

# 4

CHIACCHIERE CON... Italo Baruffaldi

L'INTERVISTA

## Un Gruppo in "movimento"

Quello che si è appena concluso è stato sicuramente un anno ricco di novità per Ovam Group. E quello appena iniziato non è da meno...Percorriamo insieme all'"anima" del Gruppo, Italo Baruffaldi, tutte le varie tappe

di Andrea Martinello e Maria Ranieri

Il 2014 è stato per il Gruppo Ovam un anno di importanti novità e cambiamenti. La conclusione dell'esperienza Idia, l'aggregazione con Idir nella nuova società Nsd e la partnership con Sarco e S.ar.pi. segnano l'inizio di una nuova fase, in cui le dimensioni e la capacità di fare massa critica risultano sempre più determinanti per sostenere la competizione. Ovam allarga inoltre il proprio raggio d'azione e insieme a Idir lancia il portale dotcar.it. I

prossimi obiettivi? Ne parliamo con l'Ad, Italo Baruffaldi.

**Il 2014 è stato un anno di grandi cambiamenti. Ripercorriamo le tappe principali...**

Il primo cambiamento, in ordine di tempo, ha riguardato NewTubicar, che ad aprile è stata conglobata nel Gruppo. Ad ottobre è stato ultimato il trasferimento nel magazzino centrale di Ovam di tutto il magazzino

New Tubicar, che ora è stato trasformato in magazzino di ricevimento e spedizione merce. Il processo di fusione è ora completo. La seconda tappa è stata la nascita di NSD, fortemente voluta da IDIR ed OVAM, a cui si è aggregata per la linea autocarro la società Maurelli. Con Idir abbiamo in comune la stessa visione commerciale e l'approccio strategico al mercato. Le due aziende condividono dimensioni ed assetto organizzativo e la sinergia che sta producendo NSD trasferisce



Da sinistra Italo Baruffaldi, Fabio Chiesa, Marina Colombo e Paolo Brumana, che insieme a Giovanni Zanaboni sono i 5 soci di Ovam



Giovanni Zanaboni

anche all'interno delle organizzazioni locali maggiore snellezza ed efficienza. Non essendo più legate da vincoli territoriali, Ovam e Idir hanno inoltre potuto espandersi ulteriormente sul territorio nazionale. Ovam ha esteso il proprio raggio d'azione nel Triveneto e in Toscana, selezionando ed entrando in società con realtà già presenti sul territorio. La nostra fortuna è stata quella di aver trovato in Sarco e S.ar.pi aziende che, condividendo la stessa nostra visione evolutiva del mercato, ci hanno permesso di raggiungere un accordo in brevissimo tempo.

#### Ci descrive le caratteristiche dei due nuovi partner e i termini degli accordi?

Sarco è un'azienda che opera nel Triveneto e che fa capo alla famiglia Zara.

L'azienda è amministrata dai fratelli Sandra e Tiziano Zara ed è specialista in due importanti famiglie: il termico (soprattutto radiatori) e i silenziatori. Nel caso di Sarco abbiamo trovato un'intesa che prevede una prima importante acquisizione del 49% della società con un'opzione condivisa dalle due aziende per un'ulteriore implementazione della partecipazione nel medio periodo. Questi primi anni di collaborazione ci permetteranno di conoscerci sempre meglio e di integrarci; sia mettendo a profitto le reciproche professionalità e specializzazioni sia puntando sulla condivisione della piattaforma informatica. I

primi risultati li andremo a misurare nel 2015, anno che prevede una crescita di fatturato ambiziosa. A fine dicembre è stato sottoscritto l'accordo di partnership commerciale e societaria con S.ar.pi di Firenze, azienda specialista del settore motore, che ha la distribuzione per questa famiglia prodotti, per tutto il Nord Italia dei marchi detenuti da Federal Mogul. L'accordo raggiunto con la famiglia Pluderi riserva alla stessa il mantenimento di una presenza maggioritaria e la direzione commerciale dell'azienda. Anche per Sar.pi. l'accordo porterà dei vantaggi grazie all'introduzione di nuove famiglie di prodotti di alta movimentazione e allo sviluppo di tutta la progettualità NSD e Temot International. Ovam in entrambi i casi ha voluto rispettare la volontà delle proprietà, senza forzature, ma

