AUTODIS ITALIA
OVAM

2026

STORIE& RICAMBI

1

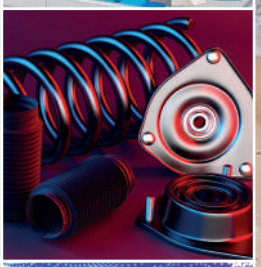
NASCE AUTODIS OVAM GROUP



INCENTIVE PUGLIA



VACANZE: LE SCORTE DI RICAMBI



L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NELL'AFTER-MARKET

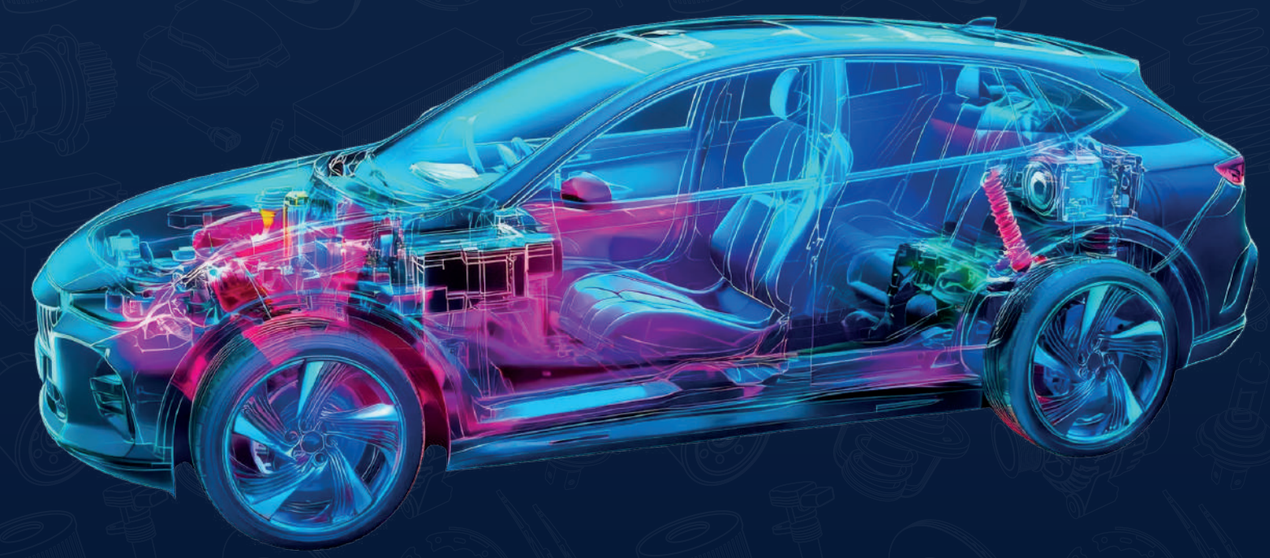


AUTO E RICAMBI, LA SFIDA CINESE



UNA STRADA DA PERCORRERE INSIEME

XENERGY Autoparts



Qualità che si sente. **Prezzo** che si vede.



Scopri i ricambi auto di qualità con Xenergy

Xenergy è il partner di fiducia per i ricambi auto aftermarket,
che offre una qualità eccezionale a prezzi competitivi.
La vasta gamma assicura di trovare la soluzione perfetta.

AUTODIS ITALIA

OVAM

SOMMARIO

4-5 EDITORIALE
Più forti Insieme

6 BRAND
I marchi del Gruppo

7 INCENTIVE
Futuro in Rete - Puglia

8-9 GUIDE
Vacanze, le scorte di ricambi

10-11 NEWS
Il ricambio giusto

12-13 XENERGY
La qualità al giusto prezzo

14-15 XENERGY
Il brand in TV e Trova la X

16 NEWS
Industrial Accelerator ACT

17 XMASTER
Formazione

18-19 SERVIZI
Scopri il servizio Garantiamo

20 NETWORK
Le Officine

21 BRAND
Isotech, tutto per l'officina

22-23 NEWS
Il parco circolante invecchia

24 NEWS
Intelligenza artificiale e aftermarket

25 SOSTENIBILITÀ
I brand da tenere d'occhio

26 NEWS
Magazzino in ordine, business che cresce

28-29 MARKETING
La sfida cinese per i ricambisti italiani

30 ESTATE
Il Cruciverbone dell'Aftermarket

Copyright Autodis Ovam Group S.p.A. e progetto editoriale Forum Young Pleiadi SB

PIÙ FORTI INSIEME



C'è un momento in cui crescere smette di essere una somma di numeri e diventa qualcosa di più profondo. È il momento in cui **due storie si incontrano**, si riconoscono e decidono di diventare una sola.
È quello che è successo con l'incorporazione di 2G Padauto in Autodis Ovam Group: un passo atteso, preparato con cura, che segna l'inizio di **un nuovo capitolo** per tutto il Gruppo.

Una radice comune, una visione condivisa

Autodis Ovam Group è presente sul mercato dal 1963. In oltre sessant'anni abbiamo costruito una rete solida, partendo da un solo marchio, MONROE, abbiamo ampliato il catalogo, stretto relazioni con migliaia di negozi di ricambi e officine in tutto il nord-ovest. 2G Padauto, leader in Emilia-Romagna nella distribuzione di ricambi auto, ha percorso una strada parallela: **stessa attenzione al cliente**, **stessa conoscenza del territorio**, **stessa cultura del servizio**. Due realtà che, pur operando fianco a fianco, avevano ancora molto da dirsi.

Oggi quella conversazione ha trovato la sua forma definitiva. L'incorporazione non è solo un'operazione societaria: **è la scelta di fare squadra in modo più deciso, di concentrare le energie verso obiettivi comuni, di costruire qualcosa che nessuna delle due realtà avrebbe potuto costruire da sola**.

Una forza nuova, per il mercato e per i clienti

L'integrazione porta con sé benefici concreti. Un catalogo più ampio, una logistica più efficiente, una rete di magazzini sempre più connessa. Ma soprattutto porta persone: professionisti con competenze diverse, esperienze diverse, punti di vista diversi. Ed è da questa varietà che nascono le idee migliori.

La nostra mission è chiarissima: offrire il miglior servizio ai clienti. 2G Padauto rappresenta un tassello fondamentale in questa direzione. Questa operazione ci permette di essere più vicini al mercato, concentrare meglio le risorse e ottimizzare i processi. L'obiettivo è che i nostri clienti non percepiscano alcuna interruzione, ma al contrario vedano migliorare giorno dopo giorno la qualità del servizio che offrono ai loro clienti.

Un ringraziamento va a tutta la squadra di 2G Padauto, che con impegno, professionalità e passione ha contribuito a costruire una realtà solida e riconosciuta sul territorio. Un grazie speciale a Cristina Fazioli, per il contributo dato nel percorso di crescita dell'azienda in Emilia-Romagna.

Il futuro si costruisce insieme

Unire due aziende non significa cancellare le differenze, significa valorizzarle. Ogni persona che entra a far parte di questo Gruppo porta con sé un bagaglio di esperienze che diventa patrimonio collettivo. Ogni relazione costruita sul territorio è un punto di forza che rafforza l'intera rete.

Questo spirito non nasce dal nulla. Autodis Ovam Group fa parte di PHE - Parts Holding Europe - il gruppo internazionale che coordina la distribuzione di ricambi auto in tutta Europa attraverso una rete di realtà locali forti e radicate. I valori che guidano PHE - Esigenza, Impegno, Benevolenza e Umiltà - non sono semplici parole d'ordine: sono il fondamento su cui si costruisce ogni collaborazione, ogni rapporto con il cliente. Sono gli stessi valori che hanno reso possibile e naturale l'integrazione tra OVAM e 2G Padauto.

