

# Il cliente? Sempre più centrale



Thomas Barbantini, nuovo AD di OVAM S.p.A.

**A inizio 2025 Thomas Barbantini è stato nominato AD di OVAM S.p.A, società controllata di Autodis Italia. Tra le sue priorità, semplificare i processi e migliorare il livello di servizi mantenendo l'approccio territoriale e di vicinanza ai clienti che caratterizza il Gruppo**

di Andrea Martinello

**T**homas Barbantini, nuovo Amministratore Delegato di OVAM S.p.A., vanta un ampio e consolidato percorso professionale nel settore autotomotive, dove ha ricoperto ruoli di rilievo in

importanti realtà nazionali e internazionali. La sua nomina si inquadra nella strategia dei "quattro poli distributivi" di Autodis Italia che vede OVAM, RTS, CIDA e GGROUP gestire tutta la distribuzione, i servizi e i progetti di

sviluppo sulle rispettive macroaree. La sua priorità sarà dunque quella di semplificare i processi e migliorare il livello di servizi, mantenendo quell'approccio territoriale e di vicinanza ai clienti che da sempre contraddistingue il Gruppo. Ne abbiamo parlato direttamente con lui.

#### **Barbantini, qual è l'assetto attuale di OVAM?**

"OVAM è la società capogruppo e comprende anche Sarat, S.AR.PI., FGL e 2G Padauto. Tre di queste controllate hanno un proprio Amministratore Delegato: Stefano Costa (Sarat), Umberto Pluderi (S.AR.PI.), Lorenzo Baldi (FGL), mentre 2G Padauto è gestita direttamente da OVAM e sarà la prima a essere fusa nella capogruppo, con un progetto da completare entro l'anno. Questa operazione farà da modello per unire in futuro anche altre società. Paolo Morfino lascia dunque ufficialmente il ruolo ad interim che ha ricoperto per anni, dedicandosi ora completamente al ruolo di AD di Autodis Italia, concentrandosi sul coordinamento e lo sviluppo dei quattro poli. Autodis, come centrale, fornisce servizi essenziali come marketing, acquisti, supporto IT, lasciando autonomia a livello locale per il presidio del territorio".

#### **Quali sono i punti principali della sua mission?**

"La mia mission è chiarissima ed è di offrire il migliore servizio ai clienti, lavorando sulla disponibilità del prodotto in linea con il motto di PHE 'Ce l'ho'. Da una parte si stanno quindi ampliando gli stock e le categorie di prodotto, dall'altra c'è il progetto di mettere in rete i nostri magazzini: OVAM ne gestisce

quattro (Pero, Torino, Reggio Emilia, Brescia), a cui si aggiungono FGL (carrozzeria, a Pero), Bologna, due magazzini in S.AR.PI. e due a Genova, per un totale di dieci. I magazzini lavorano ancora in parte autonomamente, ma l'obiettivo è collegarli per consentire ai clienti di accedere a qualsiasi ricambio in qualsiasi magazzino del Gruppo. Vorremmo anche ampliare l'offerta mettendo in rete due specialisti quali FGL per la carrozzeria e S.AR.PI. per la componentistica motore. Ciò consentirà a queste aziende di estendere la loro offerta a tutti i clienti del Gruppo OVAM, superando i confini geografici attuali (Lombardia e Piemonte per FGL, Toscana e Umbria per S.AR.PI.). Dal punto di vista logistico si stanno organizzando linee regolari tra magazzini, in modo da garantire tempi di consegna tra le 12 e le 24 ore anche quando un ricambio non è disponibile localmente”.

#### **Venendo alla strategia dei quattro poli, in che termini OVAM dialogherà con gli altri tre?**

“Soprattutto condividendo le esperienze e le migliori pratiche di mercato. Un esempio significativo è rappresentato dal private label Xenergy, su cui GGroup ha fatto un lavoro eccellente nel proprio territorio. Intendiamo infatti approfittare di questa expertise sul prodotto - vendere un private label è diverso dal vendere un ricambio di un brand aftermarket - e la metteremo in pratica. Ci sono incontri settimanali molto animati tra i comitati direttivi, dove si condividono esperienze e si coordinano le attività centrali come acquisti, sistemi informatici, marketing e comunicazione”.

