



CAVITRUCK
*C.T. Transport,
Renault Trucks
è l'unica scelta*

Campanella da pag. 40 →



IDEAL CAR
*Fratelli Luciano,
i cereali viaggiano
con Volvo Trucks*

Pavesi a pag. 26 →

ESGRENT
**NOLEGGIO FULL SERVICE
VEICOLI INDUSTRIALI**

la **ROTTA** dei **TRASPORTI**

Anno 1 - N. 4 - Maggio 2023

IL MAGAZINE DEI TRASPORTI E DELLA LOGISTICA

Media Pubblica S.r.l. - € 5,00

▶ **OLTRE IL RENT UN MONDO DI SERVIZI, DALLE CARTE AL RIFORNIMENTO**

Campanella da pag. 16 →



Stretto l'accordo **ESG Rent-Q8**

Si apre la nuova era del noleggio

La partnership tra la società
del tandem Ferretti-Pelliccioli
e il colosso petrolifero segna
una pietra miliare e inizia con
il sostegno del numero uno in
Europa di Kuwait Petroleum.

▶ **NEWS DALLE CONCESSIONARIE SOCOM NUOVA, INDUSTRIAL CARS E SAICAR**

Veneto, Campania, Puglia: Iveco sempre campione

GRUPPO MANDILE



Campanella da pag. 22 →

GRUPPO CODOGNOTTO



Basilico da pag. 44 →

PUGLIA TERMICA



Pavesi a pag. 38 →

EUROMASTER-MICHELIN

IL TANDEM CHE AFFIANCA NELLE SCELTE SOSTENIBILI

Cosa significa realizzare un pneumatico sostenibile nel trasporto? E cosa significa gestire un veicolo o una flotta in maniera sostenibile? Lo abbiamo chiesto a due professionisti del settore: Arianna Bianchi, Direttrice Marketing BtoB Michelin Italia, e Maurizio Bramezza, Direttore Marketing Euromaster Italia. Nelle loro parole le soluzioni targate Michelin e Euromaster alle misure, sempre più restrittive, di riduzione delle emissioni imposte alle aziende di trasporto.

Basilico da pag. 46 →



DAF OVIP

HA SEDE A PIACENZA L'AZIENDA COL SORRISO



In un periodo storico tutt'altro che facile OVIP, dealer DAF per Piacenza, Lodi, Pavia e Alessandria, macina numeri record. Dopo aver chiuso due anni con performance più che doppie rispetto al target di Casa Madre, il 2023 conferma il trend positivo. "A febbraio abbiamo già raggiunto il target e DAF ha riconosciuto il nostro lavoro assegnandoci anche il territorio di Cremona per vendite e ricambi", afferma Adriano Sirica (nella foto).

Campanella a pag. 28 →



**In allegato l'inserto
ULTIMO MIGLIO**

TOSCANDIA

Una squadra di undici aziende opinion leader di Tempo Zero

Sono 11 i primi nomi di aziende aderenti (o in fase di adesione) al progetto Tempo Zero, avviato l'anno scorso su input dell'Amministratore delegato della Concessionaria Toscandia, Giuseppe Barelli, che ha lasciato ampia autonomia operativa al team guidato da Francesco Garuglieri.



Campanella da pag. 30 →

TABARRINI



Tabarrini Rimorchi Srl Via Mezzacampagna, 24/A - 27, 37061 - Verona (VR)
Tel. +39 045 541156 - info@tabarrini.it - www.tabarrini.it

UNA GAMMA COMPLETA AL TUO SERVIZIO



**SOSTENIBILITÀ, COMFORT E SICUREZZA.
ANCHE IN VERSIONE 100% ELETTRICA.**

Una gamma completa di veicoli per rispondere ad ogni esigenza.
Soluzioni su misura e un'offerta di servizi dedicati.
Per maggiori informazioni la nostra Rete è a tua disposizione.
Vieni a trovarci nella Concessionaria Renault Trucks più vicina.

renewalt-trucks.it



**RENAULT
TRUCKS**

RINNOVO PARCO

Stanziati 25 milioni di euro

Il Ministro dei Trasporti Matteo Salvini ha firmato il decreto che stanziava 25 milioni di euro per incentivare l'acquisto da parte delle imprese di autotrasporto di mezzi ecologici e tecnologicamente avanzati così da

rinnovare il parco veicoli. La ripartizione prevede: 2,5 milioni per l'acquisto di automezzi ecologici nuovi con massa complessiva a pieno carico pari o superiore a 3,5 t; 15 milioni per la rottamazione (con contestuale acquisizione); 7,5 milioni per acquisizione di rimorchi o semirimorchi per trasporto combinato ferroviario o dotati di ganci nave per il trasporto combinato marittimo.

MERCATO TRUCK

Pesanti in corsa

Il Centro Studi e Statistiche Unrae – sulla base dei dati di immatricolazione forniti dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti – ha effettuato una stima del mercato dei veicoli industriali per il mese di marzo 2023 in confronto allo stesso mese del 2022. Si conferma anche a marzo la crescita, con 2.632 unità immatricolate contro le 2.344 del 2022 (+12,3%). Il volume di immatricolazioni dei primi tre mesi dell'anno chiude a +10,6% (7.377 unità verso 6.669). Il buon risultato è trainato dalla fascia di veicoli pesanti di massa uguale o superiore a 16 t, che segnano in marzo il +15,9% rispetto allo scorso anno. Chiudono, invece, in negativo i mezzi leggeri da 3,51 a 6 t (-26,2%) e medio-leggeri da 6,01 a 15,99 t, a -4,8%. "Anche a marzo il mercato si mostra positivo, confermando un trend già in atto da agosto 2022 – commenta Paolo A. Starace, Presidente Sezione Veicoli Industriali di Unrae - Ancora una volta il segmento dei veicoli pesanti, che ha fatto registrare un +13,6% sul primo trimestre dell'anno, traina la crescita. Soffrono ancora le alimentazioni a LNG, mentre si registrano i primi segnali di interesse verso i veicoli industriali elettrici a zero emissioni". "Sebbene l'assenza di contributi pubblici non abbia fermato la crescita del mercato, preoccupa l'anzianità del parco circolante che non accenna a diminuire, come confermano gli ultimi dati dell'Osservatorio Unrae, che mostrano un'età media di 14,3 anni. A questo proposito, è auspicabile un intervento tanto deciso quanto risolutivo da parte delle istituzioni, senza il quale dovremo rassegnarci all'idea che sulle nostre strade circolino veicoli inquinanti e con bassi standard di sicurezza rispetto agli attuali mezzi in produzione".

Trentasei mesi e due fasi per il grande progetto

PROTOCOLLO D'INTESA PER L'HUB INTERMODALE DI ALESSANDRIA

Entro dicembre 2023 la consegna del Progetto di Fattibilità Tecnico Economica del terminal, entro fine 2024 la definizione del masterplan del polo di interscambio.



È stato firmato il Protocollo per lo sviluppo del masterplan dell'hub intermodale di Alessandria e del Progetto di Fattibilità Tecnica ed Economica del nuovo terminal, che prevede lo sviluppo e la valorizzazione delle aree comprese nello scalo di Alessandria Smistamento. Il protocollo, della durata di 36 mesi, è costituito da due fasi: la prima si concluderà a dicembre 2023

con la consegna da parte di Rete Ferroviaria Italiana del Progetto di Fattibilità Tecnico Economica del nuovo terminal, per definire costi e tempi dei futuri interventi, in coerenza con lo sviluppo dei traffici conseguenti la realizzazione del Terzo Valico dei Giovi. Successivamente, entro dicembre 2024, sarà definito il masterplan per la realizzazione di un polo di interscambio modale efficace, conveniente e di

qualità, capace di gestire in forma coordinata e integrata i flussi delle diverse modalità di trasporto. Lo studio mira a individuare soluzioni efficaci per il potenziamento del traffico merci nei porti di Savona e Genova, oltre che a rigenerare le aree circostanti con spiccate potenzialità di sviluppo urbanistico e intermodale. Sono stati inoltre stanziati 15 milioni di euro nell'ambito del Protocollo del 2016 per la realizzazione del "Progetto Condiviso" di sviluppo del territorio piemontese: misure che andranno ai sindaci degli 11 comuni piemontesi interessati dalla realizzazione della nuova linea AV/AC "Terzo Valico dei Giovi" (Alta Velocità/Alta Capacità) a favore di progetti di sviluppo per la collettività locale.

TRASPORTO MERCI

In vigore l'Accordo Italia-Regno Unito per la conversione delle patenti

Dallo scorso 30 marzo è in vigore l'Accordo tra Italia e Regno Unito per il reciproco riconoscimento e la conversione delle patenti di guida. I cittadini italiani e britannici potranno convertire le loro patenti di guida nel Paese di residenza senza dover affrontare lunghe e complicate procedure. Secondo quanto comunicato dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, le patenti di guida riconosciute dal nuovo accordo includono



anche quelle professionali per il trasporto di merci (C1, C, C1E, CE). Inoltre, le patenti di guida italiane ottenute per conversione avranno il codice nazionale 110. Bisogna tuttavia tener conto che il processo di conversione presenta alcune peculiarità a causa della Brexit. In particolare, i titolari di patenti britanniche possono convertirle solo se sono residenti in Italia da meno di sei anni al momento della presentazione dell'istanza di conversione. Questa disposizione non si applica ai titolari di patente britannica che hanno acquisito la residenza in Italia entro il 31 dicembre 2020. Inoltre, le patenti di guida da riconoscere ai fini della conversione devono essere win corso di validità, ma possono essere accettate anche richieste di conversione di patenti di guida britanniche scadute da non oltre cinque anni al momento della presentazione della richiesta.

editoriale

SE LE AUTOSTRADE DEL MARE PRENDONO IL LARGO...

di Fabio Basilico

Che l'intermodalità sia un decisivo e strategico fattore di sviluppo ed efficientamento dei trasporti e della logistica è un fatto risaputo. In un Paese come il nostro, che ha la conformazione di una striscia di terra circondata per tre quarti dal mare, quando si parla di intermodalità, ovvero della proficua combinazione di diverse modalità di trasporto – strada, ferrovia, mare e aereo – è impossibile non fare riferimento al Mar Mediterraneo, al centro dei traffici continentali ed extra-continentali. Quale alternativa praticabile al congestionato trasporto su strada, le cosiddette autostrade del mare rappresentano un evidente sviluppo nelle politiche dei trasporti dell'Unione europea, che punta proprio sull'importanza del trasporto merci via mare. Lo scopo principale delle autostrade del mare è migliorare le comunicazioni con regioni periferiche del continente europeo e rafforzare le reti fra Paesi candidati dell'Unione e quelli già membri effettivi. Questa tipologia di trasporto, oltre a ridurre il traffico su strade e autostrade, permette di diminuire sensibilmente l'inquinamento atmosferico e soprattutto di realizzare un risparmio economico nel trasporto delle merci. Importante è anche in molti casi il risparmio che si ottiene in termini di tempi di viaggio, grazie alle sempre più moderne flotte di navi Ro-Ro con una maggiore velocità di navigazione. Durante LetExpo 2023, Guido Grimaldi, nella veste di Corporate Short Sea Shipping Commercial Director Grimaldi Group, ha parlato dei ritardi accumulati nel settore e della speranza che possano essere colmati in tempi brevi: "Dobbiamo



Immagine: Vectorjuice - Freepik.com

essere realisti – ha dichiarato Grimaldi – si è investito pochissimo nei governi precedenti in infrastrutture e porti, c'è gente che si è permessa di dire che bisogna investire di più in altro. Abbiamo fatto miracoli negli ultimi anni per fare decollare le autostrade del mare, sottraendo quasi 2 milioni di camion dalle strade, lavorando in condizioni folli. È stato fatto molto poco e oggi abbiamo un ritardo lancinante, problematiche con i nostri operatori logistici straordinarie, colli di bottiglia: si deve sbarcare il camion e portarlo in zone interportuali con tutte le relative rotture di carico, tutti extracosti straordinari. Le autostrade del mare hanno fatto un lavoro straordinario negli ultimi anni, se si pensa ai danni di incidentalità e alle altre esternalità che valgono 2 miliardi di euro. Siamo sulla rotta giusta: questo Paese ha una conformazione geografica per cui le autostrade del mare devono fare la differenza". Sulla stessa lunghezza d'onda Domenico De Rosa, Amministratore delegato del Gruppo SMET, azienda pioniera nell'intermodalità: "Il mare è un'incredibile risorsa e di importanza nevralgica per il nostro Paese che ha una posizione geografica che il mondo ci invidia. Oggi le autostrade del mare rappresentano una consolidata realtà a tutto vantaggio del trasporto sostenibile e l'unica vera occasione per una transizione energetica, che può essere realizzata nell'immediato anche grazie al fatto che, tecnicamente, le vie del mare sono infinite se ci sono porti che riescono ad accogliere le navi, alleggerendo la fragile rete infrastrutturale del nostro Paese, interessata di continuo da lavori".



**GRUPPO FS -
POLO LOGISTICA****Al via la
sperimentazione
del servizio
intermodale
internazionale**

Da metà marzo Germania, Romania, Italia e Austria sono uniti grazie a un nuovo traffico intermodale via treno che, tramite una linea di servizi ferroviari triangolare, intercetta le esigenze di alcuni grandi clienti italiani e rumeni. Il servizio è realizzato da Polo Logistica (Gruppo FS Italiane), con la sua partecipata TX Logistik AG, specializzata nei traffici intermodali in Europa. L'offerta della società ferroviaria tedesca, con sede a Trosdorf, all'inizio collegava i 4 Paesi con un treno alla settimana; l'offerta è stata ora raddoppiata. Rispetto



ai normali viaggi di andata e ritorno con collegamenti tra due destinazioni, il concetto triangolare creato dal Gruppo FS con TX Logistik, progettato per due grandi aziende di spedizione rumene e un vettore italiano, ha notevoli vantaggi per rendere appetibile il trasporto delle merci su ferrovia e aumentare lo shift modale verso questa forma di mobilità più sostenibile. Con questo nuovo servizio i clienti possono far ricorso al trasporto efficiente via treno. Sebbene tutte le regioni abbiano elevati volumi di merci, non sempre questi sono sufficienti per caricare i treni per un viaggio di andata e ritorno, come invece avviene con questo servizio che collega le esigenze di vari clienti. Il collegamento è lungo quasi 4mila chilometri. Il Gruppo FS sta valutando la possibilità di adottare il concetto di triangolazione su altre tratte idonee in Europa.

MERCATO TRAILER
Numero in crescita per i semirimorchi

Secono l'elaborazione di Anfia, a marzo sono stati rilasciati 1.707 libretti di circolazione di nuovi rimorchi e semirimorchi pesanti, ovvero con Ptt superiore a 3.500 kg (+3,3%), suddivisi in 118 rimorchi (-15,7%) e 1.589

semirimorchi (+5%). Nel primo trimestre 2023 si contano 4.341 libretti di nuovi rimorchi e semirimorchi pesanti (+2,5% rispetto a gennaio-marzo 2022), così ripartiti: 301 rimorchi (-14,7%) e 4.040 semirimorchi (+4,1%). Risultano in crescita le Regioni del Nord-Ovest (+21,8%) e l'area del Sud e Isole (+5,2%), mentre registrano una flessione il Centro (-13,1%) e il Nord-Est (-7,6%). Le marche estere totalizzano 2.665 libretti nel trimestre (+5,1%), le marche nazionali 1.678 (-1,2%).

Il report ha coinvolto oltre 1.200 corrieri di 11 Paesi in tutto il mondo, Italia compresa

TECNOLOGIA DI SUPPORTO, CORRIERI INSODDISFATTI

Secondo la nuova ricerca condotta da Scandit, leader della smart data capture, i corrieri sono scontenti di come devono gestire le attività quotidiane, a causa di un supporto tecnologico non all'altezza. È pari al 90% la quota dei delivery driver italiani che dichiarano la propria insoddisfazione.

Il report Global Delivery Insight - Driver Technology in the Last Mile ha coinvolto oltre 1.200 corrieri di 11 Paesi in tutto il mondo, il 30% dei quali opera nella gig economy, il 23% con contratti a breve termine e il 47% è impiegato in aziende di last mile delivery – in Italia, rispettivamente 21%, 26% e 53%. Secondo questa nuova ricerca condotta da Scandit, leader della smart data capture, i corrieri sono piuttosto scontenti di come devono gestire le loro attività quotidiane, a causa di un supporto tecnologico non all'altezza. Il 90% dei delivery driver italiani si dichiara insoddisfatto a causa della scarsa funzionalità dei dispositivi che utilizza per le consegne di posta e pacchi. Sia che utilizzino un dispositivo di scansione dedicato o uno smartphone, più di un terzo (30%) vorrebbe poter scansionare più di un codice alla volta, il 17% ha problemi con la scansione di codici a barre danneggiati e il 18% ha difficoltà a effettuare



la scansione in condizioni di scarsa illuminazione. Il dispositivo più utilizzato dagli intervistati risulta essere lo smartphone, con il 78% dei corrieri italiani che lo utilizza per consegnare posta e pacchi. Alla domanda "Per quali attività lo smartphone o il dispositivo dedicato viene utilizzato?", i corrieri italiani hanno dichiarato di preferire, con il 40%, gli aggiornamenti e le modifiche in tempo reale delle consegne. Seguito dall'utilizzo di funzionalità integrate per

comunicare con i clienti e da task quotidiane come la conferma dell'avvenuta consegna, rispettivamente con il 39 e il 35%. Invece, solo il 20%, utilizza i tool di scansione per trovare i pacchi che necessitano di un ritiro curbside. Indipendentemente dal device adoperato, molti di essi non riescono a sfruttare appieno il potenziale della loro tecnologia: il 43% dei 1.200 intervistati li utilizza solo per due, o meno, attività operative. Inoltre, la ricerca precedente di Scandit aveva rivelato che la

è aumentato negli ultimi cinque anni. Abilitando gli smartphone alla smart data capture, le aziende di delivery potrebbero offrire una scansione migliore, più semplice e una maggiore funzionalità per supportare i driver in difficoltà, senza dover ricorrere alla complessa e costosa dotazione di più dispositivi. I delivery driver italiani sono i meno avvezzi alla tecnologia; infatti, solo il 22% sceglie un ruolo in base al tipo di tecnologia

maggior parte dei delivery driver è sotto pressione. Questo insight conferma la situazione attuale, poiché il 66% ha affermato che gli viene richiesto di lavorare più rapidamente e il 68% ha riferito che il numero di consegne

che gli viene fornita per svolgere il proprio lavoro. Lo stipendio e la reputazione dell'azienda sono tra i fattori più considerati (rispettivamente 34% e 33%), seguiti dall'equilibrio tra lavoro e vita privata e dai benefit (rispettivamente con il 31% e 25%). Sia che si utilizzi un device di scansione dedicato o uno smart, la richiesta più comune per gli intervistati (44%) è quella di fornire una conferma dell'avvenuta consegna. Confrontando l'attività dei corrieri che utilizzano un dispositivo apposito, con quella di chi utilizza uno smart device, questi ultimi sfruttano maggiormente le funzionalità integrate per comunicare con i clienti (46% dei driver che adopera uno smart device contro il 31% che utilizza un dispositivo dedicato), per accedere alla navigazione e alla guida del percorso (45% contro 34%) e per fornire servizi di verifica dell'età o dell'identità allo sportello (33% contro 32%).

Cinque i Paesi stranieri oggetto dello studio di comparazione con l'Italia

GRANDI POTENZIALITÀ DI INNOVAZIONE, MA ORA SERVE UNA POLITICA NAZIONALE STRUTTURATA

Il documento dell'Osservatorio Automotive, creato da Federmeccanica e Fim-Cisl, Fiom-Cgil, Uilm-Uil, evidenzia le problematiche del comparto in Italia in rapporto a ciò che viene fatto nei Paesi confrontati.

Federmeccanica e Fim-Cisl, Fiom-Cgil, Uilm-Uil hanno espresso per la prima volta - attraverso il documento "Industria automotive: un patrimonio italiano di fronte alle transizioni" - un posizionamento comune sulle condizioni e sulle prospettive del comparto, frutto del lavoro svolto dall'Osservatorio Automotive che le parti sociali dell'Industria Metalmeccanica e Meccatronica hanno costituito. Il nuovo studio elaborato dall'Osservatorio Automotive compara le politiche industriali delle principali economie dell'automotive europee con il contributo di Anfia sull'Industria automotive in Italia. Cinque i Paesi stranieri oggetto dello studio: Francia, Germania,

Polonia, Spagna e Turchia. Lo studio si è sviluppato lungo quattro direttrici essenziali: consistenza e dinamica del comparto in ciascun Paese; politiche della domanda, tra incentivi al mercato e politiche di infrastrutturazione; politiche di supporto alle trasformazioni della filiera produttiva; strutture di governance del sistema automotive nel Paese. In questi anni, il governo italiano ha varato iniziative per il sostegno al mercato e alla filiera produttiva, senza però una politica di coordinamento. Una quota cospicua degli incentivi al mercato, quelli rivolti al veicolo elettrico puro e plug in, rimangono inutilizzati, i bandi per l'innovazione e sviluppo nell'automotive rimangono ancora aperti,

l'infrastrutturazione per la ricarica avanza velocemente in percentuale, ma rimane lenta in valore assoluto (a fine 2022 erano 36mila i punti sul territorio nazionale di cui meno di 500 sulla rete autostradale). Benché l'impatto del percorso di elettrificazione promosso dalle istituzioni europee sia potenzialmente maggiore sull'Italia per il focus sul motore endotermico, dove il Paese rappresenta da sempre un'eccellenza, l'automotive italiano ha ancora grandi potenzialità di innovazione, ma la dimensione piccola e frammentata delle imprese non potrà mettere in campo gli investimenti grandi e coordinati, necessari per la transizione senza una politica nazionale strutturata di supporto che si prefigga di: proteggere e sostenere

i bacini che si sono sviluppati lungo le filiere degli stabilimenti autoveicolistici del territorio, assicurando di cogliere le opportunità delle produzioni in assegnazione in un percorso sostenibile di evoluzione e riconversione tecnologica e di tutela e sviluppo dell'occupazione; attrarre nel territorio italiano nuove iniziative con politiche industriali competitive, e soprattutto nell'innovazione di prodotto, rispetto a quelle dei Paesi che ci stanno attorno; promuovere la crescita dimensionale degli attori italiani e le nuove competenze necessarie con

una intensità di risorse significativa rispetto a quanto fanno, da tempo, altre economie automotive; selezionare e armonizzare per una sostenibilità industriale, economica, ambientale e sociale di lungo periodo l'iniziativa dell'impresa italiana e presenza delle global company.

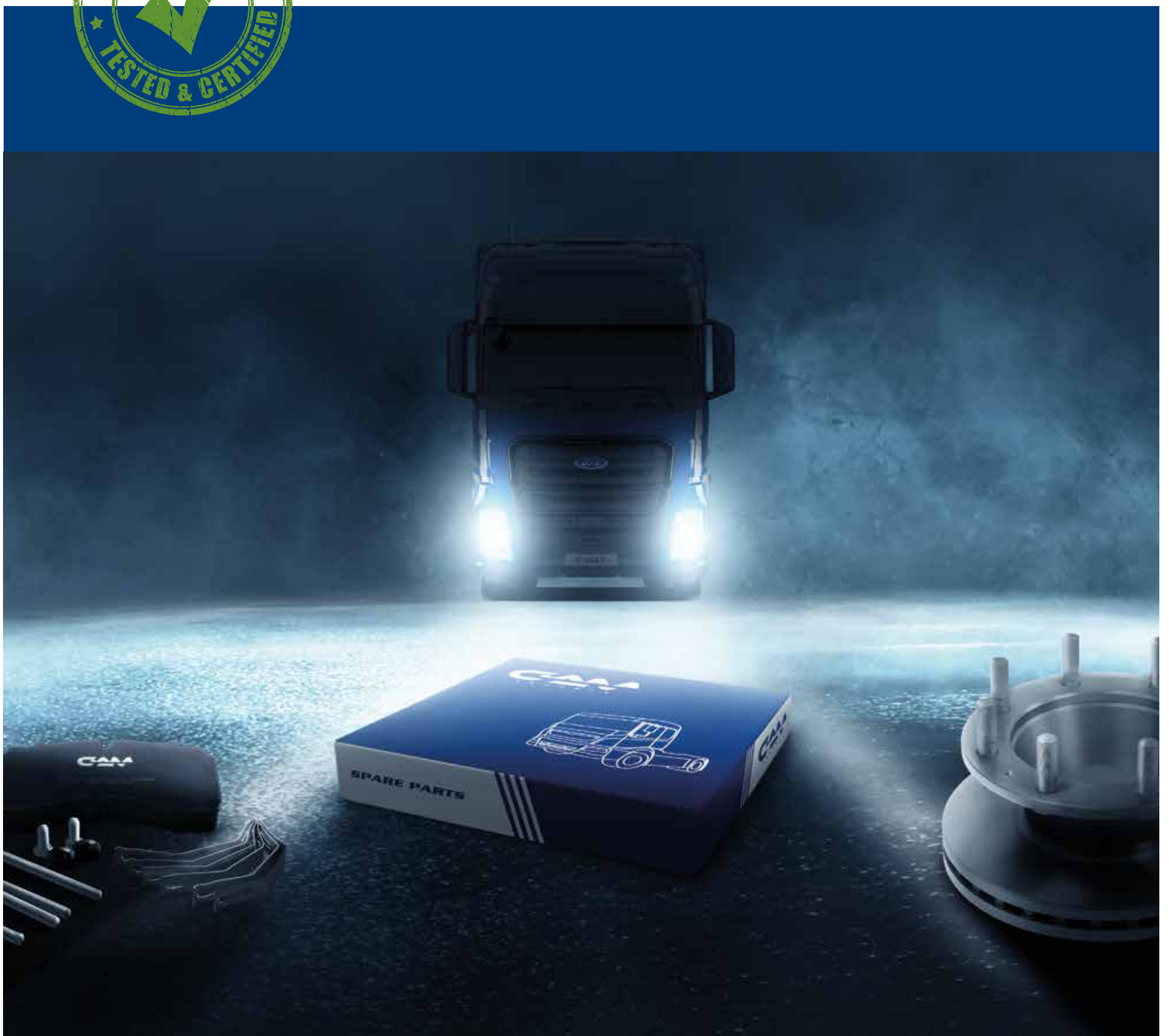
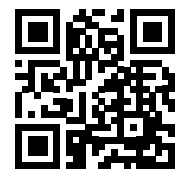




RICAMBI AFTERMARKET

Brand distribuito in esclusiva da Maurelli Group

Gamma di prodotti per truck & trailer equivalenti all'originale.
Il mix perfetto di prezzo competitivo e qualità certificata.



**DYNAMIC FORWARDING INTERNATIONAL**

Altamente qualificati per soddisfare la supply chain del farmaco

La logistica farmaceutica è caratterizzata da un elevato grado di specializzazione, in virtù dello specifico e delicato prodotto trattato. Tra le aziende qualificate per operare nello specifico settore del trasporto e della logistica dei farmaci c'è Dynamic Forwarding International Srl, operativa nella logistica di magazzino e nel trasporto internazionale su strada e in ambito aereo e marittimo. Fondata nel 1985, Dynamic Forwarding International, che ha sede in Italia, a Rovello Porro (CO), si propone come partner qualificato in grado di offrire un servizio specializzato. "Siamo un'azienda internazionale che ha individuato nel settore farmaceutico il suo core business (il pharma rappresenta il 90% delle attività) e si è quindi altamente strutturata e qualificata per soddisfare tale segmento di mercato sia dal punto di vista normativo che operativo – spiega Claudio Marciello, titolare della Dynamic dal 2022 - Dynamic Forwarding International ha fatto della qualità e della personalizzazione i suoi obiettivi dimostrando di poter offrire un servizio specializzato attraverso il proprio team di collaboratori altamente qualificati al suo interno. Attualmente, i dipendenti sono 17. Grazie ai risultati ottenuti e alla crescita conseguente Dynamic si propone alla propria clientela quale attore competente e attivo nella Supply Chain operando nel rispetto delle normative vigenti e investendo su una formazione costante, proponendosi inoltre con una nuova piattaforma logistica dedicata e con mezzi specializzati e all'avanguardia". Per quanto riguarda i trasporti su gomma nazionali e internazionali, Dynamic Forwarding International si propone come Casa di Spedizioni Internazionali. Nella nuovissima, moderna e ampia sede di Rovello

Operativa nella logistica di magazzino e nel trasporto internazionale su strada e in ambito aereo e marittimo, Dynamic Forwarding International ha individuato nel settore farmaceutico il suo core business e si è quindi altamente strutturata e qualificata per soddisfare tale segmento di mercato sia dal punto di vista normativo che operativo.

di **Fabio Basilico**, Rovello Porro (CO)



PIENA OPERATIVITÀ Qui e sotto due immagini della sede di Rovello Porro di Dynamic Forwarding International, player del settore pharma.

Porro, ubicata in Via Petrarca 35/A e inaugurata a inizio 2023, l'azienda dispone di magazzini a temperatura controllata e mezzi propri per servizi di ritiro e consegne nazionali e internazionali, anche nel caso di spedizioni in ADR e a temperatura controllata. In aggiunta, utilizza i veicoli della Fox Logistics, azienda di Balerna, nel Canton Ticino, di cui Marciello è titolare. "La distribuzione nazionale e internazionale di Materie Prime Farmacologicamente Attive (API) – aggiunge Marciello - è eseguita in conformità ai requisiti ministeriali con una gestione che

rispetta le linee guida GDP (Buona Pratica di Distribuzione dei medicinali per uso umano, ndr), attraverso procedure che ne regolano: gestione della qualità, personale, locali e attrezzature, documentazione, operatività quotidiana, autoispezioni".

Dynamic Forwarding International dispone di un Deposito Doganale Autorizzato, gestito da personale proprio per l'espletamento delle operazioni doganali di import, export e di transito. "Siamo un operatore economico Autorizzato AEOF dal 2008, prima società in

Italia a ottenere questa certificazione di qualità in relazione al rispetto di tutte le normative in materia doganale", precisa Marciello.

La società comasca è anche munita dell'Autorizzazione rilasciata dalla Regione Lombardia per lo stoccaggio e la distribuzione di Materie prime Farmacologicamente attive. Questa autorizzazione consente a Dynamic di offrire ai produttori di Principi attivi Farmaceutici e alle società munite delle autorizzazioni al loro commercio il deposito controllato dei prodotti. "I magazzini Dynamic – dice

ancora Claudio Marciello - mettono a disposizione aree a temperature positive controllate per il deposito di materie prime farmacologicamente attive in conformità alle linee guida GDP garantendone la tracciabilità con sistemi certificati. Offriamo inoltre la possibilità del deposito a -20° per piccoli quantitativi. In più, stiamo studiando la fattibilità di un magazzino a -40° per soddisfare le richieste del mercato in relazione a determinate merci, ad esempio i vaccini".

Di primato in primato, Dynamic Forwarding International è agente IATA (International Air Transport Association) e opera con tutte le principali compagnie aeree offrendo servizi diretti e consolidati per tutte le destinazioni principali del mondo. È agente Regolamentato (RA) con sito autorizzato per la gestione di merci sicure e specializzato nelle spedizioni aeree a temperatura controllata con l'ausilio di sistemi passivi. La spedizione di natura farmaceutica viene gestita esclusivamente da personale interno formato e qualificato. L'azienda dispone di una vasta rete di corrispondenti ed è membro IFA International Freight Association dal 1992 nonché membro GLA Global Logistics Alliance. "Non solo compagnie aeree – conclude Claudio Marciello - Dynamic Forwarding International opera con tutte le principali compagnie marittime offrendo servizi su tutti i principali porti del mondo a partire dai principali porti italiani. Offre così servizi dedicati come Full Container (FCL) e servizi consolidati come il groupage Less than Container Load (LCL); inoltre, è in grado di offrire servizi FCL via treno. Grazie all'esperienza dei nostri collaboratori siamo in grado di pianificare soluzioni ottimali per spedizioni marittime import/export su misura".



KÖGEL

NOVUM: LIGHT & STRONG

LA LEGGEREZZA È LA NUOVA GRANDEZZA.
BECAUSE WE CARE!



KÖGEL LIGHT PLUS

- ✓ massimo carico utile*
- ✓ risparmio di carburante documentabile*
- ✓ stabilità comprovata



*Per maggiori informazioni consultare
il sito: www.koegel.com/CO2

www.koegel.it



TUTELE NECESSARIE

L'imprenditore è obbligato a munirsi di attrezzature adeguate e rispettose degli idonei standard di sicurezza. Al datore di lavoro spetta il compito di sottoporre i lavoratori a una formazione adeguata e di fornire loro i dispositivi di protezione individuale necessari a ridurre il rischio di incidenti o, in ogni caso, la gravità dei danni in caso di infortunio.

SPONDE CARICATRICI

Il vuoto normativo non esclude l'importanza dei controlli di sicurezza

La sicurezza delle attrezzature e degli automezzi impiegati nel settore dei trasporti è, per ovvie ragioni, un aspetto centrale per tutti gli operatori della logistica. In questo articolo vogliamo soffermarci in particolare sulla sponda caricatrice, attrezzatura il cui utilizzo si è sempre più diffuso negli ultimi anni, visti i benefici che comporta in termini di facilità e sicurezza delle operazioni di carico e scarico delle merci. Tuttavia, le sponde caricatrici non sono soggette a un obbligo specifico di verifica periodica, questione che "La Rotta dei Trasporti" ha già avuto modo di sollevare in passato. È, infatti, presente un apparente vuoto normativo nel D.Lgs. 81/2008, norma cardine nel nostro ordinamento

Le sponde caricatrici non sono soggette a un obbligo specifico di verifica periodica in base al D. Lgs. 81/2008, norma cardine nel nostro ordinamento in materia di tutela della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro. Per quanto sia opportuna l'inclusione delle sponde nell'elenco delle attrezzature che hanno una precisa indicazione della periodicità della relativa verifica, va ribadito che l'imprenditore è sempre tenuto ad adottare le misure volte a garantire la sicurezza sul lavoro e che è nel suo interesse eseguire tutte le corrette attività di manutenzione e verifica periodica delle sponde caricatrici.

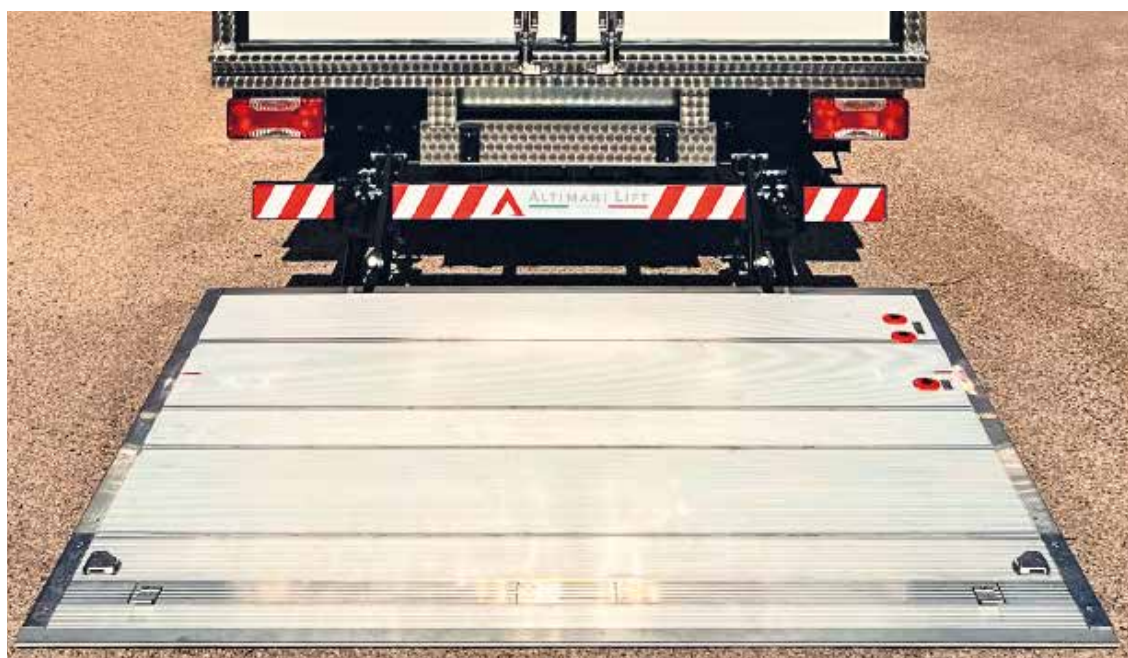
Avv. Emanuele Fornelli, Avv. Marco Ferrante, Como

LE SPONDE SONO CONSIDERATE COME ALLESTIMENTI DELL'AUTOMEZZO, LA CUI INSTALLAZIONE SU DI UN VEICOLO INDUSTRIALE RICHIEDE UN COLLAUDO PRESSO UN CENTRO DI CONTROLLO TECNICO AUTORIZZATO

in materia di tutela della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro. L'art. 71 del medesimo decreto, al comma 11, prevede che alcune attrezzature di lavoro debbano essere sottoposte a verifiche periodiche, volte a valutarne l'effettivo stato di conservazione e di efficienza ai fini della sicurezza di tutti i soggetti coinvolti nelle operazioni (lavoratori e terzi). A tale scopo, nell'Allegato VII di tale norma sono elencate una serie di attrezzature (quali ascensori, gru, carrelli elevatori) con indicazione della periodicità della relativa verifica (annuale, biennale, quinquennale, ecc.).

Tali controlli devono essere effettuati in conformità a quanto stabilito dal D.M. 11 aprile 2011, emesso dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, ove è previsto che le verifiche vengano svolte, con la periodicità indicata nell'Allegato VII, dall'I.N.A.I.L. e dalle A.S.L. o, in assenza dell'intervento di tali enti pubblici, da soggetti privati iscritti in un apposito elenco. Tra le attrezzature di cui all'Allegato VII non sono, tuttavia, indicate le sponde caricatrici e, come detto, viene a crearsi un apparente vuoto normativo, quantomeno nell'indicazione di una periodicità certa delle attività di verifica.

Sono, pertanto, pienamente condivisibili le istanze pervenute dagli operatori del settore tese a promuovere presso il legislatore una modifica all'Allegato VII, al fine di includere



le sponde caricatrici tra le attrezzature di lavoro per cui vige un espresso obbligo di verifica periodica. Tuttavia, l'assenza di un'espressa indicazione in tale fonte normativa non può, certamente, essere considerata per l'imprenditore come un'esimente dall'esecuzione delle doverose attività di verifica e manutenzione periodica delle attrezzature utilizzate per lo svolgimento della propria attività.

Il citato art. 71, al comma 4, prevede infatti che tutte le attrezzature di lavoro (e, dunque, non solo quelle indicate nell'Allegato VII) debbano essere installate e utilizzate in conformità alle istruzioni d'uso, oltre che sottoposte alle imprescindibili

attività di manutenzione e di aggiornamento necessarie a garantire la permanenza nel tempo di idonei requisiti di sicurezza. Altresì, anche il comma 8 della medesima norma prevede che l'imprenditore debba sottoporre le attrezzature di lavoro a controlli periodici, secondo le indicazioni fornite dai fabbricanti o, in assenza di queste, dalle pertinenti buone prassi o linee guida.

Di conseguenza, pur in assenza di un'espressa indicazione normativa delle tempistiche di verifica, il datore di lavoro è, in ogni caso, tenuto a uniformarsi alle prescrizioni in materia di revisione dettate dal produttore (anche in virtù dell'obbligo di utilizzo delle apparecchiature in conformità alle istruzioni d'uso) e a sottoporre

le attrezzature alle necessarie attività di manutenzione. E non potrebbe essere altrimenti, se si considera che, in forza delle disposizioni generali di cui all'art. 2087 c.c., in capo al datore di lavoro vi è un espresso obbligo normativo di adottare nell'esercizio dell'impresa le misure che, secondo la particolarità del lavoro, l'esperienza e la tecnica, sono necessarie a tutelare l'integrità fisica e la salute dei prestatori di lavoro.

Da tale norma deriva, per quanto qui rileva, un generale obbligo in capo all'imprenditore di munirsi di attrezzature adeguate e rispettose degli idonei standard di sicurezza. Inoltre, al datore di lavoro spetta il compito di sottoporre i lavoratori a una formazione adeguata per l'utilizzo delle

apparecchiature e degli strumenti di lavoro e di fornire loro tutti i dispositivi di protezione individuale (scarpe antinfortunistiche, guanti, caschi, ecc.) necessari a ridurre il rischio di incidenti o, in ogni caso, la gravità dei danni in caso di infortunio. La violazione di tali obblighi generali esporrebbe, in ogni caso, il datore di lavoro a contestazioni e alla richiesta di risarcimento del danno da parte del lavoratore in caso di infortunio, ciò indipendentemente dalla presenza o meno di esposte disposizioni normative al riguardo.

Inoltre, si consideri che l'installazione sugli automezzi di sponde caricatrici non può, certamente, essere effettuata senza le relative verifiche di sicurezza.

Ricordiamo, infatti, che le sponde sono considerate come allestimenti dell'automezzo, la cui installazione su di un veicolo industriale richiede un collaudo presso un centro di controllo tecnico autorizzato. Il collaudo è, infatti, obbligatorio qualora vengano modificate le caratteristiche costruttive del veicolo e prevede verifiche relative alla stabilità del mezzo, alla distribuzione del peso e alla sicurezza del carico e del veicolo. In caso di mancato superamento del collaudo o di totale assenza dello stesso, il veicolo non può circolare legalmente.

In conclusione, è innegabile che vi sia un vuoto normativo in materia di verifica periodica delle sponde caricatrici e che l'inclusione delle stesse nell'Allegato VII sia una soluzione auspicabile, certamente idonea ad aumentare le condizioni di sicurezza degli operatori del settore. Tuttavia, va ribadito che l'imprenditore è sempre tenuto ad adottare le misure volte a garantire la sicurezza sul lavoro e che, pertanto, è nel pieno interesse dello stesso eseguire tutte le corrette attività di manutenzione e verifica periodica delle sponde caricatrici, al fine di tutelare la salute dei dipendenti e la sicurezza dei propri veicoli. ●

Avv. Emanuele Fornelli

f | t | r
STUDIO
LEGALE

Via Dei Mille, 5
22100 Como
Tel. 031.268775
Fax. 031.2450368
fornelli@studiolegalefr.it

UNICO NEL SUO GENERE.



Il nuovo MAN TGX INDIVIDUAL LION S. Semplicemente unico.

Il nuovo MAN TGX INDIVIDUAL LION S combina prestazioni fino a 640 CV con un design unico e sofisticato. Con le sue applicazioni rifinite in carbonio, gli inserti rossi cromati e la griglia a specchio, questo camion vive di luce propria sulla strada di ogni giorno. Inoltre, gli interni in pelle offrono un'esperienza assolutamente esclusiva dentro la cabina. Con il nuovo MAN TGX INDIVIDUAL LION S puoi sederti e goderti ogni singolo chilometro del viaggio. www.truck.man #SimplyMyTruck



FORMAZIONE**In Italia mancano le scuole autisti**

“Negli altri settori ci sono scuole di formazione che funzionano e per quanto riguarda il trasporto, altri Paesi sono attivi in tal senso e hanno attivato scuole di formazione per autisti. In Italia non si fa nulla”, commenta Ferdinando.

VANTAGGI PER LE AZIENDE**Investire in professionalità conviene**

“Sono le aziende stesse a dover richiedere personale formato, è nel loro interesse – dice Mallardo – In altri Stati è stato accertato che investire in formazione fa guadagnare il triplo rispetto all’investimento iniziale richiesto”.

AUTISTI

Ferdinando Mallardo: il mio impegno per ridare dignità alla professione

“Noi siamo autisti professionisti, non ce lo dobbiamo mai dimenticare - dice con orgoglio Ferdinando Mallardo - Purtroppo però la realtà è che la nostra professione sta passando, oggi come ieri, momenti assai difficili. Sono tre i nodi da sciogliere: assunzione, inquadramento e retribuzione. A monte c’è da considerare il fatto che la nostra categoria è poco istruita e poco formata e aggiornata. C’è quindi un problema grave di formazione e informazione”.

di **Fabio Basilico**
Giugliano in Campania (NA)

Ferdinando Mallardo è un autista tutto d’un pezzo: appassionato, onesto, motivato e competente. Originario di Giugliano in Campania (NA), 44 anni, da 22 Mallardo svolge la professione di autista ma non si limita a stare al volante. Non appena ne ha l’occasione, Ferdinando si prodiga per supportare i colleghi alle prese con i piccoli e grandi problemi di una categoria essenziale per l’intera economia del Sistema Paese ma spesso, troppo spesso, poco considerata o addirittura maltrattata.

Ferdinando Mallardo ha lavorato sempre come dipendente. L’esperienza accumulata in diverse aziende gli è servita per acquisire conoscenze e competenza che oggi sfrutta per difendere il suo lavoro e quello di tanti colleghi, italiani e stranieri. “Attualmente – racconta Ferdinando – al volante di un DAF XF 530 con semirimorchio centinato Schmitz mi muovo su tutto il territorio nazionale trasportando di tutto. Un lavoro tutto sommato tranquillo che mi permette di staccare a fine giornata per poter avere del tempo libero e concentrarmi sulle mie cose”. “Oggi sono tornato a impegnarmi attivamente per la categoria – continua – ma per diversi anni sono stato fuori dalla mischia, deluso per come andavano le cose e molto critico sull’azione dei sin-

dacati e delle organizzazioni di categoria nei confronti degli autisti e dei loro problemi. Seguivo gli eventi e mi tenevo aggiornato su tutto, ma non ero più in prima linea”. Mallardo non poteva però rimanere in disparte a lungo: in lui è innato il desiderio di impegnarsi e battersi per la dignità della professione di camionista. “Noi siamo autisti professionisti, non ce lo dobbiamo mai dimenticare – ribadisce Mallardo – Purtroppo però la realtà è che la nostra professione sta passando, oggi come ieri, momenti assai difficili. Faccio quello che posso per supportare i colleghi. Collaboro con diversi sindacati. A mio parere sono tre i nodi da sciogliere: assunzione, inquadramento e retribuzione. A monte c’è da considerare il fatto che la nostra categoria è poco istruita e poco formata e aggiornata. Molti colleghi non sanno leggere un contratto lavorativo, una busta paga, non distinguono le differenze in base ai livelli contrattuali e retributivi e vengono fregati. C’è quindi un problema grave di formazione e informazione. Gli autisti non vengono informati correttamente e sono all’oscuro per ciò che riguarda aumenti e adeguamenti contrattuali, anche minimi”. “È sempre stato così – sottolinea Ferdinando – Anzi, devo dire che, per fortuna, negli ultimi anni qualcosa ha iniziato a muoversi in controtendenza, complice anche lo scambio continuo di informazioni e commenti che avviene attraverso i so-

cial media. C’è maggiore sensibilizzazione e molti stanno iniziando a comprendere nel concreto tutti i dettagli concernenti il lavoro. Il lavoro da fare resta comunque tanto”.

Ciò che racconta Ferdinando lo ha constatato di persona, scegliendo di stare in strada, a fianco degli altri autisti: “Ho potuto appurare che molti autisti risultano assunti come operai, pur essendo autisti alla guida di veicoli oltre le 35 tonnellate. Mancano i controlli incrociati delle autorità competenti che permetterebbero di confrontare i dati aziendali e quelli dei dipendenti assunti. Con la tecnologia informatica di cui disponiamo non è una cosa difficile da effettuare, anche perché i dati ci sono”. Anche sull’annosa problematica della mancanza di autisti, Ferdinando Mallardo ha qualcosa da dire: “Il problema si risolve facendo diventare il lavoro appetitoso e nel contempo realmente e completamente professionale, nel senso che non basta conseguire il titolo abilitativo della carta di qualificazione del conducente (CQC) se l’autista, dopo essere uscito dalla scuola guida, non viene supportato da un’adeguata formazione alla professione. Venendo a mancare questa formazione, si innesca il meccanismo dello sfruttamento del lavoro e aumentano fortemente i rischi: avere alla guida di un bilico a pieno carico da 44 t un driver non professionale vuol dire



Ferdinando Mallardo Autista professionista attento alle problematiche della categoria.

favorire l’insicurezza e l’incidenta- lità su strada. I troppi morti che caratterizzano la nostra professione, riguardano persone che lavorano e perdono la vita sul posto di lavoro a causa di gravi incidenti stradali, dovuti a distrazione, non efficienza dei mezzi, mancato rispetto del codice della strada e del buon senso”.

