



TOSCANDIA - FIRENZE
*Altri tre Scania
rafforzano la flotta
di Tosco Europa*

Campanella da pag. 44 →



ITALCAR - LUCCA
*Il Grifone partner
della poliedrica
Di Simo Trasporti*

Basilico da pag. 50 →

ESGRENT
NOLEGGIO CAMION
3494755461

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

Anno 4 - N. 34
Maggio 2026

IL MAGAZINE DEI TRASPORTI E DELLA LOGISTICA

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in abbonamento postale - Aut. n° LO-NO/00902/04.2023 Periodico ROC - CONTIENE INSERTO REDAZIONALE

€ 5,00
Media Pubblica S.r.l.

MERCEDES-BENZ TRUCKS PROTAGONISTA IN LOMBARDIA, VENETO E SARDEGNA



Quattro Mercedes-Benz Actros L ProCabin nel parco di ProLogistic in consegna da Merbag.

Villa da pag. 38 →



La Concessionaria Carraro celebra mezzo secolo con la Stella regalandosi la filiale numero 15.

Campanella da pag. 18 →



Produttori Arborea in elettrico con Eurocomi: Mercedes-Benz eActros 300 e Fuso eCanter.

Basilico da pag. 46 →

CH4 Faenza con HAM punta sul gas



In posizione strategica, nei pressi dello svincolo dell'autostrada A14, CH4 Faenza è una moderna stazione di servizio che punta sullo stretto legame tra metano liquido, in particolare in versione bio, e il territorio.

Basilico a pag. 72 →

CON L'ARRIVO DI 400 VEICOLI PIÙ VICINO L'OBIETTIVO DELL'AMMINISTRATORE FLAVIANO PALUMBO

ToRental vola verso le 2.500

Tra trattori, motrici, semirimorchi e veicoli leggeri sono in arrivo nella flotta ToRental 400 mezzi per il noleggio in pronta consegna. Offensiva in grande stile del brand che, da febbraio, opera come Azienda autonoma.

Campanella da pag. 22 →



L'ECONOMIA CIRCOLARE DI COSMARI ED ESG RENT

Quattro nuovi trattori Volvo FH Aero, destinati al percorso cantiere-impianto di recupero, entrano nella flotta dell'Azienda di Francesco Giusti a noleggio con la società guidata da Diego Pelliccioli.

Campanella da pag. 26 →



LAMBERET PROSEGUE CON GAGLIARDONE



Il management del produttore francese di allestimenti per la temperatura controllata ha nominato come Country Manager l'ingegner Marco Gagliardone, già Amministratore Delegato Carrier Transcold Italia.

Righi a pag. 12 →

ROSSI CRYOMOTIVE CON STRAPPINI E IVECO

La Concessionaria di Orte è l'unico riferimento per il parco veicoli dell'Azienda umbra che, fondata e guidata da Francesco Rossi, opera nel trasporto nazionale di gas per le principali realtà del settore.

Pavesi da pag. 40 →



S-WAY SPECIALE PER IL TRIO CAMPANO

Livrea da ammirare quella dell'S-Way dedicato al 50esimo anniversario di Iveco consegnato nella sede dell'Officina Palmigiano dalla Concessionaria So-com Nuova a D'Amora Trasporti.

Righi, Lautieri da pag. 66 →



LE TRE V TRA LOMBARDIA E PIEMONTE

Come alle origini, anche oggi Officina Valentini, nella storica sede di Palestro, in provincia di Pavia, è guidata da tre esponenti della famiglia: Mauro e i figli Marco e Luca.

Righi da pag. 68 →



TOSCANA, F.LLI SANTUCCI SI RAFFORZA

Nel segno di Iveco l'inaugurazione del modernissimo Centro revisioni per pesanti stradali organizzata dalla storica officina F.Lli Santucci a Collesalveti, in provincia di Livorno.

Villa da pag. 70 →



**In allegato l'inserto
ULTIMO MIGLIO**

FARID FESTEGGIA CON OPLONTI L'hub fiorentino compie 10 anni

Il manager di Farid Industrie Alessandro Oitana e Alessandro Torarolo hanno consegnato una targa celebrativa a Felice Alfieri, Amministratore di Oplonti Group, sede di Firenze operativa da dieci anni nell'assistenza ai veicoli per l'igiene urbana.

Campanella da pag. 58 →



Gli Autisti che stai cercando da mesi, in 20 giorni

TROVAPRO utilizza l'Intelligenza Artificiale per trovare Autisti nella tua zona. Candidati profilati, pronti al colloquio e ad iniziare un nuovo viaggio con te.

Numerose flotte hanno già utilizzato il nostro servizio. Ecco alcuni numeri:

20-30 Contatti generati con 1 campagna di recruiting	15-20% % di contatti idonei alla posizione richiesta	98,7% Tasso di assunzione del giusto candidato Per singola campagna gestita
--	--	---

> Per info
info@trovapro.net
www.trovapro.net



Senza alimentazione. Non senza visibilità.

Tracciamento continuo dei container, anche nelle tratte più critiche.

FIWAV



Contattaci



bracchiTM ruote

MASSIMA PRESTAZIONE TOTALE SICUREZZA



 **Hankook**
driving emotion


ALCOA

VIA FIGINO 46/H, 20016 PERÒ (MI)
TELEFONO +39 02 3810 0066
EMAIL UFFICIO@BRACCHIRUOTE.COM

IVECO
SPIRITO IN MOVIMENTO

5 ANNI
GARANZIA
DRIVELINE
+ TASSO AGEVOLATO



Tutto il valore di una **scelta vincente.**

IVECO S-WAY

Comfort, sicurezza e connettività totale. Compatibile con biodiesel HVO e con consumi ridotti fino al 10%. Produttività elevata, operatività continua e servizi premium inclusi. Un partner dallo stile inconfondibile, la soluzione perfetta per qualsiasi missione. Garantisce IVECO.

IVECO S-Way. Su misura per te!

Offerta valida fino al 31/05/2026 presso le Concessionarie aderenti.

Condizioni dell'offerta



INDUSTRIAL CARS

THIENE Viale dell'Economia, 4 - 36016 TEL. 0445 807500 • BRENDOLA Via dell' Emigrante, 16 - 36040 TEL. 0444 830724
VICENZA Via dell Economia, 7 - 36100 TEL. 0444 960521 • VILLORBA Via Roma, 155 - 31020 TEL. 0422 608811
PEDEROBBA Via Feltrina 45/47 - 31040 TEL. 0423 689500



www.industrialcars.it

Secondo quanto comunicato dal Centro Studi e Statistiche Unrae, il mercato dei veicoli industriali ha registrato una crescita del 12,8% a marzo, con 2.541 immatricolazioni rispetto alle 2.252 registrate nello stesso mese del 2025. Il segmento dei veicoli pesanti, con massa pari o superiore a 16 t, evidenzia un andamento positivo, segnando un +15,7% su base mensile

- trainato soprattutto dai trattori (+36,2%) - a fronte di un calo dei carri del 9,6%. In aumento anche la fascia dei veicoli leggeri fino a 6 t (+2,1%), mentre i mezzi con massa compresa tra 6,01 e 15,99 t flettono del 3,9%. Dall'inizio dell'anno sono stati immatricolati 7.534 nuovi veicoli, con un incremento del 6% rispetto al primo trimestre del 2025, che aveva fatto registrare 7.106 immatricolazioni. "Il primo trimestre dell'anno chiude con un risultato positivo - dichiara Giovanni Dattoli, Presidente della Sezione Veicoli Industriali di Unrae - Si tratta di un segnale incoraggiante che deve ora essere consolidato con una rapida attuazione del Fondo straordinario per il rinnovo del parco."

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

Anno 4 | Numero 34 | Maggio 2026

Trend 5

Editoriale

ALL'INCROCIO DEL DESTINO: L'AUTOTRASPORTO ITALIANO NEL 2026

di Fabio Basilico

Se l'economia italiana fosse un organismo vivente, l'autotrasporto ne sarebbe senza dubbio il sistema circolatorio. Con oltre l'80% delle merci che viaggia su gomma, il settore non è solo un servizio logistico, ma il termometro della salute industriale del Paese. Tuttavia, giunti a metà di questo decennio, il comparto si trova di fronte a un bivio storico: evolvere verso un modello industriale maturo o soccombere sotto il peso di costi crescenti e carenze strutturali. Nonostante le turbolenze degli ultimi anni, l'autotrasporto italiano mostra segnali di una vitalità inaspettata. Il tempo delle "micro-aziende" da un solo camion sta lasciando il passo a realtà più strutturate. Le aggregazioni e le fusioni stanno creando operatori mediamente più grandi, capaci di investire in tecnologie e di negoziare con maggiore forza contrattuale con i grandi committenti. Inoltre, l'integrazione tra gomma, ferro e mare sta finalmente uscendo dalla fase teorica. Il settore è il braccio operativo che permette al Made in Italy di raggiungere i porti e i mercati europei, dimostrando una

flessibilità logistica che resta il nostro principale vantaggio competitivo globale. Il quadro positivo è però offuscato da criticità che minacciano la tenuta del sistema. Il 2026 ha portato con sé l'allineamento delle accise sul gasolio a quelle della benzina. Sebbene i rimborsi restino attivi per i mezzi pesanti più moderni (Euro V e VI), l'aumento dei costi operativi - dai pedaggi alla manutenzione - sta erodendo i margini di profitto, mettendo a rischio la sopravvivenza delle realtà meno efficienti. La sfida forse più drammatica è la carenza di autisti: ne mancano all'appello circa 25.000, mentre l'età media elevata e la scarsa attrattività della professione tra i giovani hanno

creato un vuoto generazionale. Senza "capitani" dietro il volante, la capacità di carico del Paese è destinata a contrarsi, indipendentemente dal numero di mezzi disponibili. Per non fermarsi, il settore deve superare tre grandi "valichi": transizione ecologica sostenibile; digitalizzazione e smart logistica; dignità e formazione. La flotta italiana è in fase di rinnovo, ma il passaggio all'elettrico o all'idrogeno richiede infrastrutture di ricarica che la rete autostradale fatica ancora a garantire in modo capillare. La sfida è decarbonizzare senza deindustrializzare. Non basta più trasportare merci, bisogna trasportare dati. La tracciabilità totale e l'ottimizzazione dei carichi tramite AI sono gli strumenti necessari per eliminare i viaggi a vuoto e aumentare l'efficienza. Infine, è necessario un nuovo "patto sociale" per la professione dell'autista. Non si tratta solo di stipendi, ma di qualità della vita, sicurezza nelle aree di sosta e riduzione dei tempi d'attesa ai carichi/scarichi.

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

Editore

Media Pubblica S.r.l.

Via dei Mille, 5 - 22100 Como (CO)

mail: info@mediapubblica.it

Media Pubblica

Servizi editoriali e comunicazione integrata

Direzione e redazione

Longone al Segrino (CO)

Direttore Responsabile

Massimiliano Campanella

m.campanella@mediapubblica.it

Direttore Editoriale

Fabio Basilico

f.basilico@mediapubblica.it

Redazione

Francesca Pavese

redazione@rottadeitrasporti.it

Segretaria di redazione

Ilaria Lautieri

i.lautieri@rottadeitrasporti.it

Collaboratori

Paolo Beducci

Gabriele Bolognini

Carlo Otto Brambilla

Grafica e impaginazione

Alessandro Villa

a.villa@mediapubblica.it

Francesca Righi

f.righi@rottadeitrasporti.it

Stampa

Logo S.p.A.

Via M. Polo, 8 - 35010 Borgoricco (PD)

Social network

Thinks! Media&Digital Communication

Registrazione: N. 8/2022 del 24-10-2022

Tribunale di Como. Periodicità: mensile.

Iscrizione al ROC n. 38741.

Abbonamenti

Italia Euro 50,00 anno, estero: Euro 150,00 anno.

Banca d'appoggio: BCC Brianza e Laghi Società Cooperativa - Agenzia di Eupilio;

Codice IBAN: IT85Q083297031000000192286

CIN: Q - BIC/SWIFT: ICRAITRR950

► THERMO KING Più refrigerazione elettrica per i semirimorchi

CRESCE IN SPAGNA LA LOGISTICA A ZERO EMISSIONI

Si sta diffondendo in modo sempre più rapido fra i parchi veicoli di semirimorchi del mercato spagnolo il sistema di refrigerazione elettrico a ricarica automatica Advancer AxlePower di Thermo King. AxlePower è una tecnologia innovativa per le unità di refrigerazione, che può ridurre le emissioni di CO2 dei semirimorchi dedicati alla distribuzione fino a 12 tonnellate all'anno. Il sistema recupera, infatti, energia dal veicolo durante la frenata o in discesa, senza influire sul consumo di carburante del truck. Questa energia viene immagazzinata in pacchi batteria e riutilizzata per alimentare l'unità di refrigerazione, eliminando la necessità di collegarsi a reti elettriche esterne. Progettato per integrarsi perfettamente nei parchi veicoli esistenti, AxlePower funziona con qualsiasi truck e offre prestazioni a bassa rumorosità e alta potenza sia con le unità di refrigerazione ibride che con quelle completamente elettriche. Grazie a una gestione intelligente dell'energia sviluppata internamente, il sistema monitora in modo dinamico le condizioni stradali per sfruttare al massimo

l'energia cinetica e termica recuperata dall'assale elettrico del semirimorchio, mentre lo disattiva in salita per evitare un inutile dispendio di carburante. I semirimorchi equipaggiati con AxlePower hanno già dimostrato la loro efficienza in diverse condizioni climatiche. La soluzione è stata adottata di recente da Barquín y Otxoa, Disfrimur e JCARRION, segnando una tappa importante nella transizione verso una logistica sostenibile e a zero emissioni nel mercato spagnolo.

► TEST

VOLVO TRUCKS, PASSI AVANTI NEI VEICOLI A IDROGENO

Volvo Trucks avvia i test su strada dei camion pesanti con motori a combustione alimentati a idrogeno. I veicoli sfruttano la tecnologia HPDI (High Pressure Direct Injection), che consente elevate prestazioni in termini di efficienza, potenza e consumi, mantenendo un utilizzo simile a quello dei camion diesel. Questa soluzione si rivolge in particolare al trasporto su lunghe distanze e alle aree dove le infrastrutture di ricarica elettrica sono ancora limitate. Utilizzando idrogeno verde e carburanti rinnovabili per l'accensione, i mezzi possono raggiungere emissioni "well-to-wheel" pari a zero, rientrando tra i veicoli a zero emissioni secondo gli standard europei.

► GRUPPO FS

LINEA AV/AC TORINO – MILANO, SI SPERIMENTA LA RETE 5G

Gruppo FS ha avviato la sperimentazione della propria rete 5G lungo la linea AV/AC Torino – Milano, su una tratta di circa 60 chilometri tra Torino e Greggio. L'iniziativa rappresenta una prima fase di test nell'ambito del progetto di connettività proprietaria del Gruppo, sviluppato valorizzando infrastrutture esistenti di RFI e TIM per supportare l'innovazione tecnologica del sistema ferroviario e dei servizi ai passeggeri. Completata a inizio ottobre l'infrastruttura del progetto pilota, sono attualmente in corso le attività di verifica delle performance della rete in contesto operativo reale. La sperimentazione è finalizzata a valutare qualità e continuità della connessione.

Primo trimestre positivo

MERCATO TRAILER

Unrae comunica che il mercato italiano dei rimorchi e semirimorchi ha registrato nel mese di marzo una performance positiva, con 1.290 unità immatricolate a fronte delle 1.150 dello stesso mese dell'anno precedente, corrispondente a una crescita del 12,2%. Il consuntivo del primo trimestre conferma l'andamento favorevole, con un totale di 3.689 unità immatricolate rispetto alle 3.410 del medesimo periodo del 2025, segnando un incremento dell'8,2% riconducibile, in larga misura, alla progressiva evasione del portafoglio ordini consolidatosi nel corso dell'anno precedente. "Nonostante i segnali positivi registrati dal mercato nel corso del primo trimestre, occorre ricordare che il parco veicoli trainati italiano si colloca tra i più vetusti nel contesto europeo, con un'età media di 17,5 anni – evidenzia Michele Mastagni, Coordinatore del Gruppo Rimorchi, Semirimorchi e Allestimenti di Unrae - Mantenendo gli attuali ritmi di rinnovo, sarebbero necessari quasi 35 anni per completarne la sostituzione: un dato che rende evidente la necessità di interventi strutturali e tempestivi." Relativamente al tema degli autoarticolati allungati, Unrae ribadisce l'auspicio di un aggiornamento del Regolamento esecutivo del Codice della Strada, che darebbe attuazione alla modifica normativa già introdotta dal D.L. n. 121/2021, estendendo la lunghezza massima consentita per gli autoarticolati a 18,75 metri.



Più imprese e soggetti responsabili COMPRESENZA

La crescente diffusione del fenomeno dell'esternalizzazione ha reso sempre più frequenti situazioni di compresenza di più imprese e dei soggetti responsabili nello stesso contesto lavorativo. In questo scenario si è affermata una progressiva tendenza ad individuare più garanti della tutela di salute e sicurezza sui luoghi di lavoro.

LA RESPONSABILITÀ DEL COMMITTENTE NEGLI APPALTI

Tra posizione di garanzia e responsabilità solidale nel sistema della sicurezza sul lavoro

Avv. **Emanuele Fornelli**,
Avv. **Luca Cova**, Como

Nel sistema della sicurezza sul lavoro, la responsabilità del committente negli appalti rappresenta uno dei profili più evoluti e problematici del diritto del lavoro contemporaneo, in quanto riflette il progressivo superamento di una concezione rigidamente separata delle sfere di responsabilità, a favore di un sistema integrato e cooperativo di gestione del rischio. Il modello tradizionale, infatti, era fondato su una netta distinzione tra il datore di lavoro - per il tema trattato, identificato nell'appaltatore - ed il committente, ritenuto sostanzialmente estraneo alle dinamiche operative ed alle relative responsabilità. Tale impostazione è stata progressivamente abbandonata, anche in ragione dell'evoluzione dei processi produttivi e della crescente diffusione del fenomeno dell'esternalizzazione, che ha reso sempre più frequenti situazioni di compresenza di più imprese e dei soggetti responsabili nello stesso contesto lavorativo. In questo scenario si è affermata una progressiva tendenza ad individuare più garanti della tutela di salute e sicurezza sui luoghi di lavoro, culminata nel Decreto Legislativo 9 aprile 2008 n. 81, che attribuisce rilievo alla cooperazione tra tutti i soggetti coinvolti nella gestione del rischio. In tale contesto, il committente assume una vera e propria posizione di garanzia, che si affianca a quella dell'appaltatore, senza tuttavia sovrapporsi integralmente ad essa. Si tratta di una posizione che trova fondamento sia nel D.lgs. n. 81/2008, sia nei principi generali del diritto penale e che si traduce nell'obbligo di attivarsi per evitare il verificarsi di eventi lesivi in danno dei lavoratori.

DIRITTO PENALE

Nel diritto penale, la nozione di posizione di garanzia viene tradizionalmente articolata nella distinzione tra posizione di controllo e posizione di protezione: la prima è connessa al potere di governo su una fonte di pericolo ed implica il dovere di impedire che da essa derivino danni a terzi; la seconda, invece, deriva da un vincolo giuridico, che impone la tutela di determinati beni giuridici altrui, anche in assenza di un diretto potere sulla fonte del rischio. Nell'ambito degli appalti, la posizione del committente si colloca in una dimensione intermedia e complessa. È proprio

Il Decreto Legislativo 9 aprile 2008 n. 81 attribuisce rilievo alla cooperazione tra tutti i soggetti coinvolti nella gestione del rischio. Il committente assume una vera e propria posizione di garanzia, che si affianca a quella dell'appaltatore, senza tuttavia sovrapporsi integralmente ad essa. Ciò si traduce nell'obbligo di attivarsi per evitare il verificarsi di eventi lesivi in danno dei lavoratori.



alla luce di tale impostazione che assume particolare rilievo l'art. 40, comma 2 c.p., il quale stabilisce che: "non impedire un evento, che si ha l'obbligo giuridico di impedire, equivale a cagionarlo". La norma consente di fondare la responsabilità penale anche su condotte omissive, purché sussista un obbligo giuridico di impedire l'evento, individuabile proprio nella posizione di garanzia ricoperta. In questa prospettiva, il committente può essere chiamato a rispondere non solo per ciò che fa, ma anche per ciò che omette di fare, qualora non adempia agli obblighi di tutela posti a suo carico. Sul punto è intervenuta la giurisprudenza della Corte di Cassazione, che ha progressivamente ampliato i criteri di individuazione della posizione di garanzia, valorizzando il principio della presa in carico della tutela della posizione di garanzia. Così si è espressa Cass. pen., Sez. IV, con sentenza n. 25327/2022: "In tema di reati omissivi colposi, la posizione di garanzia può essere generata non solo da investitura formale, ma anche dall'esercizio di fatto delle funzioni tipiche delle diverse figure di garante mediante un comportamento concludente dell'agente, consistente nella presa in carico del bene protetto". Il tema è stato affrontato precedentemente dalla nota sentenza a Sezioni Unite ThyssenKrupp n. 38343/2014: "in realtà complesse [...] può rison-

trarsi la presenza di molteplici figure di garanti. Tale complessità suggerisce che l'individuazione della responsabilità penale passa non di rado attraverso una accurata analisi delle diverse sfere di competenza gestionale ed organizzativa all'interno di ciascuna istituzione. Dunque, rilevano da un lato le categorie giuridiche, i modelli di agente, dall'altro i con-



**Il committente
è soggetto
pienamente inserito
nel sistema di tutela
della sicurezza**

creti ruoli esercitati da ciascuno. Si tratta, in breve, di una ricognizione essenziale per un'imputazione che voglia essere personalizzata, in conformità ai sommi principi che governano l'ordinamento penale; per evitare l'indiscriminata, quasi automatica attribuzione dell'illecito a diversi soggetti."

Le pronunce richiamate evidenziano come l'attribuzione della responsabilità non possa essere ancorata esclusivamente a criteri formali, ma debba tener conto della concreta distribuzione dei

poteri e delle funzioni all'interno dell'organizzazione del lavoro. In questo senso, il committente può assumere un ruolo determinante nella gestione del rischio, specie nei casi in cui mantenga un potere di ingerenza sull'esecuzione dell'appalto o sulla conformazione dell'ambiente di lavoro. Sul piano penale, la responsabilità si realizza in termini di concorso di persone nel reato ex art. 110 c.p., laddove più soggetti, ciascuno titolare di una posizione di garanzia, abbiano contribuito causalmente alla verifica dell'evento lesivo. In tale prospettiva, assume rilievo non solo la condotta attiva, ma anche quella omissiva, consistente nel mancato esercizio dei poteri impeditivi che ciascun garante è tenuto ad attivare. Aspetto quest'ultimo ripreso dall'art. 26, comma 2, lett. a) D.lgs. n. 81/2008 in cui si precisa come i datori di lavoro - ivi compresi committenti e subcommittenti - devono "cooperare all'attuazione delle misure di prevenzione e protezione dai rischi sul lavoro, incidenti sull'attività lavorativa oggetto dell'appalto". Ancora più interessante, la successiva lettera b), laddove gli stessi soggetti devono coordinarsi per "interventi di protezione e prevenzione dai rischi cui sono esposti i lavoratori, informandosi reciprocamente anche al fine di eliminare rischi dovuti alle interferenze tra i lavori delle diverse imprese coinvolte nell'ese-

cuzione dell'opera complessiva". Ne deriva che il committente può essere chiamato a rispondere quando ometta di adempiere ai propri obblighi di verifica dell'idoneità tecnico-professionale dell'impresa appaltatrice, in particolare nei casi in cui non abbia promosso un'effettiva cooperazione e coordinamento nella gestione del rischio o non sia intervenuto per evitare il verificarsi di un evento lesivo.

PROFILO CIVILISTICO

Sotto il profilo civilistico - fermo restando il principio dettato dall'art. 2087 c.c., secondo cui "l'imprenditore è tenuto ad 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 personalità morale dei prestatori di lavoro" - l'intreccio di responsabilità si traduce spesso in una forma di solidarietà, che consente al lavoratore danneggiato di agire nei confronti di ciascuno dei soggetti responsabili, per ottenere l'integrale risarcimento del danno. Ciò risponde all'esigenza di rafforzare la tutela del lavoratore danneggiato, evitando che la frammentazione delle responsabilità si traduca in una diminuzione delle garanzie effettive. La solidarietà, infatti, opera come strumento di semplificazione e di rafforzamento della posizione del danneggiato, il quale non è tenuto ad individuare con precisione la quota di responsabilità di ciascun soggetto.

In conclusione, la posizione del committente si configura oggi come soggetto pienamente inserito nel sistema della tutela della sicurezza sui luoghi di lavoro, in quanto titolare di obblighi propri ed autonomi, che si affiancano a quelli del datore di lavoro appaltatore.

Avv. Emanuele Fornelli



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

ROAD TO TRANSPOTEC

IFAC e le strade dell'innovazione del trasporto refrigerato si connettono in fiera

13-16 MAGGIO | FIERAMILANO
PADIGLIONE 24
STAND L19 L29 P20 P30

TRANSPOTEC
LOGITEC
SALONE DEI TRASPORTI
E DELLA LOGISTICA

Headquarters Acquaviva delle Fonti (BA)
Sede di Milano Trezzo sull'Adda (MI)

IFACSPA.IT   

 **IFAC** [®] **45** YEARS
S.p.A.
your isothermal transport specialist



Utili le attività di simulazione APPROFONDIMENTO

A nostro avviso il corso non solo è stato uno strumento utile ma anche la possibilità di approfondire aspetti legati all'utilizzo migliore e più corretto del tachigrafo stesso. Approfondimenti realizzati anche attraverso attività con simulazione dei casi reali con strumenti adeguati per la pratica delle competenze acquisite.



FORMAZIONE



A scuola di tachigrafo con Aemme e DigitalWay

Abbiamo partecipato a una giornata di aggiornamento professionale sul corretto utilizzo dei tachigrafi. Corso obbligatorio di otto ore che ha consegnato ai partecipanti anche l'abilitazione per cinque anni.

a cura di **Paolo Beducci**,
Olgiate Olona (VA)

Fare l'autotrasportatore si sa è un lavoro duro. Ma non solo per lo sforzo fisico e mentale. È molto più che guidare un mezzo pesante o leggero che sia. Fare l'autotrasportatore significa essere un tassello fondamentale di un insieme di attività che permettono a ciascuno di noi di svolgere attività quotidiane e avere a disposizione oggetti per le nostre attività di tutti i giorni. Certo è che nel corso degli anni è stato necessario dare regolamentazioni sempre più precise e sicure a un settore che troppo spesso è stato lasciato in balia di concorrenza sleale e improvvisazione. Così con l'intenzione di rendere questo mondo sempre più corretto si sono codificate regole e adempimenti che valgono per tutti e che devono essere conosciuti da tutti coloro i quali fanno dell'autotrasporto il proprio lavoro.

Lo strumento attraverso cui passa gran parte delle norme comportamentali (al di là del CdS) è il crono tachigrafo che da semplice oggetto che registrava su carta le ore di lavoro e le velocità, è nel tempo diventato a sua volta strumento di sicurezza attiva e di omogeneizzazione del mercato. Per restare aggiornati su queste norme che sono fondamentali anche per la sicurezza, sono previsti corsi obbligatori destinati a titolari, gestori di flotte conducenti e responsabili del personale. A tutti coloro, quindi, che in qualche modo sono coinvolti nelle attività operative legate alla logistica e al trasporto su gomma. Uno di questi corsi, che abbiamo seguito con interesse, è stato organizzato a Olgiate Olona (VA) da Aemme di Busto Arsizio (VA) e Digital Way: è uno strumento prezioso non solo per la conoscenza ma per il contributo che riesce a dare in materia di crescita personale e della conoscenza. Non a caso, questo genere di corso che viene programmato più volte durante l'anno, è codificato come formazione professionale e prevede a fine corso il rilascio di un attestato di frequenza sia per l'azienda sia per il singolo partecipante (validità di 5 anni), le istruzioni scritte per i conducenti (valido 1 anno) e la verifica delle infrazioni degli ultimi 3 mesi rilevate dallo scarico delle carte dei conducenti (da ripetersi periodicamente, almeno ogni 90 giorni). Il punto di partenza del corso era ovviamente focalizzato sui perché di certi divieti e sul perché ogni tanto si pren-

dono le multe. I motivi sotto questo profilo son sempre moltissimi e vari, ma di sicuro i più significativi riguardano le infrazioni ai tempi di guida, il mancato inserimento delle attività pregresse e/o delle nazioni, la guida senza carta conducente e molte altre ancora.

GRANDE CHIAREZZA

Da qui una scaletta di argomenti affrontata con grande chiarezza e facilità di comprensione dal relatore Chazli Fadi di Digital Way, esperto di tachigrafi e membro del "Forum del tachigrafo" in Commissione Europea. Questa prevedeva, dopo i cenni sulla regolamentazione dell'uso tachigrafo, sulle sue caratteristiche costruttive e sull'obbligo e le esenzioni nell'uso quotidiano. Quindi la disciplina dei tempi di guida e riposo (molto meno banale di come si possa immaginare), il passaggio dall'analogico al digitale e sempre in tema di evoluzione tecnologica l'avvento del tachigrafo digitale e il suo utilizzo attraverso la conoscenza dei diversi modelli presenti sul mercato. Il corso che ha avuto durata di otto ore (quindi un'intera giornata di studio) prevedeva una serie di attività tutte declinate anche in funzione dei diversi generi di tachigrafi con cui ci si può interagire durante la propria attività professionale. Da qui la necessità di garantire un corretto utilizzo del tachigrafo stesso nonché le corrette funzionalità delle versioni digitali, la lettura e la interpretazione dei pittogrammi e una vera e propria



AFFIATAMENTO Foto di gruppo del team Aemme che, insieme a Digital Way, ha organizzato l'interessante giornata di aggiornamento professionale sul corretto utilizzo dei tachigrafi.

guida al corretto utilizzo dello strumento, come dicevamo, sia digitale che analogico.

A nostro avviso il corso non solo è stato uno strumento utile ma anche la possibilità di approfondire aspetti legati all'utilizzo migliore e più corretto del tachigrafo stesso. Approfondimenti realizzati anche attraverso attività con simulazione dei casi reali con strumenti adeguati per la pratica delle competenze acquisite. A tutto ciò poi il corso tenuto con grande efficacia da Chazli Fadi di Digital Way, era reso ancor più completo da una parte legata alla responsabilità amministrativa e penale a carico dei soggetti che circolano o mettono in circolazione veicoli sprovvisti di

tachigrafo o con tachigrafo malmesso o non funzionante.

Interessante l'analisi fra le differenze comportamentali fra il nostro Paese e il resto d'Europa e anche la stretta con l'obbligo dei tachigrafi a partire dai 25 q.li prevista fra poco più di un mese. A nostro parere una giornata importante non solo sotto il profilo strettamente normativo ma anche riguardo l'aspetto etico di un lavoro di fondamentale importanza per l'economia globale. Otto ore di lezione molto utili per tutte le persone interessate alle tematiche del trasporto su gomma e alla sua disciplina, anche in funzione di una armonizzazione continentale che serve a eliminare sacche di concorrenza sleale e pericoli per gli utenti della strada. ●

EURO NCAP | Il veicolo della Casa francese premiato con 4 stelle Euro NCAP e con il marchio CitySafe

Distribuzione al sicuro con Renault Trucks D

Renault Trucks D, veicolo del costruttore francese per la distribuzione nelle aree urbane, ha ottenuto 4 stelle nella classifica Euro NCAP 2026, punto di riferimento europeo per la valutazione della sicurezza dei pesanti stradali. Renault Trucks D ha ottenuto anche il marchio CitySafe, che premia i veicoli più sicuri in termini di protezione degli utenti vulnerabili della strada e di circolazione nelle zone urbane. Nella prima valutazione di Euro NCAP, Renault Trucks D ha ottenuto le 4 stelle in relazione alla qualità delle dotazioni in termini di sicurezza attiva e passiva.

Euro NCAP, ente certificatore indipendente, sottolinea le buone prestazioni dei sistemi di assistenza alla guida e di



prevenzione delle collisioni montati sul veicolo della Casa francese. Per la visibilità, Euro NCAP sottolinea l'efficacia della porta vetrata nella parte inferiore, opzionale sul lato passeggero, che agevola una visione diretta; le performance dei sistemi di visione indiretta: visione panoramica e telecamera lato passeggero (disponibili in opzione).

Ma anche diversi dispositivi per favorire una guida più rilassata, dalla segnalazione in caso di distanza ridotta dal veicolo che precede ai sistemi di sicurezza avanzati come ACC (Adaptive Cruise Control) e AEB (Advanced Emergency Braking System, Sistema di frenata di emergenza). Renault Trucks D ha ottenuto complessivamente un punteggio del 75% per la sicurezza di guida, del 59% per la prevenzione delle collisioni e dell'80% per i sistemi post-incidente.



TPMS ····

**SIAMO QUI
PER GUIDARTI**



**EUROMASTER TPMS,
SICUREZZA PER GLI
PNEUMATICI, PER IL
TUO LAVORO E PER TE**

Da sempre attenti alla sicurezza
ti offriamo una gamma completa
di servizi di manutenzione,
sostituzione e conformità dei
sensori TPMS per autocarro.



PER INFORMAZIONI
INQUADRA IL QR CODE
O CHIAMACI

800 121 661

IN BUONE MANI
euromaster-pneumatici.it



**Associazione in Confindustria
ANITA**

Anita è l'associazione delle aziende di trasporto (di ogni genere) e logistica più strutturate all'interno di Confindustria. Fondata nel 1944 a Roma aderisce a Conftrasporto. Raccoglie 1.700 imprese (le più grandi e strutturate), con 96.500 occupati e 75.000 veicoli. ANITA ha una serie di settori di consulenza e assistenza per ogni necessità dell'associato.

**Cittadella CNH-Iveco
INDUSTRIAL VILLAGE**

Inaugurato nel 2011, l'Industrial Village (Torino) è un sito multimediale di 20.000 m2 che comprende bar, ristorante, sale riunioni, parcheggi e perfino una pista prova di 1,2 km. Naturalmente c'è un'esposizione di mezzi CNH e Iveco (anche storici) e la concessionaria Orecchia. È vicino alla tangenziale e alla A4. È aperto a iniziative di ogni tipo, anche non automotive.

NUOVE FRONTIERE

I.A. sempre più rivoluzionaria

Anita e Iveco vogliono accompagnare le aziende di trasporto e logistica alla corretta informazione, e uso, dei sistemi con Intelligenza Artificiale che stanno rivoluzionando i trasporti, e soprattutto la logistica, in questi ultimi anni. Linee generali e lo studio del caso Galup e Safim.



SQUADRA È senza dubbio una parola importante nel mondo A.I. Da sinistra: Riccardo Morelli, Presidente ANITA; Massimiliano Perri, Direttore Generale IVECO Mercato Italia; Fabrizio Buffa; Responsabile Gamma Media e Pesante IVECO Mercato Italia; Alberto Crivello, Amministratore Delegato di Safim e Nadia Hugon, Responsabile della Logistica di Galup.

a cura di **Carlo Otto Brambilla**, Torino

Un gruppo di operatori del trasporto e della logistica ha partecipato al convegno tavola rotonda sull'Intelligenza Artificiale realizzato e promosso da Anita, con la collaborazione di Iveco, presso l'Industrial Village a Torino.

La prima parte è consistita in una visita alla "Control Room", la sala operativa di Iveco, che già beneficia della I.A. per garantire il massimo livello di "Uptime" degli oltre 200.000 veicoli connessi alla centrale operativa. Lo scopo è minimizzare i fermi macchina imprevisti che creano seri problemi al binomio trasporto e logistica. Questo attraverso appositi algoritmi predittivi. L'obiettivo è arrivare, in poco tempo, al massimo possibile dell'Uptime, ovvero della disponibilità del veicolo, programmando, al di là dei normali tagliandi, tutte le riparazioni dove, ad esempio, si monitorano i dati storici dei guasti, prevedendoli e facendo trovare, sul posto, il ricambio per quando non sia di comune rotazione (i cosiddetti "fast moving"), contenendo al massimo i tempi di fermo macchina e gli imprevisti connessi.

TAVOLA ROTONDA

I relatori hanno evidenziato come molte aziende non siano ancora consapevoli di come la I.A. funzioni e di quali siano le sue possibilità. Nel giro di pochi anni, le aziende fuori dalla I.A., saranno anche fuori mercato: è stato il punto più evidenziato!

L'I.A., oltre a veicoli sempre più belli, performanti e comodi, sta spingendo a una drastica mutazione della percezione dell'autista che forse sarebbe più opportuno definire come operatore di trasporto e logistica che, spesso, deve avere una preparazione informatica. Si spiega così bene il titolo del convegno/tavola rotonda: "Dati e performance: la trasformazione digitale nell'autotrasporto merci". Questo di Torino è solo uno dei molti incontri che saranno organizzati nell'ambito

del valorizzare il ruolo delle soluzioni tecnologiche innovative come leva di crescita per le imprese del settore, tecnologie assolutamente essenziali oggi.

Essenziale poi comprendere come non sia tanto la quantità di dati a preoccupare, ma la loro corretta interpretazione attraverso algoritmi dedicati. Un tempo, solo un decennio fa, la mole di dati disponibile oggi avrebbe creato un "ingorgo digitale" e una difficoltà di interpretazione diventando più un danno che una risorsa: oggi la situazione è cambiata radicalmente.

Riccardo Morelli, Presidente di Anita, ha affermato: "La digitalizzazione rappresenta oggi un valore aggiunto concreto per le imprese di autotrasporto merci e della logistica,

perché consente di migliorare l'efficienza operativa, rafforzare la qualità del servizio e rendere più qualificato il rapporto con la committenza lungo l'intera filiera. Perché questo potenziale si traduca in risultati reali, è però fondamentale investire anche sulla formazione, accompagnando i lavoratori in un percorso di acquisizione delle competenze adeguato all'evoluzione delle tecnologie".

Quanto alla relazione di filiera, Alberto Crivello, Amministratore Delegato di Safim ha sottolineato che: "La collaborazione intradata con Galup dimostra come l'integrazione fra il trasporto, stoccaggio e soluzioni digitali possa trasformare l'efficienza logistica in valore concreto per l'industria di ogni filie-

ra. La reattività dell'autotrasporto merci, sostenuto da una struttura informatica in grado di rispondere alle esigenze del cliente, è oggi un elemento decisivo per ridurre i tempi morti, migliorare il servizio e accompagnare in modo efficace le dinamiche della committenza". La collaborazione, che va avanti da due decenni, tiene conto della situazione particolare dei picchi di produzione ma anche di quelli di spedizione. A fargli eco Nadia Hugon, Responsabile della Logistica di Galup, che ha confermato: "La stagionalità collegata all'industria dolciaria rende la nostra catena logistica particolarmente complessa e dinamica. Per Galup, dunque, è strategico poter contare su un partner come Safim, capace non solo

di garantire affidabilità operativa, ma anche di accompagnare l'azienda sul piano tecnologico, attraverso strumenti digitali e capacità di pianificazione che ci consentono di gestire i picchi, monitorando l'andamento del mercato e assicurando la freschezza del prodotto lungo tutta la filiera". Nadia Hugon ha evidenziato come la produzione, tipicamente prenatalizia e pre-pasquale, debba trovare spazi di immagazzinamento e poi di gestione, ma anche le confezioni di tutti i tipi (che non possono essere prodotte "a rate"), quindi con una doppia situazione logistica. Digitalizzazione dove la I.A. la fa da padrona. Essenziale usarla al meglio.

CONCLUSIONI

Assistiamo a questa "invasione pervasiva" della digitagglizzazione, ovviamente della I.A. in tutti i settori; nella logistica Amazon ha dimostrato come, proprio attraverso l'I.A., siano possibili consegne rapide da centri logistici regionali, realizzati grazie a sistemi predittivi sulle stime di ordini. Grandi aziende di servizi, ad esempio Transporeon, si occupano già della gestione della contrattualistica, delle fatture e dei documenti di trasporto in modo del tutto automatizzato, così come si estendono borse carichi complesse, come Timocom, oltre ad una serie di altre realtà. Con ogni probabilità trasporti, logistica e ultimo miglio, si evolveranno di più dal 2025 al 2050 di quanto non si siano evoluti dai tempi dei Sumeri al 2025. Chiunque abbia frequentato a lungo Mosca (una città assai particolare dal punto di vista trasportistico) ha notato l'incredibile diffusione di "taxi merci", da noi spesso limitati a spesa alimentare e cibo pronto e, soprattutto, avrà notato la diffusione di veicoli autonomi di Yandex (una sorta di Google russo, si comportano come pedoni) che consegnano di tutto in totale autonomia, efficaci e assai più economici dei droni che prevediamo. ●

DUE PAROLE CON MORELLI

PRESIDENTE dal 2023. Riccardo Morelli, prima vicepresidente (dal 2017) è titolare della Morelli Logistica.

Alla fine dell'evento abbiamo scambiato due parole informali con Riccardo Morelli, Presidente di Anita, che ci ha illustrato come negli ultimi anni la carenza di autisti (ne mancherebbero 220.000 nella EU) ha portato ad un incremento dei salari reali della categoria (nelle aziende strutturate) di circa il 20-30%, contribuendo a restituire un po' di appetibilità alla professione che resta dura e impegna per molte ore, oltre a quelle di guida. Morelli ha anche sottolineato come la polizia stradale, la magistratura, e tutti gli altri sistemi ed enti di controllo stiano sempre più "togliendo dal mercato" le aziende irregolari, perlopiù piccole e medie, che esistono ancora creando problemi di concorrenza scorretta.



SERIE 02 UNLOCK A NEW ERA.

PROMETEON

PROMETEON

PROMETEON

SERIE 02

SERIE 02

PROMETEON

Scopri la nuova **Serie 02** a brand **Prometeon**.
Una nuova era per i **pneumatici industriali**.



prometeon.com

PROMETEON

Seguici su
f @ in

12 **Cold chain****Un brand sinonimo di prodotti affidabili
LO CONOSCO DA SEMPRE**

“Lamberet è un marchio che conosco da sempre, da quando ho iniziato la mia carriera nei gruppi frigoriferi. È notoriamente marchio sinonimo di prodotti affidabili, rigorosamente europei e, nel nostro caso, anche italiani, visto che l'assemblaggio dei veicoli continuerà a essere operato nel nostro Paese”.

NOMINATO IL COUNTRY MANAGER

*L'ingegnere torinese, per 25 anni
Ceo di Carrier Transicold Italia, è l'alfiere
scelto dalla dirigenza del produttore
francese per proseguire l'attività.
Al suo fianco la rete di dealer esistente
e in fase di rafforzamento.*

a cura di **Francesca Righi**,
Saint-Cyr-sur-Menthon (Francia)

Sulle vele di Lamberet soffia il nuovo vento di Marco Gagliardone

Lil suo è un ritorno in campo importante, impegnativo, sfidante. Inatteso, per quanto il nome di Marco Gagliardone circolasse da qualche settimana, a seguito della scelta di Lamberet di sbarcare, in Italia, con una presenza diretta. Fedele al suo stile, determinato ma sempre pacato, che alla ribalta preferisce il dietro le quinte, lasciando ai collaboratori la mission di comunicare all'esterno, l'ingegner Gagliardone ha inizialmente negato il confronto con il management Lamberet: fino al mandato ufficiale, espresso direttamente dalla dirigenza del produttore francese di allestimenti per la temperatura controllata, il neo Country Manager ha preferito il silenzio.

Marco Gagliardone è stato per 25 anni in Carrier Transicold che, sotto la sua guida come Amministratore Delegato, ha assunto la leadership in Italia nel settore dei gruppi frigoriferi. Con la sua scelta come alfiere per il mercato italiano, la dirigenza Lamberet ha voluto puntare sulla competenza, su un manager che conosce molto bene il settore del trasporto refrigerato. “Soprattutto – dichiara il neo Country Manager – ha voluto puntare sulla continuità: Lamberet è un marchio leader nel nostro Paese, con una Rete di eccellenza e prodotti riconosciuti per qualità e efficienza. L'obiettivo è continuare l'attività sul mercato italiano, proseguendo lungo un percorso di successi sul piano commerciale e, soprattutto, di attenzione al cliente finale”.

**Partiamo dall'inizio: quando e come avviene
l'incontro con Lamberet e come matura
la sua scelta di accettare l'incarico?**

Lamberet è un marchio che conosco da sempre, da quando ho iniziato la mia carriera nei gruppi frigoriferi. È notoriamente marchio sinonimo di prodotti affidabili, rigorosamente europei e, nel nostro caso, anche italiani, visto che l'assemblaggio dei veicoli continuerà a essere operato nel nostro Paese. Oggi Lamberet vanta una Rete di eccellenza e in fase di rafforzamento, fatta di imprenditori appassionati, che conoscono il marchio e dai quali io stesso sto imparando. Abbiamo tutte le carte in regola per continuare a giocare il ruolo di player di punta nel settore dei veicoli frigoriferi.

**Qual è la mission con cui è stato indicato
come Country Manager Italia?**

La dirigenza, che ringrazio per la fiducia, mi ha assegnato un mandato chiaro: proseguire l'attività di successo

**CHI È**

Nato e cresciuto a Torino, dove al Politecnico ha conseguito la laurea in Ingegneria Meccanica con specializzazione in termotecnica, dopo esperienze negli impianti termotecnici e, a seguire, nel settore siderurgico, Marco Gagliardone entra in Carrier Transicold, dove resta fino a febbraio 2024 ricoprendo la massima carica di Managing Director.

di Lamberet sul piano commerciale e nei servizi di assistenza. Lamberet è l'unico produttore europeo che consente di portare su strada veicoli a temperatura controllata da 1 a 100 m3, potendo soddisfare a 360° le esigenze professionali di un settore decisivo per la nostra industria: alimenti e farmaci, che rappresentano la parte più cospicua del trasporto merci a temperatura controllata, rappresentano una filiera in costante crescita; la popolazione ha bisogno di entrambi e il trasportatore che se ne occupa dev'essere messo in grado di rispondere alle richieste della committenza in maniera puntuale e precisa. Ha sempre potuto contare su Lamberet e potrà continuare a farlo: è questa la mission con cui mi è stato assegnato l'incarico.

**Lamberet sceglie di entrare direttamente sul mercato
italiano: dobbiamo aspettarci una nuova offensiva?
E in quali settori in particolare?**

In tutti i settori nei quali opera Lamberet, ovvero nei veicoli da 1 a 100 m3. Il prodotto Lamberet è al primo posto in ogni segmento, dai semirimorchi alle motrici

fino ai furgoni, con allestimenti dedicati per ciascuna categoria professionale. Il team Ricerca&Sviluppo in Francia è costantemente impegnato nello sviluppo di novità che rispondano alle future esigenze del settore: conosciamo bene i nostri clienti perché, attraverso la Rete di Concessionarie, li seguiamo passo per passo. È questa sintonia che ci consente di essere pronti, oggi, per le necessità di domani.

**Quale sarà la sua strategia sul piano
dello sviluppo commerciale?**

Potrò sembrare ripetitivo, ma la nostra forza è la Rete: abbiamo un network di dealer con una presenza capillare, ciascuna con una sua storia sul territorio e di solidità aziendale. Su queste basi la strategia sarà quella di essere vicino a ciascun dealer, accompagnandone lo sviluppo per crescere insieme, con ciascuno di loro e con il cliente finale.

**Qual era, prima dell'incarico, la sua percezione
del brand Lamberet e com'è cambiata oggi?**

Posso dire, oggi, di iniziare a conoscere Lamberet dall'interno, dopo che per anni mi sono confrontato con i veicoli del brand come partner: da trasportatori, allestitori, noleggiatori ho sempre ricevuto messaggi di positività per il marchio. Posso aggiungere oggi che si tratta di un'azienda in espansione, che intende affermarsi in tutti i mercati nei quali è presente, con un occhio e attenzione anche a Paesi ritenuti strategici a breve e medio termine. L'Italia rappresenta, per Lamberet, un mercato importante, al quale si dedica con attenzione; un mercato che il nostro management conosce bene e sul quale nutre forti aspettative di ulteriore crescita.

**Sul piano commerciale qual è il target
Lamberet Italia per il 2026 e 2027?**

Proseguire il trend di crescita registrato finora, che ci vede attestarci su posizioni che, in una congiuntura tutt'altro che facile, sono decisamente soddisfacenti. Potremo fare di più? Molto dipende dalla crescita economica, quindi da situazioni di macroeconomia. Certamente faremo del nostro meglio per dare ai clienti prodotti innovativi, un'assistenza qualificata e novità che accompagneranno il settore nei prossimi anni. Non posso evidentemente entrare nel dettaglio, ma Lamberet continuerà a essere protagonista indiscussa nel settore, anche in Italia.

**Lei conosce molto bene il settore della temperatura
controllata: quale messaggio ritiene di trasmettere
ai clienti Lamberet?**

Intanto li ringrazio della fiducia e li assicuro che l'attività di Lamberet prosegue e proseguirà con l'entusiasmo e la passione che caratterizza il nostro brand. Possono rivolgersi al loro dealer di riferimento certi che continueranno a ricevere il servizio che finora ha contraddistinto Lamberet: la nostra mission è essere al loro fianco, in un momento storico che richiede lucidità e nervi saldi.

Sul piano dei prodotti ci saranno novità nel 2026-2027?

Lamberet è sempre stata un passo avanti, con scelte pionieristiche e anche coraggiose. Non ci fermiamo. E continueremo ad essere dalla parte dei clienti con il rigoroso “Made in Europe” che rappresenta la nostra chiave di differenza.





SPIRITO PIONIERISTICO DAL 1896.

Dal primo truck al mondo all'attuale soluzione di trasporto
completamente elettrica: celebriamo 130 anni di trucks.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust



130
YEARS TRUCKS
»»»»»»»»»»»»»»»»
PAST. PRESENT.
FORWARD.


ROSSI
VEICOLI

Rossi S.r.l.
Concessionaria Ufficiale di Vendita e Assistenza Mercedes-Benz
Veicoli Commerciali e Industriali
Corciano (PG) Via G. Leopardi, 6/a - Narni Scalo (TR) Via Tuderte, 480
Tel. +39 0744 7568238 - relazionicienti@rossispa.it

www.rossispa.it

L'impegno nella sostenibilità di Thermo King LA STRADA DA PERCORRERE

“La decarbonizzazione della catena del freddo è un passaggio complesso ma necessario per la sostenibilità del sistema alimentare. Il percorso è accidentato, ma con le giuste strategie, tecnologie e la collaborazione di tutti è possibile superare ogni ostacolo e plasmare un futuro resiliente e sostenibile. È un viaggio impegnativo ma inevitabile” spiega Claudio Zanframundo.

2030

L'anno entro cui Trane Technologies mira a ridurre i gas serra generati dai clienti di 1 miliardo di tonnellate metriche.



UN ITALIANO ALLA GUIDA DELL'AZIENDA
Torinese, una laurea in Ingegneria e Ingegneria Economica al Politecnico di Torino, completata da una serie di Master conseguiti a Torino e alla SDA Bocconi, Claudio Zanframundo dal 1° febbraio 2024 è Presidente di Thermo King EMEA Truck, Trailer, Bus and Global Marine, Rail, Air & Intermodal.

Una catena del freddo sostenibile? Si può!

Ridurre le perdite e gli sprechi alimentari è fondamentale, ma l'obiettivo principale deve essere la decarbonizzazione della catena del freddo. Riducendo le emissioni associate al consumo di energia elettrica, carburanti e refrigeranti, è possibile realizzare un sistema alimentare più sostenibile.

a cura di **Francesca Pavesi**,
Bruxelles, Belgio

La catena del freddo svolge un ruolo fondamentale nel garantire la sicurezza e la qualità dei prodotti alimentari, ma il consumo energetico e le emissioni che ne derivano rappresentano una sfida significativa in termini di sostenibilità. La catena del freddo è, infatti, responsabile di circa il 4% delle emissioni globali di gas serra. Per questo, a fronte dell'aumento della domanda di prodotti alimentari freschi e surgelati, è fondamentale ridurre al minimo l'impatto ambientale della catena del freddo. A parlarne, **Claudio Zanframundo**, Presidente di Thermo King EMEA, leader nei sistemi di controllo della temperatura per trasporti sostenibili. “Determinazione, innovazione e collaborazione sono le parole chiave per creare un futuro in cui gli alimenti non solo siano sicuri e nutrienti, ma anche rispettosi dell'ambiente. Il momento di agire è adesso: dobbiamo cogliere questa opportunità per garantire a tutti un futuro”.

IL POTERE DELL'INNOVAZIONE

“Un'area chiave dell'innovazione è lo sviluppo di soluzioni di refrigerazione per il trasporto elettrificato. Trane Technologies, pioniera nelle soluzioni climatiche a livello globale, con il marchio Thermo King, ha progettato AxlePower, una tecnologia innovativa per le unità di refrigerazione dei semirimorchi che recupera energia dal veicolo durante le frenate o la marcia in discesa, la immagazzina nei gruppi batterie e la riutilizza per alimentare l'unità di refrigerazione stessa senza

influire sul consumo di carburante. La tecnologia è disponibile in acquisto o a noleggio, così da consentire un risparmio sui costi operativi. Anche le tecnologie digitali svolgono un ruolo fondamentale nell'ottimizzazione dei processi della catena del freddo e nella riduzione delle emissioni. I sistemi telematici e di monitoraggio avanzati offrono, infatti, visibilità in tempo reale sull'intera catena del freddo, per identificare e risolvere rapidamente i problemi che possono causare sprechi energetici, eliminando le inefficienze e riducendo l'impronta di carbonio della catena del freddo”.

