

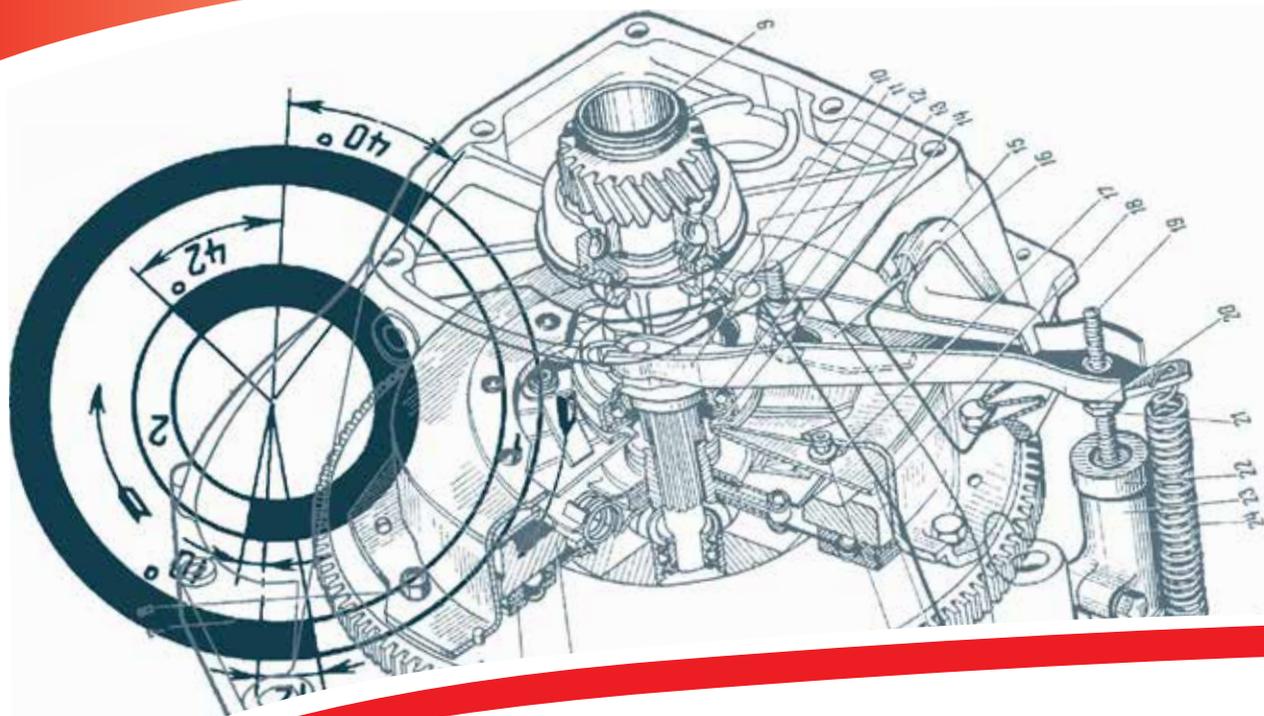
**Parts** [www.partsweb.it](http://www.partsweb.it)

# TRUCK

06.19

**DB**Information  
digital, business & publishing

**PROTAGONISTI:** Intervista a Franco Fenoglio • **OFFICINA 4.0:** Serve managerialità  
**OSSERVATORIO COMPONENTISTICA:** Focus su innovazione e ricerca tecnologica



135 filiali  
in 15 paesi

Fatturato 2019  
200 MLN euro  
1200 dipendenti

3 nuove  
aperture in  
Italia nel 2020

# Skuba

One of the biggest in **Central Europe.**  
[www.skuba.it](http://www.skuba.it)

Skuba Italia srl  
Via Ca' Nova Zampieri, 23  
37057 San Giovanni Lupatoto (VR)  
Tel. 0454937254

# LIVE ON THE EDGE

LIBERA UNA POTENZA  
ESALTANTE CON AUDI



CASTROL EDGE CON FLUID TITANIUM.  
PIU' FORTE SOTTO PRESSIONE.

IT'S MORE THAN JUST OIL. IT'S LIQUID ENGINEERING.

[www.castrol.it](http://www.castrol.it)

  
**EDGE**

VI AUGURIAMO  
UNO SPLENDIDO  
NATALE!

WWW.VIPIEMME.IT



100% Made in Italy since 1980



Via S.S. 11 Padana Superiore, 8 - 24040 Issò (BG) Italy  
Tel. +39 0363 949211 - Fax +39 0363 914356  
vipiemme@vipiemme.it - marketing@vipiemme.it



# Sommario

Parts  
**TRUCK**

## 8 News

### 14 Spazio Fiap

Fiap Points: nuove idee per un mercato in evoluzione

### 16 Attualità

Mercato in attesa

### 26 Protagonisti

Franco Fenoglio, Presidente della Sezione Veicoli Industriali di Unrae

### 34 Officina 4.0

Managerialità oltre alla tecnologia

### 40 Formazione

Dove nascono i Service Manager

### 44 Osservatorio componentistica

Il fascino della filiera allargata

### 52 Denso Thermal Systems

Temperatura controllata



# TRAZIONANTE PRESANANTE



## NUOVA GAMMA HD COOL ORA, TEK & INTER

La nuova gamma di liquidi refrigeranti pronti all'uso. Consigliati per tutti i circuiti di raffreddamento di mezzi trazione pesante, macchine movimento terra, mezzi da miniera e mezzi agricoli, giardinaggio, navi, motori stazionari.

FOLLOW  
US ON  
motul.it



# MOTUL

# Sommario

## Parts TRUCK

**56 AkzoNobel e IVECO Direx**  
La cultura delle vernici  
a portata di dealer

**60 Eni**  
Il manuale dell'olio corretto

**64 Bo.Ri.**  
Una nuova vita tra Bologna e Alba

**68 ZF**  
Protagonista al Busworld  
di Bruxelles

**72 Still**  
Compatti ed efficienti

**74 Skuba**  
Il Gruppo venuto dal freddo



**Parts TRUCK**

N. 6 NOVEMBRE-DICEMBRE 2019  
WWW.RIVISTALOGISTICATRASPORTI.IT - PARTS@DBINFORMATION.IT

**Direttore Area Automotive:**  
Maria Ranieri (maria.ranieri@dbinformation.it)

**Redazione:**  
Manuela Battaglini (manuela.battaglini@dbinformation.it)  
Renato Dainotto (renato.dainotto@dbinformation.it)

**Hanno collaborato:**  
Francesco Oriolo,  
Andrea Martinello, Fulvio Miglio, Marisa Saglietto, Francesca Sirimarco  
**Segretaria di redazione:**  
Eleanora Montuori (eleanora.montuori@dbinformation.it)  
**Responsabile siti web:**  
Lucia Ruggiero (lucia.ruggiero@dbinformation.it)

**DBInformation**  
digital, business & publishing

**DBInformation SpA**  
20143 Milano - Viale G. Richard, 1/A - Tel. 02 81830.1  
Telefono Redazione: 02 81830.685/02 81830.325 - Fax Redazione: 02 81830.418  
Fax Pubblicità: 02 81830.405  
www.dbinformation.it

**Pubblicità**

**Responsabile Commerciale:**  
Luca Di Munno - Tel. 02 81830413 (luca.dimunno@dbinformation.it)

**Segreteria Commerciale:**  
Tel. 02 81830.624 (ordini@dbinformation.it)

**Ufficio traffico:**  
Cristina Poggioli - Tel. 02 81830.619 (cristina.poggioli@dbinformation.it)

**Vendite internazionali:**  
Veronica Gregoretti - Tel. 02 81830.297 (veronica.gregoretti@dbinformation.it)

**Servizio abbonamenti:**  
abbonamenti@dbinformation.it - Tel. 02 81830.661

DBInformation è associata a:

**ANES** ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
EDITORIA DI SETTORE

Registrazione Tribunale di Milano n. 43 in data 14/02/2018  
Iscrizione al ROC n. 1136  
Costo copia singola € 2,00 (presso l'editore, fiere e manifestazioni)  
Direttore responsabile: Francesco Briglia  
Stampato da: Caleidograf Srl, Via Milano 45, 23899 Robbiate (LC) Italy  
Tiratura del presente numero: 4.000 copie

© Copyright DBInformation SpA - Milano - Italia

Le rubriche e le notizie sono a cura della redazione. È vietata la riproduzione, anche parziale, di articoli, fotografie e disegni senza preventiva autorizzazione scritta.

**Informativa ai sensi dell'art. 13, Regolamento UE 679/2016 (GDPR).** I dati sono trattati, con modalità anche informatiche, per l'invio della rivista e per svolgere le attività a ciò connesse. Titolare del trattamento è: DBInformation SpA - Viale Giulio Richard, 1/A - 20143 Milano (MI). Le categorie di soggetti incaricati del trattamento dei dati per le finalità suddette sono gli addetti alla registrazione, modifica, elaborazione dati e loro stampa, al confezionamento e spedizione delle riviste, al call center, alla gestione amministrativa e contabile. Ai sensi degli artt. 15, 16, 17, 18 e 21 del GDPR è possibile esercitare i relativi diritti fra cui accedere, rettificare, aggiornare o cancellare i dati, opporsi al loro trattamento nonché richiedere elenco completo ed aggiornato dei responsabili, rivolgendosi al titolare al succitato indirizzo. I dati saranno conservati per 5 anni.

**Informativa dell'editore al pubblico ai sensi dell'art. 13, d. lgs 196/2003.** Ai sensi del decreto legislativo 30 giugno 2003, n° 196 e dell'art. 2, comma 2 del Codice deontologia relativo al trattamento dei dati personali nell'esercizio dell'attività giornalistica, DBInformation S.p.A. - titolare del trattamento - rende noto che presso i propri locali siti in Milano (MI), V.le Giulio Richard 1/A, vengono conservati gli archivi di dati personali e di immagini fotografiche cui i giornalisti, praticanti, pubblicisti e altri soggetti (che occasionalmente redigono articoli o saggi) che collaborano con il predetto titolare attingono nello svolgimento della propria attività giornalistica per le finalità di informazione connesse allo svolgimento della stessa. I soggetti che possono conoscere i predetti dati sono esclusivamente i predetti professionisti, nonché gli addetti preposti alla stampa ed alla realizzazione editoriale della testata. Ai sensi dell'art. 7, d. lgs 196/2003 si possono esercitare i relativi diritti, fra cui consultare, modificare, cancellare i dati od opporsi al loro utilizzo, rivolgendosi al predetto titolare. Si ricorda che, ai sensi dell'art. 138, d. lgs 196/2003, non è esercitabile il diritto di conoscere l'origine dei dati personali ai sensi dell'art. 7, comma 2, lettera a), d. lgs 196/2003, in virtù delle norme sul segreto professionale, limitatamente alla fonte della notizia.

Nello stesso settore DBInformation pubblica le riviste: CAR Carrozzeria, Parts in Officina e Parts.



IL NETWORK INTERNAZIONALE CHE TI ASSISTE OVUNQUE

**MUOVERSI IN SICUREZZA CON UN CLICK**



La prima **DRIVER'S APP** Internazionale  
per la Riparazione e l'Assistenza continua  
della rete **TOP TRUCK**

[www.toptruck.it](http://www.toptruck.it)

# INNOVAZIONE



*La dura legge dei numeri mostra che l'anno che si avvia a conclusione presenta uno scenario dominato dall'incertezza. Al netto di ogni considerazione di politica economica, un dato emerge con chiarezza ed è quello rappresentato dal significativo rallentamento della produzione industriale a livello europeo. In Germania, in particolare, incide sulla frenata della manifattura (-4,1%) il calo della produzione domestica di autovetture. Se si ferma la locomotiva d'Europa, le conseguenze ricadono immediatamente anche sull'Italia, seconda manifattura del continente, con una forte presenza di componentisti dell'automotive che da quando il produttore nazionale ha diminuito il suo impegno domestico si sono sempre più legati ai grandi brand tedeschi. Questa situazione ha riflessi anche sulle nuove immatricolazioni di truck, che nel periodo gennaio/settembre 2019 hanno fatto registrare un calo pari al 6,4% verso il pari periodo 2018, confermando quindi la regola per cui meno beni da trasportare portano meno camion sul mercato. Preso atto della situazione, occorre evitare di incorrere nella tentazione di guidare la vettura soltanto con lo sguardo fisso al retrovisore! Bisogna guardare avanti e trarre insegnamento da quello che è già successo. La strada è stata indicata alla recente presentazione dell'Osservatorio sulla componentistica italiana e consiste in un incremento significativo degli investimenti in Ricerca & Sviluppo e Innovazione. Un'innovazione di prodotto, di processo e di sistema che consenta una maggiore internazionalizzazione delle nostre produzioni, riducendo così il rischio di eccessiva dipendenza da una sola manifattura o Stato. E un atteggiamento diverso e innovativo servirebbe pure nel mondo dell'autotrasporto, accogliendo l'invito che rivolge da queste pagine il Presidente della Sezione veicoli industriali di Unrae "a lavorare insieme su ciò che unisce invece di continuare a discutere su quello che divide". In ultimo, un approccio veramente innovativo lo si attenderebbe dalle istituzioni verso tutta la filiera del trasporto e della logistica che, come ormai riconosciuto da studi e voci autorevoli, costituisce il campo di gara su cui si giocherà la crescita futura del Paese.*



**È necessaria un'innovazione di prodotto, di processi e di sistemi che consenta una maggiore internazionalizzazione delle nostre produzioni**

Francesco Oriolo

www.experica.it

# Gli esperti sul pezzo.

gruppoicat.com

## ***Chiamata. Assistenza. Intervento. Ricambio.***

Siamo gli specialisti pronti ed efficienti di ricambistica per veicoli industriali, grazie all'uso delle tecnologie più innovative e alla grande esperienza sul mercato. Il nostro servizio di assistenza tecnica fornisce consulenza sul montaggio dei ricambi e sulla riparazione, mentre i moderni dispositivi di diagnostica ci aiutano a identificare i guasti e prevenire gli inconvenienti per ridurre i tempi di fermo dei veicoli. Experica, gli esperti sul pezzo.