Il problema è nazionale ed europeo. “Negli altri settori ci sono scuole di formazione che funzionano e per quanto riguarda il trasporto, altri Paesi sono attivi in tal senso e hanno attivato scuole di formazione per autisti. In Italia non si fa nulla”, commenta Ferdinando. “C’è una bella differenza: perché se l’autista è formato è in grado di conoscere la merce che trasporta, il mezzo che guida, la gestione accurata del carico. Il tutto per viaggiare in piena sicurezza. Sono passaggi importanti e fino a quando tutti gli attori del settore non si riuniranno per mettersi d’accordo e avviare le scuole di formazione, la situazione non potrà che peggiorare”. “Sono le aziende stesse a dover richiedere unicamente personale formato, è nel loro interesse – dice ancora Mallardo – In altri Stati è stato accertato che investire in formazione permette di ottenere un guadagno annuale triplo rispetto all’investimento iniziale richiesto dalla formazione stessa. In Italia la disinformazione e l’incapacità di attuare un cambiamento culturale nel settore del trasporto ha fatto sì che si è preferito avere una categoria ignorante alla guida piuttosto che autisti professionali opportunamente formati e aggiorna-

ti. Le nazioni che hanno optato per la formazione hanno visto ridurre considerevolmente il numero degli incidenti stradali; i mezzi viaggiano in sicurezza e i danni su strada sono stati quasi azzerati. In Italia manca la volontà politica di investire la rotta, sia a livello di associazioni categoriali sia di sindacati”. Ferdinando Mallardo i corsi di formazione li frequenta con costanza e continuità: “Mi sto impegnando per ottenere il brevetto di formatore e frequento corsi teorici e pratici di tutti i tipi, quelli che anche le aziende possono scegliere per i loro autisti o devono farlo obbligatoriamente per effettuare determinati lavori, come nel caso del trasporto di merci pericolose in ADR. L’insegnamento che acquisisco lo trasmetto poi ai colleghi”.

L’attività di divulgazione di informazioni preziose e utili avviene anche attraverso il Centro digitale d’impiego (centrodigitaledimpiego.it), fondato proprio da Ferdinando Mallardo. “Siamo specializzati nella gestione del personale dipendente e nel seguire tutti gli aspetti e i processi che riguardano i rapporti di lavoro sia tipici che atipici (dipendenti, collaboratori), gli annessi risvolti giuridici e fiscali (elaborazione paghe e contributi) – spiega l’autista – Lo Studio, avvalendosi di collaboratori altamente qualificati, è in grado di fornire al cliente soluzioni efficaci e immediate nelle tematiche del diritto del lavoro, della legislazione sociale e previdenziale e del diritto sindacale”.

“MI STO ATTIVANDO PER OTTENERE IL BREVETTO DI FORMATORE E FREQUENTO CORSI TEORICI E PRATICI DI TUTTI I TIPI. L’INSEGNAMENTO CHE ACQUISISCO LO TRASMETTO POI AI COLLEGHI”





100% MADE IN ITALY

SINCE 1981

COSTRUIAMO E GARANTIAMO IL FREDDO PER IL TRASPORTO ALIMENTI

Dall'8 all'11 maggio 2023, saremo presenti al TUTTOFOOD di Milano presso il Padiglione 4P - Stand U21-V22 con delle importanti novità per il trasporto alimenti.

TUTTOFOOD MILANO

fieramilano 8-11 Maggio 2023



your isothermal transport specialist

Headquarters | Acquaviva delle Fonti (BA) - Italy

Sede di Milano | Trezzo sull'Adda (MI) - Italy

info@ifacspa.com | [ifacspa.com](https://www.ifacspa.com)

TRASPORTOUNITO

Maurizio Longo: si viaggia a vista in una stagione complessa

di **Fabio Basilico**, Roma

Dove sta andando l'autotrasporto? È la domanda che circola con insistenza in un periodo così complesso come quello che il settore sta vivendo. La risposta è altrettanto complessa e per fare chiarezza abbiamo interpellato un professionista esperto come Maurizio Longo, Segretario Nazionale di Trasportounito, un progetto delle imprese di autotrasporto. Organizzazione autonoma, Trasportounito nasce dall'esigenza di unificare le imprese di autotrasporto nell'ambito di una casa comune in grado di garantire un confronto senza influenze o restrizioni derivanti dall'esterno o comunque da interessi opposti alle primarie necessità dell'autotrasporto professionale.

La situazione generale dell'autotrasporto italiano appare piuttosto instabile, sia per le condizioni di un mercato dei servizi in netta flessione, sia per le condizioni strutturali e normative in cui operano le imprese. Quali sono gli interventi prioritari sui quali occorrerebbe agire?

L'autotrasporto italiano si trova a viaggiare a vista in una stagione complessa poiché oltre ad un preoccupante crollo della domanda di trasporto, con percentuali superiori ai cali evidenziati dagli ordinari indicatori economici, deve fare i conti con le nuove disposizioni comunitarie in materia di accesso alla professione, i cui effetti deleteri si avverteranno a breve, nonché con la necessità sempre più impellente di modificare le norme nazionali come ad esempio quella sui tempi di pagamento, sulla remunerazione delle attese al carico e allo scarico e sulle clausole contrattuali. Ai problemi di carattere normativo si somma poi il complesso problema della carenza e della professionalità dei conducenti dei veicoli industriali.

Ma il governo è già intervenuto sulla carenza dei conducenti?

L'unica azione compiuta dal governo è stata quella di contribuire, con 5 milioni di euro, a coprire le spese di acquisizione dell'abilitazione di guida e della CQC, per circa 2.000 richiedenti, ma non è scontato che tali soggetti diventeranno, tra un anno, conducenti dei veicoli industriali.

Quindi secondo voi cos'altro si può fare?

A nostro giudizio occorre invece intervenire con una serie di provvedimenti che vanno dalla revisione dell'acquisizione della Carta di Qualificazione del Conducente (CQC), alla modifica radicale delle attuali modalità di addestramento dei futuri

Il Segretario Nazionale di Trasportounito descrive nei minimi particolari le questioni più spinose e urgenti che il settore si trova oggi ad affrontare, dal mercato alle normative nazionali ed europee, dall'accesso alla professione alla tematiche riguardanti sicurezza, infrastrutture e transizione ecologica.



MAURIZIO LONGO È Segretario Nazionale di Trasportounito, organizzazione impegnata sul campo in difesa dell'autotrasporto.

conducenti e alla costituzione di uffici dedicati sia riguardo alle iniziative descritte e sia anche ai lavoratori disponibili che provengono da Paesi comunitari ed extracomunitari.

L'agenda che avete individuato con il Ministro Salvini e con il Vice Ministro Rixi che cosa comprende di fatto?

Più che un'agenda condivisa Trasportounito ha individuato temi per i quali abbiamo più volte evidenziato l'urgenza di un confronto. Si tratta in sintesi del quadro normativo del "pacchetto mobilità" che incide notevolmente sui futuri modelli d'impresa dell'autotrasporto; della riforma dell'autotrasporto superando le attuali disposizioni normative che esistono nei titoli ma che sono inapplicabili o inapplicabili; inoltre, l'individuazione degli strumenti normativi per far giungere alle imprese i 310 milioni di euro assegnati di cui 200 stanziati nella legge di bilancio 2023.

Recentemente c'è stata una riunione con il Ministro Salvini sul tema della sicurezza stradale, cosa ne è scaturito?

Il Ministro ha convocato una moltitudine di associazioni per avere orientamenti circa gli interventi da compiere per ridurre drasticamente gli incidenti stradali. Oltre ai rischi della circolazione, l'autotrasporto, la cui competizione si sviluppa sulle strade alla presenza di utenza non professionale, merita una maggiore attenzione per quanto riguarda, a titolo di esempio, la qualità dei con-

trolli, la carenza degli stalli e delle aree di sosta soprattutto lungo le tratte autostradali, i disservizi generati dagli uffici del Ministero relativi alle revisioni dei mezzi che provocano pericolosi ritardi, l'insufficienza normativa riferita al fissaggio del carico, il mercato dell'autotrasporto sempre più stressato dai committenti che alle imprese ed ai loro dipendenti chiedono continuamente velocità di consegna e riduzione dei costi. Uno spettro ampio di problematiche per le quali stiamo preparando un dossier che invieremo al Ministro.

Sul versante infrastrutture la situazione sembra altrettanto ingarbugliata...

Sul versante stradale ci attendono purtroppo anni di vera e propria agonia operativa. Le istituzioni competenti si sono accorte quasi all'improvviso che per decine di anni le manutenzioni autostradali non erano state pianificate correttamente e per mettervi mano hanno deciso di aprire cantieri su cantieri compromettendo la sicurezza e soprattutto le velocità commerciali che per l'autotrasporto rappresentano i margini di copertura dei costi dei servizi.

Oltre ai ponti e alle strade sembra siano in cantiere anche revisioni di norme su portualità e interportualità...

Abbiamo espressamente richiesto al Ministro la partecipazione dell'autotrasporto al confronto che dovrà produrre la riforma portuale la cui importanza per noi è strategica in

quanto il 18% delle imprese di autotrasporto in esercizio opera e lavora nei bacini portuali: le capacità di flusso e quindi la riduzione delle attese, l'uso delle tecnologie per velocizzare le registrazioni, la produttività e l'ottimizzazione delle movimentazioni, rappresentano veri e propri fattori decisivi per garantire la funzionalità dell'infrastruttura portuale. Sugli interporti, per i quali sembra si voglia superare l'attuale vetusta legge, le valutazioni, dal nostro punto di vista, sono differenti, poiché le variabili fra la co-modalità ferroviaria o retro-portuale, la logistica gomma-gomma, la disponibilità di aree operative e di stalli sicuri a sosta lunga e breve, i servizi alla merce, ai veicoli e all'uomo, sono condizioni che determinano la qualità e gli standard di efficienza dell'infrastruttura.

Degli incentivi sul marebonus e ferrobonus cosa mi dice?

Dico semplicemente che se questi incentivi non raggiungono direttamente gli utenti, e cioè le imprese di autotrasporto che, grazie ad essi, decidono di imbarcare i loro mezzi su nave o per ferrovia, questi non possono essere definiti, e tantomeno considerati, incentivi. A oggi le risorse economiche finiscono nelle casse delle compagnie marittime e della ferrovia che, utilizzando parametri contabili sui consumi, accreditano parte alle imprese di autotrasporto. Tale procedura a nostro giudizio non risponde alla logica dell'incentivo per il trasferimento delle merci dalla strada ad altre modalità, ma si trasforma in

un contributo generale agli operatori con il consenso dell'Unione Europea.

Sono incluse misure nel PNRR che in qualche modo migliorano le condizioni del trasferimento delle merci nel nostro Paese?

Tutte le missioni contenute nel PNRR intervengono, direttamente o indirettamente, nel settore del trasporto. Personalmente mi aspetto interventi sulla dematerializzazione dei documenti di viaggio e sullo snellimento delle procedure amministrative e informative. È chiaro che anche in questo caso bisogna avere una visione istituzionale d'insieme mentre le imprese devono fare la loro parte. Ma tornando per esempio all'intermodalità, dobbiamo abbandonare le vecchie logiche e sostenere chi fa impresa ed è utile al sistema. Per esempio bisogna avere il coraggio di finanziare i modelli organizzativi, i progetti, le strutture. Dove si va con i rimborsi? Non si può continuare a ragionare con il rimborso dei ticket.

Come si coniuga la transizione ecologica con le aziende di autotrasporto?

L'autotrasporto su questo tema è disorientato: non esiste una chiara strategia di azione; le scadenze imposte dall'UE per la riduzione delle emissioni da parte dei veicoli pesanti sono praticamente impossibili da rispettare; le imprese che avevano in dotazione veicoli alimentati a gas hanno subito recentemente perdite pesantissime; i veicoli industriali nuovi costano il 20% in più mentre per i veicoli elettrici, oltre al costo eccessivo, permangono problemi di ordine funzionale. A me sembra che si voglia fare green senza avere gli strumenti e disporre delle pianificazioni adeguate alla sostenibilità economica e sociale.

Come descrive i rapporti fra le istituzioni dedicate ai trasporti e le associazioni dell'autotrasporto?

Premesso che lo snellimento della burocrazia è l'auspicio di tutte le imprese italiane, a oggi la sintesi sarebbe quella fornita dall'immagine di una palude. L'autotrasporto è soggetto sostanzialmente al Comitato Centrale dell'Albo degli Autotrasportatori, anche se l'impresa di autotrasporto può svolgere l'esercizio solo se iscritta al Registro Elettronico Nazionale (registro comunitario), l'Autorità di regolazione dei Trasporti con la quale è in corso un contenzioso, le Camere di commercio che nonostante la recente cura dimagrante restano enti da snellire e indirettamente il Cnel. A mio avviso tutti questi apparati non hanno futuro. Perpetuarne l'esistenza significa bloccare una effettiva semplificazione di tutto il sistema amministrativo e regolatorio. ●



SCOPRI
L'ALLESTIMENTO

4.0



ALLESTIMENTI VEICOLI COMMERCIALI E VEICOLI INDUSTRIALI

I DETTAGLI CHE POSSONO FARE LA DIFFERENZA NEL TUO LAVORO

Golo srl è un'azienda vicentina (veneto) specializzata negli allestimenti per veicoli industriali e veicoli commerciali, rivestimenti isotermici e allestimenti multifunzione. Nello specifico: prodotti per camion e furgoni come cassoni fissi, cassoni centinati, allestimenti in alluminio, impianti scarrabili, officine mobili, rampe di carico, rivestimenti interni e trasporto animali. Grazie anche alla ricerca di materiali innovativi e l'utilizzo di tecnologie all'avanguardia l'azienda riceve numerosi premi e partecipa a diverse fiere di settore riuscendo a consolidare una posizione di rilievo nel proprio settore

Seguici sui nostri social



GOLOSRL



GOLOSRL



Visita il nostro sito
WWW.GOLO.IT

Via Vicenza, 136
S. Tomio di Malo (VI)

Tel. +39 0445.588110
Fax. +39 0445.588110

email
info@golo.it

PARTNER NORD-EST





VASTO PARCO MEZZI

Centinati e molto altro

La maggior parte dei semitrailer noleggiati sono centinati ma ci sono anche furgonati, frigoriferi, portacontainer, ribaltabili, piani mobili, motrici con cisterna allestite Cappellotto per il servizio spurghi e scarrabili.

TIP TRAILER CASTELNUOVO SCRIVIA

Prestazioni che fanno la differenza



di **Fabio Basilico**,
Castelnuovo Scrivia (AL)

Ubicata in una posizione strategica, nel punto dove convergono due arterie autostradali fondamentali, la A21 Torino-Piacenza e la A7 Milano-Genova, e distribuita su oltre 20mila metri quadrati di terreno, in gran parte adibito a deposito veicoli (la capacità è di ben 140 unità), il centro alessandrino conta 13 dipendenti ed è diretto da Fabio Cazzola, Branch Manager TIP Trailer Services Italia. La storia dell'avamposto di Castelnuovo Scrivia inizia nel 2014 con l'acquisizione da parte di TIP della SAM, azienda di Acerbi dedicata al noleggio semirimorchi.

Prima filiale TIP Trailer Services Italia per dimensioni del piazzale a disposizione dei semirimorchi, la sede di Castelnuovo Scrivia (AL) della multinazionale del noleggio trailer e dei servizi di assistenza spicca per la forte propensione alla crescita e per i risultati raggiunti. Ubicata in una posizione strategica, nel punto dove convergono due arterie autostradali fondamentali, la A21 Torino-Piacenza e la A7 Milano-Genova, e distribuita su oltre 20mila metri quadrati di terreno, in gran parte adibito a deposito veicoli (la capacità è di ben 140 unità), il centro alessandrino conta 13 dipendenti ed è diretto da Fabio Cazzola, Branch Manager TIP Italia. “La storia dell'avamposto di Castelnuovo Scrivia – racconta Fabio Cazzola - inizia ufficialmente nel 2014 con l'acquisizione da parte di TIP Trailer della SAM, azienda di Acerbi dedicata al noleggio semirimorchi e una delle prime realtà che, a partire dagli anni Ottanta, si è occupata di renting in Italia. Io e altri colleghi oggi operativi qui a Castelnuovo lavoravamo all'interno della SAM (nel mio caso dal 2005), nella vicinissima sede Acerbi. TIP ha acquisito SAM e tutti i suoi mezzi e ha assunto la forza lavoro della precedente società. Negli anni poi le risorse umane sono aumentate, grazie alla crescita del brand TIP e dei veicoli del parco e al successo dei servizi erogati. Per un po' gli ex dipendenti SAM sono rimasti nella vecchia sede Acerbi, in attesa che venissero costruiti gli odierni uffici. Nel contempo venne avviata la conversione in officina del capannone che serviva da magazzino post-vendita di Acerbi. L'officina è stata inaugurata nel 2017. Abbiamo iniziato con un solo meccanico mentre oggi ne abbiamo 3”.

Con un ampio parco mezzi a disposizione, la filiale TIP di Castelnuovo Scrivia effettua sia un massiccio servizio di noleggio sia una pronta ed efficiente assistenza. “Gli interventi



FABIO CAZZOLA Il Branch Manager dirige un team di 13 persone all'interno di una struttura distribuita su oltre 20mila metri quadrati che comprendono il piazzale più ampio tra tutti quelli a disposizione del network TIP Trailer Services Italia.

in officina su veicoli della flotta a noleggio TIP rappresentano almeno il 70 per cento del totale, il resto riguarda interventi verso clienti esterni, anche stranieri – continua Cazzola – La maggior parte dei semitrailer noleggiati sono centinati ma il parco mezzi è articolato e comprende anche mezzi furgonati, frigoriferi, portacontainer, ribaltabili, piani mobili. Da qualche

anno ci occupiamo anche delle motrici con cisterna allestite dallo specialista Cappellotto per il servizio spurghi. Inoltre, stiamo inserendo anche scarrabili”.

Flotte e padroncini si rivolgono a Castelnuovo Scrivia per soddisfare le loro numerose esigenze operative. “La richiesta del mercato ci ha



fatto crescere e le potenzialità di incrementare ulteriormente le nostre attività ci sono tutte – spiega Fabio Cazzola – Nel periodo in cui TIP ha avviato l'attività a Castelnuovo Scrivia – filiale inaugurata dopo quella di Liscate (MI) e prima di Fagnano Olona (VA) e Parma - c'erano 900 veicoli TIP e 600 veicoli acquisiti da SAM. Adesso il parco mezzi di TIP

Italia conta ben 3.700 veicoli, sia nuovi che usati. Una parte rilevante dei noleggi a livello nazionale fanno capo a Castelnuovo Scrivia e al suo consistente parco mezzi”.

Grazie all'esperienza pluriennale nel noleggio di semirimorchi, Fabio Cazzola ha vissuto tutti i cambiamenti che hanno caratterizzato il settore dei trasporti: “Il cliente è diventato molto più esigente e nel contempo più insicuro a causa delle incertezze che oggi caratterizzano l'attività di trasporto. Non c'è più la certezza di un lavoro che dura anni, si vive alla giornata e noi ci siamo dovuti adeguare a questa tendenza generale. In più, bisogna tener conto che tradizionalmente l'Italia è un

“LA RICHIESTA DEL MERCATO CI HA FATTO CRESCERE E LE POTENZIALITÀ DI INCREMENTARE ULTERIORMENTE LE NOSTRE ATTIVITÀ CI SONO TUTTE”, SPIEGA FABIO CAZZOLA

Paese con una forte propensione alla proprietà del mezzo. Ore la mentalità sta iniziando a cambiare, sia per i padroncini che per le grandi flotte che, per adeguarsi alla variabilità del mercato, iniziano a comprendere tutti i vantaggi del noleggio, una formula che è in grado di coprire le esigenze non solo nel più lungo periodo ma anche per i brevi periodi di picco del lavoro, in cui non conviene più comprare un mezzo per poi rischiare di tenerlo fermo per il resto dell'anno o a causa di un contratto non rinnovato. Il noleggio offre la possibilità di avere un veicolo a disposizione per il periodo che serve e la formula conviene: i costi sono sempre certi e il contratto full service copre tutte le esigenze di assistenza e manutenzione, revisioni comprese”.



Concessionaria di veicoli industriali,
commerciali e autobus



NISSAN ISUZU

LE NOSTRE SEDI

SEDE ESPOSITIVA

Via Caponnetto 1, Calenzano (FI)

SEDE LEGALE | OFFICINA | MAGAZZINO RICAMBI

Via Baldanzese 127/b, Calenzano (FI)

SEDE ESPOSITIVA | OFFICINA | MAGAZZINO RICAMBI

Via degli Scalpellini 6, Livorno (LI)

SEDE ESPOSITIVA | MAGAZZINO RICAMBI

Via Bufaloro 12, Pontenuovo di Torgiano (PG)

SEDE ESPOSITIVA

Via di Tiglio, Lucca (LU)

SEDE ESPOSITIVA

Via delle Miniere SNC, Zona Industriale, Elmas (CA)

NUOVA SEDE ESPOSITIVA

Via Giordania 2, Olbia (SS)

www.toscandia.com



339 7926326



RETE DI 23 OFFICINE

I NOSTRI SERVIZI



ATTIVAZIONE
TACHIGRAFI



MAGAZZINO
RICAMBI



OFFICINA
AUTORIZZATA



SERVIZIO
SANIFICAZIONE



CENTRO REVISIONE
VEICOLI FINO A 35q.li



CENTRO REVISIONE
VEICOLI OLTRE A 35q.li

ESG RENT

CON Q8 HA INIZIO IL NOLEGGIO FORMULA «ALL INCLUSIVE»

Unire l'esperienza sul campo di una delle più importanti aziende di autotrasporto con la competenza di un manager caratterizzato da entusiasmo e passione per il settore, per dare vita a un'azienda che si proponesse come interlocu-

Pietra miliare nella società avviata nel 2021 da Eugenio e Emanuele Ferretti e Diego Pellicoli, la collaborazione con Kuwait Petroleum International apre un nuovo mondo di servizi al trasportatore, dalle carte con scontistica riservata alla rete di distributori sul territorio nazionale.

di **Massimiliano Campanella**, Milano

“UTILIZZANDO LA CARTA IDS, QUANDO IL TRASPORTATORE FA IL PIENO DI UN CARBURANTE ALTERNATIVO, IN AUTOMATICO VIENE CERTIFICATA LA RIDUZIONE DI CO2, PROCEDIMENTO OGGI OBBLIGATORIO PER LEGGE”



tore a 360 gradi per gli operatori. È la mission con cui, nel 2021, Eugenio e Emanuele Ferretti, terza generazione di imprenditori, con Diego Pellicoli, profondo conoscitore del mercato, con un'esperienza nelle vendite, nel marketing e nella gestione di sedi e filiali di Case costruttrici, fondavano ESG Rent: “Puntiamo ad andare ben al di là del noleggio”, la promessa con cui nasceva la nuova società, che nel nome



NUOVE FRONTIERE I protagonisti del patto strategico che rivoluziona il mondo del noleggio. Da sinistra: Diego Pellicoli, Amministratore delegato ESG Rent; Raimondo Cervetti, Senior Territory Sales Manager Q8; Eugenio Ferretti, Amministratore ESG Rent; Mauro Cesario, IDS Sales Manager Italy; Emanuele Ferretti, Amministratore ESG Rent.

sintetizza l'acronimo Ambiente, Società e Governance (Environmental, Social & Governance)

Promessa mantenuta, con l'avvio di una collaborazione che rappresenta una svolta nel settore delle aziende di noleggio: a distanza di

meno di due anni, ESG Rent diventa partner di Q8, marchio del colosso Kuwait Petroleum International, per importanza e dimensioni tra le principali società del settore petrolifero, con rami di business che vanno dalle carte carburante allo sviluppo di progetti di carbu-

ranti a basse emissioni. Su quali premesse nasce la partnership con Kuwait Petroleum Italia? “L'obiettivo – spiega Emanuele Ferretti – è differenziarci: ESG Rent nasce per dare un supporto concreto agli autotrasportatori: conosciamo bene le loro esigenze, le

difficoltà che incontra chi trasporta, di quali servizi ha bisogno. In ESG Rent il noleggio è parte integrante e strategica di un mondo di servizi però molto più ampio: con Q8, affiancandosi a una delle realtà più importanti sul piano globale, avremo l'opportunità di offrire al cliente vantaggi importanti”.

Uno dei vantaggi è rappresentato dalla Carta IDS, strumento finora a esclusivo vantaggio di grandi flotte. “La Carta IDS – precisa Ferretti – è un riferimento per aziende di trasporto strutturate, con sconti dedicate e riservate, offerte inclusive che comprendono tutte le transazioni: il cliente che noleggia il veicolo con ESG Rent avrà accesso a queste offerte a prescindere dai suoi volumi e dalle dimensioni del parco”.

“Il cliente di ESG Rent – aggiunge Pellicoli – viene accompagnato nella crescita e nello sviluppo della sua azienda: Q8 è sinonimo di servizi di valore, di alto livello, erogati dalla prima compagnia globale. Siamo onorati che abbiano scelto ESG Rent, individuando nella partnership un'opportunità di sviluppo anche per loro sul mercato italiano”. Primo elemento a disposizione del trasportatore, lo sconto al momento del rifornimento. “Sappiamo bene – continua Emanuele Ferretti – che quella relativa al carburante rappresenta la voce di spesa predominante per le aziende di trasporto: ESG Rent dà oggi loro l'opportunità di usufruire di condizioni migliorative”. Un vantaggio che si riflette congiuntamente su entrambi i player: “Così come – aggiunge Ferretti – i nostri clienti





CARTA IDS

Lo strumento di Q8 al servizio dell'autotrasporto è disponibile per tutti i clienti ESG Rent.

“RENDIAMO PIÙ FACILE E VELOCE IL BUSINESS DEGLI AUTOTRASPORTATORI”

L'intervista. Hans Kats, General Manager Global Cards Business di Kuwait Petroleum International.

Qual è il ventaglio di servizi offerto oggi da IDS alla categoria dell'autotrasporto?

La customer value proposition di IDS è offrire soluzioni di rifornimento alle compagnie di trasporto in ambito sia nazionale sia internazionale. Con stazioni di servizio dedicate ai mezzi pesanti, a prezzi competitivi e posizionate strategicamente, IDS copre tutte le principali rotte in Italia e in Europa, offrendo ai clienti soluzioni complete per il pagamento delle transazioni di carburanti (Gasolio, GNL) e additivi (AdBlue) garantendo sempre i più alti standard di sicurezza del mercato. Inoltre, i nostri clienti sono supportati in tutte le altre attività accessorie legate al trasporto come il recupero dell'iva sui carburanti e sui pedaggi e il recupero delle accise, attraverso una struttura dedicata composta da professionisti del settore.

All'interno del portafoglio, qual è la Carta servizi proposta da IDS e quali sono le “chiavi di differenza” che la distinguono dai prodotti dei competitor?

Potremmo riassumerle in tre parole: sicurezza, tecnologia, e servizio clienti. Gli standard di sicurezza delle carte sono a un livello “bancario”, per assicurare una completa protezione dalle frodi. Le carte IDS sono tutte contactless e dotate di un chip RFID e codice PIN. Inoltre, l'autorizzazione di tutte le richieste di transazione avviene in tempo reale, per cui non è possibile il rifornimento utilizzando carte bloccate o vincolate. Per chi vuole optare per la massima sicurezza, è anche possibile gestire le transazioni con un duplice livello autorizzativo, mediante il sistema Dual Card, che prevede la verifica congiunta della carta associata al mezzo e della carta associata al driver per poter effettuare il rifornimento. La gestione delle carte avviene in maniera facile e veloce mediante iAccount, il portale gratuito fornito a tutti i clienti, che assicura che le tessere siano impostate nel modo più appropriato per la propria attività: blocco e sblocco carta, impostazione di limiti giornalieri e mensili, controllo ultime transazioni e molto altro. Flessibilità e

efficienza sono sempre assicurate. Il tutto corredato da un servizio clienti disponibile h 24 per 365 giorni l'anno e che fornisce supporto in più di 20 lingue differenti.

Com'è costituita, in Italia ed Europa, la Rete di distributori che accettano la Carta IDS? Quali ne sono le implementazioni previste quest'anno?

Il network IDS si compone di quasi mille stazioni in 28 paesi europei, di cui 130 in Italia tutte a marchio Q8. Tutte le stazioni sono studiate per accogliere mezzi pesanti e per ottimizzarne il transito, sono operative 24 ore su 24, sono dotate di erogatori ad alta portata e di un accettatore contactless dedicato. La rete è in costante evoluzione per assecondare le esigenze dei clienti e i cambiamenti dei flussi di percorrenza: quest'anno sono previste, solo in Italia, 12 nuove aperture. Per essere certi di trovare sempre la stazione IDS più vicina o per pianificare al meglio la rotta in base alle esigenze di rifornimento, oltre all'area dedicata dell'iAccount è disponibile anche l'app IDS Stations, che può essere scaricata gratuitamente da Apple Store o Google Play.

Nel suo complesso, com'è costituita, in Italia ed Europa, la Rete di distributori di carburante a marchio IDS?

L'intero network IDS è composto da stazioni a marchio Q8 (come ad esempio in Italia o Benelux), di stazioni a marchio IDS, o da stazioni di altri primari marchi ove sono stati stipulati degli accordi di card acceptance. In entrambi i casi vengono garantiti gli stessi elevati standard di qualità e sicurezza che hanno permesso alla carta IDS di guadagnare la fiducia di migliaia di clienti in oltre 25 anni di attività.

Come parte del Gruppo Q8, quali sono i carburanti rinnovabili sui quali si concentra l'attenzione di IDS?

I biocarburanti sono un elemento essenziale nel percorso di transizione energetica in atto e per tale ragione tutte le società del Gruppo Q8, e quindi anche

il servizio IDS, pongono la massima attenzione alla tematica. Volendo restare in Italia, ad esempio, già oggi gran parte del gasolio venduto presenta al suo interno una quota di biocarburante, per lo più FAME, rilevante e vicina al massimo consentito dalla legge. Inoltre, posso anticipare che su questo fronte, in Italia, sono attese a brevissimo novità anche per il mondo IDS. Tra l'altro, IDS già mette a disposizione dei clienti presso più di 70 stazioni in Europa il GNL (Gas Naturale Liquefatto), che ha nel suo ciclo integrato un valore inferiore di CO2 rispetto al gasolio convenzionale. Guardando al futuro, inoltre, nei piani di sviluppo del gruppo è previsto di investire ulteriormente nei prodotti a basso impatto carbonico, in linea con la transizione energetica in corso, per la quale il Gruppo intende svolgere un ruolo di leader.

Quali sono, in Italia ed Europa, le aree territoriali dove, entro fine anno, troveremo nuove Stazioni IDS anche con carburanti rinnovabili?

Attualmente l'HVO puro è già presente presso i punti vendita della rete IDS in 50 stazioni in Scandinavia, 10 stazioni in Benelux e una stazione in Spagna.

Quale ritiene che sarà, in Italia ed Europa, il trend dei veicoli industriali a trazioni alternative nei prossimi anni?

Se per il trasporto leggero l'elettrico avrà un ruolo cruciale, nell'ambito del trasporto pesante riteniamo fondamentale l'evoluzione già in corso dei combustibili a basso impatto carbonico nell'intero ciclo di vita, in un percorso durante il quale i carburanti tradizionali continueranno a svolgere ancora un ruolo significativo, con l'idrogeno che potrà essere un'importante alternativa nel lungo periodo.

Per raggiungere i target di decarbonizzazione definiti dall'Unione Europea prevedo un mix di fonti, anche a garanzia della sicurezza energetica, che alimenteranno anche motori endotermici sempre più performanti in termini di consumi e basse emissioni.



Chi è

Hans Kats ha iniziato la sua carriera in KPI (Kuwait Petroleum International) nel 1994 presso la direzione vendite Rete Q8 nei Paesi Bassi. Dopo 13 anni con diverse incarichi nell'ambito del retail in Benelux, Hans è passato al servizio IDS (International Diesel Service) per quattro anni, durante i quali è stato responsabile vendite per l'Europa occidentale, e a seguire della gestione del Network europeo dei punti vendita stradali IDS dedicati ai mezzi pesanti. Nel 2013 ad Hans si è occupato della centralizzazione delle attività di supply e logistica per il business lubrificanti di KPI (Q8Oils) prima di passare alla posizione di Direttore Marketing Europa. Nel Novembre 2019 viene nominato Global Cards Business Director per KPI assumendo la responsabilità del segmento Cards di tutto il Gruppo, di cui IDS è uno dei principali segmenti strategici.

hanno l'opportunità di avvicinarsi al mondo Q8, anche i clienti Q8 possono scoprire gli altri servizi di ESG Rent, noleggio compreso”.

Altro step decisivo della partnership quello relativo all'area Ambiente di ESG: Q8, anche con il marchio IDS dedicato esclusivamente al trasporto pesante, sta investendo fortemente sulla mobilità sostenibile, con un'offerta multiprodotto che, accanto a quelli tradizionali, include carburanti alternativi (LNG, CNG, biodiesel ecc.). Utilizzando la Carta IDS, quando il trasportatore fa il pieno di un carburante alternativo, in automatico viene certificata la riduzione di CO2, procedimento oggi obbligatorio per legge. “Siamo consapevoli – afferma Pelliccioli – quanto sia sempre più importante, per le aziende di autotrasporto, soddisfare le richieste della committenza che, a sua volta, è chiamata ad assumere scelte impositive sull'utilizzo di veicoli a trazioni alternative: avere al nostro fianco un partner come Q8 consente di assicurare al cliente che siamo al suo fianco nella transizione energetica, che lo accompagniamo avvalendoci di un'azienda premium nel settore, che vanta un'esperienza già importante nella distribuzione di carburanti biologici in Scandinavia e Belgio”.



CURSOR SRL

Trasporti oltre confine

Guarda all'Europa la nuova Divisione del colosso friulano dei trasporti e della logistica, lanciato ufficialmente a inizio 2023 con l'obiettivo di espandere le attività del gruppo oltre i confini nazionali in tutti i Paesi europei.

LEADER NELLA LOGISTICA

www.ceccarelligroup.it

Nato nel 1979 da Bernardino Ceccarelli, il gruppo è oggi punto di riferimento nazionale ed europeo per le aziende del Triveneto. Con un fatturato in costante crescita, la società investe in risorse umane, nuovi mezzi e poli logistici.

CECCARELLI GROUP

Con Cursor srl Ceccarelli alla conquista dell'Europa



La nuova società, interamente controllata dal Gruppo, è dedicata alle spedizioni internazionali, da e verso tutti i Paesi europei. A guidarla Stefano Gambardella, una lunga esperienza nei mercati esteri.

di **Francesca Pavesi**, Udine

Non accenna a fermarsi la crescita di Ceccarelli Group, l'azienda di logistica e trasporti con quartier generale a Udine, ma con sedi anche a Trieste, Padova, Milano e Prato, che, dopo aver chiuso un 2022 con risultati in netto aumento rispetto all'anno precedente, l'apertura di due nuovi poli logistici a Pradamano e Tolmezzo e l'ampliamento della divisione industriale Transfriuli a inizio 2023, ufficializza la nascita di una nuova azienda, Cursor srl, dedicata alle spedizioni internazionali, da e verso tutti i Paesi Europei. È Stefano Gambardella, Direttore della nuova società, a raccontarci com'è nato il progetto e quali obiettivi strategici si pone per il futuro più prossimo.

Il progetto. "Il progetto è nato cinque anni fa per volontà del Presidente del Gruppo, Luca Ceccarelli, di espandere l'attività della società a livello europeo. È stato lui a richiamarmi in azienda perché conosceva bene la mia lunga esperienza e conoscenza del mercato internazionale dei trasporti. Una grande responsabilità per me ma anche un motivo di grande orgoglio per essere stato chiamato a sviluppare questo nuovo importante progetto. Il primo passo è stato aprire un ufficio, nella sede di Udine, dove già c'era l'Headquarters del Gruppo, e costruire il team di persone, che nel tempo è cresciuto e oggi conta ben 11 risorse dedicate. Quando abbiamo avuto la conferma che la Divisione poteva non solo stare in piedi da sola ma anche crescere e svilupparsi, avendo tutte le carte in regola a livello di fatturato e anche di marginalità, abbiamo deciso di fare uno spin-off dell'azienda dan-



L'OBIETTIVO DELLA NUOVA DIVISIONE È QUELLO DI UNA CRESCITA IMPORTANTE E COSTANTE FINALIZZATA A COPRIRE VIA VIA TUTTA L'EUROPA

do vita ufficialmente a questa nuova società, Cursor srl, interamente controllata dal Gruppo Ceccarelli, specializzata solo nel mercato europeo. Oggi ci stiamo focalizzando in particolare su Francia, Germania,



Olanda, Belgio e Lussemburgo, per rispondere alle richieste del mercato e dell'economia internazionale che spinge verso questi Paesi, oltre ovviamente a quei Paesi come Austria, Slovenia e Croazia, che essen-

do molto vicini ai confini nazionali, sono naturalmente un mercato diretto e interessante per noi. I prossimi obiettivi in termini di sviluppo saranno la Spagna, dove abbiamo già in agenda alcuni appuntamenti



Manager esperto Stefano Gambardella, 54 anni, da cinque è Direttore operazioni internazionali di Ceccarelli Group. A fianco e sotto, il polo logistico al Carnia Industrial Park di Tolmezzo.

con degli spedizionieri locali per capire come poter collaborare, e la Svizzera.

A seguire, più avanti nel tempo, anche l'Inghilterra, un'area sicuramente più complessa da approssicare. Il mercato dell'est europeo invece al momento non è richiesto da quello italiano, quindi in quei paesi lavoriamo a chiamata, ma senza un obiettivo definito come per altre zone dell'Europa. Come flotta non utilizziamo in generale mezzi nostri ma ci appoggiamo a una rete di fornitori fidati e conosciuti da tempo, di comprovata esperienza e affidabilità".

La strategia per il futuro. "L'obiettivo della nuova Divisione – prosegue Gambardella – è quello di una crescita importante e costante, finalizzata a coprire gradualmente tutta l'Europa, ma sempre con "l'approccio Ceccarelli", che è quello di fare un passo alla volta, restando con i piedi ben saldi a terra senza fare il passo più lungo della gamba: quando entriamo nel mercato di un nuovo Paese, quindi, lo facciamo con la certezza e la consapevolezza di avere i servizi, i mezzi e le persone adatte per lavorare bene e rispondere alle esigenze dei nostri clienti e del territorio".



LE PERSONE SONO IL MOTORE DELLA NOSTRA AZIENDA

Scopri le promo



MILANO INDUSTRIAL

Concessionaria **IVECO** per Milano, Lodi e Pavia

Milano, via G. Fantoli 6/18

☎ 02 5072991

✉ marketing@milanoindustrial.it

www.milanoindustrial.it

Buccinasco, via De Amicis

☎ 02 84088764

✉ buccinasco@milanoindustrial.it

seguici





AREA VERDE

Richieste in aumento

La richiesta di trasporto elettrico nel settore delle costruzioni è in aumento: le zone a zero emissioni nelle città e la necessità per le imprese di costruzione di soddisfare gli obiettivi climatici sono le due forze trainanti.

VOLVO TRUCKS ITALIA

Autotrasporti Rutilli Adolfo mette in strada l'FL Electric

di **Fabio Basilico**, Mantova

Trasporto su strada a misura di ambiente? È possibile se si ha la vision di una movimentazione merci moderna e orientata al futuro. È il caso di Volvo Trucks Italia e Autotrasporti Rutilli Adolfo Srl, leader nel trasporto e nella logistica dell'industria internazionale del fashion, che nella prestigiosa cornice di Palazzo Te a Mantova hanno presentato la partnership che ha appunto come obiettivo promuovere la transizione in chiave green del trasporto su strada, rendendolo sempre più a misura di ambiente.

Grazie alla sinergia con Volvo Trucks Italia, Autotrasporti Rutilli Adolfo rinnoverà il proprio parco mezzi introducendo una serie di FL Electric in grado di rispondere agli standard di capillarità, versatilità e velocità che, da sempre, Autotrasporti Rutilli Adolfo garantisce ai suoi clienti. Il primo camion consegnato durante l'evento di Mantova è un FL Electric allestito con cassa mobile e sponda posteriore retrattile. Si tratta di una motrice due assi dotata di 5 pacchi batterie con potenza totale nominale di 330 kWh che garantiscono un'autonomia fino a 250 km. La massa totale della combinazione è di 16,7 tonnellate. Il veicolo verrà impiegato

Volvo Trucks Italia e Autotrasporti Rutilli Adolfo, leader nel trasporto e nella logistica dell'industria internazionale del fashion, hanno presentato la partnership che promuove la transizione in chiave green del trasporto su strada, rendendolo sempre più a misura di ambiente. In flotta arrivano gli FL Electric.



IN CARICA Il Volvo FL Electric allestito con cassa mobile e sponda caricatrice retrattile che entra nella flotta Autotrasporti Rutilli Adolfo.

per la distribuzione regionale e le consegne urbane. "Autotrasporti Rutilli ha trovato in Volvo Trucks Italia il partner ideale, non solo per la nota storia di innovazione nello sviluppo di veicoli elettrici e per la dotazione tecnologica pionieristica, ma anche per la disponibilità a costruire un

percorso comune di cambiamento", ha dichiarato Guido Rutilli, Presidente della società di Castellucchio (MN).

"La transizione energetica verso un modello di mobilità sostenibile è un percorso obbligatorio soprattutto per le aziende che si occupa-

no di distribuzione e che si muovono in ambienti urbani o regionali - ha affermato Giovanni Dattoli, Amministratore delegato di Volvo Trucks Italia - I veicoli pesanti elettrici rappresentano un passaggio importante del cambiamento per ridurre le emissioni, la rumorosità e aumentare la sicurezza

stradale. Il nostro partner Autotrasporti Rutilli Adolfo, con il quale condividiamo gli stessi ambiziosi obiettivi in materia di sostenibilità, ha ben compreso l'importanza di questo cambiamento e siamo orgogliosi ed entusiasti di collaborare con lui per proseguire il nostro viaggio verso l'azzeramento delle emissioni". All'evento sono intervenuti, tra gli altri, Sabrina Loner, Electromobility e Value Chain Director di Volvo Trucks Italia, il Sindaco di Mantova Mattia Palazzi, il Presidente della Provincia di Mantova Carlo Bottani e Daniele Testi, Presidente di SOS LOGistica, l'associazione che, dal 2005, è focalizzata sulla Logistica e Mobilità Sostenibile, ideatrice del Primo Rating di Sostenibilità Logistica. La partnership con Volvo Trucks Italia si inserisce in un percorso di miglioramento della sostenibilità ambientale che ha permesso ad Autotrasporti Rutilli di raggiungere importanti traguardi, tra cui la Medaglia di Bronzo Ecovadis 2022 per il posizionamento tra le imprese più virtuose del settore e il Premio "Il logistico dell'anno" 2018 per il progetto FOUR Sustainable Logistics. L'azienda si è dotata di un protocollo di riduzione dei km a vuoto, mentre il monitoraggio carbon footprint è garantito dall'indice GreenRouter. ●

Volvo Trucks / Alternativa elettrica in costruzione

Volvo Trucks ha sviluppato camion elettrici pesanti che consentono ai clienti del settore costruzioni di passare a un trasporto più sostenibile. Veicoli per applicazioni di cantiere, trattori e motrici, per accogliere diversi tipi di allestimento come cassoni ribaltabili, betoniere e gru.

di **Fabio Basilico**, Zingonia (BG)

Volvo Trucks lancia l'affondo green nel settore delle costruzioni. La Casa svedese ha sviluppato una linea di camion elettrici pesanti su misura che consentono ai clienti del comparto di passare a un trasporto più sostenibile. Veicoli per applicazioni di cantiere, trattori e motrici, per accogliere diversi tipi di allestimento come cassoni ribaltabili, betoniere e gru, sono ora disponibili in versione zero emission. Utilizzando i camion

elettrici, le aziende possono ora soddisfare la crescente domanda di veicoli con livelli di rumore più bassi e a zero emissioni di gas di scarico nei cantieri urbani e nei dintorni. La richiesta di trasporto elettrico nel settore delle costruzioni è in aumento: le zone a zero emissioni nelle città e la necessità per le imprese di costruzione di soddisfare gli obiettivi climatici sono le due forze trainanti. "I veicoli da costruzione generalmente percorrono brevi distanze e operano su cicli ripetitivi, per esempio per la consegna di

materiali edili nei cantieri di costruzione - spiega Jessica Sandström, Global Product Manager di Volvo Trucks - Questo li rende adatti per l'elettrificazione. I nostri camion elettrici possono essere realizzati su misura per gestire molti di questi incarichi, il che significa che i clienti del settore edile possono ora configurare lo stesso camion che usano oggi nella versione elettrica. Ciò garantisce loro una migliore manovrabilità, livelli di rumorosità ridotti e zero emissioni di gas di scarico". I nuovi veicoli elettrici sono flessibili grazie a una varietà di opzioni di cabine, configurazione pacchi batterie, ampia disponibilità di configurazione d'assi e di passi: il tutto per agevolare la personalizzazione del mezzo e la gestione di una vasta gamma di operazioni di costruzione. I clienti possono scegliere pacchi batteria da sei a due batterie



per soddisfare le loro esigenze specifiche per gamma e carico utile. I nuovi carri hanno una capacità della batteria compresa tra 540-180 kWh. "Per quanto riguarda la capacità della batteria, il veicolo può essere configurato in modo da armonizzare il funzionamento effettivo e il percorso - commenta Jessica Sandström - Non portando a bordo più batterie del necessario, il carico utile può aumentare, e quindi anche la produttività". Tre opzioni di PTO. Le opzioni di presa di forza PTO sono tre e facilitano il montaggio di sovrastrutture

elettriche o meccaniche: PTO elettrica, PTO trasmissione e PTO elettromeccanica. Sia la soluzione elettromeccanica che quella di trasmissione offrono buone opportunità per ottimizzare il consumo energetico e prevenire rumori eccessivi. Volvo Trucks è l'unico produttore globale di autocarri con una gamma completa di elettrici prodotti in serie già oggi. Gli elettrici FM e FMX in vendita da dicembre 2022 e prodotti in serie da marzo 2023 con applicazioni integrate hanno la seguente configurazione: potenza di 490 kW, 3 motori elettrici, capacità della batteria

di 450-540 kWh e configurazione a 5-6 batterie, alternative di cabina lunga, Globetrotter, Globetrotter XL, passo di 4.300-6.700 mm, configurazioni assi 4x2R, 6x2R, 6x4R, 8x2R e 8x4R, PTO elettrica, PTO trasmissione e PTO elettromeccanica. I veicoli in vendita da febbraio 2023 e prodotti da maggio 2023 hanno queste caratteristiche: potenza di 330 kW, 2 motori elettrici, capacità batteria di 360 kWh, 4 batterie, cabina corta, passo di 3.900-6.700 mm. Infine, i modelli in vendita da giugno 2023 con produzione al via da settembre 2023: capacità batteria di 180-270 kWh, 2-3 batterie.



V O L V O

CI PRENDEREMO CURA DEL TUO VOLVO

La Concessionaria e Officina **Cavicenter Truck** ti aspetta per prendersi cura del tuo veicolo.



Siamo Concessionaria autorizzata Volvo Trucks per la Toscana
nelle province di Firenze, Prato, Pistoia, Lucca, Livorno, Pisa e Grosseto.

In Officina ti aspettano standard di lavoro altamente qualitativi dove la professionalità dei nostri tecnici,
la loro formazione continua e la garanzia di utilizzo di ricambi originali sono i nostri elementi distintivi.

Disponibilità, attenzione, professionalità, cordialità verso il cliente,
rapidità nella risoluzione dei problemi e assicurazione di una qualità costante nel tempo
sono i nostri impegni nei confronti dei nostri clienti.

Ti aspettiamo in Via Baldanzese 124/126-50041 Calenzano (FI)-Italy.

CIVICENTER
TRUCK



LAVORO PER LA NATO
www.demolizioneecologica.it

Nel 2014 la NATO assegna ad Aniello e ai suoi fratelli il riconoscimento per aver provveduto alla demolizione di 7mila sue unità in 13 anni.

SOCOM NUOVA

di **Massimiliano Campanella**,
Forino (AV)

È davvero sorprendente scoprire cosa si nasconde dietro la filiera di un veicolo in rottamazione: dalle batterie alle bombole gpl, dai cablaggi alla plastica, dalla lamiera al ferro e alluminio, ogni elemento richiede un macchinario apposito per essere trattato e tornare a essere immesso nella filiera produttiva. Lo scopriamo insieme a Aniello Mandile, 67 anni, cresciuto nel settore dei ricambi affiancando il padre Pasquale sin da giovanissimo. Autentica istituzione nel settore, Mandile è tra i promotori dell'associazione ADQ (Autodemolitori di Qualità), perché è nel suo dna operare non solo seguendo con scrupolo ogni normativa, ma anche investendo sulla tecnologia più moderna. Una scelta che ricade anche nell'utilizzo dei veicoli per il trasporto delle vetture da rottamare e per quello dei rottami stessi: sulla base di una partnership stretta con la Concessionaria di Napoli Socom Nuova, Mandile e i suoi fratelli Sergio, Alfredo e Faustino hanno inserito in flotta un Iveco Eurocargo e due Daily, tra i quali il primo Hi-Matic sbarcato in provincia di Avellino, che si aggiungono a un parco al 90 per cento di marca Iveco.

Siamo esattamente a Forino, comune montano dove sorge l'headquarter di quello che oggi è un gruppo aziendale. Originari di Pagani, i Mandile iniziano sessant'anni fa – nel 1963 – con

La filiera del rottame esige la qualità Iveco

Un Eurocargo e due Daily (tra i quali il primo Hi-Matic di Avellino) entrano nella flotta del Gruppo Mandile, storico riferimento nella demolizione di veicoli. Protagonista della partnership Daniele Longo, giovane venditore della Concessionaria di Napoli.