IL RUOLO DELLA POLITICA

“Per ridurre le perdite e gli sprechi alimentari servono tuttavia politiche adeguate” prosegue Zanframundo. “In questo senso l'Unione Europea svolge un ruolo importante: basti pensare alla Direttiva Quadro sui rifiuti che impone agli Stati membri obiet-



tivi giuridicamente vincolanti per la riduzione degli sprechi alimentari, da raggiungere entro il 2030. Ma anche l'elettificazione della catena del freddo e la refrigerazione per il trasporto richiedono adeguamenti politici per garantire che il quadro normativo fornisca gli incentivi necessari per le tecnologie a zero emissioni. Ad esempio, il peso aggiuntivo derivante dall'installazione di apparecchiature di elettrificazione nei veicoli non deve essere computato nel peso complessivo del veicolo. Un quadro politico favorevole in questo settore potrebbe consentire all'UE di eliminare oltre 10 milioni di tonnellate di CO2 emesse annualmente dai soli sistemi di refrigerazione dei trasporti”.

PROGRESSI E CAMBIAMENTO

“Per valutare efficacemente l'impatto degli sforzi di decarbonizzazione è importante misurare i progressi in termini di riduzione delle emissioni. Usando metriche chiave standardizzate, come la riduzione delle emissioni derivanti dal consumo di energia elettrica, carburante e refrigeranti, è possibile avere una visione chiara dei miglioramenti ottenuti. Ma serve, ancora una volta, collaborazione. I governi, i leader del settore e i consumatori devono lavorare insieme per accelerare la transizione verso un sistema a basse emissioni. I quadri normativi, gli incentivi finanziari e le campagne di sensibilizzazione aiutano a promuovere l'adozione di

tecnologie e pratiche sostenibili. E i partenariati intersettoriali favoriscono lo sviluppo di soluzioni olistiche che coprono l'intera filiera alimentare.”

BILANCIARE SOSTENIBILITÀ E REDDITIVITÀ ECONOMICA

“La decarbonizzazione della catena del freddo non è solo un imperativo ecologico, ma anche una strategia economicamente vantaggiosa” conclude Zanframundo. “Le soluzioni ad alta efficienza energetica possono ridurre significativamente i costi operativi, migliorare le prestazioni e aumentare la competitività delle imprese. Tuttavia, la transizione verso una catena del freddo a basse emissioni richiede un'attenta valutazione delle implicazioni economiche. Ancora una volta, serve collaborazione tra politici e leader del settore per sviluppare strategie che bilancino gli obiettivi di sostenibilità con la necessità di rendere il cibo più accessibile e meno costoso. Un approccio promettente è l'introduzione dei principi dell'economia circolare nella catena del freddo alimentare. Sviluppare prodotti e processi che riducano al minimo gli sprechi, massimizzino l'efficienza delle risorse e consentano il riutilizzo e il riciclo dei materiali, aiuta a ridurre l'impatto ambientale della catena del freddo, creando al contempo nuove opportunità di business”.



NEW GENERATION DAF XG+



Powering your Success

Il Nuovo Daf XG+ ha ridefinito il concetto di lusso nel settore dei trasporti, introducendo un livello di comfort unico. E ora questo camion di punta porta anche l'efficienza e la sicurezza a nuovi livelli. L'ultimo modello è ricco di innovazioni e caratteristiche entusiasmanti che miglioreranno la vostra efficienza operativa e manterranno i vostri autisti soddisfatti e supportati. DAF Transport Efficiency: il motore del vostro successo!

Via Provinciale, 1/6 24040 Filago (BG)
Tel: +39 035 4997241 - email:info@lodotruck.it

Lodotruck^{S.R.L.}



F-Max Gen 2

Il nuovo modello introduce più potenza con consumi ridotti fino all'11%.

ROSSI – FORD TRUCKS

Il nuovo F-MAX in pole position a Lanciano

La 64ª edizione della Fiera dell'Agricoltura di Lanciano è stata la vetrina ideale per la Concessionaria Rossi, mandataria di Ford Trucks per Abruzzo e Molise, per presentare il nuovo modello dell'ammiraglia dell'Ovale Blu.

a cura di **Francesca Pavesi**,
Lanciano (CH)



Per tre giorni, dal 17 al 19 aprile, Lanciano, in provincia di Chieti, è diventata capitale dell'agricoltura del Centro-Sud Italia: qui si è svolta, infatti, l'edizione n. 64 della Fiera Nazionale dell'Agricoltura, evento di riferimento per il settore agricolo italiano, promosso da Lanciano Fiera – Polo Fieristico d'Abruzzo. La rassegna coinvolge ogni anno

tutti i comparti produttivi del settore primario, con aziende storiche e nuovi brand, e si pone l'obiettivo di valorizzare le eccellenze del territorio nazionale e di creare nuove opportunità di business tra produttori, operatori del settore e utilizzatori di prodotti e servizi. Come sempre, particolare attenzione è riservata ai temi dell'innovazione e della sostenibilità in agricoltura.

Tra gli oltre 250 espositori e le oltre 500 referenze presenti sui 30 mila metri quadrati di area espositiva, spiccava anche quest'anno lo stand della Concessionaria Rossi, dealer del marchio Ford Trucks per l'Abruzzo e il Molise, dove facevano bella mostra di sé due fiammanti F-MAX di nuova generazione. “Come ogni anno la fiera è stata per noi una vetrina importante per

mostrare e far toccare con mano la qualità dei nostri veicoli” spiega Alberto Soffio, da cinque anni commerciale Ford Trucks per la concessionaria. “In questa edizione, in particolare, abbiamo esposto la nuova generazione dell'F-MAX, lanciata da pochi mesi sul mercato, con i suoi tanti elementi di novità: dalla potenza del motore Ecotorq Gen2 Euro 6, portata da 500 a 510

cavalli e compatibile al 100% con il nuovo carburante HVO, alla presenza di serie del digital camera system, dai tre anni di garanzia, fino a un migliore comfort della cabina. Come sempre, poi, le fiere sono una preziosa occasione per incontrare di persona clienti e prospect, acquisire nuovi contatti, fare networking, confrontarsi e scambiarsi idee e conoscenze”. ●

Valentini



**MECCANICA - GOMMISTA - SABBIATURA
VERNICIATURA - CARROZZERIA - OFFICINA MOBILE
TARATURA CRONOTACHIGRAFI - CENTRO REVISIONI**

Officina Valentini S.r.l. – Via Cialdini SNC – 27030 Palestro (PV) info@officinavalentini.it



Lo pneumatico ideale al momento giusto.

Conti Eco HS 5 e Conti Eco HD 5.

Conti Eco HS 5 e **Conti Eco HD 5** sono pneumatici perfetti per applicazioni miste regionali e a lungo raggio perché:

- › Grazie alla mescola garantiscono un notevole risparmio di carburante, minori emissioni di CO² e offrono un chilometraggio ottimale.
- › Assicurano un grip eccezionale, maneggevolezza ottimale e usura uniforme in qualsiasi condizione atmosferica.
- › La robusta carcassa ricostruibile prolunga la vita dello pneumatico, soddisfa le tue esigenze e quelle del nostro pianeta.

La scelta di investire nel 1976

EMBLEMA IMPRENDITORIALE

“Con la scelta d’investire nel 1976, in un momento tutt’altro facile tra austerità e svalutazione della lira – afferma Luca Zaia – Francesco Carraro è l’emblema del pionierismo imprenditoriale, della capacità di un imprenditore di rischiare con la consapevolezza che, dopo la pioggia, il sereno arriva sempre”.

**DAIMLER TRUCK**

In occasione del cinquantesimo Francesco Carraro scopre la prima pietra della sede di Villorba, in provincia di Treviso: la filiale numero 15. Al suo fianco la moglie Ernestina, i figli Giovanni e Ruggero, il management Mercedes-Benz, Daimler Truck Italia e Luca Zaia.

a cura di **Massimiliano Campanella**,
Nervesa della Battaglia (TV)

Il clima è quello di sempre. Familiare. Perché pur con i suoi 375 dipendenti, 14 filiali (che saliranno a 15 con il nuovo sito di Villorba, in provincia di Treviso) e un fatturato annuo che si attesta sui 275 milioni, il Gruppo Carraro resta un’impresa familiare; dove la famiglia è al centro di ogni scelta, ogni mission, ogni investimento e ogni azione orientata al cliente. Laddove per famiglia non s’intende solo quella di Francesco Carraro che, affiancato dalla moglie Ernestina De Bortoli, è il protagonista della nascita dell’azienda. Per lui, così come per i figli Giovanni e Ruggero, è la stessa impresa una grande famiglia: tant’è che il cinquantesimo anniversario, che testimonia la coraggiosa scelta di Francesco del 1976, i Carraro hanno voluto che fosse la festa di tutti i 375 dipendenti.

E non solo. Perché quel valore di solidarietà, vicinanza e, perché no, di affetto lega i Carraro anche a Mercedes-Benz: a Mercedes-Benz Trucks prima di tutto, perché quel 1976 vedeva Francesco candidarsi coraggiosamente a rappresentare, inizialmente solo a Belluno, il marchio dei pesanti Stellati. Dopo tre anni sono arrivati anche i Vans, dopo quattro anche le vetture, completando una famiglia di brand di cui, oggi, Carraro è fedele rappresentante nel territorio di Venezia, Treviso, Belluno e in tutto il Friuli Venezia Giulia (Trieste, Pordenone, Gorizia e Udine).

CUORE PULSANTE

L’anniversario è stato celebrato nella sede di Nervesa della Battaglia, in provincia di Treviso, cuore pulsante dell’attività del Gruppo Carraro. Tra i presenti: Maurizio Pompei, Ceo Daimler Truck Italia; Dario Albano, Ceo Mercedes-Benz Vans Italia; Marc Langenbrinck, Ceo Mercedes-Benz Italia; Luca Zaia, Presidente del Consiglio Regionale del Veneto nonché testimonial dello sviluppo degli ultimi anni della Car-

Il cuore di Carraro pulsa da mezzo secolo con il marchio della Stella

**FAMIGLIA SOTTO LE LUCI DELLA STELLA**

Sopra la famiglia Carraro, dalla prima alla terza generazione, con il management Mercedes-Benz e Daimler Truck Italia. A lato, da sinistra: Dario Albano, Ceo Mercedes-Benz Vans Italia; Maurizio Pompei, Ceo Daimler Truck Italia; Francesco Carraro; Marc Langenbrinck, Ceo Mercedes-Benz Italia; Ruggero e Giovanni Carraro.

raro. Da Presidente della Regione, Zaia ha inaugurato le sedi di Mestre, Santa Maria di Sala e il nuovo hub di Nervesa. E non è finita: mentre scorrono le immagini degli step di evoluzione della Carraro, Francesco a 84 anni (portati più che bene) pensa al futuro. Non sta più nella pelle nel voler condividere la notizia con i “suoi” 375 ragazzi: “Saremo felici di avere Luca Zaia – afferma mentre scopre la prima pietra – all’inaugurazione della nuova sede di Villorba, che auspichiamo sia operativa a fine anno”. Un investimento di oltre 8 milioni di euro, salutato dall’esponente istituzionale con parole d’incoraggiamento: “Con la scelta d’investire nel 1976, in un momento tutt’altro facile tra austerità e svalutazione della lira – afferma Zaia – Francesco Carraro è l’emblema del pionierismo imprenditoriale, della capacità di un imprenditore di rischiare con la consapevolezza che, dopo la pioggia, il sereno arriva sempre”.

Francesco “Berto” Carraro inizia a lavorare come meccanico a 14 anni. Nel 1965, a 23 anni, apre la sua prima officina a Pieve di Cadore, con 4 dipendenti: “Non avevo una lira, ma la tuta, i sogni, le



speranze e tanto, tanto coraggio”, racconta. Quegli anni Francesco non li dimentica. Neanche quei valori, che ha scelto di trasmettere ai figli: Ruggero e Giovanni entrano in azienda svolgendo ogni tipo di mansione; portano i mezzi dentro e fuori l’officina, si occupano del magazzino. “Abbiamo imparato da nostro padre – afferma Ruggero – a seguire i desideri del cliente, ad assecondarlo, senza mai imporre nulla. Per lui il cliente viene al primo posto, così come i collaboratori,

verso i quali nutre grande ammirazione e si dedica a loro con tanto affetto, soprattutto nei confronti dei più giovani”.

VITA VISSUTA

Gli aneddoti di Francesco sono tanti, e li si ascolta volentieri, sia perché li racconta con la genuinità che lo caratterizza, sia perché sono racconti di vita vissuta. Come quel piovoso agosto del 1979 che Karol Wojtyła raggiunge il Veneto per rendere omaggio al suo predeces-

sore a Canale d’Agordo: Carraro si mette a disposizione per la colonna di veicoli, ma serve una Papa Mobile per proteggere il Santo Padre. Francesco non ci pensa due volte, allestisce un mezzo e invita il secondogenito ad aiutarlo: “Avevo 13 anni – ricorda Giovanni – e fissai il corrimano: che soddisfazione veder salire il Papa, utilizzare quel mezzo che avevamo preparato noi e per mio padre guidare per accompagnarlo nel suo percorso. Da nostro padre ho imparato ad appli-



“LA SQUADRA DEI CARRARO È FORTE E SI BASA SUI PRINCIPI DI UN IMPRENDITORE APPASSIONATO”

La parola al Ceo Da Maurizio Pompei parole di riconoscenza e soddisfazione

“Sanno fare un buon lavoro perché la squadra è forte e si basa sui principi originari di un imprenditore appassionato e lungimirante qual è Francesco Carraro”. Maurizio Pompei, Ceo Daimler Truck Italia, conosce il Gruppo Carraro da oltre vent’anni. “Ne ho sempre avuto la percezione – afferma Pompei – di un’azienda bella, basata su valori familiari e con un fondatore caratterizzato da passione autentica per i camion e per il nostro brand. Passione che ha trasmesso ai figli e ai dipendenti, portando avanti l’azienda e facendola crescere con impegno, dedizione e un’attenzione quasi maniacale per clienti e dipendenti: è encomiabile che questi valori siano fatti propri dai figli che, dividendosi in business differenti, puntano sempre sullo stesso brand”. Qual è il suo pensiero sulla partnership tra Carraro e Daimler Truck Italia? “È caratterizzata sempre – risponde il Ceo – da una forte predisposizione all’investimento: serve coprire un’area con un servizio di vendita o assistenza? Carraro interviene per assicurare un servizio capillare e soddisfacente per i clienti, prim’ancora che per rispondere a una nostra richiesta. Come in un viaggio, ha affrontato le difficoltà e le evoluzioni del mercato e, dopo 50 anni, è tuttora pronto alle future importanti evoluzioni tecnologiche e digitali: Carraro è sinonimo di servizio non puramente meccanico, ma di consulenza ampliata; sanno bene cos’è la manutenzione predittiva, che evita il fermo mezzo, e la sanno consigliare nei modi giusti”.



Qual è il trend dei pesanti Stellati nel territorio di Carraro? “Come in tutta Italia – conclude Maurizio Pompei – eActros 600 e Actros L ProCabin, vero campione nella riduzione dei consumi, stanno dando grandi soddisfazioni. L’offerta eActros è riconosciuta come famiglia di prodotti validi, pronti a essere da subito parti del nostro sistema di trasporto; il pesante a zero emissioni dev’essere agevolato con tariffe economiche adeguate, possibili solo se i produttori di energia sono supportati da economie di scala e danno vita a strutture di ricarica con distanze accettabili per i trasportatori. Intanto Actros L ProCabin, con le sue doti aerodinamiche, sta dimostrando di essere il giusto anello di congiunzione verso il futuro”.



SORPRESA SVELATA In alto Giovanni e Francesco Carraro; sotto la prima pietra della sede di Villorba, scoperta alla presenza di Luca Zaia e Maurizio Pompei

care tre proverbi veneti: volante in man, quindi tenere la rotta verso la giusta direzione; tappeto rosso di accoglienza per clienti e collaboratori; salta sora ogni tipo de fosso, prepararsi a superare gli ostacoli e andare avanti”.

MODELLINO STELLATO

Nel corso della serata, Pompei e Langenbrinck hanno consegnato ai Carraro un modellino, naturalmen-

te Stellato, che Francesco accetta come nel suo stile: “I prodotti che distribuiamo con Mercedes-Benz – afferma – sono autentici gioielli, è una soddisfazione unica essere riferimento del brand”. “I 50 anni di Carraro – afferma Pompei – per me sono come un lungo viaggio, che nei veicoli industriali è fatto anche di carichi pesanti, di responsabilità: ebbene Carraro li ha sempre affrontati in maniera

encomiabile. Sulle solide basi e sui valori di passione e lungimiranza di Francesco, che ha studiato e vissuto tanti modelli Mercedes-Benz, affrontando anche momenti difficili negli ultimi vent’anni, sono certo che Giovanni, Ruggero e i suoi dipendenti sapranno cavalcare l’onda, proseguendo il viaggio di fedeltà al nostro brand che ha portato, all’azienda e a questo territorio, veicoli di successo e validi strumenti di

business. Il viaggio è ancora lungo e occorre passione per affrontare le nuove tecnologie, la digitalizzazione e le novità che arriveranno sul mercato: Daimler Truck Italia resterà accanto ai Carraro con la vicinanza che ci contraddistingue; a voi tutti l’invito di continuare con la passione e la professionalità dimostrata sul campo in tutti questi anni”. Dai Carraro parole di rassicurazione. “Non ci fermiamo, il nostro

viaggio – conclude Francesco – è come un grand prix fatto di sfide quotidiane. La nostra forza è il brand e il tesoro di 375 persone venute qui stasera ad ascoltarci: a loro l’invito a essere sempre seri e trasparenti con noi, con il cliente e tra loro. Pur con le innovazioni che arriveranno, questo consentirà alla Carraro di continuare a crescere mantenendo, sempre, il dna di famiglia”.

LA SFIDA CON MERCEDES-BENZ NASCE E CRESCE CON I PESANTI, ALL’INSEGNA DELLA FEDELTÀ ALLA STELLA

Il truck team La parola a Giovanni Carraro, Marco Cervellin, Gabriele Sperati e Gianluca Bitti

La sfida Stellata di Carraro nasce con i truck e con i truck prosegue quella di Giovanni Carraro, 60 anni, che affianca il padre Francesco nel business Mercedes-Benz Trucks. Ben ricorda, l’Amministratore Delegato Trucks e Vans del Gruppo Carraro, quel classico trattore Mercedes-Benz 1932 S ritirato in dogana a Vittuone insieme al capo officina. “Per me – ricorda Giovanni – era come viaggiare su un Boeing 787, un volo a lungo raggio: avevo 10 anni e, dopo la scuola, andavo in officina, osservavo e imparavo i cambi dell’olio. Ma che emozione quel giorno che, con il cestino della merenda, mi trovai a salire sul camion!” Dopo le prime vendite a Belluno, negli anni Carraro diventa riferimento della Stella per l’intera famiglia di prodotti, compresi i veicoli speciali per le gare d’appalto (igiene urbana, verde ecc.). Oggi le vendite viaggiano attorno a 6.800 unità annue, di cui oltre 600 tra truck e van. “Il cinquantesimo per noi – precisa l’Amministratore Delegato – è una pietra miliare da aggiungere alla nostra storia, nonché l’occasione per riunire tutti i 375 collaboratori in un momento di convivialità”. Al suo fianco nel business dei pesanti, da 7 anni come Responsabile Commerciale Trucks c’è Marco Cervellin. “Oggi – afferma il 44enne manager della Carraro – raggiungiamo un traguardo importante per tutti noi e per la famiglia Carraro, che rappresenta l’azienda più storica della Rete Mercedes-Benz Trucks: la soddisfazione nella squadra è palpabile e dà un preciso messaggio di fedeltà alla Stella, nostro unico marchio”. Qual è il trend dei pesanti Mercedes-Benz nel vostro territorio? “Dopo un’iniziale titubanza – risponde Cervellin – Actros L ProCabin sta andando molto bene, sul piano tecnico i riscontri

tra la clientela sono molto positivi. Oggi è un veicolo che circola sulle nostre strade, piace anche come veicolo brandizzabile che, grazie al mascherone molto ampio, permette di realizzare idee di marketing personalizzate”. La forte presenza tra le flotte, sul piano nazionale, caratterizza il Gruppo Carraro. “La loro storia – afferma Gabriele Sperati, 53 anni, Key Account Manager Flotte Daimler Truck Italia Nord Est e Lazio – è un esempio di affezione al marchio, per tradizione e anche per la capacità della famiglia Carraro di avere rapporti importanti con la nostra direzione. Ho sempre seguito Carraro nella mia esperienza professionale e se ne è sempre parlato bene: la loro squadra truck segue al massimo la clientela, quanto più possibile e in sintonia con noi; insieme visitiamo clienti nuovi, flotte strutturate e il lavoro è positivo. C’è tanto da fare ma i risultati stanno arrivando e ce ne saranno di migliori. Il segreto? L’assistenza post vendita: è il nostro punto di forza, sappiamo farlo bene e Carraro ne è la dimostrazione”. Cinque anni fa, in occasione del 45esimo, il Gruppo Carraro è stato premiato da Mercedes-Benz Trucks: tra i manager presenti Gianluca Bitti, 43 anni, Area Manager Daimler



IL TRUCK TEAM Da sinistra: Gabriele Sperati, Marco Cervellin e Gianluca Bitti posano davanti al logo celebrativo dei 50 anni del Gruppo Carraro, dealer storico con all’attivo ben 14 filiali che presto diventeranno 15.

Truck Italia per Veneto, Emilia Romagna, Umbria e Sardegna. “In quella occasione – ricorda Bitti – ci eravamo ripromessi di ritrovarci per i cinquant’anni ed eccoci qui! Per tutti noi è un onore essere presenti per congratularci con la famiglia Carraro per la fedeltà al marchio e per la lungimiranza con cui hanno investito sul brand in tutti questi anni”.

**Un network efficiente in tutta Italia
PARTNER IDEALE PER LA GDO**

CVM Srl è specializzata sul trasporto merci a temperatura controllata su tutto il territorio nazionale e in Europa. Nata come operatore partner per il Sud Italia della Logicompany3 SPA nel 2021, oggi può contare su 110 dipendenti, oltre 7.000.000 di km percorsi nel 2025 e un fatturato di oltre 15.000.000 previsto per il 2026.

Innovazione

Facciamo viaggiare le merci nel più breve tempo possibile rispettando la normativa vigente e il codice della strada.

CVM SRL

Un sistema vincente di consegna per la GDO

CVM, fondata nel 2021 dall'ingegner Giuseppe De Nicolò, sta implementando un innovativo modello di trasporto della merce deperibile che consente consegne più veloci nel rispetto della qualità, degli autisti e del codice della strada. E da Bari, dov'è nata, raggiunge oggi tutta Europa.

a cura di **Francesca Pavesi**,
Terlizzi (BA)

**IMPRENDITORE INNOVATIVO**

Classe 1972, una laurea in Ingegneria, Giuseppe De Nicolò è il fondatore e Amministratore Unico di CVM, con sede a Terlizzi, in provincia di Bari.

Definire CVM una semplice azienda di trasporti sarebbe davvero riduttivo e non renderebbe giustizia appieno lo spirito che dalla sua fondazione, guida questa realtà frutto dell'intraprendenza e dalla passione per questo settore di Giuseppe De Nicolò. Nata nel 2021 come partner per il Sud Italia della Logicompany3 SPA per effettuare trasporti a temperatura controllata nella GDO inizialmente con LIDL Italia, nella zona di Bari, l'attività dell'azienda si evolve rapidamente nelle altre regioni limitrofe.

“Questa prima esperienza come partner ci consente di conoscere da vicino il mercato della GDO e il mondo del trasporto a temperatura controllata, studiarne le dinamiche, i punti di forza e di debolezza, costruirci quindi un solido know-how. Dopo due anni di attività in monocommitenza, decido quindi di proporre il servizio di trasporto anche ad altre aziende, presentandomi sul mercato come società autonoma” racconta De

Nicolò. Oggi, a distanza di 5 anni, con un organico di 110 dipendenti, di cui l'80% costituito da autisti, oltre 7.000.000 di km percorsi nel 2025, un fatturato di oltre 15.000.000 previsto per il 2026 e clienti del calibro di Susa, Stef, Dachser, Gts, Oropan e Acqua Vera, CVM è un punto di riferimento in Italia e all'estero nel trasporto merci a temperatura controllata, con possibilità di trasportare merci anche a -22°C o contemporaneamente nello stesso mezzo a -22° e 0°. Le rotte maggiori sono ancora quelle nazionali, da Nord a Sud, ma di recente sono stati effettuati anche i primi viaggi internazionali in Europa, dalla Francia alla Germania, dal Belgio alla Polonia, fino alla Repubblica Ceca e alla Spagna.

UNA FLOTTA GIOVANE E SOSTENIBILE

La flotta attuale della CVM è composta da 80 trattori stradali, 98 semirimorchi di cui 85 frigo, 12 centine,

un mezzo per trasporti speciali ed eccezionali e 8 motrici. Tutti mezzi di nuova generazione, con un'età media di due anni. “In questi anni abbiamo avuto modo di provare diversi brand, ma ad oggi la nostra preferenza va senza dubbio a Mercedes-Benz, di cui infatti abbiamo la maggior parte dei veicoli” prosegue il titolare. “Ad oggi i mezzi della Stella sono quelli che ci hanno dato i risultati migliori, soprattutto in termini di controllo di gestione, questo significa in particolare consumi e manutenzione, due voci importanti nella valutazione finale di un mezzo per un'azienda come la nostra che non ha grandi marginalità, e in un momento storico complesso come quello attuale, in cui il problema carburanti è all'ordine del giorno. Se il problema del prezzo non ci penalizza troppo, perché tutti i nostri contratti di fornitura di servizi di trasporto prevedono la clausola dell'adeguamento dei tariffari di trasporto in proporzione

all'aumento del costo del carburante, resta invece molto preoccupante il tema dell'approvvigionamento che, se dovesse scarseggiare, diventerebbe un grave problema”.

IL TEMPO, VARIABILE CHIAVE

Sul futuro, De Nicolò ha le idee molto chiare: “Il nostro obiettivo primario è sempre la soddisfazione del cliente, che nel settore del trasporto a temperatura controllata significa consegnare la merce, che per sua natura è deperibile, nel minor tempo possibile, rispettando la normativa vigente in termini di pause degli autisti e il codice della strada. Prendendo spunto dal traffico aereo, abbiamo quindi studiato un sistema innovativo, che ci consente di legare il trasporto non più alla distanza sul territorio ma al tempo, che diventa così la variabile prioritaria. Grazie a un network di mezzi e a un efficiente sistema di monitoraggio e mappatura su tutto il territorio natio-

nale degli stessi, andiamo a sostituire il trattore su cui viaggia l'autista ma non il semi-rimorchio su cui è contenuta la merce, che così non è costretto a fermarsi per rispettare la pausa del suo conducente, ma può proseguire il viaggio verso la sua destinazione. Proprio come accade per i viaggi aerei: cambia l'equipaggio, non il mezzo, che invece riparte subito. Questo rappresenta peraltro una maggiore flessibilità anche per gli autisti, che non sono più costretti a dover arrivare a destinazione insieme alla merce. Credo che sia questo il segreto che ci rende competitivi sul mercato: vincere sui tempi di consegna, garantendo al contempo la qualità, la sicurezza, l'efficienza, il codice della strada, e la sicurezza di autista e trasporto. Il sistema è stato avviato nell'ultimo trimestre del 2025 e andremo avanti a sperimentarlo sicuramente almeno per tutto il 2026, perché come ogni nuovo progetto ha bisogno di correzioni e migliorie in corso d'opera”.



IVECO
50
1975 2025

IVECO



Facciamo strada.
Sempre al tuo fianco.

DAILY EURO CARGO IVECO  -WAY IVECO  -eWAY eDAILY

ARA 1965

**LA TUA CONCESSIONARIA IVECO
PER PARMA E PIACENZA**

Sede di Parma - Via Giuseppe Di Vittorio 15/A
43126 Parma - Tel: +39 0521 670411

Sede di Piacenza - Via Caorsana 84
29122 Piacenza - Tel: +39 0523 1791043

Ampia libertà di scelta
MAGGIORE AUTONOMIA

“Finora eravamo un brand, da febbraio abbiamo unificato il panorama aziendale - afferma Flaviano Palumbo - Un risultato che ci consente di operare con maggiore autonomia, nella scelta dei partner fornitori, nel seguire i clienti come unico riferimento per loro e operare investimenti per un servizio sempre migliore”.

2021

L'anno in cui Flaviano Palumbo entra in Torental, di cui oggi è Amministratore.

MASSICIA OFFENSIVA DELLA SOCIETÀ CON HUB NEL LAZIO

TORENTAL MOSTRA I MUSCOLI: “TRA PESANTI E LEGGERI ENTRANO IN FLOTTA 400 UNITÀ”

Il 2026 pietra miliare del brand che, da febbraio, opera ufficialmente come Azienda autonoma, guidata dall'amministratore Flaviano Palumbo che annuncia: “Con l'arrivo di questi mezzi saliamo a 2.200 veicoli: per fine anno puntiamo a 2.500”.

a cura di **Massimiliano Campanella**, Ferentino (FR)

E dire che fino a gennaio scorso era un brand. Un marchio che, all'interno della galassia di società con sede a Roma, inizia a farsi conoscere nel 2021 con la mission di portare sul mercato furgoni acquistati e noleggiati per conto di un'importante catena distributiva nel settore dei casalinghi. Forte della competenza maturata sul campo, Torental nel giro di pochi anni si è distinto come brand, diversificando ulteriormente la sua offerta: se fino al 2022 era sinonimo di classici furgoni a noleggio - per il settore del delivery - ha gradualmente avviato l'offensiva nei pesanti (trattori, semirimorchi, bilici e motrici) e inserito in flotta veicoli allestiti, con diverse configurazioni. Oggi, con la costituzione ufficiale di società a sé, guidata dall'Amministratore Flaviano Palumbo, Torental non solo continua a investire sul parco mezzi, puntando fortemente sulla pronta consegna (di leggeri e pesanti). Soprattutto lancia una massiccia offensiva ad ampio spettro: “Con gli inserimenti avvenuti in meno di un anno saliamo a una flotta di 2.200 unità, che a fine anno si attesteranno sulle 2.500”, annuncia Palumbo.

Partiamo dall'inizio: il 2026 è iniziato con un'importante novità. Ce la illustra?

Pur trattandosi di aspetti societari interni, con grande soddisfazione posso annunciare che Torental oggi opera a tutti gli effetti come società a sé. Finora eravamo un brand, da febbraio abbiamo unificato il panorama

CHI È

Flaviano Palumbo, 38 anni, nato e cresciuto in provincia di Napoli, dal 2013 opera nel settore dei trasporti, iniziando la carriera in un'azienda di logistica e distribuzione locale in Campania. Lì il giovane apprende sul campo le logiche di gestione del magazzino: trazioni in entrata e uscita e, in particolare, l'Ultimo Miglio. Assume la responsabilità delle consegne B2C: una palestra formativa a 360° che lo porta ad assumere, a 28 anni, l'incarico di Fleet Manager di un'Unità Operativa a Pisa e Grosseto, con una gestione di circa 120 risorse umane. Nel 2021, quando Torental intende lanciare la sua offensiva nel noleggio B2B di veicoli commerciali, industriali e semirimorchi, assume l'incarico di General Manager. Da febbraio ne è Amministratore.



aziendale. Un risultato che ci consente di operare con maggiore autonomia, nella scelta dei partner fornitori, nel seguire i clienti come unico riferimento per loro e operare investimenti per un servizio sempre migliore.

Torental resta comunque parte del Gruppo in cui è nata come brand?

Absolutamente sì e ogni possibile sinergia sarà valorizzata. Siamo parte di un Gruppo il cui

management, indicando me come Amministratore, dimostra di avere fiducia nel mio operato: sono grato e continuerò, come avvenuto finora, a dedicarmi con passione a un'attività in cui credo fortemente. Il noleggio, oggi più che mai, in questo contesto economico e storico, può essere la leva della crescita, del consolidamento e della resilienza: dà l'opportunità di cogliere occasioni di lavoro senza fronteggiare spese che impattino sulla possibilità di sviluppo del business.

5.000

I metri quadrati del capannone dell'hub di allestimenti di Torental a Ferentino.

“Un’attività in cui credo fortemente” PIENA FIDUCIA

“Siamo parte di un Gruppo il cui management, indicando me come Amministratore, dimostra di avere fiducia nel mio operato - dice Flaviano Palumbo - Sono grato e continuerò, come avvenuto finora, a dedicarmi con passione a un’attività in cui credo fortemente”.



Veniamo agli inserimenti in flotta: quali sono gli investimenti attuati?

Stanno entrando in flotta veicoli acquistati nel 2025, parte dei quali immatricolati a fine anno, con un ventaglio di configurazioni ampio e diversificato. L’obiettivo è dare un servizio di pronta consegna: il cliente necessita di un mezzo specifico? Abbiamo subito quello che gli serve. Tra fine 2025 e prima metà 2026 siamo a un totale di quasi 400 veicoli e stiamo programmando i prossimi acquisti di furgoni isotermitici, trattori stradali, motrici pesanti, semirimorchi e furgonati tradizionali.

Quale tipologia di veicoli stanno entrando in flotta?

Dell’anno scorso si tratta di 145 Iveco Daily, tutti in allestimento per la temperatura controllata in varie configurazioni: passo corto, cella doppio box, sportellati, classici 7 pedane con paratia ecc. Restando sull’Ultimo Miglio, quest’anno arrivano 40 telai Renault Trucks Master box in lega con e senza sponda caricatrice, 20 Mercedes-Benz Sprinter telaio box con sponda, 100 Sprinter telaio in allestimento frigo con varie configurazioni, 20 Sprinter furgonati L3H2 e 26 Fiat Ducato furgonati L2H2. Salendo di portata, arrivano 15 motrici Renault Trucks D: 10 da 75 q con box e sponda a battuta da 14 pedane, 3 da 140 q isotermitiche FRC con sponda da 15 pedane e 2 da 180 q isotermitiche FRC con sponda da 18 pedane. Si aggiungono 40 trattori Renault Trucks T 480 tetto alto, doppio serbatoio, retarder e altri equipaggiamenti per il lungo raggio.

Tutti veicoli che vengono gestiti presso l’hub di Ferentino?

Ferentino è il nostro hub di allestimenti e lì arrivano tutti i telai e tutti i mezzi: circa 5.000 mq di capannone interamente circondato da piazzale. Un sito che sta

crescendo insieme a noi: nel 2021, al mio arrivo, si partiva da un’esistente piattaforma di veicoli leggeri allestiti, con una situazione di noleggi per 770 veicoli attivi, di cui 100 erano noleggi esterni per l’utilizzo di veicoli nuovi e 670 veicoli interni. Oggi siamo a 720 veicoli interni, attestandoci più o meno sulle stesse dimensioni infragruppo, ma in 4 anni siamo passati da 100 a oltre i 600 veicoli esterni. Nel suo complesso, la flotta oggi conta 2.200 unità, che a fine anno saliranno a 2.500.

Qual è il focus con cui intende continuare a crescere Torental?

Abbiamo tanti veicoli e vogliamo soddisfare le esigenze di professionisti e trasportatori, dall’alimentare e pharma ai trattori per qualunque trazione. Su richiesta installiamo attrezzature specifiche, ad esempio per l’edilizia, per il settore dei traslochi, mobili e corrieri; a questi si affiancano furgoni di serie, motrici isotermitiche per distribuzione a temperatura controllata, trasporti espressi e messaggeria.

Con quale “chiave di differenza”?

È il servizio che fa la differenza, stare accanto al cliente, comprendere le sue esigenze operative: la nostra non è mai stata una guerra di prezzo. Oggi il noleggio rappresenta una marcia in più per il cliente anche perché il settore è costituito da veicoli sempre più efficienti e performanti, con equipaggiamenti tecnologici che caratterizzano più o meno tutti i brand. La nostra differenza? Torental offre servizi che danno valore aggiunto: al cliente togliamo pensieri, in modo che egli possa concentrarsi sul suo lavoro di trasportatore, non sprecare energie per affrontare imprevisti o effetti collaterali della sua attività. Un buon autotrasportatore integra il noleggio nella sue esigenze operative e, se lo fa in maniera sinergica, ha sicuramente successo. ●



PARATORI | Quindici FH Aero 500 a gas in flotta

Formula Volvo per più segmenti

Paratori Spa amplia la flotta con i primi quindici Volvo FH Aero 500 alimentati a gas consegnati presso il Volvo Truck Center di Alessandria. Un investimento che si inserisce in un percorso avviato già nel 2017, quando l’azienda ha iniziato a puntare sui carburanti alternativi in netto anticipo rispetto alle richieste del mercato. Oggi la società può contare su circa 180 veicoli, di cui oltre 80 alimentati a LNG, impiegati su più segmenti, dall’intermodale alla siderurgia, dalla grande distribuzione alla containeristica fino al movimento terra, con un elemento distintivo: la capacità di adattare rapidamente la flotta alle diverse esigenze operative. Paratori Srl nasce come evoluzione di un ramo della storica Cooperativa Paratori, attiva fin dagli anni ’70, da cui eredita un approccio preciso: attenzione alle persone, condivisione del futuro, etica e cultura aziendale. Oggi la società è completamente autonoma, con una struttura manageriale definita e un posizionamento chiaro nel trasporto industriale. I passaggi chiave della separazione avvengono tra il 2018 e il 2021, inizialmente con l’acquisto dalla Cooperativa del ramo dedicato ai trasporti eccezionali, poi con l’intero ramo dei trasporti industriali. Paratori, oggi Spa non quotata, ha consolidato progressivamente le proprie attività, arrivando a integrare trasporti siderurgici ed eccezionali, merce palletizzata, temperatura controllata, rifiuti e intermodali in un unico assetto societario. Oggi conta circa 175 persone e si articola su più sedi operative. Con un fatturato di 34 milioni di euro nel 2025, Paratori rafforza la propria attività, sostenuta da servizi diversificati e da un’organizzazione strutturata. L’intermodalità è il cuore del modello operativo di Paratori. Si basa su una gestione integrata dell’intera filiera: primo e ultimo miglio su gomma, tratta centrale su ferro o traghetti. Il modello si sviluppa attraverso i principali terminal del Nord Italia, con collegamenti verso Francia, Belgio, Olanda, Spagna e Regno Unito. Accanto ai veicoli a LNG, Paratori ha introdotto anche cinque Volvo FH Classic alimentati a diesel per il movimento terra, reparto che prevede attività nelle aree di cantiere e per le quali oggi non esistono ancora alternative praticabili ai carburanti tradizionali.



FUSO EUROPE | Struttura di vendita rafforzata

Due partner in Italia

FUSO ha annunciato una riorganizzazione strategica in Europa in concomitanza con l’integrazione con Hino sotto la nuova holding Archion, che ha iniziato a operare lo scorso 1° aprile. Fuso ha consolidato la propria presenza in mercati chiave attraverso accordi con partner storici e nuovi distributori generali. In Italia è stata firmata una lettera d’intenti con Interservice S.p.A. e VFM Enterprise S.r.l. per la creazione di una nuova società, la MT Fuso Truck S.p.A., che fungerà da Distributore Generale per il mercato italiano



(proprietà suddivisa al 50%). Inoltre, per massimizzare l’efficienza e garantire la disponibilità dei pezzi di ricambio, Fuso ha centralizzato la logistica europea: il partner DSV Contract Logistics B.V. gestirà un magazzino centrale di 10.000 mq nei Paesi Bassi. Lo stabilimento gestirà oltre 15.000 codici ricambio diversi, curando sia l’importazione dal Giappone che la distribuzione verso oltre 20 mercati europei. L’obiettivo è ridurre i tempi di fermo veicolo e garantire un servizio di assistenza superiore.

Storica Business Unit di Scandipadova
NOLEGGIO PER OGNI ESIGENZA

Halley Rent è il partner ideale al quale affidarsi per il noleggio di camion e semirimorchi per brevi, medi e lunghi periodi. Nasce nel 2005 come Business Unit all'interno della Concessionaria Scandipadova, leader nel Veneto nella fornitura di veicoli industriali, e oggi è un importante punto di riferimento nel settore su tutto il territorio nazionale.

Dal 13 al 16 maggio a Rho Fiera Milano
LOGISTICA E TRASPORTO

Transpotec Logitec, organizzata da Fiera Milano, è la manifestazione leader in Italia per il trasporto merci e la logistica integrata. Un evento internazionale che riunisce produttori, operatori e decision maker per condividere visioni, innovazioni e strategie che guidano il futuro della mobilità delle merci.

HALLEY RENT

Il grande debutto a Transpotec

La storica Business Unit della Concessionaria Scandipadova dedicata al noleggio di trattori e semirimorchi sarà presente per la prima volta al Transpotec Logitec, l'evento fieristico di riferimento in Italia per il settore del trasporto su strada e della logistica, in fiera a Milano dal 13 al 16 maggio.

a cura di **Francesca Pavesi**,
Stanghella (PD)

Nata nel 2005 dalla volontà visionaria dell'imprenditore Paolo Rossi, tutt'oggi Direttore Generale, di incrementare il proprio business e il mercato del circolante Scania in Italia, offrendo ai clienti un servizio nuovo in Italia, oggi Halley Rent è una realtà solida e ben strutturata, punto di riferimento su tutto il territorio nazionale per il noleggio a breve, medio e lungo termine di veicoli industriali. Con sede operativa a Stanghella (PD), la Business Unit conta su un team di 4 persone che si occupano della parte commerciale, amministrativa e burocratica e su una flotta di circa 300 mezzi nel settore truck, quindi motrici, trattori e semi rimorchi, soprattutto isotermitici, in base alla stagionalità. I clienti spaziano dal piccolo padroncino che ha un solo veicolo, ad aziende con flotte di 100, 150 mezzi di cui magari una decina a noleggio che scelgono un noleggio a lungo termine di 5 anni. Ma a tutti Halley Rent offre un servizio personalizzato e tagliato su misura per le proprie esigenze e con veicoli premium, firmati Scania.

LA PRIMA PRESENZA AL TRANSPOTEC 2026

È proprio nell'ottica di offrire un servizio sempre migliore ai propri clienti che quest'anno Halley Rent ha deciso di fare un passo in più per farsi conoscere e far toccare con mano la propria variegata offerta. Per la prima volta, l'azienda sarà infatti presente alla nuova edizione di Transpotec Logitec, la manifestazione leader in Italia per logistica e autotrasporto, che raduna presso il polo fieristico di Rho Milano tutti i principali stakeholder e numerosi rappresentanti istituzionali per confrontarsi su innovazione, potenzialità ed esigenze del mondo del settore.



APPUNTAMENTO A RHO FIERA MILANO La Business Unit Halley Rent sarà presente alla fiera Transpotec 2026, a Milano, con lo staff della sede di Stanghella (PD) e delle altre sedi della Concessionaria Scandipadova di Vigonza e di Vicenza.

“Questa fiera negli anni è diventata un vero punto di riferimento nazionale e internazionale per tutte le imprese e le istituzioni che operano nel settore della logistica e dell'autotrasporto” spiega Paolo Rossi, Direttore Generale e titolare del gruppo Scandipadova. “In contemporanea, peraltro, si svolge anche Next Mobility Exhibition (NME), la manifestazione dedicata alla mobilità sostenibile delle persone che, con il Transpotec, ha in comune le grandi sfide, quali la transizione energetica, la digitalizzazione e la carenza di personale, che sono al centro del dibattito attuale. L'intera manifestazione, dunque, rappresenta molto di più di una semplice vetrina espositiva di prodotti e servizi, ma è davvero il cuore pulsante dell'innovazione per i professionisti della supply chain e dell'autotrasporto. Per questo – prosegue Rossi – abbiamo deciso di essere presenti con

la nostra Business Unit, con il duplice obiettivo di presentare in questo contesto così vivace e dinamico tutti i nostri servizi e di incontrare di persona clienti e aziende interessate alle diverse soluzioni di noleggio studiate su misura per adattarsi perfettamente all'operatività quotidiana di ciascuno, e ai tanti vantaggi operativi, economici e finanziari e gestionali, che questa formula offre ai trasportatori e alle flotte. Il noleggio di un veicolo industriale è una scelta strategica per le aziende che consente di avere un mezzo prestante ed affidabile per periodi brevi o lunghi, senza doversi però accollare il costo di acquisto del veicolo stesso, usato o nuovo che sia”.

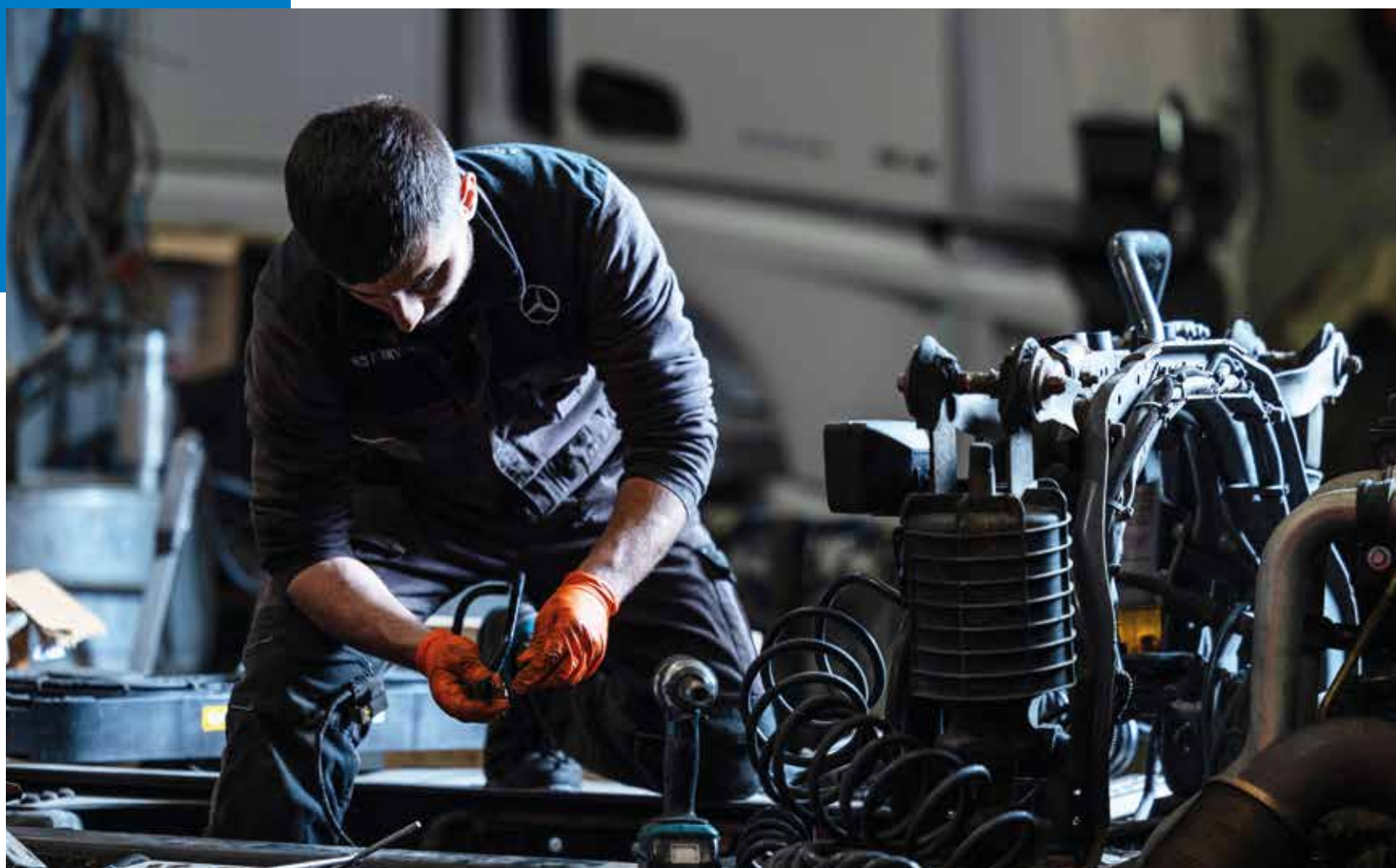
UN'OCCASIONE DI INCONTRO E ASCOLTO

In Fiera a Milano presso lo stand di Halley Rent, a fianco di quello di Scania, di cui Scandipadova è



Concessionaria storica, non ci saranno mezzi in esposizione, ma solo la squadra di persone pronta a spiegare tutti i servizi disponibili. “Le fiere sono un'ottima occasione per vedersi di persona, conoscersi, scambiarsi opinioni, confrontarsi. Per questo abbiamo scelto di puntare più sulla presenza del nostro team che dei mezzi, così da poterli dedicare non solo a presentare i no-

stri servizi, ma ancor più importante, ad ascoltare le reali esigenze di un mercato in continua evoluzione, soprattutto in un momento complesso come quello attuale, e dei diversi business di clienti e aziende. Saremo comunque posizionati accanto allo stand Scania, così da poterli supportare a livello commerciale e avere comunque dei mezzi del costruttore a disposizione” conclude Rossi. ●



L'alleata dei trasporti

Siamo molto più di una semplice officina.

Offriamo un servizio completo che spazia dall'**assistenza in officina** e su strada **H24**, alla **carrozzeria**, passando per il **noleggio** di veicoli, la gestione delle **pratiche amministrative**, rinnovi **ATP**, **collaudi**, **revisioni** e **gestione sinistri**.

Disponiamo inoltre di un ampio magazzino **ricambi**, con soluzioni capaci di rispondere a qualsiasi esigenza.

Tutte queste attività che ci hanno reso, nel tempo, un punto di riferimento per chi opera nel **mondo dei trasporti e della logistica**.

Siamo parte del Gruppo Torello.

tnservicesrl.it



TN Service ti aspetta a

TRANSPORTEC

SALONE DEI TRASPORTI
E DELLA LOGISTICA

**13-16 MAGGIO
2026 fieramilano**

**HALL 18P
STAND H54 K53**

partner



**Tutto ha inizio con il ribaltabile Fiat 300**
MISSION ISPIRATA

Cosmari deve il suo nome alla scelta iniziale, nel 2000, di Francesco Giusti che, con la famiglia Traversa di Cisterna di Latina, tuttora titolari di un'azienda di autotrasporto, col suo primo ribaltabile Fiat 300 doppia trazione, compatto e robusto, sceglie di dedicarsi al trasporto rifiuti collegando Emilia Romagna e Latina.

Quattro unità della nuova ammiraglia Volvo FH Aero entrano nel parco dell'azienda guidata da Francesco Giusti, supportata nella crescita dalla società leader nel noleggio di veicoli industriali sulla base di un rapporto di amicizia con l'AD Diego Pelliccioli.



IN FAMIGLIA Francesco Giusti con il figlio Riccardo sono alla guida della Cosmari insieme a Emanuela Laurini, madre di Riccardo e responsabile della parte commerciale.

di un'azienda che costruiva autobus: avevo la possibilità di assistere e partecipare ad ogni fase della costruzione e dell'assemblaggio di ogni componente, dalle luci all'aria condizionata. Una grande soddisfazione collaudarli dopo averli visti nascere!”

L'ANIMA DELL'ATTIVITA'

Nel 2000 Giusti sceglie di non proseguire l'attività dei genitori, ma il commercio resta l'anima della sua attività. “Sin dall'inizio – prosegue – l'idea era di valorizzare i rifiuti il più possibile. In che modo? Rimettendoli sul mercato, quindi fare commercio: la vendita è la fase finale del nostro lavoro di recupero e di logistica. Oggi Cosmari è socia di Italmacero, impianto di Modena dove partecipiamo attivamente, con il nostro lavoro, al recupero e smaltimento dei rifiuti. E si propone come partner nella filiera del riciclo di ogni tipologia di rifiuto”.

Dal 2008 Giusti rileva l'intera proprietà e diventa amministratore unico, raggiungendo nel 2025 volumi per circa 11 milioni di fatturato, cui si aggiunge l'attività della partecipata Italmacero. Negli anni Cosmari investe su strutture, risorse umane e attrezzature. Nel parco troviamo motrici, rimorchi per viaggi in autotreno, piani mobili, vasche, centinaia Kögel per i solidi, autospurgo per liquidi (attività iniziata quest'anno); per il traino una trentina di trattori di proprietà, dal Mercedes-Benz Actros agli Iveco S-Way e X-Way per attività anche di edilizia e cava. “Serviamo una clientela – precisa Riccardo – che opera nell'arco di 100 km per la raccolta rifiuti, che vengono caricati su cassone e trasportati nel Centro e Nord Italia: il nostro viaggio tipo? Dal cantiere, fabbrica o edificio dismessi all'impianto di stoccaggio, da dove i rifiuti, una volta suddivisi, vengono trasportati alla destinazione

Dal cantiere al recupero, Cosmari anello decisivo dell'economia circolare

a cura di **Massimiliano Campanella**,
Campogalliano (MO)

Dal cantiere, edificio o fabbrica, ogni materiale dismesso viene recuperato per essere trasportato e il più possibile recuperato: l'incenerimento è l'ultima spiaggia di un percorso che mette l'economia circolare al primo posto. E Cosmari (Consorzio Smaltimento Rifiuti) è un anello decisivo nella filiera del recupero di ogni tipologia di rifiuti: quello che avviene nel piazzale di Campogalliano, a pochi minuti dall'uscita Modena Nord dell'A1, è il cuore del collegamento con Centri di stoccaggio e di recupero.