#### **Quali sono gli obiettivi di OVAM per il 2025?**

“La nostra strategia si concentra su crescita, soddisfazione, attenzione al cliente e sullo sviluppo dei nostri brand officine. Penso che quest'ultimo sia un punto di forza che ci distingue anche dai nostri concorrenti: siamo attualmente il più grande concessionario per i progetti Bosch Car Service e Autocrew, ma puntiamo molto anche sulla crescita di AD e G

## **IL RAFFORZAMENTO DI FGL**

Potenziare FGL come hub logistico per la carrozzeria è uno dei punti centrali della strategia di OVAM. Specializzata nei ricambi carrozzeria, FGL ha trasferito le proprie operazioni in un nuovo e moderno magazzino da 4mila m<sup>2</sup>, a 800 metri dal magazzino centrale di OVAM. Questa nuova struttura ad alte prestazioni, finora al servizio soprattutto di Lombardia e Piemonte, ha permesso a FGL di incrementare efficienza e servizio. L'obiettivo è ora estenderne il raggio d'azione, collegando il magazzino FGL con gli altri del Gruppo. Insieme a S.AR.PI. è stata avviata la distribuzione FGL in Toscana e presto in Liguria. Il vecchio magazzino di FGL è stato liberato e si sta valutando di creare un magazzino automatizzato al servizio di OVAM. Responsabile di FGL è Lorenzo Baldi.

Service: insieme ad Autodis stiamo inserendo sempre più contenuti per rendere più attrattivi questi network.

#### **Come state affrontando questa nuova fase?**

“Stiamo portando avanti un importante processo di riorganizzazione interna con l'obiettivo di essere più vicini al mercato, concentrare meglio le risorse e ottimizzare i processi. L'obiettivo è arrivare a un magazzino integrato che consenta di ampliare l'offerta e inserire più velocemente nuove gamme: aggregando infatti la domanda, la disponibilità sale. Sul fronte gestionale, il Gruppo ha effettuato un importante upgrade del software Where di Informatica Centro. L'obiettivo è facilitare la fusione delle diverse aziende sotto un'unica piattaforma operativa. Il progetto pilota sta partendo con 2G Padauto, che sarà una sorta di palestra per testare il processo prima di estenderlo ad altre realtà del Gruppo. È infatti fondamentale che i nostri clienti non abbiano alcun problema dalla nostra fusione”.

#### **Autodis sta puntando sempre di più sui progetti officina e sul brand Xenergy. Come state contribuendo?**

“Ad Autopromotec il Gruppo sarà presente con due stand distinti: uno più istituzionale, incentrato sul brand privato Xenergy, e un al-

tro in collaborazione con AD Italia focalizzato sul network officine. Sarà l'occasione per presentare al pubblico i nuovi piani strategici e per festeggiare il raggiungimento delle 30 linee di prodotto Xenergy. Dopo una partenza un po' in sordina, abbiamo deciso di “buttare il cuore oltre l'ostacolo” e oggi abbiamo in tutti i magazzini OVAM le 30 linee di prodotto. Sta per arrivare il kit distribuzione e abbiamo avviato anche delle attività specifiche con i ricambisti, come le serate tecniche per presentare il marchio e anche i pack di benvenuto per le officine, che i ricambisti stanno vendendo molto bene. Fondamentale è anche lo sviluppo dei progetti officina. OVAM dispone di nove responsabili di rete dedicati alla gestione delle officine in tutto il territorio del Gruppo. È stato inoltre nominato un nuovo responsabile del network per il Nord Italia per coordinare le attività in sinergia con i team locali. Insieme vogliamo continuare nel percorso di affiliazione di nuove officine e aggiunta contenuti: stiamo implementando l'assistenza tecnica di Grup Eina sulla rete AD, oltre a sviluppare sempre di più il nostro software gestionale Autossimo e il catalogo dei corsi. AD Service è il nostro top network, G Service è un po' più light e ha meno impegni da parte dell'officina. Avere due network ci permette inoltre di evitare sovrapposizioni a livello locale”.