Il mercato dei ricambi auto sta cambiando rapidamente: nuove tecnologie, nuove esigenze, nuove sfide. In questo contesto, avere una struttura più solida, più integrata, più capace di rispondere con prontezza non è solo un vantaggio competitivo. È una necessità. Autodis Ovam Group parte da qui. Con la forza di una storia lunga oltre sessant'anni e la voglia di scriverne ancora molte pagine.

Thomas Giulio Barbantini Scanni
Amministratore Delegato Autodis Ovam Group



AUTODIS ITALIA
OVAM

Ogni ricambio che cerchi. Tutti i brand di cui ti fidi.

Un catalogo costruito per rispondere a ogni esigenza, con i marchi leader del settore

Qualità, varietà, affidabilità: tre parole che per un ricambista non sono concetti astratti, ma la base del lavoro quotidiano. Per questo il Gruppo lavora con i brand più importanti del settore, coprendo ogni categoria di prodotto: dal frenante alla distribuzione, dalla filtrazione alla componentistica elettrica, dagli ammortizzatori ai lubrificanti fino alla carrozzeria, per garantire a ogni cliente la risposta giusta, sempre.

Tutto questo è disponibile direttamente online.

Visita i nostri ecommerce e scopri l'intero catalogo

AUTODIS ITALIA OVAM
ecommerce.ovam.it

AUTODIS ITALIA FGL srl
ecommerce.fglsrl.com

AUTODIS ITALIA S.ar.pi. srl
sarpifirenze.it

AUTODIS ITALIA SARAT
b2b.sarat.it/login.php4



AUTODIS ITALIA

AD SERVICE

Bandiera Blu 2026
Spiaggia di
Castellaneta Marina

FUTURO IN RETE LEVEL UP
+RETE +SERVIZI +VALORE

Quando il lavoro diventa un'esperienza

Un viaggio incentive esclusivo per i migliori clienti del Gruppo, tra relax, contenuti e visione condivisa

C'è un modo di fare business che mette l'esperienza al primo posto. È quello che si costruisce quando le persone si incontrano davvero, si confrontano, si conoscono. È partendo da questa convinzione che il Gruppo Autodis Italia ha ideato il viaggio incentive Futuro in Rete - Level Up: quattro giorni in Puglia, presso il Bluserena Valentino Resort, riservati ai migliori clienti della rete AD Service.

Un'occasione unica, non solo un premio

L'iniziativa non è pensata come un semplice viaggio premio. Durante le giornate ci sarà spazio per il mare e il relax, ma anche per una fiera esclusiva serale in cui scoprire in anteprima novità di prodotto, servizi dedicati e i marchi privati del Gruppo, da Xenergy per i ricambi a 3.0 Tech e 3.0 Chem, fino a Isotech per l'attrezzatura professionale.
Un format che unisce il piacere dello stare insieme alla concretezza dei contenuti tecnici e commerciali.

Le iscrizioni stanno per terminare!

La risposta è stata entusiasta e i **posti disponibili sono quasi terminati**.
Chi volesse ancora partecipare può contattare il proprio commerciale di riferimento per ricevere tutte le informazioni.

VACANZE

Le scorte di ricambi

L'estate si prepara in officina. E prima ancora, in negozio.

Quando milioni di auto si mettono in viaggio,

i ricambisti più preparati hanno già le scorte giuste.

Ecco cosa non può mancare:

Freni
Ammortizzatori
Filtri
Batterie e impianto elettrico
Cinghie e distribuzione
Raffreddamento

Prepararsi prima che la domanda arrivi!

Ogni anno, con l'arrivo dell'estate, si ripete lo stesso scenario:autostrade intasate, famiglie in partenza, auto cariche fino all'inverosimile. Milioni di veicoli affrontano percorsi più lunghi del solito, spesso dopo mesi di uso prevalentemente urbano.
È il momento in cui i problemi latenti diventano guasti concreti, e in cui i negozi di ricambi ben riforniti fanno la differenza.

Anticipare la domanda, in questo periodo, non è una strategia da grandi numeri: è semplicemente buon senso.

Frenante

Il primo pensiero

Lunghi trasferimenti, tratti autostradali, discese di montagna. Il sistema frenante è tra i componenti più sollecitati nei viaggi estivi. Pastiglie e dischi usurati che in città "reggevano ancora" diventano un rischio concreto su percorsi impegnativi. Ferodo, Brembo e Xenergy sono tre riferimenti solidi per chi vuole offrire ai propri clienti qualità senza compromessi, su una gamma molto ampia di applicazioni.

Ammortizzatori

Comfort e sicurezza vanno insieme

Un'auto sovraccarica con ammortizzatori usurati è un'auto che fatica a tenere la strada. Monroe, da sempre nel DNA del Gruppo, rappresenta una scelta sicura e riconoscibile per i clienti finali. Tenere scorte adeguate su vetture di largo impiego significa rispondere rapidamente a una domanda che in estate cresce in modo prevedibile.

Filtri

Manutenzione che non aspetta

Prima di un lungo viaggio, molti automobilisti approfittano per fare un tagliando. Filtri olio, aria, abitacolo e carburante sono tra i prodotti a più alta rotazione nel periodo pre-estivo. Mann Filter, UFI Filters, Purflux e Xenergy coprono una gamma vastissima e sono marchi che i clienti riconoscono e chiedono per nome.

Batterie e impianto elettrico

Il caldo estivo è nemico delle batterie, soprattutto di quelle già prossime alla fine del ciclo di vita

Varta, Optima, Bosch e Xenergy sono riferimenti di qualità su questo fronte, con un'offerta che copre sia il segmento standard che quello premium. Vale la pena affiancare anche le candele: Niterra (NGK) sono scelte affidabili per completare l'offerta.

Cinghie e distribuzione

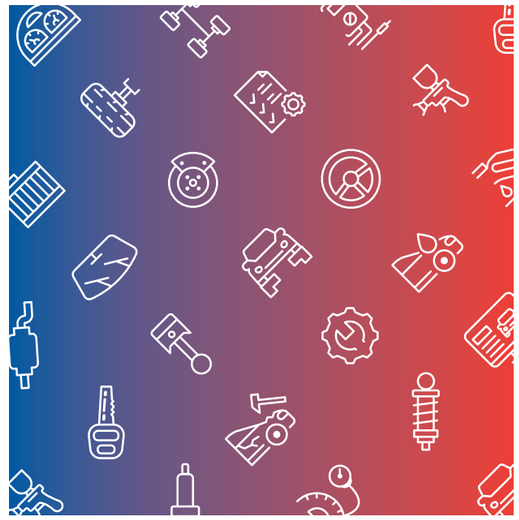
Urgenze che non si possono ignorare

La rottura della cinghia di distribuzione è uno dei guasti più temuti, e spesso più evitabili. Gates, Dayco e Xenergy offrono kit completi che i negozi di ricambi più attenti tengono sempre disponibili, almeno sulle motorizzazioni più diffuse nella propria area di riferimento.

Raffreddamento

Un sistema sotto pressione

Temperature alte, traffico lento, motori che lavorano più del solito. Il sistema di raffreddamento è tra i più stressati in estate. Termostati, manicotti, liquidi e pompe acqua - Graf e NRF sono marchi con cui coprire questa categoria in modo efficace.



