

Per Ford i veicoli fermi in riparazione sono un problema, per questo lavorano all'insegna dell'Uptime, ovvero minimizzare il fermo anche attraverso la gestione del ricambio. Ne abbiamo parlato con Riccardo Magnani, Direttore PartsPlus Italia

Renato **Dainotto**

Cambio al vertice di PartsPlus Italia. Da alcuni mesi la direzione è affidata a Riccardo Magnani, uomo Ford da oltre 25 anni, che abbiamo intervistato. Un manager dinamico che ha ricoperto molti ruoli in seno all'azienda e che ha un'ampia conoscenza del mercato ma anche delle logiche che muovono il modello economico dell'automotive. Diretto, conciso e preciso. Le sue risposte sono sempre interessanti ed esemplificative. Un manager che sa cosa fare e come raggiungere i risultati. In poche parole con le idee molto chiare. Oggi, non è poco...

Cambio ai vertici in Italia. Un traguardo importante ma frutto di una lunga esperienza nel settore e in Ford?

<<Il recente riassetto organizzativo di Ford Italia riflette una visione di continuità e innovazione. Il passaggio di testimone tra Fabrizio Faltoni, ora in Ford Europa, e Marco Buraglio alla guida dell'azienda, segna una fase di forte focalizzazione sul business. Nel mio caso, ho lasciato la Direzione del Reparto Flotte&Remarketing per prendere la responsabilità del PartsPlus Italia e iniziare una nuova sfida, guidando quella che considero "un'azienda nell'azienda". Durante i miei 25 anni in Ford, ho ricoperto numerosi ruoli con crescenti responsabilità, sia in Italia sia all'estero, nei Reparti Sales, Marketing, Ford Credit, Post Vendita e Customer Experience. Conoscere ogni ingranaggio della macchina Ford è fondamentale per guidare una divisione che deve essere agile come una start-up ma solida come una multinazionale>>.

La sua conoscenza a 360° del mondo automotive e di Ford è un valore aggiunto nella sua posizione?

<<Direi proprio di sì. In un mercato complesso come quello odierno, non basta conoscere il prodotto; bisogna comprendere le dinamiche finanziarie, le aspettative dei clienti e le necessità operative della rete. La mia esperienza interfunzionale mi permette di dialogare sia con i vertici europei che con i responsabili dei nostri centri sul territorio. Oggi guido un team esteso di circa 300 persone: avere una visione d'insieme significa saper prevedere come una decisione presa nel marketing possa impattare sulla logistica o sulla

redditività di un centro PartsPlus, garantendo sempre una crescita sostenibile e orientata alla soddisfazione dei nostri clienti>>.

Ricambi e riparazioni: spesso sono causa di colli di bottiglia presso i riparatori. Voi avete tempistiche corte?

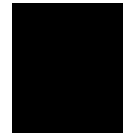
<<La filosofia di base di Ford si riassume in una sola parola: "Uptime". Tutto quello che facciamo è orientato a massimizzare il tempo in cui il veicolo è operativo. Questo è particolarmente importante soprattutto nel comparto dei Veicoli Commerciali e delle Flotte. I nostri livelli di servizio sono estremamente elevati e sono una delle spiegazioni del successo di PartsPlus in Italia. Abbiamo una disponibilità di ricambi ben superiore al 90% in Italia, con tempi ridotti di approvvigionamento anche dei ricambi che provengono dall'Europa. Questo si concretizza in consegne veloci e anche multiple nel corso della singola giornata, per aiutare il riparatore a completare il lavoro nel minor tempo possibile>>.

Ford ha sempre avuto una politica di contenimento costi e facilità riparazione (teste complete, kit distribuzione cinghia a bagno olio...) proseguite in questa direzione?

