



CONVENTION OVAM GROUP 2014

«CRESCERE È UNA FATICA APPASSIONANTE»

a cura della Redazione

Nella suggestiva cornice del Grand Hotel Dino di Baveno sabato 21 giugno si è tenuta la 2° Convention Ovam Group durante la quale sono state presentate le strategie dell'azienda ed i nuovi progetti per "affrontare il cambiamento". Ospiti d'eccezione, Pasquale Gravina, campione olimpico di volley che ha saputo coinvolgere e far condividere il concetto di «squadra», e Gioele Dix, l'automobilista «incazzato» per eccellenza.





Durante l'annuale Convention Ovam, Italo Baruffaldi ha presentato interessanti progetti sul presente e sul futuro dell'azienda, collegando gli obiettivi anche grazie al supporto di personaggi del mondo della comicità e dello sport. Gioele Dix, «automobilista incazzato» ha aperto la giornata raccontando una serie di aneddoti sullo stato d'animo che quotidianamente assalgono l'automobilista. Pasquale Gravina ha affrontato i temi relativi al cambiamento evidenziando come ogni attività, singola o strutturata, sia costretta ad affrontarlo se vuole ottenere risultati, soprattutto all'interno di un gruppo. «Crescere è una fatica appassionante» è stato il claim della Convention all'interno del quale si possono trovare diversi significati, dall'effettuare il cambiamento solo dopo attenta analisi, al





lavorare in team puntando su una squadra determinata che segua una strategia. Queste sono solo alcune delle armi in grado di portare al successo. Per Pasquale Gravina, ad esempio, è indispensabile condividere gli obiettivi e non iniziare mai con l'idea che non si possano raggiungere. Essere convinti di qualcosa significa possedere le giuste attitudini che spingono, anche se a volte con fatica, a vedere sempre il lato positivo ed i vantaggi che si possono trarre. Veder solo ed esclusivamente la fatica o solo gli eventuali problemi, è sintomo di un pensiero negativo che preclude qualsiasi risultato. Infine, ma non ultimo per importanza, si è toccato l'argomento Point Service: nulla cambia per il Network a carattere nazionale. La rete sarà sempre sostenuta dai marchi aftermarket più prestigiosi sul mercato.



LA PAROLA AI PRINCIPALI FORNITORI

FELICE CAPRILLI - CEO di 3H
(distributore Hidria, Hüco/Hitachi)

Come valuta il cambiamento che è stato affrontato da OVAM durante la Convention Ovam Group?

La mia valutazione è senza dubbio positiva. OVAM ha dimostrato e dimostra di saper guardare avanti e sapersi rapportare con il cambiamento, facendone motivo di competitività e successo.



Felice Caprilli

OVAM ha espresso in maniera chiara quali sono le strategie per il futuro: qual'è la vostra opinione sulla condivisione degli obiettivi espressi?

Condivido in particolare e apprezzo la visione del necessario coinvolgimento nel cambiamento di tutta la filiera distributiva.

DARIO SPINI - Branch Manager Italy, General Manager
Aftermarket South Europe di NGK Spark Plug Europe GmbH

Come valuta il cambiamento che è stato affrontato da OVAM durante la Convention Ovam Group?

Questa convention è stata particolarmente coinvolgente e interessante. Credo che il cambiamento sia concentrato soprattutto sulla piattaforma Dotcar.it: è stata certamente una nuova e innovativa visione dell'approccio B2C. È stato interessante come è stato inquadrato il tema delle vendite di ricambi via web, con una quantificazione del mercato e con una disamina dei suoi punti forza e debolezza. Valuto questa scelta innovativa, lungimirante: esattamente in linea con quanto rappresenta OVAM nel settore IAM italiano.



Dario Spini

OVAM ha espresso in maniera chiara quali sono le strategie per il futuro: qual'è la vostra opinione sulla condivisione degli obiettivi espressi?

In generale, la nostra partnership con Temot International e OVAM in particolare è in crescita e saremo al loro fianco anche nelle sfide future.



Fabio Fazio

FABIO FAZIO - Senior Sales & Marketing Director South Europe di Tenneco

Come valuta il "cambiamento" che è stato affrontato da OVAM durante la sua Convention Ovam Group?

A mio modo di vedere, quanto espresso da OVAM è un'istantanea dei cambiamenti e delle sfide che impongono una riflessione approfondita a tutti gli attori del mercato del ricambio. Da diversi anni si discute di possibili trasformazioni nella filiera distributiva che fino a ora si sono realizzate e piuttosto lentamente dando a tutti la possibilità di adeguarsi. Oggi, invece, i cambiamenti del nostro mercato subiscono una forte accelerazione spinti soprattutto dalle nuove tecnologie che rendono il mercato più aperto e trasparente. Certamente il mercato non si sposterà del tutto sui nuovi canali soprattutto nel breve termine, ma ritengo sia importante cavalcare le nuove opportunità piuttosto che cercare di ostacolarle.

