



2Padauto

STORIE & RICAMBI

Luglio 2021



Ripresa e novità 2021
Un anno positivo

Adira

L'importanza della partnership



La parola alle nostre officine

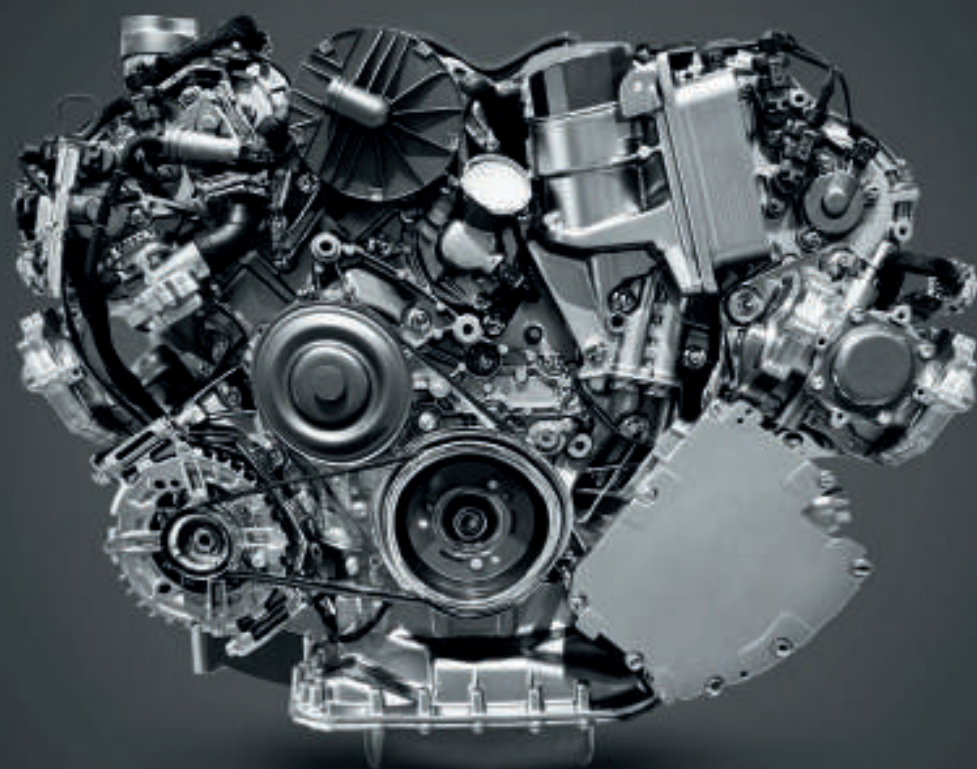
Intervista ad Alex Curia, titolare dell'officina Dacar

2Padauto

AUTODIS
ITALIA

STORIE & RICAMBI è il mensile realizzato da 2GPadauto. È possibile ricevere i numeri segnalando il proprio interesse alla mail marketing@2gpadauto.it

NOI CI METTIAMO
PASSIONE



NEW ENTRY!



EGR VALVE



COREASSY



**COREASSY E
VALVOLE EGR**

CASCO SPA Via Alcide De Gasperi, 45 - 80133 - Napoli
tel. 0823 696161 | m. 393 8501110 | info@cascospa.com | www.cascospa.com

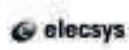
Distributore Ufficiale



Certificazioni



I nostri partner



SOMMARIO

-  **5** **EDITORIALE**
RIPRESA E NOVITÀ:
2021, UN ANNO POSITIVO
-  **6** **NEWS**
ADIRA, L'IMPORTANZA
DELLA PARTNERSHIP
GREEN TALK METELLI GROUP
CASTROL E JAGUAR RACING
MIGLIORI PRESTAZIONI ED EFFICIENZA
CON I NUOVI LIQUIDI PER LA FORMULA E
-  **9** **NETWORK E OFFICINE**
LA PAROLA ALLE NOSTRE OFFICINE: DACAR
-  **11** **AGGIORNAMENTI LISTINI**
LISTINO: AGGIORNAMENTI DI LUGLIO
-  **12** **CORSI ED EVENTI**
LO SPECIALISTA DELLA FORMAZIONE
-  **13** **PROMOZIONI**
CON I PRODOTTI ATE
SGABELLO PER GLI ACQUISTI
PROMO BATTERY CHANGERS
E STARTERS
GAMMA DI FILTRI PER L'ARIA
MISTRAL
MATERIALE FRAP
-  **15** **MARKETING**
2021, ANNO DI LENTA E COSTANTE
RIPRESA NELL'AFTERMARKET

AUTODIS
ITALIA

**Il modo
migliore per
predire il futuro
è inventarlo.**

(Peter Ferdinand Drucker)

VENERDÌ 4 GIUGNO



EDITORIALE

Ripresa e novità 2021, un anno positivo

Dopo l'anno nero della pandemia, è ora di **riprendere il contatto con il mercato**: questo l'obiettivo del **primo evento nazionale Autodis, tenutosi con successo online il 4 giugno scorso**.

