

50 anni Ovam, avanti tutta

4 SOCI BEN ASSORTITI: ITALO GUARDA AVANTI E PUNTA SU RICAMBISTI E FIDELIZZAZIONE. PAOLO RICONOSCE ALL'AZIENDA LA CAPACITÀ DI COGLIERE SUBITO LE CRITICITÀ E TRASFORMARLE IN OPPORTUNITÀ. PER FABIO, LOGISTICA EVOLUTA VUOL DIRE MASSIME PERFORMANCE. MARINA È PER L'AFFIDABILITÀ FINANZIARIA.

GIORGIO SPOLVERINI



50 anni per i collaboratori

La sensazione generale è questa: è un po' come se per merito tuo, un pezzo d'azienda diventasse più grande. E non è solo lei a crescere, crescono anche i collaboratori, non solo con i continui e veloci cambiamenti interni ed esterni, ma anche con la "job rotation" che l'azienda consente di fare e che, grazie al cambiamento di mansioni e incarichi, permette di accrescere esperienza e competenza. Da una gestione ristretta e

"familiare" dei primi tempi, si è passati a 110 dipendenti e questa evoluzione ha reso necessario creare processi e procedure che però non hanno intaccato l'attenzione dell'azienda nei confronti del valore umano, sia verso il singolo, sia nei confronti di tutta la coesione del team.

Italo Baruffaldi, socio Ovam e responsabile commerciale, è uno molto concreto e che ha il dono di pesare ogni parola che dice: "Io, come penso anche i miei soci, preferisco puntare a costruire il futuro piuttosto che ricordare le vittorie del passato. Futuro che impronteremo sempre di più su progetti di fidelizzazione e sviluppo territoriale". Insomma, da sportivo e amante del gioco di squadra qual è, ha ancora tanta voglia di correre insieme al suo team.

In 50 anni, neanche a precisarlo, sono cambiate tante cose. L'attività, iniziata come specialisti di ammortizzatori con circa il 70% del giro d'affari, oggi conta su 25 linee di prodotto, che includono quelle gestite dalla consociata New Tubicar. Territorialità: dalla gestione della Lombardia alla copertura di 4 importanti regioni del nord Italia

(Lombardia più Emilia Romagna, Piemonte, Valle d'Aosta).

Nel mirino, sempre il ricambista: "Da parte nostra – precisa Baruffaldi – non è stato mai considerato un semplice anello della catena o, come dice qualcuno, un filtro. Abbiamo invece sempre condiviso la nostra strategia



Numeri da big

Ovam rappresenta oltre **28** marchi di prodotti (di recente inserimento Bardahl, Ina, Fag e Mann Filter) e gestisce 280.000 codici di parti di ricambio per un totale di 1 milione di pezzi.

14.000 articoli consegnati in media al giorno su **248** giorni lavorativi l'anno.

8.300 metri quadri di magazzino interno.

4.000 metri quadri di magazzino filiali.

2.200 metri quadri di ufficio.

Oltre **45 milioni** di euro di fatturato di Gruppo.



DI RECENTE Ovam HA RINNOVATO LO STILE E LA GRAFICA DEI PROPRI SITI WEB, UNA GRAFICA SEMPLICE ED ESSENZIALE CHE PERMETTE FACILMENTE LA NAVIGAZIONE E L'UTILIZZO DELL'E-COMMERCE OLTRE A ESSERE UNA VERA E PROPRIA PIATTAFORMA COMMERCIALE PER PROMOZIONI E INIZIATIVE (OVAM.IT; NEWTUBICAR.IT; SERVICESRL.IT; PAGINA FACEBOOK: FACEBOOK.COM/OVAMSPA).

DA GENNAIO 2012 È ATTIVA UN'AREA FITNESS PENSATA PER I DIPENDENTI DEL GRUPPO PER PORTARE ALL'INTERNO DELL'AMBIENTE DI LAVORO UN'OASI DI RELAX E BENESSERE FISICO.