**EXPERICA**

Truck Aftermarket Specialists

BERGAMO

BOLOGNA

BRESCIA

MILANO

PADOVA

RIMINI

TORINO

VARESE

## MEC DIESEL Distributore ufficiale Gart



Mec Diesel è partner ufficiale Gart, importante riferimento per la produzione di molle ad aria per veicoli e applicazioni industriali. Per Mec Diesel la nuova partnership rappresenta un ulteriore passo per espandere la propria gamma prodotti, in linea con il progetto finalizzato a dare importanza ad alcune linee di prodotto che vanno oltre i ricambi motore per autocarri e veicoli commerciali, i quali rimangono sempre il core business del Gruppo. Dal 19 al 23 novembre Mec Diesel è stata presente, in collaborazione con Gart Srl in veste di partner, a Solutrans, fiera biennale organizzata presso Eurexpo a Lione dedicata ai professionisti del trasporto.



## S.O.R.A. 60 anni di storia

Dal 1962 S.O.R.A. è specializzata nella revisione e ricostruzione di motori e cambi per tutti i tipi di autocarro e autovetture. In questi sessant'anni di attività, S.O.R.A. è diventata un riferimento a livello nazionale ed europeo nel settore rettifica grazie a uno staff di tecnici specializzati e costantemente impegnati a garantire un servizio di qualità. Nel 2019 incomincia un nuovo capitolo: quello di S.O.R.A. Rettifiche, pronta ad integrare l'esperienza consolidata con l'entusiasmo di una nuova leadership.



## MERITOR Fornitore di freni disco ad aria per Schmitz Cargobull

Meritor a partire dal 2021 fornirà uno dei freni disco ad aria più leggeri del settore a Schmitz Cargobull AG, produttore di semirimorchi, rimorchi e cassoni per camion in Europa con oltre 63.500 unità (dati provvisori basati sull'esercizio 2018-19) prodotti nell'ultimo anno di attività. La soluzione di frenatura di Meritor per l'OEM è progettata per soddisfare le aspettative della flotta di rimorchi in termini di efficienza, sicurezza e prestazioni. Componenti focalizzati su peso e prestazioni sono stati sviluppati nel centro di eccellenza di frenatura Meritor a Cwmbran, nel Regno Unito. Meritor ha progettato il freno sulla base della fornitura di TCO benefits per i clienti, pur mantenendo gli aspetti chiave delle attuali tecnologie.

Il meccanismo di regolazione si basa sul collaudato design dei freni ELSA di Meritor e include un nuovo design del cuscinetto di attrito in attesa di brevetto.



**MERITOR®**  
RUN WITH THE BULL

**NON FERMARE IL TUO BUSINESS,  
PARTI CON NOI!**



**YUASA  BATTERY**

[www.yuasa.com](http://www.yuasa.com)

## DT SPARE PARTS

### Primo catalogo dedicato ai truck Volvo FL 6/FL/FE

Diesel Technic, uno dei più importanti fornitori nell'after-market indipendente di ricambi per veicoli commerciali leggeri e pesanti, ha pubblicato di recente il suo primo catalogo a marchio DT Spare Parts per i truck Volvo FL 6/FL/FE. Il catalogo contiene dettagli riguardanti approssimativamente 1.200 articoli in sostituzione di circa 2.600 codici del costruttore. I ricambi DT Spare Parts per i Volvo FL 6/FL/FE vengono offerti con una garanzia di 24 mesi, che decorre dal momento in cui il cliente finale acquista i prodotti dal distributore o ricambista di riferimento. Come tutti i prodotti della gamma DT Spare Parts, i nuovi ricambi proposti a catalogo soddisfano i più rigidi criteri di qualità grazie al Diesel Technic Quality System (DTQS), un sistema proprietario di gestione qualità che consente anche la costante ottimizzazione del prodotto. I partner distributivi di Diesel Technic, così come le officine clienti, possono trovare in ogni momento le informazioni relative ai nuovi prodotti sul catalogo online, disponibile all'indirizzo <https://www.dieseltechnic.com/it/prodotti/cataloghi-prodotti>, e sul Partner Portal. Il collegamento dei contenuti del catalogo digitale al Partner Portal consente all'utilizzatore di ordinare o richiedere informazioni relative al prodotto in modo semplice e veloce.

Attualmente, la gamma di prodotti a marchio DT Spare

Parts comprende circa 40.000 codici e viene costantemente ampliata in modo da rispondere alle più attuali esigenze del cliente, in linea con il principio di Diesel Technic "Tutto da un unico marchio". L'azienda propone ai professionisti del settore anche speciali kit che consentono di effettuare determinate riparazioni avvalendosi di un unico codice.



10

## HELLA PAGID

### Ampliata la gamma per veicoli commerciali leggeri

Hella Pagid offre più di 14.000 codici per il frenante destinati ad autovetture e veicoli commerciali leggeri. L'azienda ha ampliato la propria gamma di parti d'usura e di idraulica frenante per i veicoli commerciali leggeri arrivando oggi a un totale di 3.614 articoli.

Hella Pagid offre oggi più di 700 pastiglie freno, circa 600 dischi freno e oltre 560 pinze freno sviluppati specificamente per i veicoli commerciali leggeri. I ricambi per i veicoli commerciali leggeri devono avere un'alta capacità di carico e una lunga durata. La maggior parte dei dischi freno di Hella Pagid è realizzata infatti in ghisa grigia ad alto contenuto di carbonio e ha un contenuto di carbonio più elevato rispetto a quello dei dischi in ghisa grigia. Questo dà luogo a una veloce dissipazione del calore e a un'ottima capacità di frenata anche nelle situazioni più estreme. In abbinamento con i ceppi freno di Hella Pagid, progettati per i veicoli commerciali leggeri, ne risulta una bassa usura malgrado le elevate prestazioni di frenata. Al fine di ga-



rantire queste proprietà, una pastiglia freno viene sottoposta a test fino a 300.000 km e a circa 1.000 ore di test al banco, superando quanto richiesto dalla Normativa ECE R 90.



**CORIM** s.r.l.

RICAMBI  
VEICOLI INDUSTRIALI



# DIRETTI VERSO UN UNICO OBIETTIVO



La sede:  
Casoria (Na)  
PBX 081 7598467

Le filiali:  
Maddaloni (Ce)  
Pagani (Sa)

Calenzano (FI)  
Modugno (Ba)  
Gioia Tauro (RC)

Seguici su

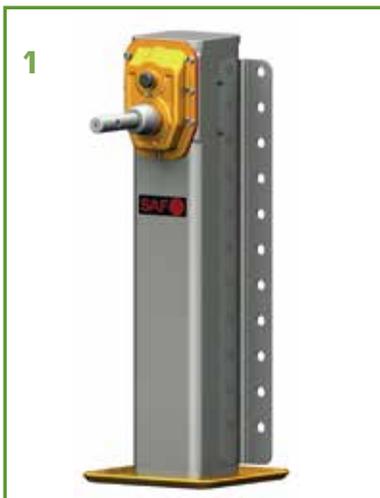
[www.corim.net](http://www.corim.net)

## SAF-HOLLAND

### Nuovi sollevatori telescopici

SAF-Holland ha ampliato la gamma di sollevatori telescopici introducendo SAF Hercules Compact, SAF con supporto girevole e il sollevatore a caduta SAF.

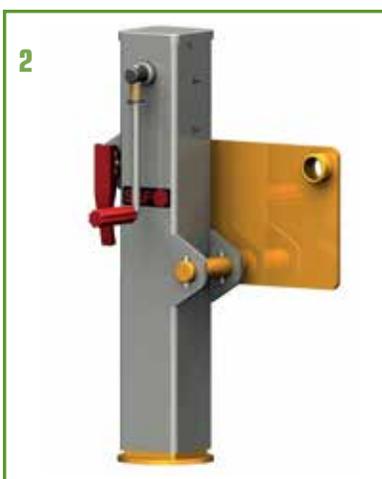
**1\_SAF Hercules Compact** si caratterizza per il design compatto, l'ampia corsa e la ridotta altezza d'ingombro. Grazie alla piastra posteriore continua SAF, può



essere fissato in vari modi. Come SAF Hercules può gestire carichi fino a 24.000 kg e gode di una garanzia di tre anni. Le zampe di SAF Hercules sono progettate per veicoli standard come porta-container e rimorchi frigoriferi, la versione Compact è destinata invece agli utenti di veicoli ribassati pianalati e veicoli gran volume. Entrambi i modelli hanno un meccanismo

esterno resistente agli urti che facilita le ispezioni. Una guarnizione speciale consente di utilizzare i sollevatori telescopici in condizioni difficili e protegge dai fattori ambientali e dagli impatti con il pietrisco. I codici QR aiutano a individuare le parti di ricambio e il lettore nell'app SH Connect consente agli utenti di scansionare l'etichetta e di utilizzare il catalogo elettronico dei ricambi PoD (Parts on Demand) per ordinare dal tablet o dallo smartphone il pezzo richiesto. L'app è disponibile in download gratuito sul Google Play Store e sull'App Store di Apple. Il catalogo delle parti di ricambio è disponibile su [pod.safholland.com](http://pod.safholland.com).

**2\_ Il sollevatore con supporto girevole** è studiato per rimorchi biga e ha un design compatto con un'altezza ridotta. La piastra posteriore può essere saldata o imbullonata. Ruotando, il nuovo sollevatore per rimorchi a timone rigido garantisce un'elevata al-



### SAF Hercules



tezza da terra e agevola le operazioni d'accoppiamento di rimorchi biga. La capacità di sollevamento è di 4.000 kg, con un carico statico di 8.000 kg. Un rivestimento speciale fornisce al sollevatore una protezione a lungo termine contro impatti con il pietrisco e fattori ambientali esterni.

**3\_ Il sollevatore a caduta SAF** è stato sviluppato per veicoli ribaltabili, cisterne e silos, è particolarmente robusto e ha un peso ridotto. Adatto a carichi statici fino a 15.000 kg per lato o 30.000 kg a coppia. Il prerequisito è che la motrice abbia un asse posteriore con sospensioni pneumatiche. Il piede d'appoggio è facilmente regolabile in altezza e la corsa in caduta può essere regolata e adattata in modo variabile in pochi semplici passi,



gestione rapida e semplice in qualsiasi condizione atmosferica. L'acciaio ne assicura la resistenza, l'ampio piede d'appoggio è saldato alla piastra di base sui quattro lati; la piastra di montaggio 3D nella parte superiore è leggera e una guarnizione superiore impedisce l'ingresso di sporco e acqua.

## SCANIA

### A Ecomondo l'evento "Grandi Orizzonti"

Ecomondo anche quest'anno si è confermato l'appuntamento di riferimento per tutti coloro che operano nel settore ambientale, dagli istituti universitari e di ricerca ai costruttori di veicoli per il trasporto delle merci e delle persone. Scania, come ormai tradizione, ha dato vita a un convegno dal titolo suggestivo: Grandi Orizzonti. Ad aprire i lavori un video dal sapore etico che condensava nel titolo "Cambio" l'unica strategia possibile, quella del cambiamento di passo per arrivare entro il 2050 all'abbattimento degli inquinanti e alla transizione verso le energie rinnovabili, rendendo ancora possibile vivere e prosperare sulla terra, la nostra unica casa comune. A seguire gli interventi di Luca Lombroso, meteorologo Ampro (Associazione Meteo Professioni) e divulgatore ambientale, Alberto Bertone, fondatore, Presidente e Amministratore Delegato di Fonti di Vinadio, Angela Mancinelli, Head of Unit Infrastructure and Public Sector di BEI (Banca Europea degli Investimenti), Riccardo Stabellini, Group Supply Chain Logistics Director Italy di Barilla, Jonas Nordh, Director Sustainable Transport Solutions di Scania Group, Paolo Carri, Head of Sustainable Solutions di Italscania. Paolo Carri nell'aprire il convegno ha sottolineato come Scania ritenga che il futuro dell'ambiente costituisca "un problema da affrontare insieme e per questo motivo come costruttore di veicoli industriali da anni si impegna, oltre che nella realizzazione di mezzi a sempre minore impatto ambientale, anche nello sforzo di mettere insieme esperienze diverse

come succede ad Ecomondo". Nel suo interessante intervento, Luca Lombroso ha fatto presente che la preoccupazione per il cambiamento climatico dovuto al riscaldamento del pianeta non è una cosa nuova: infatti, già in un trafiletto del New York Times datato 1912 si annunciava che l'utilizzo del carbone



13



come fonte energetica sarebbe stato in grado di influenzare il clima. Il meteorologo ha, quindi, affermato che i due settori che più contribuiscono all'inquinamento sono i trasporti e le emissioni degli edifici e di conseguenza "è un dovere di tutta la comunità adottare comportamenti virtuosi, perché il sole del domani dipende da tutti noi". Hanno poi fatto seguito le esperienze di Alberto Bertone, Angela Mancinelli e Riccardo Stabellini, mentre Jonas Nordh ha parlato delle principali novità tecniche previste da Scania per minimizzare l'impatto dei propri mezzi sull'ambiente. Le conclusioni sono state di Franco Fenoglio, Presidente e AD di Italscania, che dopo avere sottolineato il rilievo che l'azienda svedese attribuisce ad Ecomondo come "piattaforma importante per mettere in evidenza la gamma di veicoli alimentati a carburanti alternativi più completa del settore dei veicoli pesanti e per rimarcare l'impegno costante di Scania nel guidare il cambiamento verso un futuro maggiormente sostenibile", ha espresso la sua soddisfazione per "avere ospitato sullo stand Scania un altro grande evento che accresce la diffusione di una cultura ed educazione improntata sul rispetto dell'ambiente".