**I due nuovi partner Sarco e S.ar.pi., pur mantenendo la loro identità, sono entrati in una "logica di gruppo" che prevede di condividere le linee generali in termini di strategia commerciale e presidio di mercato**

ricercando la valorizzazione di quanto costruito nel tempo da queste due realtà vincenti

#### Cosa comporta per Sarco e S.ar.pi. e i loro clienti la partnership con Ovam?

I nostri due nuovi partner, pur mantenendo la loro identità, sono entrati in una "logica di gruppo" che prevede di condividere le linee generali in termini di strategia commerciale e presidio di mercato. La loro offerta si sta arricchendo in questi mesi di nuovi marchi e linee di prodotto, che non siamo noi a definire ma che sono scelte in base alle loro valutazioni e alla loro conoscenza del mercato. Sarco, ad esempio, ha già introdotto marchi come TRW, Blue Print, LuK, Valeo, Gates, Purflux, febi e Ina. Alle spalle delle due aziende ci sarà comunque il magazzino centrale di Ovam, al quale è collegato il loro e-commerce. Ciò garantirà la massima disponibilità di prodotto: gli ordini dei ricambisti, nel caso il prodotto non sia disponibile nel magazzino a cui fanno riferimento, possono essere girati sul magazzino centrale, che preparerà e spedisce l'ordine. Siamo, tuttavia, consapevoli che, per rendere il tutto effettivo e pienamente funzionale, saranno necessari parecchi mesi.

#### Qual è l'attuale assetto di Ovam? Che obiettivo di fatturato vi prefiggete?

Ovam Group conta ora cinque aziende:



Italo Baruffaldi,  
uno dei titolari  
di Ovam Group



Le due sedi  
a Pero (MI)



Ovam Spa, Service Srl, Demos Srl, Sarco Srl e S.ar.pi Srl. Service è la nostra azienda che si occupa della formazione mentre Demos, operativa da un paio d'anni, gestisce e coordina il versante trasporti. Con il nuovo assetto la previsione di fatturato per il 2015 di Ovam Group è di superare i 75 milioni di euro.

#### Come verrà portato avanti il progetto officine? Che ne sarà di Point Service?

NSD prenderà il testimone del progetto Point Service da Idia per la gestione delle aree storiche di competenza di OVAM e IDIR, coordinandosi con le 1318 officine che rappresentano il 50% della copertura nazionale. Una nuova squadra di responsabili scelti fra il management delle due aziende, costituita da Chiara Levati, Eleonora Simeone e Francesco Esposito Corcione, seguirà in prima persona il network. Alle officine Point Service verranno inoltre dedicate delle iniziative commerciali che consentano di acquistare ricambi a prezzi di favore e di ricevere contributi a copertura delle spese che sosterranno localmente. Le officine avranno inoltre l'opportunità di aderire a Dotcar.it, il portale che offre all'automobilista - che fa confronti sul web in cerca della convenienza - la consultazione dei listini originali, l'accesso ai listini scontati Dotcar e l'acquisto in promozione dei tagliandi. Il sito è già online e nel mese di marzo verrà lanciato al grande pubblico con un'importante

campagna pubblicitaria sul web e sui media tradizionali. Da Gennaio, inoltre, quattro nuovi arrivi hanno implementato la squadra dei formatori e dei tecnici di attrezzatura operativi in NSD. Verranno inoltre organizzati incontri su tematiche condivise da nord a sud, e a maggio saremo presenti ad Auto-promotec con tutti i soci di Idia International con lo stand Point Service di oltre 300 mq. Intendiamo anche lanciare nel Nord Italia il marchio SEVEN PARTS che IDIR ha sviluppato con successo in questi anni per le seguenti famiglie: lubrificanti, batterie, frenante e kit filtrazione. Per le batterie stiamo preparando il lancio del marchio TAB. Ovam continuerà, inoltre, ad essere in prima linea anche nel sostegno ai progetti Bosch (BCS e Autocrew). Abbiamo recentemente commissionato uno

**“Se abbiamo scelto di aggregarci è perché ci siamo resi conto che le dimensioni di Ovam, per quanto potessero apparire importanti, erano comunque piccole rispetto a quelle che sono le necessità di un mercato sempre più competitivo”**



www.exchangethefuture.com



Sandra e Tiziano Zara,  
della Sarco  
di Padova



Sarco di Padova è una delle aziende della famiglia Zara, specialista in due importanti famiglie: il termico (soprattutto radiatori) e i silenziatori



studio in 5 province della Lombardia, che verrà esteso anche in altre regioni, per individuare gli installatori migliori sui quali i ricambisti dovrebbero puntare per il futuro.

