



Proiettati al futuro

Molte le novità presentate all'Expovam 2016. Tra queste il private label Dot, le iniziative di dotcar.it e la nuova frontiera dell'"auto connessa"

di **Andrea Martinello**

Officine, ricambisti e componentisti partner hanno partecipato in massa all'Expovam del 18 giugno, che ha affiancato all'annuale convention di Ovam Group un evento fieristico con numerosi stand che hanno catturato l'interesse degli autoriparatori dei network supportati dal distributore. L'evento ha avuto luogo a Villa Erba, Cernobbio, e ha coinvolto nell'organizzazione 32 componentisti e oltre 180 ricambisti partner, che insieme al team di Ovam hanno

accolto gli oltre 750 installatori provenienti da tutte le province presidiate da Ovam. Una grande "riunione di famiglia", come ha esordito l'AD Italo Baruffaldi, e l'occasione per presentare le novità più importanti. Tra queste il progetto di sviluppo e commercializzazione del marchio Dot, che diventerà il *private label* di NSD, oltre a tutte le nuove iniziative sul fronte dei progetti officina che Ovam porta avanti. Al centro dell'attenzione anche la "rivoluzione" in arrivo con l'auto connessa e i dispositivi di



A sinistra:
Italo Baruffaldi,
Amministratore
Delegato di Ovam

Al centro:
Chiara Levati,
Presidente di NSD

Di fianco:
Eleonora Simeone,
Responsabile
Marketing di Ovam

eCall/scatola nera: le implicazioni per l'aftermarket saranno cruciali - visto che saranno questi dispositivi a segnalare incidenti, guasti o anomalie e indirizzare l'automobilista verso l'assistenza - e Ovam insieme a NSD si sta già attrezzando per "intercettare" questo cambiamento.

“Strategia italiana”

La convention si è aperta con una riflessione di Baruffaldi sul forte interesse da parte di Gruppi e distributori stranieri per il mercato italiano, con incursioni che “fanno leva su prezzi da ‘dumping’ che tuttavia, nel lungo periodo, non sono sostenibili per le organizzazioni che li praticano”. Baruffaldi ha fatto inoltre notare come l'aftermarket italiano continui ad avere delle prerogative del tutto particolari, e come alcuni servizi dati

per associati nel nostro mercato (corrispettivi a comando, telefonate per preventivi, consegne speciali per urgenze, gestione dei resi, gestione del credito) siano spesso al di fuori delle logiche degli operatori stranieri. “La domanda che installatori e ricambisti devono farsi è questa: abbiamo realmente bisogno degli operatori stranieri, o sono più loro ad avere bisogno di noi per sfondare in un Paese che ha il terzo parco circolante d'Europa? Da parte nostra ci stiamo impegnando a elaborare una strategia italiana per operatori italiani, e NSD è nata due anni fa dall'unione con Idir e Maurelli proprio per avere dimensioni, velocità e credibilità per essere il soggetto che propone un cambiamento reale”, ha detto Baruffaldi. Dai 165 milioni iniziali di fatturato (auto + truck), NSD ha chiuso il 2015 a quota 197 milioni e prevede di arrivare ai 230 milioni nel 2016. L'obiettivo dichiarato è di raggiungere i 300 milioni entro il 2018.

Il marchio Dot

“Cambiamento, dal nostro punto di vista, significa unire le forze e avere un marchio nostro su cui investire, creando un'alleanza non più tra i soli distributori ma tra distributori e riparazione, così da andare a incidere in maniera vincente sul cliente finale”. Le parole di Baruffaldi esprimono chiaramente l'intento alla base della creazione del nuovo marchio di proprietà Dot, che vuole essere un progetto condiviso che consenta all'intera squadra di distributori, ricambisti e installatori di essere più forti dei nuovi competitor.

Un progetto che ha come prerequisito fondamentale quello di mantenere la catena lunga: “Ciò che fa il ricambista noi distributori non siamo in grado di farlo, e a sua volta il ricambista ha una missione diversa dal distributore - sottolinea Baruffaldi - Altro obiettivo fondamentale è favorire la fidelizzazione, così da avere un Gruppo sempre più unito che possa andare a incidere sia sui clienti privati che su clienti business quali flotte e assicurazioni”.

Il progetto del nuovo marchio si collega direttamente ad un e-commerce che,

nelle intenzioni di Ovam, dev'essere esteso e utilizzato anche dalle officine, così da gestire un parco auto che diventerà sempre più connesso e in cui l'autoriparatore avrà un ruolo attivo nell'individuazione dei ricambi e nella gestione degli interventi. L'e-commerce deve diventare inoltre una “cerniera” tra installatore e ricambista attraverso cui veicolare promozioni, offerte lampo, sconti, stimolando l'interesse del riparatore ad accedere e utilizzare questo strumento.