IVECO AL CENTRO Stretta di mano tra Aniello Mandile (a destra), timoniere con i fratelli del Gruppo aziendale con headquarter a Forino, in provincia di Avellino, e Daniele Longo, giovane venditore di Socom Nuova, Concessionaria Iveco di Napoli.

l'attività di acquisto veicoli per la distribuzione di ricambi. Quella che era in origine un'impresa di demolizione negli anni si è ramificata, con attività collaterali che consentono, oggi, di seguire passo per passo l'intera filiera del rottame. Dopo la prematura scomparsa di Pasquale, avvenuta nel 1988, la seconda generazione acquista il primo fazzoletto di terra a Forino, dove oggi l'attività si dispiega su una superficie di 60mila mq. Il 1992 è un anno di svolta per l'azienda, tra le prime a rientrare tra quelle autorizzate dal Decreto Regionale: frutto di lavoro e concentrazione di tutti i fratelli che, per primi, tuttora si rimboccano le maniche per mettersi al lavoro. Non solo: il Department of the Navy di US Naval, ovvero il Dipartimento NATO, ha la necessità di disfarsi di 700 autovetture e trova nei Mandile il suo riferimento: l'azienda campana se ne fa carico e gradualmente si occupa della loro demolizione. È solo l'inizio: nel 2014 la NATO assegna ad Aniello e ai suoi fratelli il riconoscimento per aver provveduto alla demolizione di 7mila unità in 13 anni.

Il Gruppo Mandile declina l'attività in cinque aziende. Demolizione Ecologica di Mandile Aniello è la società nata nel 1978, quando Aniello rientra dal servizio di leva: si occupa della demolizione di veicoli fuori uso e possiede tutti i requisiti necessari per operare: partner delle Forze dell'Ordine (a Forino vediamo pronti alla demolizione alcuni mezzi dei Vigili del Fuoco e vetture della Polizia di Stato), su loro richiesta i camion Mandile partono per il recupero di materiali che, portati a Forino, dopo il trattamento tornano a essere immessi nei cicli produttivi. "Siamo un'azienda di servizi – afferma Aniello – e dedichiamo sempre molta attenzione alla gestione delle problematiche ambientali e alle tematiche relative alle attività di recupero e riciclo dei materiali". Alla sede di Forino si affianca la sede secondaria di Pratola Serra, dove ha sede anche la nuova Autodemolizione Eco. Un'altra società, Auto3, si occupa di vendita di veicoli e ricambi. La Centro Rottami 4M si occupa del ritiro di rottami presso enti e privati, del commercio dei rifiuti speciali (pericolosi e non) ed effettua trasporto rifiuti, in particolare materiale in stato di abbandono o posto sotto sequestro o anche proveniente da altri demolitori. È così che ex pneumatici diventano tappetini o residui ferrosi tornano nella filiera della produzione. In questo modo i Mandile danno un servizio alla collettività. "È il nostro lavoro, che facciamo con passione e sappiamo farlo al meglio per soddisfare le richieste della clientela", afferma Aniello. Sempre a Forino, in una sede distaccata, l'altra società Centro Rottamazione Truck, nata nel 2011, si è specializzata nella lavorazione dei veicoli pesanti.

segue a pag. 24 >



“SIAMO UN'AZIENDA DI SERVIZI E DEDICHIAMO SEMPRE MOLTA ATTENZIONE ALLA GESTIONE DELLE PROBLEMATICHE AMBIENTALI E ALLE TEMATICHE RELATIVE ALLE ATTIVITÀ DI RECUPERO E RICICLO DEI MATERIALI”





MULTISERVICE

Semi rimorchi

Vasta scelta di soluzioni per la vostra attività



I NOSTRI SERVIZI

VEICOLI NUOVI VEICOLI USATI ASSISTENZA NOLEGGIO

Multiservice fornisce veicoli da trasporto affidabili e adatti alle diverse esigenze. L'Azienda è specializzata nella vendita di rimorchi e semirimorchi nuovi e usati, garantendo una vasta scelta di soluzioni e di servizi per la Vostra attività. Inoltre Multiservice si occupa di tutta l'organizzazione in modo che Voi possiate concentrarvi sulle attività più importanti.



Kässbohrer



Via San Zeno, 178 - 25124 Brescia - Italy - Tel. +39 030 5237663 - info@multiservicesnc.eu - www.multiservicesnc.eu



Laura Mandile, figlia di Aniello, in azienda rappresenta la terza generazione.



DAL MOTORE AL SERBATOIO AL PARAURTI, DELL'AUTO "NON SI BUTTA VIA NIENTE"

La filiera. Ogni vettura viene smontata in maniera ecologica.

La sede di Forino del Gruppo Mandile ospita un deposito per ogni tipologia di rifiuti speciali, ad esempio di batterie per auto e estintori; un reparto è dedicato esclusivamente ai motori: "Arrivano qui dai demolitori e noi effettuiamo la cernita, per poi suddividere alluminio e ferro, che sono trattati secondo precise normative", precisa Aniello. Appositi mulini frantumano plastica e granulato, un altro impianto è dedicato all'estrazione di rame dai cablaggi. Dal paraurti al serbatoio, dal motore al semiasse, ogni vettura così come nasce viene smontata pezzo per pezzo e ciascun pezzo raggiunge la sua "isola di bonifica". Su un apposito carro ponte, grazie alla telematica da remoto si calcola quantità e tipologia di liquidi presenti, che vanno quindi

estratti prima di procedere allo smontaggio. "La normativa europea – spiega Laura Mandile, figlia di Aniello e rappresentante della terza generazione – prevede che solo il cinque per cento di ogni autovettura diventi rifiuto da smaltire: il resto va trattato e recuperato. Ogni anno le aziende autorizzate come la nostra sono soggette a verifiche e ispezioni e, oltre a essere particolarmente stringente, la normativa è anche soggetta a continue variazioni, che richiedono altrettanti continui investimenti". Il Gruppo Mandile dà lavoro a 40 dipendenti e genera un fatturato complessivo di 15 milioni, dei quali circa un milione riferito a Demolizione Ecologica, dato riferito al 2022 quando sono stati demoliti 1.600 veicoli. "È in forte crescita il segmento dei pesanti stradali – aggiunge Laura



– ma si tratta di volumi che ci consentono di lavorare bene, dedicando la giusta attenzione alla filiera di ciascun veicolo, ovvero estraendo il massimo possibile di materiale riciclabile: operazione che richiede il tempo necessario". Insomma, i fratelli Mandile sono tutt'altro che "sfasciacarrozze": si occupano del settore da 60 anni e lo fanno con professionalità crescente.

segue da pag. 22 >

L'attività del Gruppo richiede veicoli in diversi allestimenti e diverse dimensioni pronti all'uso: bisarche che vengono trainate da motrici o da trattori stradali fino a 30 t, veicoli leggeri (Piaggio Porter e Iveco Daily) allestiti carro attrezzi, per il recupero di vetture sinistrate o fuori uso, o con cassoni per il trasporto di rottami. Nel parco mezzi, costituito

da una trentina di unità tra trattori e motrici e otto semirimorchi, troviamo scarrabili con gancio e camion con gru. "Fatta eccezione per l'unico terzista Fatigati – illustra Mandile – effettuiamo il trasporto unicamente con veicoli di nostra proprietà guidati da autisti dipendenti. Si è instaurato un rapporto di fiducia con Socom Nuova e oggi acquistiamo unicamente Iveco".

Una soddisfazione per Daniele Longo, 26 anni, giovanissimo venditore della Concessionaria di Napoli: "Mandile – afferma Longo – è stato il mio primo cliente di Avellino: mi ha accolto con grande simpatia e mi ha dato anche qualche consiglio su come muovermi sul territorio". I veicoli Mandile viaggiano ovunque in Italia, dal Sud fino a Trento: se

serve, il primo a mettersi al volante dell'Eurocargo (con carro attrezzi per una vettura o con bisarchetta per cinque) è lo stesso Aniello. "L'educazione e umiltà con cui Daniele Longo è venuto a conoscere la nostra azienda – precisa l'imprenditore campano – ci ha fatto tornare la fiducia nel marchio Iveco: i veicoli vanno bene, stanno lavorando con massima

soddisfazione e non escludiamo per l'anno prossimo di aggiungere un trattore stradale per il servizio conto terzi: un veicolo per la linea che renda più agevoli i viaggi per Brescia e Udine, dove si trovano alcune delle principali fonderie, ma anche per Milano, Roma, Siena e Verona, dove si trovano le quattro più grandi ferriere con cui operiamo ogni settimana". ●

SOCOM NUOVA

«Tservice» sceglie il biometano

di **Francesca Pavesi**, Nola (NA)

Impegnata nel conseguimento dell'obiettivo 13 dell'Agenda 2030 "Climate Action", Tservice, azienda parte di Tgroup con sede all'Interporto di Nola, nell'ambito di un deciso rinnovamento del parco mezzi ha scelto di inserire nella flotta dieci unità di pesanti stradali Iveco S-Way NP (Natural Power), alimentate a LNG (gas naturale liquefatto). Consegnate dalla Concessionaria di Napoli Socom Nuova, i dieci trattori stradali sono già pronti per viaggiare a biometano, ovvero gas prodotto dalla lavorazione di scarti agricoli, in questo modo riducendo non solo le emissioni di CO2 dei veicoli, ma arrivando a sottrarre all'ambiente rifiuti da smaltire: con l'utilizzo di biometano, i nuovi veicoli consentiranno una riduzione di emissioni che arriva fino al 121 per cento.

La cerimonia di consegna si è svolta presso la sede di Tservice alla presenza di Giuseppe Terracciano, Amministratore Unico dell'azienda e rappresentante della seconda generazione, Michele Valiante e Carmine Ceglia, rispettivamente Amministratore delegato e Responsabile Vendite Key Account di Socom Nuova. I 10 Iveco S-Way, modello AS440S46T/P LNG, sono equipaggiati con due ser-

Sono dieci le unità Iveco S-Way Natural Power alimentate a LNG (gas naturale liquefatto) consegnate dalla Concessionaria di Napoli all'azienda parte di Tgroup, operativa nel trasporto nazionale e internazionale.



CONSEGNA Giuseppe Terracciano, Amministratore unico Tservice, al centro tra Michele Valiante (a destra) e Carmine Ceglia, rispettivamente Amministratore delegato e Responsabile vendite Key Account della Concessionaria Iveco Socom Nuova.

batoi LNG e dei pacchetti Living Comfort Plus, con due lettini, riscaldatore indipendente cabina, frigorifero estraibile, luci addizionali, Premium Style, Full LED, Aero PLUS, cerchi in lega e sistema ADR. Destinati ai collegamenti tra gli

hub presenti sul territorio nazionale e internazionale, gli S-Way saranno scoperti dagli autisti di Tservice grazie al corso di formazione Iveco Ecosmart, specifico sui veicoli acquistati, che consentirà un contributo importante per il miglioramento

del consumo di carburante. Il corso sarà dedicato all'approfondimento di tutte le funzionalità del veicolo ad alimentazione a biometano, per garantire a ogni autista la migliore modalità di guida. "Il rinnovamento del parco mezzi – ha dichiarato

nel corso della cerimonia Giuseppe Terracciano – per Tservice è un cardine fondamentale per conseguire l'obiettivo 13 dell'Agenda 2030 Climate Action. Iveco da anni offre al mercato del trasporto pesante mezzi che consentono di ridurre la tara aumentando il carico utile, con notevoli vantaggi in termini di diminuzione delle emissioni. È stato quindi naturale per noi rivolgerci al leader di mercato, per imprimere una svolta ancora più decisa verso la sostenibilità. Abbiamo acquistato Iveco anche grazie al supporto professionale ricevuto dal dealer Socom Nuova, con il quale abbiamo uno stretto rapporto di collaborazione da molteplici anni".

Dal 2008 Tservice effettua servizi di trasporto merci e svolge attività complementari, inclusi servizi di consulenza. L'azienda intende il trasporto come integrazione tra diverse attività in un unico operatore, andando a coprire tutte le fasi relative al trasporto ed esercitando un controllo diretto sulla filiera logistica. In quest'ottica le piattaforme fanno da punti di congiunzione tra le varie fasi di trasporto. Tservice accompagna le aziende a destinazione qualunque sia il canale di distribuzione, qualsiasi sia il settore: dal food & beverage all'automotive, dall'hi-tech alle attrezzature sportive. ●



DIESEL TECHNIC

Global Automotive Solutions – Made in Germany

Diesel Technic raddoppia

Seconda sede in Italia



Nuova apertura in Campania: servizio ancora più efficiente e
consegne sempre più rapide per il Sud Italia e le Isole

www.dieseltechnic.it

VOLVO TRUCKS-IDEAL CAR

Professionisti da tre generazioni nel trasporto dei cereali

La società dei Fratelli Luciano, specializzata nel trasporto di mangimi e granaglie su tutto il territorio italiano, si affida da sempre ai veicoli Volvo Trucks di Ideal Car di Maria De Rosa. Tra le due famiglie, un rapporto storico di amicizia oltre che professionale.

di **Francesca Pavesi**, Paolisi (BN)

Come spesso accade tra aziende familiari ben radicate sul territorio e guidate da solidi valori, ci si conosce e si coltivano rapporti non solo professionali e commerciali, ma anche e soprattutto umani. Rapporti che si tramandano di generazione in generazione, basati sulla fiducia e la stima reciproche. È quello che è successo tra la famiglia Luciano, titolare della omonima società di trasporti fondata da papà Nicola, con sede a Bonea alle porte di Benevento, e la famiglia De Rosa, proprietaria della Concessionaria Volvo Trucks di Paolisi, distante una manciata di chilometri, oggi guidata da Maria, figlia del compianto Antonio.

“Nostro padre era un carissimo amico di Don Antonio e di tutta la famiglia De Rosa” racconta Giovanni che, insieme al fratello Vincenzo, oggi guida la società Fratelli Luciano srl, specializzata nel trasporto di cereali e mangimi zootecnici. “L’attività di famiglia inizia con nostro nonno, che trasportava verdure a Campobasso e riportava indietro il grano, una sorta di baratto tipico di quell’epoca. Al nonno si è affiancato poi il papà, che però a un certo punto della sua vita – erano i primi anni ’60 – decide di andare in America a cercare fortuna, lasciando l’attività e il suo camion al socio di allora. Sono andate con lui le mie zie, Giuseppina e Maria, che oggi hanno 92 e 87 anni e si sono costruite una vita oltre oceano, mentre mio papà non ha voluto restare ed è tornato qui. Quando rientra in Italia, ricompra il camion e dà il via alla società di trasporti: prima Luciano Nicola e poi Fratelli Luciano S.N.C., finché 5 anni fa ci siamo trasformati in una SRL. Il papà, mancato pochi mesi fa proprio il giorno di San Nicola, è sempre stato una presenza molto forte in azienda, ha lavorato finché il fisico glielo ha consentito, poi è rimasto comunque “dietro le quinte” a dirigere i lavori”.

“Nicola era un uomo gentile, d’altri tempi, molto attento alle persone e

**PARTNER STORICI**

I fratelli Vincenzo (a sinistra) e Giovanni Luciano. Sotto, a sinistra, Giovanni insieme a Maria De Rosa, Ad di Ideal Car, e Pasquale Benedetto, Direttore Commerciale della concessionaria. A destra, papà Nicola Luciano accanto a uno dei suoi Volvo.



molto affezionato a me – ricorda con affetto Maria De Rosa –, passava spesso in ufficio anche solo per farmi un saluto, si fermava il tempo di un caffè, facevamo quattro chiacchiere e mi dispensava uno dei suoi consigli da padre. Era un uomo forte, che, quando non lavorava, andava nei campi a raccogliere le olive per fare l’olio”.

Oggi la Fratelli Luciano srl opera a livello nazionale, con clienti che spaziano dal Veneto alla Calabria, e una flotta di 13 veicoli – autotreni, auto-articolati ribaltabili e cisterne, sia motrici che autotreni allestite dal partner storico e amico Arduin di Veronella (VR), per le consegne dei mangimi sfusi – quasi tutti Volvo: è stato Giovanni, a partire dal 1991, quando ha preso in mano le redini della società, a orientarsi sempre più sul marchio svedese. L’ultima consegna è avve-

nuta a fine marzo: un camion con rimorchio attrezzato da Tabarrini a Verona. “Perché mi trovo bene con Ideal Car?” Giovanni inizia facendo qualche battuta, con Maria sono amici da sempre e può permetterselo: “Siamo vicini di casa, ci conosciamo, il cancello della concessionaria è bello largo!” ma poi si fa serio e sottolinea come l’azienda guidata da Maria sia una realtà molto seria e disponibile, fatta di persone con valori saldi e tanta professionalità. “In questo settore non contano solo i veicoli e i marchi. Un ottimo camion, dalle prestazioni elevate e dalle tecnologie all’avanguardia, non serve a nulla se dietro non ci sono persone che sanno allestirlo secondo le tue esigenze, sanno assisterti in ogni momento, sanno consigliarti”. Lo stesso vale per Maria: “Lavorare con clienti come i Luciano è un piacere, ci si intende e ci

“IN QUESTO SETTORE NON CONTANO SOLO VEICOLI E MARCHI. UN OTTIMO CAMION NON SERVE A NIENTE SE DIETRO NON CI SONO PERSONE CON VALORI E PROFESSIONALITÀ”

si capisce sempre e si cerca di venirsi incontro per soddisfare le esigenze di tutti”. Tra persone di valore ci si trova, insomma.

L’azienda di famiglia ha già pronta una nuova generazione di giovani leve pronte a prendere, un giorno, le redini dell’attività. Giovanni ha, infatti, tre figli: Ludovica, di 14 anni, ancora troppo piccola per pensare al mondo del lavoro, e due maschi che, invece, stanno dando già una mano in ufficio: Alessandro Nicola studia

Economia Aziendale a Benevento e ha già dato il suo contributo aggiornando tutto il programma gestionale dell’azienda, e Gian Domenico che studia Ingegneria Gestionale a Napoli. E poi ci sono i figli di Vincenzo: Giuseppe, Luigia e Nicole. “Se i ragazzi vorranno proseguire questa attività, il mio sogno è che la storia di questa azienda possa andare avanti con la stessa passione e lo stesso impegno che ci ha portato fino a qui. Sicuramente si tratta di un lavoro impegnativo, che richiede molta specializzazione, professionalità e veicoli attrezzati in modo altamente specializzato. Ma le premesse noi le abbiamo tutte: posso dire senza esagerare che negli anni abbiamo creato un vero e proprio gioiellino, una realtà piccola ma seria, molto conosciuta e apprezzata sul territorio. L’importante è continuare a coltivare, come abbiamo fatto noi e prima ancora mio padre, quel tessuto di relazioni e rapporti umani che sono alla base dello sviluppo e della crescita sana di ogni attività che si rispetti”.

moving strategies



Acquedotto Carolino - 1770
Patrimonio mondiale dell'UNESCO

Il ruolo di intermediario tra il mondo della produzione e del consumatore pone Torello al centro della filiera logistica.

La capacità di continuare a rinnovare i servizi e di investire in rapporti duraturi e di qualità è la proposta differenziante di Torello.

Perché non si sa cosa riserverà il futuro ma sapere di poter contare su un partner logistico garantisce competitività e forza in scenari nazionali e internazionali.

Le **moving strategies** Torello nascono da uno studio delle caratteristiche del cliente e del suo settore di mercato.



tntorello.com

TN TORELLO
MOVING STRATEGIES

**TARGET CENTRATI**www.ovipsrl.com

Il 2021 di OVIP si è chiuso con una performance del 211% superiore al target assegnato da Casa Madre, trend confermato nel 2022 con una performance di +130%. A febbraio OVIP ha già raggiunto il target previsto per quest'anno.

DAF OVIP

È A PIACENZA L'AZIENDA COL SORRISO



In un periodo storico tutt'altro che facile, la Concessionaria della Casa olandese, avviata nel 2020, macina numeri record. Dopo aver chiuso due anni con performance più che doppie rispetto al target di Casa Madre, il 2023 conferma il trend positivo.

di **Massimiliano Campanella**,
Piacenza

Nulla avviene per caso. La storia e le tappe del successo di una giovanissima realtà aziendale qual è OVIP (Officina Veicoli Industriali Piacenza), nata nel 2018 con sede operativa dal 2020, ne sono l'ennesima conferma. Quando, a fine 2019, riceve il mandato DAF per Piacenza, Lodi, Pavia e Alessandria, l'azienda è guidata da Mariano Abramo, manager che ha al suo attivo una carriera nelle multinazionali,

con esperienza tra l'altro nel ruolo di Smile Manager, l'uomo che si assicura che in azienda si respiri un clima di serenità. Che c'entra coi camion? Basta raggiungere la sede, a Piacenza Sud, di sabato mattina: OVIP è il riferimento di autotrasportatori che lì trascorrono un'oretta insieme, confrontandosi, tra un aperitivo e l'altro, e scambiare opinioni con venditori, impiegati, meccanici. Si affrontano tematiche e problemi dell'attività quotidiana, ma sempre con il sorriso: "Si lavora con serietà, impegno e costanza, ma

anche con tanta felicità: è questo il segreto del nostro successo". Sono le parole con cui Adriano Sirica, piacentino, 54 anni appena compiuti, ci accoglie all'ingresso della sede. Da sempre nel mondo dei veicoli industriali, entra in OVIP nel 2019 con il ruolo di Sales Manager. Ma non è "il capo" che coordina e manda sul campo gli altri: Sirica è sempre accanto ai clienti, per primo li segue e li ascolta. "Non solo io: in OVIP - ci corregge - tutti lavoriamo con passione, a tutti piace il lavoro che fa. In ogni squadra ci sono in-

comprensioni, ma al sabato mattina quasi sempre ci ritroviamo in sede tutti, ma nessuno ce lo chiede". Sirica come venditore si occupa direttamente del territorio di Piacenza, a lui chiediamo qualche dato relativo a questi poco più di due anni di attività dell'azienda. "Partiamo - puntualizza il Sales Manager - dall'analisi del periodo storico in cui siamo nati. Dopo aver ottenuto il mandato DAF, la proprietà di OVIP ha avviato le opere di ristrutturazione della sede, rinnovata completamente, dal tetto all'impiantistica. I

sul mercato, OVIP ha ottenuto risultati veramente inattesi". Può darci qualche numero? "Non solo: i numeri - continua Sirica - sono supportati dai riconoscimenti ottenuti. Il 2021 lo abbiamo chiuso con una performance del 211% superiore al target assegnato da Casa Madre, trend confermato nel 2022 con una performance di +130%. Quest'anno? A febbraio abbiamo già raggiunto il target e DAF ha riconosciuto il nostro lavoro assegnandoci anche il territorio di Cremona per vendite e ricambi". Intanto seguiamo il manager nella hall, dove Sirica apre la vetrinetta che custodisce "i tesori" di OVIP. "Nel 2020, primo anno di attività - precisa - DAF ci ha assegnato il premio come migliore start-up d'Europa. Ma i risultati non sono rappresentati solo dai volumi: a Piacenza è operativa la nuova officina, con cui è aumentata la capillarità del servizio ai clienti".

OVIP conta 40 dipendenti, tra i quali dieci meccanici e sei magazzinieri. Con un'età media decisamente bassa. "Una scelta voluta - precisa Sirica - dalla proprietà e dal Cda: in questi due anni sono stati inseriti 15 giovani, che stanno crescendo all'interno dell'azienda dopo aver seguito corsi di formazione e master con specializzazione. Tutti lavoriamo sodo ma con piacere e il desiderio di farlo e farlo bene: in questo clima anche i giovani crescono con valori di positività. Questo fa bene all'azienda e fa bene a loro e alle loro famiglie". La serenità è uno dei punti di forza di OVIP che, unendo questi valori alla tenacia dei venditori e alla competenza del team del post vendita - guidato da Emanuele Ferrari, coordinatore di un'officina multibrand con nove buche, tre delle quali esclusivamente dedicate a DAF - consente ai trasportatori affezionati al marchio olandese di avere un dealer di riferimento sul territorio, dopo anni di assenza. "Nel giro di due anni - conclude con soddisfazione Sirica - i clienti si sono fidelizzati: aziende di ogni dimensione e tipologia, dai padroncini ai consorzi alle flotte strutturate. Oggi a loro disposizione c'è l'unico, vero trattore stradale completamente nuovo del mercato, un prodotto di eccellenza e una gamma completa per ogni esigenza: una famiglia che consente a DAF di catapultarsi, oggi, a diventare leader brand".



BOCCHIE CUCITE A PIACENZA SUCCEDERÀ QUALCOSA DI SORPRENDENTE

Lavori in corso. Opere su oltre ventimila mq in via Parmense.

Nella sede della Concessionaria OVIP troviamo esposta l'intera gamma DAF, compreso il modello XD, l'ultimo arrivato in ordine di tempo: il veicolo della Casa di Eindhoven per la distribuzione urbana, successore del CF e International Truck of the Year 2023. All'interno, in una stupenda livrea nera, l'XF, il fratello minore (con passo più corto e meno profondità) dei pesanti DAF, che si colloca accanto ai più grandi XG e XG+, le nuove ammiraglie che troviamo nell'ala del capannone dedicata



alla preparazione dei veicoli nuovi: qui optional e equipaggiamenti su commessa trasformano il DAF, in modo da customizzarlo per il cliente finale. All'esterno, dopo l'ala lavaggio, troviamo un piazzale dedicato ai veicoli usati, altro "gioiello" dell'azienda: "Non temiamo confronti, tant'è - dichiara Adriano Sirica - che rivendiamo veicoli di ogni brand, con garanzia completa fornita da OVIP, anche su mezzi che hanno superato gli 800mila km". In un territorio, qual è quello piacentino, che diventa sempre più competitivo, qual è la "chiave di differenza" su cui punta OVIP? "Emergiamo con i numeri: il territorio in cui operiamo è strategico per l'autotrasporto. La proprietà e il Cda ne sono a tal punto consapevoli - dichiara in conclusione il Sales Manager - che continuano a investire per dare un servizio di qualità e a 360 gradi". In questa strategia si colloca l'investimento in corso dalla parte opposta della strada. Siamo in via Parmense, subito dopo l'uscita del casello autostradale di Piacenza Sud: vi sono lavori in corso in un fazzoletto di terra di oltre 20mila mq. Che sta succedendo? Ma su questo in OVIP hanno tutti le bocche cucite. Non ci resta che attendere.



CONTENTI DI FARE LA PROPRIA PARTE

Nella foto in alto, da sinistra: Adriano Sirica, Sales Manager; Matteo Cattadori, Responsabile Parco Usati; Emanuele Ferrari, Capo Officina. OVIP conta 40 dipendenti, tra cui dieci meccanici e sei magazzinieri. Con un'età media decisamente bassa.

lavori sono iniziati a gennaio 2020, per poi essere interrotti a febbraio a causa della pandemia. Terminati i lavori, la piena operatività è iniziata nel 2021, anno segnato dalla mancanza di componenti. Emergenza conclusa a fine anno, ma il 2022 è iniziato con la guerra in Ucraina e il caro gasolio. Ebbene, in tale scenario, difficilmente prevedibile e che ha avuto un forte impatto negativo



Porta la tua flotta oltre, anche nelle prestazioni.

Nuovi Conti Hybrid HS5 e HD5.

Gli pneumatici di nuova generazione.

- Chilometraggio eccezionale grazie alla nuova mescola sviluppata appositamente per le applicazioni regionali.
- Eccellente trazione in tutte le condizioni atmosferiche grazie al robusto disegno del battistrada caratterizzato da nuove lamelle a matrice 3D full-wide.
- Il nuovo Conti Hybrid HS5 garantisce usura uniforme grazie al disegno del battistrada e alla cintura a 0° di nuova concezione.
- Il battistrada resistente del nuovo Conti Hybrid HD5 assicura una migliore salvaguardia della carcassa, grazie alla protezione contro le pietre.

Generazione 5. Insieme possiamo fare la differenza.

SCANIA - TOSCANDIA

OPINION LEADER, «TEMPO ZERO» HA LA SUA SQUADRA

Sono esattamente 11 i primi nomi di aziende aderenti (o in fase di adesione) al progetto avviato l'anno scorso su input dell'Amministratore delegato Giuseppe Barelli, che ha lasciato ampia autonomia operativa al team guidato da Francesco Garuglieri.

di **Massimiliano Campanella**,
Calenzano (FI)

Ha un anno di età, ma ha la sua struttura, un trend in crescita e conta, oggi, una vera e propria squadra di otto “opinion leader”: aziende che hanno accolto l'invito di Tempo Zero, Divisione interna della Concessionaria Scania, a riflettere su di sé avviando un confronto, a tutto campo e con massimi esperti, sul percorso necessario verso la sostenibilità, ambientale e non solo. A queste se ne aggiungono altre tre, che hanno avviato un confronto preliminare sulla valutazione dei servizi offerti dalla Divisione. “Ogni azienda di trasporto è chiamata a fare delle scelte: farle sulla base di analisi, dati, comparazioni e riflessioni consente di proiettarsi nel futuro con la consapevolezza di raggiungere una sostenibilità a 360 gradi, ambientale e economica”, afferma Francesco Garuglieri.

Nata nel maggio 2022, sulla base di un'idea intuitiva di Giuseppe Barelli, Amministratore delegato della Concessionaria Scania, che ha lasciato ampia autonomia operativa al team, Tempo Zero è stata lanciata, ufficialmente, nella seconda metà dell'anno scorso. Avviata da Francesco Garuglieri, che presentava Tempo Zero l'anno scorso a Olbia, in occasione dell'inaugurazione della nuova officina, oggi ha al suo fianco i due giovani manager Andrea Ferraresso e Giacomo Gionangeli.

Come funziona Tempo Zero e qual è la sua mission? “Tempo Zero – spiega Garuglieri – è innanzitutto un progetto di comunicazione: quanto sanno le aziende di trasporto dei futuri obblighi di legge? Alcuni di questi entreranno in vigore nel 2024, quindi occorre con urgenza prepararsi: la transizione energetica può essere vissuta come opportunità se la si conosce”. Molte aziende forse devono conoscere prima bene loro stesse... “Del resto – prosegue Garuglieri, cresciuto in una famiglia di autotrasportatori e, prima di dedicarsi alle vendite, egli stesso titolare d'impresa di autotrasporto – i nostri imprenditori sono abituati a lavorare sul campo. Da sempre immersi nel lavoro, si sono dedicati anima e corpo al loro business, ad assicurare il futuro per sé e per i propri dipendenti: è tutt'altro che facile far passare il messaggio di quanto sia importante essere consapevoli del punto in cui si trova la

segue a pag. 32 >

**TOSCANDIA TEMPO ZERO**

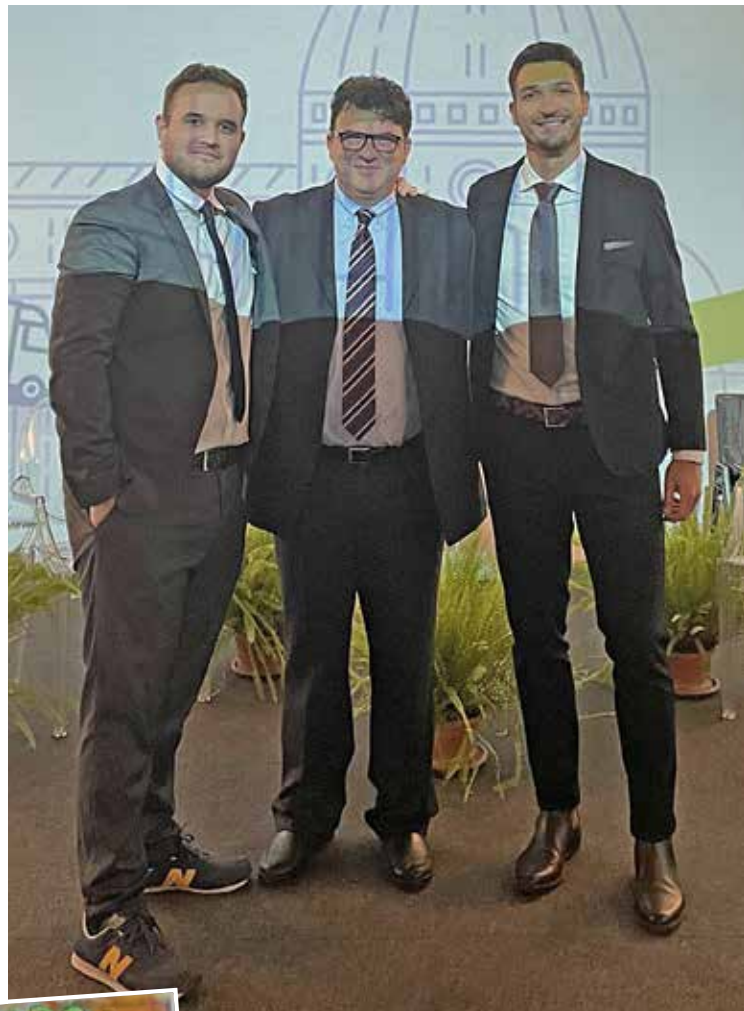
In alto a destra il team della Divisione.
Da sinistra: Andrea Ferraresso,
Francesco Garuglieri
e Giacomo Gionangeli.

I PRIMI OTTO OPINION LEADER

- Pistoresi Autotrasporti
ad onorem: primo player
ad avere aderito al progetto
- Cooperativa Esedra
- Autotrasporti Frassinetti
- Cooperativa Rifredi
- Vanni Autotrasporti
- Bettarini Autogru
- Gruppo Nizzi
- Autotrasporti Il Futuro

I TRE IN FASE DI PRE ANALISI

- Punto Trasporti
- D&T Delli-Tecnotrans
- Sodi Strade



“L'APPROCCIO DI TEMPO ZERO VA AL DI LÀ DELLE NECESSITÀ DELLA FLOTTA, CON UN APPROCCIO ALL'AZIENDA CHE COMPRENDE ANCHE INVESTIMENTI STRUTTURALI, AD ESEMPIO PER LE COLONNINE DI RICARICA ELETTRICA...”



ASSISTENZA SU STRADA? CI PENSA EUROMASTER!



EUROMASTER
ASSISTANCE 24/7

Scegli il servizio di assistenza stradale per danneggiamento pneumatici attivo h24 e 7gg su 7, dedicato alle flotte autocarro e trasporto leggero.

RISPOSTA IMMEDIATA E SOLUZIONE IN 2 ORE

- + Numero unico di pronto intervento
- + Nessun canone di attivazione
- + Nessun obbligo o vincolo accessorio

800 121 661

IN BUONE MANI

euromaster-pneumatici.it



EUROMASTER
Pneumatici e Manutenzione Velcoli

ANIME DEL TERRITORIO

Aziende con flotte da 30 a 50 veicoli

Qual è la dimensione della squadra degli opinion leader? “Al momento – risponde Garuglieri – si tratta di aziende che contano dai 30 ai 50 veicoli, numero che rispecchia la media nel territorio in cui operiamo”.

ESG

Environmental, Social & Governance sono i tre fattori della misurazione della sostenibilità.

segue da pag. 30 >

propria azienda rispetto ai parametri ESG (Environmental, Social & Governance, ovvero i tre fattori della misurazione della sostenibilità, ndr). Eppure l'anno prossimo sarà obbligatorio, per le aziende di trasporto, rendicontarlo alla committenza: in alcuni settori, come quello farmaceutico, si tratta di un iter avviato e noto; ma non è così nella stragrande maggioranza dei casi”.

Qual è la prima risposta che Tempo Zero dà a questa esigenza? “Sulla base della nostra esperienza e competenza e, all'occorrenza, confrontandoci con enti e esperti – illustra Garuglieri – abbiamo predisposto un format specifico per aziende di trasporto di ogni dimensione, considerando parametri che siano effettivamente rispondenti alla realtà. Il primo step di Tempo Zero è addirittura precedente: l'azienda di trasporto è a conoscenza e dispone dei dati necessari per la compilazione del format? Spesso questa è la prima risposta di Tempo Zero: analizziamo insieme i parametri, effettuiamo un esame a 360 gradi per comprendere quali siano i processi interni all'azienda. Lo facciamo insieme al cliente, con metodo e esperienza”. Veniamo a quelli che avete definito “opinion leader”: chi sono? “Sono le prime otto aziende – spiega Garuglieri – che hanno aderito a Tempo Zero, cui se ne affiancano altre tre, in fase preliminare di valutazione dei servizi. Se ne aggiungeranno ancora e, entro l'estate, avremo un quadro definito degli aderenti nel primo anno di vita della Divisione. Aziende che, dopo la spiegazione del progetto, hanno iniziato un percorso con noi, per avviarsi verso un piano pluriennale che comprende tutto, dal bilancio di sostenibilità al carbon footprint alle richieste della committenza. Il committente chiede un trasporto a basse emissioni? Tempo Zero analizza le necessità (chilometri, territorio, tipologia di



carico ecc.) e predispone uno studio: dopodiché si individua la giusta soluzione, che sia sostenibile sul piano ambientale e economico”.

L'attuale strategia di Tempo Zero L'attuale strategia di Tempo Zero punta a una fase di transizione prima del passaggio alla trazione elettrica? “La gamma Scania – afferma Garuglieri – è già oggi in grado di rispondere alle differenti esigenze: i veicoli Euro V, ad esempio, possono già viaggiare con biocarburanti HVO. Dipende dal tipo di viaggio e dal relativo computo delle emissioni: per questo è assolutamente fondamentale contabilizzarle”.

tempo
ZERO

Veniamo alla squadra degli opinion leader: qual è la loro dimensione? “Al momento – risponde Garuglieri – si tratta di aziende che contano dai 30 ai 50 veicoli, numero che rispecchia la media nel territorio in cui operiamo: storicamente l'industria toscana è espressione di aziende di minori dimensioni rispetto al resto d'Italia; in Umbria e Sardegna, le altre regioni di nostra competenza, possiamo trovare flotte di maggiori dimensioni, al

servizio di committenza anch'essa più rilevante e strutturata, com'è il caso delle cementerie umbre. Che non vuol dire affatto chiarezza sulla normativa: nonostante la presenza di strutture interne dedicate, molte aziende dimostrano di non avere la giusta consapevolezza”. Qual è la matrice che accomuna tra loro gli opinion leader? “L'azione: dopo aver iniziato a pensare, ad avere il senso e la percezione dell'importanza della transizione energetica – continua Garuglieri – gli opinion leader hanno dimostrato la volontà di agire, di compiere, insieme a Tempo Zero, azioni efficaci, innanzitutto per comprendere a che punto è la propria azienda in riferimento ai parametri ESG. Una presa di coscienza, un desiderio di rendersi più consapevoli che fa ben sperare: perché è da qui che si può iniziare a lavorare in maniera proficua”. Si tratta di aziende già clienti Toscandia. “Partire dalla base della nostra clientela – dichiara Garuglieri – è stata una scelta strategica a beneficio di entrambi: i nostri clienti ci conoscono e hanno fiducia nel nostro operato; tale fiducia consente a Tempo Zero di mettere a fuoco i progetti, la sua struttura, esaminando contestualmente i risultati del suo lavoro. In quest'anno di vita, abbiamo seguito corsi e aggiorna-

GIONANGELI IL SEMPLIFICATORE, FERRARESSO LA MENTE COMPETENTE

Sfida a tre. Accanto all'ex trasportatore due giovani rampolli.

A qualche anno dalla pensione, Francesco Garuglieri, 58 anni, originario di Greve in Chianti, in provincia di Firenze, l'anno scorso ha accettato la sfida dell'AD Giuseppe Barelli di rimettersi in gioco, di tornare a scendere in campo per i clienti. Non solo per vendere camion, attività che effettua tuttora, specializzato nel settore della raccolta rifiuti: dopo 26 anni da venditore, dallo scorso anno è Manager Transizione Ecologica del Gruppo Toscandia e Responsabile Tempo Zero. Al suo fianco Giacomo Gionangeli e Andrea Ferraresso, entrambi 31enni. Nato e cresciuto a Perugia, Gionangeli è in Toscandia da sette anni, occupandosi inizialmente di veicoli commerciali leggeri e del marchio Scania per Perugia e Arezzo; dallo scorso anno è Fleet Specialist di Tempo Zero e prosegue la sua attività di venditore nel settore Public & Special; appassionato di sport, pratica pallacanestro ma non gli dispiacciono surf e pallavolo. Veneto di Padova, Ferraresso ha due lauree e una Baccalaurea in Teologia simbolica conseguita alla Pontificia Università del Vaticano; dopo essersi occupato di Jeep e Tesla, da un anno è in Toscandia; con una grande passione per il volontariato e partecipa di progetti per diritti umani e digitali dell'Unhcr (Alto commissariato delle Nazioni Unite per i rifugiati), in Tempo Zero si dedica alla ricerca e alla componente legislativa e economica dei piani di sviluppo per le aziende di trasporto. “L'approccio di Tempo Zero – afferma Ferraresso – si basa su tre pilastri: aggiornamento, progetto e riduzione. Nel primo step si gettano le basi della transizione, affinché maturi la consapevolezza dei vantaggi possibili che derivano dalla transizione energetica; segue il punto di partenza per misurare, pesare e valutare le emissioni; infine si passa allo sviluppo di piani di efficienza e sostenibilità”. “Nel team di Tempo Zero – aggiunge Gionangeli – tutti e tre operiamo su più livelli: il mio compito è equilibrare la competenza normativa di Andrea confrontandomi con il cliente con terminologie il più semplici possibile. Da questo confronto è nato ad esempio il nostro sito internet: agevole e intuitivo, consente di calcolare l'effetto dei chilometri di un'azienda di trasporto in termini di consumi, emissioni, alberi necessari per assorbirle e costo in euro. Un apposito glossario permette inoltre di chiarire il più possibile i concetti”.

menti e continueremo, perché l'obiettivo è dare una comunicazione corretta e al passo coi tempi”.

L'approccio di Tempo Zero va al di là delle necessità della flotta, con un approccio all'azienda che comprende anche investimenti strutturali, ad esempio per le colonnine di ricarica elettrica... “Non solo – precisa Garuglieri – visto che proponiamo anche impianti fotovoltaici: implementare

aggiornamenti strutturali consente al cliente un risparmio economico (oltre che di CO2), risorse che può investire. Alle competenze Toscandia affianchiamo partner sul territorio specializzati ciascuno nel suo settore, in funzione delle necessità del cliente, in modo che venga seguito anche dopo l'installazione, nel solco della tradizione Toscandia: per noi seguire il cliente, stare al suo fianco nelle sue necessità è determinante”.

>> PERSONALE CERCASI

Per pubblicare un annuncio di ricerca personale scrivere a: redazione@rottadeitrasporti.it indicando nell'oggetto "annuncio"

Venditore area Toscana con sede di lavoro a Calenzano (FI) o Livorno.

Mansione: Venditore/Venditrice Junior di veicoli industriali. **Requisiti:** Si ricercano profili anche senza esperienza nella mansione specifica.

Al candidato/a ideale si richiede:

- Diploma di maturità superiore o laurea
- Passione per il mondo dell'automotive
- Capacità di ascolto, di analisi e problem solving, relazionali
- Flessibilità rispetto ad orari e spostamenti
- Propensione a lavorare per obiettivi, doti di comunicazione e relazione con il pubblico
- Capacità di lavorare in team
- Conoscenza del pacchetto Office

Profilo: La concessionaria Toscandia S.p.A. sta ricercando un/a venditore/venditrice Junior di veicoli industriali anche senza esperienza da inserire nell'organico della sede di Calenzano (FI) oppure di Livorno.

Inviare il CV a info@toscandia.it

Accettatore/magazziniere

L'officina autorizzata Scania di Arezzo Cerofolini & Fabbri ricerca: 1 accettatore/magazziniere da inse-

rrire nel proprio organico. Saranno valutati anche candidati alla prima esperienza, con voglia di fare e di imparare. Per chi fosse interessato contattare l'officina al numero 0575 381756 o inviare CV all'indirizzo email: cerofolinifabbri@retescania.it

Accettatore/magazziniere

L'Autofaccina Allegri di Grosseto sta ricercando: 1 accettatore/magazziniere da inserire nel proprio organico. Si prega di inviare la propria candidatura, anche prima esperienza, al numero 0564 455033 o all'indirizzo email allegri@retescania.it

Tecnico Frigorista e Meccanico Semirimorchi

TN Service, seleziona candidati da inserire nel team Service, in qualità di meccanico e tecnico frigorista dedicati ai semirimorchi, per le sedi di Montoro (AV) e Piacenza. Per la figura di **Tecnico Frigorista:** l'Azienda, certificata FGAS, si avvale di tutti i software gestionali e le attrezzature specifiche del settore. Si richiede possesso del Patentino del Frigorista. Per la figura di **Meccanico Semirimorchi:** la figura,

integrando nel team Service, coordinerà il reparto dedicato alla riparazione dei semirimorchi (diagnosi, controlli, manutenzione, riparazione, revisione, ecc...). Si richiede esperienza, minimo 5 anni, nel campo meccanico: coordinamento delle attività lavorative, capacità di gestione del gruppo di lavoro. Preferibile provenienza da officine autorizzate di qualsiasi marchio oppure officine indipendenti (settore truck, veicoli commerciali ed industriali). Si offre inquadramento a norma di legge, da valutare in sede di colloquio, in funzione dell'esperienza pregressa. Inviare CV a info@tnservicesrl.it

Elettromeccanico Truck

TN Service seleziona, per le sedi di Montoro (AV) e Piacenza, candidati con comprovata esperienza nel ruolo (minimo 3 anni) che si occupino dell'attività di Elettromeccanico - Diagnostico Truck. Costituisce titolo preferenziale la provenienza dal mondo delle Officine Autorizzate (Mercedes-Benz, IVECO, DAF, Scania, ecc).

Nello specifico la figura svolgerà le mansioni di:

- misure e controlli sui sistemi meccanici, elettronici

e pneumatici

- interventi di stacco e riattacco dei componenti e dei gruppi del veicolo
- interventi di manutenzione, riparazione, revisione
- diagnosi meccaniche ed elettroniche
- gestione diagnosi dei veicoli (truck, motrici, semirimorchi)

Inviare CV a info@tnservicesrl.it

Funzionaria commerciale automotive

Società di noleggio di veicoli industriali e commerciali sita in Milano est cerca funzionaria/o che si occuperà di attivazione di clienti prospect su territorio a lei/lui assegnato, attività preventivazione e negoziazione di accordi commerciali, gestire il cliente in ottica di customer satisfaction, sviluppare nuovi clienti sul territorio assegnato, redigere report delle performance mensili attraverso l'analisi di dati. Si richiede disponibilità a trasferire su tutto il territorio ed esperienza nella mansione commerciale preferibilmente operanti nel settore veicoli industriali e commerciali. Inserimento a tempo indeterminato.

tel. +39 3493040159 - mail: commerciale@esgrent.com

Nel periodico sono riportati annunci relativi a posizioni di lavoro aperte e ricerche di personale per conto di terzi soggetti. Media Pubblica S.r.l. pubblica tali contenuti così come vengono forniti dai terzi e non può effettuare alcun controllo sulla qualità, la sicurezza o la legalità degli annunci inseriti, sulla veridicità o l'accuratezza dei dati riportati, nonché sull'effettiva capacità dei

datori di lavoro di offrire opportunità di lavoro ai candidati. Media Pubblica S.r.l. non è in alcun modo coinvolta nella negoziazione tra datore di lavoro e candidati. Nel caso in cui dovessero sorgere delle controversie tra gli stessi, Media Pubblica S.r.l. non potrà, in nessun caso, essere ritenuta responsabile per eventuali danni subiti in conseguenza di tali controversie.

Ceccarelli

Group

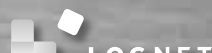
SUPPLY CHAIN SOLUTIONS

SEMPLIFICHIAMO

IL SUPPLY CHAIN



www.ceccarelligroup.it





Player della logistica e del trasporto alimentare a livello nazionale e internazionale, Torello è promotore di DIF, Distribuzione Italiana Food, il network di aziende italiane specializzate nella distribuzione di prodotti alimentari.

GRUPPO TORELLO

Nutrire la supply chain alimentare

di **Fabio Basilico**, Parma

Il Gruppo Torello non poteva far mancare la sua presenza a Cibus 2023, il Salone dell'Alimentazione che ogni anno attira a Fiere di Parma migliaia di operatori di uno dei settori fondamentali dell'economia del Sistema Paese. Player della logistica e del trasporto alimentare a livello nazionale e internazionale, Torello è un provider all'avanguardia che continua a innovare, a espandere i suoi spazi d'azione e a fare rete, visto che la realtà di Montoro (AV) è promotrice di DIF, Distribuzione Italiana Food, il network di aziende italiane specializzate nella distribuzione di prodotti alimentari e con una caratteristica distintiva fra le altre: promuovere il trasporto a temperatura controllata anche per gli alimenti attualmente non sottoposti ad ATP, la normativa che regola le condizioni di trasporto degli alimenti deperibili, che devono viaggiare nel rispetto della catena del freddo. Sullo stand Torello-DIF a Cibus incontriamo Daniel Grimaldi, Marketing & Communication Coordinator del Gruppo.

“Negli ultimi tempi abbiamo messo in fila una serie di novità che riguardano Torello e l'intero Gruppo, quindi che riguardano anche il network DIF, di cui Umberto Torello è Amministratore, oltre che Presidente della Sezione Trasporti Alimentari di ANITA e Transfrigoroute Italia e membro del CTS di OITAF (Osservatorio Interdisciplinare Trasporto Alimenti e Farmaci) – esordisce Grimaldi – Dal 1° aprile è operativo il nuovo magazzino all'interno del polo logistico Verona Logistics Park, un presidio territoriale molto importante che consolida la nostra presenza ormai pluriennale, visto che disponiamo già da tempo di due sedi separate a Verona. La nuova piattaforma ci consentirà di ottimizzare l'attività logistica sia in termini di posizionamento geografico sia come efficientamento dei flussi”.