#### **A livello europeo i Gruppi sono in fermento, e ci sono molti movimenti per acquisire operatori e penetrare nei mercati nazionali. Voi come vi state muovendo?**

L'adesione a NSD è anche una conseguenza di questa situazione. Per noi, le possibilità erano due: o aggregarci a qualcuno di questi Gruppi per diventare più grandi o, come abbiamo fatto, scegliere di operare autonomamente e diventare noi stessi più grandi. Se abbiamo costituito NSD, con i notevoli investimenti che ciò ha comportato, è proprio per la volontà di creare una realtà italiana indipendente. Abbiamo quindi preferito allearci con un socio che conoscevamo molto bene e che aveva la nostra stessa ambizione di "giocare da solo".

#### **Come vede il futuro della distribuzione in Italia?**

Se abbiamo scelto di aggregarci è perché ci siamo resi conto che le dimensioni di Ovam, per quanto potessero apparire importanti, erano comunque piccole rispetto a quelle che è necessario possedere in un mercato sempre più competitivo.

Oggi, per potere stare sul mercato occorre fare massa critica, e la scelta di unirci ad Idir e di operare come un unico soggetto ci ha resi più forti e più credibili sia nei confronti dei fornitori che di eventuali clienti organizzati a livello nazionale.

Possiamo garantire uno standard e una copertura nazionale e siamo quindi interessati a sviluppare rapporti con i principali consorzi di ricambisti, o come fornitori preferenziali su alcuni marchi o come fornitori di servizio. Anche a livello decisionale - essendo solo in due, con dimensioni simili e identità di vedute - le cose sono ora più facili e veloci.

Siamo in grado di fare accordi come se fossimo un'unica società, e tale snellezza ci permette di essere più reattivi. Il 2015 sarà un anno decisivo, in cui punteremo ad acquisire quote di mercato.

Siamo consapevoli che l'elemento condizione- prezzo riservato ai ricambisti giocherà un ruolo fondamentale, ma per sostenerlo occorre ottenere adeguate condizioni anche a monte dai fornitori; Nsd diventa pertanto uno strumento strategico per sostenere la competizione. Le condizioni non devono infatti pesare sui risultati aziendali; in Ovam i dati di chiusura del bilancio 2014 sono positivi ed è nostra intenzione mantenere alte le performance anche per il 2015.



Renato Pluderi,  
della S.ar.pi.  
di Firenze

S.ar.pi. di Firenze,  
specialista motore,  
ha la distribuzione  
per il Nord Italia  
dei prodotti  
Federal-Mogul



**Che ruolo avrà Maurelli all'interno di Nsd? Incomincerete a portare avanti una progettualità legata all'autocarro?**

Ovam non ha un progetto autocarro, è Maurelli il nostro socio in NSD a coprire questo tipo di mercato.

Ci siamo resi conto visitando la nuova sede logistica e commerciale di Maurelli

a Capua , circa 15.000 mq, che per affrontare un mercato così specializzato serve un'azienda in grado di fornire servizi e professionalità frutto di anni di investimento.

Maurelli è leader in Italia ed i numeri che rappresenta, non solo di fatturato ma anche di filiali già presenti (16 più le altre che andrà ad aprire nei prossimi

mesi) testimoniano il presidio capillare del territorio che l'azienda è in grado di offrire ai propri clienti: officine autocarro, flotte e ricambisti autocarro. Quello che unisce Ovam Idir e Maurelli è Temot International, che da tempo stava cercando in Italia un partner nel mondo truck. Oggi, NSD gli ha garantito il migliore in questo settore. ■