

OFFICINE pronte al futuro

Ovam ha incontrato lo scorso novembre a Pero (MI) le proprie officine per presentare le nuove opportunità che si aprono a chi sceglie di affiliarsi al network AD Service

DI ANDREA MARTINELLO



È un legame sempre più forte quello che unisce Ovam e il Gruppo AD. A meno di un anno dall'entrata in scena di Autodis Italia Holding - la nuova organizzazione formata da Ovam Group, Ricauto-TopCar e AD France (Autodis Group) - Ovam ha incontrato a Pero (MI) le officine e i ricambisti Point Service della Lombardia per fare il punto della situazione e valutare le opportunità che si presentano all'orizzonte potendo contare sul supporto di un'organizzazione che sviluppa 1,9 miliardi di fatturato, leader in Francia con 26 filiali dirette, 22 distributori associati e un network di oltre 2.600 officine e carrozzerie AD. Ovam continuerà a lavorare, nel rispetto di un modello di "canale lungo" (grossista-ricambista-installatore) che, come ha precisato Italo Baruffaldi, è peculiare del contesto italiano e continuerà ad esserlo in futuro, come hanno ben capito anche i francesi. Gli obiettivi sono importanti: il progetto punta ad assumere una dimensione nazionale, oltrepassando i confini del Nord Italia attraverso acquisizioni dirette di distributori, ma anche attraverso una crescita strutturale che parte dal basso, ovvero dagli installatori, facendone crescere il business, le opportunità e la fidelizzazione. "Abbiamo chiuso l'anno con un fatturato complessivo di 130 milioni", ha detto Baruffaldi, "e prevediamo, con le trattative in corso, di chiudere il 2018 a 200 milioni per poi procedere a ulteriori acquisizioni e arrivare in 2 anni a 280-300 milioni".

PIÙ FORZA PER VINCERE

Tutto questo si traduce in maggiori possibilità di investimento nei network, una più ampia offerta di marchi e prodotti per i ricambisti, condizioni più vantaggiose grazie al maggior potere d'acquisto che vanta oggi l'organizzazione. Oggi il fattore prezzo è infatti decisivo: sempre di più, infatti, l'automobilista si informa online sui prezzi dei ricambi, in particolare quelli più costosi, chiedendo preventivi ai riparatori. È dunque fondamentale, per trasformare i

preventivi in fatturato, proporre prezzi adeguati alle aspettative del cliente. "Il successo di un progetto officine si lega alla capacità di dare una risposta ai problemi concreti di ogni giorno, come quello appunto di un prezzo dei ricambi consono alle aspettative dell'automobilista; oltre quindi al supporto tecnico e all'immagine è fondamentale contare su un'organizzazione commerciale che, coordinando centralmente gli acquisti, consenta ai ricambisti e agli installatori di proporsi sul mercato in modo competitivo e trasformare i preventivi in fatturato.



Italo Baruffaldi, AD di Ovam e consigliere delegato di Autodis Italia Holding, con Paolo Morfino, AD di Autodis Italia Holding



Massimo Guarise, responsabile Network Officine Giadi-AD Italia



Office Manager & Responsabile Comunicazione e Web Ovam



Eleonora Simeone, responsabile Marketing & Eventi di Ovam

NUOVE OPPORTUNITÀ PER LE OFFICINE

Sono sei i progetti officine gestiti da Autodis Italia, in continuità con i progetti portati avanti storicamente da Ovam (Point Service, Bosch Car Service, AutoCrew, TRW) e Ricauto-TopCar (GService, AD Service). Oggi Ovam può contare su 683 officine Point Service, di cui l'organizzazione detiene il marchio per le aree di competenza, che sono state invitate a considerare l'opportunità di "traghettonare" verso



