

L'importanza della carrozzeria vale una nuova **DIVISIONE**

Il distributore OVAM ha dedicato alla carrozzeria un'apposita Divisione, con un magazzino dedicato di oltre 2.000 mq, personale qualificato e un panel fornitori tutti di alto livello qualitativo

Andrea **Martinello**

Il distributore OVAM punta anche sulla carrozzeria, aprendo una nuova Divisione focalizzata sul settore. Dopo il lancio nel 2015 della Divisione diesel, il gruppo OVAM, presente in tutto il Nord Italia, estende quindi a 360 gradi il proprio campo d'azione includendo nella propria offerta anche la carrozzeria, con un magazzino dedicato che è stato ultimato a inizio novembre e i codici già inseriti e crossati sull'e-commerce. È stato

inoltre scelto il responsabile della Divisione, Paolo Gallanti, e implementata la procedura per la gestione degli ordini. OVAM, con la nuova Divisione carrozzeria, ha inoltre deciso di ampliare gli spazi adibiti agli uffici commerciali acquistando un terzo stabile a Pero (MI).

Grandi investimenti dunque per il distributore milanese, che è intenzionato a offrire anche sulla carrozzeria, così come per le altre famiglie di ricambi, la massima disponibilità di prodotto associata ad un servizio ottimale. OVAM ha lavorato intensamente nell'ultimo anno



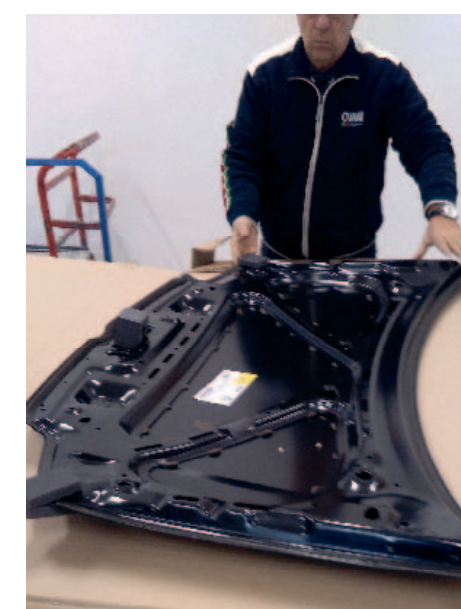
Ogni componente viene attentamente verificato e ispezionato



per mettere insieme un'offerta completa e di qualità di carrozzeria, scegliendo fornitori di primo livello per ridurre al minimo le problematiche tecniche. I prodotti introdotti hanno pertanto un elevato livello di certificazione, al quale si aggiunge un minuzioso controllo da parte degli esperti in OVAM. La gamma carrozzeria è attualmente costituita dai seguenti marchi: Biagi Corrado con i vetri specchio, Euro Stamp con i paraurti (solo per vetture), Melchioni con specchi, fanaleria e proiettori, Oran con il lamierato, Poliplast con paraurti veicoli commerciali e truck, Rhibo con lamierato in generale, Valeo con l'illuminazione. Ma OVAM non si ferma qui: l'implementazione della gamma - in termini di famiglie di prodotti e marchi - continuerà infatti ogni mese, e già nella

segmento ai quali è stata annunciata. OVAM si appresta quindi ad assumere un ruolo di "fornitore globale", e molti clienti ricambisti si sono detti intenzionati a concentrare verso OVAM gli ordini di carrozzeria, compresi i ricambisti che trattano solo parzialmente questo prodotto. Anche per le flotte si presenta la possibilità di rivolgersi ad un unico interlocutore. I riscontri sono già molto

I riscontri sono già molto positivi e l'azienda pensa di raggiungere l'obiettivo di fatturato prefissato per il 2017



prima parte del 2017 l'azienda conta di inserire un altro importante marchio. Come per le altre famiglie di prodotti, anche per i ricambi carrozzeria OVAM non venderà direttamente alle carrozzerie ma si appoggerà ai ricambisti, rispettando la filiera. Sull'e-commerce è già stato caricato un listino netto riservato ai clienti, ma per qualsiasi trattativa ulteriore OVAM mette in campo i propri commerciali di ricambi che già conoscono il cliente sulla parte di meccanica. Come spiegano in OVAM, "la strategia dei piccoli passi" - iniziando con pochi marchi seppure leader - ha trovato riscontro positivo tra i clienti di ogni

positivi e l'azienda pensa di raggiungere l'obiettivo di fatturato prefissato per il 2017.

LOGISTICA E GESTIONE

Il prodotto carrozzeria, come è noto, richiede grandi spazi in magazzino e una complessa gestione logistica. Per assicurare la consegna di un prodotto perfettamente conforme, anche operazioni quali movimentazione, imballaggio e trasporto risultano infatti cruciali. Il tutto garantendo ovviamente tempi di consegna molto stretti. OVAM si è quindi strutturata per poter assicurare un servizio ottimale. Il magazzino dedicato

alla carrozzeria è di 2.000 mq, con 1.000 scaffali su due livelli e 460 mq adibiti allo scarico del materiale e all'imballaggio. La vendita e consegna avviene anche per il materiale non in stock grazie ad accordi specifici presi con i fornitori. Gli ordini possono essere effettuati sia tramite e-commerce che telefonicamente, e dal lunedì al venerdì è attivo anche il banco. Per quanto riguarda le consegne, vengono utilizzati gli stessi mezzi che già OVAM utilizza per le consegne del ricambio meccanico. Sono previste due modalità di consegna: mattina entro le ore 12.30 (con ordine entro le 17.30 del giorno precedente); pomeriggio con ordine entro la mattina in fasce orarie distinte per regione. La responsabilità della Divisione, come detto, è stata affidata ad un vero e proprio specialista

quale Paolo Gallanti. Ricordiamo che Ovam è un'azienda di distribuzione che rappresenta oltre 60 marchi di prodotti e che gestisce 120.000 codici disponibili a magazzino, per un totale di circa 18.750 movimentati giornalmente e pari a 4.650.000 all'anno. Il target di fatturato del Gruppo OVAM per il 2017 ammonta a circa 85 Milioni di Euro. Oggi il Gruppo OVAM è presente attivamente in tutto il Nord Italia, operando direttamente in Lombardia, Piemonte, Valle D'Aosta, Emilia Romagna, Liguria e collaborando con Sarco Srl in Veneto, Friuli-Venezia Giulia e Trentino-Alto Adige e con Sarpi Srl in Toscana e Umbria.