

La forza del TEAM



IERI



IN NAVE CON OVAM

828 persone hanno partecipato alla prima convention di Ovam Group a bordo di una nave. Una crociera per incontrare Ricambisti e Officine che apprezzano la filosofia di un Gruppo dinamico, confermato anche dal suo recentissimo ingresso nella Autodis Italia Holding

a cura della Redazione

“**O**rganizziamo un evento diverso per comunicare un grande cambiamento per noi e per i nostri clienti Partner”, questo è stato l’input dato da Italo Baruffaldi ai suoi collaboratori dopo l’esperienza riuscitissima della convention dell’anno scorso a Villa Erba sul lago di Como in cui hanno lanciato per la prima volta l’ExpOvam.

E così dopo qualche mese di lavoro, si sono ritrovati a bordo della Costa Pacifica con 828 persone. Un nuovo format che sicuramente non si farà dimenticare. Dopo gli approdi a Marsiglia e a Barcellona, che hanno dato la possibilità agli ospiti di visitare l’anima e la storia di queste due importanti città (cattedrale di Santa Maria Maggiore, Quartiere Le Panier e il porto vecchio per la

città Francese; i capolavori di Gaudi, Sagrada Família, Casa Batllò e La Rambla per Barcellona), il team di Italo Baruffaldi, amministratore delegato di Ovam Group, ha presentato le ultime novità del Gruppo.

Il meeting

“Vorrei ringraziare i presenti per avere creduto in questa crociera - ha esordito Italo Baruffaldi - e un grazie particolare va ai nostri fornitori partner che ci hanno aiutato a sostenere il costo di un evento di questa entità, che avrà, con ogni probabilità una seconda edizione, forse insieme a un’altra importante realtà distributiva con la quale abbiamo raggiunto un accordo dando vita a Autodis Italia Holding, un gruppo che ha fatturato più di 120 mln di euro nel 2016”.





Italo Baruffaldi



Eleonora Simeone



Chiara Levati



Roberto Sanvito di Bosch

Durante il suo intervento, Baruffaldi ha presentato l'andamento del mercato delle immatricolazioni. In ripresa assoluta negli ultimi due anni grazie soprattutto all'aumento del parco auto delle società di noleggio e parzialmente anche alla ripresa dalla crisi per l'automobilista che dopo anni di "resistenza", rimandando l'acquisto del nuovo, si trova forse oggi costretto a cambiare l'auto. Nel settore aftermarket il 2017, rispetto a pari data 2016, ha visto i primi tre mesi altalenanti: a un gennaio positivo si è contrapposto un febbraio in flessione e un marzo abbastanza stabile.

"Il mercato sta cambiando: in questi ultimi anni abbiamo fatto una serie di cambiamenti per consentire a noi e ai nostri clienti di avere sempre delle opportunità di crescita. E anche altri gruppi stanno vivendo delle trasformazioni. Tutto questo può essere utile per generare nuovi equilibri e quindi nuove opportunità. Oggi Ovam fa parte di una realtà importante, una big Company". Italo prosegue il suo intervento facendo riferimento ai tre leader in Europa (Alliance Automotive Group, LKQ e AD France), realtà che - in questi anni - hanno fatto acquisizioni importanti in diversi settori della distribuzione.

"Abbiamo costituito insieme ai nostri partner - Auto-dis Group, Ricauto e Top Car - Autodis Italia Holding e stiamo lavorando per poterci presentare come entità nazionale e internazionale garantendo ai nostri Part-

I COMMENTI

WILLIAM CAPPABIANCA DI TENNECO

"Partecipare a questo evento è stato un piacere un'ottima opportunità professionale e personale. Durante i giorni trascorsi con i clienti ho potuto instaurare un rapporto di confidenza che difficilmente si potrebbe costruire in una convention tradizionale, consentendo discussioni di lavoro più aperte e approfondite. L'ottima organizzazione e la stupenda location hanno contribuito ad un ambiente di lavoro più sereno e cordiale, motivo per il quale spero si possa ripetere in futuro".



