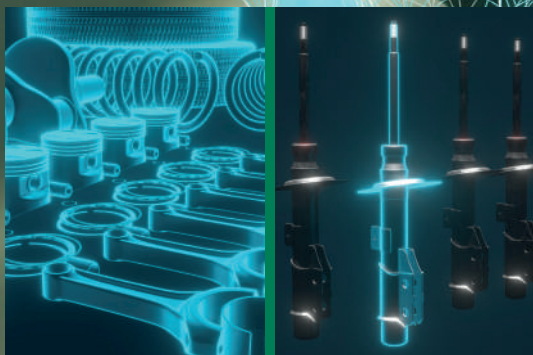


 2GPadauto

STORIE & RICAMBI

Marzo 2021



Autodis Italia è pronta per l'OE

Come si concretizza il cambiamento
nella distribuzione aftermarket?

News

Portale ZF Aftermarket
Osservatorio Autopromotec



Filtri

Offerte e Promozioni speciali
per il mese di Marzo

 2GPadauto
AUTODIS
ITALIA

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

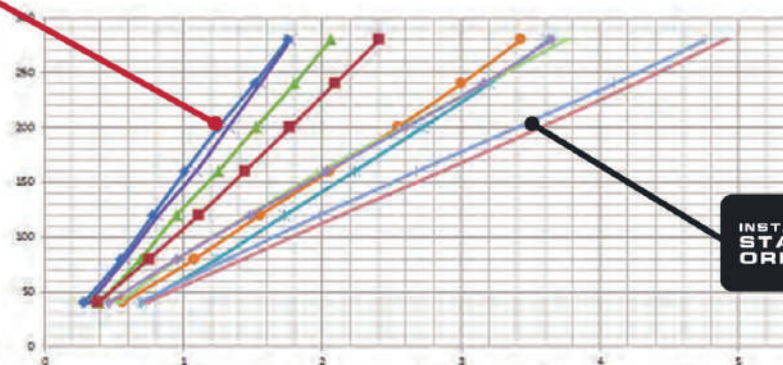
FRAP
ROSSO
BRACCI SOSPENSIONE CON
TECNOLOGIA RIGIDA FR70™
Più Controllo, più Prestazioni

FRAP
vi presenta **FRAP/ROSSO**
la gamma di Bracci Sospensione e
Silentblock dotati della speciale
TECNOLOGIA RIGIDA FR70™.

Installare una coppia di Bracci **FRAP/ROSSO**
significa possedere il più elevato risultato tecnologico di
FRAP, frutto di 85 anni di specializzazione nella
progettazione e produzione di componenti per le sospensioni.

Avere in dotazione la **TECNOLOGIA RIGIDA FR70™**,
significa garantire alla propria auto una **risposta superiore fino al 70%**,
rispetto all'installazione originale standard.

**SCELTA
FRAP
+70%**



**RICERCA
E SVILUPPO
FRAP/ROSSO**

Il reparto Ricerca e Sviluppo di **FRAP**
ha progettato e collaudato anche la nuova
soluzione con boccia in **POM**, la quale riduce
drasticamente l'usura precoce e la rumorosità
dell'installazione originale standard.

Questa tecnologia è applicata sui codici
2427FR e **2428FR**.

Chiedi informazioni sulla gamma **FRAP/ROSSO**
al tuo distributore **FRAP**.
Oppure vai su **WWW.FRAP.IT**