Fondata da un imprenditore dinamico, nato col trasporto nel dna, qual è Francesco Giusti, che oggi la guida insieme al giovanissimo figlio Riccardo e alla mamma di quest'ultimo, Emanuela Laurini, che gestisce la parte commerciale, Cosmari ha trovato nel noleggio la giusta formula per un parco mezzi completo, diversificato, in costante aggiornamento. Fino alla più recente consegna di 4 trattori Volvo FH Aero – l'ammiraglia Volvo Trucks nella sua versione più evoluta – da parte di ESG Rent, società leader nel noleggio di veicoli industriali: una partnership cementata dal rapporto di amicizia, storico e mai venuto meno sul

piano personale, tra Giusti e Diego Pelliccioli, Amministratore Delegato ESG Rent.

STRUMENTAZIONI

Al nostro arrivo, il piazzale – parte di un hub che, compresi uffici amministrativi e officina interna, copre circa 20.000 mq di superficie, cui si aggiunge un ulteriore spazio in affitto per deposito cassoni e attrezzatura – espone una piccola parte di quelle che sono le strumentazioni disponibili in Cosmari: semirimorchi a piano mobile, vasche, qualche trattore, un ragno gru, l'officina mobile, con tanto di smontagomme e compressore. “Mezzi e attrezzature – spiega Riccardo, 22 anni – in questo mo-

mento sono su strada o al lavoro”. Cosmari deve il suo nome alla scelta iniziale, nel 2000, di Giusti che, con la famiglia Traversa di Cisterna di Latina, tuttora titolari di un'azienda di autotrasporto, col suo primo ribaltabile Fiat 300 doppia trazione, compatto e robusto, sceglie di dedicarsi al trasporto rifiuti collegando Emilia Romagna e Latina. Classe 1970, figlio di commercianti, titolari di un negozio di casalinghi, il giovane trentenne ha l'imprenditoria nel dna, che unisce a grande passione per i camion e l'ambiente. “Sin da bambino – ricorda Francesco – giocavo con le ruspe, mi divertivo a costruire modelli di camion, tant'è che a 19 anni il mio primo lavoro era tecnico





finale, termovalorizzatore o impianto di raccolta. Siamo attrezzati per rifiuti speciali, ad esempio del settore ospedaliero, operando per aziende che hanno in gestione case di cura, ospedali e farmacie, o energetico, ad esempio per società multiutility: nel primo caso si trasportano siringhe, bende in contenitori chiusi, nel secondo carta, plastica o rifiuti misti. Effettuiamo anche demolizioni industriali, spesso in caso di revamping di impianti che vengono rinnovati: Cosmari si occupa del recupero e intermediazione dei metalli. Non da ultimo, abbiamo un'attività di movimento terra-edilizia, sempre legata a bonifiche di siti o scavi per costruzioni". Insomma, Cosmari è un vero e proprio anello dell'economia circolare: il rifiuto viene utilizzato fino alla sua ultima vita possibile, per far sì che in discarica o all'inceneritore ci arrivi il meno possibile.

Un approccio al green che è parte dei valori che accomunano l'azienda romagnola a ESG Rent, società di noleggio che quest'anno porta, nel parco Cosmari, quattro fiammanti Volvo FH Aero, nuova ammiraglia svedese, in viaggio su rotte locali per il trasporto di vasche, semirimorchi a piano mobile o centinati. "L'incontro con ESG Rent – racconta Francesco – è stato più che naturale: conosco Diego da molto tempo, manager

capace, professionale e soprattutto empatico. Con lui è nata un'amicizia che va oltre il rapporto professionale: dopo un primo esperimento di un trattore a noleggio, con i vantaggi di minor appesantimento finanziario e elevata flessibilità, non potevamo che scegliere ESG Rent. Si tratta di una soluzione per noi assolutamente adatta: abbiamo una nuova richiesta? Possiamo fronteggiarla. Una committenza sta per venire meno? Modifichiamo in itinere il contratto di noleggio. Non da ultimo, siamo tranquilli sui costi: manutenzione, assicurazione ecc. Insomma, fatti due conti il costo complessivo è inferiore rispetto all'acquisto e, in più, c'è il vantaggio della flessibilità: quest'anno inseriremo qualche semirimorchio e qualche vasca e siamo certamente orientati sul noleggio". È proprio il "full service" completo a rappresentare la "chiave di differenza" per Cosmari. "Servizio a 360 gradi e assistenza h 24 sono da sempre i due fiori all'occhiello di ESG Rent – spiega l'AD Pelliccioli – che ben si adattano alle esigenze di Cosmari. Ho avuto modo di conoscere Francesco nel lontano 2010, quando ero in MAN Italia: persona squisita, dai modi gentili, ci siamo trovati subito bene e abbiamo mantenuto i contatti, crescendo insieme come persone e professionisti, ognuno

nel suo ruolo. ESG Rent mette in campo flessibilità, velocità e soluzioni tecniche che fanno sempre la differenza e sono alla base del rapporto professionale avviato e della crescita di Cosmari nel presente e nel futuro".

GIOVANE ALLA GUIDA

Futuro affidato alle mani di Riccardo, entrato in azienda a vent'anni, conseguendo le patenti per i veicoli industriali: è il giovane Giusti a mettersi alla guida dei trattori nuovi per provarli e a fare un po' di tutto, dalla guida dei camion cisterna agli escavatori. "Con mio padre – afferma – ho imparato a conoscere il settore in tutti i suoi aspetti: il mestiere del trasportatore è difficile ma dà libertà, occorre rispettare orari e norme ma si viaggia e si conosce gente, non si è fermi a un lavoro ripetitivo". Soddisfazione cui si affiancano nuove ambizioni: "Siamo pronti a lanciare nuovi servizi alla cliente, pur restando – conclude Francesco – in quello che rappresenta il core business: la filiera del rifiuto e l'economia circolare. Ci viene riconosciuto lo sforzo d'investire, su risorse e infrastrutture di qualità: questo eleva la percezione di Cosmari come partner da parte della clientela: riconoscimento che intendiamo mantenere, pur ampliando il raggio di servizi". ●



ATTUALITÀ | Linee guida esposte nel convegno pugliese

Firmata la "Carta di Taranto" al convegno "Pianificazione strategica dei sistemi portuali"

Il convegno nazionale tenutosi a Taranto ha visto la partecipazione di importanti figure istituzionali e tecniche. Durante l'evento è stata presentata la "Carta di Taranto", un documento che indica nuove linee guida per il futuro dei porti italiani.



a cura di **Gabriele Bolognini**, Taranto

A Taranto, presso la Camera di Commercio di Brindisi-Taranto, si è svolto l'evento nazionale "Pianificazione strategica dei sistemi portuali", con la partecipazione dei principali rappresentanti istituzionali, accademici e produttivi del settore. Tra gli interventi di rilievo: Gilberto Pichetto Fratin (Ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica), Edoardo Rixi (Viceministro delle Infrastrutture e dei Trasporti), Raffaele Fitto (Vicepresidente esecutivo della Commissione europea), Antonio Decaro (Presidente Regione Puglia). I loro contributi hanno delineato la direzione strategica della riforma portuale italiana.

Durante i quattro talk tematici, patrocinati dai Ministeri competenti, sono stati trattati: evoluzione normativa delle Autorità di Sistema Portuale, digitalizzazione dei dati, retroportualità sostenibile e rigenerazione urbana, autonomia finanziaria e nuovi modelli di intermodalità.

Al termine, è stata presentata la "Carta di Taranto", un documento in otto punti che propone un cambio di paradigma per il sistema portuale italiano, con particolare attenzione all'integrazione logistica, digitalizzazione, sostenibilità, autonomia finanziaria e uniformità europea sulle regole di gestione.

Sono stati affrontati anche i temi del partenariato pubblico-privato (PPP), come sottolineato dall'Avvocato Cristina Lenoci, e le prospettive di coinvolgimento dei capitali privati negli investimenti infrastrutturali.

Il Ministro Pichetto Fratin ha evidenziato il ruolo delle politiche energetiche e ambientali; il Viceministro Rixi ha annunciato un tavolo di confronto sulla governance dei porti e la creazione di Porti d'Italia S.p.A..

Il Presidente del Sistema Portuale di Mar Ionio, Giovanni Gugliotti, ha ribadito l'importanza della "Carta di Taranto" per la revisione del piano triennale. L'esperto Ercole Incalza ha sottolineato la necessità di una visione strategica per il sistema logistico nazionale e il ruolo chiave di Taranto. In sintesi, il convegno ha rappresentato un momento di sintesi e rilancio per il futuro della portualità italiana, grazie al contributo di istituzioni, tecnici e imprenditori.



SPUNTI DI RIFLESSIONE Da sinistra: Giovanni Gugliotti, Presidente del Sistema Portuale di Mar Ionio-Porto di Taranto, e l'Avvocato Cristina Lenoci.

**Collaborazione ultradecennale
CONSOLIDATA**

La collaborazione tra DLM Coop e VAMA Rent è consolidata, essendo nata oltre dieci anni fa. “E’ un ottimo rapporto fondato su reciproca stima e fiducia – commenta il CEO di VAMA Rent Giovanni Re – Già in passato ci sono stati altri noleggi da parte di DLM così come ci sono stati degli acquisti e ce ne saranno in futuro”.

Un anno

“Con DLM Coop ci confrontiamo più volte nell’arco di un anno”.

**VAMA RENT**

Il rinnovo della flotta DLM Coop inizia con il noleggio di Mercedes-Benz Actros L ProCabin

a cura di **Fabio Basilico**, Tortona (AL)

L'importanza che il noleggio ha ormai acquisito nel settore è testimoniata dalla decisione assunta dalla direzione di un'importante azienda di trasporti e logistica di affidare al renting l'avvio del complesso processo di rinnovamento della flotta. Stiamo parlando di DLM Coop, player di riferimento nazionale e internazionale nel supply chain management dei prodotti chimici, in particolare quelli pericolosi, che ha ritirato un trattore Mercedes-Benz Actros L ProCabin da 480 cv noleggiato con VAMA Rent, società del Gruppo REVI-VAMA. La cerimonia di consegna si è tenuta presso il quartier generale di VAMA Rent, a Tortona, alla presenza di Claudio Sensi, Presidente DLM Coop, e di Giovanni Re, Ceo VAMA Rent.

“Con questo mezzo inizia ufficialmente il rinnovamento della flotta DLM che conta ad oggi, una cinquantina di trattori e un centinaio di semirimorchi – spiega Claudio Sensi – Il Mercedes-Benz Actros L ProCabin, di nuova generazione, ci permette nello specifico di affacciarsi sul mercato europeo del trasporto di prodotti chimici liquidi pericolosi, potendo sfruttare un mezzo di ultimissima generazione, punto di riferimento per l'innovativo design della cabina, i nuovi standard di sicurezza per conducente e altri utenti della strada, efficienza e comfort. Il mezzo ideale per viaggiare sereni in tutto il territorio europeo.” “La collaborazione con VAMA Rent – aggiunge Sensi – risulta particolarmente preziosa perché la società del Gruppo REVI-VAMA ha una vision ben precisa, ovvero supportare la piccola e media impresa del settore. Di fronte a problematiche come la difficoltà di accesso al credito o l'impossibilità di esporsi finanziariamente per acquistare un camion o

Il player di riferimento nazionale e internazionale nel supply chain management dei prodotti chimici, in particolare quelli pericolosi, consolida la partnership con VAMA Rent, società del Gruppo REVI-VAMA, e le affida il compito di avviare il rinnovamento della flotta con il noleggio di un trattore all'avanguardia per efficienza, comfort e sicurezza.

rinnovare la flotta, senza il pieno sostegno di aziende come VAMA Rent e la soluzione personalizzata di noleggio un'azienda di trasporti difficilmente potrebbe pianificare investimenti importanti per mantenere o accrescere il proprio business. Per questo non posso far altro che ringraziare Giovanni Re e tutto il team VAMA Rent per la fiducia e il sostegno.”

FEEDBACK

Il Presidente di DLM Coop ha anche sottolineato l'importanza di dotarsi di un mezzo che garantisce un sostanziale risparmio sul consumo di carburante, un tratto caratteristico dell'Actros L ProCabin che emerge dai feedback dei numerosi clienti che finora lo hanno scelto. “Viviamo in un momento storico complesso – spiega Sensi – che ha conseguenze sulla vita di tutti

noi e sulle aziende. Il caro carburante la fa da padrone e costringe i trasportatori a sobbarcarsi maggiori oneri finanziari quotidiani: poter disporre di un mezzo che permette, tra le altre cose, di migliorare i consumi è oggi di fondamentale importanza. Senza contare che disporre di un mezzo che, di fronte ai costi operativi sempre più

alti, ti assicura prestazioni continue e non ti riserva brutte sorprese dal punto di vista manutenzioni ordinarie e straordinarie allora ben venga l'investimento per averlo in flotta e ben venga chi ti supporta.”

La collaborazione tra DLM Coop e VAMA Rent è consolidata, essendo nata oltre dieci anni fa. “E’ un ottimo rapporto fondato su reciproca stima e fiducia – commenta Giovanni Re – Già in passato ci sono stati altri noleggi da parte di DLM così come ci sono stati degli acquisti e ce ne saranno in futuro. La caratteristica del Gruppo REVI-VAMA è infatti quella di rapportarsi alle aziende come soggetto che ascolta le loro esigenze e cerca di supportarle al meglio. Nel momento in cui va tutto bene siamo tutti bravi a sostenere il mercato, ma quando la situazione si fa più complessa è

proprio nel sostenere comunque il mercato che si vede la validità di una collaborazione. VAMA Rent è una società del Gruppo REVI-VAMA che da sempre si occupa di servire i clienti noleggiando veicoli dei nostri brand di riferimento, Renault Trucks e Mercedes-Benz. Con DLM Coop ci confrontiamo più volte nell'arco di un anno per condividere le esigenze dell'azienda che evolvono continuamente così come evolve il mercato. Il nostro compito è fornire veicoli e servizi che siano in grado di supportarle nello svolgere la propria attività quotidiana. Ovviamente, si tratta di prodotti di ultima generazione che aiutano, tra l'altro, a rispettare quelli che sono ormai i vincolanti e sempre più elevati criteri di sicurezza richiesti dalla comunità europea. Nello specifico, il Mercedes-Benz Actros L ProCabin che consegniamo a DLM è un valido esempio di veicolo in linea con gli standard di sicurezza oggi richiesti, in virtù dei numerosi dispositivi di cui è dotato.” “Desidero anche ringraziare DLM perché come partner affidabile – dice ancora Re – ci aiuta a crescere dandoci quel valore aggiunto che ci serve per migliorare la nostra attività al servizio del cliente.”



**Un supporto
professionale anche
a livello economico
è di estrema
utilità**



QUESTIONE DI CHIMICA Il Mercedes-Benz Actros L ProCabin da 480 cv noleggiato presso la sede VAMA Rent di Tortona. In alto, da sinistra: Giovanni Re, CEO VAMA Rent; Claudio Sensi, Presidente DLM Coop; Paolo Quadraroli, Consulente Vendite del Gruppo REVI-VAMA.

ANCHE ACQUISTO

Oltre al noleggio, il Gruppo REVI-VAMA è per DLM Coop un valido interlocutore per quanto riguarda l'acquisto di veicoli. “Con DLM abbiamo una partnership consolidata anche dal punto di vista della vendita di veicoli – continua il Ceo di VAMA Rent – Il noleggio è un ulteriore soluzione che l'azienda ha ritenuto di adottare per far crescere ulteriormente il suo livello operativo, dal momento che rappresenta un valido e concreto supporto nel gestire i picchi di lavoro, le emergenze, le risorse finanziarie e quindi nel risolvere e dare una risposta

Flotta

La flotta DLM Coop conta una cinquantina di trattori e un centinaio di semirimorchi.

REVI-VAMA: massima disponibilità OFFICINE DA PRIMATO

“Vorrei mettere in risalto la competenza delle officine del Gruppo REVI-VAMA: efficienti, reperibili 24 ore su 24, disponibili a consigliare la migliore soluzione economica, quando fare un intervento, quando procrastinarlo – spiega Claudio Sensi, Presidente DLM Coop – Sul territorio nazionale officine come le loro non ce ne sono tante”.

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

Anno 4 | Numero 34 | Maggio 2026

Noleggio 29



CAMMINO CONDIVISO

Giovanni Re e Claudio Sensi (anche a sinistra, al volante) posano con una copia del libro “Il karma dell'impresa”, scritto dallo stesso Sensi.



precisa e immediata a tutte le richieste del mercato. Il rapporto con DLM e in particolare con Claudio Sensi è in definitiva un rapporto di altissimo livello, che prevede l'analisi comune e accurata delle esigenze e la ricerca delle soluzioni che sono più idonee e congeniali alle necessità operative del momento.”

Anche dal punto di vista dell'assistenza, la presenza del team VAMA Rent accanto a DLM Coop è indicativa del significato del concetto di “prossimità al cliente”. “Vorrei mettere in risalto la competenza delle officine del Gruppo REVI-VAMA: efficienti, reperibili 24 ore su 24, disponibili a consiglia-

re la migliore soluzione economica, quando fare un intervento, quando procrastinarlo – spiega Sensi – Sul territorio nazionale officine come le loro non ce ne sono tante. Quando si ha un mezzo, che sia a noleggio o che sia messo in flotta, dopo il gasolio la parte più determinante è la manutenzione ordinaria o straordinaria. Disporre di un'interfaccia molto professionale pragmatica che ti supporta anche a livello economico è di estrema utilità.”

Tutto ciò rientra nell'offerta di noleggio a 360° di VAMA-Rent che fa sì che tutti i veicoli consegnati siano coperti da contatti di manutenzione validi per tutta la durata del noleggio e per qualsiasi tipo di intervento, ordinario e straordinario. “Ogni veicolo noleggiato è sempre collegato con un cervellone centrale europeo ed è monitorato costantemente per tutta la sua vita – conclude Giovanni Re - Questo consente, in caso di anomalie o di malfunzionamenti, di ricevere la relativa segnalazione in tempo reale e di avviare il contatto con l'officina. Parliamo quindi di riparazione e manutenzione predittiva, ordinaria e straordinaria, che consente di ridurre i fermi macchina e di rendere il veicolo più efficiente, più sicuro e più disponibile nella sua vita.” ●

ITABUS | Nel 2025 utilizzati oltre 3 milioni di litri

HVO di Enilive per tutta la flotta

Tutti i 100 mezzi della flotta di Itabus ora viaggiano con il diesel HVOlution di Enilive, un biocarburante al 100% ricavato da materie prime rinnovabili. Prodotto nelle bioraffinerie Enilive di Venezia e Gela (CL)



prevalentemente da scarti come gli oli esausti da cucina e grassi animali nonché da residui provenienti dall'industria agroalimentare, HVOlution è un olio vegetale idrogenato che può essere utilizzato da tutte le motorizzazioni diesel validate e che è disponibile in oltre 1.550 stazioni di servizio Enilive in Italia. Il biocarburante diesel HVO contribuisce alla decarbonizzazione del settore dei trasporti, anche pesanti: la riduzione media delle emissioni di CO2eq dell'HVO Enilive per uso trazione lungo l'intera filiera nel 2025 è stata del 79,5% rispetto al mix fossile di riferimento. Sempre nel 2025, i mezzi Itabus hanno percorso circa 20 milioni di chilometri utilizzando 5,7 milioni di litri di carburante Enilive, di cui 3 milioni di litri di HVOlution. Una media di utilizzo del biocarburante diesel pari al 53%, ma con un trend in crescita. Con una media di 900 km a servizio, Itabus ha utilizzato il biocarburante di Enilive anche per le tratte con destinazioni europee, in particolare verso Zurigo, Parigi, Lione, Lugano, Barcellona, Montpellier, Perpignan, Grenoble, Chambéry e Lubiana. Enilive sta rapidamente aumentando il numero di Enilive Station in Italia e all'estero in cui è possibile rifornirsi con HVO e nelle quali le persone in movimento possono anche usufruire di tanti servizi innovativi, tra cui un'offerta food unica per qualità e gusto nella ristorazione su strada, come i 1.200 Enilive Café e il nuovo format di ristoranti ALT Stazione del Gusto.

One Trailer

+ 39 392 909 84 17

commerciale@one-trailer.com

TRAILIX

VEICOLI INDUSTRIALI

+39 02 87 18 99 85

info@trailix.it

TRANSPORTEC

SALONE DEI TRASPORTI
E DELLA LOGISTICA

13-16 MAGGIO 2026

VIENI A TROVARCI E SCOPRI LA NOSTRA GAMMA



CONTATTACI PER OTTENERE IL TUO INVITO GRATUITO

**Risultati che testimoniano valori
NON SOLO NUMERI**

“Il 2025 è stato un anno in cui MAN Italia ha dimostrato ancora una volta di saper crescere con continuità, visione e responsabilità – ha dichiarato Marc Martinez – I risultati raggiunti non sono solo numeri: sono la prova concreta del valore delle nostre persone, della fiducia dei Clienti e della forza della Rete.”

MAN Truck & Bus Italia celebra 40 anni di attività con eventi speciali a Roma e iniziative che coinvolgono tutta la rete, dipendenti, clienti e partner. L'azienda ha ottenuto risultati record, consolidando il suo ruolo nel mercato nazionale, e ha pubblicato un libro commemorativo che ripercorre la sua storia, l'innovazione e le relazioni costruite in quattro decenni.

a cura di **Gabriele Bolognini**,
Roma

**di forte presenza in Italia**

La filiale italiana di MAN Truck & Bus nel 2026 festeggia il quarantesimo anno di presenza nel nostro Paese dopo risultati finanziari e commerciali senza precedenti ottenuti nel 2025. Il Leone bavarese per celebrare i suoi primi quarant'anni in territorio italico ha scelto Roma, dando inizio a una serie di eventi celebrativi sul nostro territorio.

La presentazione della ricorrenza nonché dei lusinghieri risultati a consuntivo dell'esercizio appena concluso sono avvenuti alla presenza di Thomas Bagger, Ambasciatore della Repubblica Federale di Germania presso la Repubblica Italiana e presso la Repubblica di San Marino, che dopo un breve messaggio introduttivo ha lasciato il palco al management di MAN Truck & Bus.

Quindi si sono alternati sul palco: Frederick Baumann, membro del CdA di MAN Truck & Bus SE, Responsabile Vendite e Customer Solutions; Roman Sitte, Capo dell'Area Europa di MAN Truck & Bus SE; Marc Martinez, Managing Director MAN Truck & Bus Italia. Nel 2026 MAN Italia celebra 40 anni di attività, dal 4 giugno 1986 a oggi. In questi quattro decenni la filiale è diventata un punto di riferimento nel trasporto merci e persone in Italia.

Nel biennio 2024-2025, MAN Truck & Bus Italia ha rafforzato la sua posizione nel mercato italiano, ottenendo risultati eccezionali sia in termini di performance che di riconoscimenti. Nel 2025 l'azienda ha registrato un fatturato record di 617 milioni di euro, con un incremento dell'11% rispetto all'anno precedente, grazie a investimenti continui, collaborazioni efficaci con i partner e l'impegno costante del team italiano.

“Il 2025 è stato un anno in cui MAN Italia ha dimostrato ancora una volta di saper crescere con continuità, visione e responsabilità – ha dichia-



rato Marc Martinez, Managing Director di MAN Truck & Bus Italia – I risultati raggiunti non sono solo numeri: sono la prova concreta del valore delle nostre persone, della fiducia dei Clienti e della forza di una Rete che ogni giorno rappresenta al meglio il nostro Brand sul territorio. Entriamo nel 2026, anno del nostro 40° anniversario in Italia, con determinazione, pronti a rafforzare ulteriormente la nostra presenza in un mercato che continua a riconoscerci come partner affidabile e strategico.”

Entro il 2027, MAN prevede di ampliare la propria copertura con cinque nuove concessionarie per

truck e van e un centro di formazione all'avanguardia, consolidando la sua strategia di lungo periodo volta a supportare i clienti con un servizio sempre più efficiente, capillare e di alta qualità.

TRUCK

Nel 2025, il mercato truck ha registrato circa 26.500 unità, con MAN che ha raggiunto il 10,2% di quota nel segmento oltre le 6 ton e il 10,7% in quello oltre le 16 ton. Leadership confermata nel settore costruzioni (16,3%). MAN è diventata il secondo costruttore di truck elettrici in Italia, raggiungendo il 16,3% nelle immatricolazioni BEV

grazie a un ecosistema di consulenza e partnership.

VAN

Anno record per la Divisione Van con 1.755 immatricolazioni. Il MAN TGE Next Level si distingue per versatilità e qualità, apprezzato anche nel settore ambulanze grazie alla partnership con Olmedo. Fondamentale la formazione della forza vendita, con programmi specifici per valorizzare il prodotto.

BUS

Ripresa per MAN nel 2025: market share del 15% nei veicoli turistici e aggiudicazione di importanti gare.

Presentato il Lion's Coach E, primo coach elettrico europeo, a conferma dell'impegno verso la mobilità sostenibile.

**CUSTOMER
SERVICE
MANAGEMENT**

I contratti di manutenzione e riparazione raggiungono il 65% di penetrazione, con proiezione al 70% nel 2026. Il fatturato cresce dell'8% e oltre il 90% dei veicoli è connesso ai MAN Digital Services, garantendo la gestione predittiva delle flotte.

TOPUSED

Il business dell'usato cresce: +10% nei volumi di vendita rispetto al 2024. Sei concessionari riconosciuti come TopUsed Stores e il TopUsed Center di Caorso rimane il punto di riferimento nazionale.

SVILUPPO RETE

Nel 2025 conclusi cinque progetti di ristrutturazione e aperture. Nel 2026 previsti investimenti per 10,5 milioni di euro e nove nuove sedi. Nel 2027 arriveranno cinque nuovi dealer e un Training Center dedicato alla formazione tecnica e commerciale.

OWN RETAIL

Nel 2025 la Rete di proprietà MAN cresce del 14%. Più del 50% dei MAN Center è pronto per la “e-mobility readiness”, grazie agli investimenti in elettrificazione, formazione e modernizzazione delle officine.

HR

Rinnovato il Contratto Integrativo Aziendale, con focus su conciliazione vita-lavoro, salute, sicurezza e formazione continua. Nel 2025 organizzati oltre 320 corsi, coinvolti 2.400 professionisti. Avviato il MAN JobPortal per attrarre nuovi talenti su tutto il territorio nazionale.

IL LEONE E I SUOI PRIMI 40 ANNI ITALIANI

Tante iniziative Celebrazioni e un libro che ripercorre le tappe storiche

L'anniversario sarà celebrato nel corso del 2026 attraverso iniziative che coinvolgeranno dipendenti, clienti, concessionari, partner storici e tutti coloro che hanno contribuito in modo significativo alla storia di MAN Italia. La narrazione aziendale non si limita ai prodotti e ai risultati, ma si fonda sulle relazioni, sulla fiducia consolidata nel tempo, su una Rete che ha sostenuto il marchio anche nelle situazioni più complesse e su professionisti che hanno valorizzato la tecnologia tedesca interpretandola secondo le esigenze del mercato italiano.

Per commemorare i quarant'anni dell'azienda è

stato realizzato un libro celebrativo che ripercorre le tappe principali della crescita di MAN Italia: dall'innovazione tecnologica che ha influenzato il settore, ai risultati commerciali conseguiti, agli investimenti dedicati alla rete distributiva, all'evoluzione dei prodotti e ai momenti condivisi con clienti e partner. Redatto dal giornalista di settore Alberto Gimmelli con la supervisione di Alessandro Smania, ideatore del progetto, il libro riporta nella sezione “Dicono di Noi” anche una pagina della “Rotta dei Trasporti” dedicata al Costruttore tedesco.



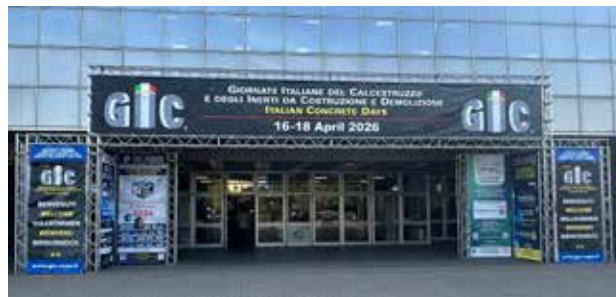
NOLEGGIO SEMIRIMORCHI



Perchè sceglierci?

- ✓ Ampia flotta di Krone, SOR Iberica e STAS disponibili subito
- ✓ Possibilità di configurazione su misura
- ✓ Accesso diretto al costruttore tramite Realtrailer

Con RT Rent SRL puoi noleggiare semirimorchi KRONE SOR IBERICA e STAS disponibili subito oppure ordinarli con le caratteristiche che servono alla tua azienda.



Il GIC è la più grande mostra convegno europea dedicata alle tecnologie, gli impianti, le attrezzature e i materiali per la produzione, la messa in opera e il ripristino del calcestruzzo, la prefabbricazione, e pavimentazioni continue e i massetti, la demolizione delle strutture in cemento armato, il riciclaggio e il trasporto degli inerti.

GIC 2026

È boom di visitatori ed espositori!

La fiera di Piacenza è stata protagonista del GIC - Le giornate del Calcestruzzo, che quest'anno ha raggiunto numeri davvero importanti. Innovazione, sostenibilità, sicurezza e infrastrutture tra i temi cardine della tre giorni di kermesse piacentina.

a cura di **Francesca Pavesi**, Piacenza

Un'edizione da record: si può definire così la sesta edizione del GIC - Le Giornate del Calcestruzzo, la principale mostra-convegno anche a livello europeo dedicata alle macchine, alle attrezzature e alle tecnologie per la filiera del calcestruzzo, andata in scena nei padiglioni del Piacenza Expo dal 16 al 18 aprile.

I numeri del resto parlano da soli: oltre 6.000 visitatori, ben 330 aziende espositrici (+27% rispetto



IL TAGLIO DEL NASTRO Il vice sindaco di Piacenza, Matteo Bongironi, e Fabio Potestà, direttore di Mediapoint & Exhibitions, insieme a istituzioni e autorità locali, hanno dato il via alla kermesse.

all'edizione del 2024), 64 espositori esteri (+33%) su un'area espositiva netta di 9.328 metri quadri tra padiglioni interni e spazi esterni. Se a questi numeri si aggiungono oltre 50 patrocini ricevuti dalle principali associazioni italiane di categoria, quelli dei principali organismi internazionali del comparto e i patrocini istituzionali, tra cui quello dell'Areonautica Militare Italiana, vicina al GIC fin dalla sua

nascita, si comprendono facilmente le dimensioni che la manifestazione ha assunto nel tempo.

Come, infatti, ha osservato con soddisfazione Fabio Potestà, Direttore di Mediapoint & Exhibitions, ideatore e fondatore della manifestazione, così come di tante altre fiere di successo: "Quella di quest'anno è stata un'edizione all'insegna dei numeri positivi: tutte le voci hanno registrato il segno più, dal numero

di visitatori a quello degli espositori. Un ottimo segnale, anche considerato il contesto in cui ci stiamo muovendo, condizionato dalle tensioni geopolitiche e dai timori legati anche ai possibili tagli ai travel budget. Un altro dato particolarmente significativo riguarda la qualità dei visitatori, tutti operatori altamente qualificati: un risultato che ci consente di guardare con fiducia agli altri appuntamenti organizzati da Mediapoint per i prossimi mesi ma anche alla prossima edizione del GIC del 2028. Sono sicuro, infatti, che questa fiera abbia ulteriori potenzialità che la porteranno a una crescita pari a quella a cui abbiamo assistito per l'altro nostro grande evento, il GIS, che ha addirittura dovuto cambiare sede, con grande dispiacere, perché gli spazi di Piacenza erano diventati ormai troppo piccoli per contenerla".

CONVEGNI E INCONTRI

Particolarmente fitto, anche quest'anno, il programma dei seminari tecnici e delle conferenze altamente qualificate - 16 in tutto - che hanno contribuito a rendere la manifestazione un momento di confronto

fondamentale per l'intera filiera del calcestruzzo. Il conflitto in Medio Oriente, oltre a incidere sui costi energetici, ha, infatti, evidenziato i rischi legati all'approvvigionamento di materiali strategici per l'edilizia, alimentando pressioni sui prezzi lungo tutta la catena delle costruzioni. Allo stesso tempo, i recenti eventi che hanno messo in luce la fragilità del territorio e delle infrastrutture italiane hanno riportato al centro il tema della sicurezza e della manutenzione delle opere.

PREMIAZIONI

Da non dimenticare, infine, i tradizionali eventi collaterali che ad ogni edizione animano le tre giornate di fiera: l'ICTA - Italian Concrete Technology Awards, con le premiazioni delle eccellenze del settore, seguito dal "GIC by Night", l'esclusiva apertura serale della fiera con networking e intrattenimento; e, ancora, la seconda edizione degli IDRA - Italian Demolition & Recycling Awards, dedicati alle imprese e ai professionisti che si sono distinti nei comparti della demolizione e del riciclaggio degli inerti. ●

MAN Truck & Bus sempre più forti nel settore

"La partecipazione al GIC vuole rafforzare la nostra leadership su un mercato, quello del cava-cantiere, nel quale in questo momento abbiamo un fortissimo piano d'azione". Così Alessandro Rade, responsabile Business Development, sulla prima presenza del Leone alla manifestazione.

Prima volta del Leone alle Giornate del Calcestruzzo. Dopo il lancio ufficiale, a inizio anno, del MAN Lion's Off Road Experience 2026, il nuovo progetto dedicato alle applicazioni più impegnative del settore cava-cantiere, MAN Trucks & Bus è tornato di nuovo protagonista con i suoi veicoli dedicati al settore cava-cantiere. L'occasione è stata la sesta edizione del GIC al Piacenza Expo, dove l'azienda ha esposto un MAN TGS 41.480 8x4, configurato per le applicazioni più impegnative e allestito CIFA, con betoniera RY 1300 Advance. Un veicolo "classi-



SQUADRA VINCENTE Alessandro Rade, a sinistra, Responsabile Business Development, con Lorenzo Boghich, Direttore Vendite e Prodotto Truck di MAN Italia.

co" per questo segmento, prodotto già in 800 unità e pensato per accompagnare il lavoro in modo concreto ed efficiente, combinando capacità operative, comfort di guida e tecnologie di assistenza che fanno davvero la differenza nell'uso quotidiano. "Siamo molto felici di partecipare al GIC per la prima volta proprio nell'anno del nostro 40esimo, portando il nostro veicolo 8x4

allestito con una betoniera Cifa, che ci permette di presentare al meglio il nostro prodotto ad oggi, in un segmento importante dove siamo fra i produttori principali. La novità principale è l'Application Fit, una delle nostre soluzioni tecnologicamente più all'avanguardia, ovvero una centralina di interfaccia elettronica che permette al nostro veicolo di uscire dalla linea di produzione già

predisposto per montare allestimenti specifici per ogni settore, anche per quelli più impegnativi come appunto quello del calcestruzzo" ha spiegato Simone Iacuzzi, product manager Man Truck & Bus Italia.

LEADERSHIP DI MERCATO

"Abbiamo chiuso un 2025 da record in ogni segmento, compreso quello del cava/cantiere pesante, dove MAN si conferma primo costruttore estero con una quota di mercato complessiva del 15,7% e tra i maggiori player del settore" ha sottolineato Alessandro Rade, Responsabile Business Development dell'azienda. "Un risultato che evidenzia la nostra capacità di offrire veicoli robusti, af-

fidabili e tecnologicamente avanzati, pensati per affrontare le condizioni più impegnative. Con la nostra presenza a questa fiera, vogliamo quindi mostrare concretamente che cosa significhi lavorare con un MAN in ambito cava-cantiere e rafforzare al contempo il nostro piano d'azione su questo mercato".

40 ANNI DI STORIA

La presenza alla manifestazione rientra tra le tante iniziative organizzate per questo 2026, in cui il costruttore festeggia i suoi primi 40 anni di storia sul mercato italiano. "Per noi è un motivo di orgoglio poter essere presenti a questa importante fiera e mostrare al pubblico tutta la nostra forza in questo segmento di mercato" ha aggiunto Lorenzo Boghich, Direttore Vendite e Prodotto Truck di MAN Italia. "Proseguiremo a farlo per tutto l'anno, che è dedicato alle celebrazioni del nostro anniversario. Il prossimo appuntamento a calendario sarà il Transpotec Logitec, a Rho Milano Fiera, altra vetrina importantissima a livello nazionale e internazionale e altra occasione per mostrare al pubblico tutta la nostra forza, dove avremo modo di esporre tutta la nostra ampia gamma di veicoli pesanti". ●

OFFICINE *ITALIA*

Allestimento Veicoli Industriali, Commerciali e Speciali.



VERSATILITÀ

Soluzioni su misura per ogni attività e tipo di lavoro, pensate per soddisfare le esigenze specifiche con funzionalità e stile inconfondibile.



RESISTENZA

Allestimenti di alta qualità, progettati con materiali selezionati per garantire resistenza, affidabilità e una lunga durata nel tempo.



SICUREZZA

Allestimenti certificati e garantiti, per offrire il massimo comfort, sicurezza e affidabilità, rispondendo ai più alti standard di qualità.

Officine Italia srl

Via del Mella 27/29 - Brescia
+39 030 2681012

info@officineitaliasrl.com
www.officineitaliasrl.com



Stratosphere è il semirimorchio ribaltabile per il trasporto inerte che ridefinisce gli standard del settore. Realizzato da Mantella Trailers con i migliori acciai presenti sul mercato, Stratosphere combina leggerezza e resistenza, offrendo una capacità di carico superiore e una durabilità senza pari. Le dimensioni sono personalizzabili sulle esigenze del cliente.

G-GROUP nasce dalla pluriennale esperienza del fondatore, Filippo Grigis, maturata nei cantieri e nel settore dei materiali inerti e dei trasporti, offrendo un punto di riferimento unico per l'edilizia. Opera attraverso 3 divisioni: G-Commerce, per la fornitura di prodotti inerti e cemento; G-Transport, per il trasporto e la movimentazione dei materiali; G-Green, per la gestione di materie e terre.

GIC 2026

Mantella Trailers l'eccellenza in prima linea

Presenti sia all'interno che nell'area esterna della fiera, l'azienda di Lamezia Terme guidata dalla famiglia Mantella ha colto l'occasione del GIC per far toccare con mano al pubblico la qualità dei propri mezzi, caratterizzati da robustezza, leggerezza e resistenza aerodinamica.

Non poteva esserci vetrina migliore del GIC per mostrare dal vivo al pubblico l'innovativa gamma di semirimorchi e allestimenti firmati Mantella Trailers e progettati per offrire il massimo in termini di efficienza e sostenibilità nel settore delle costruzioni. E, infatti, l'azienda di Lamezia Terme (CZ) ha scelto di essere presente non solo con un grande stand all'interno del Padiglione 2 del Piacenza Expo, ma anche con uno spazio nell'area espositiva esterna. "In Fiera non presentiamo

delle vere novità di prodotto, perché in realtà i nostri prodotti sono loro stessi un'innovazione continua: giorno dopo giorno, versione dopo versione, miglioriamo continuamente un dettaglio, un'applicazione, un materiale per offrire costantemente prodotti all'avanguardia, capaci di migliorare l'efficienza operativa e la sicurezza nei cantieri" ha spiegato Gregorio Mantella, titolare, insieme ai fratelli, dell'azienda di famiglia. "Al GIC abbiamo quindi portato innanzitutto il nostro cavallo di battaglia: il semirimorchio Mantella Trailers Stratosphere, un mezzo che già dal nome scelto fa capire come sia davvero un punto di riferimento per il settore per leggerezza e resistenza aerodinamica".

QUALITÀ E INNOVAZIONE

Il veicolo da 26 metri cubi con assi singoli, è realizzato con i migliori acciai presenti sul mercato, offrendo una capacità di carico superiore e una durabilità senza pari. È disponibile in diverse misure, secondo le esigenze del cliente, fino alla versione MEGA per il trasporto di inerti a lungo raggio con capacità di 34 mc 36 mc e 38 mc. Grazie alla struttura leggera



UNA VETRINA IMPORTANTE Mantella Autoveicoli e la sua divisione Mantella Trailers erano presenti al GIC con tre diversi allestimenti: i ribaltabili Stratosphere e Dominator, e le pale gommate Develon.

ma resistente, Stratosphere consente di trasportare un quantitativo maggiore di materiale, ottimizzando ogni viaggio. La scelta di acciai di alta qualità e il telaio completamente zincato assicurano una lunga vita operativa del semirimorchio, senza rischio che la ruggine possa rovinare le vernici, riducendo i costi di manutenzione e di sostituzione. Infine, il design non è solo bello da vedere, ma è stato studiato per offrire la mas-

sima efficienza aerodinamica e facilità d'uso. Queste caratteristiche lo rendono particolarmente adatto per il trasporto di materiali inerti come sabbia, ghiaia, e altri aggregati, per lavori in cantiere, attività minerarie e operazioni di trasporto pesante. "Qui in fiera lo Stratosphere è presentato su una motrice Scania – di cui Mantella è dealer ufficiale per la Calabria – per l'azienda G-Transport, uno dei nostri clienti storici (vedi



sotto). Sempre per loro, nella parte espositiva esterna, è presente un altro nostro semirimorchio ribaltabile, il Dominator, progettato anch'esso per il trasporto di materiali inerti, montato su una motrice Renault Trucks". L'ultimo mezzo esposto sempre nell'area esterna è un veicolo allestito con pala gommata Develon, di cui Autoveicoli Mantella è importatore esclusivo e dealer ufficiale per le regioni Calabria, Puglia e Basilicata. ●

G-Transport il partner ideale in cantiere

La presenza al GIC dell'azienda guidata da Filippo Grigis ha un duplice, importante obiettivo: non solo far toccare con mano la qualità dei mezzi e delle soluzioni disponibili, ma anche far sentire la forza di una realtà che, nel settore cava/cantiere, sta vivendo una crescita davvero significativa.

Alla sua seconda partecipazione al GIC di Piacenza, G-Transport ha deciso di fare le cose in grande: non uno bensì due mezzi allestiti con ribaltabili di Mantella Trailers hanno fatto bella mostra di sé sia all'interno del Padiglione 2 che nell'area espositiva esterna del polo fieristico. "Il GIC è senza dubbio un evento fondamentale nel nostro settore, una vetrina importante a livello nazionale e internazionale e un'occasione per incontrare clienti, fornitori e partner" ha spiegato Filippo Grigis, Amministratore Unico di G-Group, azienda leader nei servizi di produzione



inerti, movimento terra e trasporti specializzati, grazie alle sue tre divisioni: G-Commerce, G-Transport e G-Green. "In questa edizione, in particolare, abbiamo voluto confermare la nostra volontà di proseguire una partnership, quella con Mantella, che ci sta dando davvero grandi soddisfazioni. Abbiamo appena concluso un nuovo ordine di 8 veicoli, che ci saranno consegnati nell'arco di un mese e mezzo circa, e siamo in attesa di completare l'ordine di dieci mezzi, di cui abbiamo già ricevuto la prima parte nelle scorse settimane".

ATTENZIONE AL DETTAGLIO

"Essere presenti in fiera non significa solo esporre e far toccare con mano la qualità e l'affidabilità dei nostri mezzi, sempre efficienti e sempre

all'avanguardia, ma significa anche sottolineare e valorizzare il ruolo, in costante crescita, che G-Transport ha conquistato in questo settore. In questi tre giorni di fiera abbiamo avuto anche modo di ospitare nello stand i nostri tecnici insieme a quelli di Mantella Trailers, che hanno spiegato nel dettaglio alcune parti dei mezzi, i meccanismi, le soluzioni tecniche adottate. Credo che questo sia fondamentale per far capire il lavoro, lo studio e la professionalità che si nascondono dietro ogni singolo prodotto. Il veicolo che il pubblico vede è in realtà il frutto delle competenze di molteplici eccellenze e del lavoro continuo di una squadra di persone per cercare di innovare, anche solo un piccolo dettaglio, al fine di migliorare l'efficienza di tutto il mezzo".

UN SETTORE IN CRESCITA

Sul futuro, Grigis è ottimista: "In questi anni ho potuto vedere un settore sempre in evoluzione: i nostri 58 mezzi di proprietà, di cui attualmente si compone la flotta, sono sempre al lavoro a pieno regime e a questi si aggiungono altri circa 20/25 mezzi di terzisti che lavorano con noi. La previsione è di un altro biennio 2026-2027 di forte sviluppo: come G-Group ci siamo dati l'ambizioso obiettivo di raggiungere quota 80 macchine per il nostro parco veicoli; abbiamo inoltre da poco finalizzato l'acquisizione del polo logistico di Martinengo, nel cuore del Parco del Serio, progettato per centralizzare le operazioni della flotta e garantire il controllo totale

DOPPIA PRESENZA IN FIERA

G-Transport, divisione di G-Group, l'azienda guidata da Filippo Grigis (al centro), ha portato al GIC due mezzi: un trattore Renault Trucks T (a sinistra) e uno Scania (a destra) entrambi con semirimorchi Mantella Trailers.

sulla distribuzione, in una sinergia perfetta tra le sue divisioni specializzate: per G-Transport la centralizzazione della flotta presso l'Hub significa infatti una distribuzione capillare e sostenibile; per G-Commerce la fornitura di materiali certificati attraverso una catena di custodia controllata. L'obiettivo, una volta stabilizzati in questo nuovo assetto, è quello di crescere e svilupparci non tanto in termini di numeri, quanto più nella qualità e nella varietà dei servizi e dei prodotti offerti". ●



La tua concessionaria
Veicoli Commerciali Mercedes-Benz.

Nuova apertura.

Monza – Via Philips 15/B

MERBAG

Concessionaria Ufficiale di Vendita e Assistenza Mercedes-Benz Veicoli Commerciali



Una gamma completa per lavori gravosi
DAF TRUCKS PER L'EDILE

Per rispondere in maniera ottimale alle esigenze specifiche degli operatori del settore edile, i modelli DAF XDC e XFC di nuova generazione sono progettati per svolgere i lavori più impegnativi in condizioni difficili. Presentano un robusto paraurti in acciaio a 3 pezzi, una protezione del radiatore, fanali antinebbia integrati e una maggiore distanza dal suolo.

Sermac ed Effretti, partner consolidati
INSIEME AL GIC 2026

SERMAC Srl è una azienda manifatturiera italiana fondata a Milano nel 1989, leader nel settore delle macchine per il pompaggio del calcestruzzo. Player globale, offre una gamma di attrezzature completa e affidabile per l'edilizia civile e industriale. Effretti si occupa da trent'anni della commercializzazione di veicoli industriali nuovi ed usati, di assistenza e di ricambi.

GIC 2026**OVIP DAF cresce nel segmento cava-cantiere**

Prima presenza al GIC per la concessionaria di Piacenza che commercializza l'intera Gamma DAF TRUCKS ed è centro di assistenza/manutenzione post-vendita del brand.

Per il suo debutto al GIC, la Concessionaria OVIP ha scelto un telaio motrice DAF XFC 530 FAD, progettato per affrontare anche le applicazioni più impegnative, garantendo potenza, robustezza e massima affidabilità operativa.

“Le Giornate Italiane del Calcestruzzo presso Piacenza Expo sono uno degli appuntamenti più importanti per il mondo delle costruzioni, del movimento terra e dei trasporti per il cantiere. Una vetrina nazionale ed internazionale di rilievo dove era importante per noi essere presenti, perché oggi nel segmento cava-cantiere DAF sta iniziando a distinguersi con un prodotto altamente competitivo, soprattutto in termini di consumi” spiega Adriano Sirica, Sales Manager della Concessionaria.

UNA GAMMA DEDICATA

“In fiera esponiamo un DAF XFC 530 FAD, dove C sta proprio per

Construction. Si tratta di un veicolo classificato come mezzo d'opera, allestito classicamente con la vasca ribaltabile o con la betoniera di nuova generazione e che esce sul mercato con tre anni di garanzia su tutto, una caratteristica importante dal momento che si tratta di un uso gravoso. Questi veicoli sono caratterizzati da cabine confortevoli e resistenti, paraurti robusti in acciaio a 3 pezzi, trazione eccellente per svolgere i lavori più impegnativi in condizioni difficili.

La gamma DAF progettata specificatamente per l'uso in cantieri e fuoristrada è in realtà sul mercato già da qualche tempo, ma ha sempre registrato numeri abbastanza

limitati perché il mercato stesso era piuttosto fermo. Purtroppo il settore ha pagato cara la bolla edilizia del 2008 e la successiva crisi economica. Questa tipologia di veicoli, poi, ha una vita piuttosto lunga, quindi anche il mercato dell'usato non è particolarmente attivo. Ultimamente, tuttavia, il settore ha ricominciato a crescere e ad essere più vivace, di conseguenza anche DAF si sta ritagliando e conquistando la sua fetta di mercato. Gli allestitori devono ancora adeguarsi al nuovo ritmo, noi fortunatamente abbiamo diverse macchine nel portafoglio ordini e stiamo riuscendo ancora ad avere qualche slot libero di consegna”.



IL TEAM IN FIERA Raffaele Manini, a sinistra, Amministratore Delegato di OVIP, insieme a Adriano Sirica, Sales Manager nello stand della Concessionaria in Fiera.

Sermac-Effretti partnership d'eccellenza

L'azienda di Cesano Maderno, leader nel settore delle macchine per il pompaggio del calcestruzzo, ha scelto di presentarsi al GIC nello stand del suo distributore, a testimonianza di una consolidata e proficua collaborazione.

Fondata nel 1989 a Milano e trasferitasi poi nella sede di Cesano Maderno, (MB) dove ha creato un unico polo direzionale e produttivo, Sermac è leader nella progettazione, produzione e commercializzazione di pompe calcestruzzo e betonpomphe autocaricate, bracci stazionari e pompe stazionarie carrellate. Effretti, invece,

con sede a Lograto, nel bresciano, da oltre trent'anni si occupa della commercializzazione di veicoli industriali nuovi ed usati. Nel corso degli anni, inoltre, nell'ottica di dare alla clientela un servizio sempre più completo, la società ha strutturato presso la propria sede un'officina, che fornisce un servizio di allestimento e assistenza dei veicoli, e un magazzino ricambi, con quasi 10.000 articoli in costante aggiornamento e a prezzi molto competitivi. Effretti è, inoltre, distributore ufficiale ricambi per i marchi Iveco Astra per le province di Brescia e Cremona, PM gru per autocarri per la provincia di Brescia, e Sermac, per tutto il Nord e il Centro Italia. Da qui l'inizio della collaborazione tra le due aziende, che prosegue ancor oggi con grande soddisfazione da parte di entrambe. Tanto da decidere, dopo anni di presenza individuale, di presentarsi

all'ultima edizione del GIC insieme. Effretti ha così ospitato presso i suoi spazi espositivi una gamma completa di cinque modelli di punta di Sermac per il mercato italiano: quattro diversi modelli di pompe per calcestruzzo e una betonpompa.

UNA COLLABORAZIONE PROFICUA

“Il servizio di assistenza in questo settore è fondamentale, forse ancora più della fase di vendita, che diventa quasi una conseguenza di ciò che si è saputo costruire nel tempo nella fase di post-vendita. Ecco perché avere un partner come Effretti, con un grandissimo assortimento e una specializzazione nel settore, maturata nel tempo, rende questa partnership molto preziosa per noi. I nostri prodotti hanno, infatti, una vita piuttosto lunga, circa dieci anni, durante i quali hanno necessariamente bisogno di ricambi, di manutenzione, di assistenza” spiega Marco di Mattia, Sales Manager di Sermac.

“Grazie al magazzino centrale sempre molto rifornito, e a una rete di strutture e officine in concessione di vendita a Effretti, dislocate su tutto il territorio, siamo in grado di offrire un servizio di assistenza capillare e tempestivo per rispondere in modo immediato in termini di supporto e consulenza direttamente sul territorio, garantendo il massimo grado di soddisfazione della macchina dopo l'acquisto” interviene Marco Gambini commerciale di Effretti.