Sono oltre 40mila i mq acquisiti nel Verona Logistics Park che rafforzano il piano di espansione del Gruppo Torello che prosegue con nuove aperture allineate al più attuale profilo di provider di logistica integrata. Torello continua a presidiare territori chiave e Verona risponde pienamente alle logiche del trasporto e della logistica

Presente a Cibus 2023, Salone internazionale dell'alimentazione di Fiere di Parma, l'azienda campana ribadisce il suo ruolo di primario player nazionale e internazionale della logistica alimentare. I nuovi hub di Verona e Piacenza testimoniano l'evoluzione di un servizio sempre più moderno e tecnologicamente avanzato.



TEAM IN AZIONE Lo stand allestito dal Gruppo Torello al salone Cibus 2023 di Parma. In alto a sinistra Daniel Grimaldi, Marketing & Communication Coordinator del Gruppo. In alto a destra Umberto Torello, che è anche Amministratore del network DIF. In basso a sinistra Daniel Grimaldi, Marketing & Communication Coordinator del Gruppo.

qualificandosi come punto strategico per le rotte nazionali e internazionali. Dei 40mila mq in uso, 32.800 sono dedicati al secco e 5.200 al fresco: il magazzino è quindi adatto alla gestione di carichi multi-referenziali. A ottimizzare il traffico delle merci nelle operazioni di carico e scarico ci pensano ben 83 baie di carico, di cui 63 per il secco e 20 per il fresco. All'interno del magazzino sono disponibili oltre 53mila posti pallet. Nell'ultimo anno Torello ha più che raddoppiato gli spazi dedicati alla logistica integrata. Ma non si tratta semplicemente di spazi adibiti allo stoccaggio. Gli impianti sono progettati e destinati a svolgere attività di co-packing, imballaggio, selezione delle merci, movimentazione, etichettamento, distribuzione. Il progetto al Verona Logistics Park è completamente allineato alla strategia di investire in sviluppi situati su rotte

logistiche chiave con bacini di utenza prossimi al mercato. L'ampliamento degli spazi porta a un aumento della capacità di stoccaggio e spedizione poiché la piattaforma logistica contribuirà a velocizzare i servizi forniti. “Inoltre – continua Daniel Grimaldi – Il network DIF dispone di un nuovo hub all'Interporto Le Mose di Piacenza, più capiente, più performante, più tecnologico. Rispondere alle richieste distributive del comparto food & beverage sarà ancora più semplice grazie alla disponibilità di 9mila mq, di cui 4mila a temperatura controllata 0/+4°C che rendono senza dubbio l'hub ideale per prodotti deperibili, come appunto il food & beverage gestito da DIF. È sostanzialmente un hub crossdock che funziona con operazioni molto fluide per lead time brevi. Un punto a favore della ‘rapidità’ delle operazioni che vengono svolte all'in-

terno dell'hub DC9 è la presenza di 73 porte di carico. Le attività sono gestite da un nucleo centrale formato da 600 mq di uffici da cui partono e convergono le comunicazioni con gli affiliati DIF. L'hub è anche provvisto di oltre 12mila posti pallet”. I 3 hub nazionali di Piacenza, Bologna e Caserta, unitamente agli strumenti degli affiliati consentono a DIF di coprire la Penisola in modo capillare e con tempi ridotti.

“La nuova piattaforma DC9 serve in particolare l'ultimo miglio ed è una struttura gemella di quella che già abbiamo nell'Interporto di Bologna – dice ancora Grimaldi – Sempre a Le Mose abbiamo aggiunto una piattaforma DC6 per lo stoccaggio di diverse tipologie di prodotti, non solo alimentari che tuttavia rappresentano ben il 65-70 per cento del business to-



tale del Gruppo. All'interno dell'Interporto piacentino siamo passati da un presidio a 4 magazzini per un totale di oltre 110mila mq. Eravamo partiti nel 2015 con 25mila mq”.

DIF è un network completo sotto ogni aspetto. Dal punto di vista del trasporto riesce a servire due livelli di distribuzione: quella primaria che fa riferimento ai flussi di merce con destinazione Centri di Distribuzione o Transit Point e la secondaria che si riferisce al trasporto dei prodotti dai CeDi o TP ai singoli punti di vendita e Ho.Re.Ca (industria alberghiera). Dal punto di vista logistico riesce a coprire tutta Italia attraverso i tre poli logistici di riferimento: Piacenza, che copre tutta l'area Nord-Ovest, Bologna, a copertura di tutta l'area Nord-Est e Centro e Caserta (Pastorano) per l'area del Sud Italia. In aggiunta, ci sono i punti di raccolta territoriali con i quali servire tutta Italia in sinergia con gli affiliati.

“DIF cresce in parallelo a Torello grazie a magazzini moderni ed efficienti e ad affiliati competenti, circa 30 in tutto il Paese – spiega Daniel Grimaldi – Questi operatori recuperano la merce che vanno a distribuire nel resto d'Italia tramite gli hub Torello e dagli stessi hub ricevono la merce che poi distribuiscono nel loro territorio di competenza. Riusciamo a essere rapidi e a rispettare i tempi richiesti dalla committenza, anche per quei prodotti non normati ATP ma che secondo noi, in base a precise ricerche, devono essere trasportati e distribuiti con determinati requisiti e a temperatura controllata. Due esempi su tutti: vino e olio, eccellenze del made in Italy”.

Il Gruppo di Montoro non significa solo lungo raggio ma anche ultimo miglio. “Torello è ben conosciuta per i suoi carichi completi con bilici – commenta Daniel Grimaldi – Negli ultimi tempi, proprio grazie ai nuovi magazzini in Italia e all'estero con un totale di 330mila mq disponibili, abbiamo aggiunto in flotta furgoni che permettono di effettuare una distribuzione più snella e di arrivare ovunque serve. Dal bilico al furgone, Torello soddisfa tutte le necessità distributive. Stiamo anche valutando e testando, in accordo con alcuni clienti, la possibilità di implementare veicoli elettrici per l'ultimo miglio nei centri storici della città”.

L'AGRI FOOD CHE FA BENE ALL'ITALIA

CIBUS 2023. Il mercato alimentare al centro dei grandi cambiamenti.

La recente edizione di Cibus 2023 è arrivata in un momento cruciale per il comparto agroalimentare: se da un lato resta l'incertezza per l'avanzare degli eventi inflattivi globali, dall'altro si stagliano profondi cambiamenti nei consumi e grandi opportunità per l'agrifood, tanto sui mercati interni quanto su quelli esteri. Un'attenzione particolare è stata rivolta all'export, che è in territorio positivo, grazie anche a un crescente appeal dei prodotti alimentari a denominazione d'origine, comparto nel quale l'Italia vanta un quarto dei prodotti europei. Nel 2022, l'export di prodotti agroalimentari italiani si è attestato al record di 60,7 miliardi di euro, in crescita del 15% rispetto ai 52,9 miliardi del 2021. Il Presidente di Federalimentare, Paolo Mascari, ha così sintetizzato le potenzialità dell'industria alimentare italiana: “Migliaia di aziende che

valorizzano la diversità e l'autenticità dei prodotti del food&beverage Made in Italy; un modello alimentare riconosciuto come uno dei più salutaris ed equilibratis; un'industria che rappresenta un vero e proprio motore dell'economia del Paese”. Il timore della recessione è un aspetto fortemente presente nelle nuove dinamiche d'acquisto: il consumatore oggi sembra però impegnato ad adattare e rimodulare il budget a disposizione in modo eclettico e creativo; tra gli obiettivi di spesa rientrano non tanto e non solo la convenienza, ma soprattutto quei prodotti capaci di soddisfare in modo olistico il benessere fisico e, ancor più, mentale. Il Food&Beverage italiano è sempre più richiesto sui mercati esteri: l'export nel 2022 ha raggiunto i 50 miliardi con un aumento del 19%, consolidando una tendenza degli ultimi venti anni, che ha visto un aumento dell'export del 300%.

IVECO SAICAR

www.saicarspa.it



LECCE

Viale Marcello Chiatante, 21 Zona Industriale

MASSAFRA

SS7, 74016 Massafra (TA)

iveco@saicarspa.it



RENAULT TRUCKS

Kuehne+Nagel ora fa sul serio



Sono 23 i nuovi Renault Trucks D E-Tech acquisiti dall’operatore logistico internazionale che li utilizzerà per i servizi di trasporto su strada in Francia nell’ottica di contribuire agli obiettivi globali di neutralità del carbonio. La Losanga è al suo fianco.



STRATEGIA I D E-Tech di Kuehne+Nagel, azienda di rilievo internazionale da tempo attiva nella sostenibilità.

di **Fabio Basilico**,
Villefranche-sur-Saône (Francia)

Con più di 80mila dipendenti in 1.300 sedi in oltre 100 Paesi, il Gruppo Kuehne+Nagel è senza dubbio una delle aziende di logistica e trasporti leader a livello mondiale. La forte posizione di mercato risiede nella logistica marittima, aerea, stradale con particolare attenzione alle soluzioni logistiche integrate. In virtù di un ruolo così imponente, Kuehne+Nagel è tra i protagonisti più attivi della transizione energetica. Lo testimonia la recente acquisizione dei primi 23 autocarri elettrici Renault Trucks per il trasporto stradale sostenibile. I 23 D E-Tech saranno utilizzati per i servizi di trasporto su strada in Francia. Per l’occasione, Xavier Léger, Direttore Generale della Logistica Stradale di Kuehne+Nagel France, ha accolto Christophe Martin, Direttore Generale di Renault Trucks France, nella sede dell’azienda a



Villefranche-sur-Saône per la cerimonia di consegna delle chiavi. Kuehne+Nagel e Renault Trucks si sono impegnati per contribuire agli obiettivi globali di neutralità del carbonio, ponendosi dei target convalidati da Science Based Targets (SBTi). Il provider logistico francese ha annunciato l'intenzione di aumentare il numero di veicoli elettrici utilizzati per raggiungere gli obiettivi di riduzione delle emissioni di CO2 entro il 2030. Questo passo prepara l'azienda al divieto di ingresso nelle città francesi per i

veicoli più inquinanti. Xavier Léger insiste sull'impegno di Kuehne+Nagel nell'elettrificazione della flotta di autoveicoli: “Abbiamo una rete capillare di 56 filiali in tutta la Francia, con molti percorsi di breve e media distanza che possono essere coperti dai veicoli elettrici. La transizione energetica ed ecologica dei nostri modelli è una sfida che riguarda tutti noi e siamo orgogliosi, in quanto leader del settore, di fare la nostra parte e di consentire ai nostri clienti di ridurre le emissioni legate ai trasporti”.

RENAULT TRUCKS D E-TECH PER KUEHNE+NAGEL

PTT: 16 tonnellate
MASSA TECNICA: 16,7 tonnellate
CARICO UTILE: furgonato con portellone da 18 pallet: 5.880 kg, furgonato con portellone da 21 pallet: 5.560 kg
INTERASSE: furgonato con portellone da 18 pallet: 5.300 mm, furgonato con portellone da 21 pallet: 5.600 mm
MOTORE: elettrico da 185 kW (potenza continua 130 kW)
COPPIA MASSIMA DEL MOTORE ELETTRICO: 425 Nm
CAMBIO: a due rapporti
ACCUMULO DI ENERGIA: 5 batterie agli ioni di litio da 66 kWh (330 kWh)
CARICATORE DI BORDO: da 22 kW (CA), compatibile con la ricarica rapida da 150 kW (CC)
AUTONOMIA EFFETTIVA: 235 km

Sebbene permangano delle sfide tecnologiche per migliorare la transizione verso minori emissioni di carbonio nel trasporto a lunga distanza, Kuehne+Nagel si sta organizzando e impiega già circa 60 autocarri alimentati con oli vegetali idrotrattati (HVO). Secondo l'Agenzia francese della transizione ecologica ADEME, queste tecnologie stanno già riducendo le emissioni di carbonio del trasporto stradale fino all'83%.

Renault Trucks ha dato il via alla trasformazione della propria offerta e dell'intera azienda, in particolare con l'elettrificazione di tutte le sue gamme di veicoli. Il costruttore persegue l'ambizione di raggiungere entro il 2030 il 50% dei volumi con veicoli full-electric. A partire dal 2040 la Losanga venderà solo autocarri privi al 100% di combustibili fossili. “Siamo orgogliosi di essere al fianco di Kuehne+Nagel nella sua transizione energetica, che ora si concretizza con questi 23 autocarri Renault Trucks D E-Tech – spiega Christophe Martin - Oltre ai veicoli, abbiamo lavorato a stretto contatto con Kuehne+Nagel fin dal primo momento in cui è stato deciso di de-

carbonizzare la flotta: dallo studio e dall'analisi delle loro esigenze, al monitoraggio dell'implementazione e dell'esercizio. Con l'introduzione di questi veicoli 100% elettrici prodotti in Francia, Kuehne+Nagel sarà in grado di proseguire l'attività preservando autonomia e carico utile, potendo anche accedere ai centri urbani indipendentemente dalle restrizioni o dalle normative in vigore, grazie all'assenza di emissioni dirette di CO2 e inquinamento acustico”. Nella configurazione scelta da Kuehne+Nagel, i 23 Renault Trucks D E-Tech da 16 t hanno una capacità di carico di 18 o 21 pallet e sono dotati di cinque pacchi batterie da 66 kWh per un'autonomia di 235 km con un solo ciclo di ricarica, fino al termine vita delle batterie. Questi autocarri elettrici, che saranno assegnati a 8 siti di Kuehne+Nagel in Francia, percorreranno in media 180 km al giorno, consentendo al vettore di ridurre le emissioni di CO2 di 730 tonnellate all'anno. Per aumentare la sicurezza dei conducenti e degli utenti della strada, Kuehne+Nagel ha scelto di dotare ogni autocarro elettrico di due telecamere e quattro sensori. ●

IL MERCATO PREMIA RENAULT TRUCKS

Veicoli fatturati. Europa e resto del mondo con il segno positivo.

Renault Trucks ha chiuso il 2022 con un totale di 58.967 veicoli fatturati, registrando un incremento del 15%. In un mercato europeo turbolento, segnato da importanti interruzioni della catena di approvvigionamento, il costruttore francese ha rafforzato le proprie posizioni con una quota di mercato del 9,4% nel segmento dei veicoli di peso superiore a 16 tonnellate, in crescita di 0,6 punti. Per i veicoli tra 6 e 16 tonnellate, l'azienda ha perso 0,3 punti, attestandosi al 7%. In termini di mobilità elettrica, Renault Trucks ha consolidato la sua posizione in Europa con una quota di mercato del 24,2% nel segmento pesante e intermedio. Nel mercato nazionale ha riaffermato la sua posizione dominante con una quota di mercato del 29,4% nel segmento dei veicoli di peso superiore a 16 tonnellate e del 75%

nel segmento MHDV. Nel 2022 Renault Trucks ha inoltre fatturato 268 veicoli commerciali elettrici E-Tech Master. La solida performance consentirà a Renault Trucks di proseguire con fiducia il progetto di trasformazione energetica. Questa tendenza continuerà nel 2023, dato che Renault Trucks ha registrato nel 2022 più di 1.700 ordini di veicoli elettrici. Alla fine del 2023 il costruttore avvierà anche la produzione di autocarri elettrici pesanti, i Renault Trucks E-Tech T per la distribuzione regionale e i Renault Trucks E-Tech C per l'edilizia urbana, nello stabilimento di Bourg-en-Bresse. In generale, il fatturato è così ripartito: 52.160 veicoli (+13%) in Europa, 6.807 veicoli nel resto del mondo (+24%). I veicoli del segmento alto e intermedio sono stati 39.318 (+17%), i veicoli commerciali 19.649 (+10%).

Il partner finanziario, connesso con il tuo veicolo



RENAULT TRUCKS FINANCIAL SERVICES

Per sviluppare il tuo business, scegli un partner che parla la tua stessa lingua. Con Renault Trucks Financial Services, sarai seguito da esperti finanziari e assicurativi che sapranno ascoltarti e comprenderti per offrirti soluzioni finanziarie integrate e adatte alle tue esigenze.

Cosa vuol dire “servizi finanziari” per un automezzo?



Rapporto a
lungo termine



Flessibilità in base alle
tue necessità



Soluzione
integrata

renewalt-trucks.com



**RENAULT
TRUCKS**

IVECO - SAICAR

Una flotta in crescita per «Puglia Termica»

**LA CONSEGNA**

Nella foto in basso, da sinistra: Antonello Caldarola, Technical District Manager Iveco Mercato Italia; Angelo Musca, titolare Saicar; Antonio e Giovanni Pollicelli, titolari dell'omonima azienda; Antonio e Francesco Scialpi, titolari di Puglia Termica; Giulio Musca, titolare Saicar; Gianpiero Vitale, Area Manager Iveco Mercato Italia; Giovanni Longo, Referente Commerciale Saicar.

di **Francesca Pavesi**,
Massafra (TA)

È nata nel 1986 come azienda a conduzione familiare, è cresciuta in breve tempo nell'ambito del mercato locale, sia regionale che interregionale, grazie all'esperienza dei fondatori nel campo dell'installazione, fino ad affermarsi in modo capillare sul territorio diventando oggi un vero e proprio punto di riferimento nella consulenza, nei prodotti e nei servizi per il settore del riscaldamento, della climatizzazione, del trattamento aria e acqua. Guidata dai figli del fondatore, Francesco e Antonio Scialpi, oggi Puglia Termica è una bella e solida realtà familiare, come se ne trovano tante al Sud Italia, che ha saputo crescere ed evolversi, mantenendo ben salde le radici e il legame con il territorio ma con lo sguardo rivolto al futuro e all'innovazione.

Dimostrazione ne è l'ultima consegna di ben 19 veicoli Iveco Eurocargo, avvenuta poche settimane fa, a Massafra (TA), sede di Saicar Industriali di Lecce, storica Concessionaria Iveco di riferimento per il territorio pugliese fin dal 1978, guidata oggi da Angelo e Giulio Musca, che si è occupata della fornitura. I nuovi medio-pesanti entrati in flotta, modello ML75E21/PEVI_E con passo 4.185 mm, sono caratterizzati da una furgonatura con controlaio rinforzato tutto in acciaio zincato a caldo, doppia cremagliera lega carico, cavalletti interni smontabili per carichi specifici, sponda idraulica retrattile con portata di

L'azienda tarantina, attiva da oltre trent'anni nei settori della termoidraulica, del riscaldamento e della climatizzazione, ha arricchito il suo parco mezzi con 19 nuovi Iveco Eurocargo, con allestimenti Pollicelli. La cerimonia di consegna a Massafra presso la sede della Concessionaria Iveco Saicar.



1.500 kg. I mezzi sono inoltre dotati di luci a led di ingombro esterne con sensori di movimento e presentano allestimenti Pollicelli personalizzati con cassette, intelaiature smontabili uguali per ogni veicolo. I nuovi mezzi saranno utilizzati per le attività di distribuzione regionale e interregionale di prodotti idrotermosanitari, andando a rafforzare l'operatività dell'azienda tarantina, che può contare, oltre alla sede centrale di Martina Franca (TA) – la cui struttura si estende su oltre 45.000 mq – anche sulla filiale di Modugno (BA), aperta nel

2014, con uffici, un magazzino e un vastissimo punto vendita curato in ogni dettaglio, per un totale di 3.000 mq coperti. Complessivamente l'azienda gestisce a magazzino 135.000 articoli e movimentata circa 1,5 milioni di pezzi all'anno, grazie a una piattaforma logistica tecnologicamente avanzata e completamente automatizzata, che consente di processare in pochissime ore tutti gli ordini pervenuti. A questo si affianca il listino elettronico e cartaceo a disposizione degli installatori, la cui semplice consultazione fornisce i prezzi dell'intera gamma

dei prodotti commercializzati: un servizio particolarmente apprezzato dai tanti clienti di Puglia Termica. Con l'obiettivo di proteggere nel tempo il valore, le prestazioni e la produttività dei veicoli, Puglia Termica ha scelto anche il servizio Iveco M&R, contratto di manutenzione e riparazione su misura. Alla cerimonia di consegna hanno partecipato Antonio e Francesco Scialpi, titolari di Puglia Termica, Angelo e Giulio Musca, Giovanni Longo, Referente Commerciale Saicar, Gianpiero Vitale, Area Manager Iveco Mercato Italia, e Antonello

Caldarola, Technical District Manager Iveco Mercato Italia.

“Abbiamo scelto di acquistare i nostri nuovi Eurocargo perché siamo alla costante ricerca di partner affidabili” hanno spiegato Antonio e Francesco Scialpi durante la cerimonia di consegna, spiegando le motivazioni che li hanno spinti a inserire in azienda proprio quel tipo di veicolo. “Iveco produce veicoli che hanno caratteristiche soddisfacenti per le nostre mission e Saicar rappresenta da molti anni un'azienda affidabile e disponibile sul servizio. Infatti, essere un riferimento nel nostro settore è un valore importantissimo anche per la nostra attività. Uno dei prossimi obiettivi della nostra azienda sarà quello di avere una piattaforma logistica sulla fascia adriatica della Puglia per cercare di soddisfare al meglio le esigenze di tutti i nostri clienti. In questo percorso, svolgere il nostro lavoro quotidiano insieme ad Iveco e Saicar ci dà più serenità”. “Cornice davvero fantastica in cui ogni aggettivo è poco adeguato a un evento unico per diverse ragioni, in primis la consegna di 19 Eurocargo a un'azienda valida come Puglia Termica dei giovani Fratelli Scialpi, talenti naturali, persone uniche per merito, modestia, capacità innovativa e organizzazione logistica. Un valore aggiunto è dato dagli allestimenti Pollicelli personalizzati con cassette, intelaiature smontabili uguali per ogni veicolo. Nel complesso, una consegna da ricordare, che ha visto la partecipazione di grandi professionisti” ha sottolineato invece Giulio Musca. ●

INDUSTRIAL CARS

Una strada da percorrere insieme



Vendita veicoli



Assistenza e
manutenzione



Vendita ricambi



Nuovo Showroom **GREEN STATION**
Viale de Lavoro, 29 - 36100 Vicenza Tel. 0444 960521

CI PUOI TROVARE A :

- THIENE Viale dell'Economia, 4 - 36016 TEL. 0445 807500
- VICENZA Via dell'Economia, 7 - 36100 TEL. 0444 960521
- BRENDOLA Via dell' Emigrante, 16 - 36040 TEL. 0444 830724
- VILLORBA Via Roma, 155 - 31020 TEL. 0422 608811
- PEDEROBBA Via Feltrina 45/47 - 31040 TEL. 0423 688214
- CASTELFRANCO Via Staizza 35 - 31033 TEL. 0423 420012

IVECO

FIAT
PROFESSIONAL



industrialcars.it



RENAULT TRUCKS

AMORE PER LA LOSANGA CON LA FIRMA CAVITRUCK

Nel 2016 C.T. Transport acquista, dalla Concessionaria per Parma, Reggio Emilia, Modena, Piacenza e Cremona, la prima motrice della Casa francese, che da quel momento diventa quasi unico brand nel parco di autocarri e trattori stradali.



di **Massimiliano Campanella**,
Parma

Parmensi di Sant'Ilario d'Enza, nel 2010 i fratelli Roberto e Tomas Colli fondano C.T. Transport. L'obiettivo è ambizioso: dall'esperienza di padroncino di Roberto ampliarsi per intercettare la domanda di spedizionieri, corrieri ma anche aziende di grandi dimensioni offrendo, oltre al trasporto, il servizio groupage. Nel giro di qualche anno il business si sviluppa e, quando i Colli intendono strutturare la flotta in maniera organizzata, con un focus sul lungo periodo, lungo la loro strada incrociano Cavitruck, Concessionaria Renault Trucks per Parma, Reggio Emilia, Modena, Piacenza e Cremona che, oltre all'headquarter di Lodi, per il servizio post vendita assicura il riferimento con l'officina di proprietà posta all'uscita dello svincolo autostradale di Parma Centro. Da quel momento C.T. Transport inserisce in flotta quasi solo veicoli pesanti della Casa francese, investendo ogni anno su almeno quattro o cinque nuovi Renault Trucks T e qualche mezzo da distribuzione D, arrivando alle odierne dimensioni di 30 unità (in prevalenza motrici e qualche trattore), cui si aggiungono circa 40 terzisti, che in gran parte operano in esclusiva per l'azienda parmense. Oggi, in parallelo con costanti investimenti sulla crescita,

inizia il rinnovo delle prime unità Renault Trucks, giunte al termine del periodo di leasing operativo, ancora e sempre nel segno Cavitruck, sulla base di una partnership che prosegue tra i Colli e Roberto Marsili, da tre anni venditore del dealer per Parma e provincia.

Oggi Roberto e Tomas, rispettivamente 50 e 48 anni, ricordano i primi anni con la consapevolezza di chi li ha affrontati lavorando sodo: entrambi al volante (anche oggi, in caso di necessità), dopo aver prestato servizio per corrieri, spedizionieri e classici autotrasportatori, la chiave di volta è arrivata con l'apertura del magazzino di Parma, che oggi si sviluppa su 3mila mq, ai quali si aggiunge una sede a Santa Croce sull'Arno, in provincia di Pisa, e un corrispondente a Bologna per i ritiri. Un servizio che ha consentito a C.T. Transport di rivolgersi direttamente alla committenza. "Confrontarsi con il cliente finale in maniera diretta – spiega Tomas – garantisce una maggiore marginalità e ci dava l'opportunità di diversificare la clientela, operando per più e differenti settori. Oggi trasportiamo praticamente tutto quanto non necessita di temperatura controllata: tende da sole, frigoriferi, elettrodomestici, biscotti ecc." Cinque anni fa l'ingresso nel network Pallex che, completando l'offerta, consente a C.T. Transport di risponde-



re all'esigenza di partite di minori dimensioni, in entrata su Parma e in uscita dallo stesso territorio. Oggi tra autisti, personale amministrativo e magazzinieri, l'azienda emiliana dà lavoro a 40 dipendenti e ha chiuso il 2022 con un fatturato di circa 10 milioni, con un target per l'anno in corso di un incremento del 20 per cento. "Negli anni – prosegue Tomas – abbiamo ampliato il portafoglio della clientela, per assicurarci volumi importanti, differenziarci e assicurare all'azienda una crescita graduale ma costante, anno dopo anno". Per quanto concerne il parco mezzi, i Colli da sempre bilanciano veicoli di proprietà con tratte esternalizzate ad autotrasportatori del territorio di Parma,

sempre avendo massima cura del servizio prestato: ne è esempio il primo Renault T460 acquistato nel 2016, una motrice da 93 bancali con centina e sponda idraulica Dholandia, predisposta con cabina letto, per garantire il massimo comfort dell'autista.

La filiera logistica di C.T. Transport prevede l'utilizzo di bilici solo per merce che viene poi stoccata nel magazzino di Parma: sono le motrici a effettuare la gran parte delle tratte su Milano, Toscana, Marche, Umbria e naturalmente Emilia Romagna. Di fatto l'azienda parmense è un anello di congiunzione tra import ed export: in entrata, merce proveniente da ogni parte del mondo, ad esempio dalla

Cina, con spedizionieri internazionali e grossi operatori di container raggiunge il nostro Paese via aereo o via nave, e i veicoli C.T. Transport provvedono a farle proseguire il viaggio fino a destinazione; in uscita, i mezzi C.T. Transport raggruppano a Parma la merce per poi consegnarla a destinazione, in Italia, o a spedizionieri internazionali per quella diretta all'estero. Un'attività che va oltre il trasporto e che sta appassionando anche la seconda generazione: Christopher, 26 anni, figlio di Tomas, si occupa della gestione del traffico, delle rotte e degli autisti. Anche la scelta di Renault Trucks rientra in un "sistema di pensiero" che va oltre il trattore o la motrice. "Abbiamo messo alla prova il loro



PROTAGONISTI IN CAMPO Tomas Colli (a sinistra), 48 anni, fondatore e timoniere di C.T. Transport, e Roberto Marsili, 63 anni, venditore per Parma di Cavitruck, Concessionaria Renault Trucks anche per Reggio Emilia, Modena, Piacenza e Cremona.



1.600

I pallet movimentati ogni giorno
da C.T. Transport, Concessionaria per Parma
del Network Pallex.

la **ROTTA** dei **TRASPORTI**

Anno 1 | Numero 4 | Maggio 2023

Territorio 41



**“NEGLI ANNI — DICE
TOMAS COLLI —
ABBIAMO AMPLIATO
IL PORTAFOGLIO
DELLA CLIENTELA,
PER ASSICURARCI
VOLUMI IMPORTANTI,
DIFFERENZIARCI
E ASSICURARE
ALL'AZIENDA UNA
CRESCITA GRADUALE
MA COSTANTE, ANNO
DOPO ANNO”**

primo camion — afferma Tomas Colli — e ci siamo trovati bene: ma la differenza l'abbiamo notata nel servizio, sin dalle fasi iniziali dell'acquisto”.

“Come da tradizione Renault Trucks — precisa Marsili — a C.T. Transport non abbiamo proposto il semplice acquisto del camion. Consapevoli dell'efficienza e del-

la qualità top del nostro marchio, all'azienda abbiamo suggerito contratti di manutenzione full: è Cavitruck ad occuparsi della manutenzione e della riparazione. Una soluzione che abbiamo studiato con Roberto e Tomas, onnicomprensiva e supportata dalla captive Renault Trucks Financial Services”. Un'idea che C.T. Transport ha accolto in maniera favorevole. “In questo modo — precisa Tomas — vengono abbattuti i costi variabili e sappiamo ogni mese qual è la spesa in termini di costi fissi relativa ai veicoli”. Altro aspetto decisivo la tempestività nell'azione in caso di necessità. “In tutta verità — aggiunge l'imprenditore parmense — non sono accaduti eventi di particolare gravità, ma sapere che, in caso di emergenza, il camion viene rimesso a lavoro nel giro di un'ora per noi rappresenta un importante valore aggiunto. Da questo punto di vista Cavitruck ha una marcia in più: se alle 21 sul mezzo si accende una spia di segnalazione, la loro officina interviene e lo riporta al lavoro entro la mezzanotte. L'abbiamo sperimentato nei fatti”. Una reciproca comunione d'intenti

quella con il dealer della Casa francese che, grazie alla visibilità dei veicoli C.T. Transport, ha ricevuto richieste dai suoi terzisti. Sul piazzale di Parma notiamo infatti più di una motrice con nomi e riferimenti che rimandano ad altre aziende di trasporto, tutte con brand Renault Trucks e Cavitruck. “Sulle strade — dichiara Marsili — i camion C.T. Transport si notano, è un cliente che fa da traino, che rappresenta un riferimento sul territorio di Parma: è più che naturale che, avendo una flotta interamente di un solo brand, i terzisti siano interessati a ricevere informazioni. Effettivamente in questi anni diversi terzisti hanno acquistato da noi, con grande soddisfazione per il loro lavoro e per l'omogeneità del parco”.

Azienda proiettata al futuro, C.T. Transport quest'anno ha investito anche sui bilici, con trattori, ovviamente Renault Trucks T acquistati da Cavitruck, e semirimorchi (Kögel e Kassbohrer) acquistati dalla bresciana Multiservice, che vengono depositati sui piazzali della clientela per ripartire una volta raggiunto il carico completo. ●

>> CONSEGNE

IVECO STEFANELLI

Il dealer Iveco Stefanelli ha consegnato a Bertoldo Autotrasporti Srl di Caselle (VE) un nuovissimo e fiammante Iveco S-Way di colore nero e dettagli gialli. Azienda di trasporti del Triveneto, nata negli anni Settanta, Bertoldo è specializzata in trasporti conto terzi e da sempre mette a disposizione un team di autisti qualificati. Un altro S-Way è stato consegnato alla Lunardi Dario di Cavarzere (VE). Il modello è siglato AS440S53TFP. Anche Zaccheo Group di Portogruaro (VE), azienda specializzata nella raccolta, trasporto, recupero smaltimento di



rifiuti speciali, pericolosi e non hanno scelto un S-Way, in questo caso di colore rosso fiammante. Zaccheo offre servizi ecologici professionali e personalizzati ad aziende, enti pubblici e privati, nel pieno rispetto dell'ambiente e delle normative vigenti.

AUTAMAROCCHI RINNOVA CON S-WAY

Autamarocchi continua il rinnovamento green della flotta. Il dealer Iveco Stefanelli sta gestendo la fornitura di ben 149 S-Way LNG alla società triestina, una delle maggiori aziende di trasporto in Italia con core business nel

trasporto di container e FTL in Italia e in Europa, su strada e in intermodale. Dal 2022 Autamarocchi ha in flotta solamente veicoli Euro 6 o Euro 5 EEV. Da tempo l'azienda è impegnata a studiare l'impatto delle sue attività: dal 2008 monitora le emissioni e nel 2013 ha sottoscritto un accordo con il Ministero dell'Ambiente che ha determinato il “Carbon

Footprint” dell'azienda e ha pianificato il suo programma di riduzione. Oggi Autamarocchi può vantare di avere una delle flotte più green d'Europa e di aver messo su strada una delle maggiori flotte di a metano liquido.



GLI ACTROS HVO DI FERCAM

Fercam ha aggiunto in flotta 50 nuove motrici Mercedes-Benz Actros alimentate con HVO e ha stretto un accordo con Eni per garantire la fornitura del biocarburante. Le nuove motrici Euro 6, dotate di tutti i dispositivi tecnologici più innovativi per una guida sicura e rispettosa dell'ambiente, sono state appositamente dotate di serbatoio con capacità fino a 3.000 km. Dopo un anno e mezzo di utilizzo su alcuni mezzi della flotta Fercam, in cui è stata verificata la piena compatibilità con le motrici alimentate a HVO e prestazioni di pari livello, l'azienda è pronta a convertire una parte più cospicua

del parco mezzi ad esclusiva alimentazione HVO. L'Hydrotreated Vegetable Oil (olio vegetale idrotrattato) viene prodotto da materie prime di scarto di origine biogenica (oli alimentari esausti, grassi animali, scarti di lavorazione di materie prime vegetali), non in competizione con colture alimentari o foraggere e senza olio di palma. L'impiego di questo biocarburante consente di contribuire al contenimento una sostanziale riduzione delle emissioni di CO2 nel settore dei trasporti. Daimler Trucks e Autoindustriale Mobility Group, concessionaria Mercedes-Benz per il Trentino Alto-Adige sono partner importanti di questo progetto orientato alla sostenibilità.



TRASPORTI E LOGISTICA
Piacenza cuore della distribuzione

Nell'area piacentina hanno sede i grandi player della distribuzione e vi operano circa 1.500 unità produttive del settore trasporti e logistica con 15mila addetti all'attivo.

26%

La quota di traffico italiano realizzato dalla Regione Emilia Romagna.

DAIMLER TRUCK RETAIL ITALIA**IL VIA UFFICIALE**

Nella foto in centro, taglio del nastro con, da sinistra, Lorenzo Cianfoni, Chief Executive Officer Daimler Truck Retail Italia Srl, Katia Tarasconi, Sindaco di Piacenza, Maurizio Pompei, CEO Mercedes-Benz Trucks Italia, e la Senatrice Elena Murelli.



Nuovo avamposto della Stella nella strategica Piacenza

Realizzata nel massimo rispetto dell'ambiente, Mercedes-Benz Piacenza, struttura che fa capo a Daimler Truck Retail Italia, offre ai clienti la possibilità di acquistare i truck della Stella di ultima generazione e di usufruire di servizi adatti alle loro esigenze entrando in contatto con un'organizzazione dedicata e professionale.

di **Fabio Basilico**, Piacenza

Daimler Truck Retail Italia, azienda del Gruppo Daimler Truck e partecipata al 100% da Mercedes-Benz Trucks Italia, operativa a Roma dal 2022, amplia il raggio d'azione con l'inaugurazione ufficiale del nuovo mega impianto di Piacenza, da anni centro nevralgico dei trasporti e della logistica nazionali e internazionali. La nuova struttura, localizzata in Via Cherchi 4, è dedicata alla vendita e all'assistenza a 360 gradi dei truck della Stella. Al taglio del nastro erano presenti Lorenzo Cianfoni, Chief Executive Officer Daimler Truck Retail Italia Srl, Maurizio Pompei, CEO Mercedes-Benz Trucks Italia, Katia Tarasconi, Sindaco di Piacenza e la Senatrice piacentina Elena Murelli.

Aperta al pubblico da gennaio 2023 e realizzata nel massimo rispetto dell'ambiente, Mercedes-Benz Piacenza offre ai clienti la possibilità di acquistare prodotti di ultima generazione e di usufruire di servizi adatti alle loro esigenze entrando in contatto con un'organizzazione dedicata e professionale. L'obiettivo, coerente con la vision del Gruppo Daimler Truck, è quello di estendere la propria presenza sul territorio nazionale ed essere ancora più orientati al business e ai bisogni della clientela del settore dei veicoli industriali presidiando una delle più grandi aree industriali europee. Realizzato all'insegna dell'innova-



zione tecnologica ed eco-sostenibilità, l'impianto piacentino è dotato di pannelli fotovoltaici e presto saranno previste anche infrastrutture di ricarica dedicate ai truck elettrici grazie all'accordo con il provider di energia rinnovabile flyRen. Non a caso, durante l'evento di inaugurazione, improntato al tema dell'e-mobility, è stata offerta l'opportunità di vivere una esperienza di guida esclusiva a zero emissioni a bordo di veicoli elettrici, tra cui il nuovo eActros Charged & Ready, il primo truck 100% elettrico Mer-

cedes-Benz prodotto in serie per la distribuzione pesante a corto e a medio raggio e parte integrante di una gamma zero emission che conta più proposte ed è costantemente in aggiornamento. Con eActros Mercedes-Benz Trucks ha inaugurato una nuova era confermando concretamente il suo impegno per un trasporto merci su strada emission free. Rispettoso dell'ambiente, rivoluzionario e avveniristico l'eActros è più di un semplice truck, dal momento che fa parte della soluzione integrata eActros, che oltre a com-



prendere truck con i tradizionali servizi offre anche il nuovo servizio eConsulting, nonché innovative soluzioni digitali. Oltre all'ampia officina, all'area vendita e agli uffici, a Piacenza è presente anche lo spazio dedicato al brand TruckStore, dietro il quale si articola la più grande rete di commercializzazione di veicoli usati plurimarca.

“La realizzazione del progetto Mercedes-Benz Piacenza è iniziata nel marzo 2022 e in 9 mesi la struttura è stata costruita per essere aperta al pubblico nel gennaio 2023 – ha dichiarato Lorenzo Cianfoni – è ubicata all'interno del polo logistico più grande d'Italia, quello di Piacenza e dopo la sede di Roma che opera avendo come punto di riferimento l'intero Lazio, Daimler Truck Retail Italia con le attività di vendita e assistenza si espande al Nord sulle province di Piacenza, Cremona, Parma e Lodi. A luglio, potremmo ulteriormente la nostra presenza con l'apertura della sede di Brescia. Nel contempo, siamo fortemente focalizzati sull'area piacentina dove hanno sede i grandi

player della distribuzione e che è al centro delle direttrici logistiche Nord-Sud ed Est-Ovest e dei collegamenti con i porti adriatici e tirrenici”. “La Regione Emilia Romagna totalizza il 26% del traffico industriale d'Italia – ha aggiunto Cianfoni – È quindi evidente il ruolo di Piacenza nel trasporto e nella logistica. Qui operano circa 1.500 unità produttive del settore con 15mila addetti all'attivo”. Anche Maurizio Pompei ha sottolineato l'importanza della nuova struttura di Piacenza nel quadro delle iniziative sul territorio: “Piacenza – ha detto il numero uno Mercedes-Benz Trucks Italia – è parte integrante della strategia di Mercedes-Benz Trucks Italia e Daimler Truck Retail Italia di migliorare costantemente il servizio reso ai clienti. Una filiale per noi rappresenta avere un rapporto diretto con i clienti perché la presenza sul territorio consente di avere immediato riscontro delle esigenze dei trasportatori, migliorare l'offerta vendita e assistenza e proporre soluzioni su misura che aumentino sostanzialmente la customer satisfaction”. ●



DALLA PISTA ALLA STRADA.



Le partnership di alto profilo nel Motorsport europeo permettono a Giti Tire di migliorare significativamente la tecnologia dei propri pneumatici, dando la chance di sviluppare prodotti top performing a marchio Giti di altissima qualità per il segmento Truck&Bus.

GITI GSR237 COMBI ROAD



GITI GSR236 COMBI ROAD



GITI GDL617 ECOROAD



ENJOY DRIVING

giti-tire.eu/it



INDUSTRIAL CARS

IVECO SOSTIENE LA CRESCITA INTERMODALE DI CODOGNOTTO



Player nazionale e internazionale con una spiccata e specifica vocazione per l'intermodalità, il Gruppo Codognotto è protagonista attivo dei veloci cambiamenti in atto nel settore del trasporto e della logistica. Al suo fianco c'è un partner qualificato e ben strutturato: la concessionaria Iveco Industrial Cars.

di **Fabio Basilico**,
Salgareda (TV)

Attore di primo piano a livello nazionale e internazionale nel trasporto intermodale e nella logistica integrata, il Gruppo Codognotto è da sempre caratterizzato da una vision operativa di ampio raggio, capace di intercettare le esigenze del mercato e di comprendere le tendenze in atto, tra cui quelle ormai inderogabili legate al tema della sostenibilità dei trasporti e della logistica. In tutto questo, un ruolo decisivo è svolto dai partner qualificati e strutturati dell'azienda trevigiana, in linea con le sempre più complesse esigenze di un'azienda dinamica come Codognotto e dei suoi clienti. La concessionaria Iveco Industrial Cars con quartier generale a Thiene (VI) è uno dei partner più consolidati di Codognotto, cui si propone come service provider che racchiude nella proposta di veicoli e servizi un vero e proprio ecosistema di brand, per offrire le soluzioni più complete, innovative ed efficienti. Delle strategie del colosso di Salgareda e del rapporto con Industrial Cars abbiamo parlato con Matteo Codognotto, rappresentante della terza generazione al timone dell'azienda fondata da nonno Attilio che nel 1946, nell'immediato secondo dopoguerra, acquistò un veicolo dismesso dell'esercito, avviò l'attività di trasporto di materiali edili collegando il porto di Venezia e la Lombardia.

“Oltre al trasporto stradale, il Gruppo Codognotto opera con sempre maggiore impegno e presenza in tutti gli ambiti di realizzazione del trasporto intermodale, dal ferro al mare all'aereo – esordisce Matteo Codognotto – Fino agli anni Novanta, l'azienda si occupava esclusivamente di trasporti nazionali. La



svolta internazionale è iniziata con gli anni Duemila ed è stata caratterizzata da una continua escalation che ci ha portato oggi a contare su poco meno di 800 dipendenti, 40 filiali in 16 Paesi, un totale di 1.000 mezzi, di cui 800 terze proprietà e 200 di proprietà, dislocati tra Italia, Slovenia e Polonia, 2.000 unità di carico, di cui 1.200 semirimorchi centinati, cassonati e portacontainer e quasi 800 container per intermodale. Per le attività di logistica disponiamo di magazzini e centri di distribuzione per circa 200.000 metri quadrati, principalmente ubicati in Emilia Romagna e Lombardia. Nel 2022 abbiamo consuntivato un fatturato di 400 milioni di euro”. Specializzato nel trasporto stradale, dell'intermodalità, della logistica integrata e dei servizi via mare e via aereo, Codognotto è un efficiente provider per aziende e multinazionali di diversi comparti, tra cui mobili, elettrodomestici, acciaio, automotive, commercio elettronico. “In Europa vantiamo una solida presenza e siamo attivi anche in ambito extraeuropeo, per esempio nell'area geografica medio-orientale e asiatica, grazie alle sinergie che l'intermodalità ci offre – continua Matteo Codognotto – Implementando capillarmente la struttura sul territorio, attraverso filiali proprie o consociate, riusciamo a colmare le distanze e offrire servizi precisi e puntuali. La nostra strategia di sviluppo prevede la crescita continua dell'attività intermodale, che ci caratterizzerà sempre di più. Nel 2022 abbiamo avviato un ambizioso e strutturato piano di rinnovo del parco semirimorchi con l'introduzione progressiva di veicoli intermodali. Attualmente ne abbiamo 500, nei prossimi anni completeremo il rinnovo totale. La crescita non può che essere all'insegna dell'intermodalità perché la



40

Le filiali del Gruppo Codognotto presenti in 16 Paesi.



MULTITASKING

“Oltre al trasporto stradale, il Gruppo Codognotto opera con sempre maggiore impegno e presenza in tutti gli ambiti di realizzazione del trasporto intermodale, dal ferro al mare all'aereo. In alto, foto di gruppo con i rappresentanti Industrial Cars e Codognotto il giorno della consegna di 15 trattori LNG Iveco.

sostenibilità ecologica, economica e sociale esclude, per esempio, che si possano ancora concepire tratte stradali di 2.000 km con un'autista impegnato per settimane fuori casa”.

Il Gruppo Codognotto segue un chiaro percorso di sostenibilità, agendo su tre macro-aree: “La prima è naturalmente quella relativa al trasporto intermodale, la cui quota sul totale aumenta in media tra il 10 e il 20% all'anno – spiega Matteo Codognotto – Il nostro obiettivo è arrivare alla totalità intermodale con precisi investimenti in tecnologie e risorse umane adeguatamente formate. La seconda macro-area è quella dei carburanti e delle trazioni alternative. Confermiamo la validità della scelta del bioLNG quale valida alternativa al gasolio, insieme al biodiesel. E stiamo anche valutando con attenzione la trazione elettrica con energia da fonti rinnovabili che intendiamo implementare, anche in partnership con alcuni clienti, nella distribuzio-

ne del primo e ultimo miglio insieme al bioLNG e al biodiesel, lasciando al trasporto intermodale il compito di gestire la tratta più lunga. Il mix tecnologico che prevede l'impiego di differenti tecnologie di trazione a seconda delle mission operative ci sembra l'unica valida prospettiva. Il terzo punto riguarda la digitalizzazione che include progetti di automazione della logistica e l'implementazione di sistemi sempre più evoluti per la gestione dell'operatività e del traffico da remoto e in tempo reale”.

Proprio sulla mobilità sostenibile e alternativa la concessionaria Industrial Cars offre un valido supporto al Gruppo Codognotto, grazie alla consolidata expertise Iveco, in particolare per quanto riguarda il gas naturale e oggi ampiamente affermata anche in ambito elettrico. “Iveco è sempre stata al fianco dell'azienda, fin dall'inizio dell'attività – dice ancora Matteo Codognotto – Industrial Cars è un'azienda solida e strutturata, l'i-

dentikit ideale di quello che riteniamo essere un partner valido e costruttivo. Per noi Industrial Cars è un vero e proprio punto di riferimento per la consulenza vendita e l'efficiente assistenza post-vendita. Con loro ci troviamo bene, anche per il fatto che dispongono di sedi nell'area di Treviso e quindi c'è la possibilità di usufruire di un concreto rapporto di prossimità e un veloce scambio comunicativo. Industrial Cars ci offre prodotti e servizi in linea con la nostra strategia e le nostre mission operative. Basti pensare alle motrici e ai trattori Iveco alimentati a metano liquido. Importanti sono anche le soluzioni digitali per la connettività. Accanto alla nostra telematica stiamo implementando le soluzioni che Iveco mette a disposizione. Il portale Iveco On è un mondo di servizi integrati e soluzioni per il trasporto, creato per aiutare le aziende come la nostra ad aumentare competitività, redditività, sostenibilità e semplicità di gestione del business”.

A ISTANBUL ATTIVA CODOGNOTTO TURKEY

La nuova filiale consolida la presenza nell'area mediterranea.

Il Gruppo Codognotto ha da poco inaugurato a Istanbul Codognotto Turkey, nuova filiale di vendita attiva sul territorio turco. La decisione rientra in una precisa strategia aziendale volta a potenziare l'offerta di servizi extraeuropea e creare, nella metropoli turca, un nuovo nodo di collegamento tra Europa e Paesi del Medio Oriente. Forte di una consolidata rete intermodale che parte da Trieste, Codognotto potrà offrire nuovi servizi di collegamento con i principali Paesi europei: Italia, Polonia, Austria, Benelux, Gran Bretagna, Slovacchia e Spagna. A questo piano si aggiunge il recente accordo commerciale con il Gruppo Vectorys, realtà specializzata nei flussi tra Europa e Nord Africa, che garantirà all'azienda i collegamenti con i paesi nordafricani. La nuova filiale svolgerà inoltre un ruolo chiave nel corridoio verso l'Asia centrale e la Cina. Questa rotta, che comprende Georgia, Azerbaigian, Armenia, Turkmenistan, Uzbekistan, Kazakistan, Kirghizistan, Tagikistan fino alla Cina, rappresenterà un'importante alternativa per le aziende che intendono evitare il corridoio settentrionale attraverso la

Bielorussia e la Russia. “La Turchia è un player chiave per la movimentazione di merci tra Europa e Paesi Euroasiatici – spiega Fabrizio Battista, FTL Division Director Eastern Europe del Gruppo Codognotto – L'economia di questo Paese sta crescendo a un ritmo molto veloce, in particolare per quanto riguarda il settore tessile, la moda, l'automotive e l'elettronica. Questi grandi volumi dovranno trovare la loro strada verso l'Europa. Nonostante il forte scenario competitivo in quest'area, la crescita delle esportazioni turche e la posizione centrale di questo Paese rendono la Turchia un sito strategico in tutta l'area del Mediterraneo”. Il team di Codognotto Turkey includerà un dipartimento commerciale e un dipartimento operativo, per essere vicini ai clienti locali offrendo un servizio completo, anche dal punto di vista legale. Tra le attività principali della nuova filiale ci sarà un focus particolare sulla creazione di nuove sinergie con il servizio intermodale esistente che combina merci su strada e su rotaia, con centri nevralgici in Polonia, Italia e, appunto, Turchia.