<<Assolutamente sì. Oltre a ciò, offriamo diverse linee di prodotto per venire incontro alle diverse esigenze dei Clienti. Ai ricambi originali Ford, infatti, associamo una linea Ford Motorcraft per i veicoli più anziani e, infine, una linea Motorcraft dedicata al Multi Make. Questa strategia ci permette di offrire standard quali



Un centro PartsPlus



tativi elevatissimi a prezzi estremamente competitivi, permettendo al riparatore di restare profittevole senza scendere a compromessi sulla sicurezza>>.

Il parco auto invecchia e va riparato. Ma il costo del ricambio rischia di incidere troppo. Avete politiche di contenimento costi?

<<Negli ultimi anni, il mercato dei ricambi ha subito una trasformazione radicale, in linea con l'evoluzione delle abitudini dei consumatori. Oggi il cliente non si rivolge più esclusivamente alla rete ufficiale. Nei primi anni di vita del veicolo si affida alla rete primaria, ma successivamente si orienta verso i riparatori indipendenti. Per quanto riguarda specificamente il business delle Carrozzerie, abbiamo introdotto a inizio anno un'importante novità, ovvero una riduzione fino al 25% sui prezzi di listino dei principali componenti di carrozzeria dedicati ai prodotti Ford di qualche anno fa, ad esempio Fiesta / B-Max / Focus / C-Max / Kuga / Mondeo - e molti altri modelli - prodotti negli anni che vanno dal 1992 al 2019>>.

Auto over 10 anni: copertura ricambi carrozzeria e meccanica?

<<L'Italia ha uno dei parchi circolanti più anziani d'Europa, soprattutto nel settore dei veicoli commerciali. Ignorare questa fascia di mercato sarebbe un errore.

Per questo motivo, continuiamo a investire sulla linea Ford Motorcraft. Non si tratta di ricambi solo "accessibili", ma di componenti progettati specificamente per veicoli con un'età avanzata, dove il valore residuo del mezzo richiede un costo di manutenzione proporzionato. Garantiamo così che anche un veicolo con oltre 10 anni possa continuare a montare ricambi approvati da Ford, sicuri e garantiti, a un prezzo competitivo>>.

Al lancio il modello PartsPlus ha incuriosito ma anche fatto discutere gli autoriparatori. Proviamo a fare un bilancio?

<<Il PartsPlus Italia ha recentemente compiuto 3 anni. Si tratta di un modello nuovo nel panorama della distribuzione ricambi e sta dimostrando, grazie alle crescite a doppia cifra anno dopo anno, che il mercato aveva bisogno di un'organizzazione che mettesse il cliente al centro. Coinvolgiamo circa 300 persone, di cui 260 impegnate direttamente sul territorio con 21 Centri distribuiti nei principali capoluoghi di regione. Abbiamo stretto una solida partnership con AsConAuto, che ci permette di gestire con efficienza ogni fase della logistica. La nostra forza è nella tempestività del servizio. Siamo stati i primi in Italia ad adottare un modello di agenzia per la distribuzione diretta dei ricambi e i nostri Centri operano tutti seguendo gli stessi processi, per garantire uno standard qualitativo uniforme a tutti i clienti. Non siamo solo un distributore, ma un partner tecnico>>.

Avete delle novità in arrivo?

<<La principale novità per il 2026 è la migrazione del brand Omnicaft in Motorcraft. Questo passaggio ci permetterà di rilanciare in Italia un marchio storico e apprezzato nel mondo dei ricambi e di espandere le applicazioni disponibili a molti altri veicoli, con particolare focus sui Veicoli Commerciali. Ma la vera rivoluzione sarà digitale: nella seconda metà dell'anno lanceremo il nuovo portale B2B del PartsPlus. Non sarà un semplice e-commerce, ma uno strumento di lavoro completo che integrerà catalogo ricambi, dati tecnici e gestione degli ordini. I carrozzieri potranno fare preventivi precisi ai loro clienti, consultare schemi tecnici e ordinare con un click, tutto da un'unica piattaforma pensata per velocizzare drasticamente la quotidianità operativa>>.



Foto di Gruppo per gli uomini PartsPlus