William Cappabianca

ENRICO CASTELLENGO DI SOGEFI

"La crociera come evento per informare e premiare i propri clienti è sempre molto apprezzata da tutti. Ovam come di consueto ha dato l'impressione di saper gestire il cambiamento e poter anticipare il futuro con la presentazione delle novità Autodis Italia Holding. Un momento molto interessante e produttivo è stata la colazione con i fornitori che ha permesso di mantenere alta l'attenzione ed al contempo poter avere un reciproco confronto con ricambisti ed officine sui temi trattati e sulle novità. Sicuramente un'esperienza da riproporre nei prossimi anni."



Enrico Castellengo



RICAMBISTA CEA SRL | ROBERTA BONA E VINCENZO CICCIU

Ha gradito questo evento?

L'evento è stato apprezzato da tutti i partecipanti e ci farebbe piacere se Ovam decidesse di organizzare il prossimo anno una nuova Crociera-Convention; il periodo proposto potrebbe essere sempre aprile con una durata di 3/4 giorni. Questo tipo di evento ci ha permesso di creare anche dei nostri piccoli eventi nell'evento: infatti abbiamo approfittato della presenza a bordo dei clienti per invitarli ad un aperitivo conviviale organizzato da Cea presso uno dei tanti bar della nave. Questo ci ha permesso di dar loro il "benvenuto a bordo" e rafforzare lo spirito di aggregazione: nonostante la dispersività di una grande nave da crociera siamo riusciti a stare insieme ai nostri clienti e "coccolarli" ancora di più.

I contenuti del meeting sono stati interessanti?

I contenuti del meeting sono stati molto interessanti: mettere a conoscenza gli operatori del settore sulle prospettive di mercato è indubbiamente positivo. Personalmente dei progetti presentati vorrei avere conoscenze più approfondite in riferimento ai programmi Officina che vengono sviluppati da Ad France.



Vincenzo Cicciu

ner un'offerta più ampia di prodotti e servizi. La nostra ambizione è quella di crescere anche attraverso acquisizioni e arrivare, nel 2020, a 300 milioni di euro di fatturato. Questa crescita non cambierà la nostra strategia che punta alla stretta collaborazione con il ricambista partner che sarà per noi sempre un riferimento commerciale insostituibile.

Entrare in un Grande Gruppo permette anche di accedere ad accordi internazionali creando sinergie e nuovi progetti per il proprio mercato locale. E' quello che sta pensando di fare Italo sul settore pneumatici approfittando della nuova acquisizione di FinTyre da parte di Bain Capital (azionista al 92% di AD France). FinTyre è uno dei più grandi distributori di pneumatici con un fatturato 2016 in Italia di oltre 400 milioni di euro. "Stiamo dialogando con questa società per stringere un accordo che consenta ai nostri Ricambisti di gestire la vendita dei pneumatici senza che questo rechi loro un costo di gestione a magazzino e di logistica".

"Oggi - sottolinea Baruffaldi - i pneumatici sono un'ottima opportunità di business per le officine e per i ricambisti.

Sempre di più l'automobilista tende a ottimizzare il numero di volte in cui si presenta in officina. Il cambio dei pneumatici è sicuramente un appuntamento fisso al quale non può mancare e nel quale concentra anche la manutenzione e i piccoli interventi di riparazione della propria auto. Se le Officine diventano protagoniste del cambio gomme, riescono a

CRP - CENTRO RICAMBI PIACENTINO | MICHELE GALVANI

Cosa ci può dire dell'evento?

L'evento è davvero ben riuscito e ci farebbe piacere partecipare in futuro ad altre attività di questo tipo. Magari in una località diversa ma con lo stesso spirito per poter passare qualche giorno insieme ai nostri clienti. Durante la crociera, nonostante la grandezza della nave e la voglia di esplorazione da parte di tutti noi, siamo riusciti a fare gruppo. Avevamo 10 officine nostre clienti a bordo e abbiamo cercato di interagire con tutti. Direi che nel complesso il risultato finale dell'evento a detta anche dai miei amici/clienti è stato più che positivo.

I contenuti del meeting sono stati interessanti?