“Sermac è sempre stata molto forte all'estero, ma da quando abbiamo Effretti come distributore, anche il mercato italiano è cresciuto



sensibilmente” riprende di Mattia. “Anche perché il mercato italiano è molto frammentato in questo settore, è costituito da tanti piccoli padroncini, diversamente da altri Paesi quali ad esempio la Francia, che centralizzano tutto in un unico grande produttore di calcestruzzo che si occupa anche della distribuzione. Questa frammentazione porta sostanzialmente a dover sviluppare diversamente l'attività e questo diventa un vantaggio per chi è fortemente organizzato. Per cultura aziendale, Sermac ha sempre scelto di collaborare con

partner sul territorio e questo ci ha spinto ad appoggiarci a una struttura forte come quella di Effretti, una collaborazione che si è rivelata vincente perché ci offre la possibilità di dare un servizio davvero superiore. Non solo. Il mercato italiano, fatto di tante piccole aziende padronali, riconosce ancora la qualità, riferita a un prezzo ed è questo che ha spinto Sermac a voler puntare sul mercato italiano, affidandosi ad Effretti, per costruirsi e consolidare quell'esperienza Made in Italy da esportare poi anche all'estero”.



FREIGHT REPORTING EMISSION DEVICE



COS'È *Fred* ?

PERCHÈ INSERIRLO NELLA TUA **FLOTTA**?

- **INTENSITÀ DI EMISSIONI**
Mappatura reale e certificabile legata alla propria rete logistica (UNI EN ISO 14083).
- **SMATERIALIZZAZIONE DOCUMENTALE**
Scannerizzazione e lettura bolle con tecnologia OCR
- **EFFICIENZA TRASPORTO**
Monitoraggio performance veicoli per valutazioni economiche e ambientali

TI INTERESSA SE SEI...

- Azienda committente di grandi dimensioni **che esternalizza la logistica a trasportatori terzi.**
- Azienda di trasporto **che ha come committente una grande azienda.**
- Azienda di trasporto e/o committente **sensibile sul tema ambientale**
- Azienda di trasporto e/o committente **che mira a valutare le performance dei propri veicoli e della logistica.**
- Azienda che punta all'**introduzione di veicoli con nuove tecnologie, con dati certificabili**

Via A. Caponnetto 1, 50041 Calenzano (FI)
Referente progetto: Lorenzo Frullini - Cellulare: 3346120896
info@toscandia.com

Oggi l'americana UPS Healthcare è il primo cliente di ProLogistic. "Grazie a loro – afferma Alex Movileanu – siamo entrati in un settore, qual è quello del pharma, che oggi stiamo imparando a conoscere nel dettaglio, facendo la differenza in termini di qualità del servizio".

Gli attuali dipendenti di ProLogistic.

38 **Cold chain**

MERBAG

LE TANTE STELLE DI PROLOGISTIC AL SERVIZIO DI PHARMA E FOOD



CHI È

Alexei Movileanu, 32 anni, è sposato con Anna, che fa parte del team Operations di ProLogistic; la coppia ha due figli: Bryan e Mia, 4 e 2 anni. Alla grande passione per il trasporto Alex unisce l'hobby per la guida e il tiro con la carabina.



Altri quattro Mercedes-Benz Actros L ProCabin entrano nella flotta dell'azienda capitanata dai fratelli Alexei e Catalin Movileanu: due giovani autisti, col trasporto nel dna ereditato dal padre Ion, che investono su veicoli, strutture e risorse umane.

a cura di **Alessandro Villa**,
Peschiera Borromeo (MI)

L'headquarter di Peschiera Borromeo, nella Città Metropolitana di Milano, è praticamente tutto nuovo. Equipaggiato con pannelli fotovoltaici per l'approvvigionamento di energia green, è a pieno regime ma anche in fase di ulteriore sviluppo: agli attuali 700 mq di uffici, con piazzale e magazzini (uno per il fresco a 2-8°, l'altro per congelato a -20°), si aggiungeranno gradualmente celle a temperatura controllata nell'edificio accanto, 270 mq acquistati lo scorso anno.

ProLogistic, fondata e guidata da due giovani fratelli, Alexei e Catalin Movileanu, 32 e 26 anni, sta crescendo e intende continuare a crescere, nel settore farmaceutico e in quello alimentare. Cresce nelle strutture, nelle risorse umane (oggi conta 73 dipendenti), nella flotta al servizio dei clienti: con l'arrivo di altre quattro unità Mercedes-Benz Actros L ProCabin (cui si affiancano due nuovi semirimorchi frigoriferi Krone Cool Liner, acquistati in partnership con Realtrailer) i

pesanti Stellati salgono a otto, cui si aggiungono 65 furgoni, anch'essi in massima parte Mercedes-Benz, che saliranno a 100 entro fine anno.

CAPACITA'

Uno sviluppo che avviene in partnership con la Concessionaria Merbag che, guidata dall'Amministratore Delegato Toni Gallace, dal Direttore Vendita & Assistenza Veicoli Commerciali & Industriali Alex Rabassa e rappresentata, nel confronto con ProLogistic, da una figura storica nel mondo della Casa di Stoccarda, qual è Felice Morello, Consulente Vendita Truck, ha creduto sin dall'inizio nel lavoro dei Movileanu, credendo nella loro capacità di affermarsi partendo dal basso. I due giovani, di origini moldave, hanno sempre operato sul campo e continuano a farlo: quando occorre si mettono alla guida dei veicoli, affiancano gli autisti, ne vestono i panni, affrontano i problemi con la consapevolezza di chi il lavoro l'ha sempre svolto sul campo. Alex – come chiamano tutti Alexei e, col suo consenso, è quanto fa anche chi scrive – arriva in Italia nel 2012, lasciando la Moldavia per rag-

giungere i genitori. Il padre Ion è autista dipendente e da lui il giovane deve aver ereditato la passione per il trasporto. "Sin da ragazzo – racconta – ho sempre pensato che avrei fatto un lavoro che avesse a che fare con i veicoli, perché ho sempre avuto la passione per la guida: immaginavo ad esempio che mi sarei occupato della vendita di autovetture. Arrivato in Italia ho iniziato a fare il lavoro di autista per le fiere: quando si presentava una necessità di montaggio o smontaggio, non mi tiravo indietro, perché sapevo come fare a risolvere il problema".

OPPORTUNITA'

Nel 2015 si presenta l'opportunità di un lavoro di autista nel lungo raggio: alla guida di un furgone frigorifero per trasporto alimentari, Alex percorre 1.300 km al giorno, dal lunedì al sabato; un'esperienza che non ha affatto dimenticato. "In quegli anni – prosegue l'imprenditore – ho imparato cosa vuol dire fare l'autista: i problemi che incontra, le difficoltà. Anche gli aspetti positivi: viaggiare per me è sinonimo di libertà, inoltre senti su di te la responsabilità di un lavoro



importante per il cliente finale, soprattutto quando trasporti beni alimentari o, ancor più, farmaceutici". Arriva la proposta di aprire una società di trasporto per seguire un cliente che ha specifiche necessità e che intende crescere: Alex non ci pensa due volte. Nel 2020 ottiene la licenza, apre la partita Iva, si iscrive all'albo e dà vita a ProLogistic, che nasce da zero in un periodo difficile,

qual è quello pandemico. "Ho atteso il 16 marzo 2021, il giorno prima del mio compleanno – ricorda – per dichiarare attiva la società: avevamo già fatto tanti sacrifici ed eravamo disposti a farli ancora, era il momento di rimboccarsi le maniche". Alex non si scoraggia di fronte al primo fatturato mensile: 2.138 euro, non bastavano neanche a pagare i due dipendenti. Tra questi Corotas

I furgoni della flotta ProLogistic. Saliranno a circa cento per fine anno.

Punto di riferimento per truck e van MERCEDES-BENZ AL TOP

“Mercedes-Benz – dichiara Alex Movileanu – nei veicoli professionali per me ha sempre rappresentato il top per affidabilità dei prodotti, immagine di fiducia e qualità del servizio. Abbiamo trovato in Merbag un prezioso riferimento”.

FELICE MORELLO: “METTIAMO IN CAMPO IL MEGLIO IN PRODOTTI E SERVIZI PER FAR CRESCERE I CLIENTI”

Il punto di Merbag Dai pesanti Actros ai leggeri Sprinter al supporto finanziario

Partita da zero nel 2021, ProLogistic punta quest'anno ad inserire nuove risorse, per raggiungere una forza lavoro di circa 100 dipendenti, e a superare i 6 milioni di fatturato annuo, rispetto ai 4 consuntivati nel 2025. Uno sviluppo che viaggia di pari passo con un parco aggiornato e costantemente in crescita grazie al supporto del dealer Merbag.

“Ho conosciuto Alex Movileanu – racconta Felice Morello, 57 anni, Consulente Vendita Truck Merbag da otto anni, dopo un'esperienza nel marchio Mercedes-Benz che inizia ben 28 anni fa – nel 2022 in occasione di una visita comune presso il nostro partner Eurofrigo Transport di Nova Milanese. C'è stata subito intesa e abbiamo iniziato con forniture Mercedes-Benz Vans, con i modelli Citan e Sprinter. È stato fondamentale il supporto di Daimler Truck Financial Services, con linee di credito aperte per quella che era, ed è tuttora, una società nuova, avviata da giovani con energia, dedizione e tanta voglia di crescere. Merbag ha messo in campo il meglio in termini di prodotti e servizi per supportare la crescita di ProLogistic. Personalmente



ho dedicato loro attenzione e ho avuto l'incoraggiamento del nostro Amministratore Delegato Toni Gallace e del nostro Direttore Vendita & Assistenza Veicoli Commerciali & Industriali Alex Rabassa, che si è speso personalmente: ha intuito il potenziale di Movileanu e ne è nata un'amicizia che va oltre la partnership. Sono questi piccoli grandi successi a darci la motivazione per continuare a dedicarci al settore con passione”. Tra i valori comuni tra Merbag e ProLogistic al primo posto la

disponibilità. “Nella Concessionaria Merbag – dichiara Alex – abbiamo trovato persone sempre disponibili. Condividiamo inoltre l'ottimismo per il futuro del trasporto: è un settore difficile, lo sappiamo, ma è anche un mondo fatto di uomini e donne che sono pronti e pronte e fare sacrifici per migliorare la vita propria e dei propri collaboratori. Da autisti, mettersi al volante e viaggiare con questa consapevolezza rappresenta la motivazione vera della crescita personale e dell'azienda che si rappresenta”.



SINERGIE Da sinistra: Ion Movileanu, Adic Corotas, Catalin Movileanu, Rosanna Zingarelli (Responsabile Amministrativa ProLogistic) e Alex Movileanu.

Adic, oggi Responsabile del parco veicoli ProLogistic. “Era tutt'altro che facile – continua Movileanu – chiedere la loro fiducia e trovare partner che ci dessero un supporto: siamo partiti con due furgoni, tra cui un Mercedes-Benz Citan, e gradualmente siamo cresciuti man mano che arrivavano nuovi clienti”.

SVOLTA

La svolta arriva con Marken, multinazionale statunitense che, parte di UPS Healthcare, è leader nella logistica specializzata per l'industria farmaceutica. Ha bisogno di stoccaggio e distribuzione a temperatura controllata di medicinali e prodotti biotech. Alex, intanto

affiancato dal fratello, anch'egli autista, accetta l'incarico, garantendo precisione, qualità, servizio efficiente: oggi l'Azienda americana è il primo cliente di ProLogistic. “Grazie a loro – afferma Alex – siamo entrati in un settore, qual è quello del pharma, che oggi stiamo imparando a conoscere nel dettaglio, facendo la differenza in termini di qualità del servizio: negli anni abbiamo esteso l'attività ad altre importanti realtà del settore, quali Bomi Group e Eurodipharm, e oggi l'80% della nostra attività è dedicata al farmaceutico, segmento in cui abbiamo investito con due magazzini a differenti temperature, una flotta moderna tutta a tempera-

tura controllata e autisti preparati, competenti, che affianchiamo e supportiamo ogni giorno, perché sappiamo bene cosa vuol dire fare il loro lavoro”.

Per Marken i mezzi ProLogistic consegnano i prodotti in farmacie, ospedali, case di riposo e a domicilio, viaggiando per tutto il Nord e Centro Italia e anche all'estero, con veicoli commerciali leggeri che, quasi interamente Mercedes-Benz e in allestimento IFAC, arrivano fino in Finlandia: “Siamo pronti ad accogliere e soddisfare ogni richiesta: Marken necessita di un trasporto in Russia? Può contare su ProLogistic”. Accanto al lungo raggio coi leggeri, ProLogistic completa il

servizio con bilici – trattore e semirimorchio frigorifero – che movimentano la merce tra i depositi della committenza, appoggiandosi agli hub presso le sedi dei clienti a Brescia, Bologna, Belluno e San Donà di Piave, in provincia di Venezia. Per l'intero ventaglio di attività di trasporto i Movileanu hanno come riferimento Merbag, Concessionaria Mercedes-Benz Trucks e Vans. “Mercedes-Benz – dichiara Alex – nei veicoli professionali per me ha sempre rappresentato il top per affidabilità dei prodotti, immagine di fiducia e qualità del servizio. Abbiamo trovato in Merbag un prezioso riferimento, sia per la vicinanza delle sedi di vendita e assistenza, sia per il supporto che ci hanno garantito nell'acquisto dei veicoli, sia per la grande disponibilità dei manager e del venditore Felice

Morello: con lui nel 2022 abbiamo acquistato il primo lotto di Sprinter e oggi il marchio Mercedes-Benz è assolutamente preponderante nei leggeri e pesanti”.

FLOTTA

Oggi ProLogistic può contare su una flotta di 65 furgoni, che saliranno a circa cento per fine anno, grazie all'arrivo nel parco di 23 Sprinter. I nuovi 4 Actros L ProCabin sono in servizio per il navettaggio tra depositi, ma Alex guarda oltre. “Puntiamo a crescere – afferma – nel settore alimentare, acquisendo nuovi clienti, ai quali metteremo a disposizione anche i nuovi spazi refrigerati. Non solo: lanceremo una business unit dedicata al noleggio, che in un primo momento servirà a rafforzare i servizi ProLogistic, senz'affatto escludere l'apertura all'esterno”. ●

**Un'Azienda che interviene sempre
RISOLVERE I PROBLEMI**

“I nostri autisti sono preparati, il criogenico – afferma Francesco Rossi – è decisivo per molti settori importanti e spesso accade che il nostro personale intervenga per evitare fermi dell’impianto e risolvere problemi. Rossi Cryomotive non è solo un trazionista, ma un’Azienda capace di affrontare e risolvere i problemi”.

**IVECO - STRAPPINI****TECNOLOGIA**

Un bilico con cisterna tre assi sul piazzale della sede di Terni di Rossi Cryomotive, azienda specializzata che ha nel dealer Iveco Strappini un punto di riferimento per svolgere al meglio la delicata attività di trasporto del gas.

**Rossi, quando
il criogenico
è nel dna**

Dal Fiat Ducato al Daily, dall'Eurocargo all'S-Way, la Concessionaria con sede a Orte per i veicoli è unico riferimento di Rossi Cryomotive, che opera nel trasporto locale e nazionale di gas per le principali realtà del settore.

a cura di **Francesca Pavesi**,
Terni

Il trasporto di gas è nel dna di Francesco Rossi. Classe 1955, originario di Napoli ma da anni residente a Terni, è figlio d'arte del compianto Pasquale Rossi, classe 1933, che da autista trasportava gas criogenici liquefatti per la SIO (Società Industrie Ossigeno), controllata dalla francese Air Liquide. Una storia, quella della Rossi Cryomotive SB (Società Benefit), che viaggia parallela alla Concessionaria Strappini: quando Francesco Rossi si mette al volante del primo camion, un Eurocargo con motore Tector da 8 marce con

sponda caricatrice da 20 q, la motrice (oggi restaurata e custodita nella sede umbra) è stata acquistata dal dealer Iveco con headquarter nella vicina Orte.

In realtà la passione per i mezzi pesanti in lui origina anni prima, forse agli anni della fanciullezza quando, anziché andare al mare, d'estate preferiva salire sul camion col padre o i suoi autisti e viaggiare con loro. “Emozione impagabile – racconta – restare svegli a vedere sorgere il sole o gustare un cappuccino al bar”. Una passione nel figlio che Pasquale nota e coltiva negli anni dell'adolescenza: come funziona la frizione? E il freno motore? “A 14 anni – ricorda Francesco – mi fece

guidare il suo Fiat 682 N4: fino a quel momento i camion li avevo visti passare dal balcone di casa”. Alle Superiori qualcosa non va proprio per il verso sperato dal padre: al biennio Francesco deve ripetere l'anno e, per “punizione”, viene svegliato all'alba per lavorare in un'officina: “In due giorni riuscivo ad aprire e sistemare un servosterzo, tant'è – prosegue – che mi misero a lavorare ai motori a 6 cilindri in linea: lavavo, spruzzavo, pulivo fino a smontare perni e cannette degli iniettori. Che soddisfazione vedere quel motore che avevo montato passare da fresatura e verniciatura per poi essere agganciato e messo in moto!”. Una conoscenza profon-

da dei veicoli che resterà una sua caratteristica.

Dopo il diploma in perito chimico Rossi parte per la leva e, al ritorno (manco a dirlo) sale sul camion: i suoi weekend sono da camionista con i mezzi del padre a San Nicola la Strada, in provincia di Caserta, circa 30 trattori e altrettante cisterne. Spesso affianca Gennaro Celi, autista e suo autentico tutor.

PRIMO LAVORO

Nel 1978 il suo primo lavoro è commerciale in Air Liquide per la parte industria: a 23 anni ha la possibilità di applicare gli studi nella distillazione del petrolio. Suoi clienti sono aziende di grosse dimensioni come

Italsider, Ferrovie dello Stato, Fiat, Alemagna, Coca Cola. Nel 1988 la svolta ha il nome di Franco Moschetti, nuovo Amministratore delegato Air Liquide: intende lanciare un progetto globale di ossigenoterapia domiciliare e vuole al suo fianco Francesco Rossi, di cui aveva preso il posto di commerciale anni prima. “Non era solo gratitudine – spiega Francesco – trovava in me i requisiti giusti per il progetto: fino a quel momento l'ossigeno era una terapia da prendere in farmacia; il nuovo sistema allungava l'aspettativa di vita di chi soffriva di problemi respiratori e cardiaci. La svolta era nella distribuzione: il gas liquido, che fino

segue a pag. 42 >

IL VOSTRO VALORE LA NOSTRA PROTEZIONE

SPINELLI TELONI: PER CHI NON SI ACCONTENTA



Via G. di Vittorio, 1/D 25125 Brescia - Tel. 030.2683042
E-mail: commerciale@spinelliteloni.it www.spinelliteloni.it

60

I furgoni per l'ossigeno
di cui dispone
Rossi Cryomotive.

6.000

I metri quadrati
del piazzale
dell'hub di Terni.**ALBERTO STRAPPINI: "SUPPORTIAMO ROSSI NELLA DISPONIBILITÀ AD AFFRONTARE LE ESIGENZE DELLA SUA CLIENTELA"****La partnership** Una sintonia iniziata con la precedente generazione del dealer

La longevità del rapporto – che risale all'Iveco Turbostar, lanciato nel 1984 – è alla base di una partnership tra Rossi Cryomotive e Strappini che assume i contorni di autentico gemellaggio. "Il rapporto con la Concessionaria Strappini – ricorda Francesco – risale a mio padre e a Francesco Strappini, che ho avuto la possibilità di conoscere: c'è sempre stata fiducia e anche con il figlio Alberto abbiamo proseguito la collaborazione".

"A disposizione di Rossi Cryomotive – afferma Alberto Strappini – mettiamo l'intera gamma, in funzione delle sue esigenze professionali: serviamo l'Azienda con veicoli leggeri e pesanti dei nostri brand. Il suo punto di forza è la disponibilità con cui sa risolvere i problemi della clientela: ebbene Strappini ha come mission il supporto, con veicoli di qualità e un efficace servizio post vendita".

Il vero e proprio decollo del marchio Iveco nel parco Rossi Cryomotive ha inizio nel 2020, quando Francesco presenzia, a Torino, all'evento di lancio della nuova ammiraglia S-Way. Da quel momento il suo riferimento in Strappini è il venditore Riccardo Nevi. "Sia Alberto sia Riccardo – afferma l'imprenditore – sono persone di grande disponibilità, che si dedicano con passione al loro lavoro. Mi fanno visita spesso e conoscono bene l'Azienda e le sue esigenze".

In totale Rossi Cryomotive ha un parco Iveco di 50 trattori, 11 motrici con gru o sponde idrauliche per cliniche e RSA e 5 semirimorchi criogenici e 2 centinati. L'anno scorso il dealer Strappini ha consegnato 7 trattori e una motrice, tutti S-Way; quest'anno, in collaborazione con Iveco Capital, arriveranno 4 semirimorchi criogenici per Vulcangas e due Iveco S-Way 500 per FA Chemical Logistic.



66

**Investiamo
sui veicoli quando
la committenza
necessita di servizi,
attrezzando i mezzi
con tutte
le specifiche**

di un trasporto per il gpl alle soglie dell'inverno? Rossi Cryomotive ha la soluzione, con veicoli nuovi, ben equipaggiati e personale preparato: il primo trattore viene guidato da Antonio Celi, figlio di Gennaro e oggi Fleet Manager dell'Azienda ternana. Per la Levorato i mezzi Rossi caricano biometano a Enna da portare a Düsseldorf, Mannheim e Friedrichshafen, servizio effettuato con Iveco S-Way.

NESSUNA RETICENZA

A FA Chemical Logistic di Lodi servono veicoli per il trasporto dell'LNG? Rossi porta su strada trattori con pompe idrauliche per lo scarico del gas, sia LNG sia GPL. Oggi i trattori in servizio per l'Azienda lodigiana sono Iveco S-Way, provenienti naturalmente da Strappini.

Levorato ha una commessa Vulcangas a Udine Tor Viscosa e servono due cisterne al giorno weekend compreso? Rossi Cryomotive risponde alle esigenze senza tirarsi indietro: "I nostri autisti sono preparati, il criogenico – conclude Rossi – è decisivo per molti settori importanti e spesso accade che il nostro personale intervenga per evitare fermi dell'impianto e risolvere problemi. Rossi Cryomotive non è solo un trazionista, ma un'Azienda capace di affrontare e risolvere i problemi". Oggi l'Azienda ternana conta circa 100 dipendenti e ha chiuso il 2025 con un fatturato di circa 11 milioni, con un trend di costante crescita: nel 2022 il fatturato era stato di 3 milioni.

> continua da pag. 40

a quel momento viaggiava in cisterne da 50.000 litri, veniva trasportato in piccoli bidoni da 32 litri". Rossi inizia dall'Umbria, in cui si era spostato per motivi familiari: medici, specialisti e di famiglia, farmacie, ospedali. Viene avviata un'informazione capillare su Terni, Perugia, Viterbo e Rieti: VitalAire diventa presto marchio globale di attività di assistenza sanitaria domiciliare, con ventilatori polmonari che viaggiano fino all'Adriatica, da Lecce a Pesaro passando per Abruzzo e Molise. Attraverso gare d'appalto l'ossigeno arriva in casa per le terapie direttamente dall'SSN (Servizio Sanitario Nazionale).

OSSIGENO A ROMA

Già. Ma a chi affidare il trasporto e la logistica? Nel 2014 VitalAire af-

fida a Rossi la distribuzione dell'ossigeno a Roma: con 10 Iveco Daily sotto le 3,5 t iniziano le consegne di Rossi Cryomotive, che si specializza nell'Ultimo Miglio; nel 2000 accanto a Francesco arriva il figlio Christian, al quale viene poi assegnata la guida di Genya Solutions & Service, Azienda dedicata a ventilatori, aspiratori e loro manutenzione. Nel 2018 Rossi Cryomotive aggiunge altri 15 furgoni per il trasporto di ossigeno per Veneto e Friuli. VitalAire ottiene una gara per 4.500 pazienti su Roma, con 2,5 serbatoi al mese, ovvero circa 11.250 consegne al mese: arrivano altri 22 furgoni Fiat Ducato allestiti con rivestimento interno anti scintilla. Rossi Cryomotive amplia l'offerta con veicoli dedicati a pazienti che seguono diete particolari, ad esempio con malattie distrofiche, trasportando (oltre agli

alimenti) sondini, cannule e pompe, seguendone la manutenzione.

L'intero sistema di trasporti ha come riferimento la Concessionaria Strappini, dai Fiat Ducato agli Iveco Daily passando per Eurocargo fino ai pesanti. Oggi Rossi Cryomotive possiede 60 furgoni per l'ossigeno e 10 per la nutrizione che viaggiano per Lazio, Veneto e Friuli; a Terni opera l'hub con un piazzale di 6.000 mq e 420 mq di uffici su via Flaminia, in direzione di Narni.

Il primo pesante, una motrice Iveco Eurocargo 3 assi con sponda da 30 q, acquistata naturalmente da Strappini, arriva nel 2015, quando Air Liquide necessita di un trasporto bombole giornaliero Roma-Macerata. Nel 2021 arriva anche il primo trattore Iveco Stralis XP con semirimorchio a 2 assi. L'anno successivo è sempre Air Liquide che necessi-

ta di agganciare tre semirimorchi cisterna per il trasporto di CO2. "Investiamo sui veicoli – precisa Francesco – man mano che la committenza necessita di servizi, facendo attrezzare i mezzi con le specifiche richieste: ad esempio, siamo stati tra i primi a portare su strada camion con telecamere per l'angolo cieco. Gli autisti dopo l'assunzione seguono un programma formativo in Air Liquide, hanno tutti la patente per l'ADR, sanno utilizzare elmetto, maschera antigas, guanti criogenici ecc." Un sistema di lavoro che non passa inosservato: camion nuovi, personale impeccabile; lo stesso Francesco Rossi innalza il livello della sua Azienda conseguendo il master in Logistica all'Università americana di Stanford.

La disponibilità è il vero punto forte. Levorato Marcevaghi necessita



CASIL CAR

ALLESTIMENTI PROFESSIONALI PER VEICOLI COMMERCIALI E INDUSTRIALI

*Ogni mezzo ha un lavoro da fare.
Noi lo rendiamo pronto a farlo.*

**Nel 1995 inizia l'avventura in proprio
L'INIZIO COME AUTISTA**

Classe 1962, Antonio De Lucia inizia come autista per i Paesi dell'est Europa per conto di aziende di autotrasporto di grosse dimensioni. "La retribuzione era buona – racconta l'imprenditore – e nel 1995 col supporto indispensabile di mia moglie e il suo sostegno mi sono messo in proprio". Nasce la Antonio De Lucia Trasporti.

2008

L'anno dell'arrivo della seconda generazione e della nascita di Tosco Europa Logistic Srl.

CONSEGNATE ALTRE TRE UNITÀ COL GRIFONE

Fondata da Antonio De Lucia, che oggi la guida con i figli Aida e Alessio, l'azienda con sede a Fucecchio, in provincia di Firenze, sin dagli albori ha come riferimento per i veicoli la Concessionaria di Calenzano.

Francia, Belgio, Olanda: da sempre Tosco Europa in viaggio con Toscandia



a cura di **Massimiliano Campanella**,
Fucecchio (FI)

SOLIDO PUNTO DI RIFERIMENTO Da sinistra: Alessio De Lucia, seconda generazione alla guida di Tosco Europa Logistics; Stefano De Luca, Venditore Veicoli Industriali Toscandia; Antonio De Lucia, fondatore dell'azienda di trasporti e logistica con sede a Fucecchio, in provincia di Firenze.

Che il trasporto attraversi un momento di difficoltà è cosa nota: i rincari del carburante, legati a vicende globali sulle quali pare non vi sia possibilità d'incidere in maniera significativa, costringono a rivedere e ripensare modelli di business e piani economici ritenuti validi sino a qualche settimana prima. In questo contesto, chi effettua rotte internazionali è ancor più penalizzato: l'andirivieni chiudi-apri dell'ormai famoso Stretto di Hormuz riversa tutta la sua incertezza su ogni tipologia di merce che viaggi a lungo raggio, in Europa e oltreoceano.

RESILIENZA

Ma la resilienza è nel dna del trasportatore italiano. E pur con tutte le difficoltà, le imprese nostrane mostrano i denti: capaci di essere solide, hanno saputo rendersi forti per affrontare anche eventi imprevisibili. Un esempio arriva da Fucecchio, in provincia di Firenze, dove Antonio De Lucia per la sua Tosco Europa Logistics ha fatto la coraggiosa scelta di un graduale passaggio generazionale al figlio Alessio che, a 30 anni, non solo è un giovane motivato e appassionato, ma sta dimostrando, nei fatti, di sapere il fatto suo: di voler crescere, pur con la massima prudenza, seguendo la clientela con l'attenzione trasmessa

da suo padre e sua madre Eda Marcheschi, scomparsa lo scorso anno. Accanto a Alessio e Antonio, nella crescita così come nella solidità per far fronte a momenti congiunturali difficili, Toscandia è un punto fermo per i veicoli: i trattori Scania, acquistati dalla Concessionaria con headquarter a Calenzano, rappresentano la metà della flotta di 20 veicoli per l'internazionale e 5 per le tratte nazionali (tre bilici e due motrici). Un tandem iniziato quando Yuri Poggi, dal 2021

Responsabile Vendite Scania, iniziava la sua carriera in Toscandia come Venditore Veicoli Industriali, ruolo oggi assegnato a Stefano De Luca. E che si è consolidato quest'anno con l'arrivo nel parco, lo scorso gennaio, di tre unità Scania 500 con motore 6 cilindri e cabina S, destinati all'internazionale e agganciati a semirimorchi gran volume per sfruttare il massimo cubaggio. Classe 1962, Antonio De Lucia inizia come autista per i Paesi dell'est

Europa per conto di aziende di autotrasporto di grosse dimensioni. "La retribuzione era buona – racconta l'imprenditore – e nel 1995 col supporto indispensabile di mia moglie e il suo sostegno mi sono messo in proprio". Nasce la Antonio De Lucia Trasporti, subito operativa nelle rotte internazionali: lui alla guida del camion, Eda a occuparsi dell'amministrazione, dopo il primo arriva il secondo camion, poi il terzo e così via. Nel 2008 l'arrivo della seconda

generazione, nelle persone di Aida e Alessio, convince Antonio a dare vita a una Srl: nasce Tosco Europa Logistics. "Oggi – illustra Alessio – abbiamo un parco di 20 veicoli per spedizioni internazionali con tratte import export per Francia, Olanda, Benelux e Germania; 5 mezzi per il nazionale; circa una ventina di partner e sub appaltatori con cui collaboriamo. In totale, gestiamo circa 45 camion".

BILICI TELONATI

I veicoli Tosco Europa Logistics sono in massima parte bilici telonati: trattori Euro VI e semirimorchio centinato standard, oltre a qualche mega. "Trattiamo industriale e ogni tipologia di merce: dalle piante per il settore dei vivai di Pistoia ai macchinari, passando per pallet standard in vari formati, alimentare secco, cuoio e pelli di grandi firme. Effettuiamo – continua Alessio – ritiri sia in Toscana sia extra regione con corrieri nazionali che ritirano per nostro conto, con carichi singoli o multipli: la merce viene convogliata nella nostra piattaforma di Fucecchio e carichiamo per le tratte internazionali verso l'estero".

L'hub di Fucecchio si sviluppa su una superficie di 2.500 mq con 5 rampe di carico-scarico. Tra i nomi della committenza brand prestigiosi come Maisons du Monde, leader nel settore dei mobili esclusivi (divani, armadi, lampade, tavolini ecc.): tramite container, la merce arriva da Marsiglia e oltreoceano su pallet,



SEMPRE PRESENTI Yuri Poggi (primo da destra), Responsabile Vendite Scania della Concessionaria Toscandia, in visita a Tosco Europa Logistics.



Toscandia referente per i veicoli DEALER DI PROSSIMITÀ

Nella crescita così come nella solidità per far fronte a momenti congiunturali difficili, Toscandia è un punto fermo per i veicoli: i trattori Scania, acquisiti dalla Concessionaria con headquarter a Calenzano, rappresentano la metà della flotta di 20 veicoli per l'internazionale e 5 per le tratte nazionali (tre bilici e due motrici).

ALESSIO DE LUCIA: “PUNTIAMO SU CLIENTI CHE CONSENTONO UN LAVORO DI ALTA SPECIALIZZAZIONE”

In Tosco dal 2014 Dopo la gavetta, in Francia due anni e mezzo in un'azienda di trasporto

In azienda dal 2014, subito dopo aver terminato gli studi, Alessio De Lucia ha maturato in questi anni un patrimonio di conoscenze del settore, anche sul piano internazionale: inizia dalla gavetta (magazzino e carico-scarico), acquisisce le patenti di guida e trascorre due anni e mezzo in Francia, presso un'azienda di trasporti. “Francia e Belgio – spiega il giovane imprenditore, affiancato dalla sorella Aida che, a 37 anni, ha assunto il ruolo della mamma nel rapporto con istituti bancari e nella gestione del portafoglio clienti – sono i nostri mercati principali e mi serviva la conoscenza della lingua e di ogni aspetto relativo ai trasporti in quei Paesi: lì, come in Austria, lavoriamo con agenzie che, a loro volta, utilizzano trazionisti con flotte importanti, anche di 100 unità. Mi confronto con loro basandomi sulla conoscenza di ogni aspetto normativo, oltre che essere facilitato nelle comunicazioni in francese”. Alessio rientra a Fucecchio, nell'agosto 2019, con un bagaglio di esperienza a 360° nella logistica e in diversi rami del trasporto (frigorifero, in Adr, su cisterna, liquidi alimentari ecc.) che in futuro potranno rivelarsi tesoro prezioso. “Per ora – precisa – l'obiettivo



è proseguire il nostro lavoro di alta specializzazione nell'export, che si basa su un assioma fondamentale: la merce dev'essere ritirata e deve ripartire per la sua destinazione. È questa la mission del nostro team operativo, che ha un'età media molto bassa, in cui la persona più grande ha 35 anni. Dal customer care alla tracciabilità, dal contatto con gli austisti alla necessità di affrontare imprevisti e problematiche (rotture veicoli, ritardi ecc.), la squadra Tosco Europa ha una capacità di gestione del traffico import-export che ci contraddistingue e ci viene riconosciuta”. Tosco Europa oggi dà lavoro a 30 persone, un'organizzazione snella che consente ai De Lucia di concentrarsi su un lavoro di qualità. “Nel lavoro – conclude Alessio – metto tanta passione e anche un pizzico di ambizione: sento su di me la responsabilità e autonomia, soprattutto in un momento storico come quello che stiamo vivendo, con continui rialzi del prezzo del carburante e una tassazione che non aiuta, ma sono cresciuto con la consapevolezza che occorre ascoltare i colleghi e i partner. La nostra forza? Ci concentriamo su clienti che consentono un lavoro di alta specializzazione”.



i mezzi Tosco Europa la caricano e trasportano a Fucecchio, da dove riparte per i negozi di Toscana (Grosseto, Prato, Pisa) e Umbria, di Roma e Lazio, Pescara, Macerata, Abruzzo, Marche, Emilia Romagna. Un committente importante che i De Lucia seguono mettendo a disposizione la loro flotta e quella di partner come Torello Trasporti e Curcio Trasporti, soprattutto nelle tratte da e per la Francia. “Seguiamo anche altre grandi firme e una clientela diretta di aziende industriali, vivaia, trasportatori e spedizionieri che si avvalgono dei nostri mezzi e dei nostri servizi”, precisa Alessio. Da oltre 20 anni Toscandia è il riferimento di De Lucia per l'acquisto dei veicoli. “Abbiamo iniziato – ricorda Antonio – che Yuri era un ragazzo, poi abbiamo conosciuto anche il management di Toscandia e la relazione si è sviluppata negli anni. Sul piano estetico Scania non ha eguali, dopodiché per noi sono strumenti di lavoro e devono dare benefici: da questo punto di vista, i vantaggi che apporta una gamma Scania

sono molteplici, dai consumi all'affidabilità, dal comfort all'assistenza in caso di eventuali problematiche”.

PACCHETTI FULL SERVICE

In tutti questi anni Antonio ha sempre scelto di accompagnare l'acquisto con pacchetti full service per assistenza, manutenzione e riparazione. “Nei veicoli destinati a lunghe tratte – aggiunge Alessio – l'affidabilità dev'essere al 100 per cento. Non da ultimo, Scania ha investito molto sulla riduzione dei consumi, migliorata negli ultimi anni in maniera esponenziale”. Punto di forza Toscandia il servizio. “La vendita è la mission di una Concessionaria e lo capisco, ma – aggiunge Antonio – in Yuri abbiamo sempre trovato un riferimento professionale anche dopo l'acquisto: la sua presenza è veramente encomiabile, risponde sempre, anche oggi che ha un ruolo di maggiore responsabilità. Il rapporto è trasparente ma anche amichevole, con lui e oggi con Stefano De Luca che gli succede sul territorio”.



Player di riferimento agroalimentare EVOLUZIONE STRUTTURALE

Dal 1955 a oggi la Cooperativa ha compiuto un'evoluzione strutturale significativa, trasformandosi da Cooperativa di servizi a player di riferimento nel panorama agroalimentare regionale. La fase di crescita più intensa si è registrata negli ultimi anni, scandita da passaggi strategici.

MERCEDES-BENZ TRUCKS – FUSO – EUROCOMI

Produttori Arborea Il raccolto è sostenibile con eActros 300 ed eCanter

La storica realtà sarda, che dagli anni Cinquanta unisce agricoltori e allevatori, ha ritirato di recente due truck elettrici dei brand Mercedes-Benz Trucks e Fuso, nello specifico una motrice allestita con vasca ribaltabile eActros 300 e un eCanter 7C18e cassonato, consegnati da Eurocomi, concessionaria, punto di riferimento della rete Daimler Truck Italia nella Regione.

a cura di **Fabio Basilico**, Sassari

La trazione pesante elettrica allarga i suoi orizzonti e coinvolge sempre più settori e ambiti operativi. L'energica offensiva dei truck a zero emissioni non sembra avere confini, arrivando a soddisfare le esigenze di sempre più aziende attente a integrare la sostenibilità negli asset strategici del business. È il caso della Produttori Arborea, che da metà anni Cinquanta unisce agricoltori e allevatori con l'intento di garantire continuità alla propria storia e, allo stesso tempo, aprirsi alle esigenze dell'agricoltura e dell'allevamento in tutta l'Isola. Proprio la storica realtà sarda ha ritirato di recente due truck elettrici dei brand Mercedes-Benz Trucks e Fuso, nello specifico una motrice allestita con vasca ribaltabile Actros 300 e un eCanter 7C18e cassonato, consegnati dalla concessionaria Eurocomi, punto di riferimento della rete Daimler Truck Italia nella Regione.

AGRICOLTORI VISIONARI

La Produttori Arborea nasce nel 1955, quando tredici agricoltori visionari decisero di unire competenze, risorse e visione in un progetto comune fondato sulla cooperazione. Costituita inizialmente come Cooperativa Assegnatari Etfas, la Produttori Arborea nasce per sostenere le singole aziende agricole, fornendo assistenza nella gestione amministrativa, contabile e finanziaria, nell'acquisto di mezzi



PARTNER QUALIFICATI Le foto della cerimonia di consegna presso la sede della concessionaria Eurocomi a Produttori Arborea della motrice allestita con vasca ribaltabile Mercedes-Benz eActros 300 e di un'unità del light truck Canter 7C18e cassonato.



tecnici e garantendo servizi di assistenza veterinaria e agronomica. Il percorso di crescita della Cooperativa si intreccia con una trasformazione significativa per l'agricoltura sarda: il passaggio da mezzadri ad assegnatari fino alla piena proprietà terriera. Un'evoluzione che ha consolidato il modello cooperativistico in Sardegna, allora innovativo, e che ha posto le basi per un sistema di sviluppo condiviso oggi riconosciuto come uno dei principali fattori di successo della Produttori Arborea.

La mission della Produttori Arborea è chiara e coerente nel tempo: valorizzare il lavoro dei Soci Produttori generando valore per il mercato e per il territorio attraverso una filiera agroalimentare sostenibile. Dal 1955 a oggi la Cooperativa ha compiuto un'evoluzione strutturale significativa, trasformandosi da Cooperativa di servizi a player di riferimento nel panorama agroalimentare regionale. La fase di crescita più intensa si è registrata negli ultimi anni, scandita da passaggi strategici: nel 2022 c'è

stato il potenziamento della rete distributiva di prodotti agrozootecnici e la partecipazione a importanti strumenti di sviluppo quali i Contratti di Filiera Masaf, il Contratto di Sviluppo Invitalia e ISMEA Investe; nel 2024 l'acquisizione del Compendio del Mangimificio e del Compendio Ex-Corisa e la costituzione di Arbio, progetto dedicato all'allevamento biologico dei vitelli da ingrasso a Bassacutena (Tempio Pausania); sempre in quell'anno abbiamo effettuato il restyling dell'identità corpo-

rate e lanciato i brand Primoverde, Rossopregio e Meridoro. C'è stato anche l'avvio del progetto Arbolat – Fattoria Etica e Sostenibile, nuova azienda zootecnica da latte che integra etica, tecnologie 4.0 e rispetto del territorio. Una traiettoria che racconta una Cooperativa capace di innovare senza perdere il legame con i propri soci e con la propria terra. Oggi la Cooperativa conta 230 soci distribuiti in tutta la Sardegna, un fatturato annuo di 92 milioni di euro

segue a pag. 48 >



COSTA EUGENIO S.r.l.
WWW.THERMOKING.IT

SEDI COSTA EUGENIO

PARMA (HQ)

Via Paradigna, 129
43322 PARMA
Tel. +39 0521 1910411
costa@thermoking.it

VERONA

Via Caduti sul Lavoro 3/3A,
37012 Bussolengo (VR)
Tel. +39 045 11176868
tkverona@thermoking.it

FIRENZE

Via Zanella 11, 5004
Calenzano (FI)
Tel. +39 055 8869431
tkfirenze@thermoking.it

CESENA

Via Marco Minghetti 60
47522 - Cesena (FC)
Tel. +39 0547 1938128
tkcesena@thermoking.it

OFFICINE AFFILIATE

Losco Frigoassistance SRL

Porpetto (UD)
0431 642080
info@loscofrigoassistance.it

PIEMME GROUP Soc. Coop. San Benedetto del Tronto (AP)

0735 656223
piemmegroup@gmail.com

SAF SRL

Cagliari
070 2110155
commerciale@safcagliari.it

VI.RI. Service S.r.l.

Vigona (PD)
049 8931555
accettazione@viriservice.it

LA STRADA CAMBIA LA TUA ASSISTENZA NO

**Una rete di officine specializzate
per il trasporto refrigerato**



Costa Eugenio è concessionaria Thermo King Italia autorizzata per Emilia-Romagna, Toscana, Sardegna, Abruzzo, Molise, Marche, Veneto, Trentino-Alto Adige e Friuli-Venezia Giulia.



THERMO KING



2022

L'anno d'avvio della collaborazione tra Produttori Arborea e concessionaria Eurocomi.

"AGROALIMENTARE E GRANDE DISTRIBUZIONE GUIDANO L'OFFENSIVA DEGLI ELETTRICI IN SARDEGNA"

Eurocomi Quartier generale a Sassari e filiali a Cagliari e Olbia

Solida realtà da decenni affermata sul mercato sardo, la concessionaria Eurocomi, con quartier generale a Sassari e filiali a Cagliari e Olbia, è per Daimler Truck Italia un riferimento sicuro in grado di intercettare le esigenze dei trasportatori che scelgono i veicoli della gamma Mercedes-Benz Trucks e Fuso usufruendo della preziosa consulenza di un team commerciale preparato ed efficiente nonché di un team assistenziale capace di intervenire velocemente a supporto del cliente nel post vendita. I veicoli eActros ed eCanter sono i primi camion di serie completamente elettrici, progettati per il trasporto pesante a zero emissioni. Per una sicurezza ancora maggiore, gli eTruck Mercedes Benz dispongono di sistemi di assistenza alla guida completi, come ad esempio l'Active Brake Assist 3 (ABA 3), un avanzato sistema di frenata d'emergenza capace di riconoscere ostacoli fermi e in movimento, compresi i pedoni, e che si attiva per evitare collisioni arrivando ad arrestare il veicolo. La Produttori Arborea è la prima

realtà aziendale in Sardegna a dotarsi non di uno ma di ben due veicoli industriali elettrici. Il mercato locale, come del resto in tutta Italia, registra una crescita un po' più lenta delle aspettative. Le realtà che si stanno affacciando a questa nuova tecnologia applicata al trasporto sono generalmente operatori virtuosi e molto orientati alla riduzione degli impatti ambientali che i mezzi endotermici ancora producono. Il team Eurocomi riscontra una maggiore sensibilità da parte di certi clienti verso il ciclo completo di produzione e consegna delle merci, soprattutto nell'agroalimentare e nella grande distribuzione. "Abbiamo avuto richieste di valutazione dell'impatto nel TCO dei veicoli elettrici anche da imprese inaspettate, che operano in settori generalmente carichi di idrocarburi... - ci dicono - Vedremo se la transizione passerà anche attraverso questi player. Rimane fondamentale ed evidente la componente di volontà al cambiamento, in un contesto dove è ancora importante il differenziale di prezzo, più che del costo".



> continua da pag. 46

e una clientela che si estende oltre l'Isola, con una presenza anche nella Penisola. Numeri che testimoniano una crescita strutturata e sostenibile, coerente con il modello cooperativistico originario. Il recente percorso di rebranding ha rafforzato l'identità della Cooperativa, mettendo al centro una parola chiave: Produttori. Sono essi infatti il fulcro della nostra azienda. Una strategia di endorsing brand che certifica valori, qualità e filiera controllata attraverso tre marchi distintivi: Meridoro è il brand dedicato all'agrozootecnica, sostenuto da un polo produttivo (mangimificio sito nel Porto Industriale di Oristano) e da una rete logistica capillare in Sardegna. Garantisce qualità dei mangimi e servizio personalizzato; Primoverde è il marchio del comparto ortofrutti-colo, espressione di filiera corta, freschezza e produzioni prevalentemente sarde; patate novelle, carote e altri ortaggi provengono direttamente dai campi dei soci, coltivati con pratiche a basso impatto ambientale; Rossopregio è il brand premium dedicato alla valorizzazione della carne di bovini nati e allevati in Sardegna. La carne è certificata secondo il Regolamento (CE) 1760/2000, che garantisce tracciabilità completa e trasparenza delle informazioni. La Cooperativa applica inoltre protocolli certificati

di benessere animale tramite il sistema Classyfarm. Per il consumatore, l'acquisto di un prodotto a marchio Produttori Arborea significa scegliere qualità certificata, origine garantita e rispetto della filiera. La Cooperativa ha sviluppato un sistema logistico integrato che copre l'intero territorio sardo. La distribuzione avviene sia attraverso una rete diretta di punti vendita sia mediante una logistica di prossimità che assicura consegne puntuali a soci e clienti. Un modello che coniuga capillarità territoriale ed efficienza operativa.

FLOTTA ETEROGENEA

Il parco mezzi della Cooperativa è composto da una flotta eterogenea, in parte di proprietà, in parte affidata a terzi, con camion cisterna e veicoli di diverse portate, prevalentemente a motore termico. L'introduzione di mezzi elettrici rappresenta un potenziamento strategico: i nuovi veicoli si integrano in una rete infrastrutturale interna alimentata da impianti fotovoltaici installati sui tetti degli stabilimenti e dei nodi logistici della Cooperativa in Sardegna, rafforzando la coerenza tra logistica e sostenibilità energetica. La collaborazione con la concessionaria Eurocomi prende avvio nel 2022, nell'ambito del Contratto di Sviluppo per la logistica agroalimentare gestito da

Invitalia e finanziato dal Masaf con fondi PNRR NextGenerationEU. Tra i diversi player attivi nel segmento BEV, la scelta è ricaduta sul brand Mercedes-Benz Trucks per affidabilità, tecnologia e prontezza nella formulazione dell'offerta.

La transizione verso veicoli a zero emissioni si inserisce in una strategia strutturata di sostenibilità ambientale. Per la Produttori Arborea la responsabilità sociale verso il territorio è un impegno concreto. La Cooperativa ha già redatto due Bilanci di Sostenibilità e continua a investire in soluzioni che riducono l'impatto ambientale lungo l'intera filiera. I nuovi mezzi elettrici rispondono a esigenze logistiche differenti e complementari: il Mercedes-Benz eActros è destinato alla distribuzione di prodotto sfuso presso le aziende agricole degli associati. Il light truck eCanter è impiegato per la consegna di prodotti confezionati nei centri logistici e ai clienti della Cooperativa. Alla base della scelta dei veicoli a marchio Mercedes-Benz Trucks e Fuso vi sono tre fattori chiave: la solidità dei brand Daimler Truck, l'elevato livello tecnologico e un'offerta completa e coerente con le esigenze specifiche della Cooperativa. Una partnership che coniuga innovazione e visione sostenibile, in linea con il percorso di crescita della Produttori Arborea.





© TSE Group srl

Via della Chimica, 7
40064 Ozzano dell'Emilia
Bologna, Italy

© TSE Adria

Šmarska cesta 7c
6000 Koper
Slovenija

TSEGROUP.IT

TRASPORTO GAS CRIOGENICI
TRASPORTO RIFIUTI
TRASPORTO INTERMODALE
TRASPORTO INTERNAZIONALE

50 ANNI
MILIONI DI CHILOMETRI,
UN'UNICA STRADA:
QUELLA GIUSTA

I circa venti autisti in forza all'azienda di Lucca – i dipendenti totali sono circa 25 – sono professionisti formati per affrontare in sicurezza e con competenza anche le situazioni più difficili. “Il nostro parco mezzi ci permette di coprire le richieste per il tipo di trasporti in cui siamo specializzati,” dice Paolo Di Simo.

L'anno in cui Angelo Di Simo avvia l'azienda come ditta individuale.

SCANIA – ITALCAR

Liquidi alimentari, prodotti industriali e show business, i tre asset della poliedrica Di Simo Autotrasporti

Mission operative diverse, un'unica strategia: la qualità del servizio sotto le insegne del Grifone. Profondamente legati al territorio pur essendo attivi in tutta Italia e anche all'estero, i fratelli Paolo e Gabriele Di Simo hanno consolidato un profondo legame con la Italcars della famiglia Ardentì, storico dealer con sede a Porcari (LU), che dei trasportatori locali è punto di riferimento da cinquant'anni.



UNITI PER IL SUCCESSO Il quartier generale di Di Simo Autotrasporti a Lucca. Nella foto di gruppo, da sinistra: Michele Puntoni, commerciale di riferimento per Scania all'interno del dealer Italcars; Paolo Di Simo; Sauro Betti, responsabile autisti dell'azienda toscana; Gabriele Di Simo.

a cura di **Fabio Basilico**, Lucca

Concentrati su più fronti, pronti a soddisfare le richieste che provengono da più settori, efficienti in ogni direzione operativa. Non è magia, ma professionalità e passione abbinate a grande senso dell'organizzazione. È questo il segreto dell'azienda Di Simo Autotrasporti, con sede a Lucca. Avviata da Angelo Di Simo nel 1970 come ditta individuale impe-

gnata nelle operazioni di trasporto di carburanti e rifiuti – la sigla DA del logo aziendale è un preciso riferimento al fondatore – è oggi capitanata dalla seconda generazione della famiglia Di Simo, i fratelli Paolo e Gabriele, e opera in tre settori: liquidi alimentari, prodotti industriali e show business per quanto riguarda il supporto logistico delle produzioni nazionali e internazionali dell'intrattenimento teatrale e musicale. Profondamente legati al territorio pur

essendo attivi in tutta Italia e anche all'estero, i fratelli Di Simo hanno consolidato un profondo legame con la Italcars, storico dealer Scania con sede a Porcari (LU), che dei trasportatori locali è punto di riferimento da cinquant'anni esatti (nel 2026 ricorre l'importante anniversario dell'azienda fondata da Franco Ardentì e oggi guidata dal figlio Walter). Il Grifone è ormai il brand maggioritario della Di Simo Autotrasporti, che si avvale di una flotta di una

ventina di trattori di proprietà abbinati a semirimorchi con cisterna e centinati. Della flotta fa parte anche una motrice, utilizzata in particolare per la movimentazione di materiali in ambiti più ristretti, “come quando dobbiamo consegnare le scenografie di uno spettacolo e tutto il materiale necessario all'allestimento del palcoscenico in un teatro localizzato nel centro storico di una città, dove è richiesta grande esperienza alla guida nel poco spazio di manovra a disposizione”, spiega Paolo Di Simo, che ha iniziato a collaborare con il padre all'inizio degli anni Novanta mettendosi alla guida di una

motrice. “Nel 1992 venne costituita la società vera e propria – dice ancora Paolo – denominata ‘Autotrasporti Di Simo Angelo & C. S.n.c.’. Nel frattempo, io avevo venduto la motrice e mi ero messo al volante di un bilico con cisterna per effettuare il trasporto di gasolio dalle raffinerie e i depositi di Livorno. Nel corso degli anni abbiamo incrementato le possibilità di utilizzo della cisterna, implementando il trasporto di svariate tipologie di carburanti. A partire dagli anni Duemila, in concomitanza con l'ingresso di mio fratello Gabriele, l'azienda ha ampliato la sua attività implementando sia la propria



Gestione efficiente dei camion
ORGANIZZAZIONE RAPIDA

“L’azienda è strutturata in modo da poter gestire in modo efficiente i propri camion – spiega Gabriele Di Simo, titolare insieme al fratello Paolo di Di Simo Autotrasporti - Siamo molto rapidi nell’organizzazione del trasporto richiesto, forti di buone coperture assicurative e dotati di certificazioni per la qualità e la sicurezza.”



rete di distribuzione che le tipologie merceologiche trasportate. Abbiamo iniziato a crescere nei settori che oggi ci vedono maggiormente impegnati: liquidi alimentari (latte, acqua, vino, bevande, ecc.), prodotti industriali (in primis macchinari e carta) e l’industria dell’intrattenimento che ci permette di lavorare con le produzioni di importanti artisti nazionali e internazionali e di essere trasportatori di riferimento di diversi teatri.”

