



CONVENTION Ovam

Ovam-Idia: binomio vincente

Ovam, lo scorso 25 settembre, ha riunito tutto il suo network per l'annuale convention. Una squadra che ha le idee chiare ed è decisa a crescere ulteriormente e cogliere tutte le opportunità

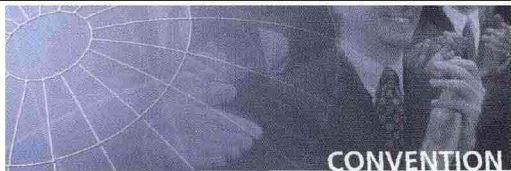
di Andrea Martinello

I ricambisti e riparatori Point Service hanno partecipato in massa all'annuale convention di Ovam, che si è svolta lo scorso 25 settembre presso l'Ata Hotel di Pero. Una platea di oltre 700 persone, 400 ragioni sociali, che riunendosi insieme ha dato un segnale tangibile del forte spirito di squadra che regna nel mondo Ovam e del gruppo Idia. Ovam gestisce un'ottantina di ricambisti e oltre 700 officine della rete Point Service coprendo Lombardia, Piemonte, Valle d'Aosta ed Emilia Romagna e sviluppando un fatturato che nel 2009 ha toccato i 40 milioni. All'incontro ha partecipato il management di Idia International, insieme ai vertici dei principali componenti partner del gruppo. Un'occasione per

fare il punto della situazione, per indicare le strategie per l'immediato futuro, per parlare ancora di New Ber - grazie alla presenza di Bruno Beccari, presidente di Adira - coinvolgendo ricambisti e riparatori nelle nuove sfide e iniziative lanciate da Ovam e Idia. Il tutto senza rinunciare a un pizzico di ironia grazie ad un "mattatore" di eccezione come Paolo Cevoli, che ha animato la convention.

Un quadro promettente

Il primo a prendere la parola è stato Italo Baruffaldi, socio di Ovam, che ha posto l'attenzione sull'attuale scenario economico e sulle favorevoli condizioni per il settore del postvendita. "Il nostro è un



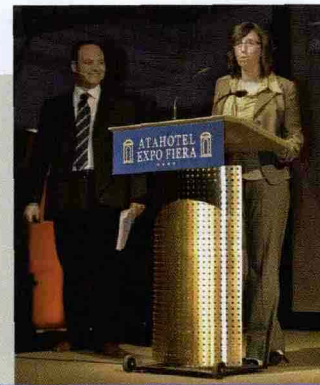
CONVENTION

Ovam



Ovam gestisce un'ottantina di ricambisti e oltre 700 officine della rete Point Service coprendo Lombardia, Piemonte, Valle d'Aosta ed Emilia Romagna e sviluppando un fatturato che nel 2009 ha toccato i 40 milioni

Nella foto Massimo Mandato con Cinzia Stroppa, ricambista di Milano che ha preso la parola durante la convention per spiegare quali sono i motivi che nel 2010 spingono un ricambista a scegliere Point Service



settore anticiclico - ha spiegato Baruffaldi - e trae beneficio da una situazione in cui si assiste ad un generale rallentamento dell'economia e al crollo delle immatricolazioni; la gente torna di nuovo a riparare la propria auto, l'età media del circolante sale, e questo crea il bacino di vetture su cui andremo a fatturare nei prossimi 5-10 anni, e che porterà la domanda nel nostro settore a un livello interessante. Nonostante la crisi, i dati dimostrano che la spesa media per la riparazione/manutenzione dell'auto non è diminuita, e questo per noi è sicuramente un vantaggio da cogliere". Occorre comunque tenere in considerazione i cambiamenti avvenuti nel corso degli ultimi dieci anni e le tendenze in atto. Come infatti sottolinea il presidente di Idia International, Vittorio Amura "... nell'ultimo decennio il numero di ricambisti e autoriparatori si è ridotto, e questa tendenza continuerà anche nei prossimi anni; chi resterà totalmente indipendente e non entrerà a fare parte di alcun gruppo avrà sempre maggiori difficoltà ad andare avanti: le tecnologie stanno cambiando, le auto elettriche e ibride cominciano ad affacciarsi sul mercato, la diagnosi diventa sempre più complessa, così come la gestione dei codici e dei magazzini. Sarà dunque sempre più

importante avere il sostegno di un gruppo, e sarà fondamentale che il gruppo stesso sia formato da ricambisti e autoriparatori che abbiano successo nella loro attività".

Strategie in atto

Ma come si preparano nel concreto Ovam e Idia International ad affrontare le prossime sfide? La strategia del gruppo si articola in quattro punti focali. In primis una maggiore attenzione e sostegno al ricambista, visto che nell'ultimo decennio gli sforzi si sono concentrati maggiormente sulla crescita del network di autoriparatori. Oggi le officine hanno raggiunto standard elevati e, come sostengono i vertici di Idia International, non hanno nulla da invidiare alle officine delle reti autorizzate. A necessitare di maggiore sostegno, visto il numero enorme di codici e gli sforzi organizzativi e logistici per gestirli, è invece il ricambista. Un altro obiettivo fondamentale è quello di essere ancora più competitivi sul ricambio, e di rafforzare ulteriormente il rapporto con i componentisti creando partnership solide e concrete, che portino a nuove fonti di fatturato. Tutto questo passa ovviamente per un'attenta selezione di fornitori e clienti strategici, e l'indagine che il gruppo ha commissionato al Politecnico di Torino - con l'obiettivo di

analizzare processi e rapporti all'interno del gruppo e identificare criticità e punti di forza - va proprio in questa direzione. Il gruppo punta inoltre sul lancio con il marchio Idia International di una gamma completa di batterie che verranno vendute e installate attraverso il network Point Service. Tali batterie, sviluppate per assicurare qualità elevata ad un prezzo particolarmente competitivo, sono proposte in tre linee diverse: standard, potenza e truck. Il catalogo è già pronto, così come il totem che esporranno le officine e i ricambisti del gruppo. Al centro della strategia del gruppo anche il marketing e la comunicazione, come sottolineato da Massimo Mandato, responsabile della rete Point Service di Ovam. L'intenzione è quella di potenziare ulteriormente pubblicità, promozioni, concorsi a premi, con l'obiettivo di raggiungere in modo più diretto l'automobilista. La campagna pubblicitaria è stata condotta da settembre a novembre attraverso radio e settimanali nazionali, con l'intento di raggiungere 100 milioni di contatti. In parallelo è partito anche il concorso a premi, con estrazioni giornaliere per i clienti delle officine Point Service che si sono registrati. Nuove fonti di fatturato sono inoltre rappresentate dall'accordo triennale con Arval. ■