AD Service, progetto di dimensione europea e su cui si concentreranno i maggiori investimenti del Gruppo. L'eventuale passaggio ad AD Service sarà del tutto soft per le officine Point Service. I requisiti, a livello strutturale, rimarranno infatti gli stessi: due addetti (escluso personale ufficio), due ponti, gestionale e diagnosi, copertura assicurativa, due corsi di formazione all'anno, un fatturato minimo di ricambi da gestire con il proprio ricambista di riferimento, che rimarrà lo stesso a cui si è associati con il programma Point Service. A differenza della Fran-

cia, dove il network AD Garage si posiziona sulla stessa fascia delle officine delle Case auto, in Italia AD Service si posiziona su un livello analogo a quello di Point Service. Al network AD Service verranno inoltre estese le politiche commerciali e promozionali applicate alla rete Point Service. Ovam manterrà anche il contributo del 30% sulle spese di promozione e comunicazione a livello locale. Diventare Officina Ad Service permette anche di poter usufruire di importanti strumenti operativi: Autossimo con banca dati, call center tecnico, bollettini richiami Case auto, dati tecnici online, oltre a tutta la parte di comunicazione (visibilità

Compresa nel pacchetto c'è l'assistenza tecnica telefonica certificata, che si avvale di dati forniti direttamente dalla Casa Auto. Da marzo 2018 Autossimo potrà essere integrato con un gestionale opzionale, che va a implementare il pacchetto base dando la possibilità di tenere una contabilità completa, compreso carico-scarico magazzino. Altra integrazione è la app Service for you, che tramite tablet consente una rapida accettazione del Cliente (con foto alla targa e caricamento automatico di tutti i dati del veicolo compresa l'ultima revisione) e di fare immediatamente un mini preventivo relativo ai prodotti di consumo (pastiglie, dischi, filtri, spazzole, lampadine...). Pienamente operativo anche il nuovo sito web, con aree dedicate per distributori, ricambisti, officine, automobilisti. Importante progetto mutuato da AD France, che prossimamente sbarcherà anche in Italia, è il portale di preventivazione/prenotazione iDGarages.com, che consente all'automobilista, inserendo il numero di targa e il tipo di riparazione, di individuare l'officina più vicina che offre il miglior rapporto qualità prezzo. L'automobilista riceverà infatti in automatico i preventivi dalle officine presenti nel raggio selezionato, generati in base alle tariffe di manodopera e della scontistica sui ricambi che le stesse officine hanno impostato sul portale. Al momento della prenotazione l'automobilista verserà il 10% dell'importo, mentre il restante 90% verrà corrisposto direttamente all'autoriparatore. In Francia sono già 2.000 le officine aderenti (progetto lanciato nel 2014 e operativo dal 2015), con 15.000 preventivi trasformati in interventi nel 2016.

SONO SEI I PROGETTI OFFICINE GESTITI DA AUTODIS ITALIA, IN CONTINUITÀ CON I PROGETTI PORTATI AVANTI STORICAMENTE DA OVAM

cia, dove il network AD Garage si posiziona sulla stessa fascia delle officine delle Case auto, in Italia AD Service si posiziona su un livello analogo a quello di Point Service. Al network AD Service verranno inoltre estese le politiche commerciali e promozionali applicate alla rete Point Service. Ovam manterrà anche il contributo del 30% sulle spese di promozione e comunicazione a livello locale. Diventare Officina Ad Service permette anche di poter usufruire di importanti strumenti operativi: Autossimo con banca dati, call center tecnico, bollettini richiami Case auto, dati tecnici online, oltre a tutta la parte di comunicazione (visibilità

all'innovazione, maggior supporto per creare business aggiuntivi per l'officina e maggiore attenzione all'automobilista

STRUMENTI PER LAVORARE AL MEGLIO

Fiore all'occhiello dei supporti offerti alla rete AD Service è Autossimo, il gestionale che consente agli autoriparatori di formulare correttamente un preventivo, trasmettere l'ordine al ricambista di riferimento, gestire la manutenzione programmata (con tutti i richiami della Casa Auto costantemente aggiornati), emettere fattura/ricevuta, accedere alla banca dati tecnica (da gennaio 2018) con spaccato 3D dell'auto e tempari.