L'officina Indipendente nel 2026



Opportunità e sfide di un settore in trasformazione, tra elettrico, ADAS e nuove normative

Fare il meccanico non è mai stato semplice.
Ma fare il meccanico nel 2026 è un'altra cosa rispetto a dieci, anche solo a cinque anni fa. Le auto sono cambiate profondamente, nei sistemi, nelle tecnologie, nella complessità elettronica, e con loro è cambiato il lavoro di chi le ripara.
L'officina indipendente si trova oggi a un crocevia: può subire questa trasformazione, oppure può scegliere di guidarla.

La buona notizia è che le opportunità ci sono, e sono concrete. La cattiva è che per coglierle bisogna essere pronti.

Un parco circolante che invecchia

Il primo dato da tenere a mente è strutturale: il parco circolante italiano continua ad invecchiare. L'età media delle auto su strada supera ormai i dodici anni, e il mercato del nuovo (pur con qualche segnale positivo) resta lontano dai livelli pre-pandemia. Questo significa una cosa molto precisa per l'officina: più auto da mantenere, più interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria, una domanda di riparazione destinata a restare solida nel tempo.

In un momento in cui si parla molto di elettrico e di transizione, vale la pena ricordare che la stragrande maggioranza delle auto in circolazione è ancora termica.
E queste auto hanno bisogno di essere riparate, aggiornate, mantenute in efficienza. Il lavoro c'è.
La sfida è essere attrezzati per farlo bene.



Formazione: non più un'opzione

In questo scenario, la formazione continua smette di essere un valore aggiunto e diventa una condizione necessaria. Non basta aver imparato il mestiere anni fa in quanto le tecnologie evolvono troppo rapidamente per fermarsi. Motorizzazioni ibride, diagnosi elettronica, sistemi di assistenza alla guida: ogni area richiede aggiornamento costante.

XMASTER, la divisione formazione di Autodis Italia, nascono proprio per rispondere a questa esigenza: percorsi tecnici strutturati, concreti, immediatamente applicabili. Non formazione generica, ma contenuti calibrati sulle reali necessità di chi lavora in officina ogni giorno. Investire in formazione significa migliorare la qualità del servizio, ridurre gli errori, valorizzare il proprio team.

Il network come leva competitiva

Fare parte di un network come AD Service, supportato dai Distributori di Autodis Ovam Group, significa avere accesso a un catalogo ampio e selezionato, a consegne rapide, a servizi come Garantiamo che trasformano la garanzia in uno strumento professionale.

Ma significa anche qualcosa di meno tangibile e altrettanto importante: non essere soli di fronte alle sfide di un settore in continuo movimento.

Chi si ferma, arretra. Il 2026 non premia chi aspetta.

Premia chi ha investito in attrezzature, chi ha aggiornato le proprie competenze, chi ha costruito relazioni solide con fornitori e clienti.

L'officina indipendente ha tutto il potenziale per competere, e spesso per fare meglio delle grandi strutture, grazie alla flessibilità, alla conoscenza del territorio e al rapporto diretto con il cliente.

Ma questo potenziale si trasforma in risultati solo se sostenuto da scelte consapevoli. Il settore sta cambiando: la domanda non è se adattarsi, ma quando e come farlo.

La qualità al giusto prezzo

La private label di Autodis Italia che sta cambiando il modo in cui i ricambisti propongono i prodotti ai propri clienti

Nel mercato dei ricambi auto, il concetto di "private label" è spesso associato a un compromesso: si guadagna sul prezzo, ma si cede qualcosa sulla qualità. Xenergy nasce esattamente per sfatare questo luogo comune. È la private label di Autodis Italia pensato per offrire ricambi aftermarket certificati, affidabili, testati, a un prezzo competitivo che li rende attraenti sia per il ricambista che per il cliente finale.

Xenergy ha costruito la propria reputazione nel tempo, espandendo progressivamente la gamma con oltre 30 linee di prodotto e una crescita che nel nord Italia ha toccato incrementi tra il 30 e il 40% rispetto all'anno precedente. Numeri che raccontano una storia semplice: quando qualità e prezzo si incontrano davvero, il mercato risponde.

Un brand, tre anime

Sotto il nome Xenergy convivono tre linee distinte, ciascuna con una vocazione specifica.

Xenergy è il cuore del marchio: ricambi meccanici aftermarket

che coprono le categorie a più alta movimentazione - dalla frenante alla filtrazione, dagli ammortizzatori alle trasmissioni. Ogni prodotto è sottoposto a rigorosi test di qualità e progettato per soddisfare gli standard più elevati del settore, garantendo affidabilità sia all'officina che all'automobilista finale.

3.0 Tech è la linea dedicata ai lubrificanti

Formulata ai massimi livelli prestazionali, risponde alle esigenze tecnologiche più avanzate e alle normative antinquinamento più recenti, nel rispetto degli standard internazionali API e ACEA e delle specifiche di tutti i principali costruttori mondiali. Una gamma completa che copre auto, autocarro, moto, trasmissioni e applicazioni agricole.

3.0 Chem è invece la linea di prodotti chimici e additivi

Dall'additivo carburante e AdBlue al turafalle per radiatori, dal pulitore freni allo sbloccante universale. Prodotti certificati, con istruzioni d'uso chiare e sintetiche, pensati per risolvere rapidamente i problemi più comuni nella vita di un veicolo. La gamma comprende sia prodotti liquidi che spray, per coprire ogni esigenza di manutenzione ordinaria e straordinaria.

Tre linee complementari.
Un solo brand.
Una sola garanzia.

Che cosa trovi nella gamma con oltre 30 linee di prodotto

Dal frenante ai lubrificanti, passando per filtri, ammortizzatori e batterie: una risposta concreta per ogni richiesta





Per un negozio di ricambi, proporre una private label non è solo una scelta di margine. È una scelta di posizionamento. Avere in assortimento prodotti a marchio Xenergy significa offrire ai propri clienti un'alternativa certificata ai brand premium, su categorie ad alta rotazione, con un rapporto qualità-prezzo che si vende da solo. Ecco una panoramica delle categorie principali.

Frenante

Pastiglie, dischi e ganasce Xenergy sono tra i prodotti storici del marchio - i primi lanciati sul mercato, ancora oggi tra i più richiesti. Ogni componente è prodotto con materiali certificati e dotato di indicatori d'usura, caratterizzati da un montaggio semplice e una resa affidabile.

Filtrazione

Filtri aria, olio, carburante e abitacolo: prodotti secondo gli standard più moderni, in linea con le specifiche dei costruttori. Una categoria a elevata rotazione, ideale per chi vuole offrire sempre una risposta pronta alle richieste di tagliando.

Ammortizzatori

La gamma ammortizzatori Xenergy viene prodotta seguendo gli stessi criteri costruttivi dei componenti di primo impianto, garantendo comfort e sicurezza anche su vetture più datate - il segmento dove la domanda di ricambi competitivi è più alta.

Batterie

Le batterie di avviamento Xenergy utilizzano la tecnologia Ca/Ca a metallo espanso, offrendo potenza superiore rispetto a una batteria standard, con eccellente efficacia nella partenza a freddo e affidabilità garantita nel tempo.

Lubrificanti e additivi

Con 3.0 Tech e 3.0 Chem, l'offerta Xenergy si completa. Olii motore, lubrificanti per trasmissioni, additivi e prodotti di manutenzione: una gamma che permette al ricambista di soddisfare in un unico ordine le esigenze sia meccaniche che chimiche del proprio cliente.

Un marchio che cresce con chi lo vende Xenergy non è un catalogo statico. La gamma si aggiorna costantemente grazie al lavoro del team di ricerca e sviluppo e - cosa non scontata - al contributo diretto dei ricambisti che la distribuiscono. Un modello che trasforma chi vende in un partner attivo nella crescita del brand.

Per saperne di più: xenergy.it

Autunno 2026:
nuova stagione di
Carrozzerie da Urlo
e Officine da Urlo.

