



La strategia: cambiamento e condivisione

88
NM

Rinnovarsi non è solo una esigenza estetica di modernità, ma, a causa dell'accelerazione delle dinamiche commerciali, diventa sempre più una necessità di sopravvivenza.

Questo il leit-motiv della tradizionale convention annuale di Ovam, tenutasi lo scorso giugno presso il Grand Hotel Dino di Baveno, sul Lago Maggiore. Una convention come sempre interessante e ricca di stimoli per i partecipanti.

IL CAMBIAMENTO COME NECESSITÀ

Attraverso il supporto di Pasquale Gravina, grande campione di pallavolo degli anni 90 e oggi "motivatore" dedicato al supporto alle aziende, e di Gioele Dix, comico di Zelig, che ha divertito la platea inserendo gag a tema davvero esilaranti, Italo Baruffaldi, amministratore delegato di Ovam, ha ripercorso le ragioni e la necessità di agire, in un momento storico dove il cambiamento e la sua velocità hanno un impatto immediato e "violento" su coloro che non attuano strategie efficaci per seguirlo.

Pasquale Gravina incarna perfettamente questo ruolo, come uomo sportivo, attraverso la propria esperienza di atleta, capace di compiere i sacrifici necessari imposti da uno sport che ha accelerato le azioni di gioco e ha richiesto ai suoi protagonisti un adattamento continuo ai nuovi schemi.

LA VITTORIA COME IMPEGNO QUOTIDIANO

Vincere è un lavoro duro e quotidiano. Non si raggiungono risultati positivi senza credere che sia possibile farlo e senza impegnarsi in un duro lavoro quotidiano. In fondo, sostiene Gravina, vincere può essere anche un caso (qui l'esempio della medaglia d'oro vinta nel 2002 a Salt Lake City da Steven Bradbury, campione olimpico "per caso" di short track è più che eloquente), ma non serve.

Ripetere le vittorie è l'obiettivo, non la singola performance.

Strategia, squadra e metodo per rimanere competitivi, in un settore, quello della distribuzione e della riparazione, che come altri sta vivendo un'epoca di forti trasformazioni.

IL MERCATO CHE CAMBIA TRA CRISI E NOVITÀ

Così Italo Baruffaldi spiega le dinamiche attuali del mercato, che vedono una

CAPIRE L'ESSENZA DEL CAMBIAMENTO DEL MERCATO AIUTA GLI OPERATORI DEL SETTORE DELLA RIPARAZIONE E DELLA DISTRIBUZIONE DI RICAMBI AD ADOTTARE NUOVI METODI LAVORO E UN NUOVO APPROCCIO CON I PROPRI CLIENTI.

APPUNTI DALLA CONVENTION OVAM.

DAVID GIARDINO

maggior competizione fra gli operatori della distribuzione indipendente, con un conseguente abbassamento delle marginalità sui ricambi, e una sofferenza delle realtà minori, che hanno limitate capacità finanziarie per sostenere gli investimenti necessari anche a lungo termine. Dall'altra parte si registra l'impatto della crisi della rete dei costruttori, penalizzata da un mercato della vendita del nuovo che non permette la sostenibilità di tutti gli operatori.

In poco tempo, la rete dei concessionari e delle officine indipendenti ha registrato cali a doppia cifra, liberando lavoro e opportunità per la riparazione indipendente.

IL WEB FA IL PREZZO

L'impatto delle nuove tecnologie è un altro tema caldo, perché anche il web influenza non poco le dinamiche delle scelte di riparazione e manutenzione degli automobilisti.



Sono sempre di più, infatti, i consumatori che usano le informazioni recuperate dalla rete per informarsi sui costi dei ricambi e dei servizi legati alla propria autovettura.

Ecco che allora non si può sottovalutare questo nuovo scenario, che impone per necessità un abbassamento del prezzo dei ricambi, perché questi sono ormai facilmente reperibili in rete a dei prezzi a volte “super aggressivi”.

A fronte di questa riduzione dei prezzi, per recuperare la stessa marginalità di oggi, diventa necessario aumentare il valore della manodopera, o meglio ancora agire sulla cosiddetta “unità lavorativa”, come la chiamano e fanno pagare ai loro clienti i costruttori.

