

VBD PARTS: DISTRIBUZIONE INTEGRATA RICAMBI OE STELLANTIS E AFTERMARKET

UNA VIVACE REALTÀ EMERGENTE STA CATALIZZANDO L'ATTENZIONE DEL SETTORE GRAZIE A UN MODELLO COMMERCIALE CHE UNISCE RICAMBI ORIGINALI ED EQUIVALENTI, APRENDO NUOVE STRADE NELLA DISTRIBUZIONE AFTERMARKET IN ITALIA.

Nata nel 2023 come Distrigo HUB alle porte di Brescia, VBD Parts è stata rapidissima ad affermarsi come nuovo punto di riferimento nella distribuzione di ricambi per auto e veicoli commerciali. Vediamo quali sono le strategie che hanno portato a questo risultato di successo.

UN MODELLO INNOVATIVO TRA OE E IAM

A distinguerla è un modello innovativo, che ha affiancato alla distribuzione dei ricambi originali Stellantis - con oltre 40.000 referenze OE - altre due componenti strategiche: il Private Label e una proposta aftermarket indipendente (IAM) in costante espansione. Due direzioni complementari che rispondono a uno stesso obiettivo: offrire a officine e carrozzerie un assortimento variegato ed equilibrato per qualità e convenienza, affiancandolo a un servizio che semplifica la gestione quotidiana delle attività di manutenzione.

Con il Private Label, VBD Parts propone una linea sviluppata in collaborazione con pro-

duttori selezionati per coprire le esigenze più comuni delle officine e degli automobilisti. Ne fanno parte AdBlue BASF, batterie, lubrificanti e disinfettanti, tutti caratterizzati da standard qualitativi elevati e disponibilità costante a magazzino.

Ancora più articolata è l'offerta aftermarket indipendente, con l'accesso a tutto il portafoglio completo dei prodotti IAM tramite accordi con i principali distributori nazionali.

Esiste poi una relazione diretta con alcuni componentisti di fama internazionale. Il progetto è nato con Prasco, specialista in componenti di carrozzeria come paraurti e specchi retrovisori, e si è rapidamente esteso ad altri settori chiave della manutenzione grazie all'ingresso di Champion (accensione





e filtri), WAI (componentistica elettrica), Jurid (frenante), e Herth+Buss, noto per la profondità e varietà del suo catalogo.

A questi si sono aggiunti nel 2025 nuovi marchi di peso: SNR, leader nei cuscinetti; Osram, riferimento per l'illuminazione; Meyle, con un innovativo kit completo per il tagliando del cambio automatico.

Il risultato è un portafoglio che copre praticamente ogni categoria merceologica rilevante, dalla carrozzeria alla meccanica, dall'elettrico ai consumabili.

I SERVIZI AL CLIENTE, DALL'E-COMMERCE ALLA LOGISTICA

A supporto di questa ampiezza di gamma, VBD Parts mette a disposizione una



piattaforma e-commerce sviluppata per offrire un'esperienza d'acquisto rapida ed efficiente, con disponibilità in tempo reale, listini aggiornati e funzioni avanzate di ricerca e gestione degli ordini e dei resi. Per valorizzare ulteriormente il canale IAM, VBD Parts ha introdotto un sistema di incentivazione dedicato, che attraverso il catalogo Scelta Vincente consente di accumulare vantaggi per ogni ordine.

L'efficienza è garantita anche sul piano logistico, con il magazzino centrale da 5.200 mq localizzato a Berlingo (BS), che assicura consegne rapide e puntuali, fino a tre cut off giornalieri, anche grazie a dotazioni tecnologiche di alto livello come i sei armadi verticali MODULA con puntamento laser.

"Un modello distributivo integrato, una gamma in continua espansione, una logistica efficiente e strumenti digitali evoluti: con questa formula abbiamo già ottenuto la fiducia di più di 1.500 clienti - afferma il direttore commerciale, Matteo Paselli - ma vogliamo continuare a crescere!".

Per i professionisti che vogliono ancora di più esiste anche un programma Premium - VBD Parts Top Network - che consente di accedere a sconti riservati, promozioni in anteprima, esperienze di valore e molti altri vantaggi. ■