



VBD PARTS: il futuro della distribuzione

In poco meno di un anno - a luglio ci sarà la festa nella sede di Berlingo (BS) - VBD Parts sta "trasformando" i paradigmi della vendita dei ricambi auto. Vediamo di cosa si tratta direttamente dalle parole dei manager

a cura
della Redazione

Quali sono le novità nella distribuzione che ci dobbiamo aspettare nei prossimi anni? Qualche idea ce la potrebbe fornire VBD Parts che, in questo primo anno di attività, ha avuto una crescita esponenziale in termini di fatturato, qualità del servizio e offerta di gamma. Il merito? Sicuramente dei manager dell'azienda che trovano - in Francesco Marangio - il suo responsabile con anni di esperienza alle spalle nel settore della vendita. Inaugurato nell'estate del 2023, questo HUB Distributivo situato strategicamente a Berlingo (BS), si è imposto come punto di riferimento per officine auto e carrozzerie, dando concretezza a

un piano di sviluppo basato su cinque "pilastri" fondamentali: prodotti, servizi, innovazione, formazione e qualità.

LA PAROLA AI MANAGER

Per capire meglio queste "nuove" attività abbiamo raccolto qualche indicazione dai manager dell'azienda. "Il nostro obiettivo è diventare un partner strategico per le officine offrendo non solo ricambi ma anche strumenti concreti per ottimizzare le attività quotidiane. Per questo tra i servizi offriamo ad esempio la possibilità di fare ordini H24 attraverso l'e-commerce e corsi di formazione", afferma

Francesco Marangio, Managing Director VBD Parts. "Siamo orgogliosi di essere i primi nel settore automotive in Italia ad aver introdotto il concetto di Locker Room, una stanza attrezzata e sicura che consente alle officine di ritirare i propri ordini da noi in autonomia, anche di notte e nei weekend."

Al centro della filosofia di VBD Parts c'è il cliente. L'azienda pone come priorità la soddisfazione delle esigenze delle officine auto e delle carrozzerie, offrendo un'ampia gamma di prodotti e servizi studiati per semplificare il loro lavoro e aumentare la competitività.

"Ascoltiamo attentamente le esigenze dei nostri clienti e sviluppiamo soluzioni personalizzate per aiutarli a raggiungere i loro obiettivi", spiega Matteo Paselli, Direttore Commerciale VBD Parts. "Abbiamo oltre 30.000 referenze a magazzino, ma siamo costantemente alla ricerca di nuovi prodotti che offrono un valore aggiunto alle nostre officine clienti. Da queste considerazioni è nata l'idea di lanciare i prodotti a marchio VBD Parts, una linea con il comune denominatore della qualità selezionata e della pronta disponibilità a magazzino".

La linea comprende attualmente:

- Prodotti chimici professionali: sviluppati in collaborazione con Gen-Art, per la pulizia e la manutenzione dei gruppi freni, nanotecnologia per lo sblocco degli iniettori, soluzioni per la lubrificazione e la protezione di vari componenti.



logia per lo sblocco degli iniettori, soluzioni per la lubrificazione e la protezione di vari componenti.

- Batterie VBD Parts: sviluppate in collaborazione con Vipiemme, offrono una copertura completa per le esigenze energetiche di automobili, camion e altri veicoli, garantendo elevata qualità e velocità di consegna.
- AdBlue® VBD Parts: prodotto in collaborazione con Resnova, distributore ufficiale di AdBlue® in Italia dal 2004, assicura il rispetto delle normative ambientali e soddisfa le esigenze di veicoli commerciali e mezzi agricoli.

« VBD PARTS OFFRE UN SERVIZIO NO STOP: PARTENDO DALLA LOCKER ROOM, UNA STANZA ATTREZZATA E SICURA CHE CONSENTE ALLE OFFICINE DI RITIRARE I PROPRI ORDINI DA NOI IN AUTONOMIA, ANCHE DI NOTTE E NEI WEEKEND »»



«ABBIAMO OLTRE 30.000 REFERENZE A MAGAZZINO, MA SIAMO COSTANTEMENTE ALLA RICERCA DI NUOVI PRODOTTI CHE OFFRONO UN VALORE AGGIUNTO ALLE NOSTRE OFFICINE CLIENTI»»



- Disinfettanti VBD Parts: disponibili in due versioni, DISINFECTANT Aid e DISINFECTANT Active Foam, anche nel kit combinato, per realizzare trattamenti di disinfezione completi e professionali.

Ma la crescita non si ferma qui: "Il nostro prossimo passo sarà la gestione dei ricambi aftermarket (IAM), con cui arriveremo a circa 50.000 referenze entro la fine del 2024 - prosegue Passelli - Inoltre intendiamo far crescere di pari passo con lo sviluppo del business anche la struttura organizzativa a supporto, che già oggi è composta da un team commerciale sul terreno di sette persone (area manager) e può contare su un contact center con altre cinque per la gestione rapida ed efficiente di ogni esigenza, anche le più urgenti".



La strategia di VBD Parts comprende anche notevoli investimenti infrastrutturali, che sottolineano l'impegno verso l'innovazione e l'efficienza.

Stefano Santella, Responsabile Logistica VBD Parts, sottolinea: "Abbiamo recentemente ampliato il nostro hub logistico aggiungendo 1.200 mq di spazio magazzino. Inoltre abbiamo installato due nuovi magazzini verticali MODULA, ognuno con 51 cassettoni e una capacità di stoccaggio di 500Kg ciascuno. Questi investimenti ci permettono di preparare e consegnare gli ordini con una rapidità senza precedenti, consolidando la nostra posizione di leader nel settore".

L'azienda prevede ulteriori investimenti in tecnologia e infrastrutture nei prossimi mesi del 2024, per mantenere il passo con le esigenze sempre più specifiche del mercato automobilistico e superare le aspettative dei clienti.

"Il nostro approccio non si limita alla distribuzione di ricambi", conclude Marangio. "Ci consideriamo un vero e proprio partner strategico per le officine, offrendo soluzioni integrate che semplificano la gestione quotidiana e aumentano la competitività sul mercato."

Non rimane che seguire con attenzione le tante novità in vista per la seconda metà del 2024, anche attraverso i canali social ufficiali VBD Parts e il blog disponibile all'indirizzo vbdparts.it.