Dalla Sede 2GPadauto ci siamo collegati in live streaming per partecipare alla giornata con i nostri migliori partner e clienti.

Tra i temi toccati, l'andamento del mercato. Le imprese automotive puntano sull'elettrico, che si conferma in crescita, investendo in formazione del personale e acquisto di attrezzature per la manutenzione.

È quanto emerge dall'**indagine realizzata da Format Research per conto di Federmotorizzazione e Confcommercio Mobilità** (potete vedere la "pillola video" su Youtube: <https://www.youtube.com/watch?app=desktop&v=cJyTLTH5Bc0>), accanto ad alcune criticità: problematici per i professionisti intervistati sono i prezzi delle attrezzature (per il 51%) e della formazione.

 2GPadauto

AUTODIS
ITALIA



L'impegno delle aziende c'è, ma le problematiche vanno superate per assecondare una transizione ormai in atto.

Sono proprio i **veicoli ad alimentazione alternativa, infatti, a trainare le vendite nel 2021**, e questo si riflette anche sull'aftermarket e, assieme all'usato, fa ben sperare la ricambistica. Saprà sicuramente beneficiare di questi andamenti **XEnergy, il brand aftermarket di Autodis** con un eccellente rapporto qualità-prezzo e una gamma di prodotti in espansione.

Apprezziamo anche l'impegno di XMaster, il brand di Autodis del settore della formazione e dei servizi dedicati ad autoriparatori, gommisti e carrozzieri, **che coniuga attenzione all'evoluzione del mercato, esperienza, strumentazioni avanzate e training innovativo.**

Un aspetto in cui 2gPadauto crede: per questo nel magazine di questo mese vi presentiamo i nuovi corsi di formazione XMaster, **da quelli manageriali a quelli tecnici.**

Questi i principali temi abbiamo scelto di approfondire questo mese, raccontandovi come il nostro settore, **nonostante le difficoltà di un inizio anno zoppicante, possa guardare con ottimismo al futuro.** 2gPadauto come sempre lo fa, impegnandosi sempre per cogliere le opportunità che si presentano. Con questa fiducia, colgo l'occasione per augurare a tutti i professionisti dell'automotive una serena estate: noi ci prendiamo una piccola pausa per tornare a settembre con tante novità da raccontarvi. **Buona estate a tutti!**

ADIRA, L'IMPORTANZA DELLA PARTNERSHIP

Con 5.000 distributori e ricambisti e oltre 50.000 addetti, la ricambistica in Italia è un comparto fondamentale, che **permette agli automobilisti di contare su un servizio giornaliero e capillare in tutto il Paese.**

La collaborazione è il segreto di questa rete funzionante: è questa a permettere a ogni tassello della filiera di lavorare al suo meglio, di mantenersi aggiornato e di agevolare il lavoro degli altri, proprio come ingranaggi ben oliati. Proprio questo è l'obiettivo di ADIRA, l'Associazione Italiana dei Distributori Indipendenti di Ricambi per Autoveicoli, fin dalla sua nascita nel 2004, motivata dalla mission prioritaria di **unire tutti i distributori indipendenti**, qualsiasi siano la dimensione della loro officina e il fatturato della loro attività. Quel che conta per ADIRA è che tutti condividano gli stessi valori: **la fiducia nella collaborazione e il desiderio di fare squadra.**

La partnership, ne siamo convinti, è la ricetta vincente anche per superare le crisi e le difficoltà, come il rallentamento che ha colpito il nostro settore l'anno scorso. **Il primo semestre del 2021 segna qualche dato positivo**, ma prima di vedere risultati apprezzabili bisogna ancora attendere.

