

# Dalle origini al futuro: Ovam incontra i ricambisti



UN COMPONENTISTA CUI DEVE IL NOME, TENNECO, E UN BUSINESS CHE RAPPRESENTA IL FUTURO DELLA DISTRIBUZIONE: QUELLO DELLE FLOTTE. OVAM INCONTRA IL PROPRIO NETWORK DI RICAMBISTI PER UNA SERATA ALL'INSEGNA DI PROGETTUALITÀ E VISIONE DI MERCATO.

TOMMASO CARAVANI



ITALO BARUFFALDI, AD OVAM.

**L** amministratore delegato di Ovam, Italo Baruffaldi, è una personalità forte, che non si tira indietro davanti ai grandi cambiamenti di scenario e di contesto, soprattutto quando è il momento di fare i conti con ciò che è stato fatto "fino ad oggi" per trovare nuove strade in grado di migliorare il business.

Per questo, lo scorso 7 marzo, ci ha tenuto a incontrare i propri clienti, mettendo sul palco un produttore di ricambi e una flotta; un'occasione anche per dare un quadro del mercato e i dei cambiamenti che coinvolgeranno tutta la filiera.

## RICAMBISTI E OFFICINE VERSO IL FUTURO

"Ad oggi abbiamo 80 ricambisti Partner Point Service e oltre 32 ricambisti Partner Bosch, che sono la matrice su cui negli anni abbiamo sviluppato il business - spiega Baruffaldi - per un totale di oltre 1.000

officine. Eppure, anche se continuiamo ad avere numeri importanti, è difficile sviluppare nuove attività sul progetto Point Service, oramai delegato a poche regioni d'Italia. Il progetto AD Service, invece, sfrutta la dimensione internazionale di AD in Europa, sia come presenza del brand per il marketing, sia come riconoscibilità sul territorio."

Ovam, nei primi mesi di gestione del progetto AD Service, ha riscontrato un grande consenso, contrattualizzando più di 60 officine in collaborazione con 11 ricambisti Partner.

Ma se i progetti officine sono importanti per i gruppi distributivi, sicuramente lo sono anche i ricambisti, che sono destinati a un cambiamento importante nei prossimi anni: "il futuro è fatto di ricambisti, che saranno in grado di sfruttare al meglio le nuove opportunità del nostro mercato, ad oggi in piena evoluzione" prevede Baruffaldi.

"Questa trasformazione potrebbe

diminuire il numero di ricambisti fidelizzati a ciascun distributore, ma farà crescere il numero di officine da seguire. Targare l'officina però è solo il primo passo, poi bisogna saper coordinare e sviluppare le attività di animazione del network. Per questo - prosegue Baruffaldi - serviranno sempre più responsabili di progetto, che lavorando in affiancamento ai ricambisti supporteranno le officine affiliate." Passa quindi la parola a un componentista, Tenneco, che da sempre collabora con Ovam. Era infatti il 1963 quando apre i battenti Ovam, acronimo di "Organizzazione Vendita Ammortizzatori Monroe", proprio come base distributiva in Italia del brand americano.

## TENNECO: PIÙ PRODOTTI PER OGNI ESIGENZA

Se la platea si scalda sulle progettualità del gruppo, più difficile era immaginare la partecipazione nell'intervento di Tenneco, che tuttavia è riuscito a muovere gli animi con almeno due notizie: da una parte l'avvio di una campagna di comunicazione importante, dall'altra la nuova linea di ammortizzatori Roadmatic. La comunicazione è molto importante, specie se indirizzata agli autoriparatori, perché oggi "le officine hanno sempre più timore di offrire il cambio ammortizzatori, a causa dell'elevato costo" spiega William Cappabianca, sales manager Italia per il mercato aftermarket di Tenneco.

Molto interessante anche l'inserimento della linea Roadmatic nella gamma di ammortizzatori Monroe, una linea più economica ("pur mantenendo la qualità Monroe" puntualizza William Cappabianca), che va incontro ai problemi di prezzo degli

### Requisiti e vantaggi per l'officina AD Service

L'officina Point Service che volesse cambiare insegna per diventare un centro AD Service, oltre a poter beneficiare di un'importante offerta dedicata, porta con sé il suo ricambista di fiducia.

Cambiarebbe ovviamente la veste: una nuova insegna e relativo kit di abbigliamento, e godrebbe di importanti vantaggi, in primis quello di essere parte di un gruppo internazionale molto strutturato, attento alle innovazioni e alle fonti di business. Tra gli altri vantaggi, segnaliamo: noleggio semplice, costi ridotti, pubblicità online e pubblicità su strada. I requisiti minimi richiesti sono invariati e cioè: due addetti, due ponti, almeno uno strumento di diagnosi e la partecipazione obbligatoria ai corsi di formazione.



SIMONE GUIDI, DIRETTORE NETWORK DI ARVAL.

automobilisti e aiuta autoriparatori e ricambisti a vendere questi prodotti, che restano comunque elementi di sicurezza dell'auto.

### ARVAL: UNA NUOVA PARTNERSHIP?

L'ultimo intervento della serata vede protagonista Arval, azienda che, come indicato dal Direttore Network Simone Guidi, da anni si avvale dei ricambi Aftermarket, per le riparazioni di meccanica dei propri veicoli. L'interrogativo che pone Guidi ai presenti è interessante: l'Aftermarket rappresenta un rischio o un'opportunità per la Flotta? Forte della sua decennale esperienza nel settore, Guidi è certo che sia un'opportunità a patto che si conosca il business.

Ma perché una Flotta sceglie fornitori Aftermarket? Paradossalmente, sottolinea Guidi, la convenienza economica non è l'unica variabile, ma la cosa ancor più importante è la capacità di erogare un servizio attraverso una rete Indipendente capillare, disponibile e flessibile, che dà un reale beneficio al Cliente/Utilizzatore. Per questo Arval negli ultimi anni ha avviato un processo di conoscenza e di qualificazione della rete di riparazione (Officine Meccaniche, Carrozzerie e Gommisti), dedicando un team di Network Manager con l'obiettivo di rafforzare la partnership, generare fiducia e creare opportunità di business.

In virtù di questa attività di analisi e selezione sono state individuate le migliori strutture, tutte caratterizzate da un elevato livello di servizio in



MARCO MOSAICI, DIRETTORE NETWORKS & LOGISTICS DI ARVAL.



WILLIAM CAPPABIANCA, SALES MANAGER ITALIA PER IL MERCATO AFTERMARKET DI TENNECO.

grado di aumentare la soddisfazione del Cliente/Utilizzatore.

A dare qualche numero ci pensa Marco Mosaici, Direttore Networks & Logistics di Arval: "oggi abbiamo un Network che contra oltre 13.000 riparatori ed è anche grazie a questo se negli ultimi due anni siamo riusciti a lanciare sul mercato nuovi prodotti e servizi di mobilità".

Mosaici sottolinea anche come l'Italia, per la sua dinamicità, sia considerato dal Gruppo Arval un "laboratorio di idee", e come non sia un caso che solo in Italia esista una Direzione dedicata al Network.

È altresì importante la partnership con le reti Indipendenti ma senza tralasciare la qualità dei ricambi commercializzati, in quanto, continua M. Mosaici, "i veicoli sono di nostra proprietà e a fine noleggio devono essere rivenduti".

Il Coordinamento dei Progetti con le Flotte sarà centralizzato in Auto-dis Italia Acquisti: unica interfaccia Nazionale per Autodis Italia Holding e per AD Italia.