DOPPIA INTERVISTA A MICHELIN ITALIA ED EUROMASTER ITALIA

LA SOSTENIBILITÀ SI FA STRADA

Norme europee e nazionali impongono alle aziende di trasporto misure sempre più restrittive di riduzione delle emissioni. Nelle parole di Arianna Bianchi e Maurizio Bramezza le soluzioni targate Michelin e Euromaster.

di **Fabio Basilico**,
Milano

Cosa significa oggi realizzare un pneumatico sostenibile nel trasporto commerciale? E cosa significa gestire un veicolo o una flotta in maniera altrettanto sostenibile? Lo abbiamo chiesto a due professionisti del settore, rispettivamente ad Arianna Bianchi, Direttrice Marketing BtoB di Michelin Italia, e a Maurizio Bramezza, Direttore Marketing di Euromaster Italia. “Possiamo affermare che con i prodotti Michelin il risparmio e la sostenibilità non



DALLA SCELTA DEL TRATTORE E DELLA SUA ALIMENTAZIONE ALL'ALLESTIMENTO DEL SEMIRIMORCHIO E DEGLI EQUIPAGGIAMENTI FINO AL PNEUMATICO, L'AUTOTRASPORTATORE È CHIAMATO A RISPONDERE A NORMATIVE SEMPRE PIÙ STRINGENTI IN MATERIA DI IMPATTO AMBIENTALE



PNEUMATICI PREMIUM Rappresentano la scelta delle aziende di autotrasporto consapevoli della necessità di adeguare la filiera ai criteri di sostenibilità.

“Euromaster – prosegue Maurizio Bramezza – integra e completa le performance del prodotto grazie a un sistema integrato di servizi per le flotte, mirato a offrire una customer experience unica un progetto che abbiamo definito 4Master, perché si basa sull’ingegnerizzazione di quattro specifici livelli di intervento dedicati alle Flotte: Start, Lease, Care e Fleet, quattro pacchetti con soluzioni specifiche per prendersi cura della manutenzione di tutti i pneumatici del parco mezzi. Insieme a 4Master – prosegue Bramezza – abbiamo investito anche sul tema dell’Assistenza Stradale dedicata ai mezzi. Con EA, acronimo di Euromaster Assistance, oggi garantiamo la presa in carico di ogni richiesta di assistenza in un minuto, la so-

luzione del problema in due ore e la fatturazione pro-forma entro il terzo giorno. Un impegno certificato e garantito su tutto il territorio italiano”.

La possibilità di fruire di un’offerta end-to-end, dalla performance del prodotto fino alla professionalità del servizio continuativo di manutenzione, rappresenta indubbiamente un forte elemento di attrattività e garanzia, per gli operatori del settore.

Oggi le nuove norme europee e nazionali in materia di ecosostenibilità dei trasporti su gomma impongono alle aziende misure sempre più restrittive di riduzione delle emissioni, che devono essere immediatamente calcolabili; a sua volta la committenza è chiamata a

hanno un’unica vita - commenta Arianna Bianchi - perché grazie alla strategia Multi-vite dei pneumatici, Michelin propone un prodotto che unisce più obiettivi: abbattimento del costo per chilometro, riduzione dei consumi e delle emissioni di CO2 e minore consumo di materia prima”.

Il pneumatico ricostruibile Michelin è un prodotto che in realtà nasce cent’anni fa ma, grazie alla continua evoluzione tecnologica è in grado di esprimere oggi un livello altissimo di innovazione.

Con un forte focus sulle flotte, la multinazionale francese propone i pneumatici Multivite con un mes-

PERFORMANCE PERCORRENZA DI MICHELIN MULTIVITE

Percorrenza Pneumatico	
Nuovo	100%
Risculpito	25%
Ricostruito	100%
Risculpito	25%

saggio preciso: la gestione attenta dei pneumatici può impattare in modo importante sulla redditività delle flotte; il pneumatico incide sul consumo di carburante dei mezzi di trasporto fino al 30 per cento, una tra le voci di spesa più importanti, che la scelta oculata di un pneumatico può contenere.

UN ATTESTATO PER CHI RENDE L'AMBIENTE PIÙ PULITO

Sostenibilità certificata. Quest’anno 31 le flotte premiate.

Michelin è impegnata sul fronte multivita dei pneumatici da cento anni, esattamente dal 1923, anno in cui è stato prodotto il primo pneumatico ricostruibile. Le innovazioni che si sono susseguite hanno permesso al pneumatico ricostruito Michelin di raggiungere performance, anche in termini di sicurezza, al pari del pneumatico nuovo. Oggi per promuovere la scelta del pneumatico Multivite e per coinvolgere e ispirare partner strategici nel campo della mobilità, Michelin ha istituito l’attestato per la gestione sostenibile dei pneumatici, che viene rilasciato alle flotte che, attraverso le operazioni di risculpitura e

ricostruzione, hanno raggiunto nel corso dell’anno obiettivi importanti nel risparmio di carburante e di materie prime. Nel 2023 sono state 31 le flotte che hanno ricevuto l’attestato, risparmiando complessivamente 4.503 tonnellate di CO2 - l’equivalente delle emissioni annuali di una flotta di 102 camion - e 1.639 tonnellate di materie prime, quantità di risorse necessarie per produrre 23.363 pneumatici autocarro. Un ruolo chiave in questa missione lo svolge anche il rivenditore specializzato, che può valorizzare i benefici di questo modello e fidelizzare il cliente attraverso la sua professionalità e i servizi offerti.

“Trova il pneumatico adatto per il tuo veicolo” è il claim di Michelin, Gruppo industriale francese con sede a Clermont-Ferrand, sinonimo di un’ampia gamma di pneumatici per veicoli professionali.

Unico elemento di contatto tra veicolo e suolo, la scelta del pneumatico è decisiva per assicurare efficacia, sicurezza e ecosostenibilità al sistema dedicato al trasporto.

valutare l'impronta di carbonio dei trasportatori, basandosi su valori certificati.

Tutto questo fa sì che il mercato selezioni a chi affidare il servizio di trasporto, con criteri sempre più stringenti in ambito di ecosostenibilità. Un'esigenza che riguarda l'intera filiera della logistica e che coinvolge tutto il sistema dedicato al trasporto: dalla scelta del trattore e della sua alimentazione all'allestimento del semirimorchio e degli equipaggiamenti, fino al pneumatico. “Quest'ultimo – sottolinea Arianna Bianchi – è l'unico elemento di contatto tra veicolo e suolo, assumendo così un ruolo decisivo non solo per la sicurezza delle persone e delle merci trasportate, ma anche in ottica ambientale: se con i pneumatici si riducono i consumi di carburante (la massima voce di spesa per gli autotrasportatori), in parallelo si ha come risultato meno emissioni di CO₂; quindi, maggiore sostenibilità economica e ambientale”.

Gli imprenditori che hanno questa consapevolezza optano per pneumatici premium, segmento nel quale



I DUE MANAGER Arianna Bianchi, Direttrice Marketing BtoB di Michelin Italia, e Maurizio Bramezza, Direttore Marketing di Euromaster Italia.

Michelin ha consolidato la posizione di leader di mercato nel tempo.

La scelta di un pneumatico Michelin Multivite risulta vantaggiosa perché, grazie alla riscopitura e alla ricostruzione, l'autotrasportatore può percorrere più chilome-

tri con la stessa sicurezza offerta dal pneumatico nuovo: quando il battistrada residuo del pneumatico acquistato nuovo arriva all'altezza di 3 mm, la riscopitura consente un'ulteriore percorrenza. Terminato il battistrada residuo della riscopitura, il pneumatico può es-

sere ricostruito e offrirà lo stesso chilometraggio del nuovo, con la possibilità di essere nuovamente riscopito.

Qualche numero a supporto del pneumatico ricostruito? “La sola operazione di riscopitura – illu-

stra Arianna Bianchi – diminuisce i consumi di circa il 5 per cento. La ricostruzione dei pneumatici consente risparmi fino al 70 per cento delle materie prime, rispetto a quelle necessarie per la costruzione di un pneumatico nuovo, e al tempo stesso riduce in modo determinante anche la produzione di rifiuti. Infine, la ricostruzione consente un risparmio che va dal 40 al 50 per cento rispetto all'acquisto di un pneumatico nuovo”.

“Al mix di convenienza e performance del Multivite – aggiunge infine Maurizio Bramezza – si aggiunge il ruolo fondamentale del Fleet Operator Euromaster professionista, che esegue il controllo completo dello stato di usura degli pneumatici della flotta cliente, propone il piano di manutenzione e sostituzione, pianifica i tempi degli interventi attraverso Tyrecheck, la piattaforma digitalizzata per il controllo e la gestione del parco pneumatici della flotta, e genera tutti i report d'intervento. Una figura che affianca il cliente per qualsiasi esigenza legata alla mobilità della sua flotta”.

VOLVO TRUCKS ITALIA

di **Fabio Basilico**,
Cepina Valdisotto (SO)

Pulitissima... Levissima

Per la distribuzione della nota marca di acqua minerale viene impiegato il primo truck elettrico entrato a far parte della flotta della società del Gruppo Sanpellegrino. La cerimonia di consegna del trattore Volvo FM Electric si è tenuta presso lo stabilimento di Levissima, a Cepina, frazione del comune di Valdisotto, in presenza del partner Gruppo Maganetti e di Volvo Trucks Italia.



LOGISTICA INDUSTRIALE Il bilico con trattore elettrico Volvo FM portato su strada da Maganetti Spedizioni per Levissima.

“Ridurre drasticamente le emissioni di anidride carbonica è una delle maggiori sfide da affrontare a livello globale, e Levissima da tempo si è dimostrata un esempio virtuoso, grazie a un contributo attivo per la salvaguardia dell'ambiente con numerosi progetti, come ad esempio il camion elettrico che ci consente un trasporto a zero emissioni – ha dichiarato Fabiana Marchini, Direttrice Soste-

nibilità del Gruppo Sanpellegrino – Agire sulla mobilità è fondamentale per raggiungere obiettivi concreti per i quali occorre anche una innovazione delle infrastrutture. La sinergia di pubblico e privato è infatti un elemento chiave per lo sviluppo sostenibile dei trasporti e del territorio in grado di generare importanti ricadute economiche, sociali e ambientali”. L'accordo con Maganetti Spedizioni

– azienda italiana certificata B-Corp che opera nella logistica industriale da oltre 60 anni – e Volvo Trucks Italia rappresenta, dunque, una tappa importante nel percorso di sostenibilità intrapreso. “La logistica industriale presenta diverse sfide, dalla sicurezza stradale fino alla sostenibilità ambientale: noi abbiamo iniziato da anni un percorso che ci ha portati a essere pionieri nell'uso

del metano, dell'LNG e nel bio-LNG – ha affermato Matteo Lorenzo De Campo, Amministratore delegato del Gruppo Maganetti – Oggi siamo orgogliosi di inaugurare il nostro primo truck elettrico, che rappresenta un'innovazione e una risposta interessante alle esigenze attuali, sia in termini di sicurezza, considerati gli elevati sistemi di controllo che possiede, sia in termini di sostenibilità, essendo ad emissioni zero”.

“La transizione verso un modello di mobilità sostenibile è una necessità – ha spiegato Claudio Gallerani, Commercial Director di Volvo Trucks Italia – I veicoli pesanti elettrici rappresentano un passaggio importante del cambiamento per ridurre le emissioni, la rumorosità e aumentare la sicurezza stradale con veicoli sempre più efficienti e connessi. Per Volvo Trucks affiancarsi a partner come Levissima e Maganetti Spedizioni è una soddisfazione e un passo avanti verso il cambiamento”.

L'impegno di Levissima è orientato a una distribuzione sostenibile che persegue da anni, attraverso l'utilizzo di mezzi a ridotte emissioni come il treno e investimenti per l'impiego di carburanti a minor impatto (LNG e biocarburante). Già dal 2016, l'azienda ha introdotto cambiamenti rilevanti per quanto riguarda il trasporto su gomma: è stata infatti una delle prime realtà in Italia a sperimentare su larga scala l'uso di mezzi di trasporto alimentati a Gas Naturale Liquido (LNG), introducendo poi l'utilizzo di BioLNG, originato da scarti agricoli e zootecnici. In termini di impatto, la sola logistica verde di Levissima ha consentito di ridurre le sue emissioni del 12% (fra il 2018 e il 2021).



CONTE GOMME

“I veicoli LTG li seguiamo sulla strada”

Nata nel 1974 dall'intuizione dei fratelli Francesco e Luciano, è oggi guidata dalla seconda generazione. Da un piccolo negozio si arriva alle due sedi di Napoli e Salerno. Punto di forza l'assistenza con sei officine mobili e l'appartenenza al Network Euromaster.

di **Massimiliano Campanella**, San Gennaro Vesuviano (NA)

Che lo pneumatico rappresenti un elemento decisivo nell'affidabilità, sicurezza e gestione complessiva di un parco mezzi è cosa nota. Come lo è la consapevolezza che, trattandosi dell'unico elemento di contatto tra veicolo e suolo, grazie allo pneumatico è possibile ridurre consumi e emissioni ma anche ottimizzarli, che per un'azienda come LTG (Logistica Trasporti Giugliano), con i suoi oltre 200 trattori stradali e 500 semirimorchi, vuol dire agire su una voce di spesa importante. È sulla base di questa consapevolezza che Francesco Giugliano, seconda generazione alla guida della flotta con headquarter a San Gennaro Vesuviano dopo il padre Pietro, da quasi quindici anni per gli pneumatici sceglie come un unico partner Conte Gomme, azienda anch'essa campana attraverso la quale LTG equipaggia i suoi veicoli con pneumatici Michelin, il 40 per cento dei quali a brand Remix, ovvero ricostruiti con gli stessi livelli di prestazioni in termini di sicurezza, robustezza e efficienza. Pneumatici che vengono seguiti da

Conte Gomme per l'intero ciclo di vita, con un servizio h 24 e sette giorni su sette in tutta Europa, grazie alla sua appartenenza al Network Euromaster.

Conte Gomme nasce nel 1974 per volontà di Francesco (scomparso lo scorso gennaio) e Luciano. Siamo a Casalnuovo di Napoli e i due fratelli, venditori di pneumatici, partendo da zero aprono un piccolo negozio per occuparsi della distribuzione di pneumatici ai gommisti della zona. Anno dopo anno l'attività cresce e nel 1991 si trasferiscono nell'attuale sede in via Manna, lungo la Nazionale delle Puglie, zona di più facile accesso per i mezzi pesanti, settore nel quale Conte Gomme si specializza arrivando, nel 2005, a rivolgersi direttamente al cliente finale, ovvero ad aziende di trasporto di ogni dimensione. Pur mantenendo una forte sinergia tra le due società, i due fratelli si dividono: Francesco si occupa della distribuzione, Luciano del servizio diretto al cliente. Oggi Conte Gomme a Casalnuovo occupa una superficie di 5mila



INTESA PERFETTA

Stretta di mano tra Francesco Giugliano, Ceo di LTG (Logistica Trasporti Giugliano), e Vincenzo Conte, esponente della seconda generazione alla guida di Conte Gomme.



“IL NOSTRO PUNTO DI FORZA - DICE VINCENZO CONTE - È LA CELERITÀ DEGLI INTERVENTI. QUESTO VUOL DIRE ESSERE SEMPRE AL SERVIZIO DEI CLIENTI, RISULTATO CHE SI RAGGIUNGE PERCHÉ, INSIEME A TUTTI I RAGAZZI DEL TEAM, SIAMO SEMPRE OPERATIVI E DISPONIBILI NOI STESSI IN PRIMA PERSONA”



“Abbiamo oltre 200 trattori stradali e 500 semirimorchi che viaggiano in Italia: per noi lo pneumatico rappresenta una voce di spesa importante, oltre che un elemento decisivo nell'affidabilità e sicurezza dei veicoli”, afferma Francesco Giugliano, Ceo e seconda generazione, dopo il padre Pietro, alla guida dell'azienda di San Gennaro Vesuviano.

40%

È la percentuale di pneumatici Michelin Remix che LTG utilizza per il suo parco mezzi.



TRADIZIONE DI VALORE Prima e seconda generazione all'insegna della determinazione e della passione per il proprio lavoro. Seduto, il fondatore Luciano Conte; alle sue spalle i figli: da sinistra Claudio, Francesco, Alessandro e Vincenzo Conte.



mq, ai quali si affiancano i 3mila della nuovissima sede di San Valentino Torio, in provincia di Salerno, operativa dal 2018. L'azienda dà lavoro a 45 persone, tra dipendenti interni e esterni, e ha chiuso il 2022 con un fatturato di 12 milioni, dei quali 10,5 derivano dall'attività su veicoli professionali. Alla guida dell'azienda Luciano ha accanto a sé la seconda generazione: a Casalnuovo i figli Francesco, 42 anni, Vincenzo, 40, e Claudio, 33; a San Valentino il figlio Alessandro, 37 anni, e il giovanissimo Luciano che, figlio di Francesco, rappresenta la terza generazione e porta con orgoglio il nome del nonno.

Da sempre “chiave di differenza” di Conte Gomme è il servizio, che si esprime nelle sei officine mobili, pronte a intervenire in ogni punto della Campania, e nell'appartenenza a Euromaster, rete in cui l'azienda fa il suo ingresso nel 2014, a quattro anni di distanza dalla partnership con Michelin: grazie al servizio EIA (Euromaster International Assistance), i trasportatori clienti di Conte Gomme hanno la garanzia di assistenza in ogni parte d'Europa e d'Italia. Nel nostro Paese sono 330 i Centri Euromaster, il 30 per cento dei quali specializzati nei veicoli industriali. Quest'anno Conte Gomme ha ricevuto da Euromaster il Premio “Sicurezza sul lavoro”, risultando prima azienda per sensibilità dimostrata sul tema. Centro Bosch Car Service, specializzata negli allineamenti (di motrici e bilici), Arval Center sulla base di un accordo per l'assistenza ai veicoli noleggiati dall'azienda del Gruppo BNP Paribas, Conte Gomme si configura oggi come Centro altamente specializzato, che va ben al di là del gommista tradizionale. “Abbiamo – illustra Vincenzo Conte – un portafoglio clienti molto ampio e variegato, dalle flotte strutturate al padroncino al last mile, in particolar modo corrieri. Tipologia variegata anche per i settori di attività: collettame, temperatura controllata, carburanti ecc. I clienti arrivano da ogni parte della Campania e, grazie alla capillarità della rete Euromaster, siamo in grado di assumere il ruolo di partner ovunque viaggino i loro veicoli: LTG ha una sede distaccata a Torino? Come nostro cliente in caso di necessità può rivolgersi al Centro Euromaster più vicino, che in questo caso è Cumiana Gomme”.

In campo tutti i giorni in prima persona, i Conte riusciamo a fatica a metterli insieme per una foto di gruppo. “Il nostro punto di forza – prosegue Vincenzo – è la celerità degli interventi: il 15 per cento del nostro fatturato è rappresentato dall'assistenza. Questo vuol dire essere sempre al servizio dei clienti, risultato che si raggiunge perché, insieme a tutti i ragazzi del team, siamo sempre operativi e disponibili noi

stessi in prima persona”. Anche l'approccio con la clientela va ben oltre il ruolo di gommista: ne è esempio la partnership con LTG, iniziata nel 2010. “LTG – precisa Vincenzo Conte – è una delle aziende con cui abbiamo condiviso un progetto specifico, volto a facilitare la loro attività nel movimento dei veicoli e a ottimizzare i costi. In che modo? Assicuriamo ai suoi pneumatici altre vite dopo la prima, garantendo alla flotta di avere sempre pneumatici con gli elevati standard Michelin”.

In sintesi, Conte Gomme si fa garante di un preciso ciclo di vita del pneumatico che, mantenendo alti livelli di performance, nel lungo periodo diminuisce i costi di gestione e schiaccia l'occhio all'ambiente. “Una volta raggiunto il completamento della prima vita – prosegue l'imprenditore campano – lo pneumatico viene visionato e, se corrisponde a tutti i parametri, sottoposto a riscopatura, ovvero al recupero della carcassa: tolta la gomma dal sottostrato esistente, viene ripristinata la profondità del battistrada. Esaurita la seconda vita, si procede con la ricostruzione, ovvero con la sostituzione del battistrada usurato con uno nuovo. In questo modo aiutiamo l'ambiente e l'azienda cliente ottimizza i costi”. Nasce così lo pneumatico Remix, ricostruito che Michelin garantisce sempre ai clienti fidelizzati. “Nel caso ad esempio di LTG – aggiunge Vincenzo Conte – lo pneumatico viene sostituito sempre, in caso di eventuale difetto ma anche in caso di sinistro stradale”. Motivo per il quale l'azienda guidata da Giugliano sceglie Remix per il 40 per cento dei veicoli. “L'affidabilità di uno pneumatico – dichiara il timoniere di LTG – è determinante, è uno degli elementi cruciali nell'assicurare il servizio alla clientela. Conte Gomme ci segue per ogni esigenza e, dopo un confronto con Vincenzo, abbiamo deciso di utilizzare una parte importante di pneumatici ricostruiti: una scelta che ci ha consentito di abbattere le spese del 16 per cento, che vuol dire per noi un risparmio di circa 60mila euro l'anno”. Un “tesoretto” non da poco, cui si aggiunge un servizio a 360 gradi e, oggi, di fatto un'amicizia tra le due famiglie imprenditoriali. “Sono sempre al nostro fianco, non vengono da noi – aggiunge Francesco Giugliano – solo per vendere pneumatici: sapere della presenza di un riferimento per l'intera filiera dello pneumatico è fondamentale per un'azienda come la nostra che ha veicoli che viaggiano in tutta Italia. La differenza emerge non quando si acquista ma quando si presenta un problema, quindi nel post vendita, nel servizio. Il segreto sta nella differenza tra il saper fare e il saper agire: è affrontando il problema che si dimostra di essere bravi, non scaricandolo sul cliente e lasciandolo solo ad occuparsene e a risolverlo”.

CRESCITA NO STOP**Previsto aumento del fatturato**

Euromeccanica ha chiuso il 2022 con un fatturato di quasi 7 milioni di euro e prevede per l'anno in corso un ulteriore aumento del 10 per cento: un business che richiede altre risorse umane per potenziare l'offerta di servizi.

**SCANIA - EUROMECCANICA**

Sotto il Vesuvio da piccola officina a gioiello del Grifone

*Dinamico, intraprendente, capace: **Ciro Romano** è l'uomo che nel 2021 ha consentito l'avvio, a Sant'Anastasia, di un Centro di assistenza a 360 gradi che porta l'aftermarket a nuovi e elevati livelli. Ma lui resta quello di allora: all'occorrenza per i clienti **Ciro** c'è. Sempre.*

di **Massimiliano Campanella**, Sant'Anastasia (NA)

Un'intervista a **Ciro Romano**, 47 anni, fondatore e titolare di Euromeccanica, è un'impresa ardua, quasi impossibile. Al nostro arrivo nella modernissima sede di Sant'Anastasia, all'immediata uscita dalla Strada Statale che collega Napoli ai Comuni Vesuviani, lo troviamo intento al lavoro, mentre esamina il sottoscocca di un pesante Scania. C'è un problema da affrontare? **Ciro** c'è. Dopo qualche minuto entra un trasportatore, sta decidendo di acquistare un V8 e gli chiede un consiglio: **Ciro** c'è. Arriva una telefonata, c'è da intervenire su un soccorso, bisogna coordinare il team: sono tutti preparati ma, all'occorrenza, **Ciro** c'è. Sempre. "Quanto tempo ha per l'intervista? Qui mi sa che si va ben oltre la pausa pranzo", mi dice. Nel suo sguardo non la fatica, ma la consapevolezza di uno che fa quello che ama fare da sempre: riportare i camion al lavoro nella maniera più efficace e professionale possibile. Se poi a questi camion affianchi un marchio simbolo di prestigio qual è quello del Grifone, come fai a non leggere la soddisfazione negli occhi di **Ciro Romano**? A maggior ragione oggi che, da poco più di un anno, guida un'officina grande, moderna, tecnologica: "Io però sono rimasto quello di sempre: i clienti sanno che non cambierò mai, sarò sempre il **Ciro** che hanno conosciuto in quella piccola officina di Piazzolla di Nola dove tutto è cominciato".

Anastasiano doc, Romano inizia giovanissimo come meccanico dipendente. Ha capacità, ha energia e soprattutto una straordinaria passione per il camion. E la dimostra sul campo, tutti i giorni. Nel 2001 ha acquisito l'esperienza necessaria per compiere il primo passo: aprire la sua officina a Piazzolla di Nola. Nasce Euromeccanica e "in quel periodo - ricorda - venivano da noi soprattutto autotrasportatori di frutta e verdura, con camion refrigerati". L'attività richiede ben presto un capannone di maggiori dimensioni e **Ciro** si sposta a Ottaviano. I volumi continuano a aumentare, in parallelo con la notorietà di **Ciro Romano**. Tra la clientela ma anche nel settore in generale. Nel 2017

l'incontro con Scania. "Il marchio - precisa **Ciro** - si era diffuso in zona e avevo maturato esperienza sui loro veicoli". Ha inizio l'iter per diventare officina autorizzata, risultato che rappresenta un'ulteriore, decisiva pietra miliare nella storia di Euromeccanica, che diventa riferimento per tutti gli autotrasportatori che utilizzano i veicoli della Casa svedese.

"In questo modo - aggiunge **Ciro Romano** - possiamo assicurare al cliente di essere al suo fianco per l'intera vita del veicolo, occupandoci dei contratti di manutenzione e, attraverso i sistemi informatici Scania, quando il mezzo viene in officina ne conosciamo per intero la storia. Questo consente un elevato tasso di fidelizzazione del cliente".

Il tandem Scania-Euromeccanica ha successo al punto che **Ciro** decide di fare uno step ulteriore. In piena pandemia, senza mai far mancare il servizio ai clienti, viene avviato un importante investimento con l'acquisizione dell'area e i lavori per realizzare l'attuale sede di Sant'Anastasia: 1.800 mq coperti suddivisi in due capannoni (uno dedicato alla

meccanica, uno all'elettronica) e un magazzino ricambi su due livelli. Il piazzale di 3mila mq ha due ingressi da vie opposte. "Ci serviva - continua **Ciro** - più spazio per dare alla clientela il servizio che merita: i clienti continuavano a aumentare e a volte era complicato per loro fare manovra per l'accesso e l'uscita. Servivano due elementi: un'officina più grande per adeguate strumentazioni e un piazzale idoneo". Oggi la sede soddisfa entrambe le due esigenze: i 20 dipendenti hanno spazio sufficiente per lavorare in maniera efficace per i clienti e serena per loro stessi. Non solo: **Ciro** e il suo team dell'ufficio amministrativo intendono assumere nuove leve.

Euromeccanica ha chiuso il 2022 con un fatturato di quasi 7 milioni e prevede per l'anno in corso un ulteriore aumento del 10 per cento: un business che richiede altre risorse umane. "Pochi giorni fa - afferma il titolare - abbiamo assunto un nuovo meccanico. Al momento contiamo tre elettrauti, due magazzinieri, tre ragionieri e 12 meccanici: personale qualificato e costantemente aggiornato con i corsi di formazione Scania. L'officina è cresciuta inizialmente con il servizio alle piccole flotte, che continuiamo a servire con la stessa attenzione di sempre. Naturalmente le aziende di trasporto strutturate, di maggiori dimensioni, esigono un servizio di elevati standard, perché a loro volta devono rispondere a una committenza che esige massima affidabilità. I contratti di manutenzione Scania rispondono a questa esigenza: le officine Scania investono in maniera importante sulla formazione, ad esempio per l'assistenza sui veicoli elettrici, e su attrezzature e impianti, assicurando un servizio che rispetta gli standard di Casa Madre; dalla clientela ci aspettiamo regolarità e fidelizzazione".

In Euromeccanica si occupano dei camion e autobus con il marchio del Grifone e la clientela arriva da tutta la Campania e da oltreconfine. Tre i furgoni in campo per il servizio h 24 Scania Assistance: soccorso stradale su richiesta laddove serve; in campo ci sono tutti, **Ciro** compreso (naturalmente). "Ad alcuni clienti - sottolinea il timoniere di Euromec-



CIRO ROMANO Anastasiano doc, inizia giovanissimo come meccanico dipendente. Ha capacità, ha energia e soprattutto una straordinaria passione per il camion. E la dimostra sul campo, tutti i giorni.



1.800

I mq coperti della sede di Sant'Anastasia, cui si aggiungono i 3mila mq del piazzale.

la **ROTTA** dei **TRASPORTI**

Anno 1 | Numero 4 | Maggio 2023

Rete 51



canica – abbiamo sempre assicurato disponibilità a intervenire sul posto in caso di necessità: in passato mi è capitato personalmente di andare in Francia, Svizzera e Gran Bretagna. Lo faccio con passione e con la consapevolezza che, se il cliente chiede il mio aiuto, è perché in quel momento ne ha bisogno. E questo basta per assegnargli la priorità”. È proprio questo “sistema di pensiero”, il considerare il post vendita servizio a 360 gradi che rappresenta la “chiave di differenza” di Euromeccanica. “Quando un autotrasportatore porta qui il mezzo – afferma **Ciro Romano** – non

ci chiediamo se l'intervento di cui necessita rientri o meno nella nostra competenza: lo accogliamo e insieme a lui troviamo la migliore soluzione possibile. Oltre alla componente meccanica e elettronica gli occorre assistenza per pneumatici o carrozzeria? Abbiamo nostri partner che, come noi, sono abituati a lavorare con criteri di orientamento al cliente, ovvero al fine di assicurare massima tempestività e efficacia. È questo ciò di cui hanno bisogno oggi gli autotrasportatori e noi siamo chiamati a dare loro quello che serve, perché è il nostro compito: è il lavoro che abbiamo

scelto ma abbiamo anche il dovere di farlo e farlo bene”.

E i numeri danno ragione a questo “sistema di pensiero”: Euromeccanica anno dopo anno è sempre cresciuta, anche in piena pandemia. Per il futuro? “L'obiettivo è continuare con questo trend positivo – conclude **Ciro Romano** – proseguendo con nuove assunzioni e con investimenti che assicurino alla clientela di trovare da noi sempre un riferimento in linea con gli standard Scania e preparato in funzione di come cambierà il mercato, di quali saranno le future esigenze della mobilità di merci e persone”.

HIDROSYSTEM

Flotta Safetykleen, in Italia la manutenzione è sempre assicurata

di **Fabio Basilico**, Falciano

HidroSystem distribuisce e commercializza in Italia sponde idrauliche per il trasporto rapido e sicuro di beni e persone. L'azienda di Falciano (RSM) è stata scelta da Safetykleen, leader mondiale nelle soluzioni di lavaggio pezzi di impianti industriali, per la gestione e la manutenzione in Italia della sua flotta veicoli. L'accordo prevede un contratto nazionale di gestione degli oltre 100 veicoli dotati di sponda a battuta posteriore di diversi modelli e marchi. Fondata nel 1973, la scozzese Safetykleen vanta 50 anni di esperienza nel settore del lavaggio, sgrassamento e trattamento delle superfici contaminate. Presente in 9 paesi in Europa oltre che in Brasile, Cina e Turchia, offre con i suoi 2.500 dipendenti soluzioni per la pulizia dei componenti dei macchinari di produzione e ingranaggi di acciaierie, aziende manifatturiere, metallurgiche, chimiche, industrie automotive, carrozzerie industriali, aziende del tessile e della pelletteria, della produzione di vernici e inchiostri, aziende dell'industria ferroviaria e aerospaziale, della produzione alimentare, vetrerie, tipografie e cartotecnica. Safetykleen opera in Italia in maniera capillare tramite una rete di 6 filiali e 2 siti satelliti, oltre all'Head Office di Pero (MI) e al Demo Center di Castelfranco Emilia (MO). La manutenzione e i controlli della flotta

L'azienda di Falciano è stata scelta da Safetykleen, leader mondiale nelle soluzioni di lavaggio pezzi di impianti industriali, per la gestione e la manutenzione in Italia della sua flotta veicoli. L'accordo prevede un contratto nazionale di gestione degli oltre 100 veicoli dotati di sponda a battuta posteriore di diversi modelli e marchi.



PIENA OPERATIVITÀ La flotta Safetykleen potrà usufruire del servizio rapido ed efficiente garantito dalla struttura HidroSystem.

veicoli vengono effettuati dalla rete dei manutentori HidroSystem presso tutte le filiali italiane di Safetykleen a Roma, Livorno, San Cesario (MO), Rubano (PD), San Giuliano Milanese (MI), Volpiano (TO).

“Una realtà come la nostra specializzata nel fornire assistenza ai veicoli allestiti - spiega **Andrea Tinti**, Amministratore delegato HidroSystem - ci pone come il partner perfetto per le aziende dotate di una propria flotta

veicoli da lavoro come Safetykleen. Sicurezza, qualità, assistenza e servizio rapido, capillare, a domicilio ci permettono di garantire al cliente l'operatività piena dei suoi veicoli senza il fermo dei propri mezzi”. HidroSystem è pronta a

intervenire H24 e 7/7 giorni sia in caso di guasti e imprevisti sia in modalità programmata per permettere la continuità dell'attività lavorativa attraverso la verifica proattiva dello stato d'uso della sponda e del raccordo a terra, dell'impianto idraulico, dei punti di snodo e di ancoraggio della sponda, del fermo di chiusura e dei ferma carrelli.

HidroSystem è un partner di qualità nei settori della logistica, trasporto merci, gestione rifiuti, servizi per l'ambiente, servizi di emergenza e di assistenza alle persone anziane e disabili, grazie all'ampia gamma di prodotti che offre e che vanno dalle sponde montacarichi con montaggio posteriore, a quelle ripiegabili e retrattili, dalle sponde caricatori a colonna ai sistemi d'accesso per le persone con mobilità ridotta. Interlocutore unico per i servizi di assistenza, revisione e manutenzione ordinaria e straordinaria, HidroSystem ha il suo core business nel service per le flotte aziendali e i grandi noleggiatori grazie alla sua capillare copertura del territorio italiano. Offre interventi sull'intera componente di allestimento di veicoli commerciali e industriali e sulle sponde di qualsiasi marca e modello: dispone infatti di un ampio magazzino ricambi per ogni tipologia e marca. Garantisce interventi rapidi, door-to-door, limitando il fermo macchina. L'assistenza tecnica è garantita da personale qualificato, con pluriennale esperienza.

PUNTI DI FORZAwww.gervasiindustrial.it

Tra i punti di forza la sede di Scalenghe: uno stabilimento coperto di 13mila mq, anticipato e circondato da un piazzale che consente facili manovre e il deposito di veicoli in pronta consegna, in attesa di ritiro o di lavorazione.

800 unità

La capacità produttiva annua, a regime, dello stabilimento di Scalenghe, nella Città Metropolitana di Torino.

GERVASI INDUSTRIAL

Più forti e preparati: “Pronti all’offensiva sul mercato italiano”

Con Alessandro Gervasi, 38 anni, esponente della storica famiglia imprenditoriale che lega il nome alla produzione di veicoli industriali, siamo andati alla scoperta del frutto di oltre tre anni di investimenti attuati dal Gruppo Cellino sul sito di Scalenghe.

di **Massimiliano Campanella**, Scalenghe (TO)

È nello stesso stabilimento fondato dal padre Francesco che incontriamo Alessandro Gervasi, 38 anni, rappresentante di una famiglia imprenditoriale che, negli anni, è diventata un riferimento per il settore dei veicoli industriali, sinonimo di produzione di mezzi dedicati alle esigenze di segmenti specifici, dalle miniere alle attività cantieristiche. Amministratore e socio di Gervasi Industrial, è oggi Ceo di un’azienda dal 2017 parte di Cellino Group, colosso con headquarter a Grugliasco, nell’area metropolitana di Torino, operativa in diversi rami di business, con un giro d’affari di oltre 300 milioni di euro: una forza che consente a Gervasi Industrial di lanciare una nuova offensiva commerciale, specializzandosi e differenziando ulteriormente la produzione, con nuovi macchinari ad alta tecnologia, e lanciare la sua sfida in territori che vanno ben oltre la cintura torinese e il Nord Italia.

Punto di riferimento per Case costruttrici e Concessionarie di veicoli industriali per tutto quanto attiene ai semirimorchi (cassoni, ribaltabili, scarrabili, ribaltabili, gru ecc.), Gervasi Industrial affianca a questa la produzione di benne e

bracci per il sollevamento, andando così a completare la filiera produttiva per alcuni segmenti di mercato, in particolare quelli dell’edilizia. Tra i suoi punti di forza la sede di Scalenghe: uno stabilimento coperto di 13mila mq, anticipato

e circondato da un piazzale che consente facili manovre e il deposito di veicoli in pronta consegna, in attesa di ritiro o di lavorazione, ovvero di completamento dell’allestimento specifico. Le due linee produttive sono sepa-

rate, ma la sinergia prevale, e la vicinanza la favorisce. “I macchinari per la produzione di benne – spiega Alessandro Gervasi – sono frutto degli importanti investimenti attuati negli ultimi tre anni e mezzo, che oggi ci consentono di soddisfare le richieste della clientela, domani di implementare la produzione in altri rami di business e di aumentare la capacità produttiva. Al momento la nostra produzione raggiunge le 400 unità annue, a regime possiamo raddoppiare i volumi”.

Il tour a Scalenghe prosegue verso quattro linee robotizzate, dedicate a cassoni e semirimorchi, core business dell’azienda. Autentica “chicca”, una tagliatrice a laser da 12 metri di lunghezza e tre di larghezza: con doppia tavola, è un macchinario unico per dimensioni. “Consente – precisa il Ceo – il taglio fino a 72 mq di lamiera: abbiamo industrializzato i processi produttivi laddove possibile, ma il capitale umano resta fundamenta-



10 milioni

È la cifra sfiorata dal fatturato 2022.

13mila mq

Le dimensioni del capannone coperto nel sito di Scalenghe.

la **ROTTA** dei **TRASPORTI**

Anno 1 | Numero 4 | Maggio 2023

Speciali 53

“PRONTI A SEGUIRE LE RICHIESTE TECNICHE DEI CLIENTI”

Non solo cava-cantiere. Dal 2017 è parte di Cellino Group.

Gervasi Industrial è una delle realtà più importanti al livello europeo nel settore degli allestimenti per veicoli industriali. Dal 1973, anno di fondazione del marchio, con stabilimento a Scalenghe, nella Città Metropolitana di Torino, l'azienda collabora con tutti i maggiori player mondiali di veicoli industriali, espandendo anno dopo anno il suo raggio d'azione fuori dai confini nazionali e acquisendo notevoli quote di market share nel mercato africano e dell'Est Europa. Dal 2017, dopo anni di intensa collaborazione, uno dei più grandi gruppi italiani di carpenteria - il Gruppo Cellino - fa parte di Gervasi Industrial, consentendo di entrare in nuovi mercati e sviluppare nuove tipologie di prodotto. Una delle linee di prodotto più importanti è

rivolta alla produzione di veicoli per il segmento cava-cantiere, con un'ampia gamma di modelli e numerose varianti di optional. Per soddisfare la crescente domanda di veicoli per l'industria mineraria e Heavy Duty, Gervasi Industrial ha sviluppato una gamma di semirimorchi e allestimenti ribaltabili particolarmente rinforzati, per il trasporto di blocchi di pietra e materiali pesanti. “Se le esigenze dei clienti vanno oltre la fascia dei prodotti standard - afferma il Ceo Alessandro Gervasi - grazie alla possibilità progettistica e produttiva, Gervasi Industrial è in grado di realizzare un nuovo prodotto “su misura”. Cerchiamo sempre di seguire rigorosamente le richieste tecniche dei nostri acquirenti per fornire la soluzione più completa”.

le”. Due presse piegatrici, di otto e sei metri, in lavoro congiunto raggiungono i 14 metri. Quella che all'ingresso era la lamiera, sta per diventare un cassone o un semirimorchio: mancano la saldatura - cui provvede una linea robotica, acquistata nel 2021, in grado di saldare sponde anteriori e posteriori - e la sabbiatura. Per quest'ultima il macchinario è davvero sorprendente: sotto i nostri occhi il cassone viene letteralmente appeso a una sabbiatrice automatica a grappolo di 18 metri, tra le più grandi d'Europa. In 20 minuti il cassone viene sabbiato ed è pronto; partendo dalla lamiera, nel sito di Scalenghe nasce il 95 per cento di ogni veicolo. Lo stabilimento dà lavoro a 60 persone e realizza un fatturato che nel 2022 si posiziona a poco meno

di 10 milioni, con un target decisamente ambizioso. “L'obiettivo - afferma Alessandro Gervasi - è raggiungere i 13-15 milioni, puntando sulla diversificazione del business: le nostre radici ci consentono una competenza a 360 gradi. Oggi siamo riconosciuti leader, in termini di qualità, per scaricabili e cassone fisso, dal veicolo medio fino a quello da miniera: sono in fase embrionale importanti progetti che porteranno a un'ulteriore diversificazione”.

Fornitore ufficiale di tutti i marchi di costruttori di veicoli industriali, Gervasi punta a crescere mantenendo salde le posizioni sui mercati esteri e aumentando la sua presenza in Italia, confrontandosi con i player delle sue tre aree di core business: imprese edili, aziende di noleggio, Concessionarie. “Al momento - prosegue il Ceo - l'attività verso l'estero rappresenta il 60 per cento dei volumi, soprattutto verso Africa, con un agente in Costa d'Avorio, ed Est Europa, attraverso il nostro ufficio operativo in Bulgaria. La nuova produzione di semirimorchi ci permetterà di ampliare il raggio d'azione sul mercato italiano, avviando la collaborazione con Concessionarie e clienti finali: i primi risultati si sono già visti nel 2022, con l'aumento del 50 per cento di commesse dall'Italia, soprattutto dal Nord Italia. Le imprese di costruzione vogliono giustamente sentirsi seguite nel post vendita: l'obiettivo è crescere sul resto del territorio individuando dei partner giusti, che condividano i nostri valori e mettano a disposizione del cliente spazi adeguati, competenze, strumentazioni e disponibilità”. Si colloca in questa strategia la partnership con Petrarolo & Co., azienda di Bisceglie operativa nei servizi alle flotte, dal noleggio all'assistenza, da quest'anno agente di vendita Gervasi Industrial per Puglia, Basilicata e Campania. “Un territorio - specifica Gervasi - in grande dinamismo, dove vogliamo crescere come quota nei semirimorchi avviando collaborazioni con le Concessionarie della zona e raggiungendo direttamente i clienti finali, in particolare aziende che si dedicano a trasporto catrame, trasporto inerti o hanno unità da cava”.

Manager sportivo, con una forte passione per il calcio, Gervasi si occupa direttamente di coordinare l'intera attività di vendita. “Oggi - afferma in conclusione - Gervasi Industrial intende intercettare l'onda lunga di aziende che sono attente all'alto livello dei prodotti e che apprezzano l'ampiezza della gamma. A nostra disposizione abbiamo spazi a sufficienza per aumentare la capacità produttiva, una holding sensibile a investimenti sul lungo periodo e a favore di un servizio di alta qualità alla clientela. E abbiamo dalla nostra la competenza: siamo ben consapevoli di quello che serve al cliente e ci prepariamo per accontentarlo in tutte le sue esigenze, assumendo il ruolo di player a 360 gradi”.

**“L'OBIETTIVO
— AFFERMA
ALESSANDRO GERVASI
— È RAGGIUNGERE
I 13-15 MILIONI
DI FATTURATO,
PUNTANDO SULLA
DIVERSIFICAZIONE
DEL BUSINESS”**



FORNITORE UFFICIALE di tutti i marchi di costruttori di veicoli industriali, Gervasi punta a crescere mantenendo salde le posizioni sui mercati esteri e aumentando la sua presenza in Italia, confrontandosi con i player delle sue tre aree di core business: imprese edili, aziende di noleggio, Concessionarie.



TRASPO DAY



TUTTI PRESENTI ALLA FIERA DEI TRASPORTI DEL SUD



ANTIMO CATURANO
Presidente di A1Expo, del Consorzio FreeServices, main sponsor di Traspo Day, e dell'associazione di categoria Trasportounito per la Campania.

In qualità di media partner, "la Rotta dei Trasporti" ha partecipato al salone casertano che ha confermato anche nell'edizione 2023 il suo ruolo di punto di riferimento del Sud per l'intero comparto del trasporto e della logistica. "Traspo Day assume una connotazione di notevole importanza per l'intero comparto fornendo un'occasione per ritrovarsi insieme per fare sintesi, confrontarsi, analizzare gli andamenti e per mettere in vetrina i nuovi strumenti in termini di beni e servizi", dice Antimo Caturano, Presidente di A1Expo.

di **Fabio Basilico**, San Marco Evangelista (CE)

Aridosso del traffico tratto finale della A1, nei pressi dello svincolo di Caserta Sud, il polo fieristico casertano A1Expo testimonia da tempo la qualità sostanziale dell'imprenditoria meridionale. Un settore nel quale il Centro-Sud Italia è particolarmente attivo è quello dei trasporti e della logistica, con la Regione Campania che rappresenta un autentico punto di riferimento nazionale grazie alla presenza di importanti aziende con elevate capacità operati-

ve e avanzate strategie di espansione. Ed è proprio all'interno di A1Expo che si è celebrata a fine marzo la sesta edizione di Traspo Day. Spazio di incontro dei principali attori del comparto e straordinaria occasione di sintesi, vetrina, relazioni e contatti, Traspo Day racconta da oltre un decennio l'evoluzione del trasporto nei suoi molteplici aspetti. Un appuntamento di fondamentale importanza per tante ragioni e tra queste la connotazione geografica dell'evento che

è l'unico, per le caratteristiche che lo contraddistinguono, che si svolge nel Sud Italia.

"Questo evento mi appartiene particolarmente – dichiara Antimo Caturano, Presidente A1Expo e del Consorzio FreeServices, main sponsor di Traspo Day - per una serie di motivazioni e con una molteplice responsabilità in quanto componente di una famiglia veterana di autotrasportatori, Presidente del

Polo Fieristico A1Expo, Presidente dell'associazione di categoria Trasportounito per la Campania, Presidente del Consorzio Free Services e uomo del Sud". "I processi di innovazione vanno avanti – aggiunge Caturano – Si evolvono e si adattano alle esigenze della modernità che contempla ovviamente la transizione energetica e la digitalizzazione. Per questo motivo, Traspo Day assume una connotazione di notevole importanza per l'intero comparto fornendo un'occasione per ritrovarsi insieme per fare sintesi, confrontarsi, analizzare gli andamenti e per mettere in vetrina i nuovi strumenti in termini di beni e servizi".

Alla prova dei fatti Traspo Day 2023 ha mantenuto le promesse. Presente in qualità di media partner, "la Rotta dei Trasporti" ha potuto verificare l'elevata partecipazione di operatori ed espositori di tutta la

"L'ELETTRICO IN ESPANSIONE, MA NON SARÀ L'UNICA ALTERNATIVA AL DIESEL"

Maria De Rosa, Amministratore delegato Volvo Trucks Ideal Car.

Dealer di riferimento per Volvo Trucks in Campania, cresciuto negli anni all'interno del territorio di competenza per professionalità ed efficienza, Ideal Car è una solida realtà in espansione che opera all'interno di un'area geografica di importanza strategica per i trasporti. L'ampio stand allestito da Ideal Car al Traspo Day 2023 aveva come protagonisti i veicoli elettrici Volvo. "Su Caserta deteniamo una quota di mercato significativa – ci dice Maria De Rosa, Amministratore delegato Ideal Car – Non potevano non essere presenti a Traspo Day che per noi rappresenta un valido momento di

incontro con i clienti e di scambio con gli altri operatori del settore". "Volvo punta moltissimo sull'elettrico e lo sta dimostrando con una gamma completa e innovativa – prosegue Maria De Rosa – Oltre all'elettrico, l'alternativa al diesel segue anche altre strade come il metano liquido e l'idrogeno. Per Volvo, vale la considerazione che l'alternativa al tradizionale gasolio, che a breve diventerà necessaria, riguarda l'insieme di soluzioni che consentono di rispettare le esigenze delle diverse missioni di trasporto. L'elettrico, che conquisterà almeno il 30% di quota, è ideale per gli impieghi in ambito urbano e regionale

mentre l'autonomia di cui dispone attualmente non è in grado di soddisfare le esigenze del lungo raggio. Per quanto ci riguarda, abbiamo già venduto 11 elettrici allestiti per la nettezza urbana dal cliente I.N.C.O. Srl di Caivano (NA), operativa nel settore delle forniture e dei servizi a sostegno della raccolta rifiuti e dello spazzamento meccanizzato. La società provvede poi a noleggiare i mezzi agli operatori del settore. Cinque unità sono state già immatricolate, ne mancano 6". Fondata nel 1986 da Antonio De Rosa, Concessionaria Volvo Trucks dal 1989, Ideal Car ha sede centrale a Paolisi (BN) e mandato Volvo su



Campania (eccetto Salerno) e Molise: nella città di Caserta, il dealer campano detiene quote di mercato che oscillano tra il 70 e l'80%, per una media sull'intero territorio tra il 25 e il 35%.