I **dati raccolti da ANFIA** mostrano un andamento dell'immatricolato che segna ancora una calo delle vendite di vetture diesel, a fronte di un **aumento di quelle ad alimentazione alternativa**, ibride in testa. Anche la ricambistica dovrà tenere conto, tenendosi al passo con il mercato per intervenire prontamente sui veicoli elettrificati, quelli che stanno crescendo di più, così come su quelli **mild hybrid** (ibridi non ricaricabili) che impiegano i sistemi tipo "KERS" per ricaricare la parte elettrica. Le officine devono, quindi, adeguarsi ai **prossimi due decenni, dominati dal mild hybrid**, con investimenti dedicati, di concerto con tutti gli altri comparti della filiera aftermarket. ADIRA è pronta a fare la propria parte, puntando tutto sulla **partnership, la parola d'ordine della nostra ripresa.**



GREEN TALK **metelli**group

Sergio Metelli, AD di Metelli Group, ha parlato di sfide e opportunità della transizione green nell'automotive in occasione dell'edizione 2021 di GreenTalk, quest'anno dedicata al tema "Crossing the Future: the challenge for the new era"

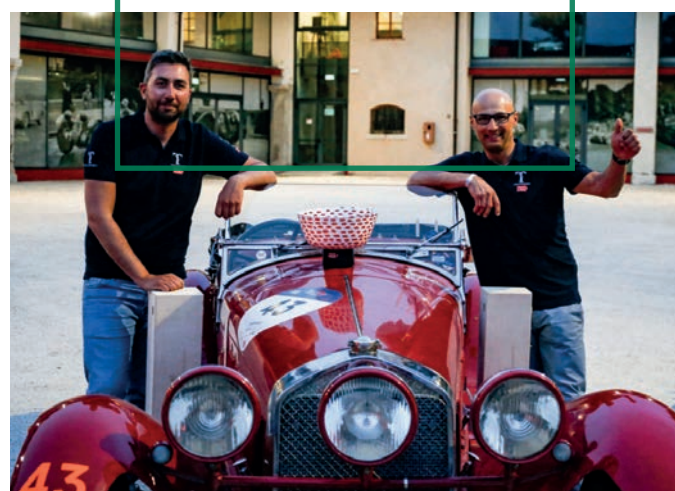
NEWS



Sostenibilità e digitale sono stati i focus dell'appuntamento **Green Talk**, organizzato da **1000 Miglia e Fondazione Symbola**, il 15 giugno scorso. Tra gli ospiti, **Sergio Metelli, AD di Metelli Group**, ha riflettuto sugli avanzamenti nella componentistica e sull'importanza della collaborazione. Il suo **progetto Hyper**, infatti, punta a **elettrificare i motori asincroni** unendo università e aziende. Il miglioramento delle prestazioni del veicolo si coniuga così al taglio delle emissioni e risparmio di terre rare, per **un vantaggio ambientale e strategico**, che slega l'industria dai Paesi che attuano politiche monopolistiche.



L'imprevedibilità del futuro è un rischio e un'opportunità per il settore, una sfida che Hyper raccoglie. Quello delle aziende è un ruolo strategico per **rispondere alle necessità del futuro**: saranno in grado di farlo **grazie alla collaborazione e alla flessibilità**, due qualità dal valore oggi in crescita.



Nella foto in alto: Sergio Metelli, AD Metelli Group. Nella foto in basso: Andrea Vesco e Fabio Salvinelli, in gara col numero 43, i vincitori della 1000 Miglia 2021

CASTROL E JAGUAR RACING: MIGLIORI PRESTAZIONI ED EFFICIENZA CON I NUOVI LIQUIDI PER LA FORMULA E



JAGUAR
RACING

FORMULA-E TEAM

L'ultimo prodotto **Castrol ON**, la gamma per la gestione delle batterie dei veicoli elettrici, lanciato lo scorso aprile, è pensato appositamente per mantenere più bassa la temperatura della componente elettronica dell'alimentazione delle **auto da corsa Jaguar I-TYPE 5**. Il fluido dielettrico innovativo consente un raffreddamento diretto, circolando nel modulo, **direttamente a contatto con la cella della batteria** del veicolo: in questo modo permette ottime prestazioni in tutte le condizioni, anche in quelle più estreme, comprese quelle delle gare più impegnative, in tutte le stagioni.



I veicoli hanno così una maggiore autonomia per singola ricarica, oltre a una durata superiore dei sistemi di trasmissione, per un'efficienza a 360 gradi, che ottimizza le prestazioni sportive.