Per ogni tipo di trasporto, sia alimentare sia industriale, la parola d’ordine di Di Simo Autotrasporti è una sola: qualità. “L’azienda è strutturata in modo da poter gestire

in modo efficiente i propri camion – spiega Gabriele Di Simo - Siamo molto rapidi nell’organizzazione del trasporto richiesto, forti di buone coperture assicurative e dotati di certificazioni per la qualità e la sicurezza. Allo scopo di offrire ai nostri clienti un servizio di alto profilo, forniamo loro un supporto gestionale in ogni fase, seguendo il viaggio dei prodotti dall’inizio alla fine. In questo modo, chi ci commissiona il viaggio non ha preoccupazioni, ma un servizio completo ed efficace”. I circa venti autisti in forza all’azienda di Lucca – i dipendenti totali sono circa 25 – sono professionisti adeguatamente for-

mati per affrontare in totale sicurezza e con la massima competenza anche le situazioni più difficili. “Il nostro parco mezzi ci permette di coprire le richieste per il tipo di trasporti in cui siamo specializzati in tutto il territorio nazionale, oltre che in aree geografiche europee, come per esempio Austria, Svizzera, Francia e Germania – aggiunge Paolo - Inoltre, ci permette di far fronte a eventuali emergenze con tempestività ed efficienza.”

LO STILE ITALCAR

Un ruolo decisivo nel consolidare la preferenza dei fratelli Di Simo per il brand Scania lo ha avuto Michele

Puntoni, commerciale di riferimento per il Grifone in seno a Italcarr. “Con Michele abbiamo da subito instaurato un rapporto che prima di essere professionale è umano – conferma Gabriele – Del resto, è lo stile che contraddistingue l’intera Italcarr, a cominciare dal titolare, Walter Ardeni: massima vicinanza al cliente, empatia, stima e fiducia. Di fatto, si ha a che fare con degli amici. Michele ci ha convinto a posare Scania e devo dire che le soddisfazioni non mancano. Anche gli autisti finora hanno dato solo feedback positivi. La nostra flotta è ormai quasi interamente Scania.” “C’è da dire che, sempre grazie a

Italcarr, usufruiamo di un’attenzione post vendita costante – aggiunge Paolo – Sull’assistenza non possiamo che dirci soddisfatti, anche per il fatto che Italcarr è localizzata nelle vicinanze e questo ci facilita le cose.”

Le stringenti prerogative di qualità che caratterizzano il servizio reso da Di Simo Autotrasporti non lesina su nulla anche per quanto riguarda i veicoli: “abbiamo optato per la gamma Scania Super e le Serie ammiraglie R e S – continua Paolo – Veicoli belli da vedere e con tanta sostanza in termini di prestazioni, ottimizzazione dei consumi, comfort e sicurezza.” ●

PARTNERSHIP | AL CENTRO DELL’ACCORDO IL FUTURO DELLA LOGISTICA A TEMPERATURA CONTROLLATA

Maurelli e Lamberet, aria fresca per i ricambi

Maurelli Group annuncia una nuova partnership strategica con Lamberet, colosso francese del trasporto a temperatura controllata. L’accordo vede Maurelli Group nel ruolo di distributore ufficiale per l’Italia di tutte le categorie di ricambi per l’intera gamma Lamberet, rafforzando ulteriormente la presenza del Gruppo in un segmento in forte crescita come quello del trasporto a temperatura controllata. Grazie a questa collaborazione, Maurelli amplia il proprio ambito di applicazione, includendo nella gamma di ricambi e componenti distribuiti anche soluzioni dedicate al mondo del trasporto refrigerato, con l’obiettivo di offrire un servizio sempre più completo e specializzato agli operatori del settore. Il trasporto a temperatura controllata rappresenta oggi un

ambito chiave per settori come alimentare, farmaceutico e logistica avanzata, sempre più guidato dall’evoluzione tecnologica. In questo contesto si inserisce questa partnership, che unisce l’eccellenza di Lamberet nello sviluppo di soluzioni refrigerate con la consolidata esperienza di Maurelli Group nel mondo automotive. Lamberet offre una delle gamme più ampie e complete sul mercato, con soluzioni che coprono l’intero spettro del trasporto refrigerato: dai veicoli commerciali leggeri ai veicoli industriali rigidi, fino ai semirimorchi. La partnership prevede la distribuzione dei ricambi Lamberet su tutto il territorio nazionale attraverso la rete Maurelli Group, composta da oltre 45 punti vendita e 5 hub logistici, con disponibilità presso tutte le filiali.



DINAMISMO
Patrik Li Destri,
CEO Maurelli

Questo consente agli operatori di accedere in modo immediato ai componenti per l’intera gamma Lamberet, riducendo i tempi di approvvigionamento e semplificando le attività di manutenzione.

**Molto più di una semplice officina
ALLEATI DEI TRASPORTI**

Parte del Gruppo Torello, **TN Service** è specializzata in assistenza, manutenzione e riparazione di veicoli industriali e commerciali. Ma non solo. È un supporto totale al mondo dei trasporti e della logistica. Oggi conta 5 sedi in diverse regioni d'Italia, 10 officine mobili attive e operative su tutto il territorio nazionale ed estero, più di 200 dipendenti e un fatturato di oltre 30 milioni di euro.

1000 targati

Tanti sono i veicoli della flotta di TN Service Rent, di cui l'80% sono truck, motrici e semirimorchi e il 20% auto e van 9 posti.

TN SERVICE

Un centro servizi completo per i professionisti del trasporto



a cura di **Francesca Pavesi**,
Montoro (AV)

Da piccola officina all'interno di un garage, pensata inizialmente per supportare operativamente la flotta Torello, allora agli esordi nel settore dei trasporti, a realtà strutturata e riconosciuta nel settore, con cinque sedi operative sul territorio nazionale e dieci officine mobili, TN Service ha saputo evolversi negli anni fino a diventare oggi un vero e proprio centro servizi completo, capace di servire tutto il mercato automotive, ben oltre le attività di semplice officina, ma offrendo un ventaglio ampio di servizi che spaziano fino alla vendita e al noleggio. È Antonio Torello, figlio del compianto Nicola, fondatore dell'azienda di famiglia nel lontano 1975 e recentemente scomparso, a raccontarci la storia di questa realtà parte del Gruppo. "Fin dall'inizio, l'azienda ha compreso l'importanza strategica di una gestione diretta della manutenzione dei veicoli: una scelta che ha permesso di ridurre i costi operativi, ottimizzare i tempi di fermo macchina e sviluppare competenze tecniche altamente specializzate. Con la costante crescita della flotta, TN Service ha accompagnato lo sviluppo del Gruppo investendo in risorse umane e know-how. Questo percorso ha portato nel 2009 alla nascita del quartier generale di Montoro (AV), che ha rappresentato un punto di svolta: da struttura interna a realtà indipendente in grado di offrire servizi di assistenza e manutenzione anche a clienti terzi. È da lì che poi tutto si è sviluppato facendo diventare TN Service una vera e propria rete di officine".

Guidata da Antonio Torello e parte del Gruppo Torello, TN Service offre un supporto totale e completo al mondo dei trasporti e della logistica, che spazia dall'assistenza, manutenzione e riparazione di veicoli industriali e commerciali, al noleggio e vendita.

MOLTEPLICITÀ DI SERVIZI

L'offerta di TN Service si concentra su assistenza e manutenzione di veicoli industriali e commerciali di ogni tipologia, svolte da personale qualificato con l'obiettivo di garantire la massima efficienza operativa dei mezzi. A questo core business si affianca un servizio di assistenza stradale H24, attivo in Italia e all'estero, supportato da officine mobili, trasporto del veicolo in officina e disponibilità di mezzi sostitutivi. L'azienda offre inoltre servizi di carrozzeria per veicoli incidentati, allineamento assali e servizi pneu-



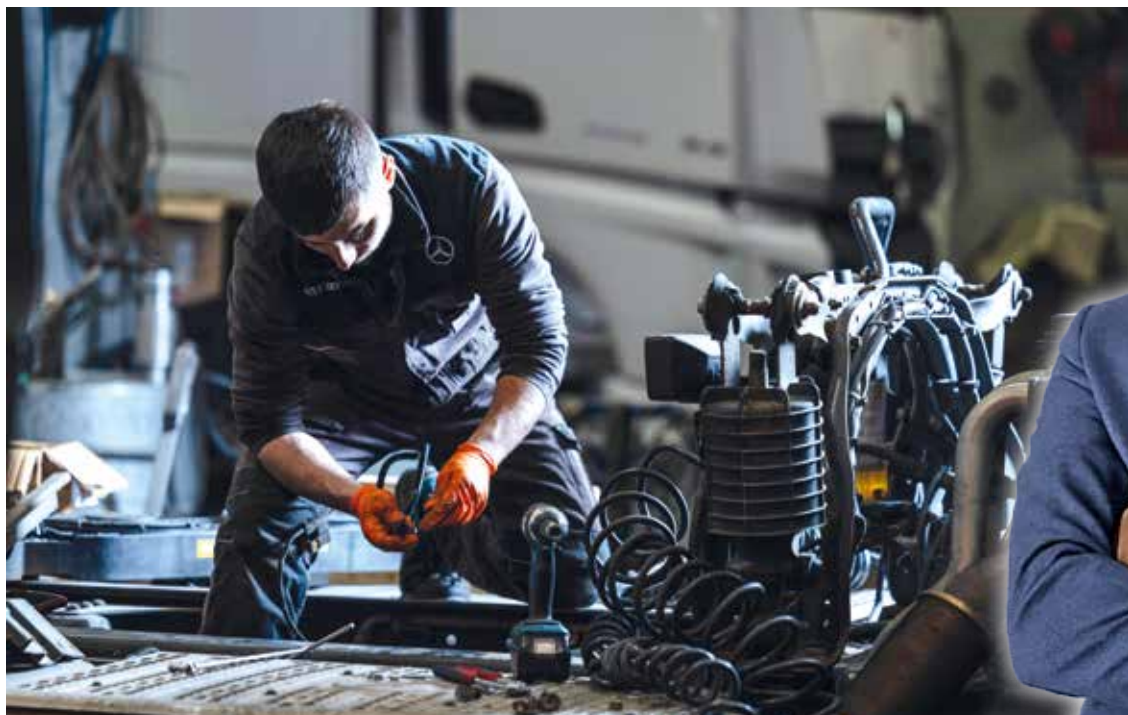
L'offerta davvero ampia di servizi disponibili fa sì che TN Service sia molto più di una semplice officina, ma un'autentica Alleata dei trasporti e della logistica

matici con sistemi di precisione e un magazzino dedicato a pneumatici, ricambi e accessori. Completano l'offerta le attività certificate F-Gas e la revisione dei semirimorchi frigo con rilascio dell'Attestazione ATP, nonché le revisioni, le pratiche amministrative e la gestione completa dei sinistri, garantendo un supporto integrato al cliente lungo tutte le fasi operative e burocratiche. Un ventaglio di servizi davvero ampio che fa sì che TN Service sia davvero molto più di una semplice officina. "Un servizio di assistenza efficace rappresenta un fattore strategico

imprescindibile" prosegue Torello. "La continuità operativa dei mezzi è, infatti, direttamente legata alla capacità di intervenire in modo tempestivo, qualificato e capillare, riducendo al minimo i tempi di fermo e gli impatti economici sull'attività di trasporto. Senza contare che TN Service può offrire un'assistenza totale anche al mondo truck: tutta la manutenzione di cui si ha bisogno in un unico posto".

LE CHIAVI DI DIFFERENZA SUL MERCATO

Se la presenza di TN Service con una rete di sedi distribuite sul territorio costituisce un primo elemento fondamentale, oggi questa capillarità territoriale non è più sufficiente da sola a fare la differenza.



UNA RETE ATTIVA IN ITALIA E IN EUROPA Qui a fianco, Antonio Torello, Amministratore Unico di TN Service. In alto, le sedi piacentine di TN Service (a sinistra) e di TN Service Rent (a destra). Nella pagina a fianco, un'officina mobile per l'assistenza on site H24.



2016

L'anno di nascita di TN Service Rent, la Business Unit dedicata al noleggio a breve e lungo termine di qualsiasi tipologia di veicolo.

Know-how al servizio di trasporti e logistica PRESENTI AL TRANSPOTEC

TN Service partecipa a fianco di alcuni dei suoi partner di fiducia: **Traspoeuropa**, specializzata in servizi a supporto delle imprese di autotrasporto merci; **Tunap**, leader nella produzione di soluzioni chimiche per l'automotive; **PPG**, operativa nello sviluppo e produzione di vernici per veicoli industriali; **Petronas**, leader nel mondo dei lubrificanti; **Prometeon**, produttore di pneumatici.

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

Anno 4 | Numero 34 | Maggio 2026

Noleggio 53



Il valore aggiunto di TN Service è l'integrazione con officine mobili attrezzate, in grado di raggiungere il mezzo in avaria ovunque esso si trovi, in Italia e oltre confine, fornendo un primo intervento immediato direttamente sul luogo del guasto. Qualora la riparazione non sia possibile on site, recuperare il veicolo tramite carrellone e trasferirlo in officina consente comunque di gestire l'emergenza in modo rapido e strutturato. Ancora più rilevante, per il cliente, è la possibilità di proseguire il viaggio senza interruzioni grazie al noleggio di un veicolo sostitutivo, che si tratti di un truck o di un semiri-

morchio, preservando così il rispetto delle tempistiche di consegna e degli impegni contrattuali. "Un servizio di assistenza moderno ed efficiente non si limita alla riparazione del guasto, ma si configura come un vero e proprio supporto operativo al business dell'autotrasporto, capace di garantire affidabilità, flessibilità e continuità lungo l'intera catena logistica"

IL VALORE DEL NOLEGGIO

Una delle business unit di TN Service è, infatti, proprio dedicata al noleggio con il marchio TN Service Rent, nato nel 2016, intercettando le esigenze dei clienti di veicoli a costi contenu-

ti e predeterminati, ma anche della possibilità di poter contare su veicoli sempre nuovi, all'avanguardia e di un ventaglio di servizi accessori che semplificano il lavoro dei clienti. "Il noleggio è destinato a rappresentare una soluzione centrale per il futuro della mobilità e dei trasporti, configurandosi come una formula particolarmente vantaggiosa sia sotto il profilo economico sia in termini di flessibilità e praticità operativa: si pensi semplicemente alla nostra formula zero pensieri con un canone predeterminato, senza sorprese in fattura e tutto incluso: manutenzione, assistenza ordinaria e straordinaria, alla gestione di eventuali sinistri, alla possibilità di avere un veicolo sostitutivo in caso di guasto..." prosegue ancora Torello. "Oggi ci troviamo in una fase di evoluzione del mercato, caratterizzata da una crescente consapevolezza da parte degli utilizzatori circa il valore e la convenienza del noleggio, che si sta affermando trasversalmente in tutti i segmenti: dalle autovetture ai veicoli commerciali, fino a truck e semirimorchi, sia nel breve che nel lungo termine. Come TN Service Rent abbiamo soluzioni per qualsiasi tipologia di veicolo, dalle auto a furgoni e ai van 9 posti, passando per trattori stradali e semirimorchi di ogni tipologia (telonati, centinati, frigo), così da rispondere a qualsiasi

esigenza. Godiamo di una clientela vasta e diversificata che ha fatto sì che, nel tempo, ci siamo adattati alle esigenze del mercato e soprattutto del lavoro: il noleggio a partire da un giorno ne è l'esempio, sappiamo bene che un fermo macchina può essere dannoso per una commessa ed è per questo che le nostre formule possono essere davvero risolutive per qualsiasi cliente, dalla grande flotta al padroncino. Abbiamo un portale online - www.tnservice.rent - dove sono presenti in vetrina i veicoli che abbiamo a disposizione nelle varie sedi, basta contattarci con un clic per ricevere una risposta immediata. In caso il veicolo richiesto non sia disponibile, riusciamo comunque a trovare una soluzione alternativa per accontentare il cliente". Oggi la flotta TN Service Rent è composta da circa 1000 targati di cui l'80% truck, motrici e semirimorchi di ogni tipologia e il 20% dedicato alle auto e ai van 9 posti. Soluzioni per tutte le necessità e su ogni tipologia di veicolo, sia per aziende che per privati. Forte del rapporto di partnership con la casa della Stella, buona parte della flotta è costituita da veicoli Mercedes-Benz, ma non solo: sia per il comparto truck che per i semirimorchi la flotta Rent ha, infatti, una vasta gamma di marche e modelli adatti a tutte le esigenze: tutti mezzi con manutenzione costante,

Euro 6 a bassi consumi per lavorare e far lavorare sempre in ottica green.

LE PERSONE AL CENTRO

Per TN Service il principale investimento è rappresentato dalle persone, vero motore dell'azienda, in linea con il payoff *Human Engine*. "La qualità del servizio passa dalla preparazione, dalla specializzazione e dalla passione dei tecnici, chiamati quotidianamente a operare su veicoli sempre più evoluti e complessi. In quest'ottica, l'azienda investe costantemente nella formazione continua e nell'aggiornamento professionale, affiancando allo sviluppo delle competenze anche iniziative dedicate alle nuove generazioni. Tra queste si inserisce il progetto *TN Service Young*, che apre le porte dell'officina a giovani appassionati di motori attraverso percorsi di scuola-lavoro, con l'obiettivo di avvicinarli concretamente al mondo dell'assistenza tecnica e contribuire così alla formazione dei professionisti del domani. Con TN Service Rent, insomma - conclude Torello - l'azienda guarda al futuro con dinamismo e spirito innovativo, mantenendo un approccio in costante evoluzione per anticipare le esigenze dei clienti. Nuovi sviluppi sono all'orizzonte, nel segno di una visione chiara e di una mission che resta il punto di riferimento: essere, oggi come domani, autentici Alleati dei Trasporti".

ABBONATI A la **ROTTA** dei **TRASPORTI**

ABBONATI E RICEVI OGNI MESE IL MAGAZINE **LA ROTTA DEI TRASPORTI** E L'ALLEGATO **ULTIMO MIGLIO** PER RIMANERE SEMPRE AGGIORNATO!

Per abbonarti compila il presente modulo, effettua il pagamento tramite bonifico bancario ordinario e invia tutto via mail a: abbonamenti@rottadeitrasporti.it

RAGIONE SOCIALE _____
INDIRIZZO _____ CAP _____ CITTÀ _____ PROVINCIA _____
P.IVA _____ C.F. _____ COD SDI o PEC _____
NOME E COGNOME _____ TEL./MAIL _____
INDIRIZZO SPEDIZIONE MAGAZINE (se diverso dall'indirizzo della sede) _____

☐ Sì, mi abbono per 1 anno per € 50,00 IVA inclusa - Spedizione a mezzo abbonamento postale*

☐ Sì, mi abbono per 1 anno per € 150,00 IVA inclusa - Spedizione con corriere espresso*

IBAN: **IT85Q0832970310000000192286** intestato a Media Pubblica S.r.l. causale ABBONAMENTO

INFORMATIVA D.LEG. 196/2003 - I suoi dati saranno trattati da Media Pubblica S.r.l. nonché dalle società con essa in rapporto di controllo e collegamento ai sensi dell'art. 2359 cc. titolari del trattamento, per dare corso alla sua richiesta di abbonamento. A tale scopo, è indispensabile il conferimento dei dati anagrafici. Previo suo consenso tutti i dati conferiti potranno essere trattati dalle medesime titolari anche per effettuare procedure statistiche di analisi, per l'invio di altre vantaggiose offerte e proposte commerciali e indagini di mercato. Essi potranno altresì essere comunicati ad altre aziende operanti nei settori editoriale, largo consumo e distribuzione, finanziario, assicurativo, automobilistico, dei servizi e ad organizzazioni umanitarie e benefiche le quali potranno adoperarli per le medesime finalità sopra illustrate. L'elenco aggiornato delle società del gruppo Media Pubblica S.r.l. delle altre aziende a cui saranno comunicati i suoi dati e dei responsabili potrà in qualsiasi momento essere richiesto al numero +39 03133389 Customer Service". Responsabile del trattamento è Media Pubblica S.r.l. I suoi dati saranno resi disponibili alle seguenti categorie di incaricati che li tratteranno per i suddetti fini: addetti al customer service, addetti alle attività di marketing, addetti al confezionamento. Lei può in ogni momento e gratuitamente esercitare i diritti previsti dall'articolo 7 del D.Leg.196/03 e cioè conoscere quali dei suoi dati vengono trattati, farli integrare, modificare o cancellare per violazione di legge, o opporsi al loro trattamento - scrivendo a Media Pubblica S.r.l., via Dei Mille, 5 - 22030 Como. Acconsento che le titolari utilizzino i miei dati per le finalità e secondo le modalità illustrate nell'informativa ☐ SÌ ☐ NO Acconsento alla comunicazione dei miei dati ed al loro successivo uso ai suddetti soggetti terzi secondo quanto specificato nell'informativa ☐ SÌ ☐ NO

DATA _____

TIMBRO E FIRMA _____



* Solo per l'Italia

Scrivi o invia il modulo compilato e la distinta di pagamento all'indirizzo mail: abbonamenti@rottadeitrasporti.it

“Un elemento che qualifica questa partnership - dice Dario Santi - è l'ottimo rapporto prezzo-qualità delle soluzioni progettate con Officine Italia. Siamo contenti non solo degli allestimenti prodotti da Officine Italia ma anche dell'attività di assistenza che loro ci garantiscono.”

54 **Allestimenti****PARTNERSHIP**

Transport Santi, per motrici e rimorchi da sempre il non plus ultra è Officine Italia

Un legame speciale quello tra l'allestitore bresciano e la conterranea azienda fondata nel 2001 da Dario Santi, imprenditore e autista dalla vasta esperienza nazionale e internazionale nel trasporto groupage. Partner da sempre per l'allestimento di motrici e rimorchi della flotta Transport Santi, Officine Italia ha anche configurato nei dettagli la motrice con biga celebrativa dei 25 anni della società di Travagliato.

a cura di **Fabio Basilico**,
Travagliato (BS)



DARSI LA MANO Da sinistra: Gabriele Pagliarini, Amministratore Unico di Officine Italia con Dario Santi, fondatore e titolare di Transport Santi, azienda di Travagliato, in provincia di Brescia, che opera nel settore dei trasporti groupage nazionali e internazionali e nella logistica.

Squadra che vince non si cambia. Come dare torto a Dario Santi, fondatore e titolare di Transport Santi Srl, azienda di Travagliato (BS) impegnata nei trasporti groupage nazionali e internazionali e nella logistica, che da oltre venti anni, per la precisione dal 2003, si rivolge a Officine Italia Srl per tutti gli allestimenti delle motrici e dei rimorchi della flotta? Professionalità, massima disponibilità, tempestività e attenzione al dettaglio: sono questi i valori che legano Officine Italia e Transport Santi: non servono tante parole per accordarsi su un allestimento, anche il più specifico; Dario Santi sa di

poter contare su una consulenza di prim'ordine, prodotti di altissima qualità e un servizio di assistenza che lo segue passo passo nell'operatività quotidiana. Del resto, la “chiave di differenza” di Officine Italia è il prodotto “cucito su misura”. Infatti, il cliente che entra in contatto con Officine Italia non riceve soltanto un'offerta: si parte dalla consulenza pre-allestimento, individuando passo, veicolo, accessori, ecc. Con tale approccio Officine Italia rappresenta un riferimento a 360 gradi, garantendo

sempre una risposta entro 24 ore, che l'ordine sia di uno o 100 allestimenti.

VEICOLO SPECIALE

Per i 25 anni di Transport Santi, fondata nel 2001, il team di Officine Italia ha completato l'allestimento di un veicolo celebrativo speciale, un autotreno formato da una motrice tre assi con sponda idraulica Anteo e rimorchio biga. È uno dei tanti veicoli che in due decenni Transport Santi ha ritirato dall'impianto produttivo di Officine

Italia a Brescia. Ed è proprio nella sede storica dell'allestitore, davanti agli ampi capannoni che presidiano l'intera fase di progettazione, produzione e configurazione finale dell'allestimento, che incontriamo Dario Santi, che ci viene presentato da Gabriele Pagliarini, Amministratore Unico di Officine Italia, e da Juri Tonini, dal 2014 Direttore Commerciale. Fondata da Battista Pagliarini, Officine Italia è guidata dai figli Giuseppe e Gabriele, il primo nel ruolo di Responsabile della produzione.

“In flotta abbiamo attualmente una trentina di trattori e motrici, cui si aggiungono una quarantina di semirimorchi centinati e pianali – esordisce Dario Santi – Trasportiamo prevalentemente in modalità groupage sia in Italia che all'estero.” A Dario piace raccontare del suo lavoro: passione e competenza vanno a braccetto, dal momento che, prima di essere imprenditore, il titolare di Transport Santi è stato ed è tuttora autista, consapevole di ciò che vuol dire mettersi su strada e percorrere migliaia di chilometri per effettuare una consegna. “Abbiamo clienti importanti come la Niinivirta Transport Spa, di cui siamo partner dal 2001. Posso dire di essere nato con loro, perché prima di fondare la Transport Santi ero autista per un'azienda che lavorava esclusivamente per la Niinivirta. E quando mi sono messo in proprio, ho iniziato a lavorare proprio per loro. Ho cominciato a fare l'autista nel 1988 e ancora oggi mi piace mettermi al volante.”

ANEDDOTI A NON FINIRE

Di aneddoti Dario ne ha da vendere: avendo vissuto il trasporto in epoche ormai consegnate alla storia, dove le condizioni geopolitiche internazionali o l'assenza degli odierni supporti tecnologici e informatici rendevano ogni viaggio un'autentica avventura, l'esperienza acquisita sulle strade del mondo è stata autentica formazione che ha consentito all'autista di un tempo di affrontare le sfide del mercato con un'azienda cresciuta negli anni fino a diventare la realtà consolidata di oggi. “Oltre al sottoscritto – continua Dario – Transport Santi ha altri due soci, che per me sono autentici partner di lavoro e di vita: Roberto Scalvini, mio cugino, ha creduto in





Flotta

Transport Santi conta una trentina di trattori e motrici e una quarantina di semirimorchi.



I FRUTTI DEL LAVORO
L'ampia sede di Transport Santi a Travagliato con un mezzo in prossimità dell'area di carico e l'ampio magazzino logistico. In totale, i metri quadrati occupati sono 11.000, di cui 4.000 coperti. Sopra, a sinistra, Dario Santi con Adriano Salvi, che da autista dipendente è diventato uno dei tre soci della società, insieme al fondatore e a Roberto Scavini.



me e mi ha concretamente aiutato nella creazione della società; Adriano Salvi, che da autista dipendente appassionato e meritevole è stato invitato e incoraggiato ad assumere il ruolo di socio: oggi lo considero un pilastro fondamentale che consente alla Transport Santi di affrontare con sicurezza le sfide di un mercato sempre più complesso.” In totale, Transport Santi conta una trentina di autista su un totale di una quarantina di dipendenti. L'attuale sede di Travagliato è disposta

su una superficie di 11.000 mq, di cui 4.000 coperti. Nel grande capannone logistico le merci in entrata sono adeguatamente stoccate e rese pronte per essere caricate e trasportate praticamente ovunque in Europa, anche nel profondo nord della Scandinavia. La moderna sede di Via dell'Artigianato, nella vasta area industriale di Travagliato, è adiacente al capannone dove Dario Santi ha mosso i primi passi e che viene ancora utilizzato per delle attività di supporto.

“Ho la fortuna di avere a partire dal 2003 un partner come Officine Italia che mi segue con la massima attenzione e disponibilità quando ho bisogno di un allestimento per una motrice o un rimorchio – dice ancora Dario Santi – Finora, abbiamo ritirato da loro una ventina di mezzi, tenuto conto anche del fatto che le motrici non hanno tempi di sostituzione veloci come i trattori, trattandosi di veicoli con allestimento specifico. In genere, noi effettuiamo la loro sostituzione

ogni sei anni circa. Un elemento che qualifica questa partnership è l'ottimo rapporto prezzo-qualità delle soluzioni progettate con Officine Italia. Siamo contenti non solo degli allestimenti prodotti da Officine Italia ma anche dell'attività di assistenza che loro ci garantiscono. Massima disponibilità ed efficienza operativa: sono le loro caratteristiche.”

ENERGIA PULITA

Il nuovo quartier generale di Officine Italia, poco distante dalla sede storica, si estende su 4.000 mq di piazzale e 1.000 mq di capannoni, esclusi gli uffici, posizionati al piano superiore; spazi tutti rigorosamente videosorvegliati e assicurati al 100%. Un sito alimentato da energia pulita, ovvero da pannelli fotovoltaici. “Nei leggeri riscontriamo un deciso aumento di consegne a flotte strutturate e società di noleggio – spiega Juri Tonini – Viceversa, nel pesante c'è un ritorno del cliente singolo, ovvero di aziende di trasporti che, guidate da imprenditori che si occupano direttamente e personalmente degli allestimenti, si confrontano direttamente con noi, per portare su strada il mezzo che serve effettivamente alla propria attività. Il caso di Transport Santi è in questo senso esemplare.” Nata nel 1979, Officine Italia continua con orgoglio e determinazione a mantenere l'organizzazione

di azienda familiare, nella quale i processi di gestione e innovazione sono assolutamente condivisi. “Ci impegniamo al massimo per soddisfare le esigenze della clientela con un approccio diretto, una consulenza dedicata, come il sarto che cuce il vestito rispettando e valorizzando chi lo indossa – precisa Gabriele Pagliarini – Dai grossi noleggiatori al trasportatore, artigiano e professionista il nostro punto di forza e la leva della crescita di Officine Italia è questa: il focus è sulle persone e sul facilitare il loro lavoro, personalizzando il più possibile l'allestimento.” “Puntare alla qualità – prosegue Tonini – per noi ha anche il significato di scegliere fornitori esclusivamente italiani, disposti a seguirci lungo questo processo e a supportarci quotidianamente nelle vendite e nella realizzazione di allestimenti su misura: Anteo per le sponde, affiancato dal brand Dholandia, Fassi per le gru e Furgokit per le furgonature rappresentano i brand con i quali abbiamo azzerato ogni problematica, nell'interesse del cliente finale. Il nostro prodotto di punta è il cassone e la centina interamente in alluminio, materiale che, rispetto all'acciaio, garantisce maggiore portata, senza influire affatto sulla resistenza.”

SONNI TRANQUILLI

Con dei partner così, Dario Santi dorme sonni tranquilli, naturalmente quando non è in ufficio o al volante. Soprattutto, ha la possibilità di dedicarsi anche ad altre passioni, come il motorsport. “Siamo sponsor di una vettura che partecipa al campionato italiano GT3 – conclude con orgoglio – Si tratta della BMW M4 GT3 Evo del pilota bresciano Francesco Guerra.” Un'attenzione in più per l'amato territorio bresciano, ricco di professionalità e sapere imprenditoriale e che ha visto la nascita e la crescita di due aziende di riferimento nel loro specifico settore, oggi più che mai unite per consolidare i risultati raggiunti e puntare con decisione ai futuri successi. ●



SICOM CONTAINER

Leader nell'equipment intermodale

Da oltre 50 anni, la società guidata da Roberto Marengo progetta container secondo una filosofia chiara e ambiziosa: produrre mezzi che durano, lavorano per le esigenze specifiche delle merci e mantengono valore nel tempo. Come il nuovo semirimorchio intermodale Oryx Max.

a cura di **Francesca Pavesi**,
Cherasco (CN)

Ha scelto LetExpo, la fiera che si è svolta a Verona lo scorso marzo, per presentare la sua ultima novità, SICOM Container. “LetExpo è oggi l’evento più importante in Italia dedicato a logistica e trasporto sostenibile, e riteniamo che una novità come Oryx Max meriti la vetrina giusta. Volevamo che i clienti, i fleet manager, i responsabili acquisto lo vedessero fisicamente, lo toccassero”. A parlare, Roberto Marengo, Amministratore delegato dell’azienda nata nel 1975 a Cherasco (CN) e oggi punto di riferimento e di eccellenza della manifattura italiana, riconosciuto in tutto il mondo per l’equipment intermodale.

CINQUANT’ANNI DI KNOW-HOW

SICOM nasce nel 1975 a Cherasco, in provincia di Cuneo, come produttore di container ISO per il mercato domestico. Fin dall’inizio la filosofia è semplice quanto ambiziosa: produrre container che durano davvero nel tempo. “Negli anni ‘80 e ‘90 abbiamo iniziato ad ampliare progressivamente la gamma: dagli Open Top di cui siamo stati leader mondiali, ai Flat Rack, dagli Open Side ai Dry Bulk e alle casse mobili furgonate e telonate nelle misure più diffuse sul mercato europeo” racconta Marengo. “Parallelamente abbiamo superato i confini nazionali, arrivando a servire grandi compagnie di navigazione, operatori intermodali e spedizionieri di tutto il mondo. Dal 2007 abbiamo aggiunto al catalogo le unità containerizzate speciali cabinate,



AZIENDA IN CRESCITA Roberto Marengo (a destra), Amministratore delegato di SICOM, insieme a Giordano Bruno Guerrini, direttore del Bureau International des Containers (BIC) e Segretario generale di C.I.S.C.O., durante i festeggiamenti per i 50 anni della società che conta oggi oltre 100 dipendenti e un fatturato consolidato superiore a 40 milioni di euro.

pensate per contesti complessi come impianti o cabine di asservimento alla produzione di energia elettrica, un segmento di nicchia ma estremamente esigente che ci ha fatto crescere molto sul piano ingegneristico, accreditandoci anche nel settore della Pubblica Sicurezza della Difesa”. Oggi SICOM è leader europeo nella costruzione di container su misura e personalizzati, in tutte le varianti per il trasporto di carichi secchi. Il catalogo copre le principali tipologie di unità intermodali per trasporto stradale, ferroviario e marittimo, sia in dimensioni ISO sia in dimensioni personalizzate. “Il nostro DNA è l’intermodalità. Lavoriamo su qualità, personalizzazione e durata. I nostri clienti sono operatori logistici complessi: chi gestisce catene intermodali, chi ha bisogno di container speciali per settori come quello siderurgico – abbiamo ad esempio consegnato recentemente 200 casse mobili C22 Bulk Carrier Open Top da 30 piedi per il trasporto di rottami, bande, coil e nastri – o chi opera su tratte internazionali impegnative; e ancora il settore dell’energia e della Pubblica Amministrazione. Siamo

presenti in tutta Europa e su mercati extra-europei selezionati. Il nostro stabilimento – oltre 200.000 mq, con una capacità produttiva di 18.500 TEU su tre linee – è dotato di raccordo ferroviario con terminal per l’inoltro a treno completo verso le principali destinazioni italiane ed europee, e si trova in una posizione strategica sulle direttrici Est/Ovest e Nord/Sud, con i porti di Savona e Genova”.

IL NUOVO ORYX MAX

È proprio in linea con la filosofia che da sempre contraddistingue l’azienda che nasce anche l’ultimo prodotto di SICOM: Oryx Max, il nuovo semirimorchio maxi-volume con cassa furgonata, progettato per il lungo raggio. “Oryx Max è soprattutto un nuovo modello di investimento: un semirimorchio pensato per durare e mantenere valore nel tempo. L’elemento che lo rende davvero unico sul mercato è l’architettura costruttiva: per la prima volta la cassa è imbullonata sul pianale anziché integrata in un monoblocco. Sembra un dettaglio tecnico, ma cambia tutto nella logica di investimento.



Significa che se la cassa si danneggia o arriva a fine ciclo, può essere sostituita mantenendo in esercizio il pianale, abbattendo i costi di ripristino e preservando il valore residuo del mezzo nel tempo. Il telaio non muore con la cassa: continua a lavorare. Sul piano delle prestazioni, i numeri parlano chiaro: oltre 99 m³ di volume utile, 33 euro-pallet, compatibilità con il profilo ferroviario P400 e idoneo al trasporto marittimo secondo le normative IMO. Un mezzo veramente trimodale. Sulla risposta del mercato, i dati ci hanno già dato una risposta inequivocabile: abbiamo ricevuto, infatti, ordini per i primi 200 esemplari”.

STRATEGIE FUTURE

“Per il triennio 2025-2027 abbiamo strutturato un piano di espansione dell’offerta di prodotto come testimoniato dal nuovo semirimorchio e una penetrazione internazionale sui mercati europei ad alto potenziale. Un asse strategico che ci interessa molto nel medio periodo è quello dei corridoi logistici euro-mediterranei. Il rafforzamento dei collegamenti tra Europa e Nord Africa sta generando una crescente domanda di mezzi affidabili, capienti e progettati per condizioni operative complesse. Oryx Max è pensato anche per quelle rotte. Non nasce per inseguire il mercato, ma per accompagnare l’evoluzione”.



V O L V O



LA SCELTA IDEALE? VOLVO!

Ti aspettiamo in concessionaria, per configurare il tuo veicolo!



**#la
strada
ideale**

S.S. Appia km 237, 82011, Paolisi BN

**Servizio veloce da parte dell'officina
GESTIONE POST VENDITA**

“Ogni cliente Farid ha le sue dinamiche – spiega Alessandro Oitana – ma il noleggiatore è certamente tra i clienti più difficili nella gestione del post vendita: la società di noleggio a sua volta ha un cliente finale che noleggia il veicolo e che, in caso di fermo, rischia severe penali. Da qui l'esigenza di un servizio velocissimo in caso di fermo”.

**OPLONTI GROUP**

DIECI ANNI DI ASSISTENZA: “CON FARID SEMPRE AL TOP”



Nell'anno del decimo anniversario di apertura della sede di Firenze, il management del produttore di veicoli per la raccolta ha consegnato una targa a Felice Alfieri, Amministratore e seconda generazione al timone dell'azienda.

a cura di **Massimiliano Campanella**,
Firenze

Al nostro arrivo, a pochi minuti dall'uscita autostradale di Firenze Nord, il pensiero va alle origini di quel nome, Oplonti, divenuto riferimento nell'assistenza ai veicoli per l'igiene urbana: Oplonti Group in Toscana, Oplonti Service in Campania. Già. Ma perché Oplonti? Ci vengono in mente affreschi e stili architettonici di quella che, in epoca romana, era chiamata Oplontis, la zona più esclusiva dell'antica Pompei.

È forse all'esclusività del servizio che pensava Giovanni Gaspare Alfieri, fondatore e timoniere, oggi affiancato dai figli Laura e Felice, quando negli Anni Novanta dava vita alla sua azienda. Originario di Torre Annunziata (l'attuale Oplontis), ha voluto testimoniare le sue origini anche nel logo: il cavalluccio marino che ricorda gli scavi di Villa Poppea.

Nell'incontro con Felice Alfieri ci accorgiamo che Oplonti testimonia nei fatti lo stile che deriva da questo know-how storico. Manager 42enne, Alfieri dedica alle risorse umane un'attenzione non comune. Il suo dialogo è pari che l'interlo-

cutore sia cliente, fornitore, operaio o persino corriere delle consegne. Non poteva che esserci partnership più forte e determinata con Farid Industrie, azienda italiana leader nella produzione di veicoli per la raccolta rifiuti che, pur parte del Gruppo tedesco Kirchhoff Zoeller, mantiene intatta l'italianità nello stile: nell'approccio commerciale, nel confronto sul mercato, nell'assegnare importanza massima al post vendita.

A dimostrarlo la consegna di una targa celebrativa per festeggiare i dieci anni dell'apertura della sede Oplonti di Firenze. Presenti per Farid Alessandro Oitana, Direttore Commerciale, Alessandro Torarolo, Direttore Service, Luigi Luca Valerio, Service Network Manager, Enrico Lorenzetto, Product Manager Spazzatrici e Area Manager Liguria e Toscana; per Oplonti, accanto a Alfieri, Fabio Bianchi, Direttore dello stabilimento fiorentino.

LOGISTICA ORGANIZZATIVA

La sede si sviluppa su 3.600 mq di officina e 2.000 mq di piazzale, con una logistica organizzativa che rispecchia l'operatività della sede di Oplonti Service di Napoli, che copre una superficie di ben 10.000 mq; operativa dal 1999 presso un'ex

officina Fiat, in un vasto lotto del settore automotive nel capoluogo partenopeo, è risultato dell'autentica sfida di Giovanni Gaspare. Oggi l'attività si svolge a Firenze e nelle tre sedi in Campania (Napoli, Avellino e Torre Annunziata), con 107 dipendenti e un fatturato che si attesta sui 10 milioni di euro. Ma tutto è iniziato in una piccola officina di 800 mq.

Meccanico, Giovanni Gaspare non conosceva il settore ma intuiva che quello della raccolta era un campo in cui investire. Inizia acquistando una piccola struttura per dedicarsi all'assistenza: negli anni arrivano le municipalizzate (che tuttora rappresentano la metà dei volumi) e gli allestitori. Alfieri si specializza sempre più, effettuando anche assistenza su telaio, con un servizio a 360° per chi opera nella raccolta, nello spazzamento stradale, nel decoro e aree verdi.

Il 1999 è un anno di svolta. La Campania deve fronteggiare l'emergenza rifiuti e servono veicoli: Farid Industrie solo quell'anno consegna sul territorio oltre cento unità. Serve un riferimento per l'assistenza. Ricevono il nome di Alfieri come referenza, inizia la conoscenza, si stipula il primo contratto di lavoro. “Si faceva molto lavoro in tandem –



PIENA SINTONIA DI VISIONE E PROGETTI Alessandro Oitana, Direttore Commerciale di Farid Industrie. Nelle foto in centro e in alto, la consegna della targa che celebra i dieci anni dell'apertura della sede Oplonti di Firenze, sviluppata su 3.600 mq di officina e 2.000 mq di piazzale.

**ALESSANDRO TORAROLO: “OPLONTI INVESTE PER ASSICURARE IL SERVIZIO DI ECCELLENZA CHE DISTINGUE FARID”****Tandem di successo** *Il feeling miete risultati straordinari nel comparto delle spazzatrici*

Oggi Oplonti copre due regioni che rappresentano un mercato importante per Farid. “Sono chiamati – precisa Alessandro Torarolo – a seguire clienti che richiedono un servizio di eccellenza, nella risoluzione di problematiche che possono presentarsi. Sono in Farid da due anni e Oplonti ha sempre investito nella formazione, nei rapporti con il nostro personale sul campo, per migliorare il proprio servizio”. Il tandem consente l'evoluzione di entrambi i player. “Con Oplonti – spiega Luigi Luca Valerio – si è sviluppato un feeling che consente di migliorare: sono i primi a darci quel feedback che, giornalmente, ci consente di dare un servizio migliore al cliente, ci spronano a fare sempre meglio, danno suggerimenti su come operare per seguire i nuovi trend del mercato”. In tandem con Oplonti, negli Anni Duemila Farid ha ottenuto risultati straordinari nel segmento delle



spazzatrici, prodotto storicamente importante per il produttore italiano. “Con la famiglia Alfieri – dichiara Enrico Lorenzetto – si lavora bene, in sinergia, e questo fa nascere un'amicizia che va oltre il rapporto professionale. Oggi avere Oplonti come officina autorizzata nei compattatori vuol dire vincere facile: la

referenza dei clienti è un dato oggettivo. Questo è importante nel confronto con le grandi realtà multiutility che oggi costituiscono la maggior parte del mercato: rispetto alla vecchia municipalizzata, oggi non c'è più un interlocutore pubblico, il confronto avviene con realtà che hanno un approccio privatistico”.

Tra i player seguiti da Oplonti: Plures, quarta multiutility italiana con operatività a Firenze, Empoli, Prato e Pistoia; Sei Toscana, con operatività a Arezzo, Siena e Grosseto; RetiAmbiente, che opera lungo la costa (Livorno, Pisa, Lucca, Massa e Carrara).



ricorda Felice, che di anni ne aveva 16 – nell'incontro presso i clienti: mio padre era un riferimento e faceva anche un po' da distributore. La partnership, poi consolidata, ci ha portato ad assistere le società di noleggio che utilizzavano veicoli Farid: per noi ha rappresentato uno spunto per crescere ed evolvere. Da officina ci siamo strutturati in azienda, innalzando gli standard di manutenzione: abbiamo avviato processi di certificazione dell'officina, adozione del codice etico e del

codice ambientale, rispetto di tante normative che erano distanti dalla vita di officina”.

APRIPISTA

Apripista del noleggio nell'ecologia, Farid Industrie ha la necessità di un riferimento per il full service: crede nello sviluppo del noleggio in un settore vitale qual è quello della raccolta rifiuti, e con Oplonti avvia una vera e propria “palestra”, in anni in cui era l'unico operatore a noleggiare questa tipologia di mezzi.

Nel 2016 emerge una necessità: la Toscana a livello nazionale ha il più alto numero di consorzi e cooperative, a supporto delle quali occorre un riferimento per il servizio di assistenza. Oplonti sbarca a Firenze portando il know-how partenopeo. “In Campania e in Toscana – spiega Torarolo – circolano sul territorio veicoli Farid con contratti full service, per noleggiatori e non, che hanno l'assoluta necessità di servizi tempestivi: in caso di fermo mezzo queste aziende rischiano penali importanti. L'esperienza e la competenza maturate da Oplonti nell'attività pregressa sono state la garanzia di un servizio di eccellenza”.

L'orgoglio per una partnership importante, espressa nella consegna della targa, è stato espresso da Alessandro Oitana, Sales Manager. “Ogni cliente Farid ha le sue dinamiche – spiega Oitana – ma il noleggiatore è certamente tra i clienti più difficili nella gestione del post vendita: la società di noleggio a sua volta ha un cliente finale che noleggia il veicolo e che, in caso di fermo, rischia severe penali. Da qui l'esigenza di un servizio velocissimo in caso di fermo, che richiede uno sforzo importante da parte dell'officina”.

Per assicurare il mantenimento degli standard, Felice porta a Firenze anche personale esperto proveniente da Napoli. “Celebriamo dieci anni insieme ma – aggiunge Oitana – anche la storia di una partnership che dura da 30 anni, che parte da molto lontano. Oplonti non solo ha consolidato la sua presenza in Campania ma, 10 anni fa, ha seguito Farid e la sua evoluzione con la sede di Firenze, che effettua assistenza per tutta la Toscana. La targa che consegniamo rafforza uno dei valori e dei punti di forza chiari, qual è il post vendita, riconosciuto dal mercato, che intendiamo rafforzare sempre di più. In questa direzione Farid supporta i propri partner e li aiuta a svilupparsi in futuro con nuove opportunità di business”.

LE NOMINE ORGANIGRAMMI, MANAGER, SOCIETÀ**CONFINDUSTRIA CATANIA****SONIA NICOSIA PRESIDENTE SEZIONE TRASPORTI**

Sonia Nicosia

Confindustria Catania, la principale associazione di rappresentanza delle imprese manifatturiere e dei servizi operanti nella provincia etnea, ha nominato Sonia Nicosia nuovo Presidente della Sezione Trasporti. L'Assemblea elettiva ha inoltre rinnovato il Consiglio Direttivo, eleggendo Pasquale Cammisia (Ferrovie dello Stato), Vice Presidente, e Gianmarco Conigliaro (Katane Auto), Consigliere. Sonia Nicosia rappresenta DN

Logistica Srl, azienda specializzata in trasporti, logistica integrata e servizi intermodali, attiva da oltre quarant'anni in un settore strategico per lo sviluppo del territorio.

DAF TRUCKS**NUOVO DIRETTORE VENDITE EUROPA**

Dallo scorso 1° aprile David J. Kiss ha assunto l'incarico di nuovo Direttore Vendite Europeo di Daf Trucks. Nel suo nuovo ruolo, Kiss guiderà le attività commerciali e aftermarket in mercati chiave come Regno Unito, Irlanda, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Turchia, Italia, Spagna, Portogallo, Austria, Svizzera e Ungheria. Da maggio 2023 ricopriva il ruolo di Amministratore Delegato di DAF Trucks UK e DAF Trucks Ireland.



David J. Kiss

ZF ITALIA**NUOVO UFFICIO STAMPA**

L'agenzia Be Content è stata incaricata della gestione delle attività di ufficio stampa e relazioni con i media

per ZF Italia. Primo appuntamento ufficiale il Transpotec 2026 di Milano, dove ZF presenterà al mercato italiano il nuovo TraXon 2 Hybrid, una trasmissione che integra un motore elettrico capace di abbattere drasticamente emissioni e consumi senza stravolgere l'architettura dei veicoli attuali.

KIA EUROPE**CHRISTOPHE MANDON NUOVO VICE PRESIDENT SALES AND OWNERSHIP EXPERIENCE**

Christophe Mandon

Kia Europe ha nominato Christophe Mandon Vice President Sales and Ownership Experience. In questa nuova veste avrà il compito di supportare la roadmap verso l'elettrificazione del Brand in Europa e, contemporaneamente, si occuperà di incrementare le strategie di ingaggio clienti, per un sempre più stretto rapporto di fidelizzazione da parte dei clienti nei confronti di Kia.

ANAV**SERENA LANCIONE È LA NUOVA PRESIDENTE NAZIONALE**

Cambio al vertice per ANAV (Associazione Nazionale Autotrasporto Viaggiatori): Serena Lancione è stata nominata Presidente per il quadriennio 2026–2030. Torinese, classe 1978, avvocato e madre di due figli, Lancione ha maturato una solida esperienza ai vertici di primarie realtà del trasporto passeggeri. Attualmente ricopre, tra gli altri incarichi, la carica di Presidente di Bus Company. In precedenza, è stata Direttore Generale di Bus Company e Amministratore Delegato di GTT Torino.



Serena Lancione

DAIMLER TRUCK SOUTH AFRICA PER FUSO TRUCKS**MPHO MATSEBA RESPONSABILE DELLA DIVISIONE**

Christophe Mandon

Mpho Matseba è stata nominata Responsabile del brand Fuso Trucks in Daimler Truck South Africa. Nel suo nuovo ruolo, assume la guida della divisione Fuso a livello locale, continuando a guidare il marchio con una forte attenzione alla centralità del cliente, all'eccellenza operativa e alle partnership a lungo termine in tutta la regione dell'Africa meridionale.

**Nonostante le incertezze del mercato
OPERATORI SEMPRE ATTIVI**

“Il 2026 – dice Iacopo Giopp – è partito discretamente. C'è stato un piccolo rallentamento causato dai recenti fatti dello stretto di Hormuz e della guerra mediorientale in corso. Attendiamo di vedere gli sviluppi della situazione, constatando che comunque non mancano gli operatori che hanno motivo di acquistare dei veicoli e continuano a farlo.”



Due proposte che si completano a vicenda, a totale vantaggio dei clienti: quella di One Trailer per frigoriferi, furgonati, centinati e portacontainer, quella di Trailix per i carrelloni trasporto veicoli e macchinari industriali. Una collaborazione di successo che non mancherà di stupire con l'imponente esposizione al Transpotec di Milano.

FAMIGLIE COMPLEMENTARI

One Trailer e Trailix due gamme complementari, tanti vantaggi

a cura di **Fabio Basilico**, Legnano (MI)

Continua e si rafforza la partnership tra One Trailer, società fiorentina fondata da Iacopo Giopp specializzata nella commercializzazione di semirimorchi frigoriferi, furgonati, centinati e portacontainer, e Trailix, giovane società con quartier generale a Legnano (MI), specializzata nella commercializzazione di carrelloni per il trasporto di macchine industriali e veicoli. Insieme, le due società del comparto trailer partecipano al Transpotec Logitec di Fieramilano (13-16 maggio 2026) con una grande esposizione di mezzi delle rispettive gamme complementari. Per conoscere da vicino l'ampia proposta che le due società offrono ai clienti siamo andati nella sede di Legnano di Trailix. Sull'ampio piazzale, abbiamo preso visione di gran parte dei veicoli protagonisti al Transpotec. Nel dettaglio, nel padiglione interno della fiera saranno esposti: un semirimorchio frigorifero Indetruck 3 assi; un semirimorchio portacontainer allungabile Seyit Usta completo di genset Thermo King; un semirimorchio portacontainer ribaltabile Seyit Usta modello Slider 20-30 piedi; un semirimorchio carrellone Aksoylu 2 assi per soccorso stradale; un rimorchio carrellone Trailix 3 assi per trasporto macchine operatrici. Nell'area esterna saranno esposti: un semirimorchio carrellone monoasse Aksoylu per soccorso stradale; un semirimorchio piano mobile Schwarzmüller; un semirimorchio



IMPRENDITORIA ILLUMINATA Iacopo Giopp (a sinistra) è fondatore e amministratore di One Trailer. A destra, Paolo Cavallo, Direttore Commerciale di Trailix. La collaborazione tra le due aziende continua e si rafforza: lo dimostreranno con la grande esposizione di veicoli al Transpotec di Milano.

furgonato Grosse Equipement 2 assi; un semirimorchio carrellone Trailix 3 assi per trasporto macchine operatrici.