2 Dadauto

AUTODIS
— I T A L I A —



SOMMARIO

5

EDITORIALE

AUTODIS ITALIA È PRONTA PER L'OE

8

NEWS

PORTALE ZF AFETRMARKET

UNO STRUMENTO ESSENZIALE PER OFFICINE
E RICAMBISTI

OSSERVATORIO AUTOPROMOTEC

12

NETWORK E OFFICINE

NUOVI CORSI ONLINE GIADI-AD
INSIEME A TEKNÉ CONSULTING

X MASTER INSIEME AD AUTEL
ALLARGANO L'OFFERTA
DI PRODOTTI E SERVIZI

14

AGGIORNAMENTI CODICI E LISTINI NETTI DI VENDITA

PASTIGLIE METELLI

UFI FILTERS / TRW / SIA

16

PROMOZIONI

È PASQUA CON LA NOSTRA COLOMBA

MONROE / MANN FILTER / UFI /
JAPANPARTS

18

CORSI ED EVENTI

CORSI TEKNÉ CONSULTING
www.tekneconsulting.it

CORSO INTERNO IN 2GPADAUTO
CON PHILIPS - LUMILEDS

AUTODIS
— I T A L I A —

 Dadauto

AUTODIS
— I T A L I A —

EDITORIALE



Paolo Morfino,
AD del Gruppo
Autodis Italia

Autodis Italia è pronta per l'OE

COME SI CONCRETIZZA IL CAMBIAMENTO NELLA DISTRIBUZIONE AFTERMARKET? QUALI LE STRATEGIE DI UN IMPORTANTE PLAYER DI QUESTO SETTORE? **PAOLO MORFINO, AD DEL GRUPPO AUTODIS ITALIA**, CI RACCONTA L'EVOLUZIONE E LE STRATEGIE DELL'AZIENDA PER CONTINUARE A CRESCERE SUL MERCATO. (Articolo di David Giardino)

Dal rafforzamento territoriale, grazie alle acquisizioni di distributori regionali, all'ampliamento di gamma con la prossima introduzione del ricambio OE, Autodis Italia lancia la sfida della distribuzione a tutto campo. Abbiamo intervistato Paolo Morfino AD del Gruppo Autodis Italia, architetto di questa continua crescita.

Con l'acquisizione del distributore emiliano 2G Padauto, Autodis conferma la propria politica di crescita per acquisizioni sul territorio italiano; possiamo ritenere questa ultima operazione come conclusiva del dinamismo della azienda dimostrato sino ad oggi, oppure un'ulteriore passo verso una copertura territoriale sempre più capillare?

Non riteniamo di aver completato il nostro piano di acquisizioni in Italia; il nostro desiderio è di dare lo stesso livello di servizio in tutte le regioni e per raggiungere questo traguardo ci mancano ancora alcuni tasselli che vogliamo completare nel prossimo futuro. Pur non avendo fretta, sappiamo esattamente quale è il nostro progetto qui in Italia e può essere concretizzato tramite acquisizioni di realtà già insediate nel loro territorio o con l'apertura di nuove filiali a seconda delle circostanze che si presenteranno.

Quando si compra una azienda di distribuzione, cosa si compra esattamente? Da cosa è rappresentato soprattutto il valore?

Si compra ovviamente il fatturato dell'azienda, che significa soprattutto la relazione fra l'azienda e i propri clienti, la relazione fra le persone che hanno costruito e sviluppato il business negli anni, il rapporto di fiducia e la reputazione dell'azienda nel tempo. Un'esperienza e conoscenza del territorio, delle persone, delle abitudini, che rappresentano il vero avviamento dell'azienda, difficilmente quantificabile in una posta di bilancio. È importante saper valorizzare tali assets intangibili, preservarli e arricchirli con i valori e le best practices del Gruppo nel quale si vanno a integrare. Per ultimo si comprano anche le infrastrutture informatiche, gli scaffali, il magazzino e la capacità di erogare un servizio.

Quali sono i vantaggi dei quali le aziende che entrano a far parte del circuito di Autodis beneficiano?

Lavoriamo molto sulla integrazione logistica e sulla efficienza dei magazzini; la gamma offerta viene notevolmente allargata appoggiandosi alle piattaforme logistiche principali, nottetempo consegniamo gli ordini ripristinando le scorte delle filiali, bilanciando costantemente i magazzini. Questa è la dimostrazione di una efficienza immediata di grande valore, sia per i nostri clienti sia per le officine, che a valle soddisfano velocemente la necessità di una rapida riparazione dell'automobilista che rappresenti il miglior compromesso qualità/costo/rapidità.

Se non nell'immediato, ci si aspetta una maggiore integrazione delle aziende però...

L'accorpamento in un'unica grande azienda è sicuramente un obiettivo che non abbiamo mai nascosto, anzi. È sicuramente un target impegnativo, ma indispensabile per creare quell'efficienza necessaria per competere nel mercato automotive.



