



PartsPlus Italia: crescita, ricambi e digitalizzazione nella strategia di Riccardo Magnani



Il mercato aftermarket automotive sta attraversando una fase di profonda trasformazione. L'invecchiamento del parco circolante, la crescente complessità dei veicoli e la necessità di ridurre i tempi di fermo impongono nuovi modelli distributivi e logistici. In questo scenario si inserisce PartsPlus Italia, la divisione Ford dedicata alla distribuzione ricambi, oggi guidata da Riccardo Magnani, manager con oltre venticinque anni di esperienza all'interno del gruppo Ford.

Dopo aver ricoperto ruoli strategici nelle aree Sales, Marketing, Ford Credit, Post Vendita e Customer Experience, Magnani assume la responsabilità di una struttura che lui stesso definisce "un'azienda nell'azienda", con l'obiettivo di consolidarne la crescita e accelerarne l'evoluzione digitale.

Il recente riassetto organizzativo di Ford Italia ha portato Riccardo Magnani alla guida di PartsPlus Italia.

Una scelta che punta sulla continuità manageriale e sulla conoscenza approfondita delle dinamiche del settore automotive.

Una visione completa dell'automotive L'esperienza maturata in diverse aree aziendali rappresenta oggi uno dei principali punti di forza del manager.

La conoscenza trasversale di:

vendite; marketing; finanziamenti; post vendita; customer experience; consente di comprendere come ogni decisione influenzi l'intera filiera, dalla logistica alla redditività dei centri distributivi.



Una visione particolarmente importante in un mercato caratterizzato da margini sempre più ridotti e da aspettative crescenti da parte dei clienti.

Se esiste una parola che sintetizza la strategia Ford nel settore ricambi è “Uptime”.

L'obiettivo è semplice: mantenere il veicolo operativo il più a lungo possibile riducendo al minimo i tempi di fermo.

Disponibilità ricambi oltre il 90% Per raggiungere questo risultato PartsPlus ha sviluppato una struttura logistica orientata alla rapidità.

Secondo Magnani, la disponibilità dei ricambi in Italia supera il 90%, mentre i componenti provenienti dai magazzini europei vengono approvvigionati in tempi estremamente contenuti.

I vantaggi per carrozzieri e riparatori sono evidenti:

consegne rapide; consegne multiple nella stessa giornata; minori tempi di attesa; riduzione dei veicoli fermi; maggiore produttività dell'officina.

Un aspetto particolarmente importante nel settore dei veicoli commerciali e delle flotte.

L'evoluzione del mercato aftermarket ha modificato profondamente il comportamento dei clienti.

Se nei primi anni di vita del veicolo la manutenzione viene spesso affidata alla rete ufficiale, successivamente molti automobilisti scelgono riparatori indipendenti.

Per rispondere a queste esigenze Ford ha sviluppato una strategia articolata su più linee prodotto.

Ricambi Originali Ford Destinati ai veicoli più recenti e alle riparazioni che richiedono il massimo livello di conformità.

Ford Motorcraft Pensata per i veicoli più anziani, garantisce qualità Ford a costi più contenuti.

Motorcraft Multi Make Dedicata ai riparatori che operano su più marchi e che necessitano di una gamma competitiva e affidabile.

L'obiettivo è offrire una soluzione economicamente sostenibile senza compromettere sicurezza e qualità.

L'Italia possiede uno dei parchi circolanti più vecchi d'Europa.

Questo fenomeno coinvolge in modo particolare:

vetture private; veicoli commerciali; flotte operative.

Per agevolare la riparazione dei veicoli più datati, Ford ha introdotto una politica di riduzione dei prezzi che interessa numerosi modelli storici.



La riduzione può arrivare fino al 25% per molti componenti di carrozzeria relativi a veicoli prodotti tra il 1992 e il 2019.

Tra i modelli coinvolti figurano:

Fiesta;

B-Max;

Focus;

C-Max;

Kuga;

Mondeo.

Una strategia che punta a mantenere economicamente sostenibili le riparazioni anche su veicoli con un valore residuo contenuto.

Secondo Magnani sarebbe un errore ignorare il segmento dei veicoli più anziani.

Per questo Ford continua a investire nello sviluppo della linea Motorcraft.

Qualità Ford a costi sostenibili I ricambi Motorcraft non sono semplicemente una soluzione economica.

Sono componenti sviluppati specificamente per rispondere alle esigenze di veicoli con elevata anzianità di servizio.

I vantaggi includono:

approvazione Ford; garanzia ufficiale; sicurezza certificata; prezzi più accessibili.

Un elemento particolarmente importante per i professionisti che gestiscono flotte e veicoli commerciali.

Quando il progetto PartsPlus è stato lanciato, il modello distributivo ha suscitato curiosità ma anche interrogativi nel settore.

Oggi, a tre anni dall'avvio, i risultati sembrano confermare la validità dell'iniziativa.

Una rete da 300 persone La struttura oggi coinvolge:

circa 300 collaboratori;

260 persone operative sul territorio;

21 centri distribuiti nei principali capoluoghi di regione.



Fondamentale anche la collaborazione con

AsConAuto, partner strategico nella gestione della logistica.

Un modello orientato al cliente Secondo Magnani, il successo di PartsPlus deriva dalla capacità di mettere il cliente al centro.

Gli elementi distintivi sono:

standard operativi uniformi; velocità di consegna; supporto tecnico; copertura nazionale; processi condivisi.

L'obiettivo non è essere semplicemente un distributore di ricambi, ma un partner operativo per carrozzerie e officine.

Tra le novità più importanti annunciate da Magnani c'è il lancio del nuovo portale digitale PartsPlus.

Una piattaforma progettata per semplificare il lavoro quotidiano di riparatori e carrozzieri.

Un portale B2B evoluto Il nuovo sistema integrerà:

catalogo ricambi; gestione ordini; dati tecnici; documentazione; preventivazione.

L'obiettivo è ridurre tempi operativi e migliorare la precisione delle attività quotidiane.

Da Omnicraft a Motorcraft Nel 2026 è inoltre prevista la migrazione del marchio Omnicraft verso Motorcraft.

Questa operazione consentirà:

ampliamento delle applicazioni; maggiore riconoscibilità del brand; rafforzamento dell'offerta Multi Make; particolare attenzione ai veicoli commerciali.

Una scelta che punta a consolidare ulteriormente la presenza di Ford nel mercato aftermarket indipendente.

Il futuro di PartsPlus La strategia delineata da Riccardo Magnani si basa su tre pilastri fondamentali:

disponibilità dei ricambi; competitività economica; digitalizzazione dei processi.

In un settore dove velocità e qualità del servizio fanno sempre più la differenza, PartsPlus punta a rafforzare il proprio ruolo di partner tecnico e logistico per carrozzerie, officine e riparatori indipendenti.

Perché è importante L'età media del parco circolante continua a crescere e la disponibilità dei ricambi diventa sempre più determinante per la redditività delle officine.

Modelli distributivi come PartsPlus consentono di:

PUBBLICAZIONE: carrozzeria.it

PAESE: ITA

TIPOLOGIA: Web

AVE: €6.34

REACH: 437

CATEGORIA DEL SITO WEB: Vehicles/Vehicles

VISITE MENSILI: 13286.86

AUTORE:

URL: www.carrozzeria.it



> [Versione Online](#)

> 18 giugno 2026 alle ore 5:42

ridurre i tempi di fermo veicolo; migliorare la disponibilità dei componenti; contenere i costi di riparazione; supportare il mercato indipendente;