DIVERSI PRODOTTI

“All'appuntamento del Transpotec ci presentiamo ancora una volta in sinergia con Trailix - dichiara Iacopo Giopp, fondatore e responsabile di One Trailer - Tra i diversi prodotti presentati un posto particolare è assegnato ai portacontainer del brand Seyit Usta, che One Trailer distribu-

isce in esclusiva in Italia. Di particolare interesse è il ribaltabile modello Slider che può accorciarsi o allungarsi a 20 o 30 piedi. Costruiti nello stabilimento turco di Sakarya, a un centinaio di chilometri da Istanbul, sito modulare, con una capacità produttiva oggi vicina alle 500 unità annue, i portacontainer sono parte della famiglia di semirimorchi speciali a marchio Seyit Usta, la cui gamma è assolutamente completa per il mercato italiano: sono semirimorchi fissi, allungabili e ribaltabili,



sui quali stiamo registrando ottimi riscontri in questi mesi. I veicoli vengono consegnati in 15 giorni e il sistema di allungamento è tanto semplice quanto duraturo e affidabile, a prova di guasto. Rispetto ai competitor Seyit Usta preferisce non realizzare sistemi sofisticati, perché questi possono dare risultati iniziali ma, nel tempo, costringono a spese di manutenzione che rendono il prodotto non adatto a sostenere il business della clientela.”

“Per quanto riguarda il brand Seyit

Usta il prodotto che vendiamo più di tutti è l'allungabile in modalità 45 piedi – continua Iacopo Giopp – La peculiarità dei mezzi Seyit Usta è la possibilità di effettuare questa modalità di trasporto restando in sagoma, ovvero allungando anche la parte anteriore oltre la centrale e la posteriore per rimanere nella sagoma dei 12.000 mm. Si tratta dell'unico modello di portacontainer, prodotto in serie per il mercato europeo, a dare questa possibilità, che di fatto evita a chi trasporta la necessità di esporre il cartello per carico sporgente e viaggiare al di sotto dei 60 km/h previsti per il trasporto eccezionale.” Di fondamentale importanza è l'accordo con Thermo King per i container frigoriferi marittimi. Infatti, una volta sulla nave, i frigo dei container sono alimentati da prese elettriche. E quando sono sul semirimorchio c'è la necessità di un sistema combinato, che consenta all'unità frigo di continuare a tenere sotto controllo la temperatura. Sistema che passa dall'installazione di appositi generatori (chiamati comunemente Genset) di energia elettrica che, alimentati da motore e serbatoio indipendenti, consentono alla merce di arrivare a destinazione alla temperatura stabilita. Tra le aziende italiane che investono sul sistema combinato per container c'è proprio la One Trailer ma anche Tecno Service, dealer Thermo King piacentino. Insieme, hanno trovato il giusto denominatore comune: i portacontainer Seyit Usta equipaggiati con generatore Ther-



mo King garantiscono il corretto mantenimento della cold chain. Il Genset della divisione Marine di Thermo King è posizionato sotto il telaio. “Questa combinazione – prosegue Giopp – è possibile esclusivamente con Thermo King che, oltre a garantire al cliente la solidità di una multinazionale, in caso di guasto o soccorso, nonché la serietà del brand, rispetto a produttori di piccole dimensioni, consente di mettere il generatore sotto telaio. Il cliente medio europeo preferisce questa soluzione perché, rispetto a Paesi come gli Usa, i veicoli percorrono spesso strade tortuose, che provocano oscillazioni, con la conseguenza che un generatore posizionato di lato è a rischio di collisioni e risente maggiormente dei sobbalzi, che potrebbero provocare interruzioni di energia e disfunzioni momentanee. Grazie a Tecno Service, con Thermo King abbiamo inoltre innalzato il generatore rispetto al suolo, anche in questo caso pensando a maggiore protezione, maggiore stabilità e durata nel tempo, nonché al mantenimento dello spazio di carico: i supporti sono distribuiti su una superficie ampia e in maniera omogenea.” Sulla collaborazione con Trailix, Iacopo Giopp spende altre parole en-

tusiastiche: “Ognuno riesce a coprire le mancanze dell'altro in quanto a disponibilità di prodotto nuovo o usato. Se ho bisogno di un carrellone chiamo loro che sono specializzati in questa tipologia di veicoli. Noi di One Trailer forniamo a Trailix ogni genere di veicolo che fa parte della nostra gamma: frigoriferi, furgonati, centinati e portacontainer.”

DUE SOCI

Nata tre anni fa, Trailix ha due soci di riferimento: Jacopo Cavaliere, Direttore Generale, e Paolo Cavallo, Direttore Commerciale. Due giovani competenti e motivati, che in poco tempo si sono fatti conoscere sul mercato acquisendo importanti clienti e partner d'eccezione come One Trailer. “Oggi direi che siamo un punto di riferimento in Italia per il carrellone trasporto veicoli e macchine operatrici – dice Paolo Cavallo – Trattiamo una gamma ampissima in questo settore, partendo da veicoli standard per l'utilizzo classico di trasporto macchine operatrici o trasporto mezzi eccezionali; per il trasporto veicoli e il soccorso stradale, copriamo la gamma bisarca per trattori stradali, motrici, autobus, van e auto. Tra l'altro, in esclusiva per l'Italia Trailix commercializza il brand turco Aksoylu, specializzato

in bisarche. Grazie alla partnership con OneTrailer includiamo tutto il resto della gamma. Ne consegue un completamento della gamma offerta grazie alla complementarietà che lega le due aziende.” “Per la seconda volta saremo al Transpotec di Milano con OneTrailer, con cui ormai partecipiamo a tutte le fiere – interviene Jacopo Cavaliere - Ciò che è partito come collaborazione lavorativa si è poi trasformata in grande amicizia e collaborazione. Al Transpotec noi ci occuperemo del lato carrelloni, che è il nostro focus, mentre in collaborazione con Iacopo Giopp gestiremo tutto il resto della gamma che completiamo insieme.” “Il 2026 – conclude Iacopo Giopp – è partito discretamente. C'è stato un piccolo rallentamento causato dai recenti fatti dello stretto di Hormuz e della guerra mediorientale in corso. Attendiamo di vedere gli sviluppi della situazione, constatando che comunque non mancano gli operatori che hanno motivo di acquistare dei veicoli e continuano a farlo. Disponiamo di una gamma variegata e l'aver inserito nella rete di vendita due persone ci garantisce un ulteriore passo in avanti. In definitiva, siamo ottimisti e convinti di poter fare bene anche nel 2026, in linea con l'anno scorso.” ●

LE CONSEGNE

IVECO - Tentori consegna 17 eDaily



L'Orto di Jack ha scelto Iveco eDaily per rinnovare la sua flotta. La concessionaria Tentori Veicoli Industriali ha consegnato 17 veicoli elettrici all'azienda ortofrutticola milanese che compie un passo importante verso l'elettrificazione per il trasporto refrigerato.

MAN TRUCK - De Carli Andrea

La concessionaria MAN Quadri Industrial ha consegnato un nuovo veicolo alla società De Carli Andrea, operante con successo nei settori dell'Edilizia Civile e Industriale puntando ogni giorno su qualità, efficienza e continuità operativa.



RENAULT TRUCKS - Motrice T440 6x2 Low



La concessionaria Renault Trucks RE.VI. – VAMA ha consegnato a Falegnameria Rescaldese, primaria azienda che dal 1979 opera nel settore degli imballaggi in legno, una motrice T440 6x2 Low.



MERCEDES-BENZ TRUCKS - Da Merbag un nuovo Atego 1021 L isoterico

Ortopiazzolla di Parabiago (MI), storico cliente Mercedes-Benz, ha ritirato presso la concessionaria Merbag di Lainate (MI) un nuovo Atego 1021 L isoterico con lunghezza totale idonea a entrare nella città di Milano senza limitazioni.

DAF TRUCKS - Cresce la flotta Ambrogio Trasporti

Cinque nuovi DAF XG 480 entrano a far parte della flotta di Ambrogio Trasporti – società nata nel 1969 e oggi Gruppo attivo su un network europeo privato, con 7 terminal ferroviari e una flotta di 400 carri e oltre 1.300 unità intermodali – e sono già pronti a mettersi al lavoro, chilometro dopo chilometro. I mezzi sono stati consegnati dal dealer Piemonte Trucks, con sede a Bernezzo (CN).



Semplicità, cortesia e disponibilità sono i punti di forza che differenziano sul mercato da oltre cinquant'anni Ediltrasporti Volpi, azienda a conduzione familiare con sede nel milanese, fondata nel 1975 da Virginio Volpi e specializzata in operazioni di movimentazione terra, scavi, demolizioni e trasporto materiali per conto terzi.

Ediltrasporti acquista il suo primo semirimorchio da Mantella Trailers.

62 Protagonisti



MANTELLA TRAILERS



Il partner di fiducia per robustezza e affidabilità

Mantella Trailers rifornisce dal 2018 la flotta di Ediltrasporti della famiglia Volpi, che nei mezzi e negli allestimenti dell'azienda di Lamezia Terme ha trovato qualità, affidabilità e robustezza, oltre a una capace gestione familiare, simile alla propria.

a cura di **Francesca Pavesi**,
Garbagnate Milanese (MI)

Fiducia. È questo il valore alla base della sinergia nata nel 2018 tra due eccellenze del settore Cava Cantiere: Ediltrasporti Volpi, storica azienda con oltre 50 anni di esperienza nel trasporto e fornitura di inerti e nella movimentazione di terra e scavi, e Mantella Trailers specialista nella produzione di semirimorchi e allestimenti veicoli industriali.

UN PO' DI STORIA

La Ediltrasporti Volpi è una piccola media impresa italiana, a conduzione familiare, nata dalla passione di Virginio Volpi per questo settore. È lui che, con grande spirito im-

prenditoriale, nel 1975 fonda la prima società e, negli anni, riesce a trasmettere lo stesso entusiasmo e amore per il mestiere anche al figlio Maurizio, che decide di seguirne le orme, costituendo insieme alla moglie, nel 2009, una nuova impresa: Ediltrasporti Volpi. Oggi il core business dell'azienda, con sede a Garbagnate Milanese (MI) si focalizza principalmente su due settori: da un lato il trasporto e la fornitura di inerti e dall'altra la movimentazione della terra da scavi e cantieri. A queste, si affiancano ulteriori attività quali ad esempio le demolizioni totali e parziali di edifici, la realizzazione di opere di urbanizzazione e di fognatura, la movimentazione di terreni e il servizio neve.

Con un volume d'affari in crescita costante e una clientela che spazia dalle piccole e grandi imprese, ai privati fino agli enti pubblici, l'azienda può contare su una squadra di una quindicina di dipendenti tutti di famiglia, caratteristica che la rende davvero unica sul mercato. "La chiave di differenza che ci contraddistingue è proprio la conduzione familiare, unita a valori guida quali semplicità, cortesia, disponibilità e "l'essere alla mano", da sempre i nostri punti di forza" spiega il management dell'azienda. "A prescindere dalla tipologia di servizio che il cliente ha bisogno, infatti, lavorare con Volpi significa ricevere un servizio personalizzato e accurato. Ogni cliente ha esigenze diverse



2026

L'acquisto da Mantella Trailers di una motrice Scania e due vasche ribaltabili.

www.mantellatrailers.com
LEADER NEL CAVA-CANTIERE

Mantella Trailers S.r.l. è leader nella produzione di semirimorchi e allestimenti su veicoli industriali per il settore del cava cantiere. È parte di Mantella Autoveicoli, l'azienda della famiglia Mantella con sede a Lamezia Terme (CZ), da oltre trent'anni nel settore dei veicoli industriali e concessionaria Scania per la vendita di veicoli, ricambi e assistenza.

la ROTA dei TRASPORTI
Anno 4 | Numero 34 | Maggio 2026

Protagonisti 63



PARTNER DAL 2018

In queste pagine, una carrellata di mezzi della flotta di Ediltrasporti Volpi, con motrici Scania e semirimorchi allestiti da Mantella Trailers, con cui l'azienda della famiglia Volpi collabora proficuamente dal lontano 2018.

L'intero allestimento delle nostre nuove motrici e dei nuovi semirimorchi. Inoltre, ci rivolgiamo alla famiglia Mantella – Dealer ufficiale Scania per la Calabria – per il rinnovo della nostra flotta di trattori stradali”. Gli acquisti più recenti risalgono all’inizio del 2026: una motrice Scania e una motrice Iveco, entrambi allestite con vasca Mantella Trailers. “Ciò che ci fa continuare a scegliere questa azienda per i mezzi e gli allestimenti della nostra flotta è la sicurezza di trovare la massima, qualità, l’affidabilità e la robustezza dei prodotti, caratteristiche indispensabili per il tipo di attività che dobbiamo svolgere quotidianamente”.

DA 40 ANNI NEI VEICOLI INDUSTRIALI

Difficile in effetti non condividere la scelta della famiglia Volpi. Fondata su una lunga tradizione di eccellenza e innovazione e guidata da una solida gestione familiare, Mantella Trailers S.r.l. è leader da oltre quarant’anni nella produzione di semirimorchi e allestimenti su veicoli industriali per il settore del cava cantiere. Un’azienda che, fin dalla sua nascita, si è distinta per i suoi prodotti che coniugano eccellenza costruttiva, massima resistenza e prestazioni costanti nel tempo. Grazie a una solida esperienza nel settore della riparazione di veicoli industriali, ogni semirimorchio e allestimento è realizzato, infatti, con materiali di prima scelta e con una cura meticolosa per i dettagli, garantendo performance elevate e lunga durata.

PROGETTI PER IL FUTURO

Nel biennio 2026-2027, Volpi ha già messo in cantiere l’acquisto di due nuovi mezzi: una motrice 3 assi e una motrice 4 assi scarrabile, ma non esclude che, in un’ottica di ulteriore crescita e sviluppo dell’attività, il parco veicolare possa necessitare di un’ulteriore iniezione di veicoli. Ovviamente firmati Mantella. ●

e ogni operazione deve essere programmata nel dettaglio prevedendo anche, l’imprevedibile, cosa che accade spesso quando si realizzano lavori di scavi, demolizioni... In questi frangenti, solo un’eccellente pianificazione dei lavori, un’ottima flessibilità delle maestranze e un parco veicoli

all’avanguardia può contenere al massimo gli inevitabili disagi. In quest’ottica abbiamo costruito negli anni una flotta di tutto rispetto, con macchine operatrici e automezzi adatti ad eseguire ogni tipo di lavorazione e a muoversi agevolmente su qualsiasi tipologia di terreno: ghiaia, argilla e terra”.

UN PARCO MEZZI D’ECCEZIONE

La progressiva espansione sul mercato dell’ultimo decennio, porta la famiglia Volpi a dover incrementare la propria flotta con nuovi mezzi sempre più efficienti e sostenibili. “Nell’acquisto di ogni mezzo cerchiamo sempre veicoli di nuova generazione, tecnologicamente

all’avanguardia e rispettosi il più possibile dell’ambiente, anche per rispondere alle normative sempre più stringenti che il nostro territorio impone” ci spiegano ancora. “Ad oggi abbiamo un parco veicolare composto da autoarticolati, motrici 3/4 assi, scarrabili, semirimorchi, pianali, macchine operatrici, dei migliori brand che il mercato offre: Scania, Iveco, Yanmar, Komatsu, Caterpillar e Mantella, con cui abbiamo instaurato fin da subito un rapporto privilegiato, non solo per la qualità indiscussa dei mezzi e degli allestimenti, ma anche per una comunanza di valori. In Mantella abbiamo, infatti, ritrovato una gestione familiare e quei valori che da sempre guidano anche noi nel nostro lavoro quotidiano: trasparenza, fiducia, affidabilità, cortesia ed è stato quindi naturale lavorare bene insieme”.

PARTNERSHIP D’ECCELLENZA

“La partnership con Mantella Trailers, avviata nel maggio 2018 con l’acquisto del primo semirimorchio ribaltabile Stratosphere da 26 MC, si è consolidata nel tempo, fino a diventare un punto fermo. Abbiamo scelto di affidare loro





Oltre il 90% delle misure richieste C'È ANCHE LA GAMMA VAN

“La nostra gamma copre già oltre il 90% delle misure richieste ed è comunque posta in un processo di aggiornamento e miglioramento continuo - dice Paolo Di Clemente - Abbiamo aperto anche alla gamma dei Van e si lavora anche sul campo delle superfici protette o easy-cleaning, con le giuste attenzioni e con i tempi che tali progetti richiedono”.

RIGENERAL

Dal progetto al brand, con la ruota «Alfor» eleganza e sicurezza pienamente garantite

Accanto a Stefano e Manuel Costa l'arrivo di Paolo Di Clemente come Responsabile Commerciale lancia una nuova offensiva nel segmento delle ruote forgiate in alluminio: “Superato il 10% di quota sul mercato domestico, c'è spazio per crescere in Italia ed Europa”.

a cura di **Alessandro Villa**, Podenzano (PC)

Elemento di connessione tra pneumatico e veicolo, la ruota è sempre più al centro dell'attenzione dell'autotrasportatore: dalla piccola e media impresa a quelle di maggiori dimensioni, in questo periodo storico ogni flotta è alle prese con consumi da tenere monitorati, emissioni sotto controllo da parte della committenza e delle autorità chiamate al rispetto delle normative, livelli di sicurezza che assumono sempre più rilevanza tra l'opinione pubblica, quindi anche nella clientela. Sulla base di questa consapevolezza Rigenal, azienda operativa nella vendita e distribuzione di cerchi in lega, ruote e accessori per veicoli industriali con headquarter a Podenzano, in provincia di Piacenza, al Salone Transpotec espone le ruote Alfor, brand che rappresenta il prodotto finale di un progetto fortemente voluto da Stefano Costa, titolare di Rigenal, e dal figlio Manuel, responsabile operativo. Al loro fianco, Paolo Di Clemente, manager proveniente da lunghe esperienze in importanti multinazionali del settore, maturate sia in ambiti commerciali che tecnici e di prodotto, entra in Azienda assumendo l'incarico di Responsabile commerciale e di gestione prodotto Alfor.

(Manuel Costa) Come nasce il progetto Alfor? Chi ne sono i promotori sul piano aziendale e chi saranno i protagonisti sul piano manageriale?

Tutto nasce essenzialmente dalla nostra convinzione della presenza sul mercato di un chiaro spazio per un'offerta di prodotto che, pur con nuovo marchio, assicurasse credibilmente robustezza, affidabilità, alte finiture estetiche, consulenza e assistenza tecnica di primo livello e un eccellente rapporto finale qualità-prezzo.

(Manuel Costa) Quali sono le caratteristiche peculiari della ruota Alfor? Dove nasce e con quale capacità produttiva?

Una volta identificati i bisogni e le esigenze concrete del cliente, è stato conseguente lavorare per un prodotto e un'offerta complessiva che le potessero pienamente rispecchiare. Il nostro partner produttivo asiatico è uno dei maggiori produttori mondiali di alluminio e produce circa un milione e mezzo di ruote forgiate l'anno, adottate anche da importanti e primari Primi Equipaggiamenti.

(Paolo Di Clemente) Qual è l'obiettivo del progetto sul piano delle ambizioni commerciali?



Superato già in brevissimo tempo e ampiamente il 10% di quota nel mercato Italiano, in OE e in Aftermarket, siamo confidenti che ci sia ancora spazio per crescere ulteriormente nel mercato interno. Inoltre abbiamo già iniziato la costruzione di una rete commerciale in Europa, lo sviluppo della quale riteniamo possa costituire la vera sfida per il prossimo anno. Con i giusti Partner siamo convinti che i valori e vantaggi offerti nel mercato domestico potranno in qualche modo essere correttamente veicolati anche in altri mercati. Il particolare mix di contenuti della nostra offerta, per livelli di qualità, professionalità e competitività generali, riteniamo possa esprimere la novità che vogliamo rappresentare.

(Paolo Di Clemente) Qual è il beneficio che deriva, a un'azienda di trasporto, dall'utilizzo di una ruota con caratteristiche qualitative superiori?

Molteplici i benefici di una ruota in lega forgiata e veloce il ritorno del suo investimento. Principalmente: la sua leggerezza incrementa la capacità di carico e riduce il consumo di carburante; la sua maggiore capacità di dissipazione del calore mette tutti i componenti del sistema ruota (pneumatici in particolare, ma anche freni) in condizione di lavorare al meglio; la sua perfetta geometria e rigidità donano maggiore confort di guida e riducono parte delle cause di consumo disuniforme dei pneumatici; la sua valenza estetica migliora l'aspetto del truck stesso. In poche parole si tratta di un componente importante per avere un mezzo più efficiente operativamente e piacevole esteticamente.

(Paolo Di Clemente) Come avete organizzato la distribuzione e assistenza della ruota Alfor? Quali i canali di vendita ai quali primariamente vi rivolgete?

Abbiamo scelto un modello di approccio multicanale ma integrato, in linea con quanto già gestito da marchi premium. I nostri prodotti possono essere acquistati e assistiti presso

COLLABORAZIONI VINCENTI

Da sinistra: Paolo Di Clemente, Responsabile Alfor, Stefano e Manuel Costa, rispettivamente titolare e Responsabile operativo Rigenal.

la nostra ampia rete di rivenditori Aftermarket, che comprende i migliori e più qualificati operatori del settore, e possono essere scelti in Primo Equipaggiamento presso la gran parte dei rimorchiisti italiani. Sono tutti vasi comunicanti. Rimaniamo comunque a diretto contatto e a disposizione delle flotte per ogni supporto tecnico,

sia consulenziale che di assistenza qualificata. Elemento questo che riteniamo cruciale e distintivo nel nostro settore e indispensabile per rimanere sempre vicini al cliente finale e ai suoi bisogni.

(Paolo Di Clemente) In termini di gamma, qual è oggi lo stato attuale e quale sarà la sua implementazione a breve e medio termine?

La nostra gamma copre già oltre il 90% delle misure richieste ed è comunque posta in un processo di aggiornamento e miglioramento continuo. Abbiamo aperto anche alla gamma dei Van, con alcuni modelli per Mercedes-Benz Sprinter e Iveco Daily che sono in arrivo e futuro ampliamento. Si lavora anche sul campo delle superfici protette o easy-cleaning, con le giuste attenzioni e con i tempi che tali progetti richiedono, per continuare ad offrire prodotti che mantengono quello che promettono.

(Manuel Costa) Quali azioni di marketing sono previste per diffondere la notizia dell'arrivo sul mercato della ruota Alfor?

Riteniamo il passaparola dell'utilizzatore e la collaborazione con i migliori e più qualificati partner, in Aftermarket e in Primo Equipaggiamento, la chiave principale per una crescita duratura e strutturale. Siamo impegnati comunque anche in necessarie azioni di comunicazione, principalmente tramite la partecipazione alle principali fiere del settore, come l'anno scorso per l'Autopromotec 2025 a Bologna e per Transpotec 2026 a Milano. Occasioni anche queste che ci danno modo di essere in un concreto e diretto contatto con il mercato.

(Paolo Di Clemente) L'offerta Alfor punta fortemente sulla consulenza: potete illustrarci premesse e finalità di tale forma di approccio al mercato?

Lo riteniamo un elemento cruciale nel nostro settore, per la fidelizzazione del cliente e per rimanere concretamente e credibilmente vicino alle sue esigenze, dal momento della scelta a quello della vita e utilizzo della ruota. Strutturiamo tale nostra consulenza e assistenza su due livelli: un primo livello offerto dai nostri partner qualificati e un secondo garantito direttamente da noi. Siamo inoltre convinti che un'assistenza professionale non possa limitarsi alla conoscenza della sola ruota, non includendo anche un'importante conoscenza dei vari componenti (pneumatici, valvole, assali, dadi, sensori ecc.) che lavorano a contatto e interagiscono con la stessa ruota. E questo siamo fiduciosi possa costituire un nostro ulteriore vantaggio ed elemento distintivo, apprezzato dal cliente. ●





**DAL 1996 IL TUO PUNTO DI RIFERIMENTO
PER RIMORCHI E SEMIRIMORCHI**

I NOSTRI SERVIZI

VENDITA

NOLEGGIO

RICAMBI

AGRICOLTURA

MULTITRAX IMPORTATORE ESCLUSIVO PER L'ITALIA DI:



MTRAX S.B. SRL
VIA DELLE VIGNE, 184 | 26100 CREMONA (CR) | TEL. 0372 837055
INFO@MULTITRAX.IT | WWW.MULTITRAX.IT

Dal 2005 un rapporto indistruttibile **AMICIZIA CEMENTATA**

“La partnership con Socom Nuova e officina Palmigiano - afferma Santolo D'Amora - è stata avviata nel 2005 e in oltre venti anni si è cementata grazie al rapporto d'amicizia, fiducia e stima che si è creato con Carmine Ceglia per quanto riguarda l'acquisizione dei veicoli e con Mauro Palmigiano per l'assistenza.”



SOCOM NUOVA-PALMIGIANO-D'AMORA TRASPORTI

NEL SEGNO DI IVECO IL TRASPORTO CAMPANO CALA IL TRIS VINCENTE

Si consolida la partnership tra le tre realtà campane sotto l'egida del brand nazionale. Il sedicesimo veicolo della serie speciale S-Way dedicata al 50esimo di Iveco che entra nella flotta dell'azienda di trasporti D'Amora, specializzata nel trasporto a temperatura controllata, è stato consegnato dalla concessionaria Socom Nuova presso la sede dell'officina Palmigiano, player di riferimento per l'assistenza di livello premium.

a cura di **Francesca Righi**
e **Ilaria Lautieri**, Striano (NA)

Non capita tutti i giorni di vedere una partnership di successo in cui i protagonisti sono ben tre, uniti sotto le insegne del brand nazionale, Iveco. Stiamo parlando di tre preziosi alleati con quartier generale in Campania: la concessionaria Iveco Socom Nuova, officina Palmigiano, parte del network assistenziale di Socom Nuova, e D'Amora Trasporti, storica azienda punto di riferimento per la clientela del comparto GDO, specializzata nel trasporto e nella logistica di frutta, verdura e medicinali. Tre affermate aziende che, ognuno nel proprio campo, testimoniano il valore dell'imprenditoria del Sud, protagonista nel settore dei trasporti e della logistica. Proprio nella sede di Striano di officina Palmigiano la Rotta dei Trasporti ha partecipato alla consegna di un nuovo (non certo il primo nella flotta D'Amora, che è a stragrande maggioranza firmata Iveco) S-Way Special Edition, serie limitata dedicata ai cinquant'anni di Iveco, portata sul mercato lo scorso anno, in concomitanza con l'anniversario del costruttore.

CONNESSIONI

Alla consegna erano presenti, oltre a Mauro Palmigiano, seconda generazione alla guida dell'officina, Carmine Ceglia, Key Account Heavy & Medium Lines della concessionaria guidata dall'Amministratore Unico Michele Valiante, e Santolo D'Amora, che, insieme al fratello Luigi, guida l'azienda valorizzando i preziosi insegnamenti di papà Domenico, scomparso nel 2002, da sempre operativo nel trasporto di frutta e verdura e alimentari verso il Nord Italia. “Si tratta della sedicesima unità parte integrante di una



RELAZIONI CHE SI RAFFORZANO La sede di Striano dell'officina Palmigiano. Nella foto di gruppo, da sinistra: Mauro Palmigiano; Santolo D'Amora, che guida l'azienda di trasporti insieme al fratello Luigi; Carmine Ceglia, Key Account Heavy & Medium Lines della concessionaria Socom Nuova.

sostanziosa fornitura di 30 macchine iniziata tempo fa e in procinto di essere completata - ci dice Carmine Ceglia - D'Amora Trasporti è un'azienda qualificata e strutturata che trova da noi un riferimento a 360 gradi, dalla personalizzazione all'assistenza: questa consegna testimonia anche lo stretto legame con l'officina Palmigiano, importante player del nostro network di assistenza territoriale. D'Amora si è sempre caratterizzata come pioniere nel portare su strada non un mezzo qualsiasi, ma veicoli sviluppati in serie limitata: così è stato con l'S-Way TurboStar, omaggio di Iveco

al truck leggendario, presentato nel 2021; così è oggi con la Serie della nostra ammiraglia dei pesanti color champagne che celebra il mezzo secolo di storia Iveco”.

LIVREA DA AMMIRARE

In livrea brillante, full optional e munito di prestigiosi cerchi in alluminio Alcoa con rifinitura Dura-Bright, personalizzato con i loghi Iveco, Socom Nuova e Palmigiano, che si affiancano a quello aziendale D'Amora Trasporti, l'S-Way Special Edition da 500 cv, che vediamo sul piazzale con agganciato un semirimorchio per trasporto di merce





30

Le unità della sostanziosa
fornitura programmata
da Socom Nuova e D'Amora.

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

Anno 4 | Numero 34 | Maggio 2026

Territorio 67



riferimento per D'Amora Trasporti vuol dire essere costantemente presenti e attivi per supportare giornalmente una flotta consistente – precisa Mauro Palmigiano – La livrea dell'S-Way è stata completamente ridefinita e realizzata dal team Palmigiano. Mettere insieme i nostri loghi è mettere in evidenza l'amicizia e la partnership che lega tutte e tre le aziende. Solo facendo sistema è possibile oggi affrontare le difficoltà e il percorso irto di ostacoli che ci presenta il trasporto in questa storica fase.”

a temperatura controllata, rafforza il solido legame di D'Amora Trasporti con il marchio Iveco ed è pronto a solcare le strade nazionali e internazionali. “Gli S-Way sono veicoli che garantiscono performance elevate proprio sulle lunghe distanze – aggiunge Ceglia – L'ottimizzazione dei consumi, l'efficienza dell'intera catena cinematica, unitamente alle dotazioni di comfort e agli avanzati sistemi ADAS di assistenza alla guida, consentono di ottemperare alle missioni più impegnative senza problemi, anche per quanto riguarda il trasporto di alimentari e farmaci, come nel caso di D'Amora Trasporti. Siamo al loro fianco, insieme all'Officina Palmigiano, nella scelta di D'Amora di puntare sul green, con una flotta sempre nuova e veicoli che ottimizzano al massimo i

consumi, in un periodo storico in cui quest'aspetto fa sempre più la differenza”. Poggiomarino è uno dei Paesi vesuviani della cintura di Napoli: è qui che Domenico D'Amora decide di fondare l'azienda e mantenere le sue radici. All'inizio padroncino, Domenico arriva a sei camion nel 2000, anno in cui viene fondata D'Amora Sas. Nel 2003, con l'insediamento della seconda generazione impersonata da Santolo e Luigi, D'Amora Trasporti inizia ad assumere i contorni di flotta strutturata, seguendo un percorso di crescita costante e razionale, tenendo sempre alta l'asticella della qualità e intercettando come committenza le principali aziende della GDO. Al trasporto viene affiancato il servizio di logistica, aggiungendo all'head-

quarter di Poggiomarino (20.000 mq di area parcheggio e 1.000 di capannone refrigerati) le sedi di Capua, in provincia di Caserta (1.500 mq), e Argelato, in provincia di Bologna (8.000 di capannone, di cui 4.000 refrigerati). A tutto questo si sommano gli 11.000 mq adibiti a depositi a temperatura controllata. Oltre agli alimentari, i fratelli D'Amora si aprono alla logistica farmaceutica, fondando la società dedicata D'Amora Logistica. La flotta, costituita da 150 veicoli tra trattori e motrici con circa un centinaio di semirimorchi, viaggia a temperatura controllata, per essere pronta a soddisfare le esigenze della clientela a 360 gradi. “I veicoli sono quasi interamente Iveco – interviene Santolo D'Amora – La partnership con Socom

Nuova e officina Palmigiano è stata avviata nel 2005 e in oltre venti anni si è cementata grazie al rapporto d'amicizia, fiducia e stima che si è creato con Carmine Ceglia per quanto riguarda l'acquisizione dei veicoli e con Mauro Palmigiano per l'assistenza. Le aziende sono fatte dalle persone e sono queste a fare la differenza nelle aziende. In termini di prodotto, di Iveco posso solo parlare bene: abbiamo scelto l'edizione speciale dell'S-Way del 2021 perché negli Anni Novanta il TurboStar era un veicolo che avevamo in flotta, oggi scegliamo il veicolo che ricorda cinquant'anni di storia. Quindi scelte anche un po' dettate dal cuore, dalla nostalgia.” I camion D'Amora, dell'età media di cinque anni, collegano tutta Italia, Sicilia compresa. “Essere officina di

CONSEGNE CONTINUE...

La nuova (ennesima) consegna a D'Amora Trasporti è di estrema importanza per la concessionaria Socom Nuova che può ribadire il successo del percorso di “dealer di prossimità” avviato dall'Amministratore Unico Michele Valiante. “Essere presenti sul territorio, vicino ai clienti – spiega Carmine Ceglia – è la mission di Socom Nuova e del suo network, di cui fa parte officina Palmigiano. Lo dimostra la nostra sede distaccata inaugurata nel 2021 e ubicata davanti all'ingresso principale del Polo logistico di Volla, così come l'impegno assunto da Palmigiano inaugurando, a fine 2022, la nuova struttura di Striano, equipaggiata con le più avanzate tecnologie per assistenza e manutenzione.”

Sette anni fa l'hub di Palestro è stato scelto da TIP Trailer & Services come officina autorizzata per i semirimorchi a noleggio: i veicoli TIP raggiungono il piazzale di Palestro per il ritiro, l'assistenza, la manutenzione, il ripristino di fine noleggio e da acquisto usato.

**68** *Post vendita***OFFICINA VALENTINI**

Le tre V al servizio di chi trasporta

Il simbolo dell'officina lombarda è sempre quello del compianto fondatore Giuseppe Valentini. Oggi al timone il trio è costituito dal figlio Mauro e dai nipoti Marco e Luca: al loro fianco un team di giovani accomunati dalla passione per i camion.

a cura di **Francesca Righi**, Palestro (PV)

Al nostro arrivo a Palestro, in Lomellina, territorio che, tra le città di Pavia, Vercelli e Novara, ricorda la vittoriosa battaglia del 1859, ci sorprendono due aspetti: in Officina Valentini il team è costituito soprattutto da ragazzi, dei quali notiamo sin da subito la passione e dedizione con cui accolgono i clienti e si occupano dei veicoli. E l'autentica "connessione" che c'è tra le tre V: Mauro, 55 anni, e i figli Marco e Luca, 28 e 26 anni. Non è solo questione di legame familiare: c'è un problema? Uno sguardo di comunicazione, una parola e l'intesa è perfetta, il problema è risolto. La stessa intesa che c'era tra Giuseppe, scomparso nel 2009, e i figli Glauco e Mauro. Romagnolo di Verucchio, Giuseppe si sposta a Palestro per coltivare quella che da sempre era stata la sua passione: carrozzeria e verniciatura. Di fatto Officina Valentini nasce come carrozzeria, proponendosi subito per i veicoli professionali, leggeri e pesanti: quello lombardo-piemontese è da sempre fazzoletto di terra di officine meccaniche, che trovavano nell'attività di Giuseppe un riferimento per la carrozzeria. Con l'arrivo dei figli l'attività si espande ai servizi di officina: con orgoglio Mauro, dal 1988 accanto al padre, ci mostra il primo biglietto da visita che, come oggi, riporta in rilievo le tre V.

FUORI DALLA COMFORT ZONE

Nel 2009 si ritrova da solo a guidare Officina Valentini: un momento non facile, che Mauro affronta proponendo ulteriori servizi, uscendo



dalla comfort zone della riparazione e carrozzeria: "Abbiamo avviato – spiega Mauro Valentini – l'attività di allineamento assi, raddrizzatura telai e tutta la parte meccanica: all'inizio era una scommessa, che ha funzionato. Negli anni abbiamo aumentato la superficie, mantenendo sempre qui la sede principale; man mano che aumentavano le richieste della clientela siamo cresciuti anche col personale". Da quel team di 5 persone oggi Officina Valentini ha un organico

di 23 risorse umane. Oggi il trio è costituito da Mauro, affiancato dalla moglie Daniela, e dai due ragazzi che dimostrano un'innata passione per il settore: Marco è responsabile tecnico, Luca responsabile della verniciatura; accanto a loro Nicholas, responsabile carpenteria, che si occupa anche di meccanica, e Simone, responsabile pneumatici. "Sono cresciuto in mezzo ai veicoli, dalla bici al motorino al camion con la voglia di smontarli. Tutto – racconta Marco – è partito da lì: alzavo la



V COME VALORI Sopra, da sinistra: Luca, Mauro e Marco Valentini, alla guida dell'azienda pavese fondata da Giuseppe. Oltre alla sede di Palestro, l'Officina ha due sedi distaccate a Vercelli (movimento terra e divisione energia) e Carugate (movimento terra per CGT).





catena, li modificavo, la passione è partita dalla piccole cose. Ho coltivato la mia passione e credo che sia questo a dare la giusta motivazione alle nuove generazioni".

Veniamo interrotti per la segnalazione di un problema: con il fratello Luca basta un rapido scambio d'intese. "Oggi – afferma con soddisfazione – abbiamo tanti servizi per i professionisti del trasporto: meccanica, elettronica, carrozzeria, lavaggio, sabbatura... Forniamo qualsiasi servizio di riparazione e manutenzione su veicoli commerciali e industriali, dalla motrice all'intero bilico. Saper affrontare e risolvere i problemi segnalati dai colleghi, con la consapevolezza di averne la preparazione è motivo di grande soddisfazione".

Sette anni fa l'hub di Palestro è stato scelto da TIP Trailer & Services come officina autorizzata per i semirimorchi a noleggio: i veicoli TIP raggiungono il piazzale di Palestro per il ritiro, l'assistenza, la manutenzione, il ripristino di fine noleggio e da acquisto usato. Tra i clienti di Officina Valentini tante flotte, anche multinazionali come Den Hartogh, Ewals Cargo e aziende di trasporto con parchi da 100 veicoli e oltre, che effettuano tra-

sporto nazionale e internazionale, dal riso all'ossigeno per ospedali. Alla sede di Palestro si affiancano due distaccate a Vercelli (una dedicata ai veicoli per movimento terra e una alla divisione energia, ovvero generatori di corrente e motori navali, per clienti privati che sono accontentati con personalizzazioni su richiesta) e una a Carugate, in provincia di Milano, dedicata al movimento terra per CGT, dealer italiano delle macchine Caterpillar. Sempre più consolidata come riferimento nel Nord Italia per l'assistenza ai veicoli da lavoro, Officina Valentini punta quest'anno a consolidare il suo business annuale e, soprattutto, a proseguire nel ringiovanimento della forza lavoro. "L'obiettivo – afferma Marco – è continuare a tenere bassa l'età media. Il ricambio generazionale della parte operativa richiede tanti sforzi anche economici, ma è fondamentale per garantire in futuro il servizio di qualità ed efficacia che caratterizza da sempre Officina Valentini".

MONDO GIOVANILE

Un mondo giovanile che Marco conosce non solo perché ne è parte: il suo impegno a favore delle fasce adolescenziali si esprime anche at-

traverso il suo hobby, la gestione di una società di calcio amatoriale. "Oggi – afferma il rappresentante della terza generazione della Valentini – un giovane non si accontenta più solo di "un lavoro", ma cerca qualcosa di più: vuole sentirsi valorizzato, sapere che il proprio contributo conta davvero. Cerca stabilità e sicurezza, certo, ma anche uno spazio dove poter crescere, imparare cose nuove e magari vedere riconosciuto il proprio impegno. L'equilibrio tra lavoro e vita privata è diventato fondamentale: la possibilità di staccare, di avere tempo per le proprie passioni e relazioni è spesso considerata tanto importante quanto lo stipendio. Molti giovani sognano un ambiente di lavoro sano, basato sul rispetto reciproco e sulla collaborazione, dove non ci si senta solo un numero ma parte di un progetto più grande. Si guarda anche all'etica: sempre più persone scelgono aziende attente ai valori umani, all'inclusione e alla sostenibilità. In sintesi – conclude – quello che si cerca è un lavoro che abbia senso, permetta di esprimere sé stessi e dia spazio non solo alla produttività, ma anche alle aspirazioni personali e alla qualità della vita".



La DLM COOP SPA offre la completa gamma di servizi dedicati al settore dell'intermodalità per il trasporto di prodotti chimici in tank-container attraverso una flotta mezzi improntata alla sostenibilità e al rispetto dell'ambiente.

- | | | | | |
|--|---------------------------------------|---|---|---|
|
TRASPORTO SU STRADA NAZIONALE E INTERNAZIONALE |
SOSTA IN TERMINAL SORVEGLIATI H24 |
25 PISTE DI RISCALDO TANK SIA AD ACQUA CHE A VAPORE |
LAVAGGIO PRESSO TUTTE LE STAZIONI CERTIFICATE EFTCO |
OFFICINA SPECIALIZZATA PER TEST, RIPARAZIONI E COLLAUDI PERIODICI CON I PRINCIPALI ENTI |
|--|---------------------------------------|---|---|---|



Le nostre certificazioni



**I Centri revisione con la nuova normativa
SPAZIO ALL'INIZIATIVA**

“Tre anni fa - spiega Carlo Santucci, che guida l'officina con i fratelli Michele e Valerio e il cugino Alessandro - è entrata in vigore la nuova normativa sui Centri revisione che richiede più spazi: abbiamo così deciso di acquistare l'edificio che è diventato l'unica struttura coperta del territorio dedicata solo alle revisioni dei veicoli industriali.”

**INAUGURATA LA NUOVA STRUTTURA LIVORNESE**

Revisioni, l'evoluzione tecnologica di officina F.lli Santucci

I fratelli Carlo, Michele e Valerio, con il cugino Alessandro, hanno inaugurato il nuovo modernissimo Centro revisioni per pesanti stradali di Collesalveti, frazione Stagno, ennesimo avamposto della livornese officina F.lli Santucci, Truck Station Iveco First Class 2026 e punto di riferimento nell'assistenza post-vendita per tanti trasportatori.

a battesimo il nuovo modernissimo Centro revisioni per pesanti stradali, inaugurato con una grande festa a cui hanno preso parte clienti, partner e amici, tutti profondi estimatori della professionalità e competenza che da sempre caratterizza il lavoro della famiglia Santucci, punto di riferimento nell'assistenza post-vendita per tanti trasportatori da ben 57 anni, ovvero dal 1969, quando l'officina - che ha ottenuto per l'ennesima volta il riconoscimento Truck Station Iveco First Class per l'anno 2026 - nasce ufficialmente con la denominazione di “F.lli Santucci Giuliano & Alfredo”, due dei quattro figli di Alessandro (gli altri sono Carla e Giuliana), che

di mestiere fa il trasportatore e che nel 1967, trasferitosi da Livorno a Stagno, frazione del comune di Collesalveti, decide di aprire “sotto casa” la prima piccola officina. Con il tempo la “F.lli Santucci Giuliano & Alfredo” (che nel 2006 assumerà la denominazione attuale di “Fratelli Santucci Srl”) cresce e amplia le strutture. A partire dal 1995 entra in azienda la seconda generazione rappresentata da Alessandro, figlio di Alfredo, e da Michele, Valerio e Carlo, figli di Giuliano. È questa l'attuale governance dell'officina livornese: mantenendo tra loro un rapporto di fratellanza che li rende molto uniti, fratelli e cugino lavorano con impegno e passione per soddisfare i clienti e co-



a cura di **Alessandro Villa**,
Collesalveti (LI)

“ Il nostro obiettivo è da sempre molto semplice e chiaro: dare un servizio agli autotrasportatori a 360°. E' la nostra mission, dal trattore Iveco, brand al quale siamo storicamente legati, ai semirimorchi passando per la disponibilità d'intervento h 24”. Con queste parole Carlo Santucci sintetizza nel migliore dei modi l'essenza della storica officina F.lli Santucci Srl. Ed è proprio Carlo, con i fratelli Michele e Valerio e il cugino Alessandro, che ha tenuto





L'OPINIONE DEI CLIENTI

Marcello Arezzi, Responsabile tecnico G&A Spa “SOLIDO RAPPORTO ULTRADECENNALE”

Tra i clienti dell'officina F.lli Santucci presenti all'inaugurazione del nuovo Centro revisioni veicoli pesanti c'era la G&A Spa, rappresentata Marcello Arezzi, Responsabile tecnico. Con sede a Caltelnuovo Scivia (AL), G&A, che si occupa di trasporto prodotti petroliferi e chimici, fa parte di Autosped G, attivo nei settori trasporti, logistica, costruzione veicoli, industria conserviera e grandi eventi sportivi. Autosped G, che conta 13 aziende di trasporto, è una controllata del Gruppo Gavio, ovvero una delle principali realtà imprenditoriali italiane, attiva principalmente nei settori delle infrastrutture (costruzioni e gestione autostrade), trasporti e logistica, nautica di lusso, con una flotta di circa 4.500 veicoli. Con sede ad Alessandria, il Gruppo gestisce una vasta rete autostradale italiana e internazionale e opera nel trasporto su gomma con Autosped G, leader nel settore merci e petrolifero. “Il rapporto che abbiamo instaurato con la F.lli Santucci è più che decennale e negli anni si è consolidato – spiega Arezzi – Abbiamo sempre avuto veicoli su Livorno, nonostante la nostra sede sia in provincia di Alessandria, e il nostro

piazzale dista poche centinaia di metri dalla loro sede principale. Sapere di poter contare in loco su un team veloce e competente ci permette di operare con la massima tranquillità. La flotta G&A conta attualmente un'ottantina di mezzi. Il servizio dei fratelli Santucci è sempre stato impeccabile: sono disponibili a qualsiasi ora del giorno e della notte, 7 giorni su 7. Per un'azienda di trasporti trovare un partner affidabile sia per le tempistiche di intervento sia per il tipo di intervento richiesto è fondamentale. Con F.lli Santucci siamo stati fortunati, stiamo facendo un buon lavoro. Ci siamo fidelizzati nel tempo e speriamo di proseguire ancora per tanti altri anni.”



Gianluca Martucci, titolare Mavet Srl “LI ADORO, SONO DEI RAGAZZI SPLENDIDI!”

Autentiche parole entusiastiche sono quelle che Gianluca Martucci, titolare della società di trasporto Mavet Srl di Campi Bisenzio (FI), utilizza per descrivere il suo rapporto con la F.lli Santucci. “Mavet nasce negli anni Novanta dalla fusione di due piccole aziende che facevano parte di un consorzio. L'attività è iniziata con mio padre, io l'ho seguito successivamente. L'azienda conta attualmente una flotta di circa 40 bilici con cisterne, cui si aggiungono due motrici per le consegne nei centri abitati. Prevalentemente, si tratta di veicoli con marchio Iveco e questo anche grazie al rapporto con l'officina F.lli Santucci. Ci occupiamo di distribuzione di carburanti e affini ed effettuiamo il carico da Livorno, Cremona, Ravenna, Genova, Civitavecchia. Mediamente i chilometri che percorriamo sono intorno ai 120-140.000 all'anno per veicolo”. Avendo sempre lavorato con le compagnie petrolifere, nei primi anni del secondo decennio Duemila Mavet decide di impiegare due veicoli su Livorno: “da lì nacque l'esigenza di avere un'officina qualificata che ci potesse garantire l'assistenza adeguata ai veicoli e la gestione delle emergenze, quindi

sia manutenzioni ordinarie che straordinarie – continua Martucci – Abbiamo così conosciuto i Fratelli Santucci ed è cominciata la collaborazione che pian piano ha interessato altri veicoli dislocati a Livorno. Oggi sono circa 25.” “L'officina F.lli Santucci è stata una scelta vincente che ha fatto la differenza – aggiunge Gianluca – Io li adoro perché sono dei ragazzi splendidi e una bellissima famiglia. Sempre sul campo, operativi 7 giorni su 7, h24, hanno la reale percezione del problema e della giusta soluzione, sanno cosa vuol dire avere cura del cliente trasportatore, le sue stringenti esigenze. Oggi avere un efficace servizio di assistenza è di

fondamentale importanza per le moderne aziende di autotrasporto. Quando acquistiamo nuovi veicoli ci assicuriamo di abbinare il pacchetto d'assistenza, con la programmazione predittiva delle manutenzioni. Lo facciamo per due motivi: avere un costo certo e poter usufruire della presenza dell'Officina F.lli Santucci su Livorno che ci permette appunto di fare una proficua programmazione degli interventi.”



Stefano Ciliento, Manager settore container LC3 “AUTISTI SERENI GRAZIE ALL'ASSISTENZA ADEGUATA”

Leader nel comparto GDO a livello nazionale, prima azienda green in Italia, pioniera nell'introduzione in Italia di veicoli a trazione alternativa, anche l'ombra LC3 Trasporti è nella lista dei fedeli e soddisfatti clienti di F.lli Santucci. All'inaugurazione del Centro di revisione a rappresentarla c'era Stefano Ciliento, Manager settore container. “LC3 è attiva anche nel trasporto container – ci dice il manager – Copriamo tutti i porti del Tirreno, parte di quelli dell'Adriatico e arriviamo anche a Napoli e Salerno. Per la Grande Distribuzione Organizzata operiamo sia a livello nazionale sia internazionale. Facciamo molto affidamento sull'officina F.lli Santucci, anche per quanto riguarda le revisioni. La chiave di differenza del loro



servizio è certamente l'elevata professionalità che la famiglia Santucci offre sul mercato. Massima disponibilità e tanta serietà, cosa oggi non scontata. Per un'azienda di trasporto come la nostra, caratterizzata da un ampio raggio d'azione e una flotta numericamente molto consistente, è fondamentale poter usufruire di un servizio costante 7 giorni su 7, h24. Non dobbiamo solo soddisfare i clienti con tempestività ed efficienza: abbiamo il dovere di tutelare i nostri dipendenti, i nostri autisti, che sono in mezzo alla strada tutti i giorni dell'anno e già vivono una condizione di stress costante; non possiamo permettere che manchi un'assistenza adeguata: F.lli Santucci ce la garantisce.”



IMPONENTE Unica struttura coperta sul territorio con attrezzature dedicate, il Centro revisioni per veicoli pesanti, con all'interno un'ala dedicata alla carrozzeria pesante, si concretizza in un capannone di 2.500 metri quadrati e 3.500 mq di piazzali esterni.

struire il futuro dell'officina. “Siamo cresciuti insieme, si abitava nella stessa casa, si condividevano i giochi, si smontavano i motori e ci si divertiva a pallone o con le bici: siamo veramente quattro fratelli”, confessa emozionato Carlo, che ha assunto anche l'incarico di Presidente della CNA (Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della PMI) di Livorno.

PRIMATO TERRITORIALE

Unica struttura coperta sul territorio con attrezzature dedicate, il nuovo Centro revisioni per veicoli pesanti, che prevede al suo interno anche un'ala dedicata alla carrozzeria pesante, si concretizza in un capannone di 2.500 metri quadrati e 3.500 mq di piazzali esterni. “La struttura è ubicata a 100 metri dalla nostra sede di Collesalveti – spiega Carlo Santucci – Tre anni fa è entrata in vigore la nuova normativa sui Centri revisione che richiede più spazi: abbiamo così deciso di acquistare l'edificio che è diventato l'unica struttura coperta del territorio, equipaggiata con rulli e tappeti, dedicata solo alle revisioni dei veicoli industriali.” La tecnologia è la chiave di volta che qualifica il nuovo Centro revisioni, un biglietto da visita prezioso che offre precise garanzie ai clienti: “Tra l'altro, utilizziamo la tecnologia del banco prova ‘freni a piastre’ in alternativa a quella con ‘freni a rullo’ – continua Carlo – Si tratta di una soluzione innovativa nel panorama nazionale e regionale. Una delle altre peculiarità è il nuovo alloggiamento per verifiche assali, con attrezzature e spazi adeguati e rispondenti alle più recenti normative. L'impianto si qualifica dunque come unico nel suo genere, adeguato alle nuove esigenze normative e focalizzato su spazio e sicurezza. L'obiettivo? Garantire il servizio di controllo e revisione periodica veloce, ridurre i tempi di attesa e assicurare l'adeguatezza e la sicurezza dei veicoli pesanti.”