L'integrazione fra aziende è un processo quotidiano che passa dai sistemi informatici, dal dialogo fra le persone che ne fanno parte, dall'assimilazione di valori aziendali comuni. Il nostro obiettivo non è solo quello di migliorare le performance, ma anche di salvaguardare il personale che è fatto di eccellenze e ha contribuito nel tempo al successo della azienda. Inoltre, anche i clienti vanno preparati a questo cambiamento per evitare che ci siano troppi stravolgimenti nel modo di lavorare in un breve periodo di tempo. L'accelerazione dei tempi porterebbe più rischi che benefici, per questo procediamo per gradi, ma procediamo, costantemente.

Come è stato l'anno concluso e come è iniziato il 2021 per voi? Certamente i primi mesi dell'anno sono stati problematici e ci hanno fatto temere una contrazione del fatturato; poi con la progressiva riapertura delle attività, abbiamo recuperato il ritardo e concluso l'anno sugli stessi livelli dell'anno precedente. Riteniamo che sia un ottimo risultato!

Il 2021 è iniziato con un buon ritmo e questo ci ren-

de ottimisti. La nostra politica durante tutto questo difficile periodo è stata quella di seguire le indicazioni date dal nostro CEO, Stéphane Antiglio, che ha scelto di continuare a erogare il servizio ai propri clienti anche quando altri chiudevano magari per il poco lavoro o per timore della situazione generale. Rimanere aperti, oltre ad aver evitato i disagi al cliente finale, ha rafforzato il legame fra noi e i nostri clienti e siamo stati ricompensati.

Non si aggrega solo la distribuzione, ma è in atto anche una forte aggregazione fra ricambisti. Siete preoccupati che a valle si rafforzi il potere negoziale dei vostri clienti?

I mercati più evoluti ci dimostrano che il rafforzamento della rete di distribuzione a qualsiasi livello rafforza le aziende e le rende più competitive e vincenti. Questo fenomeno è chiaro in Nord America così come in alcuni paesi europei, ma ancora poco in Italia.

Per noi dialogare con un cliente di grandi dimensioni è una attività alla quale siamo preparati e strutturati; sappiamo che le richieste di maggior servizio e competitività possono essere equilibrate dai volumi e da un credito più affidabile. Inoltre, si possono recuperare punti con la programmazione degli ordini e la loro informatizzazione. Penso si possa trovare un punto di equilibrio che possa soddisfare entrambe le aziende, e alla fine, è il sistema paese che ne beneficia: un servizio migliore al cittadino, più solido, competitivo, efficiente.

Il 2020 ha conclamato nel mercato i private label, li fanno i costruttori auto con il multimarca, i componentisti allargando le gamme con prodotti commercializzati, i distributori, i ricambisti. Tutti questi prodotti in scatole con nomi nuovi rafforzano o indeboliscono il mercato?

I private label hanno una logica per alcuni operatori, per altri sembrano la soluzione ai problemi di prezzo che devono affrontare nel mercato. Dal mio punto di vista trattare una linea di prodotto a marchio privato è una attività difficile, che richiede impegno e attenzione costanti. Inoltre, occorrono importanti investimenti e competenze per fare bene questo mestiere. Ritengo che non rimarranno così tanti i marchi privati a medio/lungo termine.

Ad aumentare la complessità il 2021 è iniziato con la distribuzione dei prodotti OES da parte di alcuni distributori indipendenti; qual è la vostra opinione in merito?

La presenza dei prodotti OES nella rete distributiva indipendente è frutto di una necessità dei costruttori di migliorare la loro presenza e logistica nel mercato della riparazione. Con lo spirito di essere sempre più utili ai nostri clienti, il ricambio originale è un prodotto che vogliamo, dobbiamo e possiamo trattare.

Vogliamo che questo servizio funzioni bene ed è per questo che ci siamo presi un po' più di tempo per presentare ai clienti la nostra offerta che include anche questi articoli.

Si tratta soprattutto di prodotti legati alle attività di riparazione di carrozzeria e noi in sinergia con PHE (Parts Holding Europe) che ha una offerta di ricambi importante in questo campo, saremo a brevissimo pronti a presentarci come fornitore altamente qualificato di prodotti per la riparazione a tutto campo, compreso l'originale.

