

AUTODIS ITALIA

GRUPPO NAZIONALE DI RIFERIMENTO: AUTODIS ITALIA

GRUPPO INTERNAZIONALE DI RIFERIMENTO:

PARTS HOLDING EUROPE

SINGOLI DISTRIBUTORI AUTODIS ITALIA: FGL - GENERAL AUTO - GLOBAL SERVICE - GENERAL PARTS - OVAM - SARPI SIRAUTO - TOP CAR - RICAUTO - SARCO

NUMERO TOTALE DIPENDENTI: 400

FATTURATO 2018: € 178.000.000

FATTURATO 2019: € 200.000.000

FORNITORI RICAMBI: OLTRE 100 FRA I QUALI 25 CHE HANNO SIGLATO UN ACCORDO DI PARTNERSHIP CON AUTODIS ITALIA
ACQUISTI: ARNOTT, AVA, BILSTEIN, BOSCH, CORTECO, DAG, DRIV, GATES, HELLA, KYB, MANN, METELLI, NGK, NTN, ORIGINAL BIRTH, PHILIPS, REMY, SCHAEFFLER, SKF, SOGEFI, TAB, TRW, UFI, VALEO

Quali sono gli obiettivi della vostra azienda a breve e medio periodo?

AUTODIS ITALIA

Il Gruppo Autodis Italia vuole rappresentare, nel giro di poco tempo, il principale gruppo distributivo di riferimento in Italia allineandosi in questo modo all'attuale posizione di leadership detenuta dalla Casa madre PHE in Europa. Gli obiettivi sono quindi quelli di allocare le nostre risorse sulla progettazione di tutti quegli elementi fondamentali sia a livello organizzativo che a livello di aree merceologiche e di servizi/progetti da proporre ai migliori ricambisti partner, affinché si riesca velocemente a raggiungere questa posizione.

TOP CAR, RICAUTO E SARCO

In un mercato così competitivo è di vitale importanza proporre al cliente un'offerta diversificata. Non crediamo





nell'appiattimento del margine, nella guerra di prezzo, ma vogliamo offrire un servizio completo e di qualità al giusto prezzo. Per questo motivo, nel 2020 punteremo ancora di più sui nostri progetti network Giadi/Ad/Bosch/AutoCrew e su un'offerta di gamma e servizi estremamente competitiva.

GGROUP

In un'unica parola: crescita. Considerata in termini di volumi di fatturato ma allo stesso tempo contrastando la crescente riduzione dei margini. Crescita intesa anche nella fidelizzazione del cliente attraverso i nostri punti di forza e progetti dedicati.

OVAM, FGL, SARPI E SIRAUTO

Nel breve periodo il nostro obiettivo è quello di rafforzare la nostra posizione sul mercato tramite un attento e dinamico presidio delle stesso per tutte le aziende operanti nel settore elettromeccanico. Per quanto riguarda il settore carrozzeria, stiamo lavorando per diventare il punto di riferimento nelle regioni di pertinenza. Nel medio termine il nostro obiettivo è quello di inglobare tutte le controllate del Gruppo in Ovam mettendo così a frutto tutte le expertise specifiche di ogni azienda (FGL in carrozzeria, Ovam in elettromeccanica e Sarpi sul motore) e massimizzando le sinergie per costituire in un unico soggetto nazionale, che si presenti alla clientela come co-leader di mercato.

Quali sono i vostri punti di forza: logistica, magazzino digitalizzato, vicinanza al cliente o altro?

AUTODIS ITALIA

Riteniamo che il nostro modello di business rappresenti già di per sé un elemento di forza. Il fatto che l'appartenenza della maggioranza di Autodis Italia sia in capo a PHE ma che la gestione delle aziende sia in capo ai manager italiani ex titolari dei distributori acquisiti ci consente di sviluppare innovazioni e strategie internazionali in linea con le aspettative, abitudini ed equilibri del mercato italiano.

TOP CAR, RICAUTO E SARCO

A dicembre abbiamo completamente stravolto il servizio delle consegne, affidandoci ad una nuova società di logistica evoluta ed affidabile, che opera per Autodis in esclusiva di settore.

Grazie a questa scelta, riusciamo a fornire maggiore qualità sia nell'informazione al cliente (tracciabilità del materiale durante la spedizione) sia nelle tempistiche (argomento sensibile per i nostri clienti). Ancora una volta dimostriamo quindi che, pur avendo una dimensione internazionale, non perdiamo il contatto con la realtà locale e le esigenze dei clienti.

