

# Ovam: un partner sempre più globale grazie anche alla carrozzeria

2  
NM

DOPO L'APERTURA DELLA DIVISIONE DIESEL, OVAM PUNTA ANCHE ALLA CARROZZERIA: PARLIAMO DI QUESTA NUOVA ATTIVITÀ DEL DISTRIBUTORE MILANESE CON ITALO BARUFFALDI, AD OVAM.

GIULIA MARGI

Lo scopo di Ovam è quello di diventare sempre più un fornitore globale per tutto l'aftermarket: da qui le due mosse strategiche con cui il distributore ha chiuso l'anno, che puntano rispettivamente al Diesel (vedi Notiziario Motoristico di novembre n. 8/2016 pag. 62) e alla carrozzeria. Questa realtà è attiva da novembre, da quando cioè è stato ultimato il nuovo magazzino, i codici inseriti e

crossati sull'e-commerce, individuato il responsabile della divisione carrozzeria e implementata la procedura per la gestione degli ordini. Ne parliamo con l'amministratore delegato di Ovam, Italo Baruffaldi.

**Quello della carrozzeria è un mercato che presenta dinamiche diverse da quello dei ricambi meccanici, come nasce questa nuova "avventura"?**

Il nostro intento è quello di rendere Ovam un fornitore globale, in grado di offrire al mercato qualsiasi prodotto.



## Controllo di qualità in casa Ovam

1) Si toglie l'imballo originale



2) Si controlla il prodotto



Alcuni ricambi sono trasversali e sono utilizzati sia in officina sia in carrozzeria, ma ciò che volevamo ottenere era fare in modo che qualsiasi operatore dell'aftermarket potesse rivolgersi a noi con fiducia e con la certezza di trovare una risposta adeguata alle sue necessità.

### Come pensate di gestire la nuova attività?

Abbiamo aperto un nuovo magazzino, acquistato un terzo stabile a Pero (MI) per ampliare anche gli spazi adibiti agli uffici commerciali di Ovam e predisposto del personale dedicato alla carrozzeria sia in magazzino sia come supporto ai clienti.

La strategia Ovam è quella di rivolgersi alla filiera tradizionale della distribuzione, effettuando cioè la vendita tramite ricambisti, senza azioni dirette sulle carrozzerie.

Sull'e-commerce è già stato caricato un listino netto riservato ai clienti, ma per qualsiasi trattativa ulteriore Ovam mette in campo i propri commerciali di ricambi, che già conoscono il cliente sulla parte di meccanica. Per il resto vogliamo procedere con una strategia "a piccoli passi", iniziando cioè con pochi marchi (seppure leader) ma già pensando di implementarli in futuro.

### Attualmente quali linee di prodotto e quali marchi trattate?

La selezione dei marchi è stata fatta scegliendo quelli che riteniamo essere i migliori player sul mercato, per ridurre al minimo problematiche tecniche. I prodotti scelti hanno infatti un elevato livello di certifica-

zione, al quale si aggiunge anche un minuzioso controllo da parte degli esperti in Ovam.

In dettaglio, trattiamo specchi, fanaleria e illuminazione, lamierati e paraurti: Biagi Corrado con vetri specchio; Euro Stamp con paraurti solo per vetture; Melchioni con specchi, fanaleria e proiettori; Oran con lamierato in generale; Poliplast con paraurti solo per veicoli commerciali e truck; Rhibo con lamierato in generale; Valeo con l'illuminazione.

L'implementazione della gamma in termini di famiglie di prodotti e marchi continua ogni mese.

### In concreto come è strutturata la divisione carrozzeria?

Paolo Gallanti (detto Pierre) è il responsabile della divisione carrozzeria; con lui lavorano Vincenzo Rizzi, referente per l'ufficio clienti e altre quattro persone in magazzino per la gestione ordini e la spedizione.

Attualmente disponiamo di un magazzino di 2.000 metri quadrati con 1.000 scaffali su due livelli; 460 mq sono dedicati allo scarico del materiale e all'imballaggio.

Gli ordini si possono effettuare tramite e-commerce e via telefono; inoltre c'è anche il servizio al banco, che è attivo da lunedì a venerdì. Per la consegna manteniamo gli stessi mezzi che Ovam adopera già per i ricambi meccanici, con due consegne giornaliere: la mattina entro le ore 12:30 (per ordini effettuati entro le 17:30 del giorno precedente) e al pomeriggio, in fasce orarie distinte per regione, per ordini ricevuti entro la mattina.

La vendita e la consegna avvengono anche per il materiale non in stock, grazie ad accordi specifici presi con i fornitori.

### Avete iniziato da pochi mesi questa attività, ma può già dirci come è stata accolta e quale riscontro avete avuto al vostro esordio?

In generale la nostra attività ha riscontrato un buon interesse e i clienti più fidelizzati ci hanno subito confermato la loro disponibilità a seguirci in toto, anche lasciando i fornitori abituali. Quei clienti che trattano parzialmente la carrozzeria, gestendola come se fosse meccanica, hanno confermato la volontà di seguirci, sommando gli acquisti, di meccanica e carrozzeria, così che il valore totale degli acquisti possa permettere di raggiungere l'obiettivo commerciale previsto per l'anno.

Il cliente esperto ci dà fiducia e vuole essere "conquistato sul campo nel tempo".

Positivo anche il riscontro dal cliente flotta, che ci considera un partner globale per future nuove collaborazioni.

### Quali sono i vostri obiettivi nel breve e medio periodo?

Per quanto riguarda i marchi, già nei primi mesi del 2017 contiamo di poter inserire un altro importante marchio; vi terremo aggiornati...

I primi riscontri sono positivi e dunque pensiamo che per la fine dell'anno dovremmo raggiungere l'obiettivo di fatturato che ci siamo prefissati. ■

3) Dopo il controllo viene attaccato l'adesivo di riscontro



4) Si rimette l'imballo originale



5) Si aggiunge l'imballo Ovam



6) L'adesivo di controllo viene posto anche all'esterno del nuovo imballo