Si molto. Il meeting ha affrontato diverse tematiche alternando più relatori. Tutti contenuti importanti ma che sono stati esposti in modo snello e veloce ma riuscendo a entrare nello specifico dei temi catturando quindi la nostra attenzione. Mi piacerebbe approfondire le novità sui network che sono state presentate



Michele Galvani

**OFFICINA MINGORI, BOSCH CAR SERVICE | MONICA MINGORI****Ha gradito questo evento?**

Senza nulla togliere alle Convention precedenti, questa è stata sicuramente la migliore. Innovativa l'idea della crociera che ha unito il piacere della piccola vacanza, al meeting di lavoro e alla possibilità di relazionarsi amichevolmente con persone con le quali solitamente si parla solo di lavoro e condividere con loro momenti di divertimento, di relax e di sport. Unico appunto che mi sento di fare, se di appunto si può parlare, è stato l'intero giorno di navigazione che può risultare un po' pesante ma per fortuna è stato arricchito dagli eventi organizzati da Ovam.

I contenuti del meeting sono stati interessanti?

A mio avviso, l'argomento principe del meeting è stato l'annuncio che OVAM è entrata a far parte di



Monica Mingori

una BIG COMPANY, AD FRANCE, per continuare a crescere e disporre di una maggiore potenza e per rimanere sulla cresta dell'onda. Molto interessante anche la presentazione di Bosch che ha presentato le novità relative alla comunicazione, alla pubblicità a COWO il software Bosch che digitalizza il lavoro in officina attraverso un unico report che accompagna il veicolo e di questo archivia elettronicamente diagnosi e foto.

Mi piacerebbe approfondire tutti gli argomenti relativi alle novità che potrebbero arrivare del mondo AD France. Gli argomenti trattati e le capacità oratorie degli interlocutori, hanno catturato l'attenzione dei partecipanti senza mai risultare noiosi.

AUTOFFICINA SILVA ZEFIRO & C. | ALBERTO SILVA**Ha gradito questo evento?**

Questo evento mi è piaciuto molto. Ovam si riconferma sempre di più un ottimo partner per la nostra attività. Ho già partecipato a diversi viaggi di lavoro ma la crociera è una novità assoluta. Molto apprezzata l'idea di unire qualche giorno di vacanza a bordo di una nave con momenti di confronto con i propri colleghi e una convention del proprio concessionario... se la cosa si ripettesse riparteciperei sicuramente.

I contenuti del Meeting sono stati interessanti?

Come per tanti altri settori, anche per noi è un periodo di forti cambiamenti e la cosa migliore e affrontarli il più informati possibile. La Partnership di Ovam con il gruppo AD France pone anche noi officine a un livello superiore, lavorando con un partner molto più forte e più fornito non solo di ricambi, ma anche di servizi che sono sempre più necessari per affrontare le sfide di oggi e di domani. Essendo affiliato alla rete Bosch Car Service l'interesse principale riguarda naturalmente i progetti a noi dedicati; mi piacerebbe conoscere meglio anche i nuovi contenuti che potrebbero essere sviluppati da Ovam grazie a questa partnership con il gruppo francese.



Alberto Silva

intercettare il cliente due volte all'anno e a rispondere anche delle richieste di controllo e manutenzione che a quel punto l'automobilista, per comodità, concentra in questi momenti.

Italo ha poi confermato come per Ovam sia strategica la collaborazione con i Gruppi di ricambisti, AssoRicambi e QLT, e con Ricambisti Partner/Piattaforma. A livello di progettualità Ovam continuerà a investire sui progetti di fidelizzazione rivolti ai Ricambisti sia a marchio Bosch che a marchio NGK e Wynn's, e a mantenere alta l'attenzione sui progetti Officine Bosch (Bosch Car Service e Auto Crew) che sullo storico Point Service.

L'offerta di Bosch

Tra gli interventi del meeting non poteva mancare un relatore di Casa Bosch, partner di Ovam che è Concessionario dal 2011, Roberto Sanvito, direttore vendite Italia, ha presentato il loro approccio alla Distribu-

zione che vede fondamentalmente una chiara e netta distinzione di responsabilità tra Concessionario e Ricambista. Bosch vuole essere presente su entrambi i livelli distributivi ma con ruoli differenti. Per questo motivo fornisce esclusivamente i Distributori, all'interno di questi seleziona un ridotta cerchia di Preferred Supplier, e solo con loro sviluppa i Partner Ricambisti sul territorio per promuovere i network Bosch Car Service e Autocrew. Non mancano però nella strategia di Bosch i progetti di fidelizzazione anche per quei ricambisti non proiettati alla gestione dei network Officine a marchio Bosch. Tra questi il progetto di Ricambista Frenante o di Ricambista Iniezione.