GGROUP

Nel 2014 abbiamo rivoluzionato la gestione del nostro magazzino rendendolo ancora più performante. Oggi possiamo vantare un vero e proprio polo logistico che ci permette di servire il nostro cliente come e quando desidera riducendo il nostro margine di errore a valori prossimi allo zero. Gli investimenti non si sono concentrati solo sul magazzino ma hanno coinvolto tutti i rami aziendali sviluppando diversi processi di digitalizzazione: implementazione di un nuovo sistema gestionale, nuovo programma per la tesoreria, nuovo strumento di gestione scorte e riassortimento magazzino, integrazione del CRM. Il 2019 ha visto la nascita di Xmaster, il programma nazionale di Autodis Italia sviluppato con l'intento di incrementare la fidelizzazione del cliente sempre più al centro di ogni nostra mossa strategica. Xmaster è a supporto del ricambista e dell'officina che intende affrontare le nuove sfide imposte dai progressi tecnologici del nostro settore, mettendo a disposizione personale preparato per rispondere alla crescente domanda di formazione tecnica e manageriale, supporto tecnico e competenza sulle più svariate attrezzature, sulle diagnosi e sui sistemi per la calibrazione ADAS.



OVAM, FGL, SARPI E SIRAUTO

Possiamo riassumerli in quattro macro aree:

- Logistica e consegne: Autodis Italia sta investendo per sviluppare una logistica dedicata che permetterà ad Ovam di accrescere ulteriormente la propria performance e i propri servizi al cliente. Tramite un importante rafforzamento del ruolo delle filiali puntiamo a rafforzare ulteriormente la nostra capacità di prossimità.
- Profondità di gamma: la profondità di gamma, che è sempre stata il punto d'orgoglio di Ovam, è oggi oggetto di analisi al fine di sondare ulteriori spazi inesplorati.
- Sinergie di gruppo: sin dalla sua nascita Autodis Italia ha messo a disposizione delle sue controllate progetti e risorse che mirano ad un costante miglioramento dei servizi globali al cliente. In questo contesto Ovam ha colto tutte le opportunità di Gruppo per soddisfare sempre di più le aspettative dei propri clienti.
- Xmaster: un progetto unico e innovativo che contraddistingue Autodis Italia come azienda leader nell'innovazione e nell'approccio olistico al cliente.

Come vedete il futuro dell'aftermarket in Italia e in Europa?

AUTODIS ITALIA

Pensiamo che il futuro sia in mano a chi, già da qualche anno, ha identificato e avviato quegli investimenti e cambiamenti da apportare alla propria realtà per restare al passo con le novità che il settore automobilistico ha già iniziato a imporre. Siamo l'ultimo anello del ciclo di vita del prodotto "auto", subiamo quindi le evoluzioni tecnologiche che i Costruttori applicano. La grande differenza sta proprio nel ruolo di chi attende che l'impatto sul mercato aftermarket sia di dimensioni rilevanti prima di prendere decisioni sul proprio business e di chi invece ha già messo a frutto strategie per gestire sin da subito i primi movimenti alternativi.

Noi di Autodis Italia abbiamo creato la nuova divisione tecnica nazionale Xmaster che nasce dall'unione di due società presenti nel settore tecnico di assistenza, formazione e vendita attrezzatura da oltre dieci anni: Service Srl (nord e centro Italia) e Global Service Car Srl (centro e sud Italia). Xmaster ha già incontrato ricambisti e officine per mettere a punto dei percorsi tecnici mirati e personalizzati.

TOP CAR RICAUTO E SARCO

I cambiamenti sono sotto gli occhi di tutti e si stanno verificando ad una velocità impressionante. Chi vuole restare in questo mercato non può permettersi di restare a guardare, ma deve necessariamente prepararsi al meglio per affrontare le nuove sfide che ci attendono, dalla manutenzione dei sistemi ADAS all'assortimento di ricambi per veicoli ibridi ed elettrici.

GGROUP

Una cosa di cui dobbiamo tutti essere consapevoli è che l'aftermarket sarà influenzato significativamente dai prossimi cambiamenti tecnologici in campo automobilistico.