Oltre il prodotto: quando un brand racconta una storia

Dalla pista alle officine, dalla meccanica alle carrozzerie: Xenergy investe in progetti che parlano al mondo dell'automotive

Un brand non si costruisce solo con un buon prodotto. Si costruisce con le storie che racconta, con i mondi che sceglie di abitare, con le persone che decide di sostenere. Xenergy ha scelto di farlo in modo concreto, investendo in progetti che parlano direttamente al settore automotive e a chi ci lavora ogni giorno.



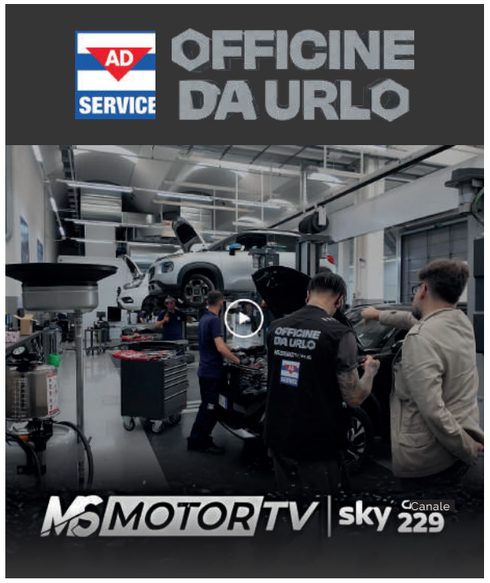
Xenergy è sponsor del pilota Francesco Savoia

Campione Italiano Racing Start Plus

Driver TCR Italia - Test Driver Lamborghini

Scoprilo nella sua prossima gara.

TROFEO
LUIGI FAGIOLI
UMBRIA
23 AGOSTO



Officine da Urlo e Carrozzerie da Urlo

La televisione che guarda all'automotive.
C'è un format televisivo che ha deciso di raccontare l'automotive dall'interno, senza filtri. Si chiama Officine da Urlo. Autodis Italia ne è main sponsor, e Xenergy ne è protagonista: un'associazione che non è casuale. Il programma segue le storie di officine reali, con le loro sfide quotidiane, le scelte imprenditoriali, i cambiamenti epocali che stanno attraversando. Un racconto autentico, lontano dalla comunicazione patinata, che rispecchia i valori del brand: professionalità, concretezza, vicinanza a chi lavora sul campo.

Nel 2025 è arrivata la naturale evoluzione: Carrozzerie da Urlo, sempre prodotto da Co. Fa. Service, ha portato in televisione il mondo delle carrozzerie italiane. Un viaggio on the road a bordo di un'Alfa Romeo Giulia 280 CV attraverso tutta la penisola, tappa dopo tappa, carrozzeria dopo carrozzeria. Anche in questo caso, Xenergy è partner del progetto.

TROVA LA X

Trova la X: acquista Xenergy e porta a casa un valore in più

La prima campagna promozionale nazionale iniziata nel 2025 è attiva: ecco come funziona e perché conviene partecipare

Come funziona

Il meccanismo è diretto. Acquistando prodotti a marchio Xenergy - ricambi, lubrificanti 3.0 Tech o additivi 3.0 Chem - si accumula diritto a ricevere un omaggio.

Un oggetto che non finisce in un cassetto: entra nel negozio, occupa uno spazio visibile, e porta ogni giorno il brand davanti agli occhi dei clienti.

Perché è un'opportunità per il ricambista

Trova la X non è solo un incentivo all'acquisto. È uno strumento di visibilità.
Ogni premio Xenergy in negozio è un presidio del brand, un segnale tangibile che il ricambista ha scelto di puntare su questo marchio. E per un cliente che entra e vede quel logo, è anche una garanzia di qualità.

Come partecipare

Tutti i dettagli sulla promozione, le condizioni e i prodotti inclusi sono disponibili su:
promo.xenergy.it

Per chi vuole iniziare subito, il primo passo è semplice: ordinare Xenergy

AUTODIS ITALIA
OVAM

L'Europa accelera sull'industria automotive: cosa cambia con l'Industrial Accelerator Act



La nuova proposta della Commissione europea punta a proteggere la filiera produttiva del continente. Ecco cosa prevede e perché è importante

Il settore automotive europeo è al centro di una trasformazione senza precedenti. Elettrificazione, nuove normative sulle emissioni, concorrenza internazionale sempre più agguerrita: in questo contesto, la Commissione europea ha presentato l'**Industrial Accelerator Act (IAA)**, una proposta di regolamento pensata per accelerare la transizione verso la decarbonizzazione e proteggere il tessuto industriale del continente.

Di cosa si tratta

L'IAA introduce un principio chiave: i veicoli prodotti nell'Unione Europea potranno accedere a incentivi pubblici, appalti e flotte aziendali solo se rispettano requisiti minimi di contenuto locale. In pratica, una quota significativa dei componenti - almeno il 70% - dovrà essere prodotta in Europa. Considerando che la componentistica rappresenta tra il 75 e l'80% del valore complessivo di un veicolo, si tratta di una misura con un impatto enorme sull'intera filiera.

Perché è rilevante

L'obiettivo è chiaro: evitare che la transizione ecologica avvenga a vantaggio di produttori extra-europei, svuotando di contenuto industriale il continente. Mantenere in Europa la produzione di parti e componenti significa tutelare posti di lavoro qualificati, preservare competenze tecnologiche difficili da ricostruire e garantire una catena di fornitura più resiliente. Un capitolo specifico riguarda le batterie per i veicoli elettrici: la proposta insiste sulla necessità di sviluppare una filiera europea competitiva, dalla produzione di celle ai materiali attivi, fino alla componentistica correlata - un percorso che richiederà anni di investimenti coordinati tra aziende e istituzioni.

Un primo passo, non l'ultimo

Le associazioni di settore accolgono positivamente la proposta, pur sottolineando che ci sono margini di miglioramento. Tra i punti ancora aperti: la definizione precisa di quali fornitori rientrino nel calcolo del contenuto locale e alcune esenzioni per i piccoli costruttori di veicoli commerciali leggeri.
Il percorso legislativo è appena iniziato. Ma la direzione è tracciata: l'Europa vuole restare protagonista nell'automotive, anche nella fase di transizione più difficile della sua storia.



Formare le officine per costruire il futuro

La divisione di Autodis Italia dedicata alla formazione tecnica, all'attrezzatura e ai servizi per gli autoriparatori

Le auto cambiano più velocemente di quanto molte officine riescano ad aggiornarsi. Ibridi, full electric, ADAS, sistemi di gestione motore sempre più complessi: ogni anno le tecnologie a bordo dei veicoli evolvono, e con loro le competenze necessarie per ripararli.
È in questo contesto che nasce Xmaster, la divisione di Autodis Italia dedicata a supportare gli autoriparatori nelle sfide del cambiamento.

Formazione concreta, non teoria

Il cuore di Xmaster è la formazione tecnica. Il metodo è pratico per definizione: 20% di teoria, 80% di pratica diretta sull'AutoLab, un'auto appositamente cablata su cui vengono simulate anomalie reali da diagnosticare e risolvere con strumentazione professionale. Non simulazioni virtuali, ma interventi su vettura, esattamente come accade in officina ogni giorno.

Il catalogo 2026 copre corsi tecnici su sistemi ibridi e mild hybrid, diagnosi avanzata, veicoli elettrici di nuova generazione, software diagnostici, ADAS e molto altro. A questi si affiancano corsi per abilitazioni specifiche, come la qualifica PES/PAV/PEI per operare in sicurezza su veicoli ad alta tensione e il corso per la gestione dei gas fluorurati nei sistemi di climatizzazione.



