

# Le armi per sfidare la crisi ci sono

I SOCI OVAM:  
DA SINISTRA,  
GIOVANNI ZANABONI,  
FABIO CHIESA,  
PAOLO BRUMANA,  
MARINA COLOMBO,  
ITALO BARUFFALDI.  
AL CENTRO  
UMBERTO PELIZZARI,  
A DESTRA  
VITTORIO AMURA  
PRESIDENTE DI I.D.I.A.  
INTERNATIONAL.



52  
NM

**PRIMA CONVENTION OVAM GROUP: QUASI 900 OSPITI TRA AUTORIPARATORI E RICAMBISTI DEI NETWORK POINT SERVICE, BOSCH CAR SERVICE E AUTOCREW. TUTTI A BAVENO, PER CAPIRE COME AFFRONTARE MOMENTI DI "DISCESA E MANCANZA D'OSSIGENO".**

GIORGIO SPOLVERINI

**M**ai così in basso. Paura per il futuro, persino da parte di quegli automobilisti che potrebbero ancora permettersi certe spese, ma che di fatto rinviando in continuazione, provocando un danno economico di rilievo al settore. Se infatti ci sono sempre più persone che per stringere la cinghia non pagano più assicurazione e bollo (si parla di 3,5 milioni di automobilisti), figurarsi se gli stessi rispettano la puntualità di un tagliando di manutenzione, considerando inoltre la paura che ha chi guida nei confronti del conto presentato in officina. Naturalmente questa situazione negativa, ormai consolidata dal 2008, si riflette anche sugli autoriparatori e quindi sulla filiera tutta.

Alla prima convention Ovam Group, condotta e moderata brillantemente dall'energico e pragmatico AD Italo Baruffaldi, sono state condivise con autoriparatori e ricambisti partner strategie per affrontare con una maggior carica il prossimo futuro, pensate per... "La grande risalita". Questo è il titolo e *leit motiv* dell'evento, testimoniato da uno sportivo d'eccezione come Umberto Pelizzari, campione di apnea, uno abituato e allenato a guardare oltre l'abisso, oltre il buio: "Nell'apnea lo sforzo più duro è la risalita, occorre saperlo fare per tornare a respirare". Le stesse regole valgono per il mercato. Ecco come reagire, in 4 mosse. ■



## 1 Valorizzare la manodopera

### Il distributore Italo Baruffaldi, AD Ovam Group

"Nonostante il clima d'incertezza, non dobbiamo dimenticare che il settore della riparazione auto è anticiclico e al momento se la passa meglio rispetto ad altri: il circolante infatti invecchia e quindi inevitabilmente aumenta il numero di auto



che necessita di manutenzione e riparazione. In soldoni, per capirsi, la spesa per la manutenzione dell'auto nel 2012 ha superato 27 miliardi, mentre quella per gli acquisti di vetture, si è attestata sui 26,5 miliardi. Sull'altro piatto della bilancia resta il problema di fondo che sempre più italiani hanno le tasche vuote e quindi fanno sempre più attenzione al prezzo. Per questo occorre fornire soluzioni adeguate. Per esempio, l'automobilista ha sempre maggiori possibilità di verificare e confrontare i prezzi dei servizi (e dei ricambi) tramite diversi canali, primo fra tutti il web. Quindi è stanco di pagare un listino a "prezzo pieno", quando attorno a sé i prezzi sono sempre più competitivi. L'autofficina però guadagna anche sul ricambio: il 65% del prezzo finale in fattura di un meccanico deriva dai ricambi e il 35% dalla manodopera. Sarà forse il caso di spostare parte del guadagno verso la manodopera, valorizzando di più la propria professionalità?"



TUTTO QUESTO NON SAREBBE STATO POSSIBILE SENZA LA COLLABORAZIONE DEI FORNITORI CHE HANNO CONTRIBUITO ALLA REALIZZAZIONE DELL'EVENTO:

BOSCH (SPONSOR CENA DI GALA), CASTROL, DELCO REMY, EXIDE, BILSTEIN GROUP (FEBI & BLUE PRINT) SPONSOR PER I FUOCHI D'ARTIFICIO FINALI, FEDERAL-MOGUL (OMAGGIO ROSA PER SIGNORE), GATES, GRUPPO SCHAEFFLER (INA, LUK, FAG), METELLI/GRAF (SPONSOR WELCOME COCKTAIL), MANN (SPONSOR ESCURSIONE), MONROE, NGK, PURFLUX/SOGEFI (SPONSOR APERITIVO), SKF, TRW, VALEO.

