

OVAM: un punto di riferimento per il Centro Nord Ovest

Il neoeletto Amministratore Delegato di Ovam S.p.A., Thomas Giulio Barbantini Scanni, ha in serbo per l'azienda molti nuovi progetti interessanti, dal servizio ai clienti sempre più di eccellenza alla formazione continua

a cura
della Redazione

La storia di OVAM ha inizio nel 1963 come base distributiva in Italia degli ammortizzatori Monroe. Dagli anni '90 l'azienda inizia un percorso di cambiamento con il nuovo management, che individua nella crescita del mix di prodotti e nell'allargamento del territorio di riferimento la strada da percorrere per incrementare il proprio business. Nel 2000 aderisce al Consorzio IDIA, organizzazione che all'epoca rappresentava 10 distributori regionali con copertura dell'intero territorio nazionale e prosegue nella sua crescita fino alla primavera del 2011, quando diventa concessionario Bosch per l'area di Milano e altre province della Lom-

bardia. Il 16 marzo 2017 viene siglata una partnership tra Ovam Group, il Gruppo Pagnin e Autodis Group. Grazie ai nuovi partner l'azienda costituisce Autodis Italia Holding ed entra a far parte del gruppo Parts Holding Europe. Grazie all'ingresso in Autodis, nel 2018, OVAM riceve un ulteriore impulso alla crescita: nel 2019, infatti, acquisisce Sarpi in Toscana, a fine 2020 2G Padauto in Emilia Romagna, nel febbraio 2022 Attrezzauto.com e nell'agosto dello stesso anno Sarat S.r.l. in Liguria. Attraverso questo percorso di crescita l'azienda conferma la sua presenza nel mercato nord-occidentale arrivando ad avere oltre



*Thomas Giulio Barbantini Scanni,
Amministratore Delegato di Ovam S.p.A.*





« UNA STORIA
IMPORTANTE
QUELLA DI OVAM,
CHE OGGI
PROSEGUE NEL
SUO PROCESSO
DI CRESCITA E SI
AFFIDA AL NUOVO
AMMINISTRAZIONE
DELEGATO PER
MIGLIORARE
ANCORA DI
PIÙ IL SERVIZIO
PER I CLIENTI E
DIVENTARE IL PUNTO
DI RIFERIMENTO PER
IL CENTRO NORD
OVEST »

22.000 metri quadrati di magazzini con più di 70 marchi trattati. Una storia importante, dunque, quella di OVAM, che oggi prosegue nel suo processo di crescita e si affida al nuovo Amministrazione Delegato per migliorare ancora di più il servizio per i clienti e diventare il punto di riferimento per il Centro Nord Ovest, attraverso un programma di iniziative e investimenti di cui ci ha parlato Thomas Giulio Barbantini Scanni.

È stato da poco nominato AD di Ovam S.p.A.: quali sono le sue priorità strategiche per l'azienda per i prossimi 12 mesi?

La priorità è quella di offrire un servizio di eccellenza ai nostri clienti, il che vuol dire in primis avere il pezzo "in casa" e poi fare in modo che questo possa essere consegnato il prima possibile. È necessario quindi investire per incrementare ulteriormente il nostro stock e naturalmente anche per mettere in rete tutti i magazzini, soprattutto quelli delle nostre consociate, che adesso sono ancora autonome. Tutto questo per essere in grado di offrire un assortimento ancora più ampio a tutti.

Come vede evolversi il ruolo di Ovam S.p.A. nel panorama dell'aftermarket italiano?

Il ruolo dell'azienda è quello di essere il polo di riferimento per il Centro Nord Ovest per la distribuzione dei ricambi di meccanica, di carrozzeria e di rettifica componentistica motore. Per poter fare questo, l'obiettivo è quello di mettere insieme tutte le nostre conoscenze e competenze. OVAM nasce infatti nel contesto della classica distribuzione del ricambio di meccanica, ma abbiamo anche FGL, uno specialista con una grande storia soprattutto in Lombardia e Piemonte, e Sarpi a Firenze, storica azienda con una grande expertise sul motore e un magazzino fornitissimo sui componenti motore. A breve introdurremo un e-commerce per tutte queste aziende e per tutti questi assortimenti. Al momento, però, prima di arrivare lì, provvederemo con iniziative come "shop in shop" e altre soluzioni per collegare i vari e-commerce.

In che modo l'appartenenza a un grande gruppo europeo come Autodis impatta sul posizionamento dell'azienda sul mercato italiano?