SPAZIO FIAP

*a cura dell'Area Comunicazione e Relazioni Esterne di FIAP*

**Un interessante progetto che unisce la professionalità delle officine truck alla conoscenza dell'autotrasporto di FIAP per offrire un servizio completo al cliente**

# FIAP POINTS: NUOVE IDEE PER UN MERCATO IN **EVOLUZIONE**



Il mercato dei prodotti e dei servizi dedicati al mondo dell'autotrasporto è caratterizzato dalla presenza attiva di molteplici aziende. Ognuna di esse è professionalmente e operativamente orientata alla soluzione di esigenze specifiche dell'azienda di trasporto, da quelle di natura burocratico-amministrativa ad altre di connotazione sostanzialmente tecnica, che richiedono in entrambi i casi conoscenze approfondite ed estrema specializzazione. Il settore dell'aftermarket, nel suo complesso, è un chiaro esempio. In ogni caso, tutte queste imprese hanno un obiettivo comune: fornire il migliore prodotto e/o servizio ai propri clienti attraverso le più idonee soluzioni possibili, secondo standard di qualità, nella costante ricerca della soluzione alle loro esigenze, ai loro problemi, della loro soddisfazione. Una sfida costante, al giorno d'oggi, sempre più complessa e competitiva che per essere risolta e mantenuta a proprio favore può richiedere la valutazione e l'avvio di nuovi percorsi di lavoro, di collaborazione, con l'obiettivo della fidelizzazione del cliente. In tal senso la FIAP - Federazione Italiana Autotrasportatori Professionali, che dal 1949 è tra le associazioni del settore maggiormente attive, ha messo a punto un'iniziativa, denominata 'FIAP Points', attraverso la quale permettere alle aziende che hanno rapporti professionali e commerciali con il mondo del trasporto professionale di ampliare la sfera dei rapporti commerciali con i propri clienti del settore attraverso l'apporto delle conoscenze, delle competenze, delle iniziative, dei prodotti e dei servizi messi a punto dalla Federazione. Creando anche l'opportunità di attrarne di nuovi. "Presentarsi con una veste innovativa nel mercato dei prodotti e dei servizi dedicati ad un settore importante come quello del trasporto professionale, integrando la propria attività con strumenti valutati e testati nella loro operatività, validità e qualità da una Federazione del settore è, senza alcun dubbio, un modo nuovo e migliore per affrontare un mercato sempre in evoluzione - spiega Alessandro Peron, Direttore di FIAP - Provate a pensare di avere a disposizione per i clienti il know how e le abilità accumulate nel tempo nella gestione di adempimenti come quelli legati al cronotachigrafo (per esempio scarico dei

dati, verifica dei tempi di guida e riposo degli autisti e gestioni connesse), alla verifica e all'assistenza nella gestione dei verbali sanzionatori connessi al Codice della Strada con l'intervento di un'assistenza legale ad hoc, all'attivazione di soluzioni utili all'ottenimento delle riduzioni sui pedaggi autostradali in Italia e in Europa (Smart Box Europea), ovvero delle carte di pagamento carburante con fatturazione in regime di reverse charge, prive di IVA e con l'applicazione di sconti a volume. Senza tralasciare le conoscenze specifiche maturate su aspetti decisamente più tecnologici e impegnativi legati al settore come, ad esempio, la localizzazione satellitare oppure la verifica delle coperture assicurative attraverso audit specifici, che possono anche comportare nuove proposte più adatte e competitive per l'impresa. L'iniziativa dei 'FIAP Points' può rappresentare per un'officina specializzata, un concessionario oppure un'agenzia di pratiche automobilistiche l'opportunità di estendere la gamma dei servizi offerti agli operatori del trasporto professionale affiancati da un partner che conosce realmente il settore, che interagisce con esso, affrontando tematiche dalle più comuni alle più complesse, compresa l'opportunità di certificare aule da dedicare alla formazione professionale tramite il necessario accreditamento presso il Ministero, per potere organizzare corsi per l'ottenimento della CQC ed il rinnovo dell'abilitazione ADR sul corretto utilizzo del cronotachigrafo, ecoguida e guida sicura, fino a spin-

gersi in percorsi formativi utili all'accesso alla professione, o per l'ottenimento del titolo di gestore dei trasporti". Ma questi sono unicamente degli esempi, perché la proposta di FIAP è sempre aperta alla possibilità di ideare percorsi formativi ad hoc. "Attivare un FIAP Point significa - conclude Alessandro Peron - intraprendere un percorso che differenzia dalla concorrenza a vantaggio sia della propria impresa che delle imprese clienti". Per i necessari approfondimenti sull'iniziativa, gli interessati possono prendere contatto con la Federazione attraverso il numero telefonico unico nazionale 848.001.094, utilizzando la pagina "Contatti" del sito [www.fiapautotrasporti.it](http://www.fiapautotrasporti.it), oppure contattando la Segreteria Nazionale allo 02.124.124.700.



**Attivare un FIAP Point significa intraprendere un percorso che differenzia dalla concorrenza a vantaggio della propria impresa e della clientela**

MERCATO



# MERCATO IN ATTESA

## Il calo generalizzato della produzione industriale, in Europa e in Italia, potrebbe ridurre il flusso delle merci, con riflessi anche sugli investimenti delle aziende di autotrasporto

di Marisa Saglietto

Il contesto internazionale evidenzia una crescita economica globale prevista per il 2019 dal Fondo Monetario Internazionale, pari al 3% che, pur rappresentando la crescita più bassa dal 2008-2009, esprime comunque un dato positivo. Se il 2018 e il 2019 sono stati anni più “deboli” per l’economia e il commercio mondiali rispetto a quelli precedenti, le ultime proiezioni del FMI per il 2020 appaiono migliori. Tuttavia, permangono diversi fattori di rischio, che possono causare un brusco peggioramento dell’economia globale e prolungare l’attuale flessione del commercio mondiale: il rallentamento del manufacturing globale, in particolare in Cina e Area Euro; l’aumento delle barriere commerciali; lo stress macroeconomico di alcuni Paesi come Argentina e Turchia; la questione Brexit; le emergenti situazioni di instabilità geopolitica. Un fattore dirompente

potrebbe inoltre essere costituito dalla disuguaglianza economica e sociale sempre più diffusa, fenomeno notevolmente cresciuto negli ultimi decenni, che indebolisce fortemente la coesione sociale e minaccia la stabilità politica. Secondo le rilevazioni di Eurostat, la produzione industriale (escluso le costruzioni) è calata nei primi 8 mesi del 2019 a -1,3% nell’Area Euro e -0,6% nell’UE28. I cali tendenziali più significativi riguardano Germania (-4,1%), Italia (-0,9%) e UK (-0,7%). In Germania influisce sulla frenata della produzione industriale il calo della produzione domestica di autovetture del 9% sia nel 2018 sia a gennaio-settembre 2019. Tuttavia, ad agosto e a settembre si registra un recupero della produzione di

auto, con incrementi rispettivamente dell’1% e del 4%. Gli ordini dal mercato interno secondo VDA (Verband der Automobilindustrie), l’associazione tedesca dell’industria automotive, sono cresciuti a settembre del 26% e del 4% da inizio anno. Il calo del manufacturing tedesco desta molta preoccupazione per l’industria italiana, in particolare per il settore automotive, essendo quello tedesco il primo mercato di destinazione della componentistica prodotta in Italia.

Ma la frenata dell’industria dell’auto riguarda molti Paesi produttori europei. Nel 1° semestre 2019 la produzione di autovetture in UE è diminuita del 6,8%, pari a circa 600mila unità in meno. Il PIL, secondo le previsioni della Commissione

“

**In Italia nella media degli ultimi tre mesi la dinamica congiunturale resta negativa**



Europea di luglio, è previsto crescere dell'1,4% in UE e dell'1,2% nell'Area Euro grazie alla domanda interna, al buon andamento del settore dei servizi e alla resilienza del mercato del lavoro. Crescita piatta invece per l'economia italiana: +0,1% nel 2019 e +0,7% nel 2020. Il tasso di crescita dell'economia italiana sarà il più basso tra i Paesi dell'UE28 sia nel 2019 sia nel 2020.

**LA CONGIUNTURA ITALIANA**

Nel primo semestre, i miglioramenti del mercato del lavoro si sono riflessi

sull'andamento favorevole del reddito disponibile lordo delle famiglie consumatrici, traducendosi in un aumento del potere d'acquisto e della propensione al risparmio. Ad agosto 2019 si osserva una lieve crescita congiunturale della produzione industriale dopo due mesi di cali, ma nella media degli ultimi tre mesi la dinamica congiunturale resta negativa. A settembre, l'indice del clima di fiducia dei consumatori e l'indice composito per le imprese hanno fornito indicazioni diverse. La fiducia dei consumatori ha segnato un lieve aumento, a

sintesi di un deterioramento del clima economico e di un miglioramento della valutazione delle prospettive future, mentre la fiducia delle imprese ha evidenziato un peggioramento.

**PRODUZIONE INDUSTRIALE**

Nella media del trimestre giugno-agosto la produzione industriale, escluso le costruzioni, mostra una flessione dello 0,3% rispetto ai tre mesi precedenti. Nella media dei primi otto mesi dell'anno l'indice ha registrato una flessione tendenziale dello 0,9%. L'indice destagionalizzato della produzione industriale del settore automotive mostra un calo tendenziale del 9,5% nei primi otto mesi del 2019, così ripartito tra le attività:

- la fabbricazione di autoveicoli vede il proprio indice in diminuzione del 15,2%;
- la fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi cresce del 6,7%;
- la fabbricazione di parti e accessori per autoveicoli e loro motori cala del 6,3%.

Gli ordinativi e il fatturato sono in diminuzione soprattutto per la componente del mercato interno. Nella media del trimestre giugno-agosto 2019, l'indice destagionalizzato della produzione nelle costruzioni diminuisce dello 0,9% rispetto al trimestre precedente. Nella media dei primi otto mesi del 2019, l'indice corretto per gli effetti di calendario mostra un aumento tendenziale del 3,1%. Secondo l'Istat, la dinamica cumulata dei livelli di produzione nelle costruzioni, nei primi otto mesi dell'anno, sembrerebbe confermare una tendenza al recupero rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, che tuttavia stenta a consolidarsi.

**COMMERCIO AL DETTAGLIO**

A luglio e ad agosto sono registrate diminuzioni congiunturali che

- **La crescita economica globale prevista per il 2019 dal Fondo Monetario Internazionale è del 3%, la più bassa dal 2008-2009**
- **Punti di attenzione: il rallentamento del manufacturing globale; lo stress macroeconomico di alcuni Paesi come Argentina e Turchia; la questione Brexit; le emergenti situazioni di instabilità geopolitica; la disuguaglianza economica e sociale sempre più diffusa**
- **Il PIL, secondo le previsioni della Commissione Europea di luglio, è previsto crescere dell'1,4% in UE e dell'1,2% nell'Area Euro grazie alla domanda interna, al buon andamento del settore dei servizi e alla resilienza del mercato del lavoro**
- **A settembre la fiducia dei consumatori ha segnato un lieve aumento, mentre la fiducia delle imprese ha evidenziato un peggioramento**
- **Indici: -15,2% per la fabbricazione di autoveicoli; +6,7% per la fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi e -6,3% per la fabbricazione di parti e accessori per autoveicoli e loro motori**
- **Migliora il commercio al dettaglio: nei primi 8 mesi del 2019 le vendite registrano un aumento dello 0,6% in valore e dello 0,7% in volume**

# FRIGAIR®

LEADER NELL'AFTERMARKET AUTOMOTIVE



## LINEA **TRUCK**

Oltre 900 referenze a catalogo  
in continua espansione

- Radiatori
- Intercooler
- Masse radianti
- Riscaldatori, oilcooler
- Condensatori
- Compressori
- Vasi d'espansione
- Ventole Viscostatiche
- Ricambi A/C

### FRIG AIR SPA

Via Vespucci 16 | Zona PMI Cassana  
44124 Ferrara, Italy

+39 0532 734911  
info@frigair.com

France | Spain | Germany

[www.frigair.com](http://www.frigair.com)



# AUTOCARRI

## ITALIA - IMMATRICOLATO AUTOCARRI CON PTT OLTRE 3.500 KG - TREND MENSILE

ARCHIVIO AGGIORNATO AL 30/9/2019 - ELABORAZIONI PER DATA DI EMISSIONE DELLA CARTA DI CIRCOLAZIONE

Mesi	2019	2018	Var. % 19/18
Gennaio	2.301	2.584	-11,0
Febbraio	1.760	2.017	-12,7
Marzo	2.085	2.352	-11,4
Aprile	2.365	2.567	-7,9
Maggio	2.306	2.207	4,5
Giugno	3.138	2.286	37,3
Luglio	1.677	2.150	-22,0
Agosto	1.151	1.501	-23,3
Settembre	1.198	1.550	-22,7
Ottobre		2.118	
Novembre		1.981	
Dicembre		2.254	
<b>Totale</b>	<b>17.981</b>	<b>25.567</b>	
<b>Gen-Set</b>	<b>17.981</b>	<b>19.214</b>	<b>-6,4</b>