“INCONTRO E CONFRONTO SONO FONDAMENTALI”

Maurizio Longo, Segretario Nazionale Trasportounito.

A Traspo Day non poteva far mancare la sua presenza Trasportounito, l'Associazione nazionale autotrasportatori professionali guidata dal segretario Maurizio Longo.

“Anche nei giorni di svolgimento del Traspo Day – dice Longo – è risultato quanto mai opportuno incontrare imprese, conoscere le diverse proposte commerciali, fare ragionamenti insieme.

Questi sono momenti decisivi in cui le imprese si incontrano e svolgono attività utili, non solo per quanto riguarda gli aspetti puramente commerciali ma andando in profondità sulle tematiche di maggiore interesse per il comparto. C'è incontro e discussione anche sulle proposte di carattere sindacale”. Trasportounito è un progetto delle imprese di autotrasporto e per le imprese di autotrasporto. Organizzazione autonoma, distante da schieramenti e condizionamenti partitici e confederali, il progetto associativo nasce dall'esigenza di unificare le imprese di autotrasporto nell'ambito di una casa comune in grado di garantire un confronto senza influenze o restrizioni derivanti dall'esterno o comunque da interessi opposti alle primarie necessità dell'autotrasporto professionale.

“Un progetto utile per coniugare rivendicazioni sindacali dalla parte datoriale, progettualità, rappresentanza nella politica dei trasporti,



assistenza alle imprese, osservanza dei valori fondamentali dell'etica e della morale – precisa Maurizio Longo - Un progetto che nasce con l'obiettivo di tutelare esclusivamente gli interessi delle imprese che aderiscono con gli strumenti e le possibilità che le stesse sapranno contribuire a costruire in una libera azione di rappresentanza e di espressione delle capacità imprenditoriali”.

Longo ammette senza reticenze che sono molte le problematiche che il trasporto deve risolvere: “I problemi aumentano e si sommano a quelli, molti, già esistenti. A quelli vecchi si aggiungono i nuovi: dalla carenza di conducenti alla riforma reale delle regole dell'autotrasporto, dall'approccio intermodale che deve assumere una diversa dimensione alle normative comunitarie in alcuni casi da correggere, in altri da applicare o da emendare. Credo che le istituzioni facciano bene a impegnarsi di più”. Da ultimo, una valutazione del Traspo Day come appuntamento fieristico del Sud Italia: “Parlando della Campania – conclude Longo – ci riferiamo a una delle Regioni più importanti per il trasporto su strada delle merci in Italia. Quella del Traspo Day è attualmente l'unica iniziativa nata al Sud e mi auguro che ce ne possano essere altre in futuro perché il Centro-Sud Italia non può in nessun modo rimanere fuori dalle prospettive di settore che si stanno prefigurando”.



filiera e dei vari segmenti, dalle case costruttrici di truck e rimorchi alle aziende di trasporto, dalle società di servizi alle aziende della componentistica, dai dealer ai rivenditori. Di particolare interesse la parte convegnistica, che nella giornata del 24 marzo ha dedicato spazio ai relatori intervenuti sul tema “La nuova era digitale della catena logistica” e il giorno successivo è stata incentrata sulle due tavole rotonde dedicate alla “rotta intermodale” e alla “piattaforma logistica del Mediterraneo, la risposta del territorio”.

“Quest'anno – aggiunge Antimo Caturano – abbiamo realizzato la sesta edizione di Traspo Day. Sono stati tre giorni di confronto e dibattito perché riteniamo che anche l'autotrasporto debba rinnovarsi e in quest'ottica a Caserta operatori ed espositori hanno trovato un punto di riferimento fondamentale, un tavolo di lavoro permanente e che si ripropone aggiornato di anno in anno”.

La Campania è una delle prime Regioni italiane per il trasporto, lo dicono i numeri. Merita dunque un'attenzione particolare che A1Expo di Caserta non ha voluto far mancare: “È per noi naturale considerare il fatto che in questo territorio una manifestazione del genere trovi la sua naturale collocazione”, precisa Caturano. Il Presidente sottolinea anche la priorità riservata alla sostenibilità, oggi al centro di tutti i dibattiti: “Sostenibilità significa integrazione di tutti gli attori della filiera che devono fare sistema per attuare un nuovo modo di osservare la realtà e fare impresa. L'obiettivo è mettere sempre l'uomo al centro e rispettare l'ambiente e la natura, anche adottando nuovi mezzi e nuove procedure di trasporto. Sicuramente, la gomma resta una delle principali modalità di trasporto, anche in considerazione della particolare conformazione geografica dell'Italia. È possibile però concepire il trasporto su strada avendo come riferimento la persona e il miglioramento continuo della relazione con l'ambiente. Stiamo parlando di

una categoria che sostiene una parte fondamentale e decisiva dell'intera economia nazionale e che rappresenta il 9% del Pil in Italia e che dunque merita l'attenzione delle istituzioni affinché l'autotrasporto e la logistica possano essere messi in condizione di lavorare con serenità e garantire i servizi necessari all'intera comunità e allo stesso tempo alle future famiglie”. “Mi auguro – dice ancora Caturano – che si possano finalmente adottare a livello istituzionale strategie più leggere, soluzioni veloci, pratiche, incisive, necessarie e di facile comprensione, un'inversione di rotta in discontinuità dal rendere tutto complicato, complesso e difficile. Un esempio di stretta attualità: sarebbe ora di regolamentare in modo serio, efficace, di semplice applicazione, l'annosa questione della co-responsabilità della committenza in caso di gravi infrazioni commesse da autisti e aziende di autotrasporto”.

Le difficoltà del comparto sono risapute: “la vetustà del parco circolante, la farraginosità degli adempimenti burocratici, i costi di esercizio in costante aumento ci parlano di un comparto che per essere resistente ricorre da sempre alla resilienza degli imprenditori che vi lavorano dentro – precisa Antimo Caturano – Ma non basta. Non basta più. È necessario un cambiamento radicale, soprattutto di approccio e prospettiva nella ricerca e costruzione delle soluzioni”.

Traspo Day è la prima manifestazione per importanza del polo fieristico casertano, una realtà cresciuta negli anni e oggi pienamente affermata: in questi anni il calendario degli eventi di A1Expo è cresciuto fino ad arrivare a quota 20 nel 2022 – conclude Antimo Caturano – Prevediamo di aumentare ulteriormente a seguito della piena attuazione della nostra collocazione sia fisica che geografica in un territorio che ha bisogno di un polo fieristico moderno ed efficiente dove gli interessi possano essere efficacemente rappresentati e messi a confronto”.



FATTI CONCRETI

Traspo Day 2023 ha mantenuto le promesse. Presente in qualità di media partner, “la Rotta dei Trasporti” ha verificato l'elevata partecipazione di operatori ed espositori di tutta la filiera e dei vari segmenti, dalle case costruttrici di truck e rimorchi alle aziende di trasporto, dalle società di servizi alle aziende della componentistica, dai dealer ai rivenditori.

PARTNERSHIP STORICA
Stefanelli, Tabarrini e Casarolli

Casarolli Autotrasporti è una realtà molto conosciuta sul territorio veneto e non solo. Con sede a Villamarzana (RO), l'azienda si rifornisce di mezzi Iveco dalla concessionaria Stefanelli e di rimorchi e semirimorchi da Tabarrini.

3 giugno

Dalle 12 alle 24, Ristorante
Fuoco e Fiamme, interporto di Rovigo.

CASAROLLI AUTOTRASPORTI

Insieme, nel ricordo di un amico e di un grande professionista

di **Francesca Pavesi**,
Fratta Polesine (Ro)

Ci saranno la Santa Messa, il pranzo e la cena tutti insieme, i giochi per i bambini, la musica, i camion in esposizione, la famiglia, i tanti amici di una vita e i conoscenti della zona: saranno loro i protagonisti del grande evento organizzato sabato 3 giugno, presso l'interporto di Rovigo, in memoria di Thomas Casarolli, figlio di Graziano e fratello di Nicholas che, insieme allo zio Luca, guidano la Casarolli Autotrasporti, solida realtà nata alla fine degli Anni Ottanta e, oggi, con una flotta di 18 veicoli, punto di riferimento in Veneto (e non solo) per il trasporto di cereali e altre merci.

Nel maggio 2022, in un tragico incidente stradale nella zona di Parma, Thomas, 31 anni e una lunga esperienza alle spalle come autista di mezzi pesanti, sua passione fin da piccolo, ha perso la vita, lasciando un grande vuoto non solo nella sua famiglia - dai genitori, al fratello Nicholas all'amata moglie Lara e alla loro piccola figlia Greta - ma anche sul lavoro, dov'era molto apprezzato come professionista serio ed esperto. Da questo grande affetto, che ha circondato fin da subito la famiglia Casarolli, è nata l'idea, da chi lo conosceva bene sia come uomo che come autista, di ricordarlo con una grande festa, che riunisse da un lato quanti gli avevano voluto bene, dall'altro quella che è stata la passione di una vita: i camion. A dare il via alla grande macchina organizzativa dell'evento sono stati in particolare Simone Salmaso, commerciale di Stefanelli Spa, Concessionaria storica sul territorio e partner da sempre dei Casarolli nella fornitura di veicoli Iveco; Damiano Turolla, dell'omonima ditta di trasporti con sede a Pontecchio Polesine (RO), con l'aiuto di Nicholas Casarolli e la sua famiglia, che da tempo pensava o a un memorial in ricordo di Thomas. Tra i promotori l'azienda veronese Tabarrini, fornitore di Casarolli di rimorchi e semirimorchi.

Una festa aperta a tutti per radunare quanti – e sono davvero tanti! – hanno voluto bene a Thomas Casarolli, di Casarolli Autotrasporti, prematuramente scomparso a 31 anni, nel maggio 2022, a bordo del suo camion. Tra i principali organizzatori Simone Salmaso della Concessionaria Iveco Stefanelli. Tra i promotori la veronese Tabarrini, produttore di rimorchi e semirimorchi.



GIOVANE DI GRANDE ESPERIENZA Sopra, un sorridente Thomas Casarolli. A destra un pesante stradale Iveco. In basso due immagini del nuovo semirimorchio Tabarrini per il trasporto di cereali.

suoi grandi spazi, collocati nell'interporto della città, per ospitare e far mangiare un numero elevato di persone e soprattutto accogliere i tanti veicoli che verranno esposti per tutto il corso della giornata. "Ci serviva – spiega Simone – una location davvero spaziosa e facilmente raggiungibile da tutti e da grandi mezzi. Pamela non solo ha messo a disposizione il suo ristorante, ma ci ha dato anche una grande mano per tutta la parte burocratica, organizzativa e di permessi. L'evento è aperto a tutti, l'entrata sarà gratuita e durerà tutto il giorno proprio per dare la possibilità a chiunque di passare anche solo per un saluto".

La giornata si aprirà con la Messa; seguiranno un pranzo conviviale, un momento di musica con dj nel pomeriggio e dal vivo la sera, giochi, mangiafuoco, trampolieri, fino alla cena di nuovo tutti insieme (anche dopo cena con musica dal vivo). I pasti, a menu fisso, saranno a carico degli ospiti. "Il ricavato legato alle donazioni degli sponsor – precisa Salmaso – verrà destinato in beneficenza all'associazione benefica "Insieme per Boara": sarà con lei che decideremo a quale progetto destinare il ricavato della giornata. Chi vorrà, inoltre, potrà esporre gratuitamente il proprio mezzo. Sono già tanti i trasportatori della provincia di Rovigo che hanno aderito all'iniziativa e che arriveranno con il loro camion, a partire da Casarolli stesso".

Tra i mezzi esposti anche uno dei due nuovi semirimorchi Tabarrini entrati quest'anno nella flotta Casarolli, specificamente sviluppati per il trasporto di cereali. "La nostra partnership – sottolinea Alessandro Tabarrini – è iniziata anni fa: per loro abbiamo realizzato semirimorchi, motrici e anche rimorchi a due assi per il trasporto con autotreno, sempre dedicati al trasporto di granaglie. Quando Salmaso ci ha chiesto un supporto per l'evento non abbiamo avuto alcun dubbio: Thomas era un ragazzo solare, quando lo incontravi aveva sempre il sorriso. Credo che un raduno vissuto con gioia sia il miglior tributo alla sua memoria".

All'evento sarà distribuita una maglietta in ricordo della giornata con una foto del camion di Thomas e una frase dedicata. "Con la grande disponibilità degli sponsor, che hanno contribuito alla riuscita dell'evento, siamo riusciti a programmare una bella giornata, che spero si potrà ripetere ogni anno, per tenere vivo nei cuori di tutti il ricordo di Thomas" ha concluso Nicholas.



DALL'AFFETTO CHE HA CIRCONDATO FIN DA SUBITO LA FAMIGLIA, È NATA L'IDEA DI RICORDARE THOMAS CON UNA GRANDE FESTA CHE RIUNISSE AMICI E CAMION, LA SUA GRANDE PASSIONE

Agli incontri dedicati all'organizzazione dell'evento hanno partecipato anche i trasportatori Daniele Cuccato e Maurizio Luongo; Massimiliano Barbiero, titolare dell'officina Tutto Diesel; l'officina Diesel Service e gli amici d'infanzia di Thomas, Matteo e Ivan dell'AVIS di Fratta Polesine. Non da meno, il prezioso contributo e il sostegno di trasportatori e officine della zona. Senza dimenticare il fondamentale supporto di Pamela Zagato, titolare del Ristorante "Fuoco e Fiamme" di Rovigo, che ha messo a disposizione la sua capacità organizzativa e i



Il mercato degli autobus con Ptt superiore a 3.500 kg totalizza a marzo 504 nuove unità, con un incremento del 124% rispetto a marzo 2022. Tutti e quattro i comparti si mantengono positivi: rialzo a tripla cifra per i minibus

(+150%), gli autobus adibiti al TPL (+137,2%) e gli autobus e midibus turistici (+124%), mentre crescono a doppia cifra gli scuolabus (+26,9%). Nel primo trimestre, i libretti di autobus rilasciati sono 1.323 (+63,9% rispetto a gennaio-marzo 2022). Tutti i segmenti registrano una variazione positiva. La quota dei bus a gas è del 12,2% nel trimestre, mentre gli elettrici, ibridi gasolio/elettrico e ibridi metano/elettrico rappresentano il 15%.

Rafforzata l'impronta economica dello scalo greco, porta per le rotte europee

GRIMALDI E MINOAN ACQUISTANO IL 67% DELL'AUTORITÀ PORTUALE DI IGOUMENITSA

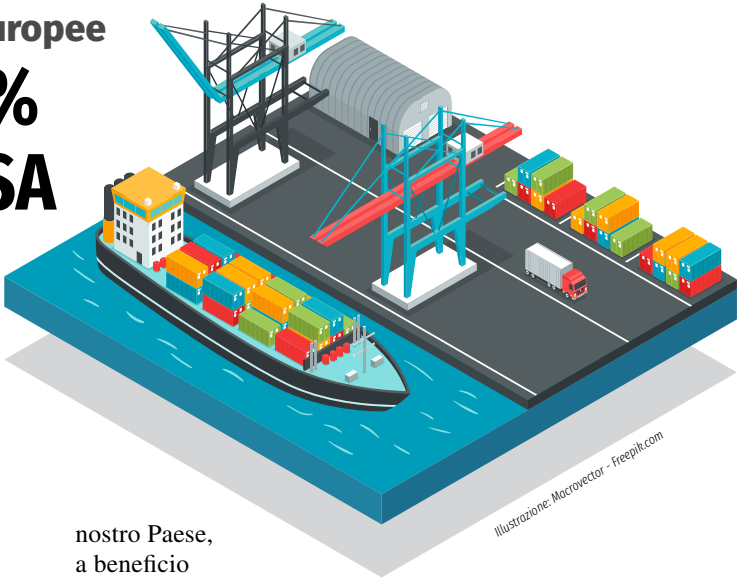
L'investimento di 84,17 milioni di euro punta alla piena realizzazione del potenziale e della posizione competitiva del porto dell'Egeo, che potrà pienamente affermare la sua internazionalità.

Hellenic Republic Asset Development Fund (Hradf), società parte di Growthfund – Fondo nazionale greco, ha annunciato la firma del contratto di acquisto di una quota di maggioranza del 67% del capitale sociale dell'Autorità portuale di Igoumenitsa per un prezzo pari a 84,17 milioni di euro da parte della joint venture formata da Grimaldi Euromed, Minona Lines e

Investment Construction Commercial and Industrial S.A. (Ekev S.A.). La firma dell'accordo di acquisto delle azioni avverrà dopo l'approvazione della Corte dei Conti, mentre è imminente la ratifica dell'accordo di concessione tra lo Stato greco e la Ipa S.A. da parte del Parlamento greco. Il Ministro delle Finanze greco, Christos Staikouras, dopo la firma

dell'accordo ha dichiarato: "Spero che l'accordo di oggi contribuisca alla piena realizzazione del potenziale e della posizione competitiva del porto di Igoumenitsa. Con questo investimento, non solo otteniamo un significativo ritorno finanziario, ma si prevede anche che il porto di Igoumenitsa si affermerà come porto internazionale". Il Ministro

degli Affari Marittimi e della Politica Insulare, Ioannis Plakiotakis, ha affermato: "La firma dell'accordo di acquisto delle azioni segna un'altra importante pietra miliare nel corso dell'attuazione del piano strategico del Governo di Nea Dimokratia per lo sviluppo dei porti del



nostro Paese, a beneficio dell'economia greca e delle comunità locali. Per il porto di Igoumenitsa inizia oggi un'era di investimenti, sviluppo e potenziamento.

tutto il suo potenziale a beneficio di tutti i suoi stakeholder, dagli operatori marittimi, dei trasporti e del turismo alla comunità locale.

Questo percorso

porta al rafforzamento dell'impronta economica del porto, a nuovi posti di lavoro, all'aumento del traffico commerciale e passeggeri e infine a molteplici benefici per l'economia e la società della città di Igoumenitsa e della regione in generale". Queste invece le parole del presidente e amministratore delegato di Grimaldi Euromed, Emanuele Grimaldi: "Siamo pronti e particolarmente orgogliosi di iniziare una nuova pagina nella storia dell'Autorità Portuale di Igoumenitsa – ha commentato Emanuele Grimaldi, Presidente e Ad di Grimaldi Euromed - Il nostro obiettivo generale è far sì che il porto di Igoumenitsa esprima

I nostri investimenti

faciliteranno la crescita del porto e, allo stesso tempo, lo sviluppo delle principali rotte commerciali europee, di cui Igoumenitsa rappresenta la porta principale. Nel frattempo, confermeremo il nostro consueto impegno nel fornire servizi di linea frequenti ed efficienti dedicati al trasporto di merci e passeggeri tra Igoumenitsa e la costa adriatica italiana, essenziali per il traffico tra Grecia, Italia, Turchia e l'intera penisola balcanica. Nel complesso, il potenziamento dei servizi a Igoumenitsa si tradurrà in più turismo, più flussi commerciali, più imprese locali, più posti di lavoro".

MILANO MALPENSA

SEA punta alla digitalizzazione del cargo aereo

Secondo quanto riferisce il sito specializzato Air Cargo Italy, all'aeroporto di Malpensa si è tenuto di recente un incontro dal titolo "The Italian Rhine Alpine Pilot Site - Final Event", dedicato alla presentazione dei risultati del pilota realizzato nello scalo nell'ambito del progetto europeo Fenix, volto a favorire l'interscambio e la condivisione di informazioni tra gli attori delle filiere logistiche che operano nelle reti Ten-T, con un budget di complessivi 60 milioni di euro. Ammonta a 1,5 milioni di euro l'investimento portato avanti da Sea, la società di gestione degli scali milanesi, negli ultimi tre anni, per lo sviluppo di alcuni nuovi applicativi nell'ambito dell'ecosistema digitale Smart City delle merci, operativo già da alcuni anni a Malpensa. Grazie a Fenix, spiega Sea, "sono state completate nuove applicazioni che permetteranno la digitalizzazione dei processi del ciclo di trattamento delle merci aeree, che

coinvolgono tutti gli operatori della filiera logistica e che coprono tutte le principali aree operative della filiera (trasporti stradali e operazioni aeroportuali land-side, operazioni aeroportuali air-side, procedure doganali)". Secondo la società, le applicazioni sviluppate, "essendo scalabili e interoperabili, potranno poi essere messe a disposizione di tutti gli aeroporti italiani in linea con gli obiettivi del Pnrr, a tutto vantaggio della transizione digitale e sostenibile del cargo aereo nazionale".



Stella rieletto Presidente gruppo componenti Anfia

PRONTI PER LE NUOVE SFIDE

L'Amministratore delegato di Duerre Tubi Style Group in carica fino al 2026. Per lui rinnovata anche la carica di Vice Presidente dell'Associazione.

L'Assemblea del Gruppo Componenti di Anfia svoltasi a Eataly Lingotto (Torino) ha rieletto Marco Stella, Amministratore delegato di Duerre Tubi Style Group, alla Presidenza del Gruppo. Stella resterà in carica fino al 2026. Sono inoltre stati eletti il Comitato Direttivo del Gruppo Componenti, composto da 19 associati, e i 7 membri del Gruppo che faranno parte del Consiglio Generale Anfia, per il quadriennio 2023-2026. Per Marco Stella si rinnova anche la qualifica di Vice Presidente dell'Associazione. "Il settore automotive - ha dichiarato Marco Stella - sta oggi attraversando un momento difficile e ricco di sfide a partire da quelle normative, che implicano la necessità di consolidare una roadmap di decarbonizzazione della mobilità a livello



europeo coordinando la recente proposta di regolamento sui nuovi standard Euro 7 per i veicoli leggeri e pesanti con il regolamento ancora in discussione sulla riduzione delle emissioni di CO2 delle nuove auto e veicoli commerciali leggeri e con la nuova proposta sui target di riduzione della CO2 dei veicoli pesanti. Nei prossimi mesi e anni serviranno concretezza e realismo per gestire gli impatti economici e sociali della transizione, con l'industria e il Governo pronti a lavorare sinergicamente per salvaguardare la competitività della filiera e i posti di lavoro a rischio. È prioritario sostenere le imprese nella riconversione produttiva degli impianti e nello sviluppo di nuove tecnologie, parimenti alla costruzione di un ecosistema nazionale che ci aiuti ad attrarre nuovi investimenti nel Paese".

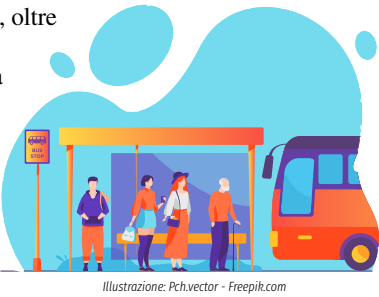
Piano di interventi per oltre un miliardo di euro

TPL, LE SCOMMESSE DI TORINO

Il trasporto pubblico torinese in fermento: più di 700 milioni di euro per il prolungamento della metro e 380 milioni per l'acquisto di bus ecologici e tram.

Torino ha in cantiere un ambizioso piano di investimenti per il trasporto pubblico locale: oltre 700 milioni di euro di lavori di prolungamento della metropolitana con altre 4 stazioni, 2 linee tramviarie e 30 chilometri di binari in più. Ben 437 nuovi bus ecologici e 70 nuovi tram sono oggetto di un investimento di ulteriori 380 milioni. Servizio più capillare, affidabilità dei passaggi e comfort dei mezzi sono i pilastri della riorganizzazione che, da qui al 2027, si propone di rendere metro, autobus e tram la scelta più facile, oltre che più sostenibile, per andare al lavoro, a scuola o all'università e per muoversi all'interno della città, con tempi di attesa massimi di 8 minuti. Cruciali per raggiungere questo obiettivo

sono il prolungamento della linea 1 della metropolitana sino a Cascine Vica, il potenziamento del sistema tramviario con nuovi percorsi, l'introduzione del sistema BRT (Bus Rapid Transit) e l'arrivo di nuovi mezzi (+70% della flotta rinnovata) con una forte crescita di quelli elettrici. Il Gruppo Torinese Trasporti fa capo a FCT Holding, società finanziaria controllata dal Comune di Torino. Primaria società Italiana leader nel settore della mobilità, con circa 200 milioni di passeggeri all'anno, GTT è connotato da forti caratteristiche di intermodalità: fornisce servizi di trasporto pubblico urbano, suburbano ed extraurbano, gestisce due linee ferroviarie e il nuovo sistema automatizzato della moderna metropolitana di Torino.



MOBILITÀ URBANA

Il trasporto ridisegna i movimenti

è ormai consolidata l'importanza del trasporto pubblico locale nel ridisegnare in maniera efficiente e sostenibile i movimenti delle persone, non solo nei grandi centri urbani, ma anche nei e tra i piccoli comuni.

CAVALLI DI BATTAGLIA

Lion's City e Intercity

Protagonista del successo commerciale è il MAN Lion's City, proposto nelle lunghezze di 12,2 metri e 18,1 metri oltre al 10,6 metri solo full electric. Grande performance del Lion's Intercity LE nelle lunghezze di 12,5 e 13 metri.

MAN BUS



- IL RE LEONE DEL TPL -



SOLUZIONI URBANE

Per il Trasporto Pubblico Locale le soluzioni di mobilità firmate da MAN Bus sono sempre più al centro delle scelte degli operatori.

Gli urbani dell'azienda tedesca a metano e metano-ibridi sempre più presenti sul territorio nazionale: nelle gare a cui ha partecipato nell'ultimo anno, MAN Truck & Bus Italia ne ha vinte il 74%, corrispondenti all'87% dei veicoli oggetto delle gare stesse. Merito della tecnologia e della sostenibilità dei bus del Leone, ma anche della "squadra" che ha saputo costruire la credibilità necessaria.

di **Giovanni Cristiani**, Verona

Sono sempre più firmati MAN gli autobus urbani a metano e metano-ibridi (comparto in cui il Leone è leader indiscusso) presenti sul territorio italiano. La Casa tedesca ha vinto nell'ultimo anno il 74% delle gare per la fornitura di bus per il TPL a cui ha partecipato, corrispondenti all'87% dei veicoli in gara. I veicoli MAN venduti negli ultimi 12 mesi sono stati oltre 380, in Emilia Romagna. Infatti, tra le forniture principali spiccano le 161 unità Lion's City CNG e CNG Efficient Hybrid in varie misure assegnati nella gara dell'emiliana SETA e della bolognese TPER anche per conto della romagnola START e della parmense TEP; rilevanti anche i 72 Lion's Intercity R60 della pugliese COTRAP, i 31 Lion's City 12C CNG e 18C CNG consegnati o in consegna alla veneziana ACTV e i 26 Lion's City CNG Efficient Hybrid in vari allestimenti per la trevisana MOM. Tra le altre importanti aziende pubbliche che hanno scelto MAN segnaliamo la barese AMTAB e la veronese ATV. A convincere le amministrazioni locali la tecnologia e la sostenibilità dei bus MAN, ma anche la "squadra" di MAN Truck & Bus Italia che ha saputo costruire questo eccezionale risultato. Tra le curiosità emerse da



DAVID SIVIERO Head of Sales & Product di MAN Truck & Bus Italia.

questi bandi è interessante notare che l'alimentazione a metano rimane la più scelta con 223 veicoli rispetto ai 158 ibridi.

È ormai consolidata l'importanza del trasporto pubblico locale nel ridisegnare in maniera efficiente e sostenibile i movimenti delle persone, non solo nei grandi centri urbani, ma anche nei e tra i piccoli comuni. L'aggiornamento delle flotte con veicoli affidabili e a basso o nullo impatto ambientale diventa quindi una priorità irrinunciabile a cui tutte le aziende pubbliche stanno facendo fronte con grande attenzione ai

propri investimenti. Proprio da queste considerazioni si evince quanto i risultati messi a segno da MAN Truck & Bus Italia nelle gare pubbliche siano la migliore conferma dell'alto livello tecnologico dei suoi Lion's City e Intercity, ma anche della grande credibilità che tutta la "squadra" MAN Italia ha raggiunto, sia in termini di management centrale sia di rete assistenziale sul territorio. "Abbiamo lavorato per fare un 'salto di qualità' sul mercato incrementando la nostra presenza alle gare e, rispetto al passato, cercando di intercettare e soddisfare le esigenze di un sempre maggior numero



"ABBIAMO LAVORATO PER FARE UN SALTO DI QUALITÀ SUL MERCATO INCREMENTANDO LA NOSTRA PRESENZA ALLE GARE E CERCANDO DI SODDISFARE LE ESIGENZE DI UN MAGGIOR NUMERO DI AZIENDE"

di aziende – ricorda David Siviero, Head of Sales & Product di MAN Truck & Bus Italia - Tutto questo ci ha portato a ottenere ottimi risultati, traguardi che ora vogliamo confermare e superare lavorando sulle nuove tecnologie e, più nello specifico, sui veicoli elettrici". Siviero

rimarca il lavoro di squadra dietro il successo dell'azienda e l'ambizione per il futuro: "La squadra MAN Italia nell'ambito del trasporto persone ha dimostrato, e sta confermando, una sempre maggiore capacità e velocità nell'affrontare un mercato veramente d'eccellenza. Siamo soddisfatti di quanto siamo stati capaci di esprimere fino a oggi ma, proprio per questo e sapendo di proporre prodotti all'avanguardia assoluta, vogliamo ulteriormente progredire".

Protagonista di questo successo commerciale è soprattutto il MAN Lion's City, veicolo punto di riferimento per la sua versatilità, proposto nelle lunghezze di 12,2 metri e 18,1 metri dell'articolato con propulsioni diesel, full electric, a metano e ibride, oltre al 10,6 metri solo full electric. Ma non è da meno in quanto a successo commerciale il MAN Lion's Intercity LE nelle lunghezze di 12,5 metri e 13 metri con motorizzazioni diesel e presto anche ibride. ●

IVECO - STEFANELLI



di **Francesca Pavesi**,
Alano di Piave (BL)

Cento anni di trasporti al servizio del territorio

Ugo, Ruggero e Adriano: da tre generazioni la famiglia Sbizzer guida l'azienda di famiglia, specializzata nel trasporto pubblico locale veneto e nel turismo. Una realtà ben radicata sul territorio, proprio come la concessionaria Stefanelli, fornitore ufficiale dei suoi autobus Iveco.

Nel territorio veneto, tra le province di Belluno e Treviso, Sbizzer è un nome molto conosciuto e apprezzato da tutti quando si parla di trasporti, e il perché è facile da capire. L'azienda familiare, con sede ad Alano di Piave, in provincia di Belluno, da quasi cento anni opera nel settore del trasporto pubblico locale e in quello del turismo, con grande esperienza e altrettanta professionalità, sempre al passo coi tempi e sempre attenta a soddisfare le esigenze di clienti e passeggeri. Proprio in quest'ottica di rinnovamento costante del suo parco veicoli, rientra l'ultima consegna ricevuta da Stefanelli, storica concessionaria Iveco ed Iveco Bus e punto di riferimento per tutto il territorio veneto e friulano, di un nuovissimo Bus Iveco Crossway, uno dei veicoli più venduti in Europa, adibito al trasporto pubblico di linea, tecnologicamente avanzato e accessorizzato per rispondere a tutti i requisiti richiesti dalla Regione Veneto per il trasporto interurbano: motore Cursor 360 Cv, cambio automatico, sollevatore elettroidraulico. Un'altra consegna è prevista a breve, sempre di un veicolo interurbano di linea ma questa volta di taglia media (28 posti), realizzato su telaio Iveco Bus 70C21/P dalla carrozzeria italiana New Car, con il medesimo allestimento rispondente ai requisiti richiesti dalla Regione, ma una configurazione turistica fortemente voluta da Sbizzer per rispondere al meglio alle esigenze dei suoi passeggeri.

La realizzazione di questi progetti e l'ammodernamento delle flotte è stato realizzato grazie anche ai contributi previsti dal Governo, che consentono di aggiornare i veicoli rendendo le flotte più efficienti e moderne.

Dal 1925 sulle strade del Veneto. La storia di Sbizzer inizia nel lontano 1925 con il signor Ugo, nonno dell'attuale titolare Adriano, che diede avvio all'attività di trasporto passeggeri nel settore del trasporto pubblico e del turismo con la sua prima corriera. Quasi un pioniere, per quei tempi, di questo mestiere. "Mio papà faceva tutto, non solo l'autista ma riparava anche le gomme. Ai tempi, infatti, si bucarono spesso, per via dei tanti chiodi, lasciati dai cavalli che, a quei tempi, affollavano le strade.



FORNITORI STORICI

Luca Gasparini, Sales Manager gamma Iveco Bus Stefanelli SpA, consegna il nuovo Iveco Crossway a Adriano Sbizzer. A fianco, Adriano con il papà Ruggero e Rachele Sabbadin, Marketing & Communication Manager Stefanelli SpA.

Lui aggiustava e rinforzava il copertone, io avevo 7 o 8 anni e lo guardavo lavorare affascinato dalla sua bravura". A ricordare le origini dell'impresa di famiglia, il figlio Ruggero, che, a dispetto dell'età, non perde un colpo e, tra un ricordo e l'altro, ha voluto testare personalmente le caratteristiche tecniche e il comfort del nuovo autobus, salendo e scendendo con agilità dal mezzo e facendo da passeggero

al figlio Adriano nel giro di prova del mezzo tra le strade del paese. "Nel tempo l'attività della famiglia Sbizzer si è evoluta – prosegue Adriano, 56 anni, oggi alla guida della società – diversificandosi e dividendosi tra il settore turistico – con la nascita anche dell'agenzia di viaggi Omar e Adam Tour (dal nome dei suoi figli) – e quello del trasporto pubblico locale. Oggi possiamo contare su una flotta di 6 mezzi: 3 pullman di linea, due da turismo e un pullmino" spiega ancora. "Siamo collaboratori di MOM – Mobilità di Marca, l'azienda pubblica leader della provincia di Treviso, per cui svolgiamo una serie di servizi in subappalto; a questo si aggiungono alcune corse di trasporto pubblico che gestiamo in prima persona tramite un contratto di servizio diretto con l'Amministrazione provinciale di Belluno. In questo modo copriamo in modo importante tutta l'area a cavallo tra le due province. Negli ultimi anni abbiamo puntato sempre più sul trasporto pubblico locale che ci dà ancora molte soddisfazioni, a differenza del turismo che, invece sta attraversando una grande crisi. Se nel trasporto pubblico, infatti, si sente meno il problema degli autisti e si hanno orari e tabelle di marcia più regolari e definiti, nel mercato del turismo la ormai cronica carenza di autisti influisce pesantemente sulla qualità del lavoro; a questo si aggiungono altre complicazioni legate ai percorsi stradali, alle limitazioni di traffico sempre più stringenti, alle richieste di adeguamento e aggiornamento tecnologico dei veicoli che diventano sempre più complesse, fino ai clienti che sono diventati sempre più esigenti e difficili da soddisfare".

La stanchezza comincia a farsi sentire per Adriano che ha dedicato oltre 30 anni della sua vita a un mestiere che richiede impegno, passione, fatica e molta professionalità nella guida di veicoli così grossi su stradine spesso strette e tortuose. Il sogno di Adriano, oggi, è quello di ritirarsi dal lavoro, per godersi finalmente un po' di tranquillità tra le sue montagne, lasciando l'azienda, costruita con tanto impegno e passione in quasi cento anni di storia, nelle mani di qualcuno che abbia voglia di ereditare una realtà solida e importante, ricca di opportunità di lavoro e di sviluppo, portando avanti l'attività con lo stesso impegno e la stessa passione che hanno contraddistinto gli Sbizzer per quasi 100 anni.



PILASTRI PNRR

Investimento di 40 milioni di euro

L'investimento nel nuovo impianto di circa 40 milioni di euro è strategico e mette in pratica due pilastri del PNRR: "Rivoluzione verde e transizione ecologica" e "Infrastrutture per la mobilità sostenibile".

IVECO BUS



L'AUTOBUS TORNA A NASCERE IN ITALIA

Inaugurato il nuovo stabilimento di Foggia, esteso su 4mila metri quadrati. A regime impiegherà cento persone e produrrà mille veicoli l'anno, tutti ad alta tecnologia con propulsione a zero o a basse emissioni.



di **Francesca Pavesi**, Foggia

Alla presenza di autorità, rappresentanze sindacali, clienti, fornitori e partner, Iveco Bus, marchio di autobus urbani, interurbani e turistici di Iveco Group, ha inaugurato il suo nuovo stabilimento di Foggia, dedicato alla produzione di autobus a zero e a basse emissioni. All'evento hanno partecipato Adolfo Urso, Ministro per le Imprese e il Made in Italy, e Michele Emiliano, Presidente della Regione Puglia. Gilberto Pichetto Fratin, Ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, ha inviato un videomessaggio. Secondo il piano industriale, a pieno regime la nuova struttura impiegherà cento persone altamente specializzate, che lavoreranno su linee dotate delle più avanzate tecnologie di Industria 4.0. Il volume di produzione dell'impianto sarà di mille veicoli l'anno: autobus ad alta tecnologia con propulsione a zero emissioni (trazione elettrica a batteria ed elettrica a idrogeno) e a basse emissioni (metano/biometano, carburanti tradizionali e biocarburanti). L'impianto altamente specializzato, di 4mila mq, emette zero emissioni nette di CO₂: il cento per cento della sua energia proviene da fonti rinnovabili, inclusi oltre mille pannelli fotovoltaici, che producono

640 MWh all'anno. L'intero progetto si concentra sulla riduzione dei consumi energetici e sul riciclo, facendo uso di materiali da costruzione ad alte prestazioni, illuminazione a LED intelligente e riutilizzo dell'acqua piovana. Il Gruppo Iveco è già presente a Foggia con il suo stabilimento FPT Industrial per la produzione di motori industriali, sito nel quale lavorano 1.600 dipendenti, che ne fanno il più grande stabilimento industriale della Puglia. L'investimento nel nuovo impianto di circa 40 milioni di euro - che sarà parzialmente compensato da fondi del PNRR (Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza) - è strategico e mette in pratica due pilastri del PNRR: "Rivoluzione verde e transizione ecologica" e "Infrastrutture per la mobilità sostenibile".

L'inaugurazione del nuovo stabilimento avviene a soli otto mesi dalla posa della prima pietra e meno di un anno dopo che Iveco Bus ha annunciato l'intenzione di tornare a produrre autobus in Italia. Attraverso il progetto denominato "Miglioramento Sostenibile della Filiera Italiana degli Autobus", Iveco Bus intende contribuire al processo di transizione energetica ed ecologica del trasporto pubblico in Italia, garantendo anche l'acquisizione di nuove tecnologie per il Paese.

Oltre a Foggia, il progetto coinvolge altri siti del Gruppo Iveco e fornitori italiani: l'attività di Ricerca & Sviluppo, relativa alle propulsioni a emissioni zero e alla produzione di batterie, è in corso presso il sito torinese di FPT Industrial; il completamento della produzione di autobus, che avverrà nel nuovo stabilimento di Foggia, utilizzerà componenti (dai sedili ai sistemi informatici) forniti dalla filiera italiana. "Il nuovo stabilimento - ha dichiarato Gerrit Marx, Ceo Iveco Group - rappresenta un investimento importante per il Gruppo Iveco ed è pienamente in linea con la nostra strategia di mantenere e rafforzare la nostra presenza in Italia in centri di eccellenza, come il nostro storico impianto motori di Foggia. È con orgoglio e piacere che segniamo concretamente il ritorno della nostra produzione di autobus in Italia". "Il Sud - ha affermato Domenico Nucera, già Direttore di produzione dello stabilimento motori e da ottobre 2021 Iveco Bus President - è un territorio che non risparmia le sfide e che sa essere molto generoso con chi ci mette impegno, serietà e duro lavoro. Abbiamo deciso di riportare la produzione degli autobus Iveco in Italia sulla base di una strategia industriale solida e ben ponderata: abbiamo scelto l'Italia e Foggia per-

TAGLIO DEL NASTRO Da sinistra: Gerrit Marx, Ceo Iveco Group; Adolfo Urso, Ministro per le Imprese e il Made in Italy; Domenico Nucera, Iveco Bus President; Michele Emiliano, Presidente della Regione Puglia.

IL TPL ABRUZZESE RINNOVA LA FLOTTA CON CROSSWAY A METANO

Consegna. Alla TUA il primo autobus prodotto a Foggia.

In occasione dell'evento inaugurale di Foggia, Iveco Bus ha consegnato il primo autobus finalizzato nel nuovo stabilimento, un Crossway CNG, a TUA, Società Unica Abruzzese di Trasporto. Presenti Gabriele De Angelis e Maximilian Di Pasquale, rispettivamente Presidente e Direttore Generale TUA; Carlo Tessitore, titolare della concessionaria Iveco Tessitore; Domenico Nucera, Presidente Bus Business Unit Iveco Group; Giorgio Zino, Iveco Bus Europe Business Director; Gianluca Annunziata, Direttore Generale Iveco Bus Mercato Italia. Attraverso la piattaforma Consip, TUA ha acquistato con due ordinativi un totale di cento Crossway Line CNG da 12 metri rientranti nel lotto (autobus extraurbani lunghi a metano compresso), completi di sistemi ITS all'avanguardia e trattamento per la sanificazione

dell'aria, oltre alla presenza di opzioni di prodotto più significative, per lo svolgimento di un servizio di linea in sicurezza e comfort. Per il primo Crossway CNG, lo stabilimento di Foggia ha curato il montaggio finale di autobus ad alto contenuto tecnologico. "La consegna del primo autobus finalizzato a Foggia proprio nel giorno dell'inaugurazione dello stabilimento - ha dichiarato Annunziata - è motivo di grande orgoglio e soddisfazione per il team Iveco Bus. La sfida ambiziosa di produrre i primi autobus nella primavera di quest'anno è stata conquistata e, oggi, siamo lieti di consegnare a TUA il primo Crossway CNG, esempio perfetto di sostenibilità, sicurezza e comfort, un mezzo che con le sue qualità si è affermato nel mercato e continuerà a scrivere la storia del trasporto pubblico".

ché questo territorio può esprimere grandi professionalità e grande dedizione, e ce lo ha dimostrato. Non solo: con questa scelta abbiamo rafforzato quel proficuo legame tra le nostre realtà industriali di Foggia e Torino, da dove arriveranno le batterie che monteremo sugli autobus a zero emissioni". Nucera ha poi sottolineato la completezza della gamma Iveco Bus in termini di mix energetico. "Siamo - ha aggiunto - tra i pochissimi "full liner", in grado di coprire un'offerta globale che va dalle più efficienti propulsioni tradizionali a quelle a gas naturale, incluso il biometano, vera arma vincente per chi vuole az-

zerare, adesso, l'impatto complessivo di CO₂, per arrivare all'elettrico e all'idrogeno, utilizzabile sia con celle a combustibile sia attraverso combustione interna. Inoltre, partiamo da un prodotto vincente, che può affermarsi in Italia come si è affermato in tutta Europa, dove abbiamo quasi il 25 per cento di quota di mercato. Per quanto riguarda l'elettrico, solo negli ultimi mesi abbiamo vinto commesse per un migliaio di mezzi, battendo la concorrenza di aziende europee ed extra-europee. Qui in Italia ci siamo qualificati e aggiudicati, attraverso gare pubbliche della centrale d'acquisti Consip, un totale di oltre mille autobus per il solo 2023".

40 dipendenti, 5,5 milioni di euro di fatturato, 9.000 veicoli allestiti e 1.300 kit fai-da-te spediti solo nel 2022: sono questi i numeri che fanno di Silor un punto di riferimento nazionale nell'allestimento personalizzato dei furgoni.

**SILOR**

A scuola col massimo del comfort

Da bottega artigianale di falegnameria a gruppo con tre sedi operative in Italia e una in Tunisia. Silor oggi è un punto di riferimento nel rispondere con allestimenti personalizzati a tutte le esigenze dei suoi clienti.

di **Francesca Pavesi**,
Suzzara (MN)

Un allestimento personalizzabile per minibus e scuolabus è l'ultima novità in casa Silor, produttore mantovano che lancia un veicolo personalizzabile su telaio Iveco Daily. Sembra impossibile che una piccola bottega artigianale specializzata nella lavorazione del legno si sia trasformata in mezzo secolo in un'azienda da 5,5 milioni di fatturato, tre sedi in Italia e una in Tunisia e un centro dedicato agli allestimenti con sede a Codisotto di Luzzara (RE). Eppure è questa la bellissima storia di Silor, azienda nata nel 1959 a Suzzara, in provincia di Mantova, come Falegnameria Furlotti, trasformatasi nel 2001 in Silor srl e oggi punto di riferimento assoluto nella progettazione e nell'allestimento di veicoli commerciali a misura di ogni cliente. "Di strada ne abbiamo fatta tanta perché nel tempo abbiamo saputo cambiare tante strade, adattandoci alle esigenze di un mercato sempre più parcellizzato proponendo la più ampia gamma di soluzioni per i settori più diversi, e affidandoci a un'innovazione tecnologica che ci ha guidati e ci guida per trovare continuamente soluzioni nuove, in grado di soddisfare ogni singola richiesta e necessità. Ecco perché abbiamo scelto proprio un camaleonte per rappresentarci" ci racconta Mirco Pini, CEO e owner di Silor. "Nell'estate del 2021 siamo entrati sul mercato con i nostri KIT Fai Da Te di Pianali&Fiancate, nati dall'idea di diversificare la nostra offerta e di proporre allestimenti per tutti i maggiori brand e modelli presenti sul mercato con soluzioni facili da installare in maniera autonoma dagli utenti. Agli inizi del 2022 abbiamo deciso di ampliare ulteriormente la nostra offerta, diventando un centro allestimento furgoni. Credo che ciò che ci distingue sul mercato sia il fatto che per noi ogni richiesta è un progetto inedito e ogni necessità ha una soluzione specifica. Dall'analisi della commessa, allo sviluppo



PROFESSIONISTI DELL'ALLESTIMENTO

Grazie all'esperienza maturata in tanti anni di lavoro accanto a grandi aziende del settore automotive, Silor è in grado di fornire un servizio professionale e di altissima qualità.

"LA VERSATILITÀ DEI NOSTRI ALLESTIMENTI E LA POSSIBILITÀ DI PERSONALIZZARLI SODDISFA LE RICHIESTE DI TUTTI I CLIENTI E MOLTEPLICI ATTIVITÀ DI SERVIZIO PUBBLICO E PRIVATO"

del preventivo, alla consulenza sugli allestimenti più adatti fino alla gestione del post-vendita, seguiamo ogni richiesta passo dopo passo, in team. In questo modo i nostri clienti hanno un unico interlocutore in tutte le fasi del progetto, senza dover coinvolgere altri fornitori".

La selezione dei partner è un altro capitolo importante della storia dell'azienda mantovana: "È grazie a loro, infatti, professionisti affidabili, offrire le soluzioni tecnologiche più all'avanguardia. Uno fra tutti Iveco, una delle realtà più importanti della produzione di veicoli industriali e commerciali che aveva scelto già nel 1965 la nostra falegnameria affidandole le prime commesse di montaggio di alcune componentistiche in legno all'interno di Officine

Meccaniche 850 (diventate poi Iveco nel 1975) e che da allora ci dà fiducia. E poi abbiamo una rete articolata di fornitori, collaboratori, partner che ci consentono di rendere semplice il lavoro di chi ci sceglie. Grazie a questo sistema, al nostro metodo di lavoro e alla nostra esperienza riusciamo a coprire le esigenze di carico, scarico e trasporto merci con diverse tipologie di allestimento, con in più la possibilità di personalizzare ogni veicolo – dal sistema di luci e audio alle prese usb, dalle tende alle console di gioco – per rispondere a ogni esigenza di viaggio". I servizi e gli allestimenti proposti da Silor sono moltissimi e spaziano dai pianali e le fiancate pensati per proteggere la lamiera interna del veicolo da urti causati dal trasporto della merce in fase di carico e scarico; ai

cassoni fissi e ribaltabili; dalle ambulanze ai veicoli per il trasporto di persone fragili; dai semivetrati ai corrieri espressi per le spedizioni; dai gruppi d'aria condizionata/frigo ai porta scale e le barre portatutto alle serrature di sicurezza fino alla componentistica; dalle centinature ai minibus e scuolabus per il trasporto di alunni delle scuole elementari e medie. In questo segmento si colloca la novità di questa primavera 2023: un minibus o scuolabus realizzato su telaio Iveco Daily personalizzabile, per rendere più confortevoli i percorsi casa-scuola o i viaggi in piccole comitive. "L'allestimento – afferma Pini – è personalizzabile su misura, dalla scelta dei sedili fino alle tendine alle rifiniture e a qualsiasi altro accessorio necessario. Ogni attività e fase di lavoro viene tracciata: in questo modo

possiamo ricostruire l'intera storia dell'allestimento, anche a distanza di tempo, e garantire così un servizio ottimale di assistenza e manutenzione. La nostra intenzione è quella di proporci per il Nord e Centro Italia come il principale upfitting center a fianco delle due principali aziende produttrici di veicoli commerciali leggeri, riunendo in un unico punto la possibilità di completare e di allestire il veicolo a "km zero e zero emissioni". Sono convinto, infatti, – conclude Pini – che l'attenzione alla sostenibilità del trasporto sia un tema fondamentale per il futuro dell'industria automobilistica, evitando così lo spostamento dei veicoli in giro per l'Italia, per una sostenibilità totale del trasporto, dalla produzione del veicolo, fino all'allestimento ed alla relativa consegna e messa in esercizio dello stesso". ●



“Abbiamo scelto Scania per offrire ai passeggeri e ai nostri autisti un’esperienza di viaggio serena e confortevole – dice Nicola Formentin - Vediamo del potenziale nel Touring e nella relazione instaurata con Scandipadova”.