Così è la storia

- Ovam Spa, costituita nel 1963, aveva come missione distribuire in Italia gli ammortizzatori Monroe. Da qui Ovam, Organizzazione Vendite Ammortizzatori Monroe.
- Agli ammortizzatori viene aggiunta la rappresentanza dei segmenti Perfect Circle e delle cinghie Gates.
- Negli anni 90 l'azienda cambia management e strategia di mercato, individuando come traino di crescita il mix di prodotti e lo sviluppo capillare sul territorio. Il fatturato si triplica e l'area distributiva di riferimento viene ampliata (Lombardia, Emilia Romagna, Piemonte e Valle d'Aosta).
- Agli inizi del 2000 Ovam aderisce al consorzio I.D.I.A., un'organizzazione che riunisce 11 distributori regionali che operano su tutto il territorio nazionale. Nello stesso anno I.D.I.A. presenta il programma Point Service, un network che unisce produttori, distributori, ricambisti e autoriparatori con oltre 2.600 aderenti. Oggi Ovam conta oltre 80 ricambisti e 780 officine Point Service.
- Nel 2005 l'azienda entra in partecipazione maggioritaria in Service Srl, società che distribuisce attrezzatura e fornisce al mercato software diagnostici e programmi di formazione.
- Nel 2007 acquisisce la partecipazione maggioritaria di New Tubicar Srl, che opera nel Nord Italia come distributore specialista di prodotti come marmitte, batterie e filtri, con 2.200 metri quadri di superficie e 50.000 codici a scaffale.
- Nel 2011 Ovam diventa concessionario Bosch, supportando il network Bosch Car Service e i ricambisti partner delle province di Milano, Lodi, Monza Brianza, Verbania e Novara. Il gruppo è costituito da 21 ricambisti partner a cui fanno riferimento 124 Autoriparatori BCS.
- Nel 2011 nuova sede operativa, casa del marketing dell'azienda, dedicata ai progetti Bosch Car Service e Point Service. L'edificio ospita anche l'officina, l'aula corsi, le sale riunioni e meeting.
- Nel 2013 Ovam compie 50 anni e inoltre è l'anno in cui molte officine Point Service sono rintracciabili su autotagliando.it, il preventivatore dei tagliandi auto dedicato all'automobilista.

con questa figura distributiva. La nostra strategia è sempre stata mettere in pratica i piani d'azione per rispondere a richieste, esigenze, segnalazioni dei clienti più fedeli”.

Per **Paolo Brumana**, socio Ovam e responsabile della filiale di Brescia e Bologna, i

cambiamenti in azienda sono velocissimi, al pari di quelli sul mercato: “Ciò che contraddistingue Ovam è la capacità di cogliere subito criticità e aree di potenziale sviluppo; da qui, saper realizzare velocemente strategie e tattiche che sposano la realtà locale che viviamo. È un po' quello che è suc-

cesso in Service srl, azienda del gruppo specializzata in distribuzione attrezzatura, assistenza tecnica e corsi di formazione tecnico/maneriale, che è stata appena certificata ISO 9001:2008”.

Fabio Chiesa, socio Ovam e responsabile logistica: “Tanta innovazione in questo campo. Le necessità che hanno imposto negli anni una revisione dei sistemi sono state principalmente l'incremento dei codici trattati e la scelta di operare su una vasta area con la presenza di sedi locali in fase di potenziamento magazzino”. Oggi transita tutto da una pistola che legge i codici a barre e da un PC che memorizza, archivia, estrae informazioni per poi elaborarle secondo le esigenze. Le istruzioni imperfette sono reimmesse perfette per la macchina logistica di evasione dell'ordine. Il magazzino è online per le officine: possono acquistare con un click, mantenendo consegna e fatturazione da parte del ricambista di riferimento.

Marina Colombo, socio Ovam e responsabile amministrazione e finanza: “È importante incassare ieri come oggi. Era importante dilazionare i pagamenti e lo è ancora oggi. Se dobbiamo pensare a qualcosa che è veramente cambiato, è il rapporto con le banche. Prima era molto più semplice ottenere il credito. Oggi è soprattutto una questione di equilibrio di numeri, analisi di settore, rapporti matematici che aprono e chiudono le porte, equilibrio che comunque siamo riusciti a costruire nel tempo e che oggi è stabile e saldo”.