Area geografica	Gen-Set 2019	Gen-Set 2018	Var. % 19/18
Nord Ovest	5.330	5.522	-3,5
Nord Est	5.202	5.415	-3,9
Centro	2.907	3.235	-10,1
Sud - Isole	4.542	5.042	-9,9
<b>Totale</b>	<b>17.981</b>	<b>19.214</b>	<b>-6,4</b>

Classi di peso (kg)	Gen-Set 2019	Gen-Set 2018	Var. % 19/18
3.501 - 5.000	190	246	-22,8
5.001 - 6.000	583	539	8,2
6.001 - 8.000	1.421	1.325	7,2
8.001 - 11.500	393	434	-9,4
11.501 - 12.000	523	653	-19,9
12.001 - 15.999	359	469	-23,5
Da 16.000	14.512	15.548	-6,7
<b>Totale autocarri</b>	<b>17.981</b>	<b>19.214</b>	<b>-6,4</b>

Tipologia	Gen-Set 2019	Gen-Set 2018	Var. % 19/18
Autocarri rigidi	9.540	9.453	0,9
Trattori stradali	8.441	9.761	-13,5
<b>Totale autocarri</b>	<b>17.981</b>	<b>19.214</b>	<b>-6,4</b>

Destinazione	Gen-Set 2019	Gen-Set 2018	Var. % 19/18
Cantiere	1.461	1.255	16,4
Stradali	16.520	17.959	-8,0
<b>Totale autocarri</b>	<b>17.981</b>	<b>19.214</b>	<b>-6,4</b>

Elaborazioni Anfia su dati del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti (Aut.Min. DO7161/H4)

20

hanno interessato sia i prodotti alimentari sia quelli non alimentari. In calo, nello stesso periodo, anche il volume delle vendite. Negli ultimi tre mesi la variazione congiunturale resta positiva, grazie al forte incre-

mento che si era registrato a giugno. Nei primi 8 mesi del 2019 le vendite al dettaglio registrano un aumento dello 0,6% in valore e dello 0,7% in volume. Sono in crescita sia le vendite dei beni alimentari (+1,0% in

valore e +0,2% in volume), sia quelle dei beni non alimentari (+0,5% in valore e +1,1% in volume). Cresce il commercio al dettaglio per la grande distribuzione (+1,3%) e il commercio elettronico (+16%), diminuisce per le imprese operanti su piccole superfici (-0,6%).



### DOMANDA DI AUTOCARRI >3.500 KG PTT

Dopo il boom di libretti rilasciati a giugno 2019 per gli autocarri pesanti (+37%), conseguenza delle anticipazioni sugli acquisti a seguito dell'applicazione del Regolamento 2017/2400 in vigore dal 1° luglio, per talune tipologie di veicoli pesanti della categoria N3 riguardante le emissioni di CO<sub>2</sub> il comparto ha registrato un calo di oltre il 22% nel terzo trimestre. Da inizio anno fino a settembre sono stati rilasciati



## GAMMA PRODOTTI VEICOLO COMMERCIALE LEGGERO

- 1 TURBOCOMPRESSORI
- 2 FILTRI ANTIPARTICOLATO E CATALIZZATORI
- 3 VALVOLE EGR

- 4 RADIATORI
- 5 INTERCOOLER
- 6 CAMBI
- 7 IDROGUIDE

- 8 FRIZIONI
- 9 RISCALDATORI
- 10 PASTIGLIE FRENO

CERCA TUTTI I PRODOTTI SU [shop.fts.it](http://shop.fts.it)

O CHIAMACI AL 0173 365 111



# RIMORCHI E SEMIRIMORCHI

**ITALIA - IMMATRICOLATO R&S CON PTT OLTRE 3.500 KG - TREND MENSILE**

ARCHIVIO AGGIORNATO AL 30/9/2019 - ELABORAZIONI PER DATA DI EMISSIONE DELLA CARTA DI CIRCOLAZIONE

Mesi	2019	2018	Var. % 19/18
Gennaio	1.393	1.435	-2,9
Febbraio	1.363	1.481	-8,0
Marzo	1.854	2.029	-8,6
Aprile	1.980	2.042	-3,0
Maggio	1.031	1.252	-17,7
Giugno	1.075	1.120	-4,0
Luglio	1.112	1.075	3,4
Agosto	688	774	-11,1
Settembre	723	879	-17,7
Ottobre		1.267	
Novembre		1.140	
Dicembre		1.280	
<b>Totale</b>	<b>11.219</b>	<b>15.774</b>	
<b>Gen-Set</b>	<b>11.219</b>	<b>12.087</b>	<b>-7,2</b>

Elaborazioni Anfia su dati del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti (Aut. Min. DO7161/H4)

Area geografica	Gen-Set 2019	Gen-Set 2018	Var. % 19/18
Nord Ovest	2.685	3.234	-17,0
Nord Est	3.034	3.675	-17,4
Centro	1.516	1.479	2,5
Sud - Isole	3.984	3.699	7,7
<b>Totale</b>	<b>11.219</b>	<b>12.087</b>	<b>-7,2</b>

Tipologia	Gen-Set 2019	Gen-Set 2018	Var. % 19/18
Rimorchi	1.077	1.153	-6,6
Semirimorchi	10.142	10.934	-7,2
<b>Totale</b>	<b>11.219</b>	<b>12.087</b>	<b>-7,2</b>

Provenienza	Gen-Set 2019	Gen-Set 2018	Var. % 19/18
Marche nazionali	4.680	4.849	-3,5
Marche estere	6.539	7.238	-9,7
<b>Totale</b>	<b>11.219</b>	<b>12.087</b>	<b>-7,2</b>

22

circa 18mila libretti di circolazione (-6,4% sui volumi di gennaio-settembre 2018). Nel Nord Italia sono stati rilasciati 10.500 libretti, il 59% del totale (-3,7%). Secondo le classi di peso, gli autocarri con ptt compreso tra 3.501 e 5.000 kg hanno una flessione del 23% del mercato, quelli compresi tra 5.001 e 8.000 kg invece rappresentano l'unica classe con il segno positivo, +7,5%, mentre gli autocarri con ptt compreso

tra 8.001 e 15.999 kg registrano un calo del 18%. Infine il mercato degli autocarri pesanti, con ptt uguale o superiore a 16.000 kg, diminuisce del 6,7%. Per tipologia di veicolo, il mercato degli autocarri rigidi ha un andamento positivo, mentre i trattori stradali sono in flessione. Si mantiene positivo il mercato degli autocarri per cantiere. Guardando invece alle alimentazioni gli autocarri alimentati a gas registrano, a

gennaio-settembre 2019, una quota del 6,2%. Nello specifico, le vendite di autocarri a metano crescono del 49,5% e quelle a GNL del 38,2%. Nell'ottica di incentivare sempre di più le imprese ad effettuare investimenti sostenibili una delle proposte di Anfia per la legge di bilancio 2020, in linea con i principi dell'economia circolare e di decarbonizzazione, è l'estensione temporale del superammortamento per l'acquisto di veicoli strumentali, prevedendo magari una maggiorazione ulteriore per l'acquisto di veicoli industriali e commerciali a trazione alternativa, essendo questi beni funzionali alla transizione energetica del settore trasporti.

## DOMANDA DI RIMORCHI E SEMIRIMORCHI >3.500 KG PTT

L'andamento del mercato dei veicoli trainati con ptt superiore a 3.500 kg segna una diminuzione del volume dei libretti rilasciati nei primi 9 mesi





**IVECO ORECCHIA**  
*Since 1929*

# A WORLD OF SPARE PARTS



**IVECO  
GENUINE**



**MAGIRUS-DEUTZ**



**IVECO  
MAGIRUS**



[WWW.IVECO-ORECCHIA.IT](http://WWW.IVECO-ORECCHIA.IT)

**IVECO**

**IVECO  
BUS**

**IVECO  
ASTRA**

**CASE  
CONSTRUCTION**



[WWW.IVECO-ORECCHIA.IT](http://WWW.IVECO-ORECCHIA.IT)



# AUTOBUS

## ITALIA - IMMATRICOLATO AUTOBUS CON PTT OLTRE 3.500 KG - TREND MENSILE

ARCHIVIO AGGIORNATO AL 30/9/2019 - ELABORAZIONI PER DATA DI EMISSIONE DELLA CARTA DI CIRCOLAZIONE

Mesi	2019	2018	Var. % 19/18
Gennaio	394	422	-6,6
Febbraio	303	299	1,3
Marzo	355	401	-11,5
Aprile	231	248	-6,9
Maggio	341	409	-16,6
Giugno	364	385	-5,5
Luglio	311	342	-9,1
Agosto	520	535	-2,8
Settembre	475	450	5,6
Ottobre		444	
Novembre		349	
Dicembre		283	
<b>Totale</b>	<b>3.294</b>	<b>4.567</b>	
<b>Gen-Set</b>	<b>3.294</b>	<b>3.491</b>	<b>-5,6</b>

Elaborazioni Anfia su dati del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti (Aut.Min. DO7161/H4)

Area geografica	Gen-Set 2019	Gen-Set 2018	Var. % 19/18
Nord Ovest	833	1.033	-19,4
Nord Est	587	840	-30,1
Centro	946	800	18,3
Sud - Isole	928	818	13,4
<b>Totale</b>	<b>3.294</b>	<b>3.491</b>	<b>-5,6</b>

Segmento Anfia	Gen-Set 2019	Gen-Set 2018	Var. % 19/18
Autobus/ Midibus urbani	1.079	1.078	0,1
Autobus/ Midibus interurbani	598	793	-24,6
Autobus/ Midibus turistici	751	783	-4,1
Minibus	458	481	-4,8
Scuolabus	408	356	14,6
<b>Totale</b>	<b>3.294</b>	<b>3.491</b>	<b>-5,6</b>

24

del 7,2%. A livello geografico, il mercato segna un andamento opposto tra Nord (51% di quota), in calo del 17%, e Centro-Sud Italia (49% di quota), in aumento del 6%. Le marche nazionali registrano un calo dei libretti rilasciati più contenuto (-3,5%) rispetto a quello dei brand esteri (-9,7%). Sul trend negativo di entrambi i compar-

ti pesa molto anche l'incertezza dei tempi di entrata in vigore del Decreto investimenti 2019/2020, che stanziava 25 milioni di euro per l'acquisto di veicoli a trazione alternativa, veicoli commerciali diesel Euro 6 e veicoli industriali diesel Euro VI e rimorchi e semirimorchi per intermodalità con componentistica

innovativa. La misura di quest'anno modificherà anche la fruizione degli incentivi: è previsto un bando "a sportello" fino ad esaurimento delle risorse di ciascun plafond, meccanismo che consentirà alle imprese di autotrasporto di avere certezza del quantum ma che sta creando e creerà, nei prossimi mesi, delle oscillazioni di mercato. Una misura utile a contrastare la congiuntura sfavorevole determinata dal calo della produzione industriale in Italia e in Europa che può causare una stagnazione della movimentazione delle merci, frenando gli investimenti delle aziende di autotrasporto.

## AUTOBUS

Nei primi nove mesi dell'anno si contano circa 3.300 libretti rilasciati per autobus di nuova immatricolazione, con un calo tendenziale del 5,6%. Le vendite sono positive nelle regioni del Centro-Sud (+16%), mentre sono negative nelle regioni del Nord (-24%).



# Grandi performance per grandi mezzi.



mand.it

**APG**  
**MOTOR OIL**

## Il tuo business non conosce ostacoli

Scegliere l'olio adatto per il tuo mezzo significa prolungarne la durata del motore favorendo elevate prestazioni e assicurando una forte riduzione dei consumi.

APPROVALS

**Volkswagen, Volvo, Renault, Mack**



ISO-TS 16949  
ISO 9001 Certified Quality System

APG | AUTO PARTS GROUP  
Via dell'Industria, 2 - 06135 Ponte San Giovanni (PG)

apg@palmerini.com  
www.autopartsgroup.it

di Francesco Oriolo

**In questa intervista Franco Fenoglio Presidente della Sezione Veicoli Industriali di Unrae e Presidente e AD di Italscania, parla del suo rapporto quasi trentennale con il trasporto su gomma e con gli autotrasportatori, tra innovazioni tecnologiche e diktat comunitari. In un Paese che fatica a riconoscere l'importanza e la strategicità della logistica e del trasporto, il manager chiama tutti a lavorare insieme su ciò che unisce, invece di continuare a discutere su quello che divide**

26



## Crederci **SEMPRE**

**N**el mondo dell'automotive, l'attribuzione di un riconoscimento o di un premio rischia spesso di soggiacere a una sorta di 'tacita turnazione', dovuta in buona misura all'alto tasso di innovazione che caratterizza il settore. Acquista, quindi, un significato particolare il premio 'CEO dell'anno CSR Automotive' attribuito recentemente a Franco Fenoglio, Presidente e Amministratore Delegato di Italscania, il quale si era già aggiudicato nel 2018 il titolo di 'CEO dell'anno Innovazione

Automotive'. Nelle motivazioni di questi due riconoscimenti, innovazione e responsabilità sociale d'azienda, è racchiusa la storia professionale di Franco Fenoglio, manager visionario, promotore della crescita sostenibile delle aziende e instancabile comunicatore. Il ruolo di Presidente della Sezione Veicoli Industriali dell'Unrae, l'attività quasi trentennale nel settore del trasporto su gomma, la conseguente conoscenza delle reti e delle officine, il rapporto continuo con gli autotrasportatori e i lo-



gistici, non ultimo, il ruolo di Presidente della Sezione Veicoli Industriali dell'Unrae, fanno di Fenoglio la persona giusta con cui affrontare il tema delle sfide e delle nuove opportunità della filiera truck.