## 2 Accordi e iniziative che fanno bene

### La rete

**Vittorio Amura,**  
presidente I.D.I.A. International

"I.D.I.A., insieme ai soci, di cui Ovam fa parte, intende portare più lavoro alle officine del network, facendo leva su prezzi competitivi di ricambi e riparazioni attraverso il network Point Service.

Accordi: I.D.I.A. ha rinnovato la convenzione con Arval, un'azienda da

680 milioni di euro di fatturato con circa 110.000 veicoli gestiti in Italia, di cui il 50% appartenenti ad aziende con parco da 6 a 300 auto. A questo si aggiunge l'esclusiva con Vodafone per la manutenzione del parco auto aziendale e delle auto private dei dipendenti, in tutto una potenza di fuoco di 20.000 vetture.

Prosegue poi l'ampliamento dell'offerta di prodotti a marchio Idia dal prezzo particolarmente vantaggioso, come batterie, tergicristallo (cobranding Valeo) e frenante Metelli (dischi e pastiglie).

Tra le ultimissime novità, i lubrificanti Chevron-  
Texaco, una gamma completa a prezzi competitivi con consegna in 48 ore.

Poi naturalmente Autotagliando.it, il portale dedicato all'automobilista attraverso il quale può calcolare il tagliando con prezzi convenienti.

Un'ulteriore evoluzione per aumentare gli affari provenienti dal portale sarà quella di inserire anche le riparazioni e un pagamento diretto con carta di credito.

Ma di questo nuovo progetto ripareremo più avanti".



## 3 Nell'era di internet, serve trasparenza

### L'informazione

**David Giardino,**  
direttore Notiziario Motoristico

"In Italia ci sono principalmente due grandi siti che comunicano direttamente con l'utente finale: eBay con 22 milioni di accessi e Groupon con 8,2 milioni di accessi. Se questi numeri ancora non dicono molto, si considerino allora questi altri due: su eBay vengono venduti circa 10 milioni di euro tra ricambi e accessori, su Groupon sono stati calcolati circa 600.000 euro di tagliandi auto. All'estero il ricambio viaggia più sul web che in Italia, con sconti anche del 65% sul listino.

Per questo, noi della casa editrice Collins che da mezzo secolo facciamo informazione, abbiamo sviluppato autofficinaautorizzata.com sull'aggiornatissimo database Kromeda, un applicativo, quello di Autofficina Autorizzata, scaricabile e utilizzabile gratuitamente dall'autoriparatore, dove può consultare e acquistare i vari ricambi degli accreditati fornitori OE, potendoli comparare con i prezzi praticati dalle case auto. Più l'autoriparatore è informato, più è competitivo nel suo lavoro. Tutte le informazioni possono essere trovate collegandosi al sito [www.autofficinaautorizzata.com](http://www.autofficinaautorizzata.com). Oltre alla piattaforma web, è disponibile anche la rivista cartacea con la descrizione e i consigli di montaggio di tutte le ultimissime novità proposte dai fornitori OE".



## 4 OK, il listino è giusto (e anche la professionalità)

### Il componentista

**Roberto Sanvito,**  
responsabile vendite automotive aftermarket Bosch

"Bosch, insieme a Ovam, che di Bosch è concessionario, sposando la trasparenza d'informazione praticata da David Giardino nel suo portale [autofficinaautorizzata.com](http://autofficinaautorizzata.com), sta lavorando sodo per riposizionare al meglio i listini rispetto all'originale. Un lavoro non certo facile con oltre 80.000 codici aftermarket, a cui si aggiunge il fatto che a ogni anello della catena distributiva deve essere assicurata la sua corretta marginalità. Bosch punta anche sul programma eXchange, una gamma completa di prodotti revisionati più convenienti di circa il 40% rispetto a un prodotto nuovo. 27 famiglie di prodotto ideali per il circolante più datato con circa 9.000 codici di rigenerato tra iniezione benzina, iniezione Diesel, frenante, alternatori e motorini d'avviamento. Altro cardine Bosch è l'accrescimento di professionalità delle officine Bosch Car Service e AutoCrew, attraverso un articolato programma di formazione e la proposta di attrezzature e software tra i più aggiornati, nonché attraverso il prezioso lavoro fornito dal comitato BCS composto dalle stesse officine".

