

IL FUTURO È IL CAMBIAMENTO

I manager di NSD hanno voluto parlare di strategie insieme ai principali attori del mercato, con parole semplici e idee molto chiare sottolineando quando sia fondamentale la condivisione degli obiettivi.

a cura della Redazione

NSD gruppo composto da IDIR, Maurelli e OVAM, che rappresenta un fatturato di circa 210 milioni di euro e un obiettivo, per il 2017, di 300 milioni, ha riunito in Autopromotec tutti i fornitori per illustrare le attività per i prossimi mesi.

Durante il meeting si respirava un'aria frizzante per la curiosità dei presenti di scoprire qualcosa di nuovo, di unico e di diverso dal solito da parte di un gruppo che va avanti per la sua strada con l'obiettivo di cavalcare il cambiamento, anzi di anticiparlo. E così si è partiti subito con qualche frase ad effetto come "no alla fatturazione centralizzata, aboliamo la parola network, parliamo di super ricambisti...", senza dimenticare DOTCAR.it, il portale che ha lo scopo di portare gli automobilisti dal web all'officina.

Ma andiamo con ordine riportando l'intervento di Francesco Esposito Corcione, direttore generale IDIR, che esordisce nella presentazione mostrando il numero 297.



“297 è il numero di giorni passati dalla costituzione di NSD: abbiamo deciso di misurare in giorni il tempo per misurare concretamente la nostra velocità di azione e cambiamento.

In questo periodo abbiamo cercato di capire cosa siamo, cosa vogliamo e quale percorso possiamo intraprendere insieme. Siamo gli stessi di sempre con tutti i nostri pregi e i difetti, ma siamo un'organizzazione leggera che è a contatto diretto con tutti gli operatori della filiera distributiva Aftermarket fornendo contenuti non specifici per insegna ma a livello di “cross network”: concetto che ci permette di creare valore aggiunto e fornire servizi in tutta Italia a livello orizzontale. Noi rispettiamo ogni ruolo della filiera e vogliamo che a ognuno sia riconosciuto il giusto valore. Il primo progetto sviluppato con quest'ottica è il progetto dotcar.it che ha la finalità di portare business di privati in officina. Inoltre NSD non sta trascuran-



Italo Baruffaldi



Sergio Monzeglio



Francesco Esposito Corcione

do il business che per anni la nostra distribuzione ha sempre curato con attenzione: quello realizzato dalle flotte che è il secondo progetto cross-network di NSD. Per le flotte abbiamo individuato alcuni ricambisti che possono fare questo percorso e insieme a loro e a oltre 4.000 officine convenzionate con un operatore nazionale leader di settore, avremo accesso ai rapporti con uno o più operatori di noleggio.”

Italo e Sergio...

La parola passa poi a Italo Baruffaldi e a Sergio Monzeglio che descrivono brevemente le strategie di sviluppo territoriale delle proprie aziende.

Ovam ha ampliato il suo raggio d'azione con nuove acquisizioni e partecipazioni, trasformandosi in un gruppo composto da più aziende (Sarco SRL, Sarpi SRL, Service SRL, Sir Auto Company SRL).

IDIR ha allargato la propria territorialità, con nuovi agenti, ma mantenendo una piattaforma centrale che raggiunge almeno una volta al giorno tutti i clienti.

“Grazie all’esperienza che ci ha portato a essere quello che siamo - spiega Italo Baruffaldi - permettendoci di diventare distributori non solo regionali, ma anche nazionali e di interfacciarci con la realtà internazionale in Temot, oggi possiamo muoverci come gruppo mantenendo l’identità delle singole aziende.

Ci sono tante tipologie di gruppi, diversi tra loro e più o meno agili. NSD deve essere un’organizzazione veloce, con ampie capacità di dialogo.”

“La collaborazione tra IDIR e OVAM - sottolinea Sergio Monzeglio - può generare delle ottime opportunità e può essere una miscela vincente. Il fatto di esserci “uniti” ha permesso di crescere anche nelle aree storiche”.

“Se l’indicazione dall’Europa è quella di ritrovare all’interno dei gruppi il soggetto emergente innestando una collaborazione a 360 gradi, per noi vale lo stesso” continua Italo Baruffaldi. “Noi vogliamo lavorare con soggetti strutturati, creando delle piattaforme periferiche in grado di supportare le officine e lo sviluppo dei progetti selezionando dei super ricambisti tra quelli che sono già nostri partner. A loro siamo in grado di dare tutto quello che sappiamo fare bene: gamma completa di prodotti e personale qualificato.

Dotcar.it porta l’automobilista dal Web alla tua officina...

...e ti aiuta a gestire i tuoi nuovi clienti



Visualizzazione semplice e veloce di tutti gli appuntamenti dei clienti

Consultazione storico interventi per auto e per utente



Accesso diretto alle auto dei tuoi clienti e ai relativi Listini Dotcar

Per fare questo dobbiamo continuare a investire sul magazzino, ampliando la gamma prodotti (razionalizzandola) garantendo sempre alti standard di servizio. Dobbiamo mettere a disposizione dei nostri clienti dei professionisti in grado di muoversi sul mercato sfruttando le opportunità che offre, ma anche assistenza quotidiana a qualsiasi livello. L’obiettivo è quello di lavorare con coloro che hanno voglia di fare, investire e condividere le nostre strategie”.

Chiara Levati, presidente di NSD e responsabile di dotcar.it, ha infine concluso il meeting mostrando il funzionamento del sito www.dotcar.it con esempi chiarificatori dell’attività che sia l’utente finale sia le officine possono svolgere online.

Dotcar.it può contare già su 127 ricambisti e 656 officine in tutta Italia, numero che cresce tutti i giorni grazie alle adesioni continue raccolte sul territorio dal personale NSD che è impegnato sul territorio insieme ai ricambisti nell’attività di recruitment controllando che gli standard e le specifiche caratteristiche richieste siano rispettati.

Con questi numeri stiamo portando avanti l’avventura dotcar!

Alla prossima puntata: il futuro è arrivato!