**Dottor Fenoglio, in questi oltre venticinque anni come è cambiato l'autotrasporto?**

“La mia esperienza in questo straordinario mondo che è il trasporto su gomma è iniziata nel 1992 e sicuramente in termini di prodotto e servizio non ci sono paragoni tra ieri e oggi sia per quanto riguarda la comodità, le performance e l'ecosostenibilità dei mezzi, sia sotto l'aspetto della riduzione dei costi operativi delle flotte. Per contro però negli anni 90 sulle nostre autostrade e in prossimità dei valichi alpini, il 70% dei camion in circolazione aveva una targa italiana e il restante 30% era di provenienza estera, mentre oggi la percentuale si è invertita! Questo dimostra quanto poco è stato fatto per l'autotrasporto in Italia in tutti questi anni. Il Paese non ha saputo o voluto trasformare trasporto e logistica in un asset strategico. Non si è colta, colpevolmente, tutta la forza propulsiva dei nostri autotrasportatori che non si trovano a competere soltanto, come sarebbe giusto, con il mercato, ma anche con un Sistema Paese dove il prezzo del gasolio è il più alto d'Europa, gli autisti costano il doppio e guadagnano meno, rispetto ai loro colleghi dell'Est e ora anche di tutta Europa, le tasse

27



### Chi è Franco Fenoglio

Presidente della Sezione Veicoli Industriali di Unrae, Franco Fenoglio da Pinerolo (TO) ha avuto esperienze lavorative in SKF e rivestito ruoli apicali in Iveco e New Holland prima di approdare in Scania come Presidente e AD di Italscania. È stato tennista a livello agonistico trasmettendo la passione sportiva al figlio Luca, oggi golfista professionista e coach internazionale. È sposato con la signora Mery, avvocato.





di CO<sub>2</sub>, perché meno si consuma, meno CO<sub>2</sub> si emette. In pratica un veicolo immatricolato nel 2018 rispetto a uno degli anni 90 consuma e inquina oltre il 25% in meno”.

**Quanto fatto però non basta all'Europa...**

“Corretto. Il legislatore europeo ha già fissato un’ambiziosissima tabella di marcia per i prossimi dieci anni e lo ha fatto con modalità inedite e, in un certo senso, incuranti del ruolo del mercato nei con-

fronti dell’offerta di prodotto che già oggi propone una serie di soluzioni ,quali metano, biometano, e lo stesso diesel Euro VI, che possono consentire di gestire la transizione. Fissando come riferimento le emissioni medie di CO<sub>2</sub> dei veicoli che ciascuna Casa immette in cir-

colazione nel 2019, nel 2030 esse dovranno essere ridotte di ben il 30%. In altre parole 3% l’anno, il triplo del passo tenuto finora. Un ritmo che richiede una rivoluzione, non più un’evoluzione tecnologica. Per come questa direttiva calcola le emissioni, seguendo il criterio Tank-to-Wheel, la via obbligata è quella dell’elettrificazione, prescindendo peraltro da come evolverà la produzione di energia elettrica, che ad oggi è il primo emettitore di gas serra. La novità più significativa è che saranno i costruttori a pagare salatissime penali se non saranno riusciti ad immettere sul mercato il giusto mix di tecnologie. Fino a ieri l’Europa imponeva ai co-

**28 E in questo scenario qual è stato il ruolo dei costruttori?**

“I costruttori hanno fatto ingenti investimenti sull’innovazione di prodotto, rendendo i camion sempre più sicuri e riducendo l’inquinamento e i consumi. Sul fronte della sicurezza è stata la normativa a scandire il progresso dei veicoli industriali. Ricordo, infatti, che l’obbligo del limitatore di velocità risale all’ormai lontano 1994, il tachigrafo elettronico è del 2006, mentre dal 2015 in poi c’è stata una ulteriore accelerazione sui dispositivi di sicurezza come la frenata autonoma di emergenza (AEBS), il dispositivo di mantenimento della corsia (LDW), per arrivare alla recente nuova release del tachigrafo intelligente. Inoltre, lo sviluppo tecnologico dei veicoli negli ultimi due decenni ha permesso il rispetto dei progressivi livelli della direttiva Euro, ed è stato accompagnato di fatto da una riduzione dei consumi di circa l’1% annuo. Questo porta automaticamente un beneficio di pari entità anche sulle emissioni

**“**  
**Negli anni 90 sulle strade il 70% dei camion aveva una targa italiana e il restante 30% era di provenienza estera, mentre oggi la percentuale si è invertita**  
**”**

struttori di sviluppare le tecnologie (come ad esempio omologare l’Euro VI) e ai trasportatori di adottarle (a partire da una certa data si potevano immatricolare solo veicoli Euro VI). Oggi l’Europa impone ai costruttori una rivoluzione delle tecnologie e li punirà se il mercato non le avrà adottate. Quindi da evoluzione a rivoluzione, passo che triplica una rivolu-



# Rete Service ZF. Qualità e competenza in tutto il mondo.

Per la driveline e chassis dei tuoi veicoli puoi contare sulla qualità delle officine ZF:  
[ZF Service Partner](#) - competenza a 360° su tutti i prodotti e servizi ZF e  
[ZF Service Point](#) - specialisti nelle riparazioni di cambi meccanici e diagnostica.

Trova l'officina più vicina al sito [aftermarket.zf.com/it](https://aftermarket.zf.com/it)



**AFTERMARKET**

zione non più alla portata dei soli costruttori. Infatti, non si può ignorare che lo sviluppo dei veicoli è solo uno dei fattori: serviranno le infrastrutture di ricarica e un autotrasporto competitivo, in grado di effettuare investimenti sensibilmente superiori a quelli attuali con la prospettiva di costi operativi inferiori e di conseguenza la necessità di elevati livelli di utilizzo dei veicoli, cioè flotte sempre più strutturate. Un cambiamento tanto necessario quanto difficile, considerato che ancora oggi il 40% dei viaggi avviene a vuoto”.

**Però lei ritiene che il Sistema Paese Italia non sia pronto per questa rivoluzione...**

“Io credo che l'Italia abbia il dovere morale di sviluppare una strategia di lungo periodo che crei nell'ecosistema le condizioni perché questa transizione avvenga, e il primo passo è senza alcun dubbio quello di promuovere l'adozione delle tecnologie già ad oggi disponibili, con un guadagno per l'ambiente dello stesso ordine di grandezza di quello che l'Europa ci impone per il prossimo decennio. Infine, ma non ultimo, c'è l'annoso e grave problema del parco circolante, il più vetusto di tutta l'Europa. Tre soli numeri: 680.400 veicoli con ptt >3,5 tonnellate circolanti in Italia, di cui il 59,9% ante Euro 4, con un'età media di 13,8 anni. L'effetto del miglioramento sulle emissioni complessive del circolante è stato assai ridotto nell'ultimo decennio dal rallentamento del rinnovo del parco stesso. All'attuale velocità di ricambio dei mezzi, per rinnovare tutto il parco occorrerebbero 17 anni, con atterraggio al 2036, quindi ben oltre la fatidica data del 2030! Ci troviamo quindi oggi, anno 2019, con un grande potenziale inespresso, raggiungibile con la tecnologia attuale che al momento, però, non viene presa nella giusta considerazione. Uno studio di GiPA ha calcolato che, realizzando un rinnovo totale del parco nei prossimi 10 anni, si raggiungerebbe un livello di consumo e quindi di emissioni

di CO<sub>2</sub> inferiore del 13% rispetto a quello attuale”.

**La connettività e il digitale che tipo di supporto possono dare alla riduzione dei costi e dell'impatto ambientale?**

“La connettività offre un grande potenziale di eliminazione degli sprechi nel sistema di trasporto e garantisce i massimi livelli di disponibilità dei veicoli. In Scania abbiamo iniziato a sviluppare la connettività sui veicoli già a partire dal 2001 e oggi abbiamo 400.000 veicoli connessi nel mondo, che sono una fonte preziosa di dati non soltanto per i nostri tecnici e ingegneri per il miglioramento continuo del prodotto e del servizio, ma anche per il flottista. Attraverso report specifici, infatti, il gestore della flotta può avere sotto controllo lo stile di guida di ogni singolo autista e correggerlo e migliorarlo attraverso il driver training e il coaching. Oltre a questo, la connettività consente una manutenzione predittiva del camion, prevenendo quindi gli inconvenienti e riducendo in maniera sensibile i fermi macchina. Per sfruttare a pieno la connettività digitale dei mezzi occorre però che anche le infrastrutture siano connesse, creando le condizioni per una logistica più efficiente e di conseguenza competitiva.

Inutile dire, purtroppo, che anche sotto questo aspetto l'Italia è indietro rispetto al resto d'Europa”.

**Quindi anche investimenti nel service e nell'aftermarket?**

“Il servizio post vendita, tramite l'Officina 4.0, è la nuova frontiera nel mondo del camion. Se una volta l'assistenza era considerata un male necessario, oggi per i concessionari di veicoli industriali costituisce una fonte di business anche se servono competenze nuove, come i meccatronici, rari da reperire sul mercato. Nei prossimi anni avremo bisogno, soltanto in Italia, di 17.000 giovani autisti e di oltre 5.000 tra meccanici e meccatronici. Un cambio generazionale importan-

30

**“**  
**Se una volta**  
**l'assistenza era**  
**considerata un male**  
**necessario**  
**oggi costituisce**  
**una fonte**  
**di business**  
**che richiede**  
**competenze nuove,**  
**come quelle della**  
**meccatronica,**  
**ancora rare**  
**sul mercato**

# UNA NUOVA ERA PER I RICAMBI

betweent.be

“Errevi Industrial” è la nuova linea di prodotti a valore aggiunto che offre la qualità che da sempre distingue Errevi. “Errevi Industrial” include articoli fabbricati da fornitori di primo impianto e dai più rinomati produttori di componenti per veicoli commerciali, così come prodotti assemblati da Errevi con componenti originali.

“Errevi Industrial” viene fornito in un nuovo packaging nero e argento: un ulteriore tocco di distinzione. E, come sempre, con un eccezionale rapporto qualità/prezzo.



ERREVI S.p.A. p.o. Box 337 • 10024 • Moncalieri, Torino, Italia  
T +39 0116829000 F +39 0116829092 mail errevi@errevi.it

[www.errevi.it](http://www.errevi.it)

SPARE PARTS FOR TRUCKS AND TRAILERS

te che avrà bisogno di competenze nuove e persone dotate di elevata scolarizzazione. Oggi la flessibilità del contratto M&R, un servizio sempre più a misura di cliente e l'aumento degli interlocutori nelle aziende di autotrasporto più strutturate, titolare, capo parco, responsabile dell'officina interna, autista, rende necessario potere contare sulle persone giuste in grado di gestire la relazione tanto quanto la tecnologia. Un ambiente che diventerà favorevole anche alla crescita della presenza femminile in officina. Già oggi infatti diverse officine vantano la presenza di quote rosa”.

**Parliamo di autisti: lei è stato uno dei principali promotori del Progetto Giovani Conducenti dell'Albo degli Autotrasportatori. A che punto è attualmente il progetto e in che modo sta cambiando, se sta cambiando, la percezione della professione?**

“Il progetto ha avuto una buona redemption e mi risulta che gli enti competenti stiano lavorando al follow up dell'iniziativa. La categoria degli autisti risente però ancora di due situazioni negative: le condizioni di lavoro esterne alla cabina del camion e l'immagine del camionista. Come abbiamo visto, i veicoli industriali attuali non sono neppure lontani parenti di quelli di un tempo, né in termini di comfort e sicurezza, né per quanto riguarda le percorrenze medie e le ore di guida. Occorre però lavorare sul contorno, ad esempio sulle aree di sosta attrezzate che purtroppo sono molto carenti nel nostro Paese, per non dire nulle. L'altro problema è costituito dall'immagine di questa professione, che non si è evoluta. Una professione moderna, onorevole e che può svolgere anche una importante funzione sociale. Oggi, infatti, in Europa gli autisti di truck sono 683.500 e con il progredire della connessione tra i mezzi e la comunicazione digitale potremmo contare su una rete di 'antenne' perennemente in movimento, un autentico ecosistema in grado di

trasmettere informazioni e che, opportunamente formato attraverso corsi di primo soccorso, potrebbe agire come primissimo intervento in caso di incidenti. Per rendere reale questo scenario occorre però che costruttori, istituzioni, trasportatori, committenza, facciano la propria parte collaborando insieme”.

**Lei ha recentemente dichiarato: “Il trasporto di beni e persone è la linfa vitale della crescita economica e dello sviluppo sociale del nostro Paese”.**

**Come pensa che si possa contribuire a rafforzare questa linfa?**

“Un primo passo importante sarebbe quello di lavorare insieme, ai vari livelli, sulle cose che abbiamo in comune e che sono spesso più di quelle che ci contrappongono. Se da una parte l'Europa alza ulteriormente l'asticella per i costruttori imponendo investimenti ingentissimi, trasformazione di sistemi industriali e di modelli di business, dall'altra è necessario che tutto l'ecosistema del trasporto venga indirizzato in modo coerente, partendo innanzitutto da un utilizzo mirato delle risorse economiche già disponibili. Inoltre, occorre mettere in campo misure strutturali. Come Unrae abbiamo

fatto delle proposte al Governo che spaziano dall'istituzione di un fondo straordinario per il rinnovo del parco al superammortamento come misura strutturale, a un sistema di incentivazione 'chi più inquina ed è meno sicuro più paga'.

Occorre pertanto sedersi insieme ai tavoli dove si decide il futuro della filiera dell'autotrasporto e della logistica. Se non riusciremo a farlo, visto il forte ritardo accumulato, rischiamo di mettere in crisi non solo il futuro degli autotrasportatori, che io definisco 'eroi moderni', ma anche del Paese. Personalmente ho sempre cercato di mettere a disposizione me stesso e le mie relazioni per fare massa critica a favore del settore e continuerò a farlo finché ne avrò la forza”.



