

**GRUPPO AUTODIS, OVAM, RICAUTO, TOP CAR
LA DISTRIBUZIONE SI FA IN QUATTRO**

Dal mese di marzo 2017, il Gruppo francese Autodis si è unito ai tre grandi distributori dell'aftermarket automotive italiano OVAM, Top Car e Ricauto. Il Gruppo francese deterrà la maggioranza

della nuova società che avrà un fatturato complessivo pro-forma di oltre 120 milioni di euro ed entrerà a far parte del network di AD Italia. Il Gruppo Autodis, protagonista della distribuzione B2B di ricambi per autoveicoli e autocarri è presente in Francia con 5300 professionisti, in Polonia con 800 e in Benelux con 330 operatori ed è specializzato nell'acquisto, vendita stoccaggio e distribuzione di ricambi, fornitura di servizi di supporto. Altrettanto di calibro i tre attori italiani dell'accordo. OVAM, con fatturato 2016 di oltre 80 milioni di euro e 150 addetti, è attiva nel Nord e centro Italia e oltre alla sede di Pero (Mi) ha due filiali, a Brescia e Torino. Oltre Ovam Spa, nel gruppo sono presenti tre distributori - Sarco, Sarpi e Sirauto - e una società, Service, specializzata in formazione e nella vendita di attrezzature per officine. Ricauto e Top Car, con fatturato 2016 superiore ai 40 milioni di euro e 47 addetti, hanno sede a Padova e sono tra i principali player della distribuzione nel Nord-Est Italia. Fondamentale il loro ruolo in GIADI (già partner del Gruppo Autodis attraverso AD Italia, membro di AD



Ovam Group

- Aziende: Ovam (fondata nel 1963), Sarpi, Sarco, Service, Sirauto
- 150 dipendenti
- 8 siti di distribuzione, 100.000 riferimenti a magazzino



Ricauto/Top Car

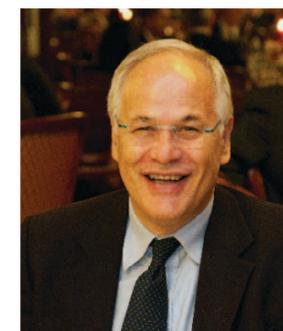
- Ricauto: fondata nel 1973
- Top Car: fondata nel 1989
- 47 collaboratori
- 4 siti di distribuzione, 65.000 riferimenti a magazzino



mo che il successo della nostra crescita su scala pan-europea derivi da un approccio pragmatico e disciplinato all'investimento, in accordo con i nostri partner che devono avere missione e cultura comuni alla nostra". È questo il caso di OVAM Group, di Ricauto e di Top Car, primari operatori di grande esperienza nel panorama nazionale. Un mercato, quello italiano, che si contraddistingue per essere al contempo di notevoli dimensioni, in crescita ma ancora molto frammentato. L'intento è dunque quello di combinare la continuità nella gestione delle attuali società con la complementarietà dei rispettivi punti di forza delle aziende coinvolte, per unire le forze e creare un univoco punto di riferimen-

to per il territorio italiano, facendo leva su AD Italia come gruppo di acquisto.

“La creazione di questa nuova società - aggiunge Italo Baruffaldi, Ceo di OVAM Group - è un'opportunità storica e unica per permettere a OVAM di continuare a crescere grazie alla collaborazione con Ricauto e Top Car, aziende di spicco del mercato italiano. La nostra partnership con il Gruppo Autodis (Autodistribution), leader nel mercato europeo, ci permetterà sicuramente di costruire anche nuove sinergie di acquisto". Molto propositivo Claudio Pagnin, presidente di Ricauto e Top Car: "Bisogna essere



**Italo Baruffaldi,
Ceo di Ovam Group**



**Stéphane Antiglio,
Ceo del Gruppo Autodis**

sempre più attrezzati per continuare a crescere nel mercato attuale. Questa fusione porterà dei benefici sia al gruppo GIADI, già partner del Gruppo Autodis (Autodistribution), sia a Ricauto e a Top Car, che saranno in grado di migliorare le loro performance economiche a fianco di players con una grande esperienza sul mercato".



**FIAMM
MEETING RETE VENDITA**



È stata la splendida location veneziana del Molino Stucky a fare da cornice quest'anno al consueto meeting riservato alla rete di vendita a marchio Fiamm, che per il 2017 ha riunito, oltre alla rete commerciale Italia, anche quella dedicata all'Export. I 50 ospiti hanno partecipato agli incontri condotti dall' Executive Vice President Sales&Marketing Mobility Power Solutions Nicolò Gasparin assieme alle Direzioni Commerciali e Marketing, assistendo inoltre all'intervento della nuova Direzione di Fiamm Energy Technology, nelle persone del Chief Executive Officer

Yasuhiko Nakayama e del Chief Vice President Toshiaki Nishi. Si è trattato della prima occasione di incontro della rete di vendita dopo la creazione della joint venture italo-giapponese tra Fiamm e "Hitachi Chemical Co., Ltd", voluta dal Gruppo Fiamm per individuare un partner industriale con il quale rafforzare gli asset strategici del gruppo e il presidio dei mercati d'interesse. Con l'acquisizione del 51% di Fiamm Energy Technology, la NewCo nata in seguito alla separazione dal Gruppo Fiamm del business delle batterie automotive e delle batterie indu-



striali con tecnologia al piombo, "Hitachi Chemical Co., Ltd" ha messo in atto il suo piano strategico di medio-lungo termine volto a rafforzare il proprio ruolo nel settore dell'accumulo di energia,

attraverso il potenziamento delle capacità produttive e la presenza diretta in mercati in rapida crescita a livello globale. In seguito ai messaggi di benvenuto e di presentazione della Direzione, il top management ha colto l'occasione di anticipare i dati relativi all'esercizio 2016, che ha visto attestarsi il fatturato del Business Mobility Power Solutions a 257 milioni di euro, in contrazione del 3.5% rispetto all'anno precedente (anno record di vendite per il business), per una temporanea discesa dei volumi complessivi in ambito OEM, cui

ha fatto da contraltare una crescita dei volumi OES. Spiccano invece le performance dei Canali a marchio (complessivamente tutte in crescita) ed in modo particolare il risultato del canale domestico Fiamm che ha visto ulteriormente crescere i propri volumi di vendita superando le 830.000 batterie vendute. Sono infine emersi in modo prepotente i trend di crescita delle batterie per sistemi Stop&Start, che a fine 2016 si sono attestate ad un valore superiore ad 1.3 milioni di pezzi, con un aumento del 9% rispetto all'anno precedente.