La quota di mercato delle auto sempre più elettrificate e con sistemi di assistenza alla guida di tipo avanzato, è in costante crescita, il numero dei ricambi "tradizionali" acquistati e montati diminuirà. Non sta cambiando solo la tecnologia applicata all'auto, ma anche il modo in cui i veicoli vengono utilizzati. La proprietà personale di un veicolo, un tempo ritenuta uno status symbol essenziale per l'adulto moderno, è in declino.

OVAM, FGL, SARPI E SIRAUTO

Conseguentemente ai trend di innovazione dell'automobile, il mercato AM italiano ed europeo vedrà un mutamento radicale degli attori di mercato, che dovranno interpretare tali mutazioni riuscendo a giocare un ruolo nuovo ed evoluto. Inoltre il mercato europeo tenderà a divenire un mercato unico nel quale solamente gli agglomerati paneuropei potranno veicolare progetti e prodotti in grado di competere con i concorrenti OES.

Potrà continuare a esistere sul mercato Italia la presenza di tutti gli attori della filiera aftermarket?

AUTODIS ITALIA

Se a fondersi sono strategie di primo e secondo livello, allora può coesistere un sistema fatto di più livelli dove però vive una forte personalizzazione dei servizi erogati, una maggiore professionalità e specializzazione, una più veloce reazione ai cambiamenti e alle esigenze e un maggiore presidio del territorio attraverso le migliori condizioni economiche e progettuali dedicate ai propri partner.

TOP CAR RICAUTO E SARCO

I cambiamenti che si stanno susseguendo non potranno che



portare ad una sorta di selezione naturale, in virtù della quale solo chi investirà nella propria struttura e saprà leggere i segnali di cambiamento riuscirà a restare sul mercato.

GGROUP

I principali gruppi di distribuzione sono i primi a dover anticipare le nuove tendenze, contribuendo a loro volta a spostare il mercato in una direzione o in un'altra. I protagonisti minori devono adeguarsi per restare al passo dei maggiori, spesso con enormi sacrifici finanziari e di risorse umane.

Chi riuscirà ad organizzarsi meglio offrendo una riparazione multi-marca qualificata, garantita ed assistita, sarà vincente. Il tutto richiederà investimenti importanti, sarà pertanto necessario associarsi e far parte di gruppi distributivi europei od internazionali con una forte immagine corporativa.

OVAM, FGL, SARPI E SIRAUTO

Riteniamo che il rispetto della filiera distributiva a tre step sia fondamentale per il mercato italiano. Tuttavia, anche a valle del distributore, vediamo un fenomeno di concentrazione del mercato, che porterà a una selezione degli interlocutori.

La presenza delle Case automobilistiche con i loro brand "alternativi" può diventare un problema per la distribuzione dei ricambi aftermarket? Secondo voi che cosa si potrebbe fare per contrastarla?

AUTODIS ITALIA

Le novità sviluppate da entità che hanno elevata capacità di investimento e notevole forza del marchio non possono che non lasciare qualche segno. Ma può anche creare l'opportunità di snellire il numero di operatori sul mercato ampliando così la quota che già si detiene. Se persegui valori di professionalità, sviluppo tecnico, serietà, giusto posizionamento di prezzo e offerta di servizi innovativi, la possibilità di subire pesanti contraccolpi si riduce in modo considerevole.

TOP CAR, RICAUTO E SARCO

La comparsa di un nuovo attore nel già affollato scenario dell'aftermarket può destare preoccupazione. Tuttavia, non bisogna dimenticare che possiamo contare su diverse armi per contrastare il fenomeno: la conoscenza del territorio, la fidelizzazione del cliente, l'esperienza del nostro personale e un servizio di consegne efficiente, il tutto frutto di un lavoro di anni che difficilmente può essere realizzato nel giro di poco tempo.

GGROUP

Non si tratta di contrastare ma continuare a presidiare il mercato al fianco dei nostri clienti. Le esigenze stanno cambiando ma noi dovremmo far evolvere la nostra propensione all'ascolto e, come fatto finora, continuare ad essere un sicuro ed affidabile riferimento.

OVAM, FGL, SARPI E SIRAUTO

Questi progetti sicuramente possono avere un impatto sul mercato AM. Tuttavia la dinamica di mercato è oggi molto difficile da interpretare per le case auto e questo costituisce ancora una barriera all'ingresso.