PORTALE ZF AFTERMARKET UNO STRUMENTO ESSENZIALE PER OFFICINE E RICAMBISTI

Oltre alle officine, anche i rivenditori di ricambi e gli operatori di flotte possono beneficiare delle numerose funzionalità del portale web ZF Aftermarket. L'ultimo aggiornamento del portale è il catalogo online dei prodotti con un'ampia gamma di opzioni di ricerca.

ZF ha completamente rivisto il **portale aftermarket** e aggiunto numerose nuove funzionalità: al sito web aftermarket.zf.com gli utenti possono accedere a numerose informazioni tecniche e ad altri rilevanti servizi.

Gli attori del mercato dei ricambi dipendono da informazioni tecniche sempre aggiornate. Coloro che prediligono ancora cataloghi cartacei e istruzioni di installazione stampate non solo sprecano tempo prezioso, ma corrono anche il rischio di utilizzare informazioni obsolete

o di ordinare i ricambi sbagliati. ZF fornisce pertanto sul web tutte le informazioni necessarie per il lavoro quotidiano di distributori, ricambisti e officine.

L'azienda ha recentemente ottimizzato il portale Aftermarket. Alcune di queste funzioni sono disponibili per tutti i visitatori del sito web. **Per gli utenti registrati, la profondità e quantità delle informazioni aumenta.**

Chi si registra al portale Aftermarket ha accesso a un'area personale



con una piattaforma di comunicazione integrata per lo scambio di know-how, dati e informazioni con ZF.

Il design del portale è di tipo responsive, si adatta pertanto in modo automatico a tutti i dispositivi digitali e può essere utilizzato comodamente su uno smartphone o un tablet, così come su un PC.

Inoltre, ogni utente può personalizzare le videate delle informazioni in base alle sue preferenze o necessità.

Il nuovo portale ZF Aftermarket fornisce a ciascun target di utente il proprio database con contenuti e funzionalità. **Per i clienti diretti,**

ad esempio, ZF ha integrato lo shop online che semplifica notevolmente l'ordine dei prodotti.

Alla voce **“Informazioni tecniche”**, l'utente può trovare **istruzioni video** per il montaggio, notizie interessanti su modifiche di materiale o progettazione, supporto tecnico per l'installazione e la rimozione di parti di ricambio, informazioni di prodotto (ad esempio, schede di sicurezza sul lavoro o elenchi dei lubrificanti benestariati), supporto per la diagnostica del veicolo, suggerimenti pratici per evitare danni al prodotto e molto altro ancora. Queste informazioni sono accessibili dopo essersi registrati gratuitamente.

Catalogo online aperto a tutti con funzionalità di ricerca avanzate

Il nuovo catalogo online intelligente è aperto a tutti gli utenti.

Consente la ricerca per codice articolo o per produttore del veicolo e numero di targa. L'utente non solo trova il ricambio che sta cercando, ma anche il **numero EAN**, il **codice OE** e altri codici di confronto, vede le immagini del ricambio e

in quali altri modelli di veicoli può essere installato quel ricambio.

Ove necessario, il catalogo fornisce le informazioni sulle attrezzature speciali necessarie per l'installazione. **È possibile scaricare le istruzioni di montaggio per tutti i ricambi a marchio ZF, Lemförder, Sachs e TRW.**



#OSSERVATORIO AUTOPROMOTEC

NEWS

Covid-19, per l'assistenza auto ritorno alla normalità solo a metà 2021

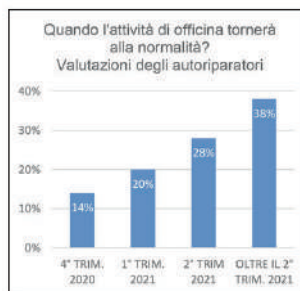
The logo for Autopromotec, featuring a stylized blue circular icon with a white 'A' inside, followed by the word 'autopromotec' in a bold, blue, sans-serif font.

