C.B., ha diversi significati: Candela Bruno, Corrado Bolla, ma anche Candela Bolla. *"Insomma, se non fosse per la taglia diversa, indosseremmo anche le stesse camicie"*, scherza Candela, che nella società ha la quota di maggioranza (60%), "*ma solo per una questione di vicinanza e formalità, perché in tutto e per tutto ci consideriamo soci alla pari*".

Candela Gomme di Borgo San Dalmazzo, in provincia di Cuneo, è stato uno dei primi Euromaster ad aprire in Italia nel 2011, mentre Corrado Candela è titolare di tre negozi, tra cui un Nastro Michelin e un Hankook Masters.

"Ero tranquillo e facevo il mio lavoro con soddisfazione, – racconta Candela – *quando Vegom, che era un grosso player del territorio, ma con notevoli problemi fiscali, è andato in concordato, ne ho acquisito, senza fare fatica, buona parte della clientela. Ad un certo punto, però, hanno cominciato a circolare delle voci di 'spacchettamento' dei 13 negozi*

Vegom, con il rischio che potessero arrivare fino a Cuneo. Per questo ho deciso di muovermi per capire cosa succedeva e mi sono reso conto che il vero problema, per il giudice, era assicurare la continuità ai 32 dipendenti che rischiavano il loro posto di lavoro".

Detto, fatto: Candela coinvolge Bolla e i due soci hanno firmano il 23 ottobre l'accordo di acquisizione dei sei punti vendita, impegnandosi ad assumere tutti i dipendenti Vegom. La mattina successiva, i sei punti vendita (due a Cuneo, due a Genova, uno a Savona e uno a Pontecurone in provincia di Alessandria) smettono di fatturare come Vegom e iniziano a fatturare come CB Pneumatici.

"Prima di siglare l'accordo, avevamo conosciuto i capi delle officine, che ci avevano subito presentato tutti i problemi e le esigenze, a partire dalla scarsità di gomme, – continua Bolla – *ma una volta rilevati, i negozi sono ripartiti a lavorare in piena autonomia. Noi semplicemente mandiamo le gomme, definiamo i prezzi e cerchiamo di applicare la nuova strategia, che cerca di ridare nuove sicurezze ai clienti. A parte questo, la macchina, seppur con qualche ovvia difficoltà, è ripartita da sola".*

Di fatto è cambiata la proprietà, ma Candela e Bolla hanno mantenuto tutto quello che già funzionava: personale, programmi e consulenti. *"Insomma tutto è rimasto come era, abbiamo solo cambiato la proprietà, dando un'iniezione di capitali e quindi di pneumatici a stock, e di fiducia ai dipendenti, che nella quasi totalità hanno risposto molto bene"*, dice il neo-titolare.

I 4 punti cardinali del gommista del futuro

Secondo Bruno Candela sono quattro i punti cardine del negozio del gommista del futuro: più punti vendita, offerta multi brand, gestione familiare e territorialità.

Un negozio solo non basta più, così come è diventato necessario differenziare l'offerta con diversi marchi di pneumatici. *"Il salto da uno a due punti vendita non è facile, ma poi, quando si ha una struttura organizzativa efficiente, crescere diventa una necessità per ottimizzare costi, servizi e personale"*, spiega Candela. *"Rimango però convinto che la presenza di una famiglia o comunque di una proprietà forte sia un altro must per il successo di questa attività, così come lo stretto legame con il territorio".*

"Questa acquisizione è per noi una sfida importante, un salto che abbiamo deciso di fare per dare un futuro alle nostre aziende e ai nostri figli, che non dovranno gestire un'officina, ma un gruppo aziendale strutturato con dei responsabili tecnici specializzati", continua l'imprenditore.

Oggi il network CB Pneumatici, che vanta 11 negozi e quasi 100 dipendenti, è corteggiato da molte aziende, perché la forza d'acquisto che già era buona per i singoli soci, si è ulteriormente rafforzata, grazie alla possibilità di condividere vicendevolmente le condizioni stipulate da ciascuno singolarmente con i diversi produttori. Il vantaggio è tuttavia reciproco, nel senso che anche per le case produttrici, il nuovo network può rappresentare una risposta interessante in un periodo storico particolare per la distribuzione. *"Oggi, o finisci sotto i grossisti, altrimenti per le Case non conti nulla",* dice Candela. *"Adesso però, come gruppo, abbiamo dei numeri interessanti, sia nel vettura che nell'autocarro, e, in un periodo in cui si sta dimostrando vincente la distribuzione di prossimità, noi possiamo far valere la forza dei negozi. Un distributore puro, infatti, lavora solo sul prezzo, mentre noi vogliamo lavorare sul servizio per soddisfare e fidelizzare il cliente".*

Gli obiettivi per il futuro

Non c'è dubbio che poco più di un mese dalla nascita del network sia un periodo troppo breve per avere un quadro preciso del futuro. Tuttavia la nuova insegna è pronta, a gennaio un paio di negozi si sposteranno in luoghi più idonei e probabilmente ne verrà aperto un dodicesimo.

Nei piani del network ci sono anche altri servizi, come, ad esempio, l'assistenza h24 con una centrale di coordinamento, magari realizzato con altri partner storicamente vicini ai due titolari, il noleggio di e-bike, la meccanica e altro ancora.

"*Questa operazione* – conclude Bruno Candela, a nome anche del socio Corrado Bolla, – *non è la conclusione, ma l'inizio di un percorso che vogliamo fare, con la speranza di dare una svolta al futuro delle nostre aziende e dei nostri figli. Il raggio d'azione rimarrà sempre quello del nostro territorio, che conosciamo bene, ma se il business model dovesse funzionare come previsto, pensiamo che CB Pneumatici possa rappresentare l'evoluzione del gommista e la rete del prossimo futuro, una rete che non si impone dall'alto con logiche di interesse, ma che nasce dal basso, da chi questo mestiere lo fa tutti i giorni e ne conosce i problemi, le esigenze e anche la passione".*