SCOPRI I PROSSIMI CORSI XMASTER nella tua zona.



Costi e specifiche

Costo per officina

GARANTIAMO Evo	25 €
GARANTIAMO Engine	190 €

Limite di attivazione:

I GARANTIAMO EVO ed ENGINE scaduti non sono RIMBORSABILI. Il ticket perde efficacia una volta che ha portato alla liquidazione del danno. Pertanto, l'officina che intende avvalersi di una nuova garanzia, dovrà/potrà attivare un nuovo ticket sulla componente sostituita.

Copertura:

Il ticket EVO copre il singolo ricambio(*)e la manodopera. Solo Auto e Veicoli Commerciali fino a max 35 quintali (sono esclusi Veicoli Industriali e Agricoli).

(*)Ad eccezione di: Alternatore, Compressore clima, Ammortizzatori, Catena, Distribuzione, Distribuzione con pompa, Distribuzione con pompa e organi ausiliari, Frenante, Frizione, Frizione con volano, Iniettori, Tagliando, Turbina, Motorino avviamento.

Garantiamo garantisce la tua serenità!

Attivando il servizio **GARANTIAMO EVO** – dedicato a tutte le parti mobili (esclusi vetri, lamiere e tappezzeria) e **GARANTIAMO ENGINE** – dedicato alle componenti motore e cambio – avrai diritto alla copertura delle spese di ripristino in caso di difetto di conformità, danno da prodotto difettoso o danno da responsabilità professionale.

Perché attivarlo?

- **Tutela il tuo lavoro e la fiducia del cliente**
- **Garanzia chiara e veloce**
- **Servizi premium senza pensieri**
- **Copertura anche per errori professionali**
- **Prolungamento del periodo di garanzia da 12 a 24 mesi**

Servizi inclusi

- **Riparazione/sostituzione** con copertura ricambio + manodopera.
- Autorizzazione preventivo **entro 48 ore.**
- **Gestione completa** del guasto con centrale operativa h24.
- **Gestione costo riparazione:** bonifico entro 30 giorni dalla fattura.
- **Soccorso stradale** (2 chiamate/anno, fino a 4 totali).
- **Costi di perizia e copertura errore** professionale (franchigia € 500).

Come funziona

STEP 1
Al momento della vendita, il ricambista attiva il ticket attraverso il portale **garantiamo.it** inserendo **targa** e **codice prodotto**

STEP 2
Ricevi il **PDF del ticket** e conserva la garanzia

STEP 3
In caso di guasto, apri segnalazione a **preventivi@4dealer.it** allegando:

- **Modulo di contestazione del difetto**
- **Preventivo di riparazione**
- **Fattura della prima lavorazione**
- **Fattura di acquisto del ricambio** (o DDT con data coincidente all'attivazione)

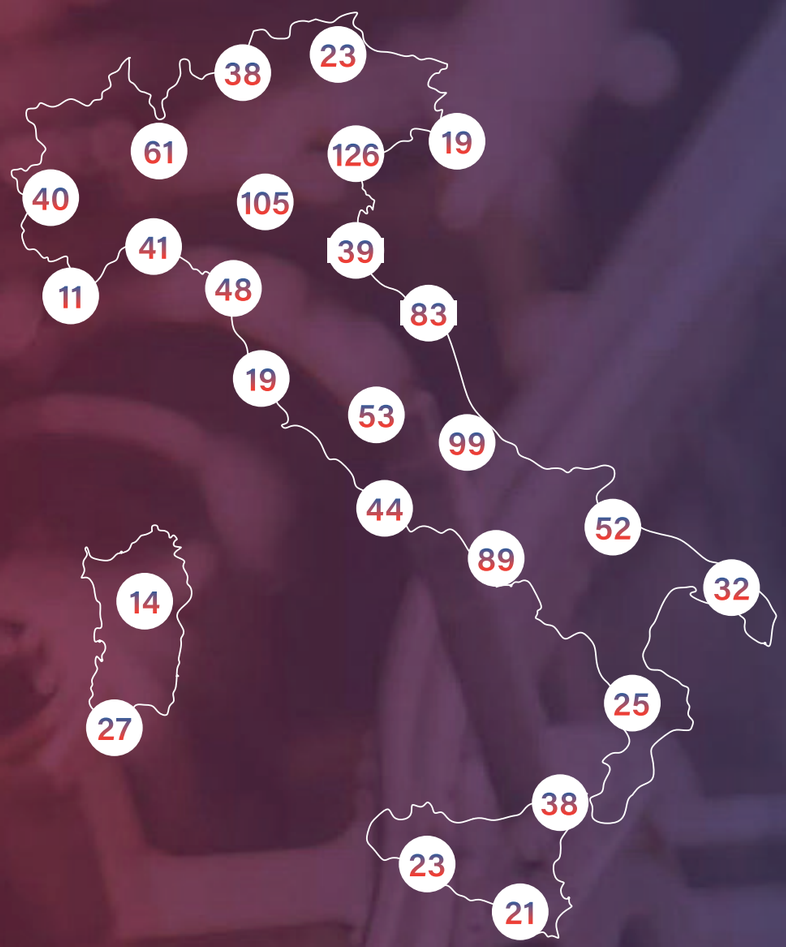
Sogni un post vendita sereno?

Garantiamo ci sta, se vuoi garantire serenità!

GARANTIAMO

AD SERVICE

adItalia.tech



Il network con una marcia in più

Il **Network officine** è il punto di riferimento per la filiera dell'aftermarket nel settore automotive. Attraverso i network AD Service e G Service operiamo per raggiungere lo stesso traguardo: **creare una rete solida per chi lavora**, un servizio impeccabile per chi guida.
Mettiamo gli automobilisti al primo posto, grazie all'impegno dei nostri partner e dei service affiliati nel garantire qualità e affidabilità.

Scopri tutte le officine del network sul sito https://it.aditalia.tech

Seguici



Isotech: l'attrezzatura giusta per ogni officina

Dal ponte sollevatore al carrello portautensili: una gamma completa pensata per chi lavora ogni giorno sui veicoli

Un'officina efficiente non si costruisce solo con competenza: ha bisogno degli strumenti giusti. Isotech, marchio proprietario di PHE, risponde esattamente a questa esigenza. Dal 2008 propone attrezzature e arredi per officine automobilistiche con un obiettivo chiaro: qualità professionale al miglior prezzo, con un servizio post-vendita reattivo e vicino al cliente.

Una gamma pensata per ogni reparto

L'offerta Isotech copre tutto quello che un'officina moderna può richiedere. Sul fronte delle attrezzature pesanti, la gamma comprende ponti sollevatori a due e quattro colonne, a forbice e a colonna singola, smontagomme, equilibratrici automatiche e sistemi per la geometria dei pneumatici.
Per il reparto aria condizionata, le stazioni di ricarica sono compatibili sia con i gas tradizionali che con il gas R1234YF, sempre più diffuso sui veicoli di nuova generazione.

A completare l'offerta

Ci sono i carrelli portautensili e le cassettiere per l'arredamento dell'officina, la gamma di utensileria e tutta la strumentazione per diagnosi e manutenzione. Un catalogo che si aggiorna costantemente per stare al passo con l'evoluzione dei veicoli e delle esigenze degli autoriparatori.

Non solo prodotto: un servizio completo

Quello che distingue Isotech dalla semplice fornitura di attrezzatura è il supporto che la accompagna. Attraverso la rete di esperti, ogni officina viene seguita dalla scelta del prodotto fino all'installazione e all'assistenza post-vendita, con disponibilità immediata delle attrezzature stoccate negli hub di Autodis Italia. Sono disponibili anche formule di acquisto flessibili, noleggio operativo e finanziamenti agevolati.