SCANIA - SCANDIPADOVA

SOLUZIONE SU MISURA Insieme allo Scania Touring posano i rappresentanti del dealer Scandipadova e dell'azienda padovana Formentin.

Il Touring firma i viaggi granturismo di Formentin

Il dealer Scania delle province di Padova, Vicenza e Rovigo è molto attivo anche nel comparto bus. La consegna del primo Touring entrato nella flotta dell'operatore di Conselve testimonia la validità della proposta granturismo del Grifone e il rapporto di fiducia con la Concessionaria.

di **Fabio Basilico**, Vigonza

Scania Touring è in piena offensiva, in particolare nel territorio di riferimento della concessionaria Scandipadova, storico avamposto Scania nelle province di Padova, Vicenza e Rovigo che dal 2018 ha affiancato all’offerta vendita e assistenza dei truck del Grifone quella relativa al granturismo del costruttore svedese. Uno dei clienti che ha scelto il Touring per le sue missioni nazionali e internazionali è la Formentin Vincenzo Srl di Conselve (PD). Per le caratteristiche di sicurezza e di comfort, la nuova generazione Touring ha conquistato l’azienda di trasporti padovana, attiva dal 1968 e collegata all’agenzia viaggi TIF (Turismo Internazionale Formentin), nata nel 1983, che si occupa del noleggio dei pullman granturismo della famiglia. Attraverso una consulenza mirata, Scania e la concessionaria Scandipadova hanno proposto a Formentin una soluzione su misura che garantisce ad autista e passeggeri un’esperienza di viaggio unica. Con la nuova generazione Touring, Scania propone un prodotto su misura per il granturismo dotata di un motore di ultima generazione e miglioramenti sostanziali apportati a componenti come telaio, cambio, sospensioni, sistema di sterzo, impianto elettrico e posto guida. “Touring è il primo Scania che acquistiamo e che si unisce alla flotta di 14 unità granturismo Euro 6”, dice Nicola

Formentin, titolare dell’azienda di Conselve insieme a Paolo e Matteo. Il parco moderno, le dotazioni di sicurezza e il comfort a bordo sia per l’autista che per i passeggeri sono le principali caratteristiche che contraddistinguono il servizio offerto dalla Formentin. “Abbiamo scelto Scania per offrire ai passeggeri e ai nostri autisti un’esperienza di viaggio serena e confortevole – continua Nicola - Vediamo del potenziale nel Touring e nella relazione instaurata con la concessionaria Scandipadova che si è occupata di fornirci un mezzo su misura per le nostre esigenze. Il veicolo è già su strada nei tour europei e i primi feedback sono alquanto positivi”.

L’efficienza è per Scania uno dei pilastri fondamentali per lo sviluppo di un sistema di trasporto sempre più sostenibile. Per questo, il driver training fornito da Scania a Simone Salmaso, autista del nuovo Touring, permetterà alla Formentin di ridurre sensibilmente il consumo di carburante. Grazie a una formazione con un Master Driver di Scania per scoprire tutte le caratteristiche del mezzo, dalla strumentazione di bordo allo stile di guida, l’efficienza nei consumi si tradurrà anche in una considerevole riduzione delle emissioni di CO2. “La soluzione offerta da Scania è stata molto apprezzata per il suo grado di personalizzazione, per i consumi e per l’efficienza dei servizi – evidenzia Paolo Rossi, Direttore Generale di Scandipadova - Al fine di ottenere

operazioni puntuali e massimo uptime, la Formentin ha attivato il contratto di manutenzione e riparazione CORE che prevede una copertura internazionale per cinque anni. Garantiremo la massima produttività a Formentin grazie a una squadra altamente specializzata”.

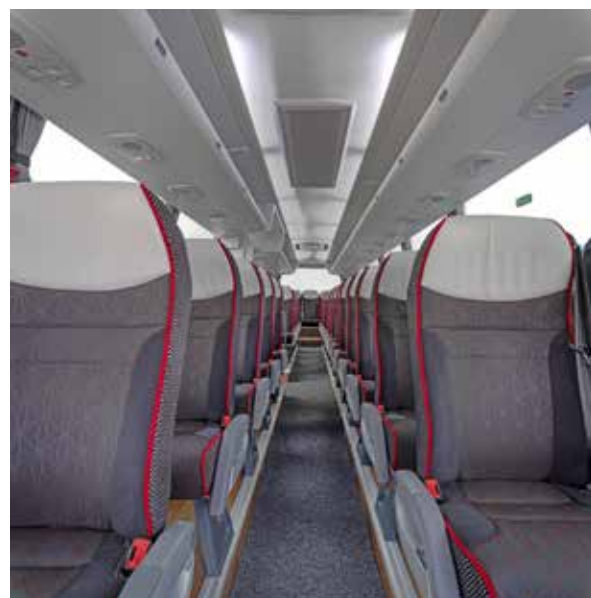
Il primo contatto che la concessionaria ha avuto con i titolari della Formentin risale al 2018, l’anno in cui Scandipadova ha ufficialmente avviato la sua azione nel mondo bus. Grazie anche al rapporto instaurato nel tempo con Edoardo Rossi, Responsabile Commerciale e Marketing di Scandipadova, le due aziende oggi vantano un rapporto di fiducia e di rispetto reciproco. Alla cerimonia di consegna del Touring, svoltasi presso la sede di Vigonza di Scandipadova, erano presenti i titolari di Formentin, Nicola, Paolo e Matteo Formentin, Deborah Ponchia (Addetta alla Programmazione Viaggi di Gruppo presso l’agenzia TIF e i rappresentanti Scandipadova: Paolo Rossi, Edoardo Rossi, Eugenio Marelli (Commerciale Buses & Coaches) e Filippo Martinello (Master Driver Scania).

“Scandipadova ha creduto nelle potenzialità del comparto bus e i risultati nel nostro territorio non si sono fatti attendere – sottolinea Edoardo Rossi - Dal 2018 mi occupo della parte commerciale e grazie al valido supporto di Antonino Brancato, Sales Manager Scania Touring di Italscania ho acquisito

le conoscenze indispensabili per intercettare le esigenze delle aziende del territorio e proporre loro una soluzione valida come il Touring. Già prima dell’emergenza Covid, siamo riusciti a vendere le prime unità e quando il mercato ha iniziato a riprendersi nell’estate 2021 mi sono rimesso in gioco nel mondo bus e abbiamo ricominciato a ottenere riscontri di mercato. Abbiamo constatato l’esigenza che le aziende hanno di cambiare veicoli e rinnovare il parco e nel contempo abbiamo iniziato a vedere clienti fidelizzati al prodotto. Poi, io e mio fratello Carlo abbiamo deciso di introdurre nel team una figura commerciale di provata esperienza, che potesse fornirci un reale contributo non solo nella vendita ma anche nel far conoscere il prodotto a clienti storici fidelizzati ad altri brand”. Eugenio Marelli è quella figura. Arrivato in Scandipadova nell’aprile 2022, l’attuale Commerciale Buses & Coaches vanta una carriera decennale nel settore. “Ho iniziato nel 1999 in Volvo e nel 2004 sono entrato in Setra dove sono rimasto per otto anni – racconta - In seguito, dopo un’annata trascorsa in diversi brand, nel 2013 sono tornato in Volvo. Il passo successivo è stato l’ingresso in Van Hool nel 2019, prima dello stop totale del settore causato dall’emergenza Covid. A quel punto ho dovuto occuparmi d’altro per due anni, nello specifico di semirimorchi. L’occasione di tornare a occuparmi di autobus me l’ha fornita Scandipadova nel 2022”.

“Eugenio ha accumulato un’esperienza solida che per noi è un valore aggiunto di estrema importanza – prosegue Edoardo Rossi - Possiede una conoscenza più che completa del territorio, dei clienti e del settore”. “La vendita a Formentin ci aiuterà a far conoscere ulteriormente il prodotto – spiega Marelli - Un prodotto rinnovato soprattutto nella meccanica che si distingue per diversi contenuti, come il nuovo cruscotto derivato dal mondo truck e il nuovo e più funzionale frigorifero. Le prove clienti che stiamo realizzando ci dicono chiaramente che la macchina è molto apprezzata”.

Per quanto riguarda l’assistenza, Scandipadova è in prima linea per garantire il massimo anche ai suoi clienti bus. “In totale, oggi Scania vanta più di 110 officine autorizzate distribuite in modo capillare in tutta Italia, di cui circa una sessantina sono qualificate per l’assistenza bus – dice ancora Edoardo Rossi - Va precisato che, per quanto riguarda la parte meccanica e telaistica, che deriva dal mondo del camion, tutti i meccanici della rete Scania sanno intervenire anche su un autobus. Le officine specializzate in autobus possono in più operare su carrozzeria, elettronica e allestimento. Scandipadova organizza corsi autorizzati Scania per la formazione degli operatori: disponiamo di 2 meccanici qualificati autobus per le officine delle nostre sedi a Padova, Vicenza e Rovigo”.



Le batterie ad alta tensione per camion e autobus elettrici saranno prodotte in serie a Norimberga a partire dal 2025 e nei prossimi cinque anni saranno investiti circa 100 milioni di euro.



MAN BUS

Sostenibilità in pole position

In MAN Truck & Bus la sostenibilità è sempre più strategica. Per raggiungere i suoi ambiziosi obiettivi climatici, il colosso bavarese si sta concentrando sull'elettrificazione dei propri prodotti, che sono responsabili di circa il 97% delle emissioni di CO2 dell'azienda. In termini di autobus elettrici, lo scorso anno gli ordini sono più che triplicati rispetto al 2021, con oltre 600 veicoli.

di **Fabio Basilico**,
Monaco di Baviera

Ordini di autobus elettrici più che triplicati nel 2022, produzione in serie di eTruck a Monaco dal 2024, confermato l'obiettivo della neutralità dei gas serra entro il 2050, investimenti per la tutela ambientale negli impianti a quota 20 milioni di euro (erano 6,3 nel 2021). In MAN Truck & Bus la sostenibilità è sempre più strategica. Per raggiungere i suoi ambiziosi obiettivi climatici, il colosso bavarese si sta concentrando principalmente sull'elettrificazione dei propri prodotti, che sono responsabili di circa il 97% delle emissioni di CO2 dell'azienda. In termini di autobus elettrici, lo scorso anno gli ordini sono più che triplicati rispetto al 2021, con oltre 600 veicoli registrati. Il business degli autobus è visto come un precursore dei camion pesanti elettrici, la cui produzione dovrebbe iniziare a Monaco l'anno prossimo. Le batterie ad alta tensione per camion e autobus elettrici saran-

no prodotte in serie a Norimberga a partire dal 2025 e nei prossimi cinque anni saranno investiti circa 100 milioni di euro. Anche l'infrastruttura di ricarica sarà ulteriormente ampliata nell'ambito di una joint venture tra Gruppo Traton, di cui MAN fa parte, Daimler Truck e il Gruppo Volvo: nei prossimi anni è prevista la creazione di oltre 1.700 stazioni di ricarica elettrica in tutta Europa. Inoltre, è diventata ormai importantissima l'interconnessione digitale delle flotte più grandi, al punto che camion, furgoni e autobus, cioè i veicoli professionali, sono già gli attori della strada più connessi.

Il collegamento in rete e lo scambio di dati sono prerequisiti essenziali per migliorare l'efficienza e la sicurezza nel settore dei trasporti e ridurre significativamente le emissioni di CO2, controllando interi sistemi. La percentuale di veicoli collegati in rete di MAN è aumentata di circa il 30% nel periodo in esame, raggiungendo poco più di 300mila veicoli.

Il costruttore tedesco riduce costantemente le emissioni di CO2 durante la produzione, convertendo e modernizzando sistematicamente il proprio approvvigionamento energetico, utilizzando fonti energetiche rinnovabili e attuando misure di efficienza energetica. Le emissioni di CO2 devono essere dimezzate entro il 2025 e la produzione di veicoli deve essere "a bassa CO2" entro il 2030. Ciò significa che il piano è di ridurre le emissioni di CO2 del 95% entro tale termine e di compensare le emissioni rimanenti che non possono essere risparmiate a causa del processo. I valori del 2015 serviranno da punto di riferimento.

"Vogliamo diventare neutrali per quanto riguarda le emissioni di gas serra in termini di bilancio al più tardi entro il 2050 - ha affermato Alexander Vlaskamp, CEO di MAN Truck & Bus - Entro il 2030, la metà dei nostri veicoli venduti nell'UE dovrebbe avere un gruppo propulsore a emissioni zero a livello locale. E puntiamo a far sì che tutti i

nuovi veicoli commerciali venduti da MAN siano alimentati da motori privi di combustibili fossili a partire dal 2040.

Le misure di protezione ambientale sono state notevolmente ampliate negli stabilimenti MAN. I siti produttivi del Leone hanno registrato investimenti per circa 20 milioni di euro nel 2022, rispetto ai 6,3 milioni di euro dell'anno precedente. Per esempio, il sistema di riscaldamento a gas nello stabilimento di Cracovia è stato sostituito da un sistema di riscaldamento a pellet di legno. Nel sito di Norimberga è stata commis-

sionata una stazione di teleriscaldamento. In tempi di scarsità di materie prime e catene di approvvigionamento instabili, MAN ritiene che il modello di economia circolare contribuisca in modo significativo e in egual misura alla creazione di valore e alla protezione dell'ambiente. Ciò include l'uso efficiente e responsabile delle materie prime, il riutilizzo di parti e componenti e la prevenzione dell'inquinamento. Nell'anno in esame, oltre 3mila motori originali MAN sono stati revisionati e utilizzati ulteriormente. Il 91% dei rifiuti legati alla produzione è stato riciclato (90% nel 2021).



NEUTRALITÀ L'obiettivo di MAN sulle emissioni di gas serra va raggiunto entro il 2050.

IL LEONE È GREEN IN SCANDINAVIA

PRIORITA' I Paesi nordici guidano la rivoluzione della sostenibilità.

Danimarca, Norvegia e Svezia si distinguono per il ruolo pionieristico che stanno assumendo nell'elettrificazione del trasporto merci e passeggeri. MAN Truck & Bus soddisfa esattamente le esigenze di questi mercati con il suo autobus urbano elettrico Lion's City E, il furgone eTGE completamente elettrico e, dal 2024, con il nuovo eTruck a batteria, che ha già intercettato le prime intenzioni di acquisto. Mentre altri Paesi europei sono ancora ai blocchi di partenza, la mobilità elettrica è già arrivata a pieno regime in Scandinavia. Ciò si riflette negli ordini targati MAN: entro la fine del 2023, dovrebbero essere in funzione oltre 370 autobus urbani elettrici della Casa tedesca. A questo si aggiungono ulteriori ordini che verranno espletati negli anni successivi. Dal 2019 sono in servizio più di 130 furgoni elettrici eTGE per i clienti

scandinavi. Circa 300 veicoli elettrici MAN, principalmente furgoni e autobus urbani, circolano sulle strade scandinave dal 2021. Il costruttore bavarese è anche uno dei pionieri dei camion elettrici a batteria: il primo eTruck immatricolato in Danimarca è stato un eTGM, che viene utilizzato ancora oggi dall'azienda lattiero-casearia Arla. Il nuovo MAN eTruck è stato da poco presentato - insieme al "Bus of the Year 2023" Lion's City E - a una delle più grandi fiere di veicoli commerciali della Scandinavia, quella di Herning, in Danimarca. I clienti in Scandinavia riceveranno i primi eTruck a partire dal 2024. Anche sul fronte dell'assistenza, MAN ha predisposto un preciso piano: attualmente, in Danimarca, Norvegia e Svezia, il brand dispone di una rete di 80 sedi, di cui 15 proprie. Va anche detto che l'ampia produzione di energia rinnovabile rende i

Paesi scandinavi un punto di riferimento per l'intera Europa quando si tratta di ridurre le emissioni di CO2 nel settore dei trasporti. La Norvegia ha quasi il 100% di produzione di elettricità sostenibile, principalmente da energia idroelettrica. In Danimarca, circa il 74% e in Svezia il 63% dell'energia generata nel 2022 era rinnovabile e proveniva da vento, acqua, biomasse o dal Sole. Le istituzioni statali dei Paesi del Nord Europa hanno subito riconosciuto il potenziale insito nel cambiamento delle tecnologie di propulsione dalla combustione di combustibili fossili all'utilizzo dell'elettricità quale fonte di energia per far muovere i veicoli. Oggi, oltre il 60% delle nuove autovetture immatricolate è alimentato da sistemi di propulsione a zero emissioni. La quota di mercato prevista nel 2025 per i veicoli commerciali elettrici a batteria è già di circa il 20%. Obiettivi raggiunti e raggiungibili anche grazie al concreto aiuto delle istituzioni. La Danimarca, ad esempio, pensa di introdurre dal 1° gennaio 2025 uno

specifico pedaggio per i camion, con tariffe scaglionate in base alle emissioni di CO2. In Norvegia e Svezia, i governi hanno promulgato il divieto di vendita di camion diesel a partire dal 2030. Nella capitale danese Copenhagen, dal 2025 circoleranno in città solo autobus elettrici e la capitale norvegese Oslo vuole diventare la prima emission free city dal 2030. Anche le grandi aziende e le catene di vendita al dettaglio della regione scandinava hanno iniziato presto a convertire i loro veicoli per le consegne in soluzioni di trasporto a batteria.

QUATTRO LION'S COACH NEL PROFONDO NORD

È la consegna di autobus più a Nord nella storia di MAN. Quattro moderni MAN Lion's Coach hanno recentemente iniziato a trasportare turisti da tutto il mondo nei luoghi più belli della regione intorno alla città norvegese di Tromsø, la porta dell'Artico. Gli autobus hanno i loghi della Bussring AS, il più grande operatore della Norvegia settentrionale. Chiunque visiti la regione di Tromsø, la più grande città scandinava a Nord del Circolo polare artico, sperimenta il contatto con affascinanti spettacoli naturali: aurora boreale, notti polari e Sole di mezzanotte, baie e spiagge idilliache, alte montagne. I Lion's Coach sono dotati di potenti motori MAN D26 fino a 510 cv, sono equipaggiati in modo completo e dispongono di un'ampia gamma di sistemi di assistenza per garantire che raggiungano le loro destinazioni in sicurezza in ogni momento, anche durante i lunghi inverni nel Nord della Norvegia. Team Verksted AS, MAN Service Partner con sede a Tromsø, si occupa della manutenzione e dell'assistenza degli autobus.



CHARGED & READY.

Il nuovo eActros.

Mercedes-Benz

Trucks you can trust



Rossi S.r.l.

Concessionaria Ufficiale di Vendita e Assistenza Veicoli Industriali Mercedes - Benz
CORCIANO (PG) - Via G. Leopardi, 6/A
NARNI SCALO (TR) - Via Tuderte, 480
Tel. +39 0744 7568238, e-mail: relazionicienti@rossispa.it

www.rossispa.it





BIG GROUP
**“Siamo pronti
 al raddoppio
 del parco mezzi
 a noleggio”**

Ambra Cruciani, Ad, e Dario Fidanza, General Manager di Big Group, spiegano l'evoluzione della Business Unit dell'azienda dedicata al noleggio: forte incremento della flotta e riqualificazione in chiave green.

Campanella a pag. 9 →



la **ROTTA** dei **TRASPORTI**

ULTIMO MIGLIO

Inserto allegato al n. 4/2023 de "la Rotta dei Trasporti"



“Convertire furgoni da cinquant'anni è la nostra mission”

Car Fibreglass, azienda con sede a Ravenna, festeggia quest'anno il mezzo secolo di attività confermando il suo ruolo leader nazionale e internazionale nei kit per allestimenti van.

Basilico da pag. 14 →

Socom Nuova **È Perfetto per la crescita Iveco Daily protagonista della flotta Autonetwork**



Campanella da pag. 10 →

CASILCAR

Da officina a riferimento nodale dell'allestimento

Azienda giovane, dinamica, radicata sul territorio, in forte crescita: grazie alla tenacia di Marco Casillo e Maria Mocerino, CasilCar è oggi un punto di riferimento nazionale per allestimenti settoriali e veicoli speciali e mezzi d'opera, senza trascurare rimorchi e semirimorchi.

Campanella da pag. 12 →



AUTOOUNO GROUP

“Il Service è la priorità della futura mobilità”

Classe 1991, Roberto Veneruso è al timone della Business Unit dell'After-Sales di Autouno Group in qualità di Service Manager: con il suo grande team di professionisti specializzati si occupa a 360° della gestione sell-in e sell-out dei veicoli ma anche di iniziative di marketing strategico.

Pavesi a pag. 8 →



EniRent
 Esperti nel Noleggio Intelligente

**Enirent esperti nel noleggio intelligente
e servizi di mobilità a 360°**

**Noleggio breve,
medio e lungo termine
Vendita nuovo e usato**

☎ 392 819 3934 • 06 8917 0444
 ✉ walter.carola@enirent.com
 🌐 www.enirent.com
 📍 Via Provinciale Roma,
 58/60 Capena (RM) 00060



4. 



TUTELA SOLLEVIAMO MILANO

VI PRESENTIAMO LA **NUOVA IDEA** DI
ASSISTENZA TOTALE E **PROTEZIONE**
PER LA TUA SPONDA IDRAULICA

A SOLI
4,99€
AL MESE

PER INFO CONTATTACI ALL'INDIRIZZO INFO@SOLLEVIAMO.IT

MERCATO VAN

A marzo torna la primavera

Dopo la leggera flessione di febbraio, il mercato italiano dei veicoli commerciali ha registrato in marzo una crescita a doppia cifra, con 19.045 unità vendute, il 14% in più rispetto allo stesso mese del 2022.

Nel primo trimestre 2023 il numero complessivo dei van immatricolati è pari a 47.116 unità, il 7,1% in più delle 44.011 unità del periodo gennaio-marzo 2022. L'Unrae segnala in particolare l'ottimo risultato del noleggio a lungo termine, canale che ha raggiunto il 35% di quota di mercato. I mezzi elettrici sono saliti nel mese a una quota del 4,4% sul totale, frutto dell'accumulo di veicoli non consegnati nei mesi precedenti a causa delle difficoltà di fornitura.

POSTE ITALIANE PRODOTTI FRESCHI A DOMICILIO

C'è un nuovo attore di primo piano nel comparto della distribuzione di prodotti alimentari freschi consegnati a domicilio. Si tratta di Poste Italiane, che espande ulteriormente la sua presenza nel settore della logistica. Il servizio di consegna a domicilio è al momento attivo a Roma, Milano, Torino, Bologna e Firenze, ma presto sarà esteso a tutte le principali città italiane. Il progetto è frutto della partnership tra Mlk Deliveries, controllata di Poste Italiane, e Mazzocco, società del Gruppo Italtrans. I clienti possono effettuare prenotazioni online e la consegna dei prodotti avviene tramite automezzi refrigerati, in base alla fascia oraria prescelta dal cliente.



Foto: Pexels.com - Freepik.com

Inoltre, il destinatario ha la possibilità di ritirare il pacco in un cosiddetto punto fresh e può segnalare variazioni di indirizzo fino a 30 minuti prima dell'orario di consegna stabilito. Secondo quanto riportato dal sito logisticamente.it, la continua ascesa del settore enogastronomico ha visto triplicare il valore degli acquisti online negli ultimi quattro anni. Poste Italiane ha così deciso di ampliare i propri servizi di logistica legati all'e-commerce per cogliere queste nuove opportunità di mercato. Il servizio di tracking è un altro vantaggio offerto dal servizio di consegna a domicilio: i clienti ricevono via sms e via mail aggiornamenti e conferme per ogni spedizione e possono monitorare il proprio pacco in tempo reale e avere maggiori informazioni sullo stato della spedizione.

I risultati della campagna Clean Cities di Legambiente

PER LE CITTÀ ITALIANE IL TARGET EMISSIONI 2030 È ANCORA LONTANO

La campagna itinerante ha messo in luce il ruolo che i capoluoghi italiani possono svolgere per guidare il Paese verso una mobilità a zero emissioni. Tutte le 18 città monitorate superano i futuri limiti di legge per la qualità dell'aria e presentano ritardi su servizi e infrastrutture di mobilità sostenibile.

Le città italiane sono ancora lontane dagli obiettivi di mobilità, riduzione delle emissioni e sicurezza fissati al 2030. Lo dice Legambiente presentando i risultati di Clean Cities, la campagna itinerante che ha messo in luce il ruolo che i capoluoghi italiani possono svolgere per guidare il Paese verso una mobilità a zero emissioni.

Il tour nazionale ha coinvolto 18 capoluoghi: Avellino, Bari, Bergamo, Bologna, Catania, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Padova, Palermo, Perugia, Prato, Frosinone, Roma, Torino, Trieste. A questi si è aggiunta la tappa spin off di Taranto. "Tutte le città monitorate superano i futuri limiti di legge per la qualità dell'aria e presentano ritardi rispetto agli indici di sicurezza e all'implementazione di servizi e infrastrutture di mobilità sostenibile – si legge sul sito di Legambiente – Tuttavia, ci sono notevoli differenze territoriali. Per esempio, Catania, Perugia, Avellino e Roma hanno i tassi di motorizzazione più elevati, mentre solo Milano e Genova si avvicinano al limite UE di 35 auto ogni 100 abitanti. Troppe città



Foto: moosetech - 123RF.com

hanno registrato un numero elevato di feriti e morti in incidenti stradali, superiori alla media nazionale e sono lontane dagli obiettivi di dimezzamento delle vittime della strada al 2030 stabilito dal Piano Nazionale Sicurezza Stradale. Inoltre, spesso presentano una scarsa offerta di trasporto pubblico e mancano di alternative adeguate come i mezzi in sharing. Tendenza ravvisabile, soprattutto ad Avellino, Palermo, Prato, Perugia, Pescara, Catania e Napoli. Per quanto riguarda l'estensione della rete stradale a velocità ridotta (30 km/h), in generale si è molto lontani dagli obiettivi indicativi che Legambiente propone al 2030, pari all'80% delle

strade urbane". "Le città italiane devono compiere un importante cambiamento per diventare più vivibili e meno inquinate, ponendo al centro della loro strategia la mobilità pubblica, condivisa, elettrica, attiva e intermodale – dichiara Stefano Ciafani, Presidente nazionale di Legambiente – Mentre il governo sembra muoversi in direzione opposta, decisamente anacronistica rispetto agli obiettivi comunitari di riduzione delle emissioni – tra cui il phase-out delle auto alimentate da combustibili fossili – le città hanno la responsabilità e il potere di fare la differenza. Possono diventare veri motori di cambiamento, rispondendo finalmente

alle esigenze di tutti i cittadini e posizionando il nostro Paese tra i più avanzati dell'Unione Europea. In particolare, le 9 città pioniere – Bergamo, Bologna, Firenze, Milano, Padova, Parma, Prato, Roma e Torino – incluse nella Missione per la Neutralità Climatica devono definire un percorso chiaro per raggiungere l'obiettivo del net-zero entro 7 anni".

Il sondaggio Ipsos-Legambiente "Tipi mobili nelle città italiane", promosso in collaborazione con Unrae, ha analizzato le abitudini di mobilità su scala nazionale con un focus sulle grandi città di Roma, Napoli, Firenze, Milano e Torino.

Dai risultati emerge che i comportamenti degli italiani riguardo alla mobilità sono molto variegati e segmentati, e ognuno di essi richiede una risposta diversa. In particolare, una fetta consistente del campione nazionale, il 23%, è rappresentato dagli "aperti al pubblico", ovvero da coloro che userebbero di più i mezzi pubblici e condivisi a fronte di un potenziamento dei servizi e una diminuzione dei costi. A Milano sono il 25%, a Napoli il 24%, a Torino il 23%, a Firenze 18%, a Roma il 16%. Il 19% del campione nazionale è, invece, rappresentato dagli "obbligati ma insoddisfatti", che preferiscono camminare o andare in bicicletta perché conviene. Sono disposti a rinunciare del tutto all'auto di proprietà, a fronte di una maggiore sicurezza stradale e un potenziamento dei servizi sharing. Questo gruppo è cresciuto dopo il lockdown e vive soprattutto nelle grandi città, come Roma (27%) e Torino (25%), seguita da Napoli (22%) e Milano (22%) e Firenze (19%). Tra coloro che si muovono tanto (oltre un'ora al giorno in viaggio) nelle periferie e nei piccoli centri prevalgono gli "Irriducibili individualisti – mai fermi ma incollati al volante" (14% del campione), che, a Milano si dimezzano in favore degli "attenti per scelta – multimobili e multimodali", ovvero chi usa in modo prevalente bici, metropolitana e i servizi di sharing (il 13% dei milanesi).

CITTÀ INTELLIGENTI, ITALIA AGLI ULTIMI POSTI

Le città intelligenti sono quelle attraenti dal punto di vista urbano, inclusive e all'avanguardia sul piano tecnologico. Lo Smart City Observatory ha analizzato, attraverso un approccio che mette il cittadino in primo piano, le città più "intelligenti" del mondo, quelle in cui la tecnologia consente



Illustrazione: Vectorpouch - Freepik.com

all'individuo di affrontare al meglio le sfide quotidiane, aumentando notevolmente la qualità della vita di chi ci abita. Per stilare la classifica sono stati intervistati 20mila cittadini da tutto il mondo su 15 aspetti della loro vita in città: è stato chiesto loro quali fossero le urgenze che avvertivano, verificando se effettivamente il luogo dove vivevano avesse un approccio smart e tecnologico, che permettesse una qualità della vita migliore. Secondo questo studio al decimo posto si è piazzata Stoccolma, la capitale della Svezia, che sale di un gradino rispetto alla classifica del 2021. Al nono posto c'è Ginevra, prima città elvetica nella top ten. Ginevra perde qualche posizione rispetto al 2021 dove si era piazzata sesta. Helsinki, capitale finlandese, conquista l'ottavo posto e da quattro anni sempre nella top ten delle città più intelligenti. La prima e unica città asiatica della speciale classifica è Singapore, che si piazza al settimo posto tra le città più smart del mondo per il quarto anno consecutivo. Peggio del 2021, dove si era classificata terza, ha fatto Londra che si posiziona al sesto posto. La fascia delle

migliori cinque è aperta ancora dalla Svizzera, per la precisione Losanna, che occupa il quinto posto della top ten, un gradino in meno rispetto al 2021. Al quarto posto c'è la capitale della Danimarca, Copenaghen, che migliora di una posizione la sua classifica 2021. Oltre i confini dell'Europa, dall'altra parte del mondo, in Australia, la capitale Canberra si aggiudica il terzo posto salendo sul podio. Canberra è tra le città che hanno vissuto una maggiore crescita negli ultimi anni. Torniamo in Europa e in Scandinavia: la norvegese Oslo conferma per la quarta volta consecutiva il secondo posto nelle città più smart del mondo. Dominatrice dal 2019, è per la quarta volta consecutiva Zurigo la città considerata dallo studio dello Smart City Observatory la più intelligente al mondo, permettendo anche alla Svizzera di strappare il confronto con le altre nazioni, piazzando addirittura tre città nella top ten. In Italia c'è invece ancora molto da fare: la prima delle nostre città a comparire in classifica è Bologna, che si piazza al 51° posto, mentre Milano è addirittura 82esima.

PER TUTTI I GUSTI
Il rosso si declina facilmente

Oltre al furgone (L1H1, L1H2, L2H1, L2H2), Renault Trucks Traffic Red è disponibile in versione doppia cabina (L1H1 e L2H1), pianale cabinato (L2) e combi (L1H1 e L2H1).

**RENAULT TRUCKS TRAFIC RED EDITION FURGONE****BELLO E POSSIBILE**

Traffic Red Edition non passa inosservato. L'abbinamento di colori e il design arricchito di dettagli dalla forte valenza estetica lo rendono particolarmente attraente e fortemente appetibile.

Traffic Red, l'ultimo che arriva amplia la gamma

di **Fabio Basilico**, Pero (MI)

Da 2,8 a 44 tonnellate. È il range di gamma che oggi Renault Trucks propone sul mercato. Un ampliamento a partire dal basso merito dell'introduzione del nuovo Traffic Red da 5,2 a 8,6 mc (furgone), che insieme al nuovo Master Red da 8 a 17 mc, rappresenta l'offerta del costruttore francese nel segmento furgoni. La denominazione Red non identifica solo la prima sezione dell'offerta completa della Losanga, che arriva fino ai pesanti per il lungo raggio della famiglia T. Red ma testimonia anche la volontà di Renault Trucks di caratterizzare una proposta van specifica e allineata con quella dei truck: prodotti per il settore professionale e un'assistenza premium per tutti, indistintamente. Abbiamo avuto l'occasione di testare le impressioni di guida al volante del nuovo Traffic Red furgone Exclusive 2 litri 150 cv in un tragitto iniziato dalla sede di Renault Trucks Italia, a Pero, e proseguito verso Nord su strade a scorrimento veloce (tangenziali e statali) e in ambito urbano. La storia quarantennale del Traffic è di quelle che lasciano il segno: nato nel 1980, Traffic è giunto alla terza generazione raccogliendo un'eredità di ben 2,2 milioni di esemplari venduti e 140mila unità prodotte all'anno. La Red Edition del 2023, prodotta in Francia nello stabilimento di Sandouville, è pronta fin da subito a rinverdire la tradizione di successo, dal momento che gli ordini in Italia sono già aperti. Nella sua particolare e suggestiva declinazione

Ampliamento della proposta Renault Trucks a partire dal basso con il nuovo Traffic Red. La denominazione Red non identifica solo la prima sezione dell'offerta completa della Losanga, che parte da 2,8 t e arriva fino a 44 t, ma testimonia anche la volontà di Renault Trucks di caratterizzare una proposta van specifica e allineata con quella dei truck: prodotti per il settore professionale e un'assistenza premium per tutti.



di grigio, il Traffic Red della nostra prova su strada attira immediatamente lo sguardo. La targhetta distintiva di Renault Trucks è ben visibile sulla carrozzeria e per l'allestimento Exclusive sono disponibili ulteriori grafiche esterne. La griglia cromata e un paraurti e una barra laterale verniciata in

tinta con la carrozzeria conferiscono al veicolo un design armonioso e deciso. Dettagli color scarlatto richiamano l'identità Renault Trucks: il pomello del cambio è bordato di rosso e dello stesso colore sono anche le cinture di sicurezza. Anche il coprimozzo è verniciato in questo colore. Traffic



Red Edition è disponibile in otto colori: bianco ghiacciaio, rosso carminio, rosso magma, grigio Highland, grigio cometa, grigio urbano, nero notte e blu cumulo.

Una pratica e intelligente soluzione disponibile a richiesta è rappresentata

dall'intercapedine sotto il sedile che consente di sfruttare una lunghezza di carico fino a 4,15 m, ideale per condotte o tubi. L'illuminazione a Led del vano di carico garantisce una visibilità ottimale. Traffic Red Edition è dotato di una presa posteriore da 12 V e di una serie di anelli di ancoraggio nella zona di carico per fissare e trasportare in sicurezza tutte le tipologie di materiali. La capacità di traino arriva fino a 2,5 tonnellate mentre quella di carico fino a 8,6 mc (furgone) consente agli operatori di trasportare le attrezzature e gli strumenti necessari per la loro attività. Oltre al furgone (L1H1, L1H2, L2H1, L2H2), Traffic Red è disponibile in versione doppia cabina (L1H1 e L2H1), pianale cabinato (L2) e combi (L1H1 e L2H1). La versione L1 corta (5 m) è adatta al parcheggio in spazi urbani standard, quella bassa H1 (meno di 2 m) consente l'accesso ai parcheggi sotterranei. A bordo, Traffic Red Edition è concepito come un vero e proprio ufficio mobile. È dotato di un sedile passeggero con schienale ribaltabile che si trasforma in un piano di lavoro stabile e funzionale. La plancia con venature di alluminio presenta un display principale digitale a colori da 4,2" (è disponibile anche la versione monocromatica 3,5") e uno schermo centrale touch screen da 8" con replica dello smartphone, oltre a un caricatore a induzione. L'area di guida si completa con vani porta oggetti comodi e facilmente raggiungibili con una capacità totale di carico di 88 litri. Su strada Traffic, che è provvisto di start/stop, è impeccabile in ogni si-



TRAFIC RED EDITION SCHEDA TECNICA

MODELLO: Van L2H1
CABINA: 3 posti
VERSIONE: Red Edition Exclusive
TRAZIONE: anteriore
MTT: 3,07 t
MOTORE: 2 litri in linea dCi Turbo a geometria variabile Euro6 D-Full, cilindrata: 1.997 cc, 4 cilindri e 16 valvole Potenze: 110 kW/150 cv a 3.500 giri/min Coppia: 350 Nm a 1.500 giri/min
CAMBIO: automatico EDC 6 rapporti
DIMENSIONI: lunghezza 5.480 mm, altezza 1.971 mm, larghezza (senza retrovisori) 1.956 mm, passo 3.498 mm
VOLUME INTERNO MAX: 6 mc
PORTATA UTILE: 1.142 kg
EQUIPAGGIAMENTI: Stop and Start, ESP con antipattinamento integrato (ASR), assistenza alla partenza in salita (HSA), assistenza al vento laterale (SWA), migliore aderenza su terreni difficili (Extended Grip), volante in pelle sintetica, sedile conducente con regolazione lombare, illuminazione cabina e spazio di carico a LED, telecomando porte, sistema di rilevamento della fatica del conducente.

tuazione, garantendo prestazioni di stile automobilistico e una manovrabilità che il cambio automatico valorizza ancora di più. La visuale è ottima grazie all'ampio parabrezza e le manovre in retromarcia sono adeguatamente supportate dalla telecamera. La proposta comprende quattro motorizzazioni 2 litri dCi Turbo a geometria variabile, da 110 a 170 cv con coppia massima da 300 a 380 Nm. Oltre al fluido e reattivo cambio automatico a doppia frizione BVR robotizzato EDC6 (modalità automatica o sequenziale) è disponibile il manuale a 6 marce BVM.

Per la sicurezza del conducente, del carico e di tutti gli utenti della strada, Trafic Red Edition è dotato di fari full LED, sistema ESC di serie che aiuta



il driver a mantenere il controllo e a evitare il ribaltamento del veicolo in situazioni critiche, radar anteriore e posteriore, sistema di avviso di superamento della corsia, sistema di assistenza al vento laterale e sistema

di avviso dell'angolo cieco. Infine, è anche previsto di serie il sistema Extended Grip che consente di guidare il veicolo su tutti i tipi di terreno. Renault Trucks mette la propria esperienza nel settore dei veicoli pesanti

e la capillarità della propria rete di distribuzione e riparazione (1.400 punti vendita in Europa) al servizio dei suoi clienti LCV: appuntamenti rapidi, orari di apertura prolungati, disponibilità di ricambi e interventi

di riparazione e manutenzione eseguiti da tecnici esperti. Trafic Red è coperto da una garanzia di due anni sui ricambi e sulla manodopera e da un'assistenza 24 ore su 24, 7 giorni su 7, in tutta Europa.

CAR FIBREGLOSS® van conversion



COVERABS

IL PUNTO DI RIFERIMENTO PER
I RIVESTIMENTI DEI VEICOLI COMMERCIALI

- LAVABILE
- IMPERMEABILE
- RESISTENTE AI DISINFETTANTI

PER I TRASPORTI SPECIALI DI

- MEDICINALI**
- ALIMENTI IN HACCP**
- MATERIALI PERICOLOSI IN ADR**
- SALME**



www.carfibreglass.com

CAR FIBREGLOSS®
van conversion



BRUNI
ABS COMPONENTS



ELETTRIFICAZIONE

L'offensiva green dell'Ovale Blu

E-Transit Courier rappresenta un ulteriore passo verso l'elettificazione dell'iconica famiglia Transit e va ad aggiungersi, all'interno della gamma di veicoli commerciali Ford Pro, ai più grandi E-Transit ed E-Transit Custom.

FORD PRO



Nuovo Transit Courier, mai dire mai

di **Gabriele Bolognini**, Milano

Il "piccolo" della famiglia Transit si rinnova intercettando le ultimissime tendenze del mercato. Courier, lo small-van firmato Ford Pro, propone un nuovo look moderno e accattivante, dimensioni maggiorate, connessione e digitalizzazione al 100% e una versione elettrica in sintonia con i tempi che corrono. La nuova versione rappresenta un compendio di contenuti tecnologici che vanno a caratterizzare l'intera produzione dei veicoli commerciali di nuova generazione dell'Ovale Blu. Transit Courier offre un ventaglio di soluzioni adatte a tutte le esigenze, dalle catene cinematiche tradizionali, con alimentazioni sia benzina che diesel, alla più avanzata tecnologia BEV (elettrico a batteria). Tutti i modelli saranno costruiti a Craiova, in Romania, da Ford Otosan, che realizza anche il Transit Custom e l'E-Transit. Ford Otosan è il colosso industriale turco considerato il più grande produttore europeo di veicoli commerciali, la cui produzione annuale è destinata a superare le 900mila unità entro il 2025, in joint-venture con Ford Motor Company. La produzione di E-Transit Courier 100% elettrico inizierà nel 2024 mentre i modelli con motore termico potranno essere ordinati a partire da questa estate, con le prime consegne previste entro la fine dell'anno.

In cabina il nuovo Courier, seppur compatto esternamente, offre una buona abitabilità e una dotazione di serie molto completa, come il volante con bordo inferiore squadrato, per migliorare lo spazio per le gambe e la visibilità del conducente, il cambio a colonna, l'accensione a pulsante e il freno a mano elettronico per offrire un maggiore spazio di stivaggio. La plancia include un cockpit digitale da 12" e, nei modelli elettrici, un grande touchscreen centrale, sempre da

La nuova versione del "piccolo" di casa Ford Pro rappresenta un compendio di contenuti tecnologici che vanno a caratterizzare l'intera produzione dei veicoli commerciali di nuova generazione dell'Ovale Blu.



SPAZIO, ULTIMA FRONTIERA Courier offre una buona abitabilità in cabina e una maggiore capacità di carico rispetto al passato.

12", che integra il più recente sistema SYNC 4 di Ford. Il sistema di navigazione "Connected Navigation 7", disponibile su abbonamento, dà aggiornamenti su traffico, parcheggio, ricarica e localizzazione degli ostacoli lungo il percorso in tempo reale. La compatibilità wireless con Android Auto e Apple CarPlay è di serie. L'innovativo Office Pack, unico nella categoria, comprende una superficie di lavoro piana e pieghevole e l'illuminazione per rendere più

facile e confortevole l'utilizzo di un computer portatile, la compilazione di documenti o una pausa a bordo. Il nuovo Ford Courier, grazie al nuovo design, offre una maggiore capacità di carico. La larghezza tra i passaruota posteriori di 1.220 mm consente di trasportare due Europallet. Il volume di carico totale è di 2,9 mc, il 25% in più rispetto al modello precedente. La capacità di carico può aumentare ulteriormente grazie alla nuova paratia provvista di apertura

per carichi lunghi, che dà la possibilità di trasportare oggetti come assi, tubi o scale, lunghi oltre 2.600 mm. Numerosi i sistemi di assistenza alla guida tra i quali citiamo un pacchetto opzionale che comprende Adaptive Cruise Control con Lane Centring e Stop & Go, Blind Spot Information System con Cross Traffic Alert, Intersection Assist e Reverse Brake Assist. L'E-Transit Courier in particolare è dotato di un modem integrato di serie, per una connettività

always-on con l'ecosistema Ford Pro e aggiornamenti software wireless che consentono al veicolo di evolversi costantemente, in modo da risparmiare tempo.

Il nuovo E-Transit Courier, che rientra nell'investimento globale di Ford da oltre 50 miliardi di dollari per la transizione elettrica, rappresenta un ulteriore passo verso l'elettificazione dell'iconica famiglia Transit e va ad aggiungersi, all'interno della gamma di veicoli commerciali Ford Pro, ai più grandi E-Transit ed E-Transit Custom.

L'elenco motorizzazioni comprende l'unità 1.0 EcoBoost a benzina da 100 cv e 170 Nm di coppia massima, abbinata a un cambio manuale a 6 rapporti, il 1.0 EcoBoost a benzina da 125 cv e 200 Nm abbinato a un cambio manuale a 6 rapporti o, in opzione, a un cambio automatico a 7 rapporti, il 1.5 Ecoblue Diesel da 100 cv e 250 Nm abbinato a un cambio manuale a 6 rapporti e l'Elettrico BEV da 136 cv e 290 Nm con trasmissione automatica.

Per quello che riguarda la versione elettrica, ne sapremo molto di più al momento della commercializzazione prevista entro il 2024. Per il momento è certo che il veicolo sarà ricaricabile anche a casa in 5/7 ore collegandolo alla rete domestica mentre sarà possibile usufruire di una ricarica rapida in corrente continua fino a 100 kW nei punti di ricarica pubblica fast: con soli 10 minuti di ricarica, è possibile aggiungere 87 km di autonomia, con la batteria in grado di passare dal 10 all'80% in meno di 35 minuti. L'E-Transit Courier offre anche un anno di accesso gratuito alla rete di ricarica Blue Oval Charge Network di Ford, che entro il 2024 includerà 500mila punti per la ricarica pubblica. Il debutto pubblico del nuovo Courier è avvenuto in aprile in occasione del Commercial Vehicle Show di Birmingham, Regno Unito. ●



ENIRENT

Walter Carola: con le nostre Mobility Solutions la missione è sempre a portata di mano

di **Fabio Basilico**, Capena (RM)

Player di riferimento nel settore del noleggio di autovetture, veicoli commerciali e industriali e della vendita di veicoli nuovi o usati, EniRent concretizza ogni giorno la sua vision operativa: essere dalla parte del cliente. L'obiettivo della società di Capena (RM) è elaborare proposte di noleggio veramente "su misura" a breve, medio e lungo termine e proposte di acquisto di veicoli nuovi o usati ritagliate sulle esigenze specifiche di ciascun cliente. In breve, EniRent fornisce soluzioni di mobilità a 360° a "servizio completo", comprendenti tutte le attività che riguardano la gestione del veicolo e il fleet management. Non a caso, la società fondata da Walter Carola rappresenta le migliori compagnie di noleggio nel panorama nazionale e internazionale: per questo è in grado di fornire la migliore offerta di mercato, avendo una visione ampia e completa delle proposte possibili adeguate alle esigenze dei clienti.

Nello specifico ambito della mobilità professionale, EniRent offre molteplici tipologie di veicoli commerciali e industriali adatti a ogni applicazione e professione: furgoni lamierati con e senza sponda montacarichi, vetrati, doppia cabina, cassoni fissi con centina e telone, cassoni ribaltabili, telai cabinati a singola o doppia cabina e cabine motrici da utilizzare come base per uno specifico allestimento. I clienti possono anche scegliere uno dei numerosi furgoni allestiti subito disponibili. L'offerta veicoli commerciali targata Peugeot e Citroën è ampia e articolata per soddisfare le richieste di professionisti e aziende e tutte le esigenze in termini di trasporto merci o oggetti ingombranti. Veicoli moderni e modulari, progetta-

Nello specifico ambito della mobilità professionale, EniRent offre molteplici tipologie di veicoli commerciali e industriali adatti a ogni applicazione e professione. Flessibilità e versatilità consentono ai clienti di scegliere anche uno dei numerosi furgoni allestiti subito disponibili.



CE N'È PER TUTTI EniRent propone una gamma articolata di veicoli pronti a soddisfare le esigenze degli utilizzatori professionali.

ti per garantire altissimi livelli di comfort, sicurezza e produttività. Modelli equipaggiati con le più moderne tecnologie per accompagnare l'utilizzatore in tutti i suoi viaggi di lavoro, qualunque sia la distanza da percorrere. È anche possibile scegliere tra motori elettrici o termici, metano compreso. Peugeot Boxer è disponibile in più versioni per venire incontro alle esigenze di ogni lavoratore, libero professionista o gestore di flotte. La Divisione Fleet di EniRent propone anche il Citroën Jumper con volumetria fino a 17 mc. Proposto in 4 lunghezze e 3 altezze, Jumper si distingue anche per il carico utile fino a 1.245 kg (telai cabinato) e un peso totale autorizzato di carico fino a 4 tonnellate.

Il large van del Double Chevron privilegia l'ergonomia della guida e una connettività intuitiva basata su tecnologie progettate per l'utilizzo professionale: My Citroën Drive garantisce la massima assistenza nella navigazione e My Citroën Assist offre una sicurezza ancora maggiore.

