

UN CIRCOLO **VIRTUOSO**



In un mondo che evolve, Autodis Italia si propone con una struttura innovativa composta da società con perimetri d'azione molto chiari e sinergici tra di loro. Abbiamo approfondito questo e altri temi in un incontro con l'amministratore delegato, l'ingegner Paolo Morfino

a cura della Redazione

Quando si parla di gruppi, nell'aftermarket indipendente si pensa sempre ai gruppi d'acquisto. Bisogna subito chiarire però che Autodis Italia non è un gruppo d'acquisto, ma un gruppo societario composto all'interno del quale si stanno definendo tre grandi poli: una società, Autodis Italia Holding, che centralizza e fornisce a tutto il gruppo servizi amministrativi e finanziari (certificazioni, bilanci, controllo gestione ecc.), Autodis Italia Acquisti, società dedicata alla centralizzazione delle trattative, alle attività di marketing prodotti su scala nazionale e alle convenzioni/partnership con gli "apportatori di business", come vengono definiti in Francia ed, infine, le numerose realtà distributive che sono entrate a far parte del gruppo e che distribuiscono i prodotti e servizi specifici su tutto il territorio nazionale. Autodis si differenzia dagli altri gruppi perché rappresenta "un'inedita sinergia tra un grande gruppo di distribuzione internazionale, con oltre 2 miliardi di fatturato, e l'imprenditorialità italiana", come lo definisce Paolo Morfino, amministratore delegato di Autodis Italia Holding e di Autodis Italia Acquisti. Proprio perché Parts Holding Europe è una realtà internazionale presente in molti Paesi, e sta diventando un punto di riferimento a livello europeo, la divisione italiana è chiamata a divenire una delle migliori realtà distributive nazionali grazie anche allo sviluppo di progetti già avviati in Francia o negli altri paesi di Parts Holding Europe, adattandoli alle peculiarità del mercato e dei suoi 17 distributori italiani. "Nelle linee guida godiamo di una completa autonomia decisionale da parte della Francia. Il gruppo internazionale - spiega Morfino - ci offre delle opportunità a livello di progetti, prodotti, best practices, sinergie con i fornitori e tanto altro. Non c'è nessuna imposizione dall'alto bensì una condivisione di strategie di Gruppo seguita da una attuazione specifica, declinata sulle peculiarità del mercato



“Autodis rappresenta un'inedita sinergia tra un grande gruppo di distribuzione internazionale, con oltre 2 miliardi di fatturato, e l'imprenditorialità italiana”

locale. Precedentemente, ogni distributore si occupava delle proprie attività di marketing, acquisti, finanza, amministrazione. Oggi facciamo in modo che le risorse siano ottimizzate, senza pregiudicare la libertà d'azione". Ad esempio, per quanto riguarda gli acquisti, AIA ha la funzione di negoziare le condizioni importanti con i principali fornitori (gestisce più di 100 milioni di euro all'anno in acquisti), mentre le promozioni regionali sono lasciate all'iniziativa dei distributori. È importante quindi la sua funzioni aggregativa e di creazione di volume. "Autodis Italia è il socio Giadi più importante - prosegue Morfino - e dunque il più interessato a sviluppare una collaborazione che si inserisca nel segno della continuità, del rispetto della storia e dei suoi soci: abbiamo in condivisione con Giadi il progetto AD Service e GService, che continuiamo a rafforzare. La collaborazione si estende anche al settore degli acquisti perché sia Autodis Italia che Giadi si affidano ad AIA nelle trattative con i 21 fornitori più importanti. Un'altra area di condivisione è nel progetto grandi clienti a copertura nazionale (flotte, assicurazioni, gruppi di gommisti ecc.)".

La carrozzeria

“Nel 2018 abbiamo acquisito FGL, specialista nella carrozzeria, poi abbiamo acquisito GGroup, da anni specializzata anche nella carrozzeria. Intendiamo far crescere questo settore, che pertanto rappresenta uno dei nostri assi di sviluppo dei prossimi tre anni, con l’idea di dotarlo poi di una vera e propria struttura logistica dedicata. L’idea non è di far diventare le officine del gruppo dei multi-service, ma proprio di creare un network nuovo, come hanno fatto in Francia con AD Carrosserie. Vogliamo sviluppare delle sinergie con CORA, un distributore di grandi dimensioni (160 milioni di fatturato all’anno) che fa parte del gruppo Autodis di Lione ed è specializzato in lamiera, paraurti, illuminazione e cristalli. Nel futuro continueremo a rivolgerci al ricambista, ma nell’approccio logistico non escludiamo di lavorare in triangolazione, ossia fatturando al ricambista ma consegnando direttamente il pezzo in carrozzeria, con benefici per tutta la catena distributiva. Continuiamo a credere fortemente nel ruolo che il ricambista italiano avrà nel futuro: con le sue competenze e perimetro d’azione, che sono diverse da quelle del distributore, continuerà a mantenere una funzione complementare e strategica”.

Il progetto Xmaster

Proprio in questo senso il progetto Xmaster rappresenta “l’anello di congiunzione” con il ricambista: nato dalla fusione di due divisioni, Service Srl di OVAM e GMaster di G-Group, che si occupavano di formazione tecnica alle officine oltre che vendita di attrezzature e diagnostica, unificate ora sotto la stessa Business Unit è in grado di proporre alle officine nuovi servizi di formazione, anche manage-



riali. “Xmaster rappresenta per noi un vero e proprio dipartimento di ricerca e sviluppo – sottolinea Morfino – che segue da vicino quali impatti potranno esserci sulla riparazione del futuro. Ad esempio, abbiamo sottoscritto un accordo di collaborazione con Quattroruote Professional, con i quali vogliamo sviluppare una maggiore conoscenza della tecnologia ADAS. Il progetto inoltre propone dei servizi ai ricambisti partner che, facendo parte di un Gruppo internazionale, siamo in grado di offrire loro a costi accessibili: il know-how, servizi di consulenza

“ Xmaster rappresenta per noi un vero e proprio dipartimento di ricerca e sviluppo ”

sui sistemi gestionali e sul mercato, sulle sfide del futuro ecc. Tutto questo per creare un circolo virtuoso di crescita, non solo di fatturato ma anche di qualità e di professionalità”. Autodis crede molto in Xmaster, tant’è vero che vi lavorano a tempo pieno 26 professionisti di cui 7 formatori, oltre al team di Quattroruote Professional e allo staff che interviene a richiesta sulle varie attività.

Gli obiettivi futuri

Autodis guarda al futuro con l’obiettivo della crescita nel fatturato su tutto il territorio nazionale (attualmente è di 200 milioni di euro) e pensa di farlo “sviluppendo il settore carrozzeria – conclude Morfino – aumentando la propria quota di mercato, adattando la gamma prodotti a ogni singola regione e spingendo anche il private label del gruppo, XEnergy, in complemento e non in sovrapposizione con i prodotti dei nostri fornitori partner. Riteniamo di poter fare un gran lavoro anche sulla logistica, che attualmente rappresenta un potenziale inespresso”.