È quanto emerge da un'indagine dell'Osservatorio Autopromotec condotta in ottobre su un campione rappresentativo di officine

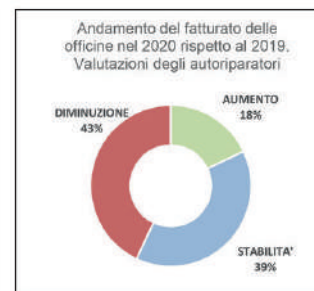
Sono ancora lontane le prospettive di ripresa dalla pandemia per il settore dell'assistenza auto. Infatti, **soltanto il 14% delle officine di autoriparazione prevede di ripristinare l'attività di officina ai livelli pre-Covid già entro la fine del 2020.** Vi è poi un 20% delle officine che pensa a un ritorno alla normalità nel corso del primo trimestre del 2021 e un 28% che dichiara di attendersi una ripresa nel secondo trimestre del 2021. La maggioranza delle officine (38%), comunque, sostiene

che il ritorno alla normalità avverrà soltanto a partire dalla seconda metà del 2021. È quanto emerge da un'indagine speciale dell'Osservatorio Autopromotec condotta in ottobre su un campione rappresentativo di officine di autoriparazione del nostro Paese. Entrando nei dettagli dell'indagine, emergono alcune interessanti indicazioni anche sull'andamento del fatturato delle officine nell'anno in corso rispetto all'anno precedente. Come mostra il grafico, il 18% degli intervistati ha affermato che nel 2020 il fatturato è aumentato, il 39% che è rimasto stabile e il 43% che è diminuito. Ad incidere sul calo è sicuramente il fatto che, in particolare nel periodo

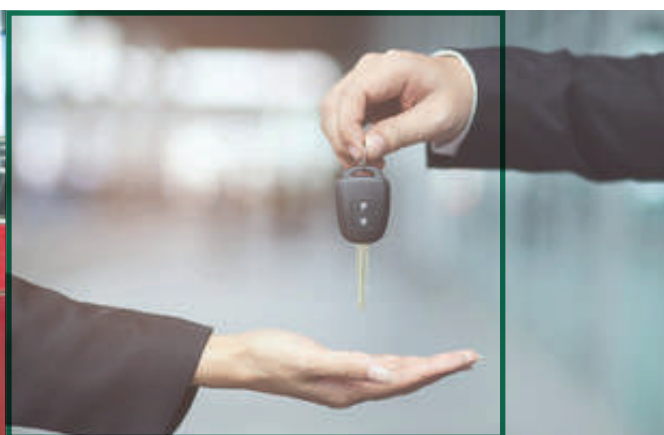
del lockdown nazionale a cavallo tra i mesi di marzo e maggio scorsi, gli autoriparatori si sono trovati alle prese con una drastica diminuzione della quantità di interventi d'officina a causa delle stringenti restrizioni alla circolazione.



Fonte: Osservatorio Autopromotec - ottobre 2020

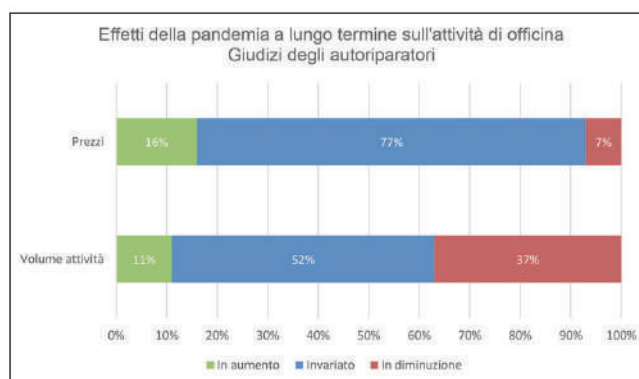


Fonte: Osservatorio Autopromotec - ottobre 2020



L'indagine ha poi analizzato anche le possibili conseguenze della pandemia sull'attività e sui prezzi di officina in una prospettiva di lungo termine, ovvero oltre i sei mesi.

Ne emerge che, per quanto riguarda il volume di attività, prevalgono nettamente le indicazioni di chi si attende una diminuzione rispetto a chi prevede un aumento (37% contro 11%), seppur in un quadro in cui dominano i giudizi di stabilità (52%). Per i prezzi, invece, la maggioranza degli operatori (77%) ritiene che non vi saranno particolari scossoni. Tra gli altri, prevalgono le indicazioni di aumento (16%) rispetto a quelle di diminuzione (7%).