Giadi
GROUP

L'UNIONE CHE FA RETE



NETWORK E OFFICINE

LA PAROLA ALLE NOSTRE OFFICINE



Nella foto: Riferimento Promotec Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt

DACAR
BOLOGNA

INTERVISTA AD ALEX CURIA,
TITOLARE DELL'OFFICINA DACAR

L'officina specializzata Dacar, situata a Bologna, in Zola Pedrosa, offre un'ampia gamma di servizi per una clientela variegata ed esigente. Alex Curia, titolare assieme a Danilo Dattoli, rileva proprio in questa ricchezza dell'offerta il valore aggiunto della propria officina: al primo posto dei tre grandi punti di forza di Dacar, infatti, cita proprio **ampiezza e varietà dei servizi**, che coprono tutti i settori del comparto automobilistico, dalle gomme alla meccanica, che consentono a Curia e alla sua squadra di **soddisfare ogni richiesta** che gli arriva dagli automobilisti.





Ma fondamentali sono anche il servizio completo di presa e riconsegna dell'auto, in grado di fare la differenza per automobilisti esigenti e che si giostrano tra diversi impegni nelle loro giornate, e, ancora, l'ottimo **rapporto qualità-prezzo dei servizi offerti**.

Un settore particolarmente importante è quello della **diagnostica**, un comparto in cui la qualità e la tecnologia degli strumenti utilizzati non bastano: **a fare davvero la differenza è piuttosto la capacità tecnica** del personale specializzato nell'interpretare correttamente le problematiche del veicolo, un'abilità che si affina con l'esperienza. Solo così gli strumenti diagnostici possono essere sfruttati appieno.

Rilevando – nella sua osservazione in presa diretta dell'andamento del mercato – un crescente peso dell'elettrico, Curia punta ad approfondire la propria conoscenza di questo comparto, attraverso la **formazione, un aspetto fondamentale del lavoro in officina**. Un aggiornamento specifico sugli impianti dedicati alle auto completamente elettriche, che rappresentano il futuro del settore, permetterà alla Dacar di mantenersi **polispecialistica**.

Per il momento, però, si tratta di programmi astratti, perché la formazione nel settore è esclusiva delle case di produzione, che si tengono per sé il proprio know-how in materia.

www.officinadacar.it





Spettabile clientela

Castel Maggiore, 30/06/21

AGGIORNAMENTO NR. 10/2021

Con la presente siamo ad informarVi delle seguenti variazioni che entreranno in vigore dal 01 Luglio 2021:

BOSCH: NUOVO LISTINO DI VENDITA.(netti invariati)

FRAP: NUOVO LISTINO E NETTI DI VENDITA.

VDO: NUOVO LISTINO E NETTI VENDITA.

CONTINENTAL SPAZZOLE: NUOVO LISTINO E NETTI VENDITA.

MELCHIONI: NUOVO NETTARIO DI VENDITA.

FARAD: AUMENTO 5% SU BARRE PORTATUTTO E BAULONI

CASCO: NUOVO NETTARIO DI VENDITA

FEMSA: NUOVA ADDIZIONALE PIOMBO.

I listini sono scaricabili dal ns sito internet www.2gpadauto.it a partire dal 1 LUGLIO 2021

Cordiali saluti

2 GPADAUTO SRL





#FORMAZIONE LO SPECIALISTA DELLA FORMAZIONE PER PROFESSIONISTI DI RICAMBISTICA AUTOMOTIVE

Lo specialista della formazione per professionisti di ricambistica automotive offre un'ampia gamma di corsi tecnici.

Accanto a quelli manageriali e a quelli specifici per la certificazione Abilita Clima e per la Qualifica PES/PAV/PEI per i veicoli elettrici, i corsi dedicati al personale di officina sono numerosi e sempre aggiornati.

Scopri il corso XMaster che fa per te e per la tua squadra in base alle tue esigenze: Manutenzione e approfondimento diagnostico delle architetture/sistemi di elettrificazione Mild Hybrid a 12-24-48 volt, Diagnosi avanzata sui cambi automatici con convertitore di coppia e Manutenzione estesa e libretti elettronici dei tagliandi sono solo tre esempi tra i corsi di 8 ore, disponibili sia in presenza che online.

**SCOPRI I PREZZI E LE PROSSIME DATE DISPONIBILI SU
[HTTPS://XMASTER.IT/FORMAZIONE](https://xmaster.it/formazione)**

adauto

AUTODIS
— I T A L I A —

PROMOZIONI



PROMOZIONE BATTERY CHARGERS E STARTERS!

