

Paolo Morfino,
CEO di Autodis Italia

AUTODIS ITALIA
UNA PARTNERSHIP FORTE E CONSOLIDATA

A dieci anni dalla nascita, Autodis Italia guarda al futuro rafforzando la partnership con Parts Holding Europe (PHE), con una strategia che coniuga le opportunità offerte dalla dimensione internazionale del Gruppo con la capacità di rispondere alle specificità del mercato italiano, preservando il valore della territorialità. Per il CEO Paolo Morfino, la vicinanza al cliente è un fattore competitivo imprescindibile. L'applicazione delle strategie, condivise a livello europeo, è affidata al management locale, a contatto con le esigenze del territorio, privilegiando la flessibilità alla gestione totalmente centralizzata. Le sinergie continueranno a intensificarsi soprattutto nelle aree dove possono generare maggior vantaggio competitivo, come nel caso degli acquisti, dove la massa critica di PHE consente di sviluppare accordi comuni con i principali fornitori senza rinunciare ai marchi che rappresentano un valore per il mercato italiano. Analogo approccio per il private label, con una sempre maggiore integrazione delle attività di sourcing tra Italia e Francia, sfruttando le economie di scala. Sul fronte logistico, progetto prioritario per Autodis Italia è la costruzione di un sistema logistico solido, integrato, flessibile, efficiente e scalabile, capace di integrare e far confluire al meglio le numerose realtà acquisite negli ultimi anni nei quattro Poli Distributivi del Gruppo, OVAM, RTS, CIDA e GGROUP. Le acquisizioni hanno consentito ad Autodis Italia di assumere rapidamente una dimensione nazionale; determinante è stata anche la crescita organica delle stesse aziende, indispensabile per raggiungere quella massa critica indispensabile per sostenere investimenti a favore dell'intera filiera. Grande attenzione è riservata al rapporto con i fornitori partner, oggi quasi 60. Per questo, Autodis Italia ha ampliato il team dell'ufficio acquisti con nuove figure senior e una direzione dedicata. L'obiettivo è instaurare un dialogo sempre più stretto con i produttori, condividendo le esigenze del mercato italiano in termini di copertura, posizionamento, marketing e sviluppo delle gamme. Focus anche sullo sviluppo dei servizi dedicati alle officine, con l'introduzione sul mercato italiano delle migliori esperienze maturate all'interno del Gruppo, in particolare in Francia e Spagna, con nuovi servizi digitali. Oltre al rafforzamento della partnership con Grup Eina sul fronte di supporto tecnico/formazione, prosegue l'espansione del catalogo Isotech, marchio proprietario dedicato alle attrezzature professionali, best practice francese condivisa a livello europeo. Ripercorrendo il cammino iniziato nel 2017, Morfino sottolinea come molti dei risultati raggiunti non fossero scritti in partenza. Negli anni il progetto ha preso forma attraverso acquisizioni, crescita organica e grazie alla capacità delle aziende di svilupparsi con il Gruppo, per presidiare l'intero territorio nazionale. La prossima sfida sarà rendere Autodis Italia ancora più efficiente, riducendo gli sprechi e aumentando le sinergie a beneficio di ricambisti e meccanici. E per il futuro? A Lilian Leroux, destinato a raccogliere il testimone di Stéphane Antiglio alla guida di Gruppo, Morfino augura di "divertirsi", richiamando una delle formule alla base del successo di PHE: impegnarsi, ma anche divertirsi nel proprio lavoro. Per Autodis Italia, invece, l'auspicio è di costruire un'organizzazione capace di contribuire a una mobilità sempre più sostenibile e accessibile per gli automobilisti italiani, supportata da una filiera distributiva moderna ed efficiente.

www.autodisitalia.it

AUTODIS
ITALIA

ITALIA