**Uno studio di GiPA ha calcolato che, realizzando un rinnovo totale del parco, nei prossimi 10 anni, si raggiungerebbe un livello di consumo e quindi di emissioni di CO<sub>2</sub> inferiore del 13% rispetto a quello attuale**

# DBN<sup>®</sup>

SPARE PARTS



DISTRIBUITO DA

 **DIBENEDETTO<sup>®</sup>**

DIBENEDETTO & C. SAS  
Via V. Madonna dello Sterpeto, 29  
76121 Barletta, BT Italy

E-COMMERCE [www.e-dibenedettosas.it](http://www.e-dibenedettosas.it)

+39 0883 346150  
[info@dibenedettosas.it](mailto:info@dibenedettosas.it)  
[www.dibenedettosas.it](http://www.dibenedettosas.it)

OFFICINA



Managerialità  
**OLTRE ALLA  
TECNOLOGIA**

**All'Università di Bergamo si è svolto il convegno "Officina 4.0: la trasformazione dei servizi nell'era digitale" con la presentazione della ricerca omonima e una serie di workshop a cui hanno partecipato i protagonisti del settore. Con i tre autori dello studio abbiamo approfondito il metodo della ricerca e le principali sfide emerse sul tema della digitalizzazione delle officine truck**

*di Francesco Oriolo*

I temi della digitalizzazione delle officine automotive e dell'ecosistema che si andrà configurando sono approdati nelle aule universitarie con il convegno "Officina 4.0: la trasformazione dei servizi nell'era digitale" tenutosi a ottobre al Campus di Dalmine (Bergamo). La presentazione dei risultati dello studio che il professor Paolo Gaiardelli e la dottoressa Farnaz Jarrahi, dell'Università degli Studi di Bergamo e la professoressa Lucrezia Songini, dell'Università degli Studi del Piemonte Orientale, conducono da un triennio, è stata suddivisa in tre momenti, "I driver della trasformazione digitale, opportunità e sfide", "Il livello di consapevolezza delle reti e gli scenari futuri" e "L'impatto della trasformazione digitale sui modelli di business della rete", alternati da altrettanti workshop che hanno avuto come protagonisti top manager di aziende costruttrici di veicoli industriali, concessionari, operatori dell'assistenza, del digitale e della telematica. Di fronte a una vasta platea, in cui spiccava una nutrita presenza di giovani interessati al tema della digitalizzazione in officina, dai risultati del

lavoro, che erano stati in parte anticipati lo scorso giugno all'"One Day Truck & Logistics" di Bologna organizzato da DBInformation, è emerso che le regole della trasformazione digitale non saranno dettate soltanto dalla tecnologia ma da un complesso sistema di portatori di interessi rappresentati da leggi e regolamenti, strategie politiche nazionali e internazionali, opinione pubblica sotto l'aspetto endogeno, mentre all'interno del sistema le dinamiche economiche, di mercato e industriali e la parallela evoluzione dei clienti cambieranno lo scenario di business, creando nuovi contesti e nuove proposizioni. Abbiamo approfondito con Gaiardelli, Songini e Jarrahi il percorso di ricerca e il metodo seguito nello studio e i risultati principali scaturiti dal convegno di Bergamo.

***Come gruppo di ricerca, da cosa siete partiti per lo studio su "Officina 4.0 e la trasformazione dei servizi nell'era digitale"?***

"In ambito ASAP Service Management Forum, community per la ricerca, la formazione, il networking e il trasferimento di soluzioni nell'ambito del sistema prodot-



36

to-servizio di cui facciamo parte, già a partire dagli ultimi periodi dello studio sulla servitizzazione dell'automotive, che ci aveva impegnato per sette anni di studi condotti dal 2010 al 2017 principalmente nel settore del veicolo pesante, avevamo compreso che la trasformazione digitale in atto nel mondo industriale in generale e in quello automotive in particolare avrebbe caratterizzato le nostre ricerche degli anni a venire. Esperti e ricercatori da qualche tempo sottolineavano come e perché

l'avvento delle tecnologie digitali avrebbe cambiato il modo di fare e di pensare il service, tanto che il termine 'digital servitization' era diventato, almeno nel mondo della ricerca universitaria, un termine ormai assodato. Si trattava però di contestualizzarlo: cosa si intende per digital servitization? Semplicemente un nuovo modo di pensare il processo di trasformazione verso una prospettiva serviziocentrica che nasce dalla possibilità di reperire grandi quantitativi di dati da oggetti e persone connessi, trasfor-

mandoli in informazioni ad alto valore aggiunto da utilizzare poi per il miglioramento delle proprie attività di servizio piuttosto che per creare nuove opportunità di business. Così per esempio è possibile usare i dati che provengono da una macchina per rendere più tempestivo l'intervento di manutenzione e/o la fornitura di parti di consumo o di ricambio, ma è anche possibile utilizzare i dati per rivenderli ad altri operatori interessati a conoscere meglio i clienti e le loro abitudini, piuttosto che integrarli con



## FOCUS

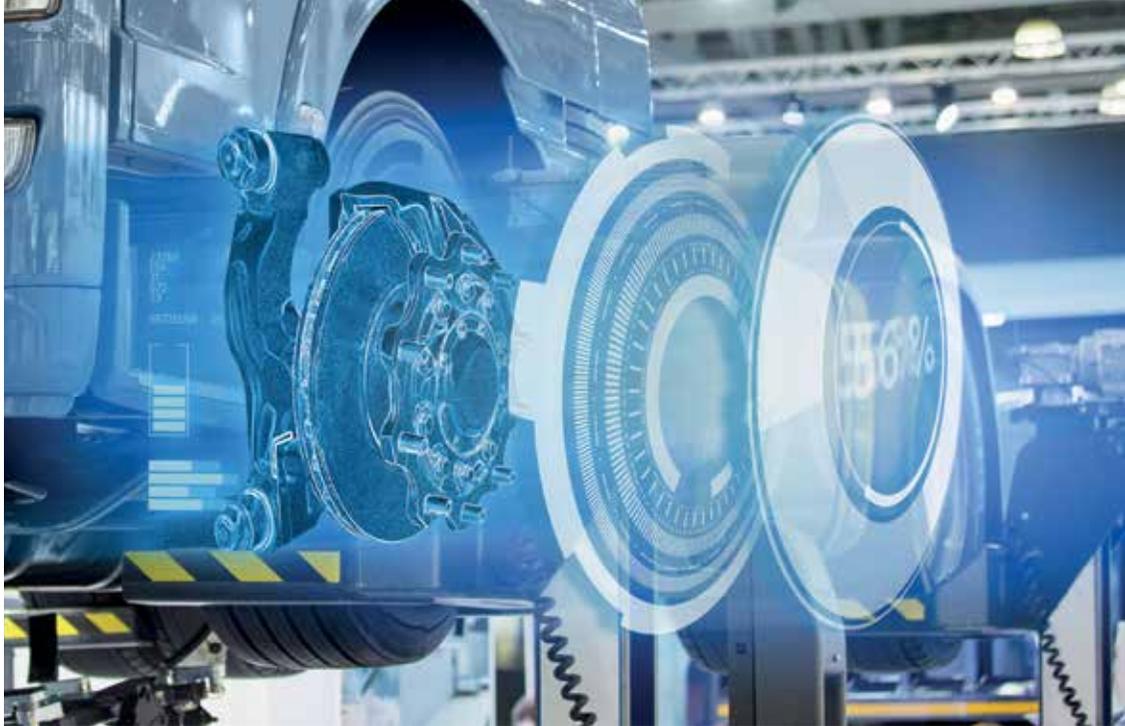
- Il concetto di "Officina 4.0" concerne la trasformazione dell'offerta, le aspettative e i comportamenti dei clienti, i processi, il modello di ricavi e costi, la configurazione delle reti all'interno della catena del valore, la struttura organizzativa e le relative competenze.
- Automazione e digitalizzazione costituiscono la parte più semplice dell'officina digitale. Più complessa risulta essere la capacità di utilizzare i dati in maniera intelligente, sfruttando tutte le possibili informazioni per sviluppare coerentemente la proposta di valore.

- Chi opera nel service deve soprattutto promuovere la consapevolezza digitale e l'accrescimento delle conoscenze e competenze tecnologiche, conciliando tradizione e futuro.
- Comprendere le sfide e le opportunità gestionali e organizzative derivanti dalla trasformazione digitale consente di sviluppare modelli di business coerenti con il nuovo contesto tecnologico.
- La ricerca tra il 2019 e il 2020 sarà finalizzata alla comprensione e alla costruzione di logiche di pricing per i nuovi modelli di business digitali.

le informazioni provenienti da altre fonti per avere una visione più completa del cliente e della propria esperienza, consentendo di offrire soluzioni in grado di soddisfare esigenze più ampie. L'opportunità poi di discutere con gli amministratori delegati dei principali Gruppi industriali del settore, nonché con i rappresentanti delle associazioni di categoria, ci fece comprendere che il tema era di estremo interesse per il settore e che avremmo dovuto iniziare al più presto l'esplorazione di questo nuovo, interessante e sfidante argomento”.

#### **Quali furono, quindi, i passi successivi?**

“Le prime attività furono prettamente di carattere esplorativo e finalizzate a comprendere meglio il macrotema da affrontare. La consapevolezza che la trasformazione digitale stava accelerando e intervenendo nell'aftermarket automobilistico e nelle sue logiche, ma che tuttavia non sussisteva al momento una prospettiva omnicomprensiva sulla forma futura dei concessionari e delle officine, ci fece propendere per il concetto di “Workshop Officina 4.0” da usare come la parola d'ordine per rappresentare in modo completo la nostra idea di come le officine e chi si occupava di service automotive avrebbe dovuto avvicinarsi alle nuove tecnologie per migliorare la propria offerta di servizi in termini di efficacia e di efficienza. A questo proposito, partecipammo a diversi eventi sul tema organizzati da centri di ricerca, importanti società di consulenza e che vedevano la presenza di esperti di settore per esplorare meglio il nuovo concetto, rilevando però da subito che la maggior parte di essi si concentrava essenzialmente



sugli aspetti concernenti le nuove tecnologie 4.0 senza considerare invece le prospettive più organizzative e manageriali. Tuttavia, “Officina 4.0” non era per noi soltanto una questione di avvento di nuove tecnologie, ma doveva essere considerata da diversi altri punti di vista, riguardanti per esempio la trasformazione dell'offerta, le aspettative e i comportamenti dei clienti, i processi, il modello di ricavi e i costi, la configurazione delle reti all'interno della catena del valore, la struttura organizzativa e le relative competenze. Per questo motivo decidemmo di lanciare il nostro percorso personalizzato, creando un gruppo di discussione in cui esperti e manager operanti sia presso le grandi aziende player di settore sia presso i grandi e piccoli centri di assistenza avrebbero dovuto discutere e approfondire, con il supporto della metodologia scientifica di noi ricercatori, il significato della “digital servitization” per un'azienda del settore: nasceva così il focus group chiamato “Officina 4.0”. Durante il primo incontro pubblico avvenuto il 5 febbraio 2018 con esperti del settore emersero alcuni importanti spunti sugli impatti derivanti dalla digitalizzazione in officina”.

#### **Da quell'evento emersero considerazioni che vi hanno fornito le linee guida per proseguire lo studio...**

“Fu indubbiamente un momento importante da cui potemmo trarre considerazioni e prospettive importanti:

- la prima indicazione fu che per digitalizzare l'informazione occorre che il veicolo, la persona, il ricambio o l'officina vengano ‘sensorizzati’. Quando arriva un veicolo in officina si ha infatti la possibilità di anticipare tutti i dati e di inserirli e gestirli automaticamente. In questo modo si possono velocizzare le attività di pianificazione, gestione e controllo. Grazie alla tecnologia si possono anche tracciare le risorse produttive (mezzi e persone) così da ottimizzarne la pianificazione, riorganizzare il lavoro e contabilizzare in modo preciso e automatico. Con la tracciatura c'è inoltre la possibilità di migliorare gli aspetti connessi alla sicurezza, segnalando eventuali condizioni di pericolo o di non corretto uso dei dispositivi di protezione individuale;
- constatammo poi che la parte di automazione e digitalizzazione è forse la componente più semplice. La parte più difficile consiste invece nel sapere utilizzare i dati in



maniera intelligente, ovvero sfruttare tutte le possibili informazioni per potere capire come sviluppare coerentemente la proposta di valore. Questo è vincente in funzione della quantità e qualità dei servizi che si riescono a esprimere e in quanti luoghi diversi si riescono a erogare, perché abbiamo ormai clienti che sono praticamente delocalizzati. La tecnologia certamente aiuta in questo senso, perché la virtualizzazione fa passare da una dimensione locale a una internazionale in pochissimo tempo. Tuttavia, questo non fa che aumentare la complessità e pone l'attenzione sulla creazione di nuove competenze;

- ne consegue che chi opera nel service deve non solo ampliare le proprie conoscenze tecniche, ma soprattutto lavorare per promuovere la consapevolezza digitale e l'accrescimento delle conoscenze e competenze tecnologiche, conciliando le vecchie tradizioni con uno sguardo al futuro. Non solo è importante puntare su attrezzature all'avanguardia, ma anche stimolare il personale a una maggiore consapevolezza digitale da trasferire ai clienti, ai quali giunge spesso un messaggio distorto o completamente opposto dal desiderato. La formazione del personale si rende quindi fondamentale, così come la necessità di un'analisi approfondita del capitale umano e del suo coinvolgimento nel processo decisionale e promozionale delle

nuove tecnologie;

- infine, l'innovazione tecnologica non solo plasma le caratteristiche del mezzo o la gestione dell'officina, ma anche il modo stesso di agire e interagire dei vari soggetti della filiera, incluso il conducente, in quanto andrà a toccare da vicino il modo con cui egli stesso si relaziona allo strumento che sta usando”.