**A GIUGNO E LUGLIO NON PERDERE LA PROMOZIONE
ELECTROMEM**

019011 CARICA BATTERIE SIRIUS 4+ = 34 €

019021 CARICA BATTERIE SIRIUS 8+ = 55,90 €

020125 TESTER XP900 CON STAMPANTE = 240 €

020160 TESTER XP500 SENZA STAMPANTE = 120 €

SCHUMACHER

6/12V-1A CARIBATTERIE/MANTENITORE = 22,80 €

Validità 31/07/2021

#nonsoloricambi PROMO

Le nostre aziende offrono un'ampia gamma di prodotti.
Contatta il tuo agente di zona per conoscere tutte le promo!

www.2gpadauto.it

WAP BUSINESS: 3755556490

AGENTI DI ZONA:

g.rossi@2gpadauto.it

m.colombo@2gpadauto.it

s.ferrari@2gpadauto.it



**PROMO PRODOTTI ATE
CON SGABELLO PER GLI ACQUISTI
IN OMAGGIO! CONTATTA IL TUO AGENTE**



PROMO BATTERY CHARGERS E STARTERS

ELECTROMEN

- 019011 Carica Batterie Sirius 4+ = 34 €
- 019021 Carica Batterie Sirius 8+ = 55,90 €
- 020125 Tester XP900 con stampante = 240 €
- 020160 Tester XP500 senza stampante = 120 €

SCHUMACHER

6/12V-1A caribatterie/mantenitore = 22,80 €



**PROMO PER OGNI ORDINE
DI 200€ SULLA GAMMA
DI FILTRI PER L'ARIA MISTRAL
RICEVERAI IN REGALO
LA MAGLIETTA!**



**PROMO CONFEZIONE
DA 15 BOTTIGLIE DA 66 cl
DI MENABREA OGNI 650€
DI MATERIALE FRAP
ACQUISTATO**

#crescitacostante

2021, ANNO DI LENTA E COSTANTE RIPRESA NELL'AFTERMARKET

Dopo un cupo 2020, chiuso per tutti i prodotti (carrozzeria e abitacolo, elettrici ed elettronici, componenti motore, componenti undercar, materiali di consumo) con un calo complessivo del 14,5%, il 2021 non permette ancora all'aftermarket di riprendersi. Maggio per il settimo mese consecutivo ha visto un declino, destinato, però, a invertirsi a breve. E, se il 64% degli autoriparatori prevede una stabilità nei prossimi 3-4 mesi, il 20% ipotizza una ripresa. La vendita di veicoli si sta infatti riprendendo: le immatricolazioni, con un complessivo +62,8%, segnano un calo per le sole autovetture diesel e una ripresa dei veicoli ad alimentazione alternativa, che raggiungono quota 45,7% a maggio. Queste sono le vetture più in rialzo in termini di immatricolazioni in Italia rispetto agli altri "major markets" europei. Questi dati danno un'idea dell'andamento dell'aftermarket, che vedrà una crescita dei ricambi per veicoli ibridi ed elettrici. Anche i veicoli usati guidano la ripresa delle vendite nel 2021: i modelli

più cercati online dagli utenti sono Volkswagen Golf, Fiat Panda, Fiat 500 e Smart e, per il segmento più alto, Alfa Romeo Giulietta, Audi A3 e Mercedes Classe A. Altro trend è quello delle vendite online di ricambi e componenti, un canale il cui boom, esploso nel 2020, prosegue e si rivolge ai professionisti, data l'importanza dell'individuazione del pezzo più adatto al veicolo. Quanto alle singole categorie merceologiche della ricambistica, nel primo semestre nel 2021 sono in testa per valore percentuale i kit frizione, con un 11,95%, seguiti dalle pastiglie freno (8,56%) e dai filtri carburante (4,32%). In fondo alla lista si segnalano invece servofreno, correttore di frenata, scarico, tirante rinvio cambio, acido per batterie, deflettori farad, pompe olio e aste per il livello dell'olio, tutti con uno 0,01%. Pur con qualche difficoltà, quindi, il secondo semestre sarà anche per la ricambistica il momento della ripresa, che si prevede per questo secondo semestre ancora lenta, ma costante.

MARKETING

64%
stabilità



20%
ripresa



2Padauto

IN QUESTO NUMERO

- Primo semestre 2021: guardiamo i dati
- News dal settore
- Le offerte del mese
- Aftermarket: ipotesi per l'autunno in arrivo



TRW

Una differenza che salva la vita

Le **pastiglie freno TRW** con rivestimento in **COTEC**, che migliora il contatto tra disco e pastiglia, riducono la distanza di frenata fino a 7 m.

Una differenza che può salvarti la vita, senza compromessi sul comfort di guida. Scopri anche le **pastiglie freno DTEC** che uniscono a queste caratteristiche una speciale tecnologia che riduce l'emissione di polvere del 45%.



www.2gpadauto.it



marketing@2gpadauto.it



Bologna, Italy

2Padauto
AUTODIS
ITALIA