



VBD Parts ridisegna il futuro della distribuzione ricambi

Un mix di tecnologia, assortimento e logistica avanzata rende l'azienda un partner strategico per le carrozzerie, semplificando la gestione quotidiana e riducendo i tempi di fermo



A CURA DELLA REDAZIONE

Nel settore della carrozzeria uno degli ostacoli principali è la frammentazione dell'offerta di ricambi. Identificare il componente corretto, soprattutto per

i modelli meno recenti, può diventare un'operazione dispendiosa, rallentata dalla dispersione dei fornitori e da un livello qualitativo non sempre uniforme. In un contesto in cui la rapidità di risposta al cliente è diventata un fattore competitivo imprescindibile, VBD Parts propone un modello capace di integrare assortimento, servizio e tecnologia digitale in un'unica piattaforma. Con sede alle porte di Brescia, in un punto logisticamente privilegiato per raggiungere con tempestività tutto il Nord Italia e, con poche ore in più, il resto del Paese, VBD Parts si è affermata come uno dei Distrito HUB più dinamici del panorama nazionale. La sua attività ha preso avvio nel 2023 con la distribuzione esclusiva dei ricambi originali Mopar per il gruppo Stellantis, ma fin dall'inizio la strategia aziendale ha puntato su un ampliamento

progressivo dell'offerta. L'obiettivo è stato chiaro: costruire un catalogo completo che potesse affiancare alla qualità certificata dell'OE una gamma aftermarket strutturata e una proposta a marchio proprio, così da garantire la massima flessibilità alle carrozzerie.

OE, Aftermarket e Private Label: tre anime per un'unica offerta

Il modello VBD Parts poggia oggi su tre pilastri. Al fianco dei ricambi originali Mopar, la società ha inserito nel proprio catalogo i componenti aftermarket, inaugurando la sezione con Prasco, realtà europea di riferimento con oltre 40.000 referenze e una copertura del parco circolante prossima al 95%. Questo significa che anche i modelli meno recenti possono essere riparati con soluzioni equivalenti all'originale e



a prezzi più competitivi. L'assortimento aftermarket si estende inoltre ad altri 40 marchi, disponibili sia tramite e-commerce che con il supporto diretto del team commerciale.

Accanto a OE e aftermarket, trova spazio la linea Private Label VBD Parts, frutto di partnership selezionate con fornitori qualificati. Qui la gamma non si limita ai ricambi, ma include prodotti chimici professionali e disinfettanti certificati PMC per la sanificazione degli abitacoli, rispondendo a esigenze operative quotidiane e offrendo un equilibrio mirato tra prestazioni e convenienza. La combinazione di queste tre anime rende l'azienda un interlocutore unico, capace di coprire l'intero spettro delle necessità di riparazione. A supporto della componente aftermarket, è stato introdotto anche il programma "Scelta Vincente", che incentiva gli ordini di questa categoria premiando la fedeltà delle officine.

Una piattaforma digitale al servizio delle carrozzerie

L'innovazione tecnologica rappresenta l'altro grande pilastro della strategia VBD Parts. La nuova piattaforma e-commerce, recentemente lanciata, è stata progettata per integrarsi in modo fluido con i processi di lavoro delle carrozzerie, riducendo al minimo le operazioni manuali e aumentando l'efficienza. Il cuore del sistema è la ricerca per



targa: inserendo la targa del veicolo, il portale restituisce in pochi istanti l'elenco dei componenti compatibili, con indicazioni chiare su disponibilità a magazzino e tempi di consegna.

L'interfaccia è stata sviluppata con attenzione all'usabilità, consentendo di consultare rapidamente comunicazioni aggiornate, monitorare lo stato degli

ordini, gestire preventivi e riprenderli in un secondo momento, accedere allo storico delle forniture e scaricare documentazione amministrativa sempre disponibile in formato digitale. Anche i resi sono stati semplificati, grazie a procedure online che riducono i tempi e restituiscono autonomia all'officina.

Logistica avanzata

Alla dimensione digitale si affianca un'infrastruttura logistica di alto livello. I magazzini verticali robotizzati permettono una gestione rapida e precisa degli ordini, con tre cutoff giornalieri e una capacità di evasione che raggiunge in media 1.500 righe d'ordine al giorno. Un'organizzazione che consente alle carrozzerie di ridurre i tempi morti, ottimizzare i costi e innalzare gli standard di servizio al cliente finale.

Con oltre 50.000 referenze a catalogo tra OE e aftermarket, integrate in un sistema digitale avanzato e supportate da una logistica efficiente, VBD Parts si propone come fornitore unico per le carrozzerie italiane: un partner capace di semplificare la vita agli operatori, garantendo tempi rapidi, disponibilità costante e un ventaglio di soluzioni che spaziano da quelle premium a quelle più competitive. ●