***In altri termini, per la trasformazione digitale del servizio non basta l'approccio tecnico ma occorrono una mentalità e un modo di agire digitale...***

“Corretto e, quindi, la conclusione dell'evento pose l'attenzione sul fatto che il tema della digitalizzazione nel service automotive si collocasse e integrasse in un contesto più generale caratterizzato dal cambiamento sempre più veloce e non sempre lineare del comparto. Nel momento in cui il processo di diffusione delle tecnologie digitali avesse subito un'accelerazione esponenziale, solo chi avesse già o chi fosse stato capace di tenere il passo del cambiamento avrebbe potuto restare nel business, mentre chi fosse rimasto indietro probabilmente non sarebbe riuscito a colmare il gap. La diffusione delle nuove tecnologie offre infatti la base per lo sviluppo di nuovi modelli e nuove soluzioni di business abilitati proprio dal digitale e che ridefiniscono la catena del valore del settore, ma impone la

capacità di una visione d'insieme in grado di unire i diversi tasselli della digitalizzazione. In particolare, diventa essenziale comprendere le sfide e le opportunità gestionali e organizzative che derivano dalla trasformazione digitale, individuando il livello di consapevolezza dei diversi attori sulla trasformazione digitale, così da comprendere meglio come sviluppare nuovi modelli di business coerenti con il nuovo contesto tecnologico”.

***A questo punto dovevate riorientare la ricerca.***

“Esattamente e infatti, considerando l'interazione tra teoria e fenomeni empirici, la ricerca nel periodo 2018-2019 è proseguita seguendo un approccio induttivo, con uno sguardo sia alla letteratura manageriale e scientifica sull'argomento sia a diversi casi studio condotti in aziende di settore posizionate ai diversi livelli della value chain (costruttori, dealer, officine a marchio e indipendenti, distributori, nuovi entranti), per comprendere più a fondo la natura e la complessità della trasformazione digitale nell'aftermarket automobilistico. Il primo passo della ricerca è consistito in una rassegna della letteratura completa finalizzata a comprendere le tendenze generali e le dimensioni della trasformazione digitale nel settore. È stata condotta un'analisi per identificare opportunità e minacce alla trasformazione digitale e successivamente, nella seconda fase della ricerca, una ricerca empirica basata su diversi incontri e interviste, con un pool di oltre 30 operatori italiani con l'obiettivo di ottenere una maggiore conoscenza del fenomeno. Da questo lavoro di ricerca empirica sono scaturiti i risultati che hanno animato l'evento di Bergamo”.

**Tra i diversi stimoli suscitati dall'evento "Officina 4.0", uno è parso particolarmente forte ed è quello connesso al rapporto tra disponibilità dei dati e modello di business.**

“Le nuove tecnologie significano opportunità e criticità. Di certo la tecnologia favorisce l'accesso ai dati dei clienti, consentendo di apprendere le dinamiche di acquisto, interpretarne le abitudini e prevederne le scelte, con la conseguenza di migliorare la qualità e l'efficienza dei servizi, innovando dove possibile. Queste azioni porteranno con sé una riduzione dei costi grazie anche all'ottimizzazione dei fornitori, e a un miglioramento del portafoglio di servizi, con nuove soluzioni a valore aggiunto che saranno fonti di business e di guadagno aggiuntivi. Resta però aperta la questione dell'effettiva disponibilità dei dati e della regolamentazione e la governance del loro utilizzo. Cambierà il contesto competitivo, che sarà caratterizzato da un elevato livello di complessità e dall'evoluzione incerta del mercato dovuta

anche ai possibili minori bisogni derivanti dal cambio di modalità di usufruire del mezzo, passando dalla proprietà al possesso. Gli operatori del service e dell'aftermarket hanno dimostrato di avere la visione della trasformazione digitale delle loro officine, ma faticano a coglierne e a gestirne le opportunità materiali che ne

derivano, mostrando un atteggiamento ancora poco proattivo”.

**Stabilito questo scenario, ora in che direzione pensate di rivolgere la ricerca?**

“Stante che nel futuro l'ecosistema digitale sarà la principale fonte di reddito del futuro, una delle conseguenze della connettività e del sempre maggiore utilizzo del web da parte sia degli operatori sia dei clienti porterà a un aumento della trasparenza dei prezzi. D'altro canto la digitalizzazione consentirà, attraverso l'analisi intelligente dei dati, la possibilità di adeguarsi in tempo reale al dinamismo del mercato. Proprio quest'ultimo è un punto cruciale per le aziende del settore, in quanto sapere valorizzare nel prezzo gli aspetti intangibili ed emozionali ai quali il cliente dà più importanza non è un aspetto così facile da affrontare. Peraltro, l'incremento dei costi indiretti, congiunti e fissi dovuti agli investimenti in tecnologie digitali e la riduzione dei costi diretti rende necessario un ripensamento delle logiche di misurazione dei costi che,

inoltre, dovranno essere riviste in ottica interorganizzativa, in quanto con l'avvento delle nuove configurazioni distributive sarà necessario rivedere le modalità di misurazione e governo dei costi secondo una logica di ecosistema. Come conseguenza dei fenomeni descritti, la relazione costi-prezzi diventerà più dif-



**“**

**La digital servitization consente di reperire grandi quantitativi di dati, trasformandoli in informazioni ad alto valore aggiunto per il miglioramento del servizio e per il business**

ficile da comprendere e misurare, con un potenziale impatto critico sul governo della redditività aziendale. Da qui l'avvio alla ricerca che ci impegnerà tra il 2019 e il 2020 finalizzata alla comprensione e alla costruzione di nuove logiche di pricing per i nuovi modelli di business digitali, che considerino la relazione tra valore e risorse impiegate per generarlo”.

**Dall'incontro tra le esigenze delle aziende e la necessità di una formazione tecnica adeguata alle richieste dell'Officina 4.0 è nato nel 2016 il corso biennale ITS Tecnico Superiore Service Manager Automotive, primo e unico in Italia a rilasciare un diploma EQF di V livello riconosciuto dal Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca**

*di Francesco Oriolo*

# DOVE NASCONO I SERVICE MANAGER

**I**l nome più diffuso è Matteo, hanno un'età compresa tra i 19 e i 21 anni, un diploma di scuola secondaria superiore, in gran parte provengono dal corso di studi in Trasporti, Logistica, Articolazione e Costruzione del mezzo, ma non mancano i diplomati al liceo scientifico e gli istituti professionali, sono dell'area veronese con qualche sconfinamento a Vicenza, Treviso, San Colombano al Lambro (MI) e Novara. Come tutti i loro coetanei, hanno

tatuaggi e piercing, ma quello che colpisce di questi giovani uomini è che hanno le idee chiare sul loro futuro lavorativo: diventare Service Manager dell'automotive. Si tratta dei 24 partecipanti alla terza edizione del corso biennale Tecnico Superiore Service Manager Automotive, a ottobre è partita la quarta edizione, organizzato dall'ITS LAST (Logistica Ambiente Sostenibilità Trasporto) che ha la sua sede al Quadrante Europa di Verona. L'offerta formativa



dell'ITS LAST prevede anche un corso di Trasporti e Logistica 4.0, attivo a Verona, Padova e Vicenza, e un corso di User Experience Specialist e un altro di Internazionalizzazione e Logistica, ambedue nella sede di Verona. Sono ragazzi preparati e determinati nel volere perseguire una strada che unisce l'apprendimento teorico all'esperienza in azienda con l'obiettivo, in molti casi, di diventare imprenditori nel settore del post vendita automotive dopo un'esperienza come dipendente. Di sicuro il tessuto economico e sociale del Nord Est supporta questo atteggiamento, suffragato nei fatti dal completo assorbimento dei giovani da parte delle aziende locali a studi terminati e, in non pochi casi, anche prima. Il corso Tecnico Superiore Service Manager Automotive è l'unico in Italia a rilasciare un diploma EQF (European Qualification Framework) di V livello, riconosciuto dal Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca.

**UNA PROFESSIONE NUOVA**

“L’iniziativa è nata dall’intercambio costante che l’ITS LAST ha con imprese quali Volvo Italia, Iveco, Italscania, MAN, Arduini & Nerboldi e le associazioni di categoria degli autotrasportatori e dell’automotive - spiega Laura Speri, Direttore dell’ITS LAST - da cui è emersa l’esigenza di dotare le imprese di un professionista con competenze generali e specialistiche circa i sistemi di manutenzione dei veicoli e della gestione dei servizi di post vendita, una figura oggi difficilmente reperibile sul mercato soprattutto in riferimento ai cambiamenti che il settore sta sperimentando a fronte della progressiva digitaliz-



Amira Lakovic, tutor e responsabile didattica del corso tecnico superiore Service Manager Automotive

zazione di mezzi e infrastrutture di supporto, la cosiddetta officina 4.0”. D’altro canto, l’anzianità del parco circolante italiano comporta un elevato numero di veicoli in uso da molto che necessitano di una manutenzione più frequente, con conseguente possibile aumento del volume d'affari per l’area post vendita, ma anche di una maggiore attenzione del cliente alle modalità con cui viene svolto il servizio. “È in tale contesto che una corretta gestione del servizio di assistenza post vendita può diventare un elemento chiave per assicurare una posizione di vantaggio competitivo e, al contempo,



Laura Speri, Direttore dell'ITS LAST

agevolare la crescita degli inserimenti lavorativi”, dice ancora Laura Speri, che sottolinea come “studi statistici evidenziano che il 46% delle imprese del settore ha

difficoltà a trovare personale qualificato, mentre il 40,7% delle officine palesa difficoltà ad aggiornarne le competenze. A rafforzare queste considerazioni anche i risultati dell’analisi condotta da LAST presso le aziende che hanno aderito al progetto, in cui si evidenzia una carenza sul mercato di questa figura”. Una difficoltà destinata ad aumentare negli anni a venire a causa della crescente necessità di sviluppare figu-



**Il Tecnico Superiore Service Manager Automotive è una figura intermedia tra l'officina e la direzione che presidia e gestisce i processi organizzativi, produttivi e gestionali, con un elevato livello di competenze nel settore del post vendita e della manutenzione dei mezzi**



Gli studenti della terza edizione del corso tecnico superiore Service Manager Automotive

re professionali multidisciplinari dotate di competenze tecnico-gestionali ed organizzative, in grado di gestire in maniera coerente ed efficiente le attività di post vendita cogliendo le opportunità che offre la digitalizzazione. Una figura oggi corrispondente al tradizionale capo officina, che è però pronta all'evoluzione dell'organizzazione aziendale e all'innovazione tecnologica.

**IL SERVICE MANAGER TRA OFFICINA E DIREZIONE**

Questa figura dovrà essere capace di presidiare e gestire i processi organizzativi, produttivi e gestionali, avrà un elevato livello di competenze chiave e un livello specialistico di competenze tecniche specifiche, mirate e approfondite nel settore post vendita e manutenzione dei mezzi.

“Il Service Manager che stiamo

formando ha elevate competenze tecnologiche e si pone come figura intermedia tra l'officina e la direzione - afferma Amira Lakovic, tutor e responsabile didattica del corso - La finalità del progetto, che ha avuto avvio nel 2016, è quella di favorire l'offerta qualificata di personale nel post vendita automotive. Il percorso permette di acquisire competenze nell'ambito della pianificazione delle diverse fasi della lavorazione e dell'organizzazione a tale scopo delle risorse umane e materiali. Per questo sono state individuate 3 aree formative: Tecnica, favorisce le competenze in ambito meccanico, elettronico e informatico, di utilizzo degli strumenti digitali e tecnologici necessari alla manutenzione e riparazione del veicolo; Organizzativa e Gestionale, consente di apprendere la gestione di processi complessi sia

dentro che fuori l'azienda e l'integrazione con altre figure; l'area di Comunicazione e Relazione, per sviluppare le abilità di rapporto con clienti, fornitori, Casa madre e collaboratori, nell'erogazione dei servizi integrati di assistenza in/out azienda. C'è inoltre un'area trasversale, altrettanto importante, che insegna l'utilizzo dell'inglese tecnico, la predisposizione di documentazione tecnica gestibile attraverso le reti telematiche, l'utilizzo di software gestionali e la normativa per la sicurezza in azienda”. Tutto il percorso è caratterizzato da azioni miranti alla formazione di macrocompetenze utili nella vita d'officina, a partire dalla pianificazione, organizzazione e monitoraggio della manutenzione dei mezzi, coinvolgendo risorse umane e materiali nel rispetto di un piano programmato di attività e sovrintendendo alle operazioni di supporto alla manutenzione di mezzi di trasporto e infrastrutture collegate fino all'organizzazione del magazzino. Sul piano relazionale e della comunicazione, l'obiettivo formativo non si limite alla gestione dei rapporti con i clienti, ma mira ad assicurare una migliore esperienza al cliente attivando processi che aumentano la capacità di creare relazioni di lungo periodo. Altro aspetto del corso è quello di fare crescere le competenze tendenti a dare efficienza ai servizi sul campo, ottimizzando le prestazioni lungo tutto il ciclo vitale del post vendita così da gestire con maggiore efficienza i singoli servizi offerti. Una parte importante, infine, è dedicata al tema dei ricambi per ottimizzare la selezione dei ricambi di officina, migliorando la disponibilità dei pezzi e i livelli di stock.