Fonte: Osservatorio Autopromotec - ottobre 2020





L'UNIONE CHE FA RETE



NUOVI CORSI ONLINE!

AD Service e G-Service sono i due network di riferimento sul territorio per le officine del gruppo AD-Giadi. Due reti indipendenti, ma che viaggiano in parallelo per assicurare un supporto completo agli affiliati. I Service sono un progetto per l'alta qualità pensato per formare e assistere l'autoriparatore indipendente, aumentando le sue competenze e il livello di preparazione per affrontare con successo ogni tipo di problematica meccatronica.

Forti insieme,
doppiamente
presenti.



NUOVI CORSI ONLINE!

Libretti elettronici

Pass Through
con collegamento
al sito dei produttori
d'auto

REFERENTE INTERNO

Marco Andreassi

service@2gpadauto.it


AUTEL®

SUPER OFFERTA SU PRODOTTI E SERVIZI!

X Master allarga la sua offerta di prodotti e servizi per semplificare e ottimizzare il lavoro degli autoriparatori grazie alla nuova partnership siglata con **ATECH ITALIA**, Distributore esclusivista del marchio **AUTEL Tech Italia**.



NETWORK E OFFICINE

Il dispositivo **MaxiSys MS 908 S PRO** si basa sul rivoluzionario sistema operativo Android multitasking, utilizza il processore Cortex A7 + A15 a 6 core e dispone di touchscreen LED da 9,7 pollici, grazie all'interfaccia MaxiFlash Elite J2534 è in grado di aggiornare i software proprietari ECU.





HybriX[®]

NUOVA PASTIGLIA FRENO AUDI - SKODA - VOLKSWAGEN **A3 IV - GOLF VIII - OCTAVIA V**

22-1280-0 // 822-1280-0 // 1280.0

Metelli Group presenta sul mercato una nuova pastiglia freno anteriore per Audi A3 IV (8YS/A), Volkswagen Golf VIII (CD1, CG5) e Skoda Octavia V (NX3, 5) con sistema frenante Trw per dischi freno da diametro 288 mm. Le pastiglie sono dotate di antivibrante gomma-metallo-gomma e dell'apposito cavetto per l'indicatore d'usura **SU.289**.



metelligroup
AUTOMOTIVE PASSION

www.metelligroup.it

GRANDI VANTAGGI PER I RICAMBISTI

Per **UFI Filters**, **TRW** e **Sia prodotti chimici** è stato deciso di adottare una politica prezzo favorevole al ricambista riconoscendo le difficoltà del momento e dare la possibilità di avere prezzi in linea con le richieste del mercato giornaliero. [vedi allegato](#)

AGGIORNAMENTI
LISTINI



#nonsoloricambi

PROMO

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



COLOMBA PASQUALE

CONTROLLA I CODICI DI PASTIGLIE FRENO IN PROMOZIONE.
OGNI 130 EURO DI ORDINE 1 COLOMBA IN OMAGGIO.



PROMO 06-21

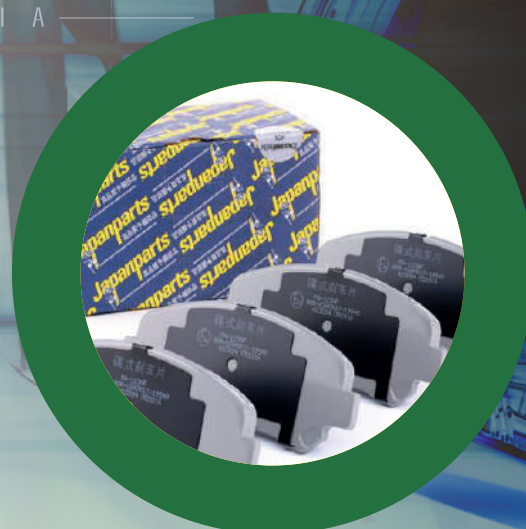
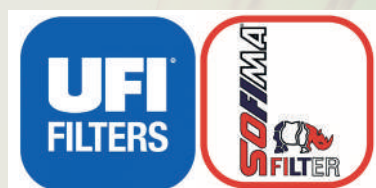
PROMO 07-21

OGNI 1300 EURO DI ORDINE SU TUTTI I CODICI RICEVI 11 COLOMBRE
DI PASQUA IN OMAGGIO.