La Divisione Energia di EniRent agevola il passaggio alla trazione elettrica con Wall box, colonnine di ricarica, pannelli fotovoltaici, gestione flotta hardware e software, vendita e noleggio. In pratica, tutto ciò che serve per la Green Mobility, compresa la possibilità di accesso ad agevolazioni, incentivi e bonus. Passare all'elettrico è facile e la scelta può cadere sul per-

formante Citroën e-Jumpy, valida alternativa al già noto e popolare Jumpy a propulsione tradizionale. I due modelli offrono le stesse prestazioni in termini di comfort, volume utile e capacità di carico. Jumpy è disponibile in 3 lunghezze: oltre alle due opzioni M (4,95 m) e XL (5,3 m), posizionate nel cuore del mercato, dispone di un'inedita versione XS da 4,6 m, compatta e pratica, pensata per la mobilità urbana. Il carico utile arriva fino a 1.400 kg, il volume di carico a 6,6 mc e il peso trainato fino a 2,5 tonnellate. Accoppiata vicente anche in Casa Peugeot con Expert ed e-Expert che beneficiano della piattaforma multi-energia EMP2 garantendo la piena libertà di scegliere tra motorizzazione diesel o

completamente elettrica. Il large van Boxer propone fino a 8 versioni da adattare a ogni applicazione e professione.

Tra le molteplici configurazioni in cui EniRent propone il Boxer segnaliamo quella isoterma doppia temperatura con paratia mobile adatta a soddisfare ogni esigenza di trasporto a temperatura controllata. Anche Volkswagen e-Crafter rappresenta una valida e qualificata alternativa alla propulsione termica. EniRent lo consiglia ai corrieri espresso, impegnati nella distribuzione urbana e interurbana. La batteria del large van tedesco è alloggiata nel sottoscocca e garantisce il minimo ingombro a tutto vantaggio della capacità di carico, con un volume che arriva fino a 10,7 mc. La batteria può essere ricaricata fino all'80% in circa 45 minuti: il tempo di una pausa pranzo. Di grandi volumi parliamo anche a proposito del Renault Master, commercializzato anche sotto le insegne di Renault Trucks. Master diesel o elettrico è pronto a impegnarsi in molteplici attività: furgone cabina singola o doppia, telaio singolo o doppio, cabina a piattaforma, qualunque sia la configurazione, Master è garanzia di prestazioni grazie ai nuovi motori biturbo da 130 a 180 cv o, in alternativa, all'efficiente e funzionale trazione elettrica. Altri esempi tratti dal catalogo EniRent per il noleggio o la vendita di veicoli commerciali sono quelli di Toyota Proace City Electric, Ford Transit ibrido diesel e Iveco Daily. Significative anche le possibilità garantite per quanto riguarda la disponibilità di veicoli industriali. A cominciare dalla novità del Mercedes-Benz Actros L che ridefinisce il segmento premium della Stella. In gamma media segnaliamo il DAF LF, perfetto per la distribuzione a corto e medio raggio. ●





Oggi la Business Unit After-sales di Autouno genera circa 7 milioni di euro di fatturato sui complessivi 240 dell'azienda, con un trend in crescita del 18 per cento rispetto all'anno scorso.

AUTOUNO GROUP

“Siamo al servizio di una mobilità protesa nel futuro”



autouno

ROBERTO VENERUSO

32 anni, terzogenito di Antonio ed Elisa Veneruso, è Service Manager di Autouno Group.

di **Francesca Pavesi**,
San Vitaliano (NA)

Nel suo innovativo approccio al mercato, Autouno Group continua a crescere e a espandersi, sviluppando la capillarità del network: “Stringiamo partnership sul territorio, affinché il cliente abbia, in prossimità delle sue sedi e delle rotte dei suoi veicoli, un riferimento sicuro in un’azienda che condivide con Autouno il principio di centralità del cliente”, afferma il Ceo, Ciro Veneruso. Iniziando con quattro Service Partner, Autouno punta entro fine anno a sbarcare in punti strategici sul piano logistico (Milano, Bologna, Roma), anche con l’ingresso dell’azienda nella compagine societaria del Service Partner. In questa offensiva un aspetto cruciale, decisivo è rappresentato dall’assistenza, seguendo il principio – trasmesso ai figli da Antonio e Elisa Veneruso – per cui il cliente è tale non dopo l’acquisto, bensì nel corso dell’intera vita del veicolo. Al timone della Business Unit che, a 360 gradi, si occupa dell’After-Sales e della gestione delle officine, c’è Roberto Veneruso, terzogenito, in qualità di Service Manager di Autouno Group.

Roberto manager non ci è nato, visto che è partito dalla gavetta. Classe 1991, nel periodo scolastico il magazzino della Concessionaria campana Peugeot e Volkswagen rappresenta il suo luogo del tempo libero. Terminati gli studi, vi entra come magazziniere, per poi occuparsi di diverse attività di sell-out della frazione dei ricambi. Sono anni di crescita importanti per Roberto che, seguendo l’impostazione del lavoro di Antonio, acquisisce un’importante conoscenza del settore dei veicoli commerciali in tutti

Service Manager dell’azienda, Roberto Veneruso, terzogenito di Antonio ed Elisa, in Concessionaria è partito dalla gavetta come magazziniere. Oggi è al timone di una Business Unit in costante crescita.



i suoi aspetti: tecnica, impiantistica, mercato, trazioni. Oggi è alla guida di un team di 3 Responsabili Service, 8 Responsabili Customer, 3 Assistenti Service, 3 Responsabili Garanzie, una squadra di tecnici qualificati e consiglieri tecnici (10 nella sede di San Vitaliano, altrettanti in quella di Casoria e 6 in quella di Pozzuoli), 5 magazzinieri e 2 Responsabili Magazzino.

Oggi la Business Unit After-sales di Autouno genera circa 7 milioni di euro di fatturato sui complessivi 240 dell’azienda, con un trend in crescita del 18 per cento rispetto all’anno scorso. “In stretto contatto con le Case costruttrici – spiega Roberto Veneruso – il team ha il compito di gestire sell-in e sell-out dei veicoli e di raggiungere i target che, unitamente ai brand, ci siamo prefissati: questo consente alla Business Unit After-Sales di dare il suo massimo contributo al raggiungimento degli obiettivi in termini di volumi, efficienza, produttività e aggiornamento costante dei processi. In parallelo il team si occupa di attivare iniziative di marketing che si collocano sulla medesima strategia”.

Come sono cambiate le attese dei professionisti negli ultimi anni in relazione alle attività di post vendita? “Il cliente – afferma il Service Manager Autouno – è sempre più esigente e ha tutte le ragioni per esserlo: il fermo tecnico di un veicolo equivale a una perdita di business, su cui il committente, il cliente finale non intende sentire ragioni; obiettivo di Autouno è dare un servizio di qualità nel minor tempo possibile. Questo trend ha profondamente modificato l’approccio al mercato di chi si occupa di assistenza: il cliente si attende professionalità, aggiornamento e capacità di problem solving; Autouno ci è arrivata prima di altri e si è evoluta per rispondere a questa esigenza, anche nel post vendita”. Esigenza particolarmente pregnante nei veicoli da lavoro. “Ai veicoli commerciali – prosegue Roberto Veneruso – ci rivolgiamo con la nostra Fast Line, ovvero una linea dedicata: naturalmente preferiamo gestire e cadenzare gli appuntamenti, ma in caso di urgenza o una necessità improvvisa dalle 8 alle 18 (dal lunedì al sabato), il cliente professionale può raggiungere

l’officina anche senza appuntamento; troverà tecnici specializzati e esclusivamente dedicati ai veicoli commerciali. Mio padre ha sempre assegnato la massima attenzione a questo settore e Autouno mette a disposizione dei clienti un’esperienza di oltre vent’anni ed a 360 gradi”. In officina il cliente trova un riferimento per tutto, anche per l’allestimento? “Aver costituito una rete di Partner – precisa il Service Manager – ha anche quest’obiettivo: grazie ai suoi Partner, Autouno è l’unica Concessionaria in Italia a garantire la riparazione su ogni elemento del veicolo, che vuol dire per il cliente non essere costretto a trasferire il veicolo dall’allestitore per un problema alla sponda, a un altro per il cassone e per quelli allestiti; Autouno è il suo unico riferimento per tutto. Questo velocizza i tempi di riparazione e riporta il mezzo su strada il prima possibile, facendo risparmiare tempo e chilometri”. Qual è la “chiave di differenza” del servizio Autouno nei veicoli commerciali? “Siamo la Concessionaria leader in Europa per performance nei

veicoli commerciali – risponde Roberto Veneruso – e questo dimostra competenza, passione ed esperienza nel segmento: i clienti da noi trovano la professionalità che si aspettano e la consapevolezza della necessità di essere celeri nel risolvere ogni problematica. Inoltre, siamo sempre reperibili: il cliente può contattare me direttamente o uno dei componenti del team. Si trova in difficoltà? Lo raggiungiamo con officina mobile attrezzata con muletto e veicolo sostitutivo, in modo che egli possa continuare l’attività: è il servizio che abbiamo definito Pick-up & Delivery”. Un sistema che trova anche nei Service Partner Autouno? “Sì perché – afferma Veneruso – si tratta di un modello business che stiamo trasferendo ai nostri partner, ovvero alle aziende che, in tutta Italia, credono nei nostri valori, nel nostro approccio customer oriented, nel servizio on site, ovvero sul luogo dove opera il cliente”.

Un’innata passione per il volante, fidanzato con Chiara e padre di Francesca, di 3 anni, Roberto è un giovane che sa affrontare le avversità sempre col sorriso, anche quando queste lo mettono (e lo hanno messo) a dura prova. Una tenacia ereditata dalla compianta madre Elisa, Amministratrice della Concessionaria e protagonista di tante battaglie in difesa di donne vittime di violenza. “Lei e mio padre – conclude il terzogenito – mi hanno trasmesso il valore del rispetto per le persone: prima del business c’è la comprensione, il tentare di vestire i panni dell’altro. Sul lavoro, non dimenticherò mai il loro principio per cui “tutto quello che si muove ha bisogno di quattro ruote”, ovvero l’importanza di occuparsi di mobilità, che è ciò di cui necessitano tutte le cose e persone che si muovono”. ●



BIG GROUP SB S.P.A.

Verso il raddoppio del parco mezzi

Intervista congiunta a Ambra Cruciani e Dario Fidanza, da quest'anno rispettivamente Amministratore delegato e General Manager. In programma un forte incremento della flotta e 200 veicoli elettrici in due anni: focus sul segmento Courier e, già nel 2024, sugli allestiti.

di Massimiliano Campanella, Roma



SULLA GIUSTA ROTTA I due manager di punta che da quest'anno sono alla guida di BIG Group SB Spa: Ambra Cruciani, Amministratore delegato, e Dario Fidanza, General Manager.

Il noleggio è uno dei rami di business di BIG: qual è la percentuale di fatturato derivante dal noleggio rispetto al giro d'affari complessivo?

Cruciani - Al momento la percentuale di fatturato del noleggio sul nostro giro d'affari complessivo si attesta intorno al 45 per cento. Ci aspettiamo che con tutta una serie di azioni che stiamo mettendo in campo il mix aumenti.

BIG nasce nel 2015: come si è evoluta negli anni la Business Unit del noleggio in termini di volumi, risorse dedicate e flotta?

Cruciani - La crescita in questi ultimi anni è stata importante e ha seguito un profilo di costante specializzazione anche nel team, che oggi è formato da cinque professionisti dedicati: due Fleet Manager, due persone di Operations e una persona dedicata all'analisi telematica della Flotta. Un gruppo dinamico, giovane e preparato che, in linea con il piano di sviluppo aziendale, è destinato a crescere.

Qual è la "chiave di differenza" con cui BIG si propone sul mercato del noleggio rispetto ai competitor?

Cruciani - La nostra forza è il rapporto con il cliente, la conoscenza

profonda delle sue esigenze e il dinamismo. In un mercato così marcatamente competitivo, com'è quello del noleggio dei veicoli professionali, non solo è necessario consigliare al meglio il veicolo e l'allestimento più adatti all'impiego del cliente, ma è fondamentale adottare velocemente soluzioni efficaci e "just in time". Per fare questo, oltre alla relazione, è necessaria una competenza tecnica di rilievo e sistemi di controllo affidabili e precisi. Tutta la nostra flotta è equipaggiata con i nostri sistemi di fleet management, di cui peraltro siamo fornitori grazie alla nostra Divisione SAT, che ci permette un'analisi dinamica, ma anche predittiva, del parco veicolare.

Uno degli sviluppi più significativi della BU del noleggio è la costante riqualificazione "green" del parco: quali sono le premesse e gli obiettivi di tale scelta?

Cruciani - Noi da quest'anno, oltre ad esserci trasformati in Società Per Azioni, siamo anche società Benefit. Questo vuol dire chiaramente attenzione ai profitti, ma allo stesso tempo voler avere un impatto positivo sulla vita delle persone e sull'ambiente. In BIG crediamo fermamente di poter fare impresa in modo responsabile e sostenibile, portando benefici importanti sul nostro territorio. E abbiamo deciso di riqualificare in chiave sempre più green tutto il nostro parco veicolare: quest'anno ordineremo i nostri

primi veicoli elettrici, e stiamo verificando con le migliori Case costruttrici il mix e la configurazione migliori.

In termini di trazioni alternative come si sta muovendo il mercato? Quali tipologie di alimentazione troveremo tra poco e quali troveremo a medio e lungo termine?

Fidanza - Il mercato di veicoli a trazione alternativa sta avendo un'accelerazione davvero importante negli ultimi mesi, soprattutto nelle performance di guida e nelle autonomie. Questo permette infatti di pianificare tratte non solo legate all'ultimo miglio, ma anche quelle di media percorrenza. E permette di programmare, con uno spettro di so-

luzioni più variegato, il mix migliore di inflottamento per un ecosistema completo di soluzioni.

Su quali segmenti BIG farà evolvere la sua flotta in senso green e in che modo?

Fidanza - In ragione anche di un'importante domanda da parte dei clienti e delle loro committenze, sicuramente quest'anno saremo focalizzati sul mondo del courier, ma già dal prossimo anno il nostro target sarà l'allestito e, in particolare, il mondo del refrigerato. Il piano è un inflottamento di 200 veicoli elettrici in due anni, sperando che il mercato sia in ridotta sofferenza per l'approvvigionamento del prodotto.

La transizione ecologica obbliga flotte e professionisti a scelte alle quali non sempre sono preparati: in che modo BIG intende affiancare il cliente in questa fase?

Fidanza - Questo è un momento davvero importante, in cui vogliamo essere a fianco dei nostri clienti in modo ancora più forte. In questa fase, di grande approfondimento tecnico, grazie all'ottimo rapporto con alcune Case costruttrici e primarie Concessionarie, abbiamo noi stessi operato dei test drive e partecipato a incontri di approfondimento proprio al fine di valutare performance e autonomie. Inoltre, grazie ai nostri strumenti di Fleet Management presenti già su tutta la nostra flotta, riusciremo ancor di più ad aiutare i nostri clienti a massimizzare produttività, pianificare il miglior percorso e ridurre al minimo i tempi di fermo, a maggior ragione su trazioni come l'elettrico, in cui proprio il mercato ha pochissima storicità.

Tra le preoccupazioni del cliente finale il post vendita rappresenta una componente importante: con quali partner e quale Rete BIG garantisce il supporto al cliente nel periodo successivo alla consegna del veicolo?

Fidanza - L'assistenza è sempre un punto fondamentale del servizio. Noi abbiamo la fortuna di avere, con i nostri player e fornitori, reti autorizzate capillari e di qualità su tutto il territorio nazionale. La creazione poi del nostro hub di mobilità ad Anagni ci permetterà di fare un ulteriore passo avanti in termini di servizio, garantendo un supporto ancora più qualitativo ai nostri clienti e che avremo modo di raccontarvi nei prossimi mesi.

Oggi quali sono le dimensioni della flotta a noleggio di BIG e, al suo interno, qual è la percentuale di veicoli professionali?

Fidanza - Al momento la nostra flotta è di circa 550 veicoli, principalmente veicoli commerciali, di cui circa il 70 per cento furgoni di serie. Ci stiamo focalizzando sull'allestito e contiamo di arrivare in circa 36 mesi al raddoppio del parco. Tra l'altro abbiamo da poco acquistato due trattori stradali Ford Trucks F-Max con cui a breve partiremo con il noleggio. E questo è solo l'inizio...



LE SEDI

All'headquarter di Napoli si affiancano le sedi di Salerno, Caserta, Agnano, Capodichino, al porto di Napoli e una sede amministrativa a Racconigi, in Piemonte, oltre a una serie di piccole agenzie sul territorio.

**IVECO - SOCOM NUOVA****PASSIONE ED ESPERIENZA**

Da sinistra: Franco Perfetto, fondatore e timoniere del Gruppo Autonetwerk; Gianluca Lo Conte, storico venditore Iveco Daily della Concessionaria Socom Nuova; Carlo Perfetto e Luca Improta, rappresentanti della seconda generazione in Autonetwerk.



Il Service Perfetto Di nome e di fatto

Nel 1995 la Concessionaria di Napoli consegna il primo Daily a Carlo Perfetto, avviando un rapporto di fiducia cresciuto negli anni in parallelo alla forte evoluzione dell'azienda. Oggi il Gruppo Autonetwerk conta 600 unità. E Daily è sempre protagonista.

di **Massimiliano Campanella**,
Napoli

Quando negli Anni Novanta coglieva l'occasione derivante dall'autentico boom del noleggio, Franco Perfetto, 68 anni, difficilmente avrebbe immaginato quale sviluppo avrebbe registrato il cognome che porta: facile accostarlo a fortuna e successo. Ma la verità è che Franco guarda alla sua attuale realtà aziendale – una holding con due aziende e sedi capillari, tre ampi piazzali nell'area collinare flegrea di Napoli e la seconda generazione al suo fianco (il figlio Carlo e il genero Luca) – ben ricorda gli step difficili che ha dovuto superare. Specializzandosi fortemente nei veicoli professionali, lungo la sua strada incrocia Socom Nuova, Concessionaria Iveco di Napoli, che di fatto rappresenta oltre il 90 per cento della flotta di furgoni. In sostanza, un furgone grande per Autonetwerk e la famiglia Perfetto è sinonimo di Daily: "Prima di tutto la priorità è assegnata al rapporto umano: quando due aziende hanno lo stesso sistema di valori, le incomprensioni si superano. Questo

vuol dire trovarsi bene a lavorare assieme", afferma l'imprenditore partenopeo.

Nato e cresciuto a Napoli, Franco Perfetto inizia la sua attività di lavoro come carrozziere. La sua gioventù professionale la vive tra lamiere e verniciatura. Nei primi Anni Novanta ha inizio l'escalation del noleggio e Franco si ritrova a occuparsi dell'assistenza ai veicoli a NLT (Noleggio a lungo termine), con una verve commerciale che si evidenzia presto: "Volevo l'esclusiva dell'assistenza a quei veicoli perché assicurava introiti nel lungo periodo, ma la cosa non riuscì", racconta. Lo scambio di opinioni con il direttore della filiale di una multinazionale del noleggio fece balenare in Franco l'idea: le grandi compagnie sono alla ricerca di imprenditori che aprano filiali; poteva acquisire la licenza e avviare la sua attività di noleggio. Per ottenere la licenza ci è voluto un anno, che l'imprenditore "in pectore" ha saputo ben sfruttare: "Avendo ben chiaro il mio focus – afferma – dopo aver terminato la riparazione, acquistavo le vetture che terminavano il periodo di noleggio". È così che, passo dopo passo, acquisto

dopo acquisto, Perfetto mette insieme un parco di 20 vetture, apre un ufficio nel quartiere partenopeo di Pianura, strategico per la vicinanza con l'ex Ilva, e inizia l'attività con Servicar Srl, filiale della multinazionale con competenza da Napoli a Formia. In pochi anni la sua diventa la prima stazione di noleggio d'Italia con 120 vetture.

Ma Franco ha altre idee, le sue capacità imprenditoriali lo portano a guardare oltre e, nel 2005, acquista un fazzoletto di terra nella zona flegrea, ai tempi poco sviluppata, e dà vita al suo brand Autonetwerk, azienda di famiglia costituita con i fratelli Antonio e Sandro. Una scelta che qualche anno dopo si rivela azzeccata: nel 2013, quando la gestione delle royalty non lo convince, Autonetwerk inizia la sua autonoma operatività. "Volevo crescere, andare oltre il limite territoriale, raggiungere l'aeroporto, andare a Napoli centro e non essere più soggetto alle scelte strategiche di una multinazionale", spiega Franco. Dopo il distacco i numeri continuano a crescere. La specializzazione nei furgoni funziona, a maggior ragione perché i Perfetto pongono



Autonetwork e l'altra società del gruppo PService propongono noleggio a breve termine, da un giorno a un mese (rinnovabile), di furgoni, auto e scooter.

La superficie complessiva dei tre piazzali del Gruppo Autonetwork nella zona flegrea di Napoli.



PIETRA MILIARE LO SBARCO ALL'AEROPORTO DI CAPODICHINO

Specialisti nel breve. Nel 2014 la nascita della società PService.

Il Gruppo Autonetwork oggi conta 20 dipendenti, ha chiuso il 2022 con un fatturato in crescita del 30 per cento e, nei prossimi anni, punta a raggiungere la doppia cifra. Franco si occupa dell'headquarter di Napoli con il figlio Carlo e il genero Luca; Antonio e Sandro sono responsabili rispettivamente delle sedi di Salerno e Caserta, cui si aggiungono oggi le sedi di Agnano, Capodichino, al porto di Napoli e una sede amministrativa a Racconigi, in Piemonte, oltre a una serie di piccole agenzie sul territorio. Specialisti nel noleggio a breve termine, dal privato che vuole il veicolo per un solo giorno all'azienda che lo tiene per un mese con contratto rinnovabile (fin quasi al medio termine), dallo scooter al furgone allestito, un "tour" tra i tre piazzali nell'area flegrea di Napoli (circa 6mila mq complessivi) rende consapevoli dell'ampia diversificazione della flotta del Gruppo Autonetwork. "Questo – spiega Carlo Perfetto – consente la massima flessibilità nei confronti del cliente e la nostra capacità di essere trasversali, in grado di rispondere alle esigenze di ogni settore". Tra le pietre miliari della storia dell'azienda lo sbarco all'aeroporto di Capodichino, svolta in cui protagonista è proprio Carlo, 30 anni



PRENDERE IL VOLO La presenza a Capodichino ha rappresentato uno step decisivo per valicare i confini e soddisfare le esigenze di una nuova clientela.

e una laurea in Comunicazione d'impresa: studente universitario nel 2014, trova un locale nel Comprensorio che oggi ospita sedi di tutti i principali brand di noleggio; nasce PService, l'altra società del gruppo che porta nel nome l'iniziale dei Perfetto: "Fino a quel momento abbiamo sempre gestito richieste provenienti dal territorio: la presenza a Capodichino ha rappresentato uno step decisivo nel superare i limiti di un tempo, servendo una clientela proveniente al di là di quelli che erano stati fino a quel momento i nostri confini", afferma Carlo.

un veicolo di alta qualità, pronto a ogni tipo di allestimento: l'Iveco Daily, che già Servicar acquistava da Socom Nuova, continua a essere il leader della flotta con Autonetwork. Con uno spirito d'innovazione che da sempre caratterizza il campione dei leggeri Iveco secondo la "filosofia Perfetto": nel 1995 il primo Daily è già equipaggiato con aria condizionata, autoradio, navigatore satellitare, cassone con rivestimento. "Ho sempre pensato – dichiara Franco – che il professionista deve poter svolgere il suo lavoro con la massima serenità, con un veicolo comodo e esteticamente piacevole, avendo a disposizione tutto quanto la tecnologia mette a disposizione per il massimo comfort e per aiutarlo nel lavoro. La domanda che mi pongo sempre è: che cosa vorrei da un furgone se dovessi essere io a utilizzarlo? Quali strumenti possono facilitare il lavoro del cliente?" Negli anni da Socom Nuova arrivano nel parco Daily – ma anche Piaggio Porter – con cassone che si muove in altezza, con centina, con gruppo frigorifero, persino con vele pubblicitarie, gru e scarrabili. Allestimenti che richiedono investimenti importanti e anche affrontare qualche rischio: negli anni nei quali i controlli sono quasi assenti, i Perfetto sono pionieri dell'auto-certificazione, quella dichiarazione di non aver subito incidenti né che sia avvenuto altro da segnalare che, oggi, è consuetudine di tutte le compagnie assicuratrici.

Oggi il Gruppo Autonetwork conta una flotta di 600 unità, il 60 per cento delle quali furgoni; il 90 per cento di questi sono furgoni grandi, che per Autonetwork vuol dire Iveco Daily.

Socom Nuova, nella persona dell'Amministratore delegato Michele Valiante e del venditore Gianluca Lo Conte, è unico riferimento, con Daily in tutte le varianti possibili per accontentare un ventaglio di clienti di ogni tipologia. "Incontravo Franco Perfetto – racconta Lo Conte – quando lavoravo in officina, lo trovavo persona di grande simpatia. Quando ho iniziato il lavoro di venditore sono andato da lui con estrema modestia, stavo imparando

sul campo e ho ricevuto un grande incoraggiamento: ne è nato un rapporto di fiducia, grazie anche alla sintonia tra Perfetto e il nostro Ad Valiante, che vuole sempre essere tenuto al corrente delle loro necessità e di eventuali problematiche". In un solo anno Autonetwork arriva ad acquistare 35 Daily, volumi cui si aggiunge la filiera dei ricambi in officina. "Oggi – afferma Lo Conte – Autonetwork è un'azienda di punta che Socom Nuova segue con attenzione e meticolosità: considerate le loro necessità avrebbero bisogno di un venditore dedicato; io faccio del mio meglio e così tutto il team di Socom Nuova. I Perfetto affiancano ai veicoli un servizio di eccellenza: operatività h 24 con numero diretto, apertura alle 7 del mattino, interventi anche all'alba e in orari notturni. Se un cliente ha la necessità di un servizio di noleggio lo indirizziamo a Autonetwork, perché sappiamo che danno un servizio di assistenza che, per chi lavora, è fondamentale". In caso di necessità Autonetwork non fornisce un numero verde, bensì quello aziendale. "Rispondiamo noi direttamente e – aggiunge Franco Perfetto – se il veicolo è fermo chiediamo l'intervento di Socom Nuova: la sicurezza su strada è fondamentale, sappiamo bene che cosa accade se un veicolo si ferma in strada, il panico che ne deriva. Sin dall'inizio con la Concessionaria Socom Nuova si è instaurato un rapporto di fiducia non solo commerciale: quando c'è stata la necessità, il dottor Valiante ha avuto la massima fiducia in me". Nel solco di una programmazione di ordini, il 2023 è iniziato con dieci unità Iveco Daily fornite al gruppo, cinque per una a Autonetwork e PService: furgoni con sponda idraulica e non, cabinati, cassoni fissi. "Quando avevano la necessità di mezzi in pronta consegna – aggiunge Lo Conte – hanno acquistato veicoli Ok Trucks di tre anni di età e con un anno di garanzia, dimostrando quanta fiducia vi sia tra le due aziende". È quanto accaduto ad esempio nel periodo post pandemia, quando è esploso il boom dell'e-commerce e Autonetwork ha registrato un'autentica impennata di richieste da corrieri espresso. ●

CASILCAR

Afragola centro nodale dell'allestimento

di **Massimiliano Campanella**,
Afragola (NA)

Tutt'altro che avvezzo alle interviste, abituato com'è a operare "dietro le quinte", il giovane imprenditore Marco Casillo riusciamo a fermarlo qualche minuto lasciandogli intendere che, sì, abbiamo raggiunto Afragola per conoscerlo, per capire cosa sta sorgendo in quel fazzoletto di terra a una manciata di chilometri dall'aeroporto di Napoli Capodichino. Lungo l'arteria che, attraversando la zona industriale, raggiunge il centro del paese, l'ex sede dell'Officina Domenico Casillo, passo dopo passo, è diventata un riferimento nazionale per allestimenti di ogni tipologia, con particolare focus sull'Ultimo Miglio.

L'headquarter di CasilCar è frutto degli investimenti di due giovani imprenditori: accanto a Marco, 35 anni, la moglie Maria Mocerino, 31. Giovanissimi, entrambi di Afragola, con coraggio, tenacia e sempre in prima linea nel lavoro, nel 2015 hanno scelto di mettersi in gioco. Figlio di Domenico, titolare di una pic-

Operativa dal 2016 nella sede dell'Officina Domenico Casillo, dai 600 mq originari occupa oggi una superficie di 4mila mq e sta per espandersi ulteriormente, grazie alla tenacia dei due giovani imprenditori Marco Casillo e Maria Mocerino.



PIENA FIDUCIA Sopra, stretta di mano tra **Ciro Veneruso** (a sinistra) e **Marco Casillo**. A sinistra, **Marco Casillo** con la moglie **Maria Mocerino** (a destra) e **Mariapia Corcione**, Assistente Amministrazione e Marketing. Fondatori di CasilCar, i Casillo sono anche genitori di **Antonia**, **Fabiana** e **Domenico**, rispettivamente 15, 12 e 10 anni.



cola carrozzeria industriale che dal 1975 si dedicava alla classica verniciatura, lavorando con imprese monoveicolari, malgrado la giovane età Marco intuì che il mercato sta cambiando, che il trend va verso aziende sempre più strutturate e di maggiori dimensioni: negli anni accanto al padre ha imparato a conoscere il mondo dell'allestimento, dalle gru alle sponde idrauliche ai cassoni ribaltabili. Sa di avere le giuste competenze e, al suo fianco, la determinazione della moglie.

A fine 2015 la scelta: i coniugi danno vita a CasilCar Srl, la cui operatività inizia il 10 gennaio 2016. "L'obiettivo – spiega Marco Casillo – era avviare un confron-

**“SIAMO APERTI
ALLE PARTNERSHIP
CON ALTRE
AZIENDE DEL
SETTORE: POTERSI
CONFRONTARE E
DIALOGARE CONSENTE
SINERGIA E LAVORO
DI SQUADRA, A
BENEFICIO DEL
CLIENTE FINALE”**



to diretto con le Concessionarie di veicoli commerciali, con le flotte strutturate e le aziende di grandi dimensioni dell'Ultimo Miglio". Il giovane non trascurava affatto i valori tradizionali che ha appreso da giovane, tant'è che decide di investire su quei 600 mq dell'officina paterna per farli evolvere nella nuova azienda. "Io e mia moglie – precisa – siamo nati e cresciuti ad Afragola, non volevamo allon-

tanarci dalla nostra città, perché crediamo che abbia il potenziale, logistico e umano, per consentire a un'azienda come CasilCar di avere successo. Non a caso l'80% dei dipendenti di CasilCar è di Afragola, città che ci permette di crescere e che si sviluppa, sul piano economico, anche con il nostro contributo d'impresa". Preferisce non dirlo, ma Marco è radicato nel territorio anche dal punto di vista

sociale e politico: CasilCar devolve parte degli introiti ad associazioni di volontariato locali, che si occupano delle fasce deboli della popolazione, e il giovane imprenditore per quanto può si impegna in battaglie civili e istituzionali.

La rampa di lancio nell'Ultimo Miglio è rappresentata dalla fiducia in CasilCar espressa dalle Concessionarie Fiat Professional e Renault del territorio partenopeo. Segue lo sbarco nel settore dell'ecologia con le prime commesse di ORAM, azienda con headquarter a Napoli, leader in Italia nella commercializzazione di automezzi e attrezzature per l'ecologia. "ORAM – spiega Marco – è tuttora uno dei nostri clienti più importanti e ci ha aperto la strada, permettendoci di incontrare manager e aziende che ci hanno dato l'opportunità di individuare il giusto percorso di crescita per CasilCar, di ampliare il portafoglio clienti".

Negli anni successivi salgono i volumi degli allestimenti per officina mobile, grazie al mandato unico di Tecnolam per la Campania. Pianali, pareti, scaffalature, portascale, rampe, morse: negli allestimenti per officine mobili CasilCar si fa conoscere per un lavoro customizzato, effettuato con precisione e qualità; Tecnolam le ha consentito di aprirsi a una nuova fascia di clientela.

Arrivano le commesse di tutti gli altri brand delle Case di veicoli commerciali e, chiave di volta della crescita, nel 2019-2020, a due anni e mezzo dalla costituzione della società, arrivano le prime opportunità da Autouno Group, collaborazione che consente ai Casillo di muovere i primi passi verso i noleggiatori a lungo termine e alle grosse flotte di veicoli commerciali per il last mile. "Ciro Veneruso – precisa Marco Casillo – ha dimostrato sul campo di nutrire la massima fiducia in me e in CasilCar: abbiamo accolto la sua fiducia, ripagandola con un lavoro all'insegna della massima qualità, rapidità e efficienza. Oggi Autouno Group è indubbiamente uno dei clienti primari di CasilCar in termini di volumi".

Viene avviata la collaborazione con 4.0, Concessionaria Dhollandia con sedi a Caserta e Milano, di cui CasilCar è cliente, acquistando le sponde, nonché fornitore di allestimenti per l'assistenza su strada. Oggi qual è la struttura organizzativa di CasilCar? "Anno dopo anno – risponde Marco – la sede di Afragola è stata ampliata e oggi si sviluppa su circa 4mila mq con 200 mq di ufficio. Sono in corso

350

I veicoli allestiti nel 2022, con una media di ingressi in assistenza di 40 veicoli al mese, in aumento del 200% rispetto al 2021.

IMPEGNO SOCIALE

CasilCar devolve parte degli introiti ad associazioni di volontariato locali, che si occupano delle fasce deboli della popolazione, e Marco Casillo per quanto può si impegna in battaglie civili e istituzionali.

la **ROTTA** dei **TRASPORTI**

Anno 1 | Numero 5 | Maggio 2023

Allestimenti 13



d'opera lavori per un ampliamento di altri mille mq. Siamo partiti con una forza lavoro di cinque unità, oggi ne contiamo 20 tra front office, back office e produzione". Pur con dimensioni in costante crescita, CasilCar si caratterizza come azienda familiare: quali sono i valori e i principi irrinunciabili che resteranno sempre al centro dell'attività? "Al primo posto – afferma Marco Casillo – c'è l'umiltà, la

riconoscenza verso chi ha creduto in noi quando CasilCar era solo sulla carta. Sentiamo su di noi il debito di riconoscenza non solo nei confronti dei clienti ma anche dei dipendenti: nei momenti difficili, quando il sole ancora non si scorgeva, ci hanno supportato e sopportato. Oggi l'attività migliora, cresce con nuove idee e innovazioni e noi stessi miglioriamo e cresciamo insieme ai dipendenti, che seguono

costantemente corsi di formazione e aggiornamento: con soddisfazione posso dire che CasilCar non è solo una squadra, ma una grande famiglia". Una riconoscenza che i Casillo esprimono con un clima che incentiva il lavoro di squadra, con premi di produzione e, quando possibile, qualche mezza giornata libera in più da dedicare alla famiglia, ai propri affetti, al tempo libero. "Il periodo buio – prosegue

Marco – l'abbiamo vissuto e superato amando quello che facciamo: per me e mia moglie essere imprenditori non vuol dire solo lucro". Oggi CasilCar segue clienti da Agrigento a Gorizia a Ventimiglia. I clienti arrivano da ogni parte d'Italia: flottisti, che vengono raggiunti in partnership con Autouno Group, e aziende di tutto il settore a 360 gradi dell'Ultimo Miglio, dal corriere al noleggiatore, sia a breve che lungo termine, grosse municipalizzate e enti pubblici. "Oggi – precisa Marco Casillo – il core business è rappresentato dagli allestimenti per il last mile, al servizio di noleggiatori e distributori-corrieri. Realizziamo allestimenti settoriali (centine, gru, ribaltabili, veicoli per ecologia, autonegozi, officine mobili) e veicoli speciali e mezzi d'opera. Grazie alla nuova sede ci proiettiamo inoltre nel mercato dei rimorchi e semirimorchi, in termini di produzione e post vendita".

Chi sono i brand partner di CasilCar nelle varie attività? "Tecnolam per le officine mobili, Scattolini per kit box preassemblati, ribaltabili e cassoni fissi, Carfibreglass per cover interne per trasporto pasti, farmaci ecc., Dholandia per sponde e sollevatori". L'intervista viene interrotta dall'arrivo di una bisarca, carica

di veicoli commerciali provenienti direttamente dalla fabbrica di produzione. Ciascuno di essi si trasformerà nel mezzo specifico per il cliente, sulla base di un progetto realizzato "in-house" dal tecnico di CasilCar: gli operai in produzione iniziano dalle lamiere, che vengono tagliate su misura. Da quel momento ha inizio la filiera produttiva CasilCar, con pressopiegatura, saldatura e assemblaggio; a quel punto il veicolo, con centinaia di box, viene completato ed è pronto per mettersi al lavoro. Come si è chiuso il 2022 in termini di volumi? "Abbiamo gestito – illustra Maria Mocerino – circa 350 veicoli allestiti, con una media di ingressi in assistenza di 40 veicoli al mese, in aumento del 200% rispetto al 2021, quando abbiamo contato 180 veicoli allestiti e 30 ingressi al mese".

Qual è la "chiave di differenza" che distingue CasilCar rispetto ai competitor? "Siamo un'azienda – aggiunge Maria – caratterizzata da una cultura giovanile e con obiettivi di crescita, con una forza di lavoro volutamente con un'età media molto bassa. Siamo aperti alle partnership con altre aziende del settore: potersi confrontare e dialogare consente sinergia e lavoro di squadra, a tutto beneficio del cliente finale".

CAR FIBREGLASS

Le mille applicazioni del rivestimento ABS

L'azienda di Ravenna festeggia quest'anno il 50esimo di attività confermando il suo ruolo leader a livello nazionale e internazionale nella vendita di kit per le conversioni di van grazie alle specifiche e flessibili applicazioni della cover ABS per i rivestimenti interni di furgoni. I kit Car Fibreglass e i singoli componenti commercializzati con il brand BRBNI ABS Components soddisfano le esigenze di molteplici settori, basati sulle specifiche del trasporto in HACCP.

di **Fabio Basilico**, Ravenna

Quest'anno festeggia il 50esimo anno di attività un'azienda che ha fatto della specializzazione nell'allestimento van una mission premium riconosciuta e apprezzata da tutto il mercato. Stiamo parlando di Car Fibreglass, solida realtà ravennate nata nel 1973 per iniziativa di Franco Barboni e oggi guidata dal figlio Luca che ne è l'Amministratore delegato. Incontriamo Luca Barboni insieme a Marco Fortunati, Sales & Marketing Manager, nel quartier generale Car Fibreglass di Ravenna, dove l'azienda si occupa della progettazione dei componenti e della loro produzione in tre ampi capannoni attrezzati per un totale di circa 11mila metri quadrati, di cui 5mila coperti.

L'asso nella manica di Car Fibreglass è la cover ABS, ovvero il rivestimento completo e senza parti scoperte del vano di carico del veicolo commerciale (furgone o van per trasporto persone) in un materiale plastico (ABS è l'acronimo di Acrilnitrile Butadiene Stirene) tenace e resistente agli urti, leggero, riciclabile, isolante e con alta capacità di disinfezione. "La nostra produzione è basata sui modelli 3D delle case costruttrici, di cui siamo partner ufficiali – spiega Luca Barboni – Disegniamo il modello, co-

struiamo gli stampi di ogni singola parte rispettando le caratteristiche del layout del veicolo, quindi rispettando volumetria e capacità di carico, e poi procediamo con la produzione. I componenti del rivestimento vengono poi venduti in kit di allestimento completi oppure in singoli pezzi per soddisfare le richieste di molteplici target di utilizzo e diverse tipologie di clienti".

Nata all'insegna della vetroresina per il rivestimento interno dei camper, Car Fibreglass, che oggi conta una ventina di dipendenti, dopo aver ottenuto la certificazione standard per l'allestimento HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) per il food e pharma nel 2003 – due comparti in cui l'azienda è specialista – ha compiuto un altro decisivo passo evolutivo con l'adozione nel 2017 della plastica ABS, che oggi caratterizza il 100% della produzione ed è molto apprezzata dagli operatori professionali che si rivolgono all'azienda di Ravenna. "L'anno scorso abbiamo dato vita a un secondo marchio aziendale di riferimento, BRBNI ABS Components, dedicato in toto alla commercializzazione di singole parti – dice Marco Fortunati – Car Fibreglass è focalizzata sulla vendita della conversion van completa comprendente anche gli eventuali optional, con target clienti che comprendo-



TREND POSITIVO Luca Barboni, CEO di Car Fibreglass (a sinistra) e Marco Fortunati, Sales & Marketing Manager dell'azienda di Ravenna, nata nel 1973 per iniziativa di Franco Barboni. L'anno scorso Car Fibreglass ha dato vita a un secondo marchio aziendale di riferimento, BRBNI ABS Components, dedicato in toto alla commercializzazione di singole parti.

no non solo allestitori ma anche operatori della logistica, noleggiatori e grandi flotte con i loro veicoli che noi allestiamo qui a Ravenna o usufruendo della competenza delle 90 officine partner autorizzate distribuite su tutto il territorio (almeno un centro per provincia). Oggi, questa modalità di intervento diretto tipica dell'Italia sta cam-

biando adeguandosi agli standard di riferimento europei, orientati all'acquisto del kit di allestimento completo. Con il prodotto Car Fibreglass soddisfiamo le esigenze di molteplici settori, dal trasporto a temperatura controllata e multi-temperatura (MULTI T COVER) all'ADR, dal food al pharma, dalla logistica all'ultimo miglio

(COVER EXPRESS) fino al trasporto funebre e altre applicazioni specifiche. Disponiamo anche di un servizio di montaggio a domicilio che riduce i tempi del fermo macchina e collaboriamo con i più importanti operatori logistici nazionali nella movimentazione dei veicoli, offrendo il montaggio dei nostri allestimenti direttamente



Il 60-65% del business è realizzato in Italia, il resto in Europa e nel continente americano.

"Accanto agli allestimenti, cercheremo di potenziare la nostra presenza nel mondo dei componenti, che beneficiano delle potenzialità produttive garantite dal passaggio dalla vetroresina all'ABS", dice Luca Barboni.



sui piazzali e accorciando così la catena logistica del veicolo allestito. Lanciato nell'aprile 2022, il brand BRBNI ABS Components tratta unicamente singoli pezzi dell'allestimento sviluppati con l'obiettivo di ridurre i costi e di facilitare le attività dei body builder di veicoli speciali, ad esempio il rivestimento del tetto della zona di carico oppure le parti laterali. Qui il cliente è al 100 per cento l'allestitore che si occupa di svariate tipologie di veicoli, dalle ambulanze ai van per il trasporto persone, in particolare disabili, dalle officine mobili agli uffici mobili e anche ai camper, un comparto in cui siamo tornati protagonisti riavviando quella che è stata la prima mission di Car Fibreglass".

La cover ABS è realmente "una soluzione per mille applicazioni". I vantaggi sono molteplici: il rivestimento del vano di carico è integrale e questa caratteristica permette alle società di renting di avere un

valore residuo alto del veicolo; il montaggio del kit è facilitato e pratico (1 giorno di fermo veicolo); costi e tempi di installazione sono certi; i componenti sono standard e replicabili su ogni veicolo; non sono richiesti controllo del veicolo, revisione di libretto di circolazione o documentazione di autorizzazione aggiuntiva. L'allestimento Car Fibreglass è applicabile anche su veicoli elettrici (E-COVER), che si avvantaggiano del peso ridotto del prodotto in termini di autonomia; inoltre, per il montaggio non vengono intaccate le caratteristiche telaistiche e progettuali del veicolo: per esempio, non sono previste forature e vengono utilizzati i punti di fissaggio presenti. Car Fibreglass oggi è in grado di coprire il 95% del mercato degli LCV elettrici. "Senza contare – continua Fortunati – che se un veicolo a fine utilizzo viene rivenduto o destinato ad altro, la cover può essere tranquillamente smontata e non impatta sul body del veicolo. Un

indubbio vantaggio per le società di renting che hanno sempre a disposizione un veicolo nuovo nelle sue condizioni originali". Nello specifico ambito del trasporto a temperatura controllata, il prodotto Car Fibreglass è stato ampiamente testato e certificato: le applicazioni Multi T sono soluzioni per range di temperature positive +15/+25° o +5/+25°, adattabili anche in configurazioni multitemperatura con la consueta massima flessibilità.

"Siamo attivi anche oltre i confini italiani, in Europa e in America con rivenditori e body builder partner – prosegue Marco Fortunati – In Brasile, la famiglia Barboni ha una società, denominata Car Fibreglass do Brasil, che opera principalmente con l'utilizzo della vetroresina prodotta localmente e che sta ora iniziando l'utilizzo della cover ABS. Il 60-65% del nostro business è realizzato in Italia, il resto in Europa e nel continente americano. Stiamo potenziando la nostra presenza



L'ALLESTIMENTO CAR FIBREGLASS È APPLICABILE ANCHE SU VEICOLI ELETTRICI (E-COVER), CHE SI AVVANTAGGIANO DEL PESO RIDOTTO DEL PRODOTTO IN TERMINI DI AUTONOMIA

>> CONSEGNE

IVECO DAILY

Il dealer Iveco Stefanelli ha consegnato alla N.G.L. di Nicolaescu Gheorghe un Iveco Daily con cassone isotermico e gruppo frigo Thermo King. La N.G.L. ha sede a Stra (VE). La rinomata flessibilità del principe dei leggeri Iveco si declina anche nello specifico comparto del trasporto a temperatura controllata. Un Daily 35C14 è stato invece consegnato alla ditta Botton Fabio Impresa Edile di Brugine (PD). Il van è allestito con cassone e gru. La Botton Fabio Impresa Edile

opera da oltre 50 anni nel campo dell'edilizia, spaziando da costruzioni di tipo residenziale e commerciale a lavori di ristrutturazione e restauro.



RANGONI E AFFINI

Cremaschini F.lli Spa, azienda bresciana leader nella produzione e distribuzione di alimenti zootecnici, sceglie Rangoni & Affini Spa come partner, oltre che per la vendita e assistenza di veicoli industriali Scania,

anche per la fornitura di veicoli commerciali Volkswagen. Di recente, il dealer Rangoni & Affini ha consegnato 5 Caddy Cargo con pianale multistrato e pannellature laterali che verranno utilizzati per piccole consegne e assistenza ai clienti Cremaschini.



PER L'UCRAINA

La concessionaria abruzzese Iveco Tessitore ha consegnato un Daily furgone alla Curia di Kiev per il trasporto di beni alimentari

e per dare soccorso alla comunità ucraina. Si tratta di un modello 35S14A8 V passo 3520L con cambio Hi-Matic e volumetria del vano di carico 12 mc.



IL VAN DI MARCELLINI CERAMICHE

Un versatile Iveco Daily Van è entrato a far parte della flotta dell'azienda romana Marcellini Ceramiche, attiva dal 1968 e nome di riferimento dell'arredamento. Il Daily è stato fornito dalla concessionaria Iveco Stefanelli.



all'estero con una strategia mirata che tenga conto dei diversi mercati con le loro potenzialità". "Nel 2022, Car Fibreglass ha consuntivato un fatturato di oltre 5 milioni di euro, in crescita del 16% sul 2021 – dice ancora Luca Barboni – Nel primo trimestre 2023 la crescita è stata del 4-5% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. L'anno scorso abbiamo registrato ottime performance in Spagna, Portogallo e Belgio. Vanno segnalate le grandi potenzialità del mercato inglese in forte crescita, dove vogliamo incrementare in modo sostanziale la nostra presenza". Presente alle più importanti fiere nazionali ed estere, Car Fibreglass ha di recente allestito un proprio stand all'ultimo Commercial Vehicle Show di Birmingham, punto di riferimento degli specialisti del trasporto e degli LCV in Gran Bretagna. La società romagnola ha presentato l'intera gamma di conversion a marchio Car Fibreglass e di componenti Barboni. Car

Fibreglass partecipa attivamente anche agli incontri internazionali organizzati da GIRP, l'Associazione europea della logistica dei prodotti farmaceutici, che riunisce i distributori pharma del continente.

"Il nostro impegno è impostato su una strategia ben precisa – conclude il CEO di Car Fibreglass – Accanto agli allestimenti, cercheremo di potenziare la nostra presenza nel mondo dei componenti, che beneficino già da ora delle potenzialità produttive garantite dal passaggio dalla vetroresina all'ABS. Parliamo quindi di componenti originali, adatti a soddisfare le esigenze di specifiche nicchie di mercato e una clientela automotive costituita da costruttori, body builder, noleggiatori, con cicli produttivi sostenibili incentrati sull'economia circolare. Il tutto inserito in una struttura organizzativa improntata a una filosofia operativa da azienda artigianale, di impronta familiare, tipicamente italiana".

Affida la mobilità della tua azienda a mani esperte



I nostri servizi non si fermano alla chiusura del contratto

Autouno è il partner ideale per i tuoi affari: tra i primi in Europa per la vendita di **veicoli commerciali**, garantiamo soluzioni personalizzate anche per l'**allestimento** e una corsia preferenziale in fase di **assistenza**, con possibilità di interventi tempestivi su tutto il territorio grazie alla nostra officina mobile e al servizio **PickUp&Delivery**.



Ti aspettiamo nelle nostre concessionarie:

Via Nazionale delle Puglie, 195, 80026 Casoria (NA)
Via Nazionale delle Puglie, 40, 80030 San Vitaliano (NA)
Via Antiniana, 34, 80078 Pozzuoli (NA)
gruppoautouno.it

autouno
GROUP