



Paolo Morfino, AD di Autodis Italia

AUTODIS ITALIA CRESCERE INSIEME

Una rete sempre più integrata con ricambisti e officine

Il 2025 è stato un anno di forte sviluppo per Autodis Italia, sotto la spinta del nuovo assetto dei 4 poli distributivi e del successo dei numerosi progetti messi in campo negli ultimi anni, tra i quali spiccano Xmaster, dedicato al supporto a 360 gradi degli autoriparatori; il private label Xenergy e sul fronte attrezzature, l'offerta Isotech

Per Autodis Italia, il 2025 ha visto una crescita organica molto sostenuta, non dovuta ad acquisizioni ma allo sviluppo consistente in tutti i segmenti (meccanica/elettronica, carrozzeria equivalente e originale). Un risultato che, come sottolinea l'AD Paolo Morfino, va attribuito in primo luogo al grande lavoro dei 4 poli aziendali e dei loro manager e collaboratori, che hanno declinato al meglio sul proprio territorio la nuova strategia del Gruppo.

Le 4 macroaree in cui è stata suddivisa l'Italia sono presidiate da Ovam Group (Nord Ovest, Emilia e Toscana), RTS Group (Triveneto), CIDA Group (area adriatica) e GGroup (Lazio, Campania, Calabria, Sicilia), con 19 depositi regionali, più di 240mila SKU e oltre 280 marchi, sempre disponibili a scaffale e consegnabili in 2 ore dall'ordine. Risultati sopra le aspettative sono stati conseguiti dal polo del sud-est e in Toscana, mentre nel nord-ovest cresce a doppia cifra la carrozzeria, grazie all'apertura del polo dedicato di 6mila m² a Pero (MI), che si aggiunge al polo avviato a Bari insieme a Prasco, a quello di Volla (NA) di 5mila m² aperto due anni fa e all'ultimissimo magazzino di Padova (6mila m²) aperto a novembre. Ogni polo è dunque oggi "autosufficiente" anche sul versante carrozzeria.

La collaborazione con i ricambisti è sempre più stretta: con loro e per loro sono state studiate promozioni sui ricambi che rispondono ai bisogni degli autoriparatori sui territori, offrendo tutti i servizi per lavorare al meglio con officine e carrozzerie clienti.

Il ricambista resta dunque al centro della strategia di Autodis, come sottolinea Morfino, con l'obiettivo di fornirgli tutti gli strumenti per "fare la differenza" nel rapporto con i clienti riparatori, non solo a livello commerciale ma anche e soprattutto di

A U T O D I S
— I T A L I A —



supporto. Da questi presupposti sono stati sviluppati negli anni progetti strategici come Xmaster, pensato per supportare a 360 gradi i riparatori nelle sfide del cambiamento e dell'innovazione tecnologica attraverso la formazione, l'assistenza tecnica e la vendita, la gestione delle banche dati e dei call center, l'offerta di servizi e attrezzature. Grazie alla collaborazione con Grup Eina, il programma ha fatto un ulteriore salto di qualità, introducendo una modalità di apprendimento innovativa che integra teoria e pratica.

Un ulteriore punto di forza è rappresentato da Xenergy, il private label del Gruppo distribuito in tutta Italia da una rete di ricambisti selezionati, supportati dalle strategie di posizionamento sviluppate in sinergia tra tutti i Distributori Autodis Italia.

La gamma Xenergy conta 30 linee di prodotto ed è in continua espansione grazie al lavoro costante del team di ricerca e sviluppo e al contributo degli stessi ricambisti che, con i loro feedback, aiutano il brand a crescere. Il marchio sta registrando una forte crescita soprattutto nel nord Italia, con incrementi del 30-40% e in alcuni casi quasi un raddoppio delle vendite rispetto al 2024. La gamma risponde al bisogno di ricambi competitivi nel prezzo ma di alta qualità, ideali per veicoli più datati.

Sul fronte dei servizi per le officine, Autodis ha rafforzato la collaborazione con i fornitori storici, analizzando statistiche di utilizzo dei software gestionali per migliorarne le funzionalità. Parallelamente, sono state avviate nuove partnership, come quella con la software house MMB per un gestionale complementare e con Group Eina in Italia per offrire un call center tecnico best in class, ora disponibile anche alle officine al di fuori del network. Sul fronte attrezzature, si

amplia l'offerta Isotech, con prodotti di alta qualità e prezzi competitivi, proposti tramite i ricambisti ai meccanici.

Autodis Italia conta oggi quasi 1.000 officine affiliate, con continui investimenti da parte del Gruppo per portare lavoro nel network e dare un valore aggiunto all'automobilista in termini di affidabilità e sostenibilità, sia ambientale sia economica, rispondendo alle esigenze delle famiglie italiane. Come sottolinea Morfino, l'obiettivo non è "numerico" ma "qualitativo", valorizzando il numero di interventi gestiti - piuttosto che il numero di officine - e rafforzando servizi, immagine e marketing. La trasmissione televisiva "Officine da urlò" ha aumentato la visibilità verso il grande pubblico e visto il successo, è stata realizzata anche "Carrozzerie da urlò".

Per il 2026, Autodis Italia proseguirà il percorso intrapreso rafforzandosi sul territorio attraverso i 4 poli distributivi. Non sono escluse nuove acquisizioni, mantenendo un approccio selettivo: come ribadisce Morfino, le acquisizioni ci concretizzano solo quando esistono condizioni favorevoli e quando l'azienda acquisita condivide pienamente i valori fondamentali del Gruppo - umiltà, esigenza, impegno e benevolenza - che confluiscono nello spirito di squadra, essenziale per creare un ambiente di lavoro positivo e produttivo.

Autodis Italia ha consolidando la propria posizione anche a livello internazionale. All'interno di Parts Holding Europe (PHE), è stato il secondo maggiore contributore dopo la Francia, generando nel 2024 il più alto fatturato. E anche nel 2025, a parità di perimetro, Autodis Italia sta confermando performance eccellenti, dando un contributo sostanziale allo sviluppo internazionale.

I NUMERI DI AUTODIS ITALIA

FATTURATO 2023	320 M€
FATTURATO 2024	350 M€
MECCANICA	310 M€
CARROZZERIA	25 M€
XMASTER	15 M€

DIPENDENTI AUTODIS ITALIA

ESCLUSI DISTRIBUTORI INDIRETTI	670
--------------------------------	-----

MAGAZZINI

ESCLUSI DISTRIBUTORI INDIRETTI

19* DEPOSITI AUTODIS ITALIA A LIVELLO REGIONALE
SOTTO 4 POLI LOGISTICI

OVAM, PERO	33.000 M²
RTS, PADOVA	14.000 M²
GGROUP, NAPOLI	17.500 M²
CIDA, BARI E ANCONA	14.000 M²
TOTALE	78.500 M²

FORNITORI A PANNELLO	59
----------------------	----

MARCHI TRATTATI	> 280
-----------------	-------

RICAMBISTI PARTNER A PROGETTO

> 247 AD PARTNER + G STORE

OFFICINE AFFILIATE

> 956 OFFICINE AD SERVICE + G SERVICE