Scopri la gamma completa su
isotech-equipement.com

ISO TECH

IL PARCO CIRCOLANTE INVECCHIA. PER L'AFTERMARKET È UNA NOTIZIA

Si parla molto di elettrico, di nuove motorizzazioni, di auto connesse e autonome. Ma c'è un dato che racconta meglio di tutti lo stato reale della mobilità italiana, ed è molto meno futuristico: l'età media delle auto in circolazione ha superato i dodici anni. Un numero che, letto nel contesto giusto, è una delle notizie più interessanti per chi lavora nel settore dei ricambi e della riparazione.

Il mercato del nuovo fatica, il circolante cresce

Dopo la pandemia, il mercato delle nuove immatricolazioni non ha mai davvero recuperato i livelli del 2019. In Europa occidentale, gennaio 2026 ha registrato un calo del -3,5% rispetto allo stesso mese del 2025 - e un divario del -21,6% rispetto al gennaio 2019.
In Italia il confronto annuale è leggermente positivo (+6,2%), ma il gap strutturale con il periodo pre-Covid resta significativo (-14,1%).
Il risultato è un parco circolante che continua ad invecchiare: meno auto nuove entrano in circolazione, quelle esistenti restano su strada più a lungo.
E un'auto che resta su strada più a lungo ha bisogno inevitabilmente di più manutenzione, più ricambi, più interventi.

La transizione elettrica non cambia i conti, almeno per ora

C'è chi teme che l'elettrificazione del parco circolante possa ridurre la domanda di ricambi tradizionali. È una preoccupazione comprensibile, ma prematura. Le auto elettriche rappresentano oggi appena il 2,3% del parco circolante europeo - una quota destinata a crescere, ma lentamente. Nel frattempo, la stragrande maggioranza dei veicoli su strada è ancora termica o al massimo ibrida, con esigenze di manutenzione pienamente compatibili con l'offerta attuale del mercato aftermarket.

La transizione è reale, ma i suoi effetti sul parco circolante si misureranno in decenni, non in anni. Chi lavora oggi nel settore dei ricambi ha davanti a sé un orizzonte solido.



Cosa significa per il ricambista

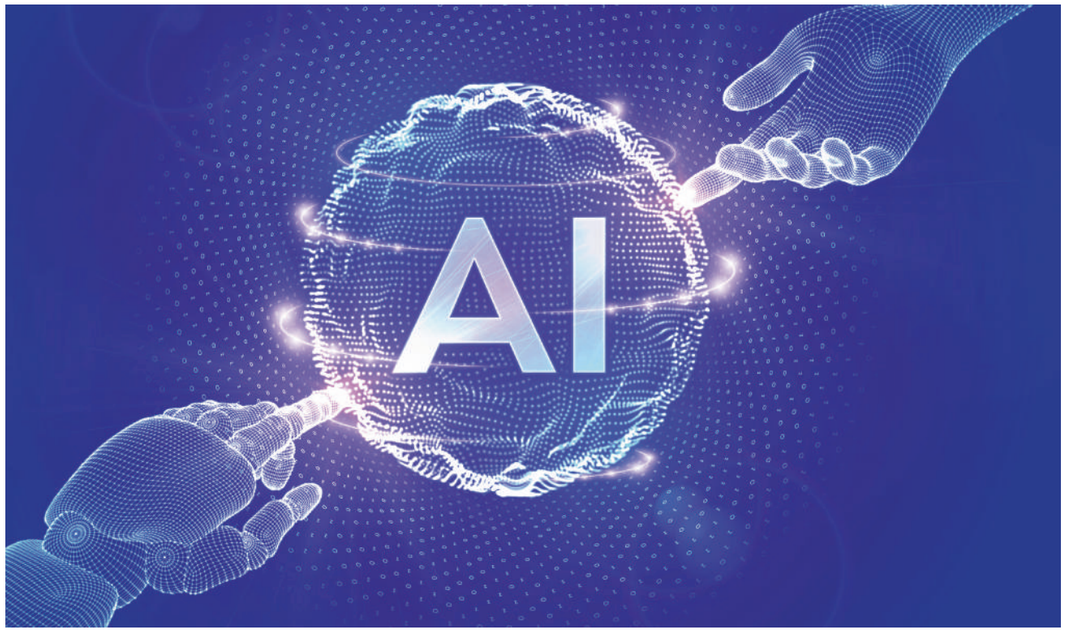
Tradotto in termini pratici, questo scenario porta con sé alcune implicazioni dirette per chi vende ricambi. La domanda di componenti per veicoli di media e alta anzianità è destinata a restare forte e in alcuni segmenti a crescere. Avere a catalogo referenze che coprono i modelli più diffusi del parco circolante reale, non solo le ultime uscite, diventa una scelta strategica.

È esattamente l'approccio di Autodis Ovam Group: un catalogo di oltre 70.000 codici costruito per rispondere alle esigenze concrete del mercato locale, con una copertura che privilegia i veicoli effettivamente in circolazione sul territorio. Non solo le novità, ma la profondità di gamma che serve ogni giorno.

Un mercato che premia chi è preparato

Il parco circolante che invecchia non è un problema da risolvere: è una realtà da leggere bene e da cui trarre vantaggio. Le opportunità ci sono, e sono concrete. Ma coglierle richiede di essere posizionati nel modo giusto, con il catalogo adatto, il distributore affidabile, la capacità di rispondere velocemente a una domanda che non aspetta.

In un settore in cui si parla spesso di futuro, a volte la notizia più importante è quella che arriva dai numeri di oggi.



Intelligenza artificiale nell'aftermarket: non è fantascienza, è già qui

Dalla gestione delle scorte alla ricerca del ricambio: come l'AI sta cambiando il lavoro quotidiano dei negozi di ricambi

Quando si parla di intelligenza artificiale, è facile pensare a scenari futuri e astratti. Ma nel settore dell'aftermarket automotive, l'AI è già operativa e sta cambiando concretamente il modo in cui si gestisce un magazzino, si serve un cliente e si trova il ricambio giusto.

Gestione delle scorte.
Prevedere la domanda prima che arrivi.

Algoritmi di machine learning analizzano dati storici di vendita, stagionalità e parco circolante locale per prevedere quali ricambi avranno più richiesta nelle settimane successive. Il risultato è pratico: meno rotture di stock, meno immobilizzato in magazzino, ordini più precisi. Alcuni grandi distributori europei hanno già integrato questi strumenti nei propri sistemi gestionali con risultati misurabili.

Ricerca del ricambio
Dalla targa al codice in pochi secondi.

Trovare il pezzo giusto per un veicolo specifico richiede tempo e competenza. L'AI sta accelerando questo processo: sistemi di riconoscimento visivo permettono di identificare un componente da una fotografia, mentre motori di ricerca semantici restituiscono risultati pertinenti anche partendo da descrizioni approssimative. Alcune piattaforme di catalogo stanno già integrando assistenti conversazionali in grado di guidare il ricambista nella selezione del prodotto corretto.

Assistenza al cliente.
Risposte rapide, anche fuori orario.

Chatbot basati su modelli linguistici avanzati sono già in uso presso alcuni distributori per rispondere a domande su disponibilità di prodotto e gestire ordini in autonomia. Non sostituiscono il rapporto umano nei casi complessi, ma liberano tempo prezioso per chi lavora al banco o in magazzino.
Chi inizia a familiarizzare con questi strumenti oggi avrà un vantaggio concreto domani.