In primis, è evidente che nel mondo dei ricambi le dimensioni contano e il fatto di acquistare a livello europeo ci porta dei grandi vantaggi che poi possiamo trasferire ai clienti, d'altro canto c'è il poter contare su expertise in tantissimi campi, dalla logistica, all'amministrazione dello stock, alle politiche commerciali. Come Ovam S.p.A. siamo autonomi, ma ci confrontiamo anche con i colleghi di Autodis dai quali possiamo adottare le migliori soluzioni e portarle sul mercato italiano.



La pressione sui margini è un tema ricorrente: come si può competere senza sacrificare qualità e servizio?

Si deve puntare sull'efficienza. Come Ovam S.p.A. investiamo fortemente sul rinnovamento dei nostri magazzini - come quello di Pero, che vogliamo ampliare di 2.000 metri quadrati. Valutiamo anche automatizzazioni per avere le efficienze che servono quando i margini sono così sotto pressione. I prezzi li fa il mercato, quindi l'unica cosa che possiamo fare noi è acquistare meglio ma soprattutto essere più bravi in quello che facciamo, essere sempre più efficienti.

La multicanalità è sempre più integrata anche nel comparto aftermarket: come si integra l'on-line con il modello distributivo tradizionale?

Attualmente l'Italia è spaccata in due: da una parte abbiamo il ricambista per cui l'on-line è ancora un canale sporadico, mentre da noi è prevalente - più del 90% degli ordini che riceviamo arrivano dal web. Importante resta comunque il banco, perché abbiamo tanti clienti che, anche se utilizzano l'on-line per l'acquisto, poi vogliono anche un'assistenza diretta. Prediligono, insomma, maggiore flessibilità in relazione al ritiro della merce, laddove noi in azienda puntiamo sulla logistica integrata, gestendo in automatico l'ordine del nostro ricambista per il riassortimento del suo stock.

State lavorando a progetti specifici legati alla transizione ecologica nel settore?

Sì, facendo parte di PHE abbiamo in programma di stilare il nostro bilancio di sostenibilità, quindi di individuare e promuovere diverse iniziative che vanno dall'efficientamento dei magazzini all'utilizzo di sorgenti di energia alternative, a partire da quella solare.

Ovam S.p.A. sta anche implementando soluzioni basate sull'IA nei suoi processi? Ritiene che possa costituire un valido supporto operativo o una leva strategica per trasformare il settore?

Siamo convinti che un IT di alto livello costituisca un vantaggio competitivo importante e per questo siamo molto attenti agli investimenti in questo comparto. Per quanto riguarda l'impiego dell'intelligenza artificiale, riteniamo possa fornire un supporto strategico soprattutto nel contesto dell'analisi di grandi quantità di dati.

La formazione è uno degli aspetti fondamentali per essere competitivi sul mercato. Che



ruolo gioca Ovam S.p.A. nella formazione dei propri clienti?

Ovam S.p.A. ha sempre puntato sulla formazione, soprattutto su quella dei meccanici - questa è infatti già parte integrante dell'affiliazione ai network AD Service e G Service. Agli aderenti alla rete vengono costantemente proposti corsi di carattere tecnico, manageriale e per abilitazioni per permettergli di rimanere sempre aggiornati e al passo con tutte le novità del settore.

Parliamo di mercato: come sta cambiando il rapporto tra distributori, ricambisti e officine?

Il cambiamento radicale che ci si aspetta anche per il mercato italiano - ovvero il superamento del modello a tre livelli - non interesserà tutti i territori né l'intera filiera.

Tuttavia, è innegabile che ci troviamo in una fase di importanti mutazioni e che ce ne sono ancora molte altre in arrivo.

I grandi ricambisti vorranno disintermediare e lo stanno già facendo, comprando direttamente dai produttori di componentistica, ma il servizio che possono proporre loro i grandi distributori resta essenziale per poter soddisfare la domanda proveniente dalle officine, sia essa di attrezzature, formazione, supporto tecnico o pezzi di ricambio.

Il Gruppo OVAM ed AUTODIS ITALIA, grazie agli importanti investimenti in strutture e personale compiuti in passato, sono pronti per accompagnare proficuamente anche tale cambiamento.

« LA PRIORITÀ È QUELLA OFFRIRE UN SERVIZIO DI ECCELLENZA AI NOSTRI CLIENTI, IL CHE VUOL DIRE IN PRIMIS AVERE IL PEZZO "IN CASA" E POI FARE IN MODO CHE QUESTO POSSA ESSERE CONSEGNATO IL PRIMA POSSIBILE »