PROMO 08-21



Padauto
AUTODIS
ITALIA



Contatta il tuo agente di zona

#formazionecontinua

OFFERTA FORMATIVA DIGITALE 2021

TEKNÉ CONSULTING

CORSI ED EVENTI

Tekné Consulting S.r.l.**SS. 156 dei Monti Lepini Km. 50,200 / 04100 Latina (LT) Italy****P.IVA 02248210599****tel: +39 0773 491801 / fax: +39 0773 255004****e-mail: info@tekneconsulting.it / www.tekneconsulting.it**

CODICE	DESCRIZIONE DEL CORSO
WT 01	METODOLOGIA DI DIAGNOSI DEI GUASTI NELLE TRASMISSIONE AUTOMATICHE HYDRAMATIC E CVT - ANALISI DEI CODICI GUASTO
WT 02	METODOLOGIA DI DIAGNOSI DEI GUASTI NELLE TRASMISSIONE PILOTATE: DOPPIA FRIZIONE E ROBOTIZZATI - ANALISI DEI CODICI GUASTO
WT 03	LETTURA ED INTERPRETAZIONE DEGLI SCHEMI ELETTRICI OE
WT 04	INTERPRETAZIONE DEGLI SCHEMI ELETTRICI [MERCEDES/SMART – VAG - BMW/MINI]
WT 05	INTERPRETAZIONE DEGLI SCHEMI ELETTRICI [OPEL-PSA-RENAULT]
WT 06	CAMBI AUTOMATICI: IDENTIFICAZIONE E MANUTENZIONE – HYDRAMATIC E CVT
WT 07	CAMBI PILOTATI: IDENTIFICAZIONE E MANUTENZIONE – DOPPIA FRIZIONE E ROBOTIZZATI
WT 08	PASS-THRU
WT 09	PASS-THRU – UTILIZZO DEI SOFTWARE: TOYOTA – MERCEDES – FIAT – FORD - BMW
WT 10	IL LIBRETTO ELETTRONICO
WT 11	NUOVE MOTORIZZAZIONI FCA [PARTE 1]
WT 12	NUOVE MOTORIZZAZIONI FCA [PARTE 2]
WT 13	TRASMISSIONE AUTOMATICA 8 RAPPORTI FWD AISIN WARNER AWF8 [PARTE 1]
WT 14	TRASMISSIONE AUTOMATICA 8 RAPPORTI FWD AISIN WARNER AWF8 [PARTE 2]
WT 15	AGGIORNAMENTO MOTORI BENZINA GRUPPO VAG - SERIE EA211 EVO - EURO 6D [PARTE 1]
WT 16	AGGIORNAMENTO MOTORI BENZINA GRUPPO VAG - SERIE EA211 EVO - EURO 6D [PARTE 2]

continua...

