



## PERCHÉ ORIGINALI

Sul valore aggiunto dei Ricambi Originali e sul rapporto con gli indipendenti si sono soffermate quattro Case costruttrici che hanno creduto nel progetto AsConAuto. **Massimiliano Corbetta**, Sales Director Volkswagen Group Italia ha ricordato che un ottimo punto di partenza per diffondere gli originali è un magazzino efficiente: "Noi a disposizione degli operatori indipendenti, sui quali investiamo molto, mettiamo un portale che fornisce informazioni tecniche per le riparazioni. A proposito dei ricambi proponiamo 3 linee: originali, 4+, di rotazione, ma i nostri clienti sono più orientati sui primi. Per gli ordini le officine utilizzano ARIA o telefono/WhatsApp". Riveste un ruolo importante la rete dei riparatori indipendenti anche per **Gianluca dell'Anna**, Service Business and Logistic Manager di Volvo Car Italia: "Noi serviamo gli indipendenti attraverso la rete AsConAuto. Riparare utilizzando ricambi originali è fondamentale: garantiscono sicurezza e mantengono inalterate le performance delle vetture negli anni. Lavorare bene con gli indipendenti è fondamentale perché quando decade il legame con la rete ufficiale gli indipendenti devono raccogliercene il testimone".

**Alessio Franco**, Parts+ Director di Ford Italia al pubblico di Service Day ha raccontato l'esperienza di Ford Plus nella Penisola: "Abbiamo lanciato 22 centri Parts Plus che sono altrettanti concessionari AsConAuto. Si tratta di 22 agenti che compongono un'unica infrastruttura governata direttamente da Ford, primo marchio in Italia a creare il modello di agenzia nel campo dei ricambi, un gruppo di lavoro di 300 persone. Il programma Parts Plus ci consente di dare dignità al mondo dei ricambi, di proteggere la rete primaria e supportare gli indipendenti con i quali è necessario condividere le modalità di riparazione". Il dealer resta al centro della strategia di Renault Italia alla quale ha dato voce **Daniele Pastore**, National Sales Manager: "Per noi il cliente è servito meglio dal concessionario che deve essere eccellente. Abbiamo alzato il livello, anche nell'ambito del post-vendita. Oggi lavoriamo su uno schema distributivo d'eccellenza dei Ricambi Originali che rimangono il punto di riferimento del mercato. Abbiamo un nuovo sistema gestionale per ridurre lo stock e aumentare l'ampiezza. Gli operatori indipendenti per la Losanga non sono concorrenti ma partner".

