



# Navigare insieme verso il futuro

**Lo scorso aprile, in occasione dell'ultima convention del Gruppo Ovam, a bordo della Costa Pacifica, sono state presentate ufficialmente Autodis Italia Holding e la nuova strategia di Andrea Martinello e Maria Ranieri**

**F**ornitori, distributori, ricambisti e riparatori, "tutti nella stessa barca" - nel senso del termine - per partecipare alla prima convention di Ovam dopo il signing della partnership tra Ovam Group, Ricauto e Top Car con Autodis Group (AD France), da cui è nata la nuova organizzazione Autodis Italia Holding. Più di 800 partecipanti sono saliti a bordo della Costa Pacifica per una crociera nel Mediterraneo di 5 giorni che ha combinato l'annuale convention, tenutasi la mattina dell'8 aprile nel teatro della nave, a numerosi momenti

di confronto e aggregazione commerciale tra fornitori e clienti. Sotto i riflettori la recente e complessa operazione che ha dato vita a un nuovo soggetto, Autodis Italia Holding, che aggrega oggi un fatturato di oltre 120 milioni con l'ambizione di raddoppiarlo nei prossimi tre anni, espandendosi su tutto il territorio nazionale anche attraverso acquisizioni di nuove aziende.

## **Nuovi equilibri**

A fare il punto sulla situazione del mercato e sui nuovi scenari che si aprono è stato Italo



Italo Baruffaldi, CEO di Ovam Group

Baruffaldi, CEO di Ovam Group, che ha posto subito l'attenzione sull'inarrestabile processo di "concentrazione" che negli ultimi anni ha investito anche l'aftermarket italiano: "Oggi i primi 10 distributori per fatturato detengono quasi il 50% del mercato, rispetto al 38,5% del 2012; questo fenomeno di concentrazione, già avvenuto nei principali mercati europei, renderà la vita difficile ai piccoli distributori, che per cercare di stare sul mercato dovranno rispondere con il prezzo a discapito della marginalità, oltre a essere penalizzati dal fatto che i fornitori privilegiano tendenzialmente i soggetti più grossi. Le sofferenze porteranno ad acquisizioni da parte degli operatori più importanti o aggregazioni tra quelli più piccoli, e comunque a una riduzione del numero di operatori. Tale fenomeno, magari con un ritardo di qualche anno, si ripercuoterà anche sui ricambisti".

Ed è in questo quadro che si inserisce l'acquisto da parte di AD France del 55% delle quote di Autodis Italia Holding, di cui fanno parte per l'appunto il Gruppo Ovam (che comprende anche Sarco, Sarpi, Sirauto e Service) e il Gruppo

Pagnin (con Ricauto e Top Car). "Ovam, Ricauto e Top Car hanno sviluppato lo scorso anno un fatturato complessivo di 122 milioni e nel 2017 contiamo di arrivare a 150 milioni", ha detto Baruffaldi, "insieme facciamo parte di questa realtà che è una novità per il mercato italiano e che ha obiettivi ambiziosi: raddoppiare nell'arco di tre anni il giro d'affari. Per far questo sarà necessario acquisire nuove aziende".

"È importante diventare grossi perché si aggiungono cavalli al motore", ha aggiunto Baruffaldi, "la potenza serve a tutti - non solo ai distributori, ma anche ai ricambisti partner e alle officine - per investire, evolvere e competere in un mercato difficile. Non si tratta quindi semplicemente di avere più marchi a disposizione, sebbene i 260 fornitori di AD ci consentiranno di ampliare la nostra offerta, ma di avere alle spalle un soggetto internazionale che ci rende tutti più forti e rafforza la fidelizzazione delle officine".

### Visione condivisa

Un cambiamento nel segno della continuità. Il "matrimonio" con AD France, come ha spiegato Baruffaldi, rispecchia un'identità di vedute su

molti aspetti. In primo luogo sulla centralità del ricambista e sul rispetto della "catena lunga" che caratterizza il nostro mercato. Piena sintonia anche sulla strategia delle piattaforme, cioè la creazione di una forte alleanza con i ricambisti più strutturati e, più in generale, con i migliori operatori sul mercato, sia sul fronte della distribuzione che delle officine.

L'accordo assicura inoltre piena continuità al management aziendale, mantenendo quindi la progettualità nelle mani di Ovam e dei suoi uomini, discorso che vale anche per Ricauto e Top Car.

Il nuovo assetto dell'organizzazione potenzierà inoltre le sinergie già messe in atto dal Gruppo Ovam e ne innescherà di nuove, come ad esempio quella con Fintyre - importante operatore di pneumatici recentemente acquisito da Bain Capital, il cui e-commerce potrebbe essere "agganciato" a quello dei ricambisti - e con Cora, azienda del gruppo AD specializzata nella ricambistica carrozzeria che potrà dare un forte impulso alla nuova divisione Carrozzeria creata a inizio anno da Ovam.

Rimarranno in essere gli accordi che Ovam ha con Saol per il business delle flotte, l'importan-



Più di 800 partecipanti sono saliti a bordo della Costa Pacifica per una crociera nel Mediterraneo di 5 giorni in occasione dell'annuale convention del Gruppo Ovam



te partnership con Bosch, oltre agli accordi con i consorzi di ricambisti e i progetti di fidelizzazione con i vari fornitori.

### Progetti officine

Anche la capacità di attrarre e fidelizzare le officine sarà determinante per la squadra Ovam. Il distributore continuerà a gestire nelle province di competenza i progetti officina legati a Bosch, ovvero BCS e Autocrew, puntando sulla forte riconoscibilità del marchio e sull'alto livello di contenuti tecnici, supporto e comunicazione. "Ci piace l'approccio di Ovam perché costruisce sul mercato relazioni, fidelizzazione, dando a ricambisti e officine percorsi che consentono di proiettarsi al futuro e competere sul mercato", ha affermato Roberto Sanvito, direttore commerciale di Bosch Italia. "I network BCS e Autocrew stanno crescendo bene e sono apprezzati dagli autoriparatori. Stiamo ora lanciando un nuovo software - CoWo - che consentirà di connettere e interfacciare le attrezzature dell'officina con vantaggi di gestione e velocizzazione dell'intervento". Ovam non abbandonerà il progetto Point Service (711 officine), che avrà tuttavia una dimensione locale e non nazionale, continuando a fornire formazione e supporto tecnico (tramite la propria società Service), contenuti commerciali, convenzioni, contributi per la comunicazione a livello locale. Per le officine pronte a fare un passo avanti si profila anche l'opportunità di aderire alla rete europea AD Garage, che conta più di 4.600 officine presenti in 13 Paesi. E da AD France si sta valutando di mutuare anche la progettualità web, che ha come perno il portale di preventivazione/prenotazione iDGarages.com, rivolto all'automobilista, in sostituzione di dotcar. Il livello di fidelizzazione delle officine sarà decisivo per massimizzare i vantaggi, "e sarà dunque fondamentale che gli autoriparatori", come ha concluso Baruffaldi, "sappiano scegliere i partner giusti e non disperdano la capacità di acquisto su mille rivoli". ■