Sanvito ha voluto ricordare, infine, il CoWo il sistema che permette all'officina di mettere in connessione tra loro le attrezzature collegandosi con il proprio gestionale e ottimizzando così i tempi di diagnosi e accettazione.



La rete delle officine

“Sono diversi i network che gestiamo – esordisce Eleonora Simeone, responsabile Marketing Ovam Group – ed essendo ognuno di loro costituito da officine importanti per i nostri ricambisti, in automatico anche per Ovam sono officine alle quali offrire tutti gli strumenti e le opportunità che riusciamo a sviluppare, a prescindere dalla specifica insegna di appartenenza. La differenza la farà, da una parte la capacità operativa e di gestione all’interno della singola officina, dall’altra la forza del marchio (più o meno internazionale, più o meno visibile sui mass media vero il consumatore finale).” Eleonora ha poi rassicurato i Point Service in platea mostrando che in questi ultimi due anni di respiro locale e non nazionale, la rete non ha risentito in numero di affiliazioni. E’ tuttora una rete officine importantissima a livello numerico con le sue 711 ragioni sociali (solo nelle regioni di competenza Ovam) che hanno visto anche 30 new entry nel corso del 2016. Viene quindi confermata la politica di sviluppo del network e le officine Point Service potranno mantenere il brand nonostante non goda più di una progettualità a livello nazionale, oppure scegliere un’alternativa tra i network gestiti da Ovam Group tra i quali, a breve, anche il marchio AD Garage presente in oltre 13 Paesi Europei con oltre 4.000 officine.



“Nei prossimi mesi - sottolinea Eleonora - diventerà sempre più importante fare delle scelte sulla propria insegna sempre mantenendo il proprio Ricambista e Ovam come punti di riferimento. Tra queste scelte c’è anche la possibilità, ma non l’obbligo, di cambiare marchio e scegliere tra: Bosch Car Service, Auto Crew e AD Garage (a condizione di averne i requisiti e il Partner Ricambista attivo sul progetto nella specifica zona).” A confermare la strategia della condivisione delle opportunità su tutte le reti è lo studio che Ovam sta portando avanti sul programma gestionale francese AUTOSSIMO con l’obiettivo di renderlo disponibile a tutte le sue Officine Partner in Italia.



Focus sull’automobilista

In un’Azienda innovativa e attenta anche al consumatore finale non poteva mancare un intervento sul mondo digitale. Chiara Levati, Direttore operativo in Ovam, ha infatti confermato l’interesse a sviluppare progetti on-line che coinvolgano l’intera filiera portando all’officina nuovo business e maggiore visibilità. “Con Dotcar era già stata intrapresa questa strada ma, essendo un progetto di proprietà di NSD, il cambiamento di Gruppo nazionale ci ha messi nella posizione di ristudiare un nuovo progetto e per farlo possiamo contare da una parte sull’esperienza maturata con Dotcar, dall’altra su Autodis Italia Holding che ci permette di accedere ai progetti on line sviluppati da AD France, come ad esempio idgarages.com. Si tratta di un portale molto utilizzato in Francia che permette all’automobilista di chiedere preventivi alle officine a lui più vicine e scegliere quella a lui più congeniale per prezzi e servizi offerti, prenotando direttamente online il suo intervento di riparazione.”

Il futuro, ha voluto concludere Italo Baruffaldi, è nelle nostre mani e coloro che resteranno fermi avranno poche possibilità di andare avanti. Ovam è sempre la stessa nella sua capacità di fare strategia e nella qualità del lavoro portato avanti dai Collaboratori e dai Responsabili di reparto. Oggi però con una maggiore forza di investimento e con un ruolo internazionale che potrà solo portare benefici a chi vorrà lavorare insieme a noi.