Ricambi e sostenibilità: un binomio sempre più concreto

Il settore automotive aftermarket si muove verso pratiche più responsabili. E i brand che guidano questo cambiamento sono già nel catalogo del Gruppo

La sostenibilità non è più solo una questione dei costruttori di veicoli.

Anche il mondo dell'aftermarket sta affrontando una trasformazione profonda, spinta da normative più stringenti, da una domanda crescente di trasparenza lungo la filiera e da brand che hanno scelto di fare della responsabilità ambientale un vero elemento distintivo.

Imballaggi, materiali e ciclo di vita

MANN FILTER è uno degli esempi più citati nel settore: l'azienda ha avviato da anni un percorso di riduzione degli imballaggi in plastica, introducendo materiali riciclati e riprogettando i propri packaging per minimizzare l'impatto ambientale. Non si tratta di comunicazione, ma di scelte industriali concrete che riguardano milioni di prodotti distribuiti ogni anno in tutto il mondo.

Valeo ha spinto ancora oltre, integrando obiettivi di riduzione delle emissioni di CO_2 lungo l'intera catena produttiva e investendo nello sviluppo di componenti progettati per durare più a lungo, riducendo così la frequenza di sostituzione e il volume complessivo di rifiuti generati dal settore.

Perché è rilevante per un negozio di ricambi

Proporre brand attenti alla sostenibilità non è solo una scelta etica: è sempre più una risposta a una domanda reale da parte dei clienti finali, soprattutto tra le generazioni più giovani. Il catalogo di Autodis Ovam Group include già oggi i principali brand che guidano questo cambiamento, da Mann Filter a Valeo, fino ad altri produttori che hanno fatto della qualità duratura il proprio punto di forza. Scegliere bene cosa tenere in assortimento significa anche guardare avanti.



MAGAZZINO IN ORDINE, BUSINESS CHE CRESCE

GESTIRE BENE LO STOCK NON È UN DETTAGLIO OPERATIVO: È UNA LEVA CONCRETA DI EFFICIENZA E REDDITIVITÀ PER IL NEGOZIO DI RICAMBI

Per un ricambista, il magazzino è tutto. È la promessa fatta al cliente - l'officina, il meccanico, il privato - che il pezzo giusto ci sia, e ci sia subito. Quando quella promessa viene mantenuta, si costruisce fiducia. Quando non viene mantenuta, il cliente la volta successiva chiama qualcun altro.

Troppo o troppo poco: due problemi ugualmente costosi

Il ricambista cade spesso in uno di due errori opposti: tenere uno stock eccessivo che immobilizza capitale, oppure lavorare con scorte minime rischiando di non soddisfare il cliente quando serve. La soluzione è nella conoscenza del proprio mercato. Quali referenze escono con più frequenza? Quali categorie generano la maggior parte del fatturato? Rispondere a queste domande con dati concreti permette di costruire uno stock ragionato, calibrato sulla realtà del proprio negozio.

Rotazione e obsolescenza: i nemici silenziosi

Un ricambio fermo è un costo. I componenti invecchiano, le referenze vengono aggiornate, i veicoli per cui erano pensati escono dal parco circolante. Monitorare la rotazione ed eliminare periodicamente le referenze bloccate è una pratica semplice ma spesso trascurata. La domanda da porsi regolarmente è diretta: se questo pezzo non è uscito negli ultimi sei mesi, perché è ancora qui?

Il distributore giusto cambia le carte in tavola

Un magazzino ben gestito non si costruisce da soli. Con Autodis Ovam Group e le sue due consegne giornaliere su tutta l'Emilia-Romagna, il ricambista può contare su oltre 70.000 codici e tempi di rifornimento certi. Questo permette di lavorare con scorte più leggere senza rinunciare alla reattività: meno capitale immobilizzato, più capacità di risposta, meno rischio di rimanere senza il pezzo nel momento sbagliato.

Esperienza e istinto aiutano, ma non bastano. Un magazzino ragionato e tracciato è uno strumento alla portata di qualsiasi negozio di ricambi che voglia lavorare meglio e crescere con più solidità.

SORRIDI, È MISTRAL
Air Ventilation Filter

La rassicurante qualità dei nostri Filtri Aria Abitacolo, a protezione tua e di chi viaggia con te.



SERIE 550 PREMIUM
Qualità dell'aria nell'abitacolo certificata

STOP BATTERI!
-90% di cariche batteriche anche dopo 15.000 km!

SOFT SEAL
Assicura la tenuta sulla testa del filtro

4 STRATI
-50% di particelle inferiori a 0,3 micron (le più nocive)

MANIGLIA SMART
Estrarre il filtro è comodo e veloce!

FLEXY SEAL
Facilita l'installazione, garantisce la tenuta

MISTRAL Air Ventilation Filter
È UN MARCHIO PRODOTTO E DISTRIBUITO DA:
Campi Cabin Air Filter

Via Fratelli Cervi, 17
Cantalupo (MI) Italy
+39 0331.534.695
info@campi.eu
www.mistralfilter.com

NUOVI BRAND, NUOVE AUTO, NUOVE OPPORTUNITÀ: LA SFIDA CINESE PER I RICAMBISTI ITALIANI



Entro il 2028 arriveranno in Europa 27 nuovi marchi, per il 90% di origine cinese. Per i negozi di ricambi è un'opportunità concreta, ma solo per chi si prepara in anticipo

Non è più una tendenza da osservare da lontano. I brand automobilistici cinesi sono già qui, stanno crescendo e nei prossimi anni diventeranno una presenza strutturale nel parco circolante italiano. I numeri parlano chiaro: secondo il New Brand Observatory presentato da Quintegia all'Automotive Dealer Day, entro il 2028 arriveranno in Italia 27 nuovi marchi automobilistici, per il 90% di origine o proprietà cinese.

Una quota in rapida crescita

Fino a pochi anni fa i brand cinesi erano una curiosità di nicchia. Nel 2021 la loro quota sul mercato italiano era appena lo 0,4%. Nel primo trimestre del 2026 ha già superato il 5,8%. Un balzo che non ha precedenti nella storia recente del mercato automotive europeo, e che non mostra segnali di rallentamento.

Tra i marchi già presenti o in arrivo spiccano nomi come BYD, MG, Omoda e Jaecoo di Chery, Lynk & Co e Polestar di Geely, Leapmotor con Stellantis, DFSK e molti altri.
A questi si aggiungeranno presto Denza - sempre di BYD - e una serie di nuove realtà ancora poco note al grande pubblico ma già attive nella costruzione di reti distributive sul territorio.

Il mercato cambia, i consumatori anche

Non è solo un fenomeno di offerta. La domanda si sta muovendo nella stessa direzione. Secondo l'Automotive Customer Study 2025 di Quintegia, il 44% degli acquirenti italiani si dichiara disposto a valutare un brand emergente per il prossimo acquisto. Tra i giovani della Generazione Z la quota sale al 74%. I brand cinesi non sono più percepiti come un'alternativa economica di ripiego: sempre più spesso vengono scelti per tecnologia, design e dotazioni competitive.

Il risultato è che il parco circolante italiano cambierà composizione più velocemente di quanto molti si aspettino. E con esso, cambieranno le esigenze di chi quel parco circolante deve mantenerlo in strada.

Una domanda che arriva prima del previsto

Ogni nuova auto che entra nel parco circolante è un potenziale cliente per un negozio di ricambi. Ma solo se quel negozio è attrezzato per servirla. E quando si parla di brand cinesi - con architetture spesso diverse da quelle europee, sistemi ibridi di nuova generazione, componentistica non sempre mappata nei cataloghi tradizionali - la questione diventa concreta e urgente.