Altro passo importante, legato al progetto Dot,

Cambiamento, dal punto di vista di Ovam, significa unire le forze e avere un marchio proprio su cui investire, creando un'alleanza tra distributori e riparazione



Fotios Katsardis,
CEO di Temot
International

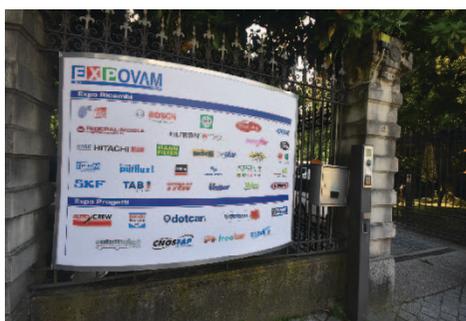
sarà l'implementazione di uno strumento che faccia da negoziatore centralizzato con i clienti business, anche alla luce del recente contratto attivato con la società di noleggio ADL.

Ovam è già al lavoro per individuare circa 120 piattaforme per condividere il marchio Dot. In pole position ci sono già i ricambisti Bosch, con cui Ovam collabora da anni nell'ambito della gestione del network BCS, e che potrebbero arricchire la loro offerta con un private label "esclusivo". Altra novità sul fronte prodotti è l'inserimento della gamma carrozzeria. Ovam ha recentemente acquistato un immobile di 2250 mq nelle immediate vicinanze della sede che verrà adibito a magazzino delle parti carrozzeria, che dovrebbero essere disponibili già da metà settembre.

Auto connessa

Altra frontiera decisiva, non solo per Ovam ma per tutto l'aftermarket, è quella dell'"auto connessa" e di dispositivi quali scatola nera ed eCall. "Un cambiamento che per la prima volta non è lineare, non è incrementale, ma è radicale, e che determinerà vincitori e perdenti", ha detto il CEO di Temot International Fotios Katsardis, intervenuto alla convention. L'auto sarà presto connessa e dispositivi come l'eCall, obbligatorio su tutte le auto nuove dal 2018 (ma che può essere installato anche sulle auto che non lo hanno), allenteranno gli operatori in caso di incidenti ma forniranno anche dati su guasti, anomalie, indirizzando l'automobilista verso l'assistenza. Si aprono quindi le porte della "diagnosi predittiva", in grado di segnalare all'automobilista la necessità di un intervento prima che avvenga il guasto vero e proprio.

Ovam si sta già attrezzando per non mancare a questo appuntamento, ed è intenzionata a investire in un call center nazionale operativo ventiquattro ore su ventiquattro, sette giorni su sette, che oltre a gestire emergenze quali incidenti avviserà gli automobilisti su eventuali problemi dell'auto canalizzandoli nell'officina di fiducia o quella più vicina, con possibilità anche di segnalare manutenzioni, tagliandi, scadenze eccetera.



Novità officine

Molte le iniziative anche sul versante dei progetti officine gestiti da Ovam: BCS e Autocrew, Point Service, e la new entry in partnership con TRW. La prima novità riguarda i voucher da 50 euro, che verranno consegnati alle officine che acquisteranno attrezzature e che potranno essere spesi per comprare ricambi dal proprio ricambista. Altra novità è la collaborazione con Pirelli, che ha scelto NSD per sviluppare progetti e sinergie in aftermarket. Le officine potranno acquistare pneumatici a condizioni favorevoli e accedere alla raccolta punti, oltre a beneficiare di promozioni sulle attrezzature. Con Pirelli verranno inoltre organizzati due corsi di formazione. Recentemente è stato introdotto anche un innovativo servizio di auto di cortesia - in collaborazione con ALD e la piattaforma web FreeCar - che non richiede all'autoriparatore di aprire la licenza di noleggio. L'officina registra l'auto e le relative tariffe nella piattaforma web, e la prenotazione e il pagamento da parte dell'automobilista avviene online. Nel 2017 NSD attiverà una collaborazione con i centri di formazione dei Salesiani per creare un "ponte" tra le scuole e il mondo del lavoro e incrociare domanda-offerta.

Alcuni momenti dell'Expovam 2016: l'evento ha avuto luogo a Villa Erba, Cernobbio, e ha coinvolto nell'organizzazione 32 componentisti e oltre 180 ricambisti partner, che insieme al team di Ovam hanno accolto oltre 750 installatori provenienti da tutte le province presidiate da Ovam stessa



Dotcash

A luglio è partita anche Dotcash, un'importante promozione legata a dotcar.it che offre un extra sconto del 15% sul listino ricambi che tutti gli automobilisti iscritti a dotcar.it possono ottenere recandosi in una delle officine aderenti. Lo sconto viene fatto in fattura e al termine della promozione viene interamente rimborsato da NSD. Le officine sono state invitate a registrare i loro clienti nel portale. Così facendo, oltre a "spingere" il progetto potranno avere un database con tutte le informazioni sui clienti e sulle loro auto. I clienti, una volta registrati, avranno a disposizione un box virtuale dove troveranno i duplicati dei libretti di circolazione, i dati del veicolo, gli interventi effettuati e tutte le scadenze, che verranno segnalate anche con un sms. Su dotcar l'automobilista può acquistare i pacchetti manutenzione del cambio olio e cambio filtri e prenotare l'intervento direttamente online, oltre a consultare in modo trasparente tutti i prezzi dei ricambi. In questi mesi il portale è stato pubblicizzato soprattutto attraverso il web con video su Youtube, banner targettizzati sugli utenti interessati e attività comunicative su social network e blog.