#classevirtuale

WT 17	AGGIORNAMENTO MOTORI BENZINA GRUPPO VAG - SERIE EA211 - EURO 6C [PARTE 1]
WT 18	AGGIORNAMENTO MOTORI BENZINA GRUPPO VAG - SERIE EA211 - EURO 6C [PARTE 2]
WT 19	CRITERI DI SICUREZZA PER LA MANUTENZIONE DI VEICOLI ELETTRICI ED IBRIDI PLUG-IN. ATTRIBUZIONE PES-PAV E IDONEITÀ A LAVORARE SOTTO TENSIONE (PEI)
WT 20	TRASMISSIONE AUTOMATICA 9 RAPPORTI ZF 9HP48, 948TE [PARTE 1]
WT 21	TRASMISSIONE AUTOMATICA 9 RAPPORTI ZF 9HP48, 948TE [PARTE 2]
WT 22	PASS-THRU FCA
WT 23	MILD HYBRID (PARTE 1)
WT 24	MILD HYBRID (PARTE 2)
WT 25	PASS-THRU FORD
WT 26	PASS-THRU BMW
WT 27	ABILITAZIONE F-GAS ***
WP 01	CAMBIO ZF 8HP
WP 02	CAMBIO MERCEDES 7G-TRONIC
WP 03	CAMBIO GETRAG 6DCT250
WP 04	CAMBIO AISIN 8 RAPPORTI
WP 05	CAMBIO AUDI MULTITRONIC (01J – 0AW)
WP 01	SISTEMI MILD HYBRID: principi di funzionamento e principali caratteristiche (e-learning)
WE 02	SISTEMI MILD HYBRID: analisi approf. su vetture FCA/VAG/KIA-HYUNDAI/MAZDA (e-learning)
WE 03	LETTURA ED INTERPRETAZIONE DEGLI SCHEMI ELETTRICI OE (e-learning)
WE 04	INTERPRETAZIONE DEGLI SCHEMI ELETTRICI OE: MERCEDES - BMW - VAG (e-learning)
WE 05	INTERPRETAZIONE DEGLI SCHEMI ELETTRICI OE: PSA – OPEL – RENAULT (e-learning)
WA 01	LA GESTIONE A 360° DEL CLIENTE IN OFFICINA

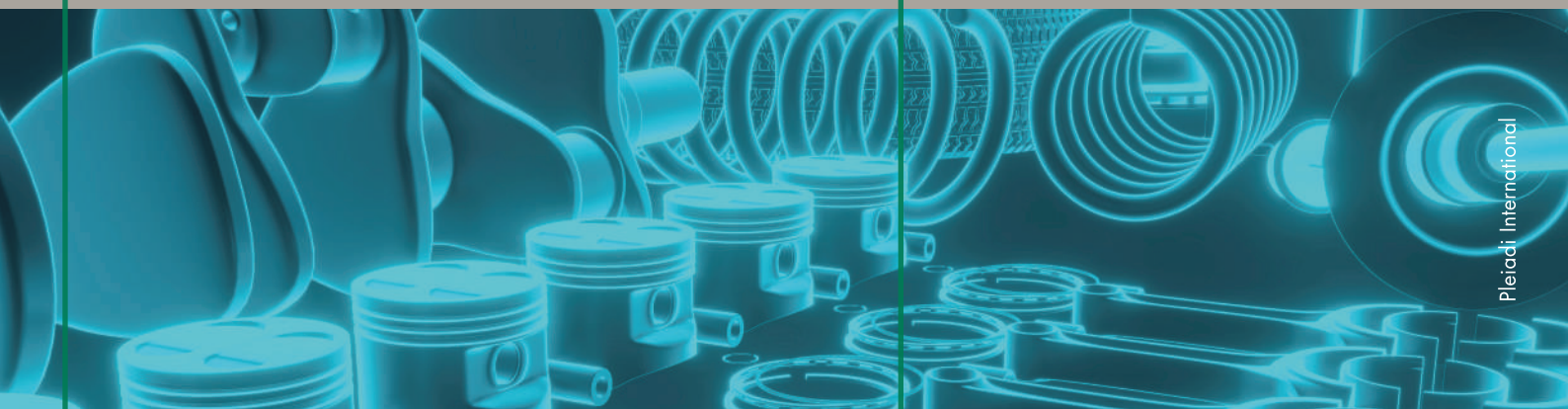
MARKETING

#appuntamentoconl'esperto



Si è svolto il corso di formazione interno tenuto dal produttore PHILIPS - LUMILEDS. Il corso è parte del progetto **"Appuntamento con l'esperto"**. Consiste in un'attività di marketing che coinvolge i fornitori del gruppo AUTODIS ITALIA ed è volta ad informare il mercato su tutte le ultime novità tecniche specifiche del produttore.

2Padauto



IN QUESTO NUMERO

- Autodis Italia è pronta per l'OE
- Strumenti per officine e ricambisti
- A Marzo nuovi corsi online
- News dal settore



www.2gpadauto.it



marketing@2gpadauto.it



Bologna, Italy

2Padauto
AUTODIS
— I T A L I A —