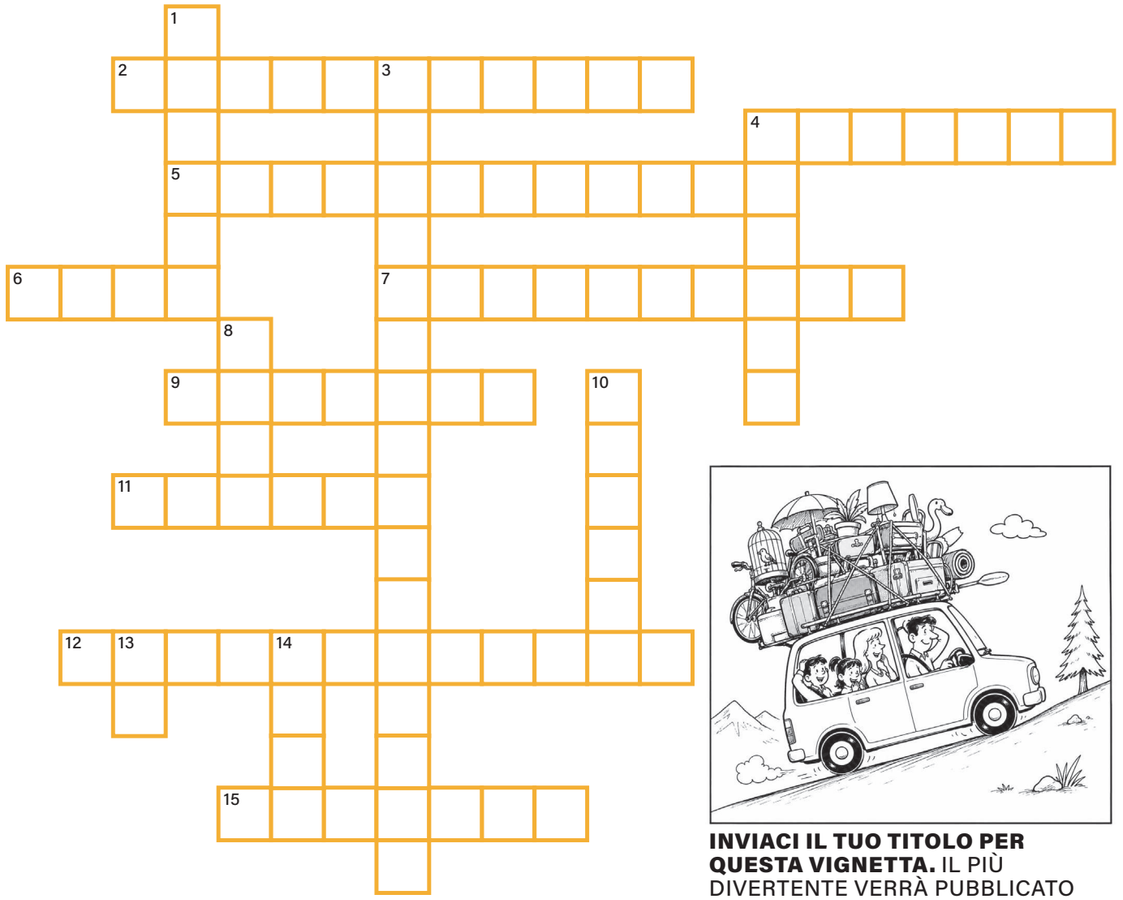
I veicoli cinesi che circolano oggi in Italia sono ancora una minoranza, ma crescono rapidamente. Tra due o tre anni molti di questi veicoli avranno bisogno dei primi interventi di manutenzione ordinaria, dei primi ricambi usurati. Chi sarà pronto a rispondere avrà un vantaggio significativo. Chi aspetterà si troverà a rincorrere.

I brand che hanno già la risposta

Sul fronte della componentistica aftermarket, alcuni brand si sono mossi in anticipo. Japanparts, Ashika e JapKo - presenti nel catalogo del Gruppo - hanno costruito negli anni una copertura specifica sui veicoli di origine asiatica, estendendola progressivamente ai nuovi marchi cinesi più diffusi in Europa: BYD, Chery, Geely, MG, Maxus, Omoda, Jaecoo e altri ancora. Una gamma con disponibilità garantita, qualità certificata e aggiornamento costante man mano che nuovi modelli entrano nel mercato.

Avere già in assortimento questi brand significa essere pronti oggi per una domanda che crescerà domani. Il parco circolante sta cambiando: il catalogo deve farlo con lui.

IL CRUCIVERBONE DELL'AFTERMARKET



INVIACI IL TUO TITOLO PER QUESTA VIGNETTA. IL PIÙ DIVERTENTE VERRÀ PUBBLICATO NEL PROSSIMO MAGAZINE.
marketing@ovam.it

ORIZZONTALI

2 L'azienda entrata a far parte da poco in Ovam Spa
4 Si scocca, e si mette
5 Può essere blu, rosa, trasparente...
6 Quando si accende, è un problema
7 Nelle torte e nei motori
9 Per chi guida è obbligatoria
11 L'hanno in comune le auto e i dj
12 La più famosa fiera in Italia dedicata all'automotive
15 Il brand PHE dedicato alle officine

VERTICALI

1 La destinazione del nostro prossimo incentive
3 Immancabile in estate
4 Parlare senza...
8 Noto film di animazione con protagonista le auto
10 È famoso quello a scoppio
13 In mezzo all'auto
14 Stop al contrario

AD SERVICE

TROPPO CALDO IN AUTO?

CONTROLLARE PERIODICAMENTE L'IMPIANTO DI CLIMATIZZAZIONE È IMPORTANTE PER:

- Migliore comfort durante la guida in ogni stagione
- Raffreddamento rapido ed efficace dell'abitacolo
- Riduzione di cattivi odori e umidità interna
- Maggiore efficienza dell'impianto e minori consumi

CHIEDICI UN CONTROLLO DELL'IMPIANTO DI CLIMATIZZAZIONE: **SEI NEL POSTO GIUSTO!**

aditalia.tech

AUTODIS ITALIA OVAM

2026

STORIE& RICAMBI 1

AUTODIS OVAM GROUP è presente in 10 Sedi:

Lombardia | Piemonte | Liguria | Emilia Romagna | Umbria | Toscana

Sede principale
Pero
Via Newton 12 20016 Pero MI + 39 02 33 93 91

AUTODIS ITALIA FGL

Pero
Via Figino, 43/B
20016 Pero (MI)
+ 39 02 339 398 00

AUTODIS ITALIA OVAM

Brescia
Via Perotti 12/A
25125 Brescia (BS)
+39 030 358 11 37

AUTODIS ITALIA OVAM

Torino
Via Paolo Veronese 210/A
10148 Torino (TO)
+39 011 226 90 93

AUTODIS ITALIA SARAT

Genova
Via Romairone, 42 T5
16163 Genova (GE)
+39 010 84 67 02

AUTODIS ITALIA SARAT

Genova
Via Cagliari 2R
16142 Genova (GE)
+ 39 010 846 70 20

AUTODIS ITALIA OVAM

Reggio Emilia
Via Terezin 2
42122 Reggio Emilia (RE)
+39 0522 33 25 80

AUTODIS ITALIA OVAM

Castel Maggiore
Via Galliera 21
40013 Castel Maggiore (BO)
+39 051 70 06 07

AUTODIS ITALIA S.ar.pi. srl

Firenze
Via Malaparte 25
50145 Firenze (FI)
+ 39 055 342 74 30

AUTODIS ITALIA S.ar.pi. srl

S'Andrea delle Fratte
Via Sacconi 40
06123 S'Andrea
delle Fratte (PG)
+39 075 529 20 67