OVAM ha espresso in maniera chiara quali sono le sue strategie per il futuro. Qual è la vostra idea sulla "condivisione" degli obiettivi da loro espressi?

La collaborazione tra OVAM e MONROE è cinquantennale e credo che si possa affermare che la condivisione delle strategie sia stata uno dei fattori vincenti del successo delle nostre aziende in questi anni. L'attuale situazione del mercato del ricambio ci offre un'opportunità unica di migliorare la filiera distributiva coinvolgendo tutti gli attori: installatori, ricambisti, distributori e componentisti. Solo con la collaborazione si può raggiungere una migliore efficienza che vada a favore del cliente finale ma che, nello stesso tempo, mantenga la giusta redditività per chi opera nel settore. Ci sono già in atto diverse iniziative, più o meno valide, che cercano di rispondere alle nuove esigenze del mercato ma che spesso non tengono in considerazione tutte le parti della catena distributiva. Ciò può rappresentare un rischio, ma anche un'opportunità, per chi ha voglia di investire nel proprio futuro. Iniziative come Dotcar.it possono cambiare le "regole del gioco", e allo stesso tempo danno a tutti gli attori della filiera distributiva la possibilità di essere protagonisti del cambiamento e guidarlo. Ritengo, quindi, che qualsiasi iniziativa che tenda a innovare il nostro settore e coinvolga l'intera distribuzione sia positiva per il nostro mercato.

MASSIMO PELLEGRINO - Direttore Commerciale Mercato IAM Italia TRW Parts & Service Division

Come valuta il cambiamento che è stato affrontato da OVAM durante la Convention Ovam Group?

Il cambiamento che procede nella direzione dello sviluppo del business è più che un'opportunità... È un dovere. Si può ottenere la crescita in due modi: aggiungendo linee di prodotto complementari (carrozzeria, veicolo industriale, accessori, moto) o aprendosi a nuove aree dove sviluppare il pacchetto prodotti gestito. A mio avviso, si può ottenere

una sana crescita aprendo non solo la parte vendita ma anche la parte logistica. In altri termini, aprire magazzini per stabilire una presenza duratura.

OVAM ha espresso in maniera chiara quali sono le strategie per il futuro: qual'è la vostra opinione sulla condivisione degli obiettivi espressi?

Per TRW operare con partner distributivi come OVAM, con un concreto piano di sviluppo nel medio/lungo termine è fondamentale, questo per concordare un piano di crescita. Operare nel mercato con distributori attraverso una relazione Win-Win è a mio avviso vincente. L'essere vincenti oggi e domani - per chi fa distribuzione - a mio avviso vuol dire anche investimenti legati ad idee innovative, atte a creare valore e condivisione per la filiera distributiva, ed il portale Dotcar è un esempio di eccellenza.



Massimo Pellegrino

ROBERTO PORTA - Director Business Division Automotive Aftermarket Italy Schaeffler Italia Srl

Come valuta il cambiamento che è stato affrontato da OVAM durante la Convention Ovam Group?

OVAM, oltre a essere uno dei principali player nel nostro settore, è anche molto innovativa. L'importanza del progetto Dotcar.it rappresenta davvero una novità per l'intero mondo automotive aftermarket indipendente e, credo, tratterà una strada che molti saranno costretti a seguire e che (finalmente) cambierà l'approccio della distribuzione nei confronti del consumatore finale. Fino a oggi quest'ultimo è stato identificato con il meccanico. Ma da ora in poi, anche l'automobilista potrà dire la sua e, riteniamo, con una forza che sarà una sorpresa per tutti.

OVAM ha espresso in maniera chiara quali sono le strategie per il futuro: qual'è la vostra opinione sulla condivisione degli obiettivi espressi?

Siamo contenti di avere OVAM tra i nostri clienti e di condividere l'approccio al mercato e strategie. Italo Baruffaldi è un manager dotato di una visione che non è una caratteristica molto comune nel nostro settore. Avere condiviso con i propri clienti e fornitori, in modo molto aperto e concreto, su quali progetti punterà OVAM in futuro, è un fatto estremamente positivo che non può che far da stimolo all'intero mondo dell'aftermarket indipendente e in primis (ne siamo convinti) ai clienti e ai fornitori partner di OVAM, dei quali abbiamo la fortuna di fare parte.



Roberto Porta