BUONE STRATEGIE, BUONI RISULTATI

La strategia degli ultimi dieci anni è stata sicuramente positiva per Ovam su tutti i fronti.

L'appartenenza a un gruppo internazionale attraverso I.D.I.A. International, il network collegato di officine Point Service, la qualità della formazione e dell'assistenza offerta, le promozioni locali e nazionali sono tutti elementi che hanno permesso un buon andamento di tutti gli operatori collegati a Ovam.

DOTCAR.IT: IL WEB AL NOSTRO SERVIZIO

Non ci si ferma però qui e a tutto questo bisogna aggiungere ancora più servizi, proprio per intercettare i clienti nei nuovi luoghi, dove scelgono l'acquisto della riparazione.

Ecco perché nasce Dotcar.it, il portale sviluppato per portare lavoro all'autofficina, che in qualità di parte più esposta, “in trincea”, sottolinea Italo Baruffaldi, “deve essere messa in condizione di continuare a guadagnare”.

Così come per ottimizzare i costi della distribuzione viene usata la tecnologia,

che ha infatti permesso di gestire elettronicamente il flusso di ordini fra ricambista e distributore, allo stesso modo si vuole introdurre la meccanizzazione anche al livello successivo della filiera, nel rapporto tra autofficina e ricambista, per poi arrivare sino all'automobilista, canalizzando preventivi e riparazioni presso le officine aderenti a Dotcar.it.

Dall'ingresso dei ricambisti in “Autofficina Autorizzata” presso le officine, già si vedono i primi risultati concreti e i vantaggi portati da questo avanzamento tecnologico. Un vantaggio che, con l'opzione della ricerca per targhe del veicolo, aumenterà ancora, semplificando il lavoro dell'autoriparatore nella scelta dei ricambi attraverso questo database. Dotcar.it, per raggiungere lo scopo di portare lavoro alle autofficine, è stato ideato con lo scopo di diventare uno strumento facilmente utilizzabile dall'automobilista e nel contempo utile.



Una volta iscritto, con un massimo di cinque autovetture, l'automobilista riceverà informazioni rispetto alle manutenzioni dei propri veicoli e alla scadenza della patente, della revisione e dei bolli; il sistema suggerirà inoltre il riparatore che potrà effettuare la riparazione del veicolo preventivamente attraverso il sistema.

Si tratta soprattutto di prevenire la manutenzione o la sostituzione di ricambi che non hanno bisogno di diagnosi, come per esempio ammortizzatori e dischi freno.

Successivamente all'entrata in officina, il cliente verrà lasciato alla professionalità del meccanico che, una volta accolto il cliente, potrà suggerire o prevenire lavori aggiuntivi, da organizzare anche in un secondo momento.

La trasparenza sui prezzi dei ricambi e sul valore della manodopera, oltre a una facilità di utilizzo del portale, grazie anche agli sconti e alle promozioni inserite, dovrebbe riuscire a intercettare l'interesse di quel 10% di automobilisti che frequenta il web in cerca di soluzioni per la manutenzione della propria auto; una percentuale destinata a crescere nel tempo e che occorre presidiare con molta attenzione.

NOVAGROUP E NUOVE STRATEGIE

Vittorio Amura, presidente I.D.I.A. International e neopresidente di Novagroup, invitato a esporre le dinamiche che hanno portato alla creazione di questa realtà all'interno del gruppo I.D.I.A., ribadisce l'importanza delle dimensioni degli interlocutori nelle trattative con i fornitori e nella possibilità di investire per razionalizzare risorse e magazzini.

Pur nella tutela delle officine del network Point Service, ogni distributore potrà allargare i propri confini di influenza.

Ovam ha annunciato infatti di aver sottoscritto un'acquisizione di quote del capitale di una azienda distributiva veneta, mentre ha già iniziato la vendita di ricambi in Liguria e Toscana, dando immediata concretezza alla necessità di avere il coraggio di cambiare per vincere le sfide che il cambiamento impone. ■