DIMENSIONI AMPIATE

Con l'apertura del nuovo avamposto di Stagno, la Fratelli Santucci amplia le sue dimensioni: oltre al nuovo quartier generale di Collesalveti, inaugurato nel 2011, l'azienda dispone di un piazzale utilizzato per le attività di logistica e spostamento dei veicoli e quindi del nuovo Centro

revisioni. Tre sedi, tutte adiacenti e collegate fra di loro. “Il nuovo Centro revisioni va ovviamente a rafforzare la nostra attività in quell'ambito – dice ancora Carlo – Inoltre, dal momento che il capannone è molto spazioso, abbiamo deciso di sviluppare l'attività inerente la rad-drizzatura telai e quella relativa alla carrozzeria, servizio quest'ultimo di fondamentale importanza per tanti trasportatori nostri clienti. In un angolo del capannone abbiamo poi allestito la nuova area dedicata ai tachigrafi, anche in questo caso adeguandoci prontamente alla normativa europea che prevede appunto la presenza di aree specifiche dedicate a quel genere di interventi.” Il punto di forza dell'officina F.lli Santucci? La celerità nelle riparazioni - chi trasporta non può permettersi fermi - e il servizio completo, compresi pneumatici e carrozzeria. “Il servizio di assistenza è essenziale per le moderne aziende di autotrasporto che decidono il veicolo da acquistare proprio sulla base della presenza e dell'efficacia della rete assistenziale – aggiunge Carlo Santucci – Lavoriamo naturalmente con le aziende del territorio ma occorre tenere presente un particolare: oggi la logistica è di fatto globalizzata, per cui ci sono grandi flotte che hanno governance in un paese e filiali in altri territori d'Europa; noi serviamo tutti i clienti che gravitano nelle nostre aree, anche considerando l'importanza di Livorno quale città portuale.” In azienda, Michele e Alessandro si occupano della parte più tecnologica e moderna: l'elettronica e la diagnosi computerizzata. Valerio si interessa della gestione del magazzino ricambi. Carlo segue tutta la parte contabile e gli adeguamenti normativi, la sicurezza sui luoghi di lavoro, la legge sulla privacy e la customer satisfaction. “Siamo sempre alla ricerca del miglioramento continuo e della qualità: il nostro – conclude Carlo – è un impegno quotidiano nell'essere al fianco dei clienti con interventi rapidi, competenza, disponibilità ed efficienza. Anche per il 2026, il quinto anno consecutivo, abbiamo avuto il riconoscimento da parte di Iveco per il nostro lavoro quotidiano, svolto al fianco dei clienti e per le loro esigenze.” ●



I servizi non sono un semplice contorno FARE LA DIFFERENZA

“Oggi - afferma Matteo Pasi - i servizi per i trasportatori non sono più un semplice contorno, ma fanno la differenza. Le aziende di trasporto sono chiamate a rispondere alle grandi sfide del nostro tempo, come la trasformazione delle flotte per affrontare la decarbonizzazione e la transizione energetica.”

DISTRIBUZIONE

CH4 Faenza, le sinergie di HAM Italia per una moderna stazione di servizio che premia il GNL



a cura di **Fabio Basilico**, Faenza (RA)

Metano liquido e territorio. Un legame sempre più stringente, cui ha contribuito anche HAM Italia, filiale italiana della multinazionale leader nella distribuzione di gas naturale quale valida, economica ed ecologica alternativa al tradizionale gasolio. HAM è l'unico player in grado di occuparsi dell'intera filiera del GNL, dalla costruzione dell'impianto alla sua manutenzione, dall'approvvigionamento alla certificazione dell'utilizzo del bioGNL. Una proposta che riguarda non solo il trasporto merci, ma anche altri settori, dall'industriale al TPL. Proprio HAM Italia è protagonista sul territorio di Faenza, dove ha il suo quartier generale, di un importante progetto che, a partire dalla fine dello scorso anno, mira a promuovere e a diffondere la “cultura del carburante alternativo e del bioGNL in particolare” tra i trasportatori. Si tratta della nuova stazione di servizio CH4 Faenza Srl, localizzata strategicamente nei pressi dello svincolo dell'A14, in grado quindi di intercettare i trasportatori locali così come quelli di passaggio. I dettagli nell'intervista a Matteo Pasi, Presidente del CDA di CH4 Faenza Srl.

Quando è nata CH4 e qual è l'attuale assetto societario?

CH4 Faenza è nata nel 2022 ma il progetto ha richiesto quasi 4 anni per essere realizzato; la stazione di servizio ha aperto a fine 2025. I soci sono HAM Italia, operativa nel mercato del GNL, e Siron Srl, società storica del mondo petrolifero tradizionale.



FRUIBILE
La stazione di servizio CH4 Faenza è localizzata strategicamente nei pressi dello svincolo di Faenza dell'autostrada A14.

Aperta a fine 2025 in seno al progetto che ha visto coinvolti i soci HAM Italia e Siron Srl, CH4 è una stazione di servizio multicarburante pensata per i professionisti del trasporto e le loro esigenze. Nata per consentire il rifornimento di GNL e HVO in un'area dove il primo prodotto era del tutto assente e il secondo ancora poco diffuso.

Come è strutturata la stazione di servizio di Faenza (mq, dipendenti, posizionamento, servizi erogati)?

La stazione si trova nei pressi del casello autostradale di Faenza, in via Pana 1/A, occupa un'area di 15.000 metri quadrati e vede l'erogazione di tutti i prodotti oggi distribuiti in Italia (benzina, benzina prestazionale, gasolio, gasolio prestazionale, HVO, GPL, GNL e metano gassoso). La stazione presenta un alto grado di automazione: ad oggi sono sufficienti 3 operatori per gestirla oltre al personale del bar ristorante.

Qual è la realtà del territorio in cui opera la stazione di servizio, in particolare per quanto riguarda il settore dei trasporti?

L'area di Faenza vede la presenza di alcuni grossi operatori della logistica anche grazie al settore agricolo che in Romagna è particolarmente rilevante.

Che ruolo hanno i servizi per i trasportatori nel business globale e in che misura cresceranno in futuro?

Oggi i servizi per i trasportatori non sono più un semplice contorno, ma fanno la differenza. Le aziende di trasporto sono chiamate a rispondere alle grandi sfide del nostro tempo, come la trasformazione delle flotte per affrontare la decarbonizzazione e la transizione energetica. Tutto questo richiede sforzi enormi e noi operatori dobbiamo preoccuparci di offrire loro soluzioni che semplifichino il loro lavoro, realizzando infrastrutture facilmente accessibili, con standard di qualità e di sicurezza elevati, con servizi di qualità per i veicoli e per gli autisti.

Qual è il peso dei carburanti alternativi e in particolare del gas naturale nell'offerta globale della stazione di servizio e quale tipologia di clientela ne usufruisce?

La stazione nasce proprio per consentire il rifornimento di GNL e HVO in un'area dove il primo prodotto era del tutto assente e il secondo ancora poco diffuso.



Come stanno evolvendo la domanda e l'offerta di BIO GNL?

La conversione da GNL a Bio GNL rappresenta l'obiettivo principale per la decarbonizzazione del trasporto pesante. L'offerta sta sicuramente aumentando, con un numero in crescita di impianti di liquefazione attivi in Italia. La domanda cresce, se pure rallentata da uno scenario geopolitico e quindi economico internazionale che negli ultimi anni purtroppo è particolarmente imprevedibile. Il Bio GNL rappresenta il fiore all'occhiello della transizione energetica, è il risultato di progetti virtuosi senza sprechi e ricoprirà un ruolo sempre più centrale in vista dell'entrata in vigore dell'ETS 2.

Nei piani di investimento quali servizi saranno aggiunti, in particolare per i professionisti del trasporto?

In futuro verrà creata un'area di sosta presidiata e dotata di servizi per gli autotrasportatori. Pensiamo nel 2028.

In previsione, quale spazio avrà l'idrogeno nell'offerta futura della stazione?

Stiamo valutando se aggiungere un'area per il rifornimento di veicoli a idrogeno. La stazione ha già dedicato uno spazio ma i tempi non sembrano ancora maturi; speriamo che i prossimi 2-3 anni vedano la definizione di politiche per il sostegno a questo tipo di investimenti che ad oggi non sarebbero economicamente sostenibili dalle aziende.

Quando è iniziata la collaborazione con HAM Italia e su quali basi si fonda?

L'intero progetto nasce da un'idea di HAM che quindi c'è fin dall'inizio.

Quali sono i punti vincenti della collaborazione con HAM e come si evolverà in futuro?

La collaborazione tra HAM Italia e Siron nasce dal territorio e soprattutto dalle persone. I rapporti umani tra le nostre aziende sono la base su cui abbiamo messo insieme le idee e le risorse, valorizzando un territorio che da sempre sostiene lo sviluppo tecnologico e promuove l'accoglienza.





**IL TEMPO SCORRE.
L'INNOVAZIONE NON SI FERMA.
LE PERSONE E LE STRADE CI UNISCONO.**

Con Scania puoi viaggiare verso mete sempre più ambiziose, forte di poter contare su qualcuno che condivide la tua stessa determinazione e passione.
Scopri le ultime novità contattando il tuo Concessionario Scania.



italcar S.p.A.

1976 • 2026



TI ASPETTIAMO IN CONCESSIONARIA

ITALCAR S.P.A.

via G. Puccini 1450

55016 Porcari (LU)

T. +39 0583 211212

E. info@italcarlucca.it

La validità del modello **Econvenience** **SOCIETÀ IN UTILE**

“Econvenience gestisce 5 punti bar e 2 shop tra cui quelli dei nostri due punti vendita. La società ha chiuso il 2025 con un fatturato di 3 milioni di euro ed è una società in utile, un risultato che testimonia la validità del modello di business adottato. Come Economy, anch’essa è controllata al 100% da Rete S.p.A.”



ANDREA AFFRONTI, MANAGING DIRECTOR RETE SPA, ECONOMY SRL, ECONVENIENCE SRL



CHI È

Classe 1977, Andrea Affrunti è sposato con Maira Segalina, infermiera. Amante della palestra e della forma fisica, condivide con la moglie e la figlia Greta, 16 anni, campionessa di pallavolo, la passione per gli animali: dalle passeggiate ad alta quota con Aron, pastore tedesco, alle fusa di Mihai e Luna.



DAL CARBURANTE AL BAR: “IL BUSINESS CRESCE NELL’INTERESSE DEL CLIENTE”

a cura di **Massimiliano Campanella**, Torino

Aggiungere altri 5 punti vendita in gestione diretta entro fine anno in modo da raggiungere il target di 100 PPV gestiti dal perimetro Economy S.r.l., convenzionare entro il 2030 altri 15 PPV di terzi allo scopo di consolidare la presenza del marchio Economy con l’ulteriore obiettivo di posizionare la prima bandiera Economy in Lombardia (si cercano candidati!), superare entro il 2027 i 4,5 milioni di litri erogati con la Carta carburante, aggiungere la gestione diretta di due bar e un autolavaggio ogni anno con Econvenience, per supportare in maniera decisiva la costante crescita di Rete S.p.A., compagnia petrolifera piemontese proprietaria di oltre 70 impianti in Piemonte, tra le province di Torino, Novara e Vercelli: “Ma presto sbarcheremo in Lombardia, Liguria e Valle d’Aosta”. La grinta non manca ad Andrea Affrunti, dal 2019 Amministratore Delegato di Economy, azienda che gestisce gli asset di Rete S.p.A. Sotto la sua guida, Economy è passata da due a venti dipendenti, da quattro a quasi 100 PPV gestiti in maniera diretta e ad oltre 15 punti vendita a brand Economy. Non solo: foriero di idee

Dopo anni di esperienze sul campo, nel 2019 Affrunti entra nel Cda di Rete S.p.A. e assume la guida della controllata dedicata allo sviluppo del network, oggi costituito da 80 punti vendita concentrati in Piemonte. Nel 2023 la nuova sfida: Econvenience.

innovative, Affrunti è stato protagonista dell’avvio della Business Unit dedicata alla Carta carburante Economy, guidata da Luca Freda, e della start-up Econvenience, nata, come nel percorso di Economy, con la volontà di proteggere e sviluppare gli asset non oil di Rete S.p.A., come shop, bar e lavaggi, ma anche con l’ambizione di intraprendere nuovi business non necessariamente legati al mondo petrolifero, quali la presenza in outlet, aeroporti e simili. La seconda e parallela business unit di Econvenience è quella di sviluppare il commercio all’ingrosso di prodotti diversi, alimentari e non, come AdBlue, additivi, lubrificanti, materiale per pulizie, ecc. Andrea Affrunti è nel gruppo Rete S.p.A. da oltre 13 anni, ma calpesta il piazzale già dai suoi primi giorni di vita: il padre, oggi in pensione, era il gestore di un impianto di rifornimento, da qui la passione per il settore. Da

bambino gioca sul piazzale di quell’impianto sull’A4 dove, prima d’estate poi tutte le sere, da ragazzo affianca il padre come benzinaio. Conseguito il diploma di ragioniere, il servizio di leva lo vede pilota di carri armati ad Alessandria; al ritorno, il padre gli affida la gestione del distributore ERG di Galliate, in provincia di Novara. Affrunti ha solo vent’anni, è il più giovane gestore della rete ERG. E dimostra sul campo doti di empatia e capacità relazionali: parla con i clienti, conosce gli autotrasportatori. È proprio dai contatti diretti, dal famoso “passaparola” che viene a sapere che l’allora società ERG era alla ricerca di uno store manager per punti vendita più strategici da loro direttamente gestiti. Affrunti non ci pensa due volte: va a Roma e, giovanissimo, diventa Store Manager di un punto vendita in tangenziale: carburante, bar, lavaggio... Gli affari vanno a gonfie vele, il giovane viene persino premiato con un viaggio a Copenhagen e gli viene assegnato un altro impianto in autostrada. Ma Affrunti mica si accontenta? Vuole fare l’Assistente Rete e ci riesce: dopo 5 anni è Internal Audit ERG Petroli: a capo di un team, visita e riorganizza tutti gli impianti del Centro Nord con gestione di un bar. Dopo un’esperienza di gestione di un impianto



4,5 mln

I litri che si intende movimentare con la Carta carburante entro il 2027.



PIENA SINTONIA CON IL MERCATO Gruppo di lavoro e, a destra, Luca Freda, Coordinatore Carte Carburante & Sviluppo di Economy.



Shell a Milano, viene assunto in Q8 a Roma come Responsabile Area gestioni dirette e, dopo qualche anno, è Assistente Rete Piemonte, Lombardia e Liguria, con l'incarico di seguire impianti in rete ordinaria, autostradali e anche privati. Tra questi ultimi ci sono quelli di Rete e ha modo di conoscere Teseo Bastia, figlio del fondatore Remo Bastia, titolare della compagnia petrolifera, scomparso l'anno scorso. È lui a volerlo al suo fianco come Responsabile Commerciale; dopo circa 5 anni entra nel Cda di Rete S.p.A. (incarico che tuttora detiene) e, nel 2019, assume l'incarico di Amministratore Delegato Economy.

Qual è la mission di Economy e con quale approccio si propone sul mercato?

Economy sviluppa il network di Rete, dapprima gestendo i propri impianti rispondendo al normale cambio generazionale dei gestori, successivamente gestendo gli impianti di terzi, contando oggi nel totale 95 PPV gestiti. Inoltre ad Economy è affidato lo scouting di nuove opportunità commerciali, ossia acquisizioni e/o convenzionamenti e/o partecipazioni a gare autostradali. Oggi 15 impianti portano il nostro brand e l'obiettivo è continuare a crescere: in Italia si contano circa 22.000 impianti, lo spazio per crescere c'è. La nostra "chiave di differenza"? Non siamo semplicemente gestori: ci comportiamo da gestori, ossia siamo sempre presenti, disponibili, cordiali e abbiamo un approccio al business pragmatico. In sintesi, tendiamo a parlare poco ma a fare i fatti! Sembra una caratteristica apprezzata da molti!

Al momento Economy ha una forte presenza in Piemonte: quale sarà il futuro sviluppo?

Quest'anno contiamo di aggiungere la gestione di ulteriori 5 impianti e vorremmo iniziare lo sbarco in Liguria e Lombardia, qualche anno fa siamo riusciti con soddisfazione a posizionare il nostro marchio in Valle D'Aosta. Riteniamo di raggiungere questo traguardo rilevando la proprietà o convenzionando con il nostro brand: se la proprietà sceglie di cedere e riteniamo che l'investimento sia positivo per la nostra Capogruppo, proponiamo a Rete S.p.A. di intervenire acquisendo l'impianto, in modo da garantire continuità. Economy si fa carico della gestione operativa, assicurando standard di servizio elevati e un'esperienza coerente con l'identità del brand. In altri casi, come avvenuto a Torino in Lungo Stura Lazio, nel cuore del Polo automotive italiano, stipuliamo una convenzione che consente il rinnovo delle attrezzature e il miglioramento del servizio. In questo caso il beneficio è reciproco: Economy aggiunge un punto vendita al suo network, ampliando la propria capillarità sul territorio, mentre la proprietà beneficia di una gestione moderna, più attenta alle esigenze del cliente e più redditizia. Siamo orgogliosi dei risultati raggiunti fino ad ora, gli impianti che abbiamo preso in convenzionamento e gestione hanno visto un aumento di volumi significativo, in alcuni casi siamo persino riusciti a raddoppiare l'erogato degli anni precedenti!

Nel 2023 nasce Econvenience: da quale nuova esigenza?

Come per gli impianti carburanti è sempre più difficile selezionare nuovi conduttori a cui affidare la gestione delle diverse attività per tanto è stata una scelta per noi necessaria e nel contempo una sfida: gestire un bar o un lavaggio con dipendenti vuol dire assumersi la responsabilità delle risorse umane, confrontarsi con fornitori e clienti, ad esempio stipulando convenzioni con aziende. Oggi Econvenience gestisce 5 punti bar e 2 shop tra cui quelli dei nostri due punti vendita: uno all'interporto S.I.TO lungo la tangenziale Sud di Torino, con un impianto dedicato ai veicoli pesanti dotato di erogatori ad alta portata ed un autolavaggio con piste e portale, e l'altro in San Maurizio Canavese località Ceretta presso l'aeroporto di Torino Caselle, una location strategica ad alto flusso di viaggiatori e operatori logistici. La più recente apertura è stato il nostro bar sito proprio in Torino, in Via Guglielmo Reiss Romoli 314. Econvenience ha chiuso il 2025 con un fatturato di 3 milioni di euro ed è una società in utile, un risultato che testimonia la validità del modello di business adottato. Come Economy, anch'essa è controllata al 100% da Rete S.p.A. L'obiettivo è crescere su più fronti: da un lato, consolidare la presenza nel perimetro non-oil affiancando i nostri impianti carburanti con servizi bar e lavaggio gestiti direttamente; dall'altro, partecipare a gare e appalti per la gestione di bar in interporti, centri commerciali, aeroporti e outlet, contesti ad alto traffico che valorizzano la nostra esperienza nel food service. Il piano prevede l'aggiunta di almeno due nuove strutture tra bar e lavaggi ogni anno, con l'ambizione di diventare un punto di riferimento nella gestione integrata dei servizi accessori alla clientela in mobilità.

Prima di Econvenience lei ha lanciato, come novità, la Carta Economy: qual è il risultato di questa idea?

In pochi anni siamo arrivati a movimentare oltre 3 milioni di litri di carburante, risultato che deriva dalla fiducia espressa da trasportatori medio-piccoli, locali, con sedi nei pressi dell'impianto. Oggi l'obiettivo è avvicinare flotte che necessitano di maggiore capillarità, di un impianto HVO in prossimità e sconti differenti: ci stiamo strutturando e abbiamo il giusto know-how. Economy ha dimostrato di saper essere sul territorio, siamo pratici, sappiamo cosa succede all'esterno, nessuno di noi è fermo in ufficio; facciamo visita ai clienti carta come ai nostri gestori, appaltatori e convenzionati con regolarità, parliamo con loro col massimo rispetto, confrontandoci su ogni aspetto: esserci con tutti e per tutti, senza differenze, è quanto ho imparato dalle mie esperienze, oltre che dai miei genitori. E questo fa la differenza: rispondiamo a tutte le telefonate e al 95% delle email, dando sempre risposte rapide ed esaurienti. Riteniamo che questo serva a differenziarci dalla concorrenza.

Quale sarà il futuro sviluppo della Carta Economy?

Entro il 2027 vogliamo arrivare a movimentare 4,5

milioni di litri solo con la nostra Carta, in questo modo la Business Unit sarà in utile, considerando che finora abbiamo fortemente investito su risorse e infrastrutture e che convenzioniamo gli impianti con tutte le altre principali carte italiane ed estere, per valorizzare al massimo i nostri impianti e consentire agli autotrasportatori di potersi rifornire da noi qualunque sia la tipologia di carta in loro possesso. Nella gestione degli impianti il settore dei pesanti è in cima alla lista: li implementiamo con l'HVO, potenziamo gli impianti con erogazione automatica anche dell'AdBlue.

Tra i servizi offerti, la Carta Carburante Economy quali vantaggi dà all'autotrasportatore?

Uno dei vantaggi principali è la sicurezza: considerando il fenomeno della clonazione delle carte, l'abbiamo resa più sicura, con pin dinamico, e stiamo valutando il passaggio alla carta con chip o dematerializzata. Il vantaggio è quello che dicevo prima: rispondiamo sempre. Chi ha la nostra carta trova sempre qualcuno in grado di risolvere i problemi. Inoltre con la nostra carta si possono pagare altri servizi, ad esempio il lavaggio. La carta carburante è poi un ottimo strumento per fidelizzare i clienti dal piccolo padroncino alle grandi flotte alle quali riusciamo a dedicare scontistiche platt's o a traguardi sull'erogato molto competitive, disponibili anche per prodotti innovativi come l'HVO.

Operare oggi nel settore energetico vuol dire confrontarsi con tematiche stringenti quali le sfide ambientali: qual è l'approccio al mercato che contraddistingue Economy?

Nel 2024 Economy ha installato su 10 pensiline 10 pannelli fotovoltaici, e ne arriveranno altri 9 quest'anno. Intendiamo implementare gli impianti con HVO. Non da ultimo, da bilancio spendiamo mediamente 40.000 euro l'anno per la gestione di aree verdi, che preferiamo a cemento e sassi: in ogni punto vendita Economy gli autisti sono accolti da piante d'ulivo e vasi con tulipani, anche se questo impone la presenza regolare di un giardiniere.

L'appartenenza al Gruppo Rete è foriera di positive sinergie nell'interesse del trasportatore?

Sì, perché Economy acquista il carburante da Rete S.p.A., che investe sulla base delle indicazioni di Economy. Il team di quest'ultima è sul territorio, sa quello che serve al trasportatore, che trova comodo recarsi all'impianto se c'è l'erogatore ad alta portata o di HVO. Economy fa scelte consapevoli, che consentono a Rete S.p.A. di investire con consapevolezza. Lo stesso discorso vale per Econvenience: ci stiamo specializzando nella gestione dei bar e nella vendita dei prodotti. Con bar e punti vendita in ciascuno dei 95 impianti andremo ad aumentare i nostri volumi e i servizi per la clientela.

Quali sono obiettivi, ambizioni e "sogni nel cassetto" che intende realizzare nella posizione assunta in Economy?

Veder crescere il gruppo: nel 2025 Rete S.p.A. ha superato i 150 milioni di fatturato, Economy si attesta sui 130, un risultato che mi riempie di soddisfazione e che considero il frutto del lavoro di squadra e della fiducia riposta in noi dalla proprietà. Ringrazio la proprietà per avermi dato fiducia e la possibilità di portare avanti le mie strategie: ho costruito Economy con i ragazzi del team, ho scommesso su Econvenience e siamo tra i pochi che, con coraggio e a testa bassa, stiamo dimostrando che la gestione di un bar o di un autolavaggio all'interno di un impianto può essere una concreta fonte di business. Il sogno nel cassetto? Vedere Economy e Econvenience affermate in tutto il Nord Italia, con un network solido e riconoscibile, capace di offrire al cliente un'esperienza completa e di qualità a ogni sosta. Puntiamo a rendere l'esperienza del cliente il più completa possibile: i nostri shop, ad esempio, sono ricchi di una grande varietà di prodotti per ogni esigenza e siamo sempre alla ricerca di nuovi sviluppi per trasformare la stazione di servizio in una vera stazione di servizi.

**Lo Scalo
ORBASSANO**

Lo scalo merci di Orbassano (TO) viene pensato fin dagli anni Settanta in sostituzione degli obsoleti scali del Lingotto e di Vanchiglia. Inaugurato nel 1981 è a poche centinaia di metri dalla tangenziale Sud di Torino e dalla ferrovia AV/AC del Frejus. È situato sul corridoio 6 della rete europea TEN-T, che prima comprendeva anche parte del corridoio V Lisbona-Kiev.

**Multimodale ferro-gomma
INTEGRATO**

Nel 2033, all'apertura della nuova ferrovia del Frejus, avverrà l'integrazione completa ferro-gomma del sistema di trasporti che fa capo al S.I.TO (vedi box nel testo) e allo Scalo di Orbassano. Per la nuova ferrovia transiteranno più di 150 treni al giorno, in gran parte merci: non saranno più limitati in lunghezza (come A.F.A.) dalle caratteristiche della linea ferroviaria.

a cura di **Carlo Otto Brambilla**
Orbassano (TO)

In un deposito di bobine di carta, con il fondale di una carrozza loggata FS Logistix, si è svolto l'incontro Open Hub di Torino Orbassano. La prima cosa che è stata fatta notare e che è comunque evidente anche dalle immagini è stata la partecipazione. Infatti, con molta soddisfazione, si è reso noto che la partecipazione è stata assai più ampia del previsto: circa il 30% in più, una cosa che si vede veramente di rado.

Al mattino il format prevedeva diversi oratori e una discussione sul nuovo corso di FS Logistix con la firma di due MOU (Memorandum of Understanding, o meglio lettere d'intenti) con Società Interporto di Torino S.I.TO, un veloce pranzo e una lunga sessione di incontri tra aziende con il classico schema del networking. Il culmine è ovviamente il momento della firma dei documenti: FS Logistix e S.I.TO firmano due Memorandum of Understanding per lo sviluppo logistico del Nord-Ovest, rafforzando la collaborazione sull'Interporto e delineando un percorso di crescita europea dell'offerta intermodale e dei servizi connessi.

L'evento promosso da FS Logistix e S.I.TO ha visto momenti di confronto tra grandi imprese e istituzioni del territorio, per discutere il ruolo della logistica come leva strategica per la competitività delle imprese del Nord-Ovest.

PROGRAMMA CONGIUNTO

Il primo MoU, sottoscritto da FS Logistix, Interporto di Torino e S.I.TO Logistica, avvia un programma congiunto per lo sviluppo di traffici e servizi intermodali e convenzionali presso lo Scalo Ferroviario di Torino Orbassano, con l'obiettivo di proporre soluzioni Terminal-Terminal ed End-to-End e rafforzare iniziative commerciali con clienti industriali e operatori della supply chain.

Il secondo accordo, tra Terminali Italia (FS Logistix) e S.I.TO Logistica, punta a trasformare l'area di Torino Orbassano in un hub intermodale competitivo a livello nazio-



FIRMA DEI MOU
Con Enzo Pompilio D'Alicandro Vice Presidente SITO e AD Sito Logistica e Sabrina De Filippis, AD di FS Logistix.

FS Logistix e S.I.TO per lo sviluppo logistico del Nord-Ovest

Le ferrovie, FS Logistix, e il polo logistico del S.I.TO avviano, firmando accordi di sviluppo, una profonda ristrutturazione del sistema logistico del Nord-Ovest dell'Italia in attesa della partenza, prevista nel 2033, della ferrovia del Frejus e degli oltre 160 treni al giorno che potranno transitare per lo scalo di Orbassano situato a Sud Ovest di Torino.



PRESENZE DI RILIEVO La presenza di Donato Liguori, Direttore Generale per i porti, la logistica e l'intermodalità MIT, sottolinea l'importanza dell'evento Open Hub di Torino Orbassano. Squadra è la parola che ricorre nel discorso di Franco Fenoglio (a destra), Consigliere di amministrazione del Gruppo FS: "Vedere aziende 'concorrenti' come colleghi con cui fare squadra come sistema paese".



nale ed europeo e definisce le fasi per arrivare a un Contratto di Rete per la gestione congiunta dei terminal intermodali, anche in previsione del completamento delle nuove in-

frastrutture del Nord-Ovest.

"Grazie a questi accordi, Torino Orbassano si conferma gateway logistico strategico a supporto del tessuto industriale del terri-

torio – ha dichiarato Sabrina De Filippis, AD di FS Logistix - Un hub dove ferrovia, strada e logistica integrata convergono e che beneficia dell'accesso diretto ai

corridoi nazionali ed europei della rete TEN-T, rafforzando i collegamenti verso l'Europa e la capacità delle filiere locali di competere sui mercati.

Essere qui significa offrire alle imprese un accesso rapido, competitivo e integrato ai principali mercati del continente. La strategia di Orbassano non è solo una questione di geografia o infrastrutture, ma di ecosistema industriale."

UNIRE LE FORZE

"FS Logistix e S.I.TO uniscono le forze per offrire la migliore offerta di servizi intermodali con una proiezione al 2033, data di completamento delle nuove e più moderne infrastrutture trasportistiche del Nord Ovest – ha aggiunto Enzo Pompilio D'Alicandro, Vice Presidente S.I.TO e AD S.I.TO Logistica - L'accordo firmato oggi attiva, fin da subito, la collaborazione tra i terminal presenti nell'area di Torino trasformandoli in un hub intermodale competitivo a livello nazionale ed europeo, dotato complessivamente di 12 binari operativi, più di 275.000 mq di piazzali e circa 10.000 di magazzini con binari interni, più di 50 addetti diretti, che utilizzano le più avanzate attrezzature e veicoli di carico." Tra gli oratori il Consigliere di Amministrazione del Gruppo FS Franco Fenoglio che, nel settore truck, tutti conoscono per il suo lungo lavoro in Iveco e in Scania. Il discorso generale di Franco Fenoglio sottolineava una sorta di riscossa del settore ferroviario che in questi anni (2025-2029) prevede 100 miliardi di euro di investimenti, con una parte consistente in infrastrutture.

CONCLUSIONI

Un evento molto bello e notevole per il senso che dà a una, potremmo dire, rinascita del servizio logistico ferroviario. Ovviamente, resta da attendere l'apertura della ferrovia del Frejus, ma occorre essere pronti quando la ferrovia sarà operativa; i ritardi sono già stati troppi e finalmente le ferrovie, attraverso FS Logistix sembra abbiano deciso di premere, a fondo, l'acceleratore. ●

S.I.TO, L'INTERPORTO DI TORINO OCCUPA UN'AREA COMPLESSIVA DI 3 MILIONI DI MQ

Società all'avanguardia nella progettazione di infrastrutture e servizi per il trasporto e la logistica, ha realizzato e gestisce la piattaforma logistica di Torino. La compagine societaria è formata da Finpiemonte, finanziaria della Regione Piemonte, Socotras Spa e FS Logistix.

Strategie, attività, strutture e servizi sono pianificati all'interno di una precisa politica ambientale che la S.I.TO si è data, in continua evoluzione e supportata da soluzioni tecnologiche avanzate. Agisce coniugando l'esigenza

di servizi ad alto valore aggiunto, oggi richiesti dai più importanti provider logistici, con quella relativa al rispetto e alla salvaguardia del contesto ambientale. Il S.I.TO dispone di magazzini di ogni tipologia, anche refrigerati.

I NUMERI

La superficie totale ha un'estensione di ben 3 milioni di metri quadrati, di cui 600.000 occupati da aree verdi, 100.000 dagli uffici direzionali e amministrativi, 400.000 dalle aree

attrezzate a servizi, 900.000 dai magazzini. Sono inoltre presenti aree stoccaggio all'aperto per 150.000 mq, 80.000 mq adibiti a terminale intermodale (sede peraltro dell'A.F.A., Autostrada Ferroviaria Alpina), 8 km di binari di raccordo, 30.000 mq di magazzini raccordati, 200 e oltre imprese operative, 5.000 addetti circa. La fase di sviluppo prevede il completamento di ulteriori 500.000 mq di insediamenti logistici con 80.000 mq di nuove aree servizi. Ammontano a 3 milioni di tonnellate le merci movimentate ogni anno.



Semirimorchi e Allestimenti Veicoli Industriali
Specialisti Cava Cantiere



Qualità
Affidabilità
Robustezza



Sede Lamezia Terme
Zona Industriale Papa Benedetto XVI,
88046, Lamezia Terme (CZ)

📞 0968.340570

✉ info@mantellatrailers.com

Sede Piacenza
Via Mario e Renzo Ferrari 142,
29010, Pontenure (PC)

🌐 www.mantellatrailers.com

Officina meccanica specializzata in riparazioni IVECO dal 1969.

LA VOSTRA SICUREZZA È LA NOSTRA PRIORITÀ

Un'azienda consolidata nel tempo, forte e dinamica, grazie all'impegno costante per il miglioramento continuo, con interventi rapidi, competenza e qualità. Siamo l'Officina IVECO First Class, affidatevi a noi per un servizio oltre le aspettative, guidati dalla passione e dall'esperienza accumulata in oltre cinquant'anni.



**F.LLI
SANTUCCI** 
OFFICINA MECCANICA

- Servizio ANS 24 H Iveco Truck Station Service
- Europa Top Truck Service
- Centro Revisioni Veicoli Pesanti
- Agenzia Pratiche Automobilistiche

Via Arnaccio, 73 | 57017 |
Stagno - Collesalveti (LI)
0586 943198 | www.fratellisantucci.it

 **SANTUCCI
MULTISERVICE**
FUNZIONALITÀ ED EFFICIENZA

- Trasporti Speciali
- Trasporti Espressi
- Trasporti con carrellone

Via Arnaccio, 73/C | 57017 |
Stagno - Collesalveti (LI)
0586 944414 | multiservice@fratellisantucci.it

Miglior Service
ANS IVECO2016/2017 - in Italia



Officina Autorizzata
IVECO

“Il 2025 - ha detto Miriam Sala di ANFIA - è stato un anno di conferma della tendenza al forte rinnovo delle flotte. Merito da una parte del PNRR e dall'altra causata anche dall'età media vetusta del parco circolante in cui - proprio per questioni di età - la trazione elettrica seppur in forte crescita rappresenta solo il 4% degli autobus circolanti”.

TRASPORTO PUBBLICO

La mobilità di tutti tra passato, presente e futuro

Dal rinnovo delle flotte alla bigliettazione integrata passando per l'intermodalità. Il ruolo del trasporto pubblico e le sfide del futuro: se ne è discusso a Brescia in un convegno dedicato.



a cura di **Paolo Beducci**, Brescia

Si è svolta a Brescia la tappa del Mobility Innovation Tour. Ospitata presso la sede di Brescia Mobilità e dedicata al tema “Rinnovo delle flotte, bigliettazione integrata, intermodalità: qualità del servizio e trasformazione del trasporto pubblico”.

Il confronto che ne è scaturito è stato lo strumento perfetto a mettere in relazione i tre processi che stanno alla base delle tematiche del futuro del trasporto pubblico: decarbonizzazione, integrazione modale e digitalizzazione delle modalità di acquisto del ticket. Tre temi che si intersecano senza soluzione di continuità andando a modificare in modo sensibile le abitudini e l'esperienza che ogni utente vive quotidianamente.

La domanda quindi è molto chiara: quale futuro attende il settore del trasporto pubblico in Italia? La risposta è più articolata e meno scontata di come si possa immaginare. Innanzitutto, si deve partire da un dato di fatto: il mercato in questione sta attraversando una vera e propria fase di rivoluzione in cui una buona spinta viene dai denari messi a disposizione dal PNRR che ha fatto lievitare il numero dei mezzi omologati in Italia a oltre 4.100 pezzi. Un risultato sicuramente importante ma che assume un ruolo ancora più significativo se si analizzano i dati dividendoli per categorie. La grande novità è legata alla crescita significativa della trazione elettrica che nel segmento urbano Classe I ha raggiunto una quota parte del 65% del mercato: a conti fatti significa più di 1.200 autobus.

BIGLIETTAZIONE

Accanto alla tipologia di prodotto utilizzato per svolgere il servizio, sta cambiando molto anche il sistema di bigliettazione che sempre più spesso diventa smart e quindi modifica in misura sensibile i metodi di accesso ai servizi e di conseguenza anche le analisi inerenti i flussi della domanda. È chiaro, come è emerso dal convegno, che in una organizzazione così mutevole l'integrazione fra differenti modalità non risulta più essere una aggiunta a un servizio, ma una

necessità essenziale alla sopravvivenza e alla qualità del servizio stesso. Soprattutto se si considera che i tempi di realizzazione delle scelte in materia di TPL sono estremamente importanti quanto lunghe da realizzare. “Ciò che progettiamo oggi - ha spiegato Alessandro Marini, Presidente di Brescia Mobilità e padrone di casa dell'evento - entrerà in funzione tra dieci o quindici anni. La conseguenza è che dobbiamo chiederci se domani saremo gestori di mezzi o gestori di informazione”, sottolineando l'importanza di integrare sistemi digitali e processi decisionali nei servizi di mobilità.

Ed è proprio in questa direzione che arriva l'intervento molto apprezzato di Gabriele Grea che alla Bocconi di Milano insegna Sustainable mobility management. “Sul MaaS abbiamo investito risorse PNRR, ma non ha funzionato l'assenza di un modello di business chiaro: abbiamo creato infrastrutture digitali senza definire come estrarre valore in modo sostenibile. Integrare servizi non basta: il valore sta nell'abilitazione, nell'uso intelligente dei dati e nella capacità di sperimentare. Per noi - ha aggiunto Grea - il trend più evidente è quello dei sistemi account based, che non sono solo tecnologia ma integrazione logica, tariffaria e digitale, con calcolo automatico della miglior tariffa e maggiore flessibilità. Le esperienze europee mostrano che quando il processo è semplice - pagamento, accesso, comunicazione - la domanda cresce. In Italia questo effetto è ancora sottovalutato. L'account based ticketing è uno strumento di policy: funziona con una governance solida del dato e delle tariffe, e soprattutto quando l'integrazione

parte dal trasporto pubblico locale”. Un altro aspetto significativo è quello dei dati di mercato che sono stati esposti da Miriam Sala, Responsabile per ANFIA dell'Area Studi e Statistiche. Per Sala: “il 2025 è stato un anno di conferma della tendenza al forte rinnovo delle flotte. Merito da una parte del PNRR e dall'altra causata anche dall'età media vetusta del parco circolante in cui - proprio per questioni di età - la trazione elettrica seppur in forte crescita rappresenta solo il 4% del totale degli autobus circolanti”.



**Transizione energetica
con sostenibilità
economica
e programmabilità
della domanda**

CONSIDERAZIONI LOCALI

Accanto al dato ufficiale ci sono considerazioni di carattere locale su cui è intervenuto Marco Serafini, Responsabile della pianificazione strategica di Brescia Mobilità, che ha spiegato come Brescia sia la prima realtà italiana in cui, utilizzando la medesima carta bancaria per tutti i servizi di trasporto urbano e provinciale, si rimuove di fatto una barriera concreta all'accesso al servizio, rendendo operativa realmente l'integrazione tariffaria che diventa così elemento di transizione verso un sistema di mobilità realmente multimodale. D'altra parte, come ha spiegato

il Direttore Generale di Brescia Mobilità Marco Medeghini, la questione dell'intermodalità non si ottiene semplicemente affiancando dei servizi fra loro. Diventa quindi fondamentale che esista un regia unica in grado di coordinare tutti gli elementi che fanno parte della mobilità locale e che quindi comprenda parcheggi, metropolitane, autobus e anche la gestione degli spazi urbani. Insomma, un approccio molto più organico e integrato è la sola strada che si può tradurre in benefici per l'utente.

In tutto questo quadro generale non può essere tralasciato l'aspetto legato alle gare, ai finanziamenti e al trasporto flessibile. Anche qui ci sono aspetti da migliorare come ha spiegato Angelo Costa, AD di Arriva Italia che ha messo l'accento sulla sostenibilità complessiva del settore. Secondo Costa, infatti, le gare odierne si basano ancora su schemi che rispondono a logiche superate e non in linea con le richieste di qualità, integrazione e innovazione che oggi invece devono essere la colonna vertebrale della nuova domanda. Non lontana la posizione di Valentia Astori, Amministratore Delegato di Star Mobilità, che ha evidenziato come proprio oggi la transizione energetica e digitale non sia un elemento circoscritto ai soli mezzi, ma riguardi in primo luogo le persone, le loro competenze e i processi, anche considerando che le aziende sono nel pieno di un cambiamento epocale che porterà a un nuovo modo di intendere il TPL. E che questo cambiamento epocale sia cosa reale, è dimostrato anche dal fatto che, come ha spiegato Fabio Cristiano, Head of Strategy & Business Development di Autoguidovie, non si possono più progettare

reti rigide in un contesto di domanda sempre più variabile. Il futuro è fatto di assi portanti ad alta capacità e servizi flessibili di adduzione. Se non non si riesce a intercettare la mobilità a-sistematica, si rischia di perdere competitività rispetto al trasporto privato.

C'è poi da tenere conto delle tecnologie e della infrastruttura digitale. Argomento su cui è intervenuto Marco Moretti, AD di Conduent, che ha enfatizzato il ruolo della bigliettazione digitale che non ha un mero compito di pagamento evoluto, ma è una infrastruttura che genera dati affidabili sulla domanda e sul suo evolvere permettendo una pianificazione del servizio grazie alla possibilità di leggere i comportamenti reali degli utenti e non solo quelli previsti a tavolino.

I COSTRUTTORI

Infine, nel dibattito sono intervenuti anche i costruttori di bus. Per Achille Camuncoli, Responsabile Gare & Omologazioni di Solaris Bus & Coach Italia, risulta evidente che la direzione verso le zero emissioni è ormai definitiva a livello continentale e questo richiede una programmazione industriale realizzata per tempo. Posizione che è stata integrata da Tiziano Dotti, Italy Public Sales Manager di Iveco Bus, che ha ricordato come sia necessario darsi una visione industriale di medio periodo anche in considerazione del fatto che il parco circolante dei bus supera ormai i 13 anni di età media. Dotti ha sottolineato come la transizione energetica debba essere accompagnata da sostenibilità economica e programmabilità della domanda: “La filiera ha bisogno di stabilità. Produzione, supply chain, investimenti in nuove piattaforme elettriche e a basse emissioni richiedono orizzonti chiari. Non possiamo alternare anni di forte espansione a fasi di contrazione improvvisa”. Non meno significativo il pensiero di Tiziano Gavardini, Direttore Operativo Kmobility - Karsan che ha evidenziato come il settore a zero emissioni sia passato dalla fase sperimentale a quella operativa e che “nel percorso di innovazione rientra anche l'applicazione e lo sviluppo della guida autonoma che non è più un'utopia né fantascienza: pur in assenza di una normativa che ne consenta oggi l'esercizio regolare su strada in Italia, le sperimentazioni sono già in corso. Dopo i test su pista a Bolzano, il Karsan eATAK Autonomous rappresenta oggi l'unico midibus da 8 metri con livello 4 di guida autonoma disponibile sul mercato, aprendo nuove prospettive per il futuro del TPL”.

PORTIAMO LONTANO

LE TUE AMBIZIONI



**SOLUZIONI IMMEDIATE
PER LE TUE ESIGENZE**

**Noleggio a breve, medio e lungo termine
motrici, trattori stradali, semirimorchi e cassonati**



Noleggio flessibile • Personalizzazione mezzi • Veicolo sostitutivo
• Interventi a domicilio con officina mobile •
Tutte le manutenzioni incluse • Assistenza 24h/7 • Operatore dedicato

MERCEDES-BENZ VANS

Extralusso, eleganza e bellezza: arriva VLE, la limousine elettrica

È una limousine elettrica il primo modello Mercedes-Benz Vans costruito sulla nuova Van Architecture: VLE, declinata nei modelli 300 e 400 4Matic, è un concentrato di eleganza e tecnologia.

Basilico da pag. 8 →



ALLESTIMENTI VEICOLI INDUSTRIALI

Contrada Lautrec, 6 | 80021 Afragola (NA)
Tel: +39 081 183 74 595

WEB
www.allestimenticasilcar.it

Seguici sui nostri canali social
casilcar_srl • Casil Car Allestimenti • Casil Car

FIAT PROFESSIONAL

Ducato MY2025/6: il cambio AT8 lo rende più elastico e leggero



Sui metri di lunghezza (H2 L3) e portata di 1.290 kg non rappresentano un problema per il cambio AT8: sulle strade di Torino abbiamo messo alla prova il Fiat Ducato MY2025/6 con motore 180.

Brambilla da pag. 14 →

la ROTTA dei TRASPORTI

ULTIMO MIGLIO



Inserito allegato
al n. 34/2026
(Maggio) de
"la Rotta dei Trasporti"

www.rottadeitrasporti.it
Rotta dei Trasporti
Rottadeitrasporti
rottadeitrasporti
la Rotta dei Trasporti

IL MANAGING DIRECTOR ALESSIO MORINI ILLUSTRA LA STRATEGIA DI SVILUPPO



ALLESTIMENTI Parte da Padova l'offensiva Sortimo

Soluzioni per tutte le categorie professionali, 40 Sortimo Station per l'installazione, una Rete di ProPartner e la qualità rigorosamente europea sono i pilastri su cui punta il Gruppo tedesco con l'avvio della filiale italiana.

Campanella da pag. 12 →

IL GRUPPO FONDATA DA MARCO CICINI LANCIA UN NUOVO PROGETTO

AmicoBig si prende cura dei veicoli

Fondato nel 2015 da Marco Cicini, il Gruppo BIG, Ecosistema, Mobilità si è contraddistinto negli anni per tutta una serie di scelte innovative, approdate nell'operatività della sede di Anagni, vero e proprio hub al servizio del trasporto e della logistica. Fedele al suo dna, l'Azienda

presenta "Officine Mobili AmicoBIG", iniziativa che, in collaborazione con officine autorizzate, punta a rivoluzionare il servizio di assistenza e riparazione con un service h 24 sul territorio: "Direttamente dove serve, senza fermare il lavoro dei clienti".

Pavesi da pag. 6 →



Lo specialista degli
allestimenti in alluminio
per veicoli commerciali



ONNICAR.IT



IL FREDDO
FIRMATO GRUAU
Garantito 10 anni

GRUAU



EASY DRIVER

NOLEGGIO

YOUR BUSINESS OUR BUSINESS

NOLEGGIO VEICOLI COMMERCIALI



**ECONOMICO E FLESSIBILE
PER PRIVATI E AZIENDE**



NOLEGGIA ORA

+39 051 646 61 63

WWW.EASYDRIVERNOLEGGIO.IT

Dopo tre mesi consecutivi di contrazione, e la stabilizzazione di febbraio, il mercato italiano dei veicoli commerciali leggeri archivia marzo col segno più: Unrae comunica che le immatricolazioni del mese si sono attestate a 17.568 unità, con un incremento dello 0,7% rispetto alle 17.453 dello stesso mese del 2025 (che a aveva subito una flessione del 13,9%). Anche a marzo si conferma il

rilevante apporto del noleggio a breve termine: in sua assenza, il mercato avrebbe registrato un calo dell'1,4%. Nel primo trimestre le immatricolazioni si fermano a 47.110 unità, in calo dell'1,5% rispetto alle 47.832 di gennaio-marzo 2025. Sul fronte della mobilità a emissioni zero, i veicoli elettrici puri in marzo hanno guadagnato 0,4 punti percentuali di quota mercato, portandosi al 3,6%: un risultato in crescita sia rispetto al 3,2% registrato a marzo 2025, sia rispetto al 2,7% di febbraio 2026. Unrae riferisce che, al 31 dicembre 2025, ammontava a 4.640.000 unità il parco circolante van, di cui il 35,5% ancora composto da veicoli ante Euro 4, con un'anzianità superiore ai 20 anni.



IVECO Con Seara per il trasporto alimentare green in città
DAILY MULTIFUEL AL CENTRO DI UN PROGETTO DI MOBILITÀ SOSTENIBILE



Iveco e Seara – marchio di JBS, multinazionale brasiliana riconosciuta come una delle più grandi aziende alimentari al mondo – hanno formalizzato una partnership volta a ridurre le emissioni nel trasporto merci urbano, segnalando un passo avanti concreto nell'agenda di decarbonizzazione del settore dei trasporti e della logistica in Brasile. Al centro del progetto, un Daily Multifuel, concept di trasporto

urbano sviluppato da Iveco, in grado di ridurre del 95% le emissioni di CO2 (a parità di emissioni), a seconda del carburante utilizzato. Il mezzo è, infatti, capace di operare con tre differenti carburanti: gas naturale, biometano ed etanolo. L'utilizzo di un singolo camion multifuel a biometano equivale, in termini di emissioni, alla rimozione di quasi 10 camion diesel dalle strade di una città come San Paolo. La proposta prevede di

creare un ciclo chiuso, in cui i sottoprodotti della produzione alimentare ritornano al sistema come combustibile, riducendo la dipendenza dalle fonti fossili e le emissioni associate alla logistica. Nel contesto urbano, l'iniziativa dialoga direttamente con le sfide del trasporto di merci in aree dense: vincoli ambientali, pressione per la riduzione del rumore, obiettivi climatici e necessità di efficienza operativa. Adottando un veicolo multi-carburante, la partnership preserva la flessibilità energetica, permettendo l'adattamento alle diverse realtà regionali di fornitura di carburante e infrastrutture. Attualmente, JBS utilizza già il biogas per la produzione di vapore ed elettricità negli stabilimenti in Brasile e Seara ha più di 200 veicoli elettrici in circolazione in Brasile, rafforzando una rete logistica a basso impatto ambientale, che fa parte dell'iniziativa multifuel.

STELLANTIS Quota 17 milioni di unità
VIGO, RECORD DI VEICOLI COMMERCIALI LEGGERI

Lo stabilimento galiziano di Stellantis a Vigo ha raggiunto un nuovo traguardo industriale, assemblando il suo 17 milionesimo veicolo dall'inizio delle attività nel 1958. Il veicolo celebrativo è un Opel Combo Electric, dotato di motore elettrico e destinato al mercato slovacco, a testimonianza della forte vocazione export dell'impianto. Questo risultato si inserisce nel contesto del consolidamento della posizione di leader dello stabilimento di Vigo nella produzione di veicoli commerciali leggeri, segmento in cui ha prodotto oltre 8,5 milioni di unità nel corso della sua storia. Il suo sviluppo industriale è stato caratterizzato da una lunga tradizione produttiva e da un costante adattamento alle esigenze del mercato. Opel Combo viene prodotto a Vigo dal 2018 e da allora ne sono state realizzate circa 370.000 unità, il 92% delle quali

destinate ai mercati internazionali. Attualmente, lo stabilimento mantiene un ritmo di produzione di circa 150 unità di questo modello al giorno. Dal 2021 viene assemblata anche la versione elettrica, che rappresenta il 6% della produzione totale. Nei suoi 68 anni di attività, lo stabilimento spagnolo ha prodotto 38 modelli diversi, dodici dei quali con versioni elettriche, consolidando la sua posizione di pioniere in questo settore. Tra le tappe più significative spicca la produzione della Citroën C15 elettrica nel 1995, uno dei primi veicoli di questo tipo prodotti in Europa. Inoltre, fin dalla sua nascita, lo stabilimento ha mantenuto una forte specializzazione nei veicoli commerciali leggeri, a partire dalla Citroën AZU e proseguendo con modelli iconici come Berlingo, Partner e Doblò.



IVECO In servizio nella flotta Argentea per autostrada Brebemi
ARRIVA SU STRADA IL PRIMO IVECO EDAILY CON RICARICA WIRELESS

Un nuovo tassello nella mobilità elettrica prende forma lungo l'A35 Brebemi. È entrato in servizio nella flotta Argentea – la società che gestisce l'autostrada – il primo Iveco eDaily predisposto per la ricarica wireless integrata, sia dinamica (DWPT – Dynamic Wireless Power Transfer) sia statica. Un'innovazione che avvicina la tecnologia a una possibile futura commercializzazione, in funzione della domanda del trasporto merci e persone. Il veicolo, un eDaily 42C Crew Van elettrico da 74 kWh, è stato allestito con un sistema di ricarica induttiva progettato per interfacciarsi con l'infrastruttura



sviluppata da Brebemi nell'ambito del progetto "Arena del Futuro", laboratorio a cielo aperto dedicato alla sperimentazione della ricarica

wireless con tecnologia Electreon. Negli ultimi mesi il DWPT ha registrato un crescente interesse internazionale, con progetti analoghi

avviati in Francia e negli Stati Uniti. In questo contesto, la scelta di Iveco di predisporre dalla fabbrica un veicolo compatibile con la ricarica a induzione rappresenta un segnale concreto di maturità tecnologica e di collaborazione sempre più stretta tra costruttori e gestori infrastrutturali. Il progetto è stato realizzato anche grazie al supporto di GATE, il partner specializzato nel noleggio di lungo termine dei veicoli commerciali

elettrici con una formula pay-per-use, che ha facilitato l'introduzione del mezzo innovativo nella flotta. A pieno regime, la ricarica wireless dinamica potrebbe contribuire a ridurre i tempi di fermo, migliorare la continuità operativa dei veicoli elettrici e accelerare la transizione verso un sistema di trasporto più sostenibile, trasformando le autostrade in piattaforme tecnologiche al servizio dell'elettrificazione.

