



DISTRIBUZIONE



NSD



# Evoluzione costante

L'aftermarket  
si sta trasformando  
e NSD mette  
in campo know how,  
progetti e servizi  
per sostenere ed essere  
parte integrante  
di questo cambiamento.

di Andrea Martinello e Maria Ranieri

**D**arwin, nella sua teoria dell'evoluzione, sosteneva che a sopravvivere non sono i più forti ma i più veloci ad adattarsi ai cambiamenti: un concetto ben chiaro a NSD, la società nata dall'aggregazione tra Ovam e Idir e successivamente anche Maurelli, con l'obiettivo "cambiare il futuro" della distribuzione. Il logo che rappresenta due frecce che si uniscono per formarne una più grande, simboleggia la nuova direzione presa dalla new-co per rispondere all'evoluzione del mercato e diventare un punto di riferimento per l'intera filiera aftermarket. Il 22 maggio, nell'ambito di Autopromotec, NSD ha fatto un bilancio dei suoi primi 297 giorni di attività. Perché il cambiamento, come ha

sottolineato in apertura il General Manager Idir Francesco Esposito Corcione, "si misura in giorni", e ogni giorno finora trascorso è stato fondamentale. Sono stati infatti molti e importanti i passi compiuti in questo periodo: Idir e Ovam sono sempre più complementari, gli uffici acquisti si sono "virtualmente" uniti, così come l'IT e il marketing. Pur mantenendo la propria identità, Idir e Ovam viaggiano dunque su binari paralleli, condividendo visione, strategia e progetti. Tra questi c'è il portale Dotcar, che è entrato in una fase di piena operatività, ma anche la gestione delle flotte e lo sviluppo di piattaforme informatiche e portali sempre più evoluti. NSD è ora intenzionata a intensificare i rapporti con i ricambisti più performanti e capaci di

Nelle due immagini i 5 soci  
OvamS.p.A. : da sinistra  
Italo Baruffaldi,  
Fabio Chiesa, Marina Colombo,  
Paolo Brumana e Giovanni Zanaboni



evolvere, mettendo a disposizione il proprio know-how e i propri servizi in cambio di una partnership duratura e di obiettivi condivisi.

### Sostenere la crescita

Idir e Ovam hanno adottato in questi mesi due approcci diversi per la loro politica espansiva. Mentre Ovam ha esteso il proprio raggio d'azione in Toscana e nel Triveneto, selezionando ed entrando in società con realtà già presenti sul territorio, Idir ha mantenuto un assetto centralizzato, potenziando la forza vendita con l'introduzione di 7 nuovi agenti. Maurelli, socio NSD specialista nell'autocarro, opera invece attraverso le sue 17 filiali sul territorio, che dovrebbero arrivare a quota 20 entro fine anno. L'espansione territoriale di NSD, finalizzata alla copertura capillare di tutto il territorio nazionale, ha portato ad un significativo incremento di fatturato, grazie all'ingresso di nuovi clienti. Ma la crescita ha riguardato anche le aree storiche. "Abbiamo voluto creare un'organizzazione che fosse più leggera e veloce rispetto ad un gruppo, dove la disomogeneità tra le varie aziende e le differenti visioni rendono più lenta e complessa ogni decisione – ha sottolineato Sergio Monzeglio, titolare di Idir – NSD sfrutta la capacità di Idir e Ovam di dialogare e di considerarsi realtà complementari, il che rende

più rapido ogni processo. Questa "miscela vincente" ci sta portando ad avere risultati importanti anche nelle aree storiche, dove già avevamo fatturato importanti e difficili da far crescere; ciò significa che i nostri vecchi clienti ci stanno dando più fiducia rispetto al passato, credendo nel nostro nuovo assetto". Uno dei tratti distintivi di NSD, come ha ricordato Monzeglio, è di avere ben chiaro dove si vuole arrivare. Il 2014 si è chiuso con un fatturato consolidato superiore a 180 milioni di euro e l'ambizione è di raggiungere i 300 milioni entro il 2018. "Abbiamo obiettivi di entità molto importante perché vogliamo massimizzare tutte gli investimenti e le attività che stiamo portando avanti, che richiedono risorse molto importanti", ha affermato Monzeglio.

### Partner dei "super ricambisti"

Prioritaria, nella strategia NSD, è anche l'individuazione di quei ricambisti che hanno il potenziale per crescere e performare. È con queste aziende, con numeri in ordine e potenziale di crescita, che NSD vuole creare delle partnership sempre più strette e sinergiche. "A queste aziende possiamo offrire tutto quello che noi sappiamo fare meglio", spiega Italo Baruffaldi, Amministratore Ovam. "Dando a dei soggetti vincenti nella distribuzione



Francesco Esposito Corcione,  
General Manager di Idir

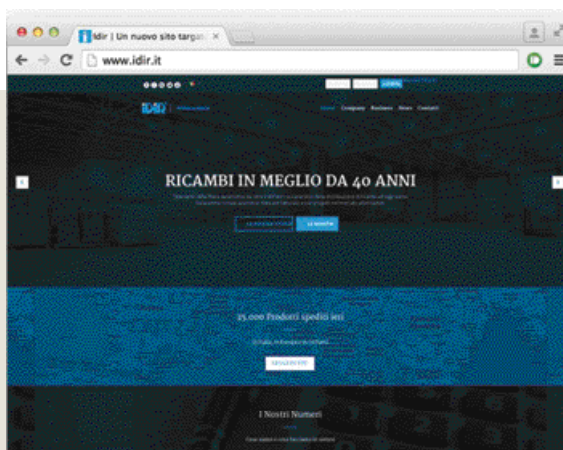


## Novità in casa Ovam

Ovam nel corso dell'ultimo anno è diventata un vero e proprio gruppo composto da 5 aziende. A Ovam SpA e Service Srl si sono aggiunte:

- Sarco SRL, in Triveneto
- S.ar.pi SRL in Toscana;
- Sirauto a Reggio Emilia, ufficialmente a metà giugno





NSD sta costruendo un progetto che le permetta di avere la massa critica per competere su un mercato in trasformazione

periferica tutta la nostra capacità di distribuzione centrale e gestione di servizi, è possibile creare delle piattaforme distributive che portino più vantaggi per entrambi. I ricambisti che cercano di mettere in piedi autonomamente una distribuzione centrale rischiano infatti di

spendere di più e guadagnare meno; noi, da parte nostra, dobbiamo essere in grado di ampliare ulteriormente la gamma

prodotto e garantire un tasso di evasione elevatissimo". "Una relazione di questo tipo – prosegue Baruffaldi – ci permette inoltre di difenderci dall'attacco giornaliero sul prezzo: con questi ricambisti non vorremmo infatti discutere ogni giorno su chi offre il prezzo migliore, ma la discussione dovrebbe invece concentrarsi su come guadagnare di più creando sviluppo insieme e rispondendo alle esigenze di un mercato che sta cambiando".

Le trasformazioni in atto sono infatti molte e sostanziali, e l'aftermarket sta vivendo un periodo di forti sommovimenti. Il mercato italiano – al secondo posto in UE per parco circolante - fa infatti gola a molti player stranieri, che potrebbero ben presto sbarcare in forze nel nostro paese e cambiare gli equilibri. "Può un mercato importante come il nostro restare fuori da questi processi? – rilancia Baruffaldi -" noi stiamo costruendo un progetto che ci permetta di avere la massa critica per competere su un mercato in trasformazione e che ci renda forti nei confronti di nuovi competitors; per far questo stiamo facendo investimenti importanti, e abbiamo anche intenzione di inserire i nostri uomini sul territorio per supportare i ricambisti su cui

andremo a puntare e che condivideranno la nostra strategia".

### Dotcar.it

Tra i progetti di NSD, ha sicuramente un ruolo centrale Dotcar.it, il portale web che mira ad intercettare direttamente gli automobilisti proponendo l'acquisto di prodotti di manutenzione, la prenotazione di interventi nelle officine convenzionate e la libera consultazione di tutti i listini dei ricambi della propria auto. Lanciato lo scorso anno, il portale ha richiesto un periodo di rodaggio per essere pienamente operativo. In questi mesi, come ha spiegato la responsabile del progetto Chiara Levati, si è lavorato per costruire la rete di operatori aderenti, che attualmente conta 127 ricambisti e 656 autoriparatori, con la volontà di raggiungere la quota di 1000 officine entro fine anno. Oltre alla possibilità di comparare i listini dei ricambi (circa il 20-25% in meno sul prezzo di listino aftermarket), gli automobilisti potranno prenotare tramite il sito un appuntamento presso una delle officine proposte o acquistare online la manutenzione per la propria auto a condizioni altrettanto vantaggiose, scegliendo tra un pacchetto di ricambi premium o uno base. L'autoriparatore fatturerà a NSD la manodopera ricevendo una percentuale sui ricambi e sui lubrificanti (percentuali calcolate sul prezzo



## Novità in casa Idir

**D**a ricordare un importante compleanno: i 35 anni dell'azienda che veniva fondata esattamente il 26 giugno 1980.

durante l'ultimo anno IDIR ha rafforzato la propria presenza in quelle aree territoriali dove è stata estesa la distribuzione. In particolare è stata irrobustita la propria rete vendita mediante l'inserimento di nuovi agenti e tecnici in Puglia, Lazio, Marche, Sicilia, Abruzzo, Sardegna; oltre ad un rafforzamento del servizio logistico che oggi raggiunge quotidianamente tutte le aree nuove almeno una volta al giorno. Recentemente è stata lanciata una nuova versione del portale dedicato ai ricambisti ecommerce.idir.it, con nuove funzioni e una veste grafica che ricalca il sito istituzionale www.idir.it .

Distribuzione



Dotcar.it, il portale web che mira ad intercettare direttamente gli automobilisti proponendo l'acquisto di tagliandi di manutenzione, la prenotazione di interventi nelle officine convenzionate e la libera consultazione di tutti i listini dei ricambi della propria auto

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



di listino Dotcar). L'obiettivo di Dotcar è quello di raccogliere i contatti del maggior numero possibile di automobilisti, così da generare un corposo database e poter comunicare direttamente con essi, tramite Blog e Social Network, lanciando anche campagne promozionali mirate a indirizzarli in una delle officine aderenti.

Dotcar ha anche l'ambizione di diventare uno strumento a livello gestionale per l'autoriparatore: infatti nella propria area riservata l'officina potrà avere sempre sotto controllo tutti i dati personali e delle auto dei clienti che l'hanno scelta come preferita o che hanno prenotato un appuntamento.

Huf Group



**Non avremo inventato la ruota.  
Ma abbiamo inventato il sistema TPMS.**



**Oggi ancora migliorato.** Il sistema di monitoraggio pressione pneumatici intelligente. Iniziate a scoprirne i vantaggi al sito: [www.intellisens.com](http://www.intellisens.com)

