

Nasce Autodis: nuovo colosso dell'aftermarket



ITALO BARUFFALDI, CEO DI OVAM.

2
NM

ABBIAMO INCONTRATO
ITALO BARUFFALDI, CEO DI
OVAM, PER COMMENTARE IL
COMUNICATO PUBBLICATO
DELLA NASCITA DI
AUTODIS ITALIA HOLDING SRL,
IL SECONDO DISTRIBUTORE
IAM ITALIANO.

DAVID GIARDINO

Nasce una nuova realtà nella distribuzione ricambi grazie all'unione di Autodistribution, Ovam, Top Car e Ricauto. La nuova organizzazione conferma l'attuale governance: i soci storici manterranno la responsabilità gestionale, riconfermando i responsabili di divisione che continueranno ad operare insieme alle loro squadre. Cerchiamo di capire insieme a Italo Baruffaldi, CEO di Ovam, quali sono i progetti di questo nuovo gruppo e le sfide che si troverà ad affrontare.

Cambiano le dimensioni, ma non cambia la classifica per Ovam. Cosa cambierà davvero questa nuova proposta industriale?

La notizia è "fresca", ma non per noi. La firma è effettivamente recente,

ma per il Gruppo Ovam, Ricauto e Top Car la collaborazione è già un dato di fatto da almeno tre mesi. In questo tempo abbiamo approfondito e già iniziato a sviluppare le sinergie fra le nostre aziende.

Quali saranno concretamente le prime attività che vorrete sviluppare in comune?

Questa unione ha sicuramente l'obiettivo di aumentare le vendite, anche se in questa prima fase non è l'unico obiettivo strategico. Esiste anche una strategia importante, che punta a razionalizzare i costi, i servizi e le funzioni aziendali, che ci permetterà sicuramente di migliorare l'efficienza reciproca, aumentando contemporaneamente il servizio erogato ai clienti. Basti pensare ai

Gruppo Autodis (Autodistribution)



Il Gruppo Autodis (Autodistribution) è uno dei leader Europei nel mercato della distribuzione B2B di ricambi per autoveicoli e autocarri, con l'obiettivo di aiutare le proprie filiali nazionali a diventare leader nei rispettivi paesi. Con oltre 5.300 professionisti in Francia, 800 in Polonia e 330 in Benelux, il Gruppo è specializzato in quattro segmenti operativi: acquisto e vendita di ricambi per autoveicoli e autocarri, stoccaggio, distribuzione di parti di ricambio e fornitura di servizi a supporto del business.

In Francia, il Gruppo Autodis gestisce il network di distributori diretti attraverso il brand Autodistribution, che include 54 operatori in ricambi per autoveicoli e autocarri, supportati da 53 distributori indipendenti affiliati.

Inoltre, il Gruppo Autodis opera attraverso il principale network di autofficine e carrozzerie indipendenti (circa 2.000 insegne) sotto l'insegna "AD", che si affianca ai brand "Autoprimo" (circa 1.100 insegne), "123 Autoservice" (circa 300) e "Requal" (circa 467). Il Gruppo gestisce, infine, attraverso la controllata Doyen Auto, l'attività di distribuzione API (a cui fanno capo 168 distributori in Francia e Benelux).

www.autodisgroup.com/

risultati che verranno dall'ottimizzazione e dalla razionalizzazione delle scorte nei nostri magazzini, dalla valorizzazione del marketing e di tutte le attività condivise.

Questi saranno i primi effetti positivi di cui le aziende del gruppo potranno beneficiare.

Questa è la prima fase, e la seconda?

Nella seconda fase ci sarà sicuramente anche la condivisione di una politica d'acquisto, che in parte abbiamo già iniziato a portare avanti con i fornitori locali condivisi, ma che non abbiamo ancora cominciato a sviluppare con il Gruppo Autodis,

OVAM Group



- Aziende: Ovam (fondata nel 1963), Sarpi, Sarco, Service, Sirauto
- 150 dipendenti
- 8 siti di distribuzione, 100.000 riferimenti a magazzino

www.ovam.it

AD France. Appena sarà possibile, inizieremo ad approfondire il tema sia per il private label sia per i marchi a pannello.

Solo prodotti o anche progetti?

Siamo molto interessati ai loro strumenti dedicati alle officine. Siamo andati in Francia e siamo rimasti impressionati da alcuni gestionali, attrezzature e progetti dedicati a questa attività; dobbiamo sicuramente approfondire ancora il tema. In Francia sono molto strutturati e competenti nel trattare la carrozzeria con CORA, azienda del Gruppo Autodis, e noi vogliamo rafforzarci ulteriormente in questo comparto, così come siamo interessati alla struttura associativa di Doyen, che opera in Olanda e in Belgio attraverso dei programmi di affiliazione in franchising dei ricambisti, che rimangono imprenditori indipendenti in una catena distributiva molto simile a quella italiana.

Il 2017 sarà un anno importante per Autodis Italia Holding srl; ci può accennare quali saranno i primi obiettivi?

Per alcuni operatori del mercato questa operazione è stata una vendita. In parte è ovviamente vero, ma per noi di Ovam, e per tutto il Gruppo, non è esattamente così; per noi questo passaggio è stato indispensabile per avere le adeguate risorse finanziarie e industriali per realizzare la nostra visione strategica. Senza non saremmo stati in grado di svilupparla oppure avremmo dovuto rallentarla forse eccessivamente.

Ricauto/ Top Car



- Aziende: Ricauto (fondata nel 1973) e Top Car (fondata nel 1989)
- 47 collaboratori
- 4 siti di distribuzione, 65.000 riferimenti a magazzino

www.ricauto.it - www.topcarpd.it

Può essere più esplicito nel definire la vostra visione strategica?

Il 2017 sarà per noi un anno nel quale vogliamo consolidare il rapporto con tutti i ricambisti partner, sui quali puntiamo per rafforzarci reciprocamente. Vogliamo inoltre rafforzare e completare la nostra presenza a livello di grossisti, attraverso operazioni di acquisizione che avranno indubbiamente due velocità; maggiore per le acquisizioni minori, più articolata per gli operatori più importanti.

Le acquisizioni avverranno con la stessa impostazione che abbiamo appena visto?

Di solito ci si trova con chi condivide gli stessi valori e l'idea non è quella di perdere la storicità di imprese che sono state e che sono ancora importanti per il mercato italiano. Non si vuole sostituire le aziende cambiando i nomi, la nostra volontà è quella di rafforzarle attraverso i processi di ottimizzazione e di sinergie già evidenti a tutti. Si perde un pezzo di autonomia a fronte di un importante rafforzamento. Lo ritengo un buon affare.

Non sarete il numero 2 ancora per molto in Italia...

Il nostro obiettivo è essere fra i primi operatori italiani, ma non a tutti i costi. Il nostro scopo principale è rafforzare la nostra posizione sia in termini economici sia strategici (con tutti i programmi di cui abbiamo parlato prima), in modo che si rafforzi la nostra capacità di competere. Se saremo bravi a fare tutto questo, sarà il mercato a premiarci, a prescindere dal fatturato raggiunto. ■