ELLI MOBILITY Carta e piattaforma digitale per la Santa Sede
SERVIZI DI RICARICA PER LA FLOTTA ELETTRICA VATICANA

Il Vaticano ha scelto Elli, il brand per l'energia e la ricarica elettrica del Gruppo Volkswagen, come partner di servizi di mobilità per la sua flotta di veicoli elettrici. Attraverso la carta di ricarica di Elli Mobility e la piattaforma digitale, il Vaticano potrà caricare le proprie auto in tutta Europa, gestendo centralmente i processi di ricarica, i costi e il consumo energetico. "L'elettrificazione delle flotte sta accelerando in tutta Europa e le istituzioni sono alla ricerca di partner affidabili per gestire questa transizione - afferma Giovanni Palazzo, CEO di Elli - Il Vaticano dimostra che la vera sfida dell'elettrificazione inizia dopo la consegna dei veicoli. Il nostro ruolo è realizzare l'ambizione di una mobilità sostenibile, garantendo l'affidabilità nelle operazioni quotidiane. Questo consente alle aziende di gestire le proprie flotte elettriche in modo efficiente a livello internazionale e sfruttare appieno i vantaggi economici dell'elettrificazione." Elli Mobility, la filiale dedicata ai servizi di flotta e mobilità di Elli, costituisce la spina dorsale operativa per i clienti con flotte aziendali. Questa collaborazione rappresenta un ulteriore passo

nella strategia di sostenibilità a lungo termine promossa dal Vaticano, che mira a convertire il proprio parco auto per raggiungere una mobilità a impatto zero entro il 2030. Negli ultimi anni, lo Stato della Città del Vaticano ha progressivamente ampliato le proprie attività nell'ambito della mobilità elettrica. Parte della transizione in corso è iniziata nel 2024 con la consegna di quasi 40 veicoli elettrici della gamma Volkswagen ID, seguiti nel 2025 da ulteriori veicoli elettrici per servizi pubblici. Con la progressiva evoluzione della propria flotta, si prevede che i veicoli elettrici rivestiranno un ruolo sempre più importante nella mobilità del Vaticano. Con la carta di ricarica di Elli Mobility, anche i dipendenti del Governatorato dello Stato della Città del Vaticano potranno accedere a oltre un milione di punti di ricarica pubblici in tutta Europa, permettendo a coloro che utilizzano i veicoli di ricaricare facilmente durante i viaggi ufficiali al di fuori del territorio vaticano. Utilizzando la piattaforma digitale



di Elli dedicata alla gestione delle flotte, Elli Fleet Charging, l'amministrazione vaticana può gestire centralmente le carte di ricarica, le sessioni di ricarica e i processi di fatturazione. Gli amministratori delle flotte possono inoltre monitorare le attività di ricarica, tracciare il consumo energetico, assegnare digitalmente le carte ed esportare i dati relativi agli addebiti, sia ai fini contabili che per la produzione di reportistica. Oggi, oltre 20.000 aziende in tutta Europa ricorrono alle soluzioni software di Elli Mobility per gestire l'infrastruttura di ricarica per le proprie flotte e i servizi di mobilità.

Finanziati dal PNRR per 569 milioni TRENITALIA, 77 REGIONALI

Entro maggio sarà completata la consegna dei 77 nuovi treni del Regionale di Trenitalia, società del Gruppo FS, finanziati con i fondi del PNRR, per un valore complessivo di 569 milioni di euro. “Grazie a questi investimenti abbiamo ridotto l’età media dei treni - ha dichiarato Gianpiero Strisciuglio, AD e DG di Trenitalia - Entro il 2027, infatti, avremo la flotta regionale più giovane

d’Europa, con un’età media compresa tra i 5 e i 10 anni”. Parallelamente, procede il piano di rinnovo della flotta Intercity finanziato dal PNRR. Entro giugno 2026 saranno operativi tutti i nuovi convogli per un investimento superiore a 500 milioni di euro. La nuova fornitura comprende treni a trazione ibrida (elettrica, diesel e batteria), convogli elettrici dotati di batterie (BEMU) ed elettrotreni in grado di raggiungere i 200 km/h. Strisciuglio ha inoltre evidenziato il ruolo centrale dell’intermodalità su cui Trenitalia sta investendo per rafforzare le connessioni tra ferrovia, aeroporti e porti.

► GWM Costruttore cinese da 1,32 milioni di unità vendute nel 2025 AL VIA L’ATTIVITÀ IN ITALIA CON IL SUV COMPATTO ORA 5

GWM (Great Wall Motor), gruppo automobilistico privato cinese fondato nel 1990 con sede a Baoding, nella provincia di Hebei, annuncia l’avvio delle proprie attività commerciali in Italia tramite la costituzione di una filiale locale. Le vendite di veicoli sul mercato italiano inizieranno a giugno 2026, rafforzando l’espansione europea del gruppo e il suo impegno a essere presente “su ogni terreno, con ogni tipo di propulsione e per ogni tipo di utente”. GWM Italia opererà come filiale diretta con una rete di concessionari ufficiali a partire dalla prossima estate. L’azienda fornirà formazione tecnica certificata, un servizio post-vendita completo e un proprio sistema logistico per i ricambi, con magazzini centrali sia in Italia che in Europa, garantendo una consegna rapida e affidabile di parti e componenti. I veicoli saranno coperti da una garanzia fino a 7 anni o 150.000 km e offriranno un servizio clienti avanzato, connettività intelligente e un design contemporaneo. L’Italia si inserisce dunque nel piano di crescita europeo di GWM come mercato strategico. Il marchio punta a diventare un punto di riferimento per una mobilità avanzata, efficiente e sostenibile, supportata da una solida rete di distribuzione e da un impegno a lungo termine nei confronti dei clienti. GWM è uno dei principali produttori automobilistici

indipendenti della Cina, nonché il primo produttore nazionale di SUV e pick-up. Opera in oltre 170 Paesi, compresi Europa, America Latina, Medio Oriente, Oceania e Africa. Oltre ai 13 stabilimenti in Cina, Thailandia e Brasile, GWM sta rafforzando la sua presenza globale con un centro di progettazione europeo a Monaco di Baviera. Nel 2025, il costruttore ha venduto 1,32 milioni di unità, di cui oltre 500.000 al di fuori della Cina, registrando una crescita del 7,33% su base annua. L’offerta di GWM si concentra su una tecnologia progettata per dare priorità all’esperienza di guida e al benessere a bordo. GWM integra l’intera catena del valore del settore automobilistico, dalla ricerca e sviluppo alla produzione di batterie, motori, trasmissioni e tecnologie energetiche avanzate, inclusi i sistemi a idrogeno. Nel settore delle batterie, GWM si affida a SVOLT, una società del gruppo specializzata in tecnologie di nuova generazione, come le celle senza cobalto (NMX) e le batterie LFP ad alta durata e sicurezza, nonché nello sviluppo di batterie allo stato solido e semi solido che garantiscono una maggiore densità energetica e una maggiore stabilità termica. L’azienda basa i propri modelli su varie piattaforme modulari adattate a ciascun tipo di veicolo.



Queste includono strutture monoscocca per SUV urbani e compatti e piattaforme body-on-frame utilizzate nei fuoristrada GWM Tank e nei pick-up GWM Poer, che garantiscono una maggiore rigidità strutturale e una maggiore durata durante la guida fuoristrada. Il debutto italiano del marchio GWM avverrà con il modello ORA 5, SUV compatto che si distingue per lo stile e il design caratteristici. Dotata di un sistema ibrido all’avanguardia, il propulsore di punta per il mercato italiano, ORA 5 sarà disponibile anche nelle versioni ICE e BEV. Le novità non finiscono qui: i piani di GWM per il 2026 includono anche l’arrivo, in autunno, della Jolion MAX e della H7, due SUV distintivi progettati per gli amanti dei lunghi viaggi e della vita all’aria aperta.

► PIAGGIO COMMERCIAL E FEDERMETANO Motore 1.5 da 75 kW INSIEME PER PROMUOVERE IL PORTER NP6 BIFUEL BENZINA + CNG

Piaggio Commercial e l’associazione di categoria Federmetano promuovono insieme un veicolo commerciale ecologico ideale per l’impiego nei centri urbani: si tratta del Porter NP6 Benzina + metano. È una partnership che mira a incentivare l’utilizzo di veicoli ecologici prodotti in Italia. Piaggio infatti, già da qualche tempo ha immesso sul mercato il Porter NP6 con motore 1.5 da 75 kW Euro 6 Final. Un mezzo in grado di offrire molteplici soluzioni con oltre 400 versioni disponibili, al fine di soddisfare qualsiasi profilo di missione professionale che - unitamente ai moderni allestimenti e diverse proposte con ruote singole o gemellate - garantiscono eccezionale portata e massima efficienza. Tutte caratteristiche che possono essere considerate uniche per la sua categoria, senza



considerare che l’utilizzo di questo veicolo ha elevati standard di sicurezza. L’autonomia dell’alimentazione CNG, con possibilità di scelta tra uno o due serbatoi da 55 litri, è affiancata da un serbatoio di benzina da 45 litri e permette un risparmio di oltre il 50% sulle alimentazioni tradizionali di benzina e gasolio, tenendo conto

che il biometano distribuito al chilo ai veicoli ha un rendimento equivalente a 1,6 litri di benzina e a 1,2 litri di gasolio. Inoltre, grazie alla produzione italiana di biometano, che oggi copre l’intero fabbisogno nei trasporti, i risultati in termini di CO2 sono tali da ridurre le emissioni sotto il valore dello zero.

► STELLANTIS PRO ONE Ducato in vetta PRIMO TRIMESTRE IN CRESCITA DEL 7%

Nel primo trimestre del 2026, Stellantis Pro One, la business unit globale dedicata ai veicoli commerciali dei marchi Citroën, Fiat Professional, Opel, Peugeot, Ram e Vauxhall, ha immatricolato 408.301 veicoli in tutto il mondo, con un incremento del 7% rispetto allo stesso periodo del 2025. In Europa, Stellantis Pro One ha confermato la sua leadership con una quota di mercato del 28,7% nell’UE30 e in ogni segmento di furgoni in cui opera: segmento C (48,5%), segmento D (esclusi i pick-up) (26,1%) e segmento E (26,2%). La business unit è leader di mercato in Sud America con una quota del 33,6% (+3,4 punti percentuali rispetto all’anno precedente) e in Nord America le vendite di Ram sono aumentate del 20% rispetto

all’anno precedente. Stellantis ha mantenuto la terza posizione nel mercato dei veicoli commerciali con una quota di mercato del 14,8% (+2,8 punti percentuali rispetto all’anno precedente). Ulteriore crescita della quota di mercato è stata registrata nella regione MEA (Medio Oriente e Africa), con una quota del 21,1% (+0,8 punti percentuali rispetto all’anno precedente). In Europa, Stellantis Pro One ha anche registrato una quota del 17,7% nel segmento dei veicoli elettrici a batteria (BEV). In Italia domina il mercato con quasi il 40% di quota e Fiat Professional è leader con il 25,6%. Fiat Professional Ducato è risultato il veicolo commerciale più venduto con 4.500 immatricolazioni. Al secondo posto Doblò con 3.900 immatricolazioni.



competitivo: la versione base Hilux parte da 41.400 € offrendo già una base solida in termini di dotazione e prestazioni. L’allestimento Icon si posiziona a 47.700 € mentre Premium è proposto a 50.100€;

con 3.300 € in più è possibile accedere alla nuova Invincibile, a 53.400€. Grazie alla promozione di lancio l’accesso alla gamma del pick-up Toyota è possibile a partire da 36.400 €

► TOYOTA Al via la pre-vendita della generazione 2026 HILUX MILD HYBRID 48V, NUOVA PROPOSTA DEL PICK-UP ICONICO

Lanciato in Giappone nel 1968 e introdotto in Europa l’anno successivo, Toyota Hilux è oggi, dopo quasi sei decenni di storia, un pick-up iconico. Con oltre 27 milioni di unità vendute a livello globale, Hilux

ha costruito una reputazione unica nel suo genere, fondata su robustezza, qualità produttiva e affidabilità assoluta, diventando un punto di riferimento per clienti professionisti e flotte. Il 2026 segna l’arrivo sul mercato della

9° generazione. Hilux compie un salto qualitativo e tecnologico: il design si fa più distintivo, l’abitacolo è completamente rivisto con materiali e

soluzioni premium, mentre le dotazioni di sicurezza e connettività raggiungono livelli mai visti prima per questo modello. L’ergonomia è stata ulteriormente migliorata grazie alla centralizzazione dei comandi AWD e off road, ora raggruppati nella console centrale per un accesso più immediato. Per la prima volta Hilux è disponibile esclusivamente in versione Mild Hybrid 48 V, abbinata al motore 2.8D da 204 CV con cambio automatico a 6 rapporti. La nuova gamma è proposta con un listino estremamente





SFRUTTA AL MASSIMO L'AREA DI CARICO



• 5 anni garanzia



• Postazioni di lavoro mobili



• Valigette



• Accessori originali



• Portapacchi



• Fermacarico



• Pavimenti e rivestimenti



• Servizi di wrappatura veicolo



• Inserti in schiuma ed etichette



• Configuratore on line

Sortimo Italia S.r.l.

via Austria 17 | 35127 Padova

+39 049 7362360 | info@sortimo.it

>> **mySortimo.it**

Sortimo®
Mobilità Intelligente

Protagonista del trasporto e della logistica
UN HUB DELLA MOBILITÀ

Il Gruppo BIG rappresenta uno dei principali attori nel panorama del trasporto, del delivery e della logistica nel Centro Italia. Fondato nel 2015, ha saputo evolversi e consolidarsi grazie a una strategia di integrazione verticale, un'offerta completa di servizi e una forte attenzione alle esigenze del mercato di veicoli commerciali, industriali e di allestimenti.

Due

Le prime officine pilota che avvieranno il progetto AMICO BIG.

GRUPPO BIG, ECOSISTEMA, MOBILITÀ

Un'assistenza sempre più innovativa ed efficiente



a cura di **Francesca Pavesi**,
Anagni (FR)

Fondato nel 2015 da Marco Cicini, il Gruppo BIG, Ecosistema, Mobilità è un provider innovativo di prodotti e servizi per la mobilità, il trasporto, il delivery e la logistica. Nato come società di consulenza da un gruppo di professionisti dell'automotive e trasformatosi in soli dieci anni in un vero e proprio hub della mobilità, BIG oggi è un punto di riferimento per la logistica e il trasporto in tutto il Centro Italia, distinguendosi sul mercato per un approccio audace e orientato all'innovazione. Per questo, attraverso i suoi brand Ecosistema e Mobilità, accanto alle tradizionali attività di vendita e noleggio, offre una gamma completa di servizi integrati, progettati per rispondere in modo flessibile e personalizzato alle esigenze specifiche di ogni cliente.

UN PROGETTO INNOVATIVO

È in quest'ottica che è stato pensato l'ultimo progetto lanciato dal Gruppo: "Officine Mobili AMICO BIG", un'iniziativa strategica volta a rivoluzionare il servizio di assistenza e riparazione veicoli attraverso l'uso di officine mobili brandizzate e

Il Gruppo, fondato nel 2015 da Marco Cicini, ha presentato il nuovo progetto "Officine Mobili AMICO BIG" in partnership con alcune officine autorizzate del territorio. Molteplici gli obiettivi: aumentare la copertura territoriale e l'accessibilità ai servizi di assistenza, migliorare la qualità del servizio e fidelizzare la clientela.



innovative, in collaborazione con officine autorizzate del territorio. In un mondo in continua evoluzione, dove tempi e praticità sono diventati fattori fondamentali, le officine mobili AMICO BIG rap-

presentano dunque una risposta concreta alle esigenze di mobilità e assistenza dei clienti, offrendo un nuovo modo di vivere l'assistenza: più vicina, più veloce, più efficace. "Le Officine Mobili AMICO BIG

guardano al futuro della mobilità: si tratta, infatti, di un servizio innovativo pensato per portare manutenzione e riparazione direttamente dove serve, senza fermare il lavoro dei nostri clienti" spiegano dall'a-

zienda. "In un contesto in cui tempo ed efficienza sono fondamentali, abbiamo scelto di evolvere il concetto di assistenza, costruendo una rete di officine mobili brandizzate, operative sul territorio, grazie a partnership mirate con officine autorizzate". Per i clienti il nuovo progetto si traduce, in concreto, in molteplici vantaggi: in primis, la comodità, potendo ricevere assistenza sul posto, senza dover spostare il veicolo o attendere in officina; il risparmio di tempo, di fermo macchina e quindi di disagi, grazie alla tempestività degli interventi; ma anche la possibilità di usufruire di servizi di standard qualitativi elevati di riparazione e manutenzione, grazie alla disponibilità di tecnici specializzati e attrezzature moderne. E non è tutto. Il nuovo servizio guarda, infatti, anche alla sostenibilità, poiché la possibilità di programmare interventi personalizzati e la riduzione di spostamenti contribuiscono a un approccio più rispettoso dell'ambiente.

SERVIZI TAYLOR MADE

"Questo progetto rappresenta molto più di un servizio: è la concreta evoluzione della nostra visione di mobilità, sempre più customer-oriented, capillare e orientata alla continuità

Ecosistema

È il brand del Gruppo focalizzato su vendita e allestimenti.

Mobilità

Altro marchio del Gruppo dedicato all'attività di noleggio.



rent, di Nola, in provincia di Napoli, è una realtà giovane e dinamica, nata dall'intuizione di tre giovani imprenditori provenienti dal mondo del trasporto e della logistica che, dopo anni di esperienza operativa sul campo, tra gestione flotte, ottimizzazione dei percorsi e coordinamento delle consegne, hanno deciso di trasformare il loro know-how in qualcosa di più diretto e accessibile: un servizio di noleggio moderno, efficiente e orientato al cliente. Petrus Automotive, invece, ha sede a Roma ed è un vero e proprio hub della mobilità, nato dall'esperienza consolidata dei fondatori della Petrus Group, che vantano oltre vent'anni di operatività nel settore dell'automotive e nelle attività di meccanica, carrozzeria, brokeraggio assicurativo e del noleggio, logistica e fleet management.

IL FUTURO

“L'obiettivo a breve termine è quello di chiudere partnership per 20 Officine AMICO BIG entro l'anno 2026, creando un modello replicabile e scalabile per altre officine su scala nazionale e una rete efficace e capillare, fatta di competenze e presenza, pronta a rispondere prontamente alle esigenze del mercato e dei clienti” conclude l'azienda. ●

operativa delle imprese. Con AMICO BIG rafforziamo la nostra presenza sul territorio e costruiamo un ecosistema in grado di rispondere, in modo rapido ed efficace, alle esigenze di un mercato in continua trasformazione e in cui il post-vendita sta diventando sempre più un elemento di differenziazione competitiva. Oggi non basta

più vendere o noleggiare un mezzo, ma conta sempre più la capacità di seguirlo nel tempo, con formule flessibili e capillari”.

PARTNERSHIP SELEZIONATE

Il progetto si basa sull'instaurazione di collaborazioni con officine autorizzate presenti sul territorio,

mettendo a disposizione di queste ultime un'officina mobile altamente allestita, riconoscibile e operante in modo autonomo. Invece di replicare ovunque una struttura fissa, gli accordi con officine autorizzate già presenti sul territorio, alle quali viene affiancata una struttura mobile attrezzata e brandizzata, riducono il peso

del modello tradizionale rendendo il servizio più vicino al cliente. La fase pilota prenderà avvio con due officine, DFR Deforent e Petrus, che fungeranno da modello e punto di riferimento per le successive implementazioni con altre officine partner che già stanno siglando l'accordo con AMICO BIG. DFR Defo-

HUB DI MOBILITA'

NOLEGGIO GRANDI FLOTTE, SOLUZIONI FINANZIARIE.



347 3415735

LA MOBILITÀ CHE MUOVE IL TUO BUSINESS,
OGGI. DOMANI. SEMPRE.



HUB STRATEGICO // A 300 MT
DALL'USCITA A1 ANAGNI-FIUGGI T.



PARTNER AFFIDABILE
ESPERIENZA, COMPETENZA
E CONSULENZA DEDICATA.



QUALITÀ GARANTITA
VEICOLI SELEZIONATI, SICURI
E SEMPRE EFFICIENTI.

ECO SISTEMA
Italia



MOBILITÀ

8 **Prodotto****VLE 300 e 400 4MATIC
DUE MODELLI AL TOP**

Il primo modello a essere lanciato è la VLE 300 electric da 203 kW, seguita dalla VLE 400 4MATIC electric da 305 kW, la versione ad alte prestazioni della gamma. Quattro le linee di allestimento e quattro i pacchetti optional.

**DEGNA DI NOTA**

La silhouette filante trasmette potenza e una dinamica leggerezza rispettando al tempo stesso i più elevati standard aerodinamici. Mercedes-Benz VLE alza il livello progettuale del veicolo elettrico coniugando estetica, performance, tecnologia e versatilità.

MERCEDES-BENZ VANS

GRAND LIMOUSINE

L'elegante VLE elettrica dà il via alla rivoluzione Van Architecture

a cura di **Fabio Basilico**, Roma

Basterebbe l'eleganza per entrare in contatto con l'essenza della nuova Mercedes-Benz VLE elettrica. Eppure, c'è molto di più in questo imponente modello che ha l'ambizione di coniugare il meglio di due mondi: qualità di marcia e dinamica da limousine, versatilità tipica di un MPV. Come primo veicolo costruito sulla nuova Van Architecture, modulare, flessibile e scalabile, VLE segna un indubbio primato industriale. La VLE ridefinisce comfort e versatilità fino a otto persone, combinandoli con un'esperienza digitale senza precedenti.

DESIGN

La silhouette filante trasmette potenza e una dinamica leggerezza rispettando al tempo stesso i più elevati standard aerodinamici. Il coefficiente di resistenza aerodinamica di appena 0,25 è senza rivali tra i veicoli di queste dimensioni. All'interno, forme e materiali elegantemente analogici si fondono perfettamente con elementi di design ultramoderni e tecnologicamente avanzati. Questo concetto estetico crea un'esperienza spaziale straordinaria che porta la sensazione di "Welcome home"

Primo veicolo costruito sulla nuova Van Architecture, modulare, flessibile e scalabile, VLE electric è un concentrato di tecnologia e versatilità in configurazione lusso, eleganza e bellezza. Autonomia oltre i 700 km, digitalizzazione al massimo, comfort e spazio a volontà per otto persone: ecco la limousine che si comporta come un moderno MPV.



di una Mercedes-Benz Grand Limousine a un livello completamente nuovo. VLE è lunga 5.309 mm e sarà presto affiancata da una versione da 5.484 mm; la larghezza è pari a 1.999 mm (2.248 mm inclusi gli specchietti esterni), l'altezza massi-

ma a 1.943 mm e il passo a 3.342 mm (3.517 mm in versione lunga). Un elemento di spicco nel cockpit è l'MBUX Superscreen opzionale, visivamente fluttuante, con tre display (conducente da 10,25", centrale da 14" e passeggero anteriore da 14"),

che si estende quasi per tutta la larghezza della plancia. Di pregio il tetto panoramico Sky View che in un unico elemento si estende dal montante B fino al posteriore creando una sensazione di apertura e libertà senza precedenti.

ESPERIENZA DIGITALE

Il sistema operativo Mercedes-Benz appositamente progettato (MB.OS) trasforma la VLE in una compagna intelligente che pensa, impara ed evolve insieme al suo driver. Come il cervello umano, orchestra e controlla ogni ambito del veicolo; MB.OS collega tutti i sistemi in un unico ecosistema intelligente, creando un'esperienza di guida più intelligente, sicura e personale che mai. La sua connessione al Mercedes-Benz Intelligent Cloud consente aggiornamenti via etere per l'intero software del veicolo, mantenendo la VLE aggiornata e attraente, aggiungendo nuove funzionalità come Digital Extras tramite il Mercedes-Benz Store.

La nuova generazione Mbus è il primo sistema infotainment per auto che combina più agenti di intelligenza artificiale. Grazie a questa AI generativa, il nuovo Mbus Virtual Assistant rivoluziona il rapporto tra veicolo e conducente. È il passo evolutivo successivo dell'assistente vocale MBUX e va ben oltre la semplice risposta ai comandi. Grazie al suo approccio multi-agent, combina le conoscenze provenienti da internet ed è molto competente nelle domande legate alla navigazione. Con

segue a pag. 10 >



Nuova Classe V e Nuova EQV 100% elettrica.

Goditi un comfort senza compromessi, un design esclusivo,
un sistema di infotainment intuitivo e un'auto che si adatta perfettamente a te.
Trova il tuo spazio.

Scoprile da
Autotorino



Mercedes-Benz

Nuova Classe V: Diesel WLTP ciclo misto: Emissioni CO₂ (g/km): 252 (300d) - 164 (220d); Consumo (l/100 Km): 9,606 (300d) - 6,246 (220d). Nuova EQV 300: WLTP ciclo misto: consumo di energia elettrica in kWh/100 km: 34,5 - 25,0; Emissioni di CO₂ (g/km): 0.

AUTOTORINO

Concessionaria di Vendita e Assistenza Mercedes-Benz Veicoli Commerciali
BIELLA | COMO | LECCO | MILANO | MODENA | NOVARA | PORDENONE
PARMA | PAVIA | REGGIO EMILIA | ROMA | SONDRIO | TORINO | UDINE | VARESE

10 **Prodotto**

20

l kWh per 100 chilometri di consumo energetico della VLE 300 electric.



> continua da pag. 8

MBUX Rear Space Experience si identifica lo schermo panoramico per intrattenimento immersivo o lavoro produttivo: nel rivestimento del tetto sopra i sedili anteriori è nascosto uno schermo panoramico retrattile da 79 cm (31,3" e formato 32:9) con funzione split-screen, risoluzione 8K e camera integrata da otto megapixel. Un dispositivo avveniristico che trasforma l'abitacolo in un mondo esperienziale per film, video, musica e giochi oppure per il lavoro, incluse videoconferenze. VLE è anche dotata di 10 telecamere, cinque radar e 12 sensori a ultrasuoni, collegati a un computer ad alte prestazioni raffreddato ad acqua, con potenza sufficiente per funzioni future e aggiornamenti

over-the-air. A seconda del pacchetto, MB Drive assiste il conducente con sterzo, frenata, accelerazione e parcheggio cooperativi.

PRESTAZIONI

VLE offre l'agilità e il comfort sulle lunghe distanze di una vera limousine premium, uniti a consumi energetici straordinariamente ridotti. Con un'autonomia superiore a 700 chilometri, VLE 300 electric affronta lunghi viaggi senza soste. VLE ha un consumo energetico inferiore a 20 kWh/100 chilometri. Si tratta di un valore straordinario per una Grand Limousine: corrisponde a un consumo di carburante inferiore a due litri di diesel per 100 chilometri. Ciò è reso possibile da una propulsione altamente efficiente con

tecnologia a 800 volt e aerodinamica ottimizzata. L'unità di trazione è stata sviluppata internamente da Mercedes-Benz con motore sincrono a magneti permanenti (PSM) sull'asse anteriore. L'efficienza batteria-ruota nei lunghi tragitti raggiunge il 93%. I modelli a trazione integrale dispongono inoltre di una potente unità di trazione con PSM sull'asse posteriore. Funziona come una trazione "boost" intelligente, attivata o disattivata rapidamente tramite una Disconnect Unit (DCU) a seconda della situazione o del programma di guida. Quando la richiesta di potenza è bassa e la trazione richiesta è minima, il motore elettrico posteriore e alcune parti del cambio vengono disaccoppiati e restano inattivi. Ciò riduce

le perdite di resistenza sull'asse posteriore fino al 90% e aumenta l'autonomia. Il moderno sistema a 800 volt, insieme a una nuova generazione di batterie, può ridurre significativamente i tempi di ricarica: VLE può recuperare fino a 355 chilometri di autonomia in soli 15 minuti. La nuova batteria agli ioni di litio (nichel-manganese-cobalto/NMC) offre una capacità energetica utilizzabile di 115 kWh. Altro particolare degno di nota: le sospensioni pneumatiche Airmatic opzionali utilizzano per la prima volta i dati di Google Maps per mantenere il veicolo il più basso possibile per il maggior tempo possibile, riducendo la resistenza aerodinamica e quindi il consumo energetico.

I sistemi tradizionali di regolazione

dell'altezza reagiscono solo alla velocità, sollevando il veicolo quando, ad esempio, un cantiere, un ingorgo o una galleria costringono a rallentare. Airmatic della VLE, invece, "sa" che la Grand Limousine è ancora in autostrada e mantiene costantemente l'impostazione di altezza ridotta. Il controllo intelligente delle sospensioni include anche una nuova funzione Car-to-X che aumenta il comfort sui lunghi dossi rallentatori.

VERSATILITÀ

Famiglie, utilizzatori con uno stile di vita attivo nel tempo libero, operatori di shuttle esclusivi: con VLE ognuno può creare la propria zona di comfort. Una porta scorrevole elettrica su entrambi i lati rende l'accesso e l'uscita particolarmente comodi e sicuri. Su richiesta è disponibile Hands-FreeAccess per le porte scorrevoli elettriche e per il portellone East-Pack opzionale. La lunetta posteriore apribile separatamente consente operazioni di carico e scarico particolarmente comode, soprattutto nei parcheggi stretti dove un grande portellone non può essere aperto. È abbinata a un pratico secondo livello di carico (opzionale), ideale per piccoli acquisti. Il Keyless-Go è disponibile come optional. VLE offre diverse configurazioni dei sedili, da cinque a otto posti. I possessori possono configurare la seconda e la terza fila con tre nuovi tipi di sedili singoli e due panche. A seconda della configurazione scelta, la VLE con tre file di sedili offre un volume di carico fino a 795 litri. Se tutti i sedili meccanici vengono rimossi, sono disponibili fino a 4.078 litri per bagagli o attrezzature sportive. Oltre alle diverse configurazioni dei sedili, sono disponibili numerose possibilità di personalizzazione, ad esempio con le quattro linee di allestimento standard, AMG Line, AMG Line Plus ed Exclusive.

Quattro sono anche i pacchetti opzionali di equipaggiamento. Il primo modello a essere lanciato è la VLE 300 electric da 203 kW, seguita dalla VLE 400 4Matic electric da 305 kW, la versione ad alte prestazioni della gamma: accelera da 0 a 100 km/h in soli 6,5 secondi.





Genuine Quality.
Durable Trust.

Un marchio di

DIESEL TECHNIC

Global Automotive Solutions – Made in Germany



**Tutto
quello di
cui hai bisogno**



Un unico fornitore per tutti i tuoi ricambi:
www.dt-spareparts.com

**Soluzioni per le esigenze professionali
OGNI CATEGORIA**

“Le soluzioni Sortimo si rivolgono a tutte le categorie professionali che richiedano un allestimento interno del vano carico. Possiamo proporre soluzioni standard per artigiani (elettricisti, idraulici, tecnici) o soluzioni personalizzate, come officine e laboratori mobili.”

**NUOVA FILIALE**

SORTIMO ITALIA, L'ALLESTIMENTO IN DIRETTA PER TUTTI I VAN



La nascita della start-up italiana, filiale diretta del Gruppo tedesco leader nell'allestimento di veicoli commerciali leggeri, è parte integrante di una strategia di sviluppo e innovazione che prevede tra l'altro soluzioni di allestimento dedicate agli OEM, attualmente in fase di avvio in Germania e di prossima attivazione anche in Italia.



a cura di **Massimiliano Campanella**, Padova

Constituita lo scorso anno e operativa dall'inizio del 2026, la filiale italiana del Gruppo tedesco Sortimo ha già fatto sentire la sua presenza sul mercato degli allestimenti interni di veicoli commerciali leggeri. Merito di un brand affermato internazionalmente e di prodotti all'avanguardia in grado di intercettare le esigenze dei professionisti. Per conoscere nel dettaglio la strategia di sviluppo di Sortimo Italia, abbiamo intervistato Alessio Morini, Managing Director della filiale con quartier generale a Padova.

Come nasce la filiale italiana, con quali obiettivi e quale target a breve, medio e lungo termine?

Sortimo International, Gruppo tedesco leader europeo nell'allestimento di veicoli commerciali leggeri, vanta filiali dirette in tutta Europa e negli USA; nei mercati dove non è presente direttamente opera tramite importatori. La filiale italiana è l'ultima nata in ordine di tempo: fondata nel 2025 e operativa da gennaio 2026, ha un obiettivo chiaro: proporsi sul mercato nazionale come primario interlocutore nel settore degli allestimenti per veicoli commerciali leggeri. In un mercato altamente competitivo come il nostro, Sortimo vuole portare il proprio know-how e le innovazioni di prodotto, per un rapporto prettamente consulenziale con le aziende clienti. La nascita della start-up italiana è parte integrante della strategia di sviluppo e innovazione di Sortimo che prevede tra l'altro soluzioni di allestimento dedicate agli OEM, attualmente in fase di avvio in Germania e di prossima attivazione anche in Italia.

Com'è costituito il team delle vendite e come si evolverà nel prossimo futuro?

Il team commerciale diretto è in fase di ampliamento. Il Key Account Manager, Mauro Cavallaro, è il riferimento per costruttori, NLT, tender nazionali e grandi aziende. Due figure di Regional Sales (Nord e Centro-Sud)

e tre ProPartner, ovvero centri di vendita e installazione ufficiali, dislocati nel Nord Italia, rappresentano la forza vendita. Il rafforzamento della squadra e l'individuazione di nuovi ProPartner è in corso, quindi non mancheranno nuovi inserimenti già nel 2026. A questi vanno aggiunti i partner di installazione, in particolare uno localizzato a Sud di Milano.

Quali sono le dimensioni della sede di Padova e quali servizi essa offre alla clientela?

La sede di Padova ospita innanzitutto la Direzione e gli uffici commerciali. Si trovano anche l'Ufficio Tecnico, l'area prototipazione e il centro di conversione su una superficie di circa 3.000 mq. Sono in fase di acquisizione ulteriori aree coperte e scoperte da destinare allo stoccaggio di veicoli da allestire.

Dove nascono gli allestimenti Sortimo e con quale sistema distributivo raggiungono l'Italia?

La produzione destinata a tutti i mercati, ad eccezione di quello USA che è anche sede produttiva, avviene

interamente in Germania presso lo stabilimento di Zusmarshausen, in Baviera. Su questo stabilimento sono in corso ingenti investimenti: è infatti previsto il raddoppio della capacità produttiva e logistica entro il 2027. Le forniture per l'Italia sono quindi dirette dalla Germania. Accanto alla sede trova spazio l'Innovation park di Sortimo, il più grande parco di ricarica di auto BEV in Europa, a ulteriore testimonianza dell'approccio pionieristico che ci distingue.

Come si è organizzata Sortimo per la vendita e consegna dei suoi allestimenti?

Chi sono i partner e come si evolverà la Rete?

Come anticipato, la parte commerciale è affidata ai Regional Sales e ai ProPartner per le zone di competenza. La rete dei ProPartner vedrà futuri inserimenti, principalmente al Centro-Sud. Inoltre, grazie alle partnership in corso di attivazione sul territorio, Sortimo Italia può contare su circa 40 centri di installazione (cosiddetti Sortimo Station). L'obiettivo è creare una rete quanto più possibile capillare, non solo per la vendita,

ma anche per la sola installazione e i servizi post-vendita. I centri che rappresentano il brand, che si tratti di ProPartner o di Sortimo Station, sono accuratamente selezionati per garantire preparazione del personale e affidabilità: requisiti essenziali, anche in ottica della garanzia commerciale sui nostri prodotti. Non a caso, gli allestimenti Sortimo, se venduti e installati da centri qualificati Sortimo, beneficiano di una garanzia di ben 5 anni.

Com'è costituito il ventaglio dei prodotti e a quali categorie professionali si rivolgono?

Le soluzioni Sortimo si rivolgono a tutte le categorie professionali che richiedano un allestimento interno del vano carico. Possiamo proporre soluzioni standard per artigiani (elettricisti, idraulici, tecnici in genere) o soluzioni personalizzate anche complesse, come officine e laboratori



PRESENZA IN CRESCITA Un allestimento Sortimo, pratico e versatile. In alto, Alessio Morini (a sinistra), Managing Director di Sortimo Italia, filiale con quartier generale a Padova, e Mauro Cavallaro, Key Account Manager. Operativa dal 2026, la start-up ha già fatto sentire la sua presenza sul mercato degli allestimenti interni di van leggeri.



40

I Sortimo Station, centri di installazione. Al loro fianco la rete ProPartner.

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

Anno 4 | Numero 34 | Maggio 2026

Intervista 13

ALL'INIZIO UNA VALIGETTA...

Sortimo International GmbH è attiva dal 1973 nel mondo degli allestimenti per veicoli commerciali. La sua storia ha inizio 53 anni fa con la valigetta in metallo, un'eredità così significativa che ha determinato la nascita della joint venture tra Gruppo Bosch e Sortimo che ha dato vita a BS System, una società dedicata allo sviluppo delle valigette porta-utensili usate L-BOXX, conosciute in tutto il mondo e utilizzate, oltre che da Bosch e Sortimo, anche da diversi altri player internazionali grazie a solidità, modularità e compatibilità garantite dal fatto di essere perfettamente integrabili negli allestimenti Sortimo. Un'altra collaborazione interessante si è sviluppata in Francia: Sortimo e il Gruppo francese Gruau hanno costituito una joint-venture per gestire il mercato locale. In Italia, questa collaborazione si manifesta con grande soddisfazione: è infatti parte del Gruppo Gruau Onnicar, storica azienda italiana di riferimento negli allestimenti in alluminio. Onnicar è ProPartner Sortimo e questo è un punto di forza ulteriore.



mobili, allestimenti personalizzati. Clienti primari sono gli operatori dei servizi di logistica, soprattutto last mile, per i quali abbiamo sviluppato prodotti esclusivi. Focus particolare è indirizzato alle flotte medie e grandi, per le quali Sortimo può garantire soluzioni all'avanguardia e un rapporto qualità/prezzo sicuramente favorevole. Un vantaggio notevole è l'esperienza europea: facciamo delle best practice e della ricerca del miglioramento continuo delle proposte un asset che solo una multinazionale delle dimensioni di Sortimo può vantare. È parte fondamentale del progetto Sortimo Italia lo sviluppo di servizi di manutenzione ordinaria e straordinaria on-site per i clienti-flotte, così come l'attivazione di officine mobili per l'allestimento di veicoli presso sedi remote

(piazzi dei costruttori o dei noleggiatori, sedi cliente) mantenendo sempre elevati standard qualitativi per il mantenimento dei 5 anni di garanzia.

Quali sono gli elementi che rappresentano la "chiave di differenza" per il mercato italiano che distinguono Sortimo dai competitor?

Il configuratore online, che permette di selezionare il proprio furgone per marca, modello e caratteristiche, è lo stato dell'arte nel nostro settore. Questo garantisce anche trasparenza offrendo strumenti di creatività a chi desidera iniziare a immaginare la propria configurazione. Siamo stati tra i pionieri nell'utilizzo di alluminio per la produzione di serie. L'uso dell'alluminio, insieme a materie plastiche ad alta resistenza, rappresenta un plus considerevole, consentendo di avere pesi ridotti a parità di configurazione rispetto ai competitor. Non solo: ogni proposta Sortimo riporta il peso esatto dell'allestimento, il volume occupato all'interno del vano carico, le emissioni di CO2 legate all'allestimento. Fondamentali, oltre alla robustezza e all'efficienza dell'allestimento che sono le voci di primaria importanza, sono la sostenibilità, il riutilizzo e la riciclabilità dei materiali al 100%. I nostri allestimenti sono soggetti a prove di crash-test e in termini di durabilità e leggerezza (che oggi è un tema centrale) siamo ai vertici. Ci sono due aspetti che sicuramente ci contraddistinguono: il primo è l'innovazione non solo tecnica ma anche di design, il secondo è l'impatto estetico del risultato finale. Per noi l'allestimento, oltre che funzionale, deve anche essere pratico nell'uso e piacevole alla vista.

Come avviene la scelta dell'allestimento da parte del cliente finale? Sono previste personalizzazioni per l'allestimento?

Il configuratore Sortimo è sicuramente un punto di forza. Il cliente può costruire in autonomia il proprio allestimento, vederlo in 3D, avere animazioni a veicolo chiuso o aperto, ad esempio per l'apertura dei cassetti, ecc. Può quindi acquistare online o, per maggiore

sicurezza, rivolgersi direttamente alla sede centrale o ai partner sul territorio. L'acquisto può essere completato sul sito mysortimo.it, e l'allestimento spedito alle nostre Station per l'installazione. Il cliente può anche decidere di installare l'allestimento per proprio conto. In questo caso, la garanzia si limita alle sole componenti dell'allestimento per 24 mesi. Puntiamo molto alla consulenza. Ogni allestimento deve rispondere esattamente alle esigenze del cliente che lo utilizzerà. Per questo, la nostra rete commerciale è preparata all'ascolto delle esigenze in modo da proporre soluzioni migliori e soprattutto estremamente personalizzate.

Come si è organizzata Sortimo per l'assistenza post vendita?

ProPartner e Sortimo Station sul territorio. Se il cliente ha necessità di assistenza, deve trovarla alla minor distanza possibile. Al momento, sono 40 i punti di assistenza individuati. Saranno tutti certificati e identificati centralmente. Il processo è partito ed è attualmente in corso. In ogni caso, la rete è in continuo ampliamento. Per qualsiasi necessità la sede di Sortimo Italia risponde sempre ed è a disposizione per qualsiasi necessità di assistenza, con supporto tecnico. I veicoli commerciali, soprattutto se allestiti, sono strumenti di lavoro fondamentali. L'assistenza deve essere pronta, puntuale e snella.

Quali sono state le prime consegne e i primi feedback da quando si è insediata la sede italiana?

Pur essendo presenti in Italia operativamente da pochi mesi, abbiamo acquisito diversi clienti, con grande reciproca soddisfazione. Clienti nuovi che hanno visto i nostri allestimenti presso fiere ed eventi, che conoscevano il marchio o che sono stati raggiunti dai nostri commerciali. La più grande soddisfazione arriva da coloro che hanno già esperienza diretta: abbiamo clienti che già utilizzavano allestimenti Sortimo e che sono fidelizzati: questo è per noi molto importante perché testimonia la qualità e la soddisfazione sul prodotto, il che è grande motivo di fiducia.



IL BENZINAIO DEL FUTURO

il futuro non fa rifornimento,

SI RICARICA

scopri di più su meagreensrl.net



14 **Test drive**

Il nuovo Fiat Professional Ducato è sul mercato da un po' di tempo e abbiamo avuto modo di provare questo MY2025/6 dotato veramente di tutto, compreso il nuovo cambio automatizzato a 8 marce. Un veicolo pratico, semplice ed efficace con una infinita serie di versioni. L'elasticità dell'abbinata motore, da 180 CV, e nuovo cambio a otto rapporti è il meglio che il mercato possa offrire. La tradizionale struttura del Ducato, tutto avanti, consente una regolarità del vano di carico ottimale. Una portata di 1.290 kg per un veicolo H2 L3 (sei metri di lunghezza, ma maneggevole) zeppo di opzioni e molto potente, sono un dato molto interessante.

a cura di **Carlo Otto Brambilla**, Torino

Come sempre partiamo con la prima presa di contatto con il Nuovo Ducato MY2025/6 di Fiat Professional. Il nuovo frontale, introdotto nel 2024 è carino, anche se purtroppo la scritta anteriore Ducato, in rilievo nella plastica nera, non è visibilissima. Con la chiave elettronica in tasca (non serve mai usarla) premiamo il pulsante che c'è su ogni maniglia (senza serratura), in opzione, e il veicolo si apre. Saliamo: come ogni "tutto avanti", il veicolo è alto, ma non fastidioso. Il sedile è comodo, ben regolabile, come il volante. Si nota subito lo specchietto (elettronico) centrale di stile automobilistico (ne parliamo in un box). Con ogni probabilità, come sui camion, spariranno presto quelli esterni, rimpiazzati da monitor, ci si fa qualche punto sui consumi. Si nota subito come sia pieno di vani e tasche. Porta bottiglie nella porta, porta tazze termostatiche o borracce in plancia, vano per telefonino e così via. Ogni cosa al suo posto. Premendo il pulsante di accensione (va tenuto premuto) il mezzo parte. Se si dà solo un colpetto si attiva tutto, ma il motore non parte. Si può impostare la modalità di funzionamento del cambio (tre modalità), ma noi lo lasciamo sempre in Eco. C'è lo start&stop che non funziona con il motore freddo (inquinerebbe troppo) e con il raffreddamento/riscaldamento/

Ci si fa di tutto

DISPONIBILE ED ECONOMICO

Il Ducato è un veicolo versatile. Si trovano moltissimi veicoli in rete pronti, in una settimana, per un utilizzo immediato e con condizioni d'acquisto assai favorevoli. Ovvio che le dotazioni non siano al completo come nel nostro esemplare e i mezzi siano prevalentemente bianchi, ma la disponibilità immediata, la versatilità, il valore dell'usato, i bassi costi di manutenzione ne fanno un'ottima scelta.

Mai fermi!

MANUTENZIONE

Il Ducato è alla ricerca del massimo "uptime", ovvero la massima fruibilità del veicolo. Si inizia dal serbatoio da 90 litri che consente una autonomia reale di quasi 900 km in condizione di guida miste. Col TPS (monitoraggio gomme) non serve controllare, vaschetta lavavetri ampia (5,5 litri), lubrificante (9 litri) che porta a intervalli di manutenzione adeguati. Ben due anni o 48.000 km.

FIAT NUOVO DUCATO 180 AT8

ELASTICO, VELOCE E LEGGERO



sbrinamento al massimo (occorrerebbe troppo tempo). Il cambio è un otto rapporti automatizzato che sollevando il piede dal freno rotola come se avesse il convertitore. Navigatore, radio, DAB, prese elettriche varie (ne parliamo a parte), panchetta a due sedili (singolo in

opzione) con sotto il crick, giubbotti, triangolo, catene, ecc. Insomma, tutto facile (anche il menù della strumentazione elettronica). Scendendo non c'è bisogno di usare il telecomando, si ripreme il pulsante sulla maniglia (una qualunque) e il mezzo si chiude. Una bella sicurez-

za, non si perdono le chiavi, non si rompono, se si chiudono dentro per sbaglio il mezzo ripremendo si apre. Non dovendo "interrogare" per cercare il telecomando o la scheda continuamente (come avviene per altri marchi) si limita il consumo elettrico, una strategia generale che si

vede, ad esempio, con i fari a LED.

IMPRESSIONI

Le impressioni sono più che buone. Il Ducato mantiene l'interessante formula tutto avanti che lo rende, tra le altre cose, il veicolo più camperizzato in Europa. Il tutto avanti con la trazione anteriore ha riflessi su tenuta e guidabilità, ma ne diciamo più avanti.

All'interno, si nota la cura del materiale e del dettaglio. Plastiche, pulsanti, schermi, stoffe sono di qualità e ottima fattura; la percezione è al top della categoria. Interessante come tutte le opzioni siano ben integrate e assemblate nelle varie plancette.

Il veicolo testato era dotato di ogni optional possibile e immaginabile, ma soprattutto della chiusura centralizzata con i telecomandi separati (anche i pulsanti dentro), ma dall'esterno si azionano unitariamente con il pulsante sulla maniglia.

SU STRADA

La guida è eccellente grazie alla buona posizione di guida e all'ottima visibilità. Iniziamo subito con un plauso per l'abbinata motore/cambio. Rapportatura corretta, funzionamento dolce o, volendo (premendo a fondo) rapido e anche un po' ruvido. Più che ottimo. La cosa migliore è la coppia supplementare di cui si dispone di 450 Nm (con otto rapporti) invece che 380 sempre a 1500 giri/min. Quando



OTTIMIZZAZIONE La cura del materiale e del dettaglio caratterizza il Nuovo Ducato, un veicolo che dimostra ancora una volta la sua proverbiale qualità.

Come avviene per i Ford Transit e i Mercedes Sprinter (a marchio Freightliner) anche il Ducato è commercializzato negli Stati Uniti e negli altri mercati americani con il marchio RAM associato alla rete Chrysler. Dispone di un V6 PentaStar di 3,6 litri e 275 CV con un automatico a nove rapporti. Tuttavia la coppia è di “soli” 365 Nm, molti meno dei 450 Nm della versione diesel europea da 180 CV.

Da sempre il Ducato è uno dei veicoli con la gamma più vasta nel mercato mondiale. Quattro lunghezze (la L1 solo in casi particolari), tre altezze, tre potenze, varianti elettriche, cambi manuali e automatizzati, oltre ad una gamma di opzioni interne quasi infinite. Ci sono poi accessori ed opzioni che vanno dalla vetratura fino ai proiettori anteriori full LED (come quello provato).

ELETTRICITÀ

Per chi lavora Prese di vario tipo per ogni utilizzo



Su di un furgone con cui si lavora capita di avere necessità di ricariche di vario tipo... Anzitutto, diciamolo subito, c'è un carica telefonino a induzione nel piccolo vano nella plancia centrale, il cui scopo è proprio quello di ospitare, in sicurezza, un dispositivo (non un pad) per la ricarica. Troviamo poi la canonica presa rotonda 12 V e poi, interessante, una doppia USB (qualcuno la monta finalmente!) sia normale tipo A sia del tipo C, dato che i cavi USB “normali” in circolazione sono tantissimi. Bene averle tutt'eque. Da dire che nella presa 12 V possiamo inserire un adattatore con due USB del tipo che ci serve. Più in basso (opzione) troviamo una USB-C e una presa 220V con un massimo di 150 W, più che sufficiente per la ricarica di un dispositivo che ci metterebbe molto tempo a ricaricarsi con una USB, ad esempio un portatile o uno scanner per codici o qualcos'altro.



si guardano i grafici si scopre che la curva di coppia è più fruibile e, logicamente, è maggiore del 20%. Questo si nota quando in una superstrada a 70/80 km/h, con il cambio in settima marcia, lo si sposta in ottava (lasciandolo in automatico) e poi si accelera leggermente: la coppia è sufficiente e non scala. I consumi ne risentono piacevolmente. Certo se si va con il piede pesante la questione è diversa, ma se lo si usa per quel che è si tratta di un veicolo che consuma poco. In un percorso misto urbano suburbano (non autostradale), con un piede

attento, abbiamo realizzato 8,2 litri per 100 km, con continue partenze e ripartenze e una media di 34 km/h. Buoni numeri. Il veicolo in prova è stato utilizzato per molte cose, incluso servizi fotografici, ed è uno dei primissimi con 16.000 km. Nessuno scricchiolio da plancia e sovrastrutture, certo a vuoto sullo sconnesso saltella un po' ma questo è normale. Sterzo leggero e con una buona risposta, si gira bene, certo non è un veicolo a trazione posteriore, il giunto limita l'angolo delle ruote e il passo di quattro metri... ma è maneggevolissimo.



In marcia va detto che tutto è automatico: tergi, fari, antiabbagliamento, clima, regolazioni varie, navigatore con ripetizione che aumenta di dimensioni avvicinandosi alla svolta. Bella la barra consumo istantaneo verde-gialla-rossa con un puntino mobile che indica il dato medio in memoria nel trip computer (percorso A). Gli ADAS sono molto efficaci e la correzione della sterzata necessita di una certa forza per essere contrastata (se non si mette l'indicatore di direzione per sorpassare o rientrare). L'allarme di distanza con l'istruzione

RETROVISORI

Guardare “su e giù” Manovre in retromarcia

Chi è abituato a guidare van fa retromarcia guardando gli specchi retrovisori e facendo con lo sguardo “destra-sinistra”. In questo caso si può guidare in retro guardando “su-giù”. Lo specchietto centrale, di chiara ispirazione automobilistica, è molto immediato e poi è regolabile sia in luminosità sia nell'area inquadrata. Invece lo schermo multimediale centrale, che si avvale di un'altra telecamera, dà una visione decisamente più panoramica con gli ormai classici ausili grafici connessi alla sterzata e all'area di rispetto per l'apertura delle portiere posteriori. Utile.



“frenare” entra in funzione con un certo margine prima di passare alla modalità automatica.

MISURE E CARICO

Il veicolo testato era dotato di ogni optional possibile e immaginabile. La chiusura centralizzata si può azionare separatamente (davanti/dietro, anche da telecomando) e una porta ha anche la chiave tradizionale, utile se con batteria a terra, per una partenza di emergenza. Il veicolo è in versione L3, passo di 4.035 mm, con una lunghezza massima esterna di 5.998 mm. Come abbiamo scritto, nonostante queste due misure, importanti, il mezzo è assai maneggevole. Ci teniamo a sottolinearlo. L'altezza è 2.524 mm e quindi il volume di carico è di 14 metri cubi. La lunghezza massima di carico è di 3.705 mm con la portata di 1.290 kg che migliora riducendo le opzioni. La soglia posteriore è a 535 mm da terra. Il vano posteriore è ricco di agganci e occhielli, illuminato ed è disponibile una presa USB. Naturalmente la dotazione si può implementare con tanto di presa 220V.

CONCLUSIONI

Che il Ducato sia un ottimo veicolo lo sappiamo dal 1981, ovvero dall'anno della sua prima presentazione. È disponibile sulla maggior parte dei mercati planetari e in tutta Europa. È commercializzato in molte varianti con marchi diversi e questo dimostra la sua validità. Va ricordato che il mix di scarsissima manutenzione, quindi pochi fermi macchina, utilizzabilità, guidabilità, consumi e costi in generale ne fanno un'eccellenza fatto che spiega come, se si sommano i vari marchi, sia il mezzo (di questa categoria) più venduto in Europa. Insomma ottimo, soprattutto nella versione 180 automatica con questa coppia esuberante che non influisce negativamente sui consumi. Ottime garanzia e, soprattutto, manutenzione. Intervalli a 48.000 km. Miriadi di offerte finanziarie con una che parte da 189 euro e un valore di riscatto (o il veicolo si restituisce) assai elevato e che consente quindi di lavorare anticipando somme molto ridotte. Estensioni di garanzia e contratti di manutenzione.



Veicoli Commerciali Peugeot - Opel - Citroën

Il tuo lavoro non si ferma mai.

autouno
GROUP



gruppoautouno.it