# GARANTITI DA NOI, SICURI PER VOI



**LA NOSTRA GARANZIA SI ESTENDE A 2 ANNI  
SUI RICAMBI ORIGINALI E SULLA MANODOPERA  
PER RIPARAZIONI EFFETTUATE PRESSO LE OFFICINE AUTORIZZATE\***

I ricambi originali **Renault Trucks** sono progettati e omologati per garantire prestazioni elevate, durata e massima affidabilità. Sono coperti da 2 anni di garanzia per darti la tranquillità che meriti. Tutti gli interventi in officina sono eseguiti da tecnici qualificati, costantemente formati. La nostra ambizione è quella di offrirti la massima qualità, affidabilità e funzionalità del veicolo.

\* Consultare le condizioni generali.

[renault-trucks.it](http://renault-trucks.it)



COMPONENTISTICA



Alla **PROVA**  
dell'innovazione



**La presentazione dell'edizione 2019 dell'Osservatorio sulla componentistica italiana, tenutosi a Torino, evidenzia un rallentamento della crescita. Investimenti in R&S e innovazione sono gli ingredienti principali per evitare la crisi**

di Francesco Oriolo



In una delle rare mattine di pioggia dello scorso ottobre a Torino è stata presentata l'edizione 2019 dell'Osservatorio sulla componentistica italiana, indagine realizzata dalla Camera di commercio di Torino, da ANFIA (Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica) e dal Center for Automotive and Mobility Innovation (CAMI) del Dipartimento di Management dell'Università Ca' Foscari di Venezia. Il Presidente della Camera di commercio di Torino Vincenzo Ilotte ha sottolineato nel suo intervento come "i dati 2018 dell'Osservatorio iniziano a rilevare un rallentamento del settore, che probabilmente sarà confermato anche nel 2019: la componentistica italiana sta risentendo infatti, inevitabilmente, del calo globale della domanda e della produzione, oltre che dell'export nazionale. Per quanto riguarda il Piemonte, da un lato rileviamo una pressoché stabile vocazione all'internazionalizzazione e la riduzione della dipendenza dal Gruppo FCA, mentre ci preoccupa il dato relativo ai minori investimenti in R&S in un settore dove l'innovazione rappresenterà sempre più in futuro un fattore competitivo irrinunciabile, tra soluzioni 4.0 e sviluppo di nuove motorizzazioni". Nell'introduzione all'interessante

pubblicazione dell'Osservatorio, Anna Moretti e Francesco Zirpoli, curatori della ricerca, sottolineano come “nel 2018 e nei primi mesi del 2019 l'industria dell'auto italiana ha dovuto confrontarsi con due novità: la vendita di Magneti Marelli da parte di FCA con la costruzione di un nuovo marchio mondiale 'Marelli', frutto dell'unione di Magneti Marelli e Calsonic Kansei, e il nuovo corso di FCA dopo la scomparsa del dott. Sergio Marchionne, caratterizzato da un rallentamento della produzione e degli investimenti in Italia e dalla ricerca di un nuovo partner finanziario e industriale. Nel 2018, Magneti Marelli è risultato il 30° componentista al mondo e il 13° in Europa per fatturato, leader in molti settori ad alto potenziale di crescita”. Sempre Moretti e Zirpoli evidenziano pure che “dalla fine degli anni Ottanta, molte delle competenze Fiat sono state spostate in Magneti Marelli, anche attraverso scambi di personale qualificato. Molti analisti, attori della filiera e anche le componenti sindacali, consideravano Magneti Marelli come il possibile catalizzatore dello sviluppo di nuovi investimenti dell'intera filiera italiana dell'automobile verso le tecnologie dell'elettrificazione dei propulsori e della guida autonoma”. Per i due ricercatori appare chiaro che con la vendita di Magneti Marelli a Calsonic Kansei, Gruppo giapponese controllato dal fondo americano Kkr, il Gruppo FCA si è privato di un asset importante. Un richiamo al realismo è quello di Marco Stella, Presidente del Gruppo Componenti ANFIA (Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica), che rileva come “anche nel 2018 la componentistica italiana si è posizionata bene in



termini di export, con un valore di 22,4 miliardi di euro (+5% rispetto al 2017) e con un saldo positivo di 6,8 miliardi. Nel primo semestre 2019, il valore delle esportazioni è in calo del 2,1% e anche il surplus commerciale, pari a 3,49 miliardi di euro, risulta in decrescita del 7,5%. Questi dati cominciano a riflettere gli effetti del calo della produzione di auto in alcuni mercati europei: la Germania ha riportato una flessione del 10,8% nel semestre. Quanto alla sfida dell'elettrificazione, la filiera della componentistica deve essere supportata da politiche industriali adeguate alla valorizzazione delle competenze già esistenti e all'allargamento a nuove aree di mercato da presidiare”. Insomma, occorrono attenzione e investimenti in R&S sfruttando le opportunità offerte dalle nuove tecnologie. Un messaggio positivo, proprio come la pioggia che nel frattempo nel capoluogo piemontese aveva smesso di cadere.

**IL CONTESTO INTERNAZIONALE 2018-2019**

Nel 2018 la domanda mondiale di autoveicoli ha totalizzato 96 milioni di unità, in calo dello 0,8% rispetto al 2017. La frenata del mercato si è accentuata nel 2019 e l'anno dovrebbe chiudersi con un calo attorno al 4,5% con 93,5 milioni di autoveicoli. Sul fronte europeo la domanda di autoveicoli, dopo anni di segni negativi, è in crescita dal 2014 e nel 2018 conta 18,2 milioni di unità (+0,4% sul 2017), mentre per l'anno 2019 si prevede una variazione negativa (attorno al 2%), a causa della flessione del mercato delle autovetture. In Italia la domanda di autoveicoli si è mantenuta positiva fino alla seconda metà del 2018 quando ha subito un progressivo rallentamento chiudendo l'anno a 2,12 milioni, con una flessione del 3,1%. Il 2019 resta critico per il comparto delle autovetture: nei primi 9 mesi il calo registrato è

dell'1,6%. La produzione mondiale di autoveicoli, dopo il livello record di 97,9 milioni di unità del 2017, ha registrato nel 2018 un leggero calo, dell'1,1%, ossia 1,06 milioni di autoveicoli in meno rispetto al 2017 (96,8 milioni). La fabbricazione di autoveicoli è diminuita in Cina, UE15, Turchia e Iran, mentre è aumentata in UE13, Russia, Brasile, Indonesia e Thailandia. La produzione in Europa ha totalizzato nel 2018 18,7 milioni di autoveicoli (-2,5% e una quota del 19,4% sul totale mondiale). In Italia, la produzione di autoveicoli è diminuita del 7% nel 2018, mentre a gennaio-giugno 2019 registra una contrazione del 14%. La produzione industriale del settore automotive nel suo complesso (inclusa la produzione di carrozzerie e componenti), registra un calo tendenziale del 3,3% nel 2018 rispetto al 2017, che era in crescita del 4,4% sul 2016, e chiude il consuntivo di gennaio-giugno a -9,6%. Il 2019 ha un andamento negativo più accentuato rispetto a quello registrato nel 2018 che riguarda, in particolare, il comparto delle autovetture in quasi tutte le macroaree del mondo.

### L'OSSERVATORIO SULLA COMPONENTISTICA ITALIANA - EDIZIONE 2019

L'indagine ha individuato 2.207 imprese appartenenti al settore; di queste, ben 550 le rispondenti all'indagine. Tenendo conto delle dinamiche di evoluzione del comparto e dell'elevato tasso di risposta (25%), la rappresentazione della filiera tracciata dall'Osservatorio è divenuta nel tempo più nitida e aderente all'universo. A livello italiano, nel 2018, le 2.207 imprese della componentistica hanno prodotto un fatturato stimato attribu-

ibile al settore pari a 49,3 miliardi di euro e hanno occupato un bacino di 158.700 addetti. Rispetto al 2017, che aveva fatto registrare una crescita piuttosto sostenuta del fatturato (+6,9%), il 2018 ha subito un rallentamento nell'incremento (+1,3%).

Dinamica analoga è stata registrata in termini di occupazione, con un aumento degli addetti impiegati direttamente nel settore del +1% rispetto all'anno precedente. La

segnali di debolezza, con una riduzione degli addetti del -1,1%. Con 19,7 miliardi di euro, il 39,9% del fatturato complessivo italiano, il giro d'affari automotive piemontese ha registrato una lieve contrazione rispetto al 2017 (-0,5%). In calo tutti i segmenti della componentistica, ad esclusione dei subfornitori e degli E&D che continuano a crescere decisamente (+12,2%), a testimonianza del ruolo strategico del Piemonte nel-



crescita più modesta del fatturato registrata in corso d'anno deriva dalle perdite subite dai sistemisti e modulistri (-1,2%) e dai subfornitori delle lavorazioni (-0,5%), mentre hanno registrato buone performance soprattutto le imprese di Engineering & Design (+9,6%), gli specialisti del motorsport (+7,7%) e i subfornitori (+5,1%). Dal lato della forza lavoro l'unico calo è registrato dai fornitori di moduli e sistemi, che hanno manifestato

lo sviluppo delle nuove tecnologie abbinato alla mobilità. A livello occupazionale, con oltre 61 mila addetti, il Piemonte registra nel 2018 una lieve crescita rispetto all'anno precedente (+0,3%), in particolare grazie all'incremento evidenziato dagli E&D (+6,7%).

### LA GEOGRAFIA DELLA FILIERA

Dove si collocano le imprese della componentistica? Il Piemonte

resta la regione capofila per numero di imprese (oltre il 34%), seguita dalla Lombardia (27,1%) e dall'Emilia Romagna (10,4%). Solo il 16% delle imprese è plurilocalizzato in più di una regione italiana: si tratta soprattutto di aziende orientate ad un mercato globale (sistemisti e modulist), attive ai più alti livelli della fornitura (specialisti puri), o imprese di progettazione e design (E&D), la cui attività è trasversale per tipo di committenza e livello di fornitura.

### DINAMICHE DEL FATTURATO E PREVISIONI

Guardando l'insieme delle imprese rispondenti all'indagine, dopo anni di crescita e di progressiva dinamica espansiva nel 2018 si è palesata un'inversione di tendenza, anche se il saldo tra le imprese che hanno dichiarato un aumento e quelle che si sono espresse per una riduzione del fatturato è rimasto positivo: +19% a livello italiano (era il +42% nel 2017).

Scontano il rallentamento soprattutto i fornitori di moduli e gli integratori di sistemi, con un saldo del -19%. Solo le attività di Engineering & Design, dopo essere risultate per un triennio la categoria più debole della filiera, hanno registrato una ripresa significativa, con un saldo tra dichiarazioni di aumento e di riduzione nettamente positivo (+52%).



**I dati 2018 dell'Osservatorio rilevano un rallentamento del settore, probabilmente confermato anche nel 2019: la componentistica italiana risente del calo globale della domanda e della produzione**

In Piemonte questa dinamica è amplificata: il saldo rimane positivo (+5%), ma raggiungeva il +33% nel 2017. Sono i sistemisti/modulist a manifestare il saldo peggiore (-44%), a dimostrazione di quanto il vertice della piramide di fornitura, che direttamente si interfaccia con il costruttore, abbia risentito delle contrazioni di mercato registrate a più riprese durante l'anno.

Nonostante il quadro di incertezza e il rallentamento dei mercati, per il 2019 permangono nel complesso positive le aspettative delle imprese della filiera della componentistica italiana. Il 61% degli operatori si dichiara infatti ottimista, benché prevalga la moderazione

(il 57% delle risposte). Rispetto al recente passato aumentano tuttavia, nettamente, le imprese pessimiste (il 39%, a fronte del 16% dello scorso anno). Ne deriva pertanto un saldo tra ottimisti e pessimisti che seppur ancora ampio, pari al +22%, è andato decisamente erodendosi rispetto al triennio precedente. In Piemonte solo il 59% dei fornitori è ottimista: percentuale che, sebbene positiva, è nettamente inferiore a quella rilevata per il 2018 (quando toccava l'89%). Il saldo è positivo (+19%), in netto calo (+56% per il 2018).

### LA DIPENDENZA DAL SETTORE AUTOMOTIVE E LE STRATEGIE DI DIVERSIFICAZIONE

L'Osservatorio analizza tradizionalmente le strategie di diversificazione in mercati diversi da quello dell'auto. Siamo di fronte a una filiera che consolida la propria posizione riguardo ai mercati di sbocco, senza repentini cambiamenti di strategia rispetto al passato. Nel 2018 la quota di imprese con ricavi generati in misura mag-



**i** inforicambi  
Partner Ufficiale

**TecDoc**  
CERTIFIED DATA SUPPLIER

**ClipParts**  
CATALOGO ELETTRONICO

**Kromeda**  
Automotive database

# KÜHNER

www.daseurope.com



# DAS EUROPE

THE MOST COMPLETE RANGE



DAS EUROPE S.R.L. Via L. Giuntini, 50/F - 50053 Empoli (FI) Tel.+39 0571 999078 - Fax +39 0571 592741  
info@daseurope.com - [www.daseurope.com](http://www.daseurope.com) - pec@pec.daseurope.com

gioritaria dal settore automotive si è assestata al 73%, a fronte del 71% dell'anno precedente e del 77% del biennio 2015-16. In questo quadro si rileva una riduzione significativa della dipendenza della filiera da FCA, a segnalare la ripresa del processo di riorganizzazione delle imprese della componentistica come fornitori di Case automobilistiche estere.

Il 75% delle imprese ha dichiarato di avere FCA, direttamente o indirettamente, nel proprio portafoglio clienti, incidenza prossima a quella rilevata nel 2017.

Tuttavia, la quota di ricavi generati dalle vendite al Gruppo italo-americano è scesa al 37% (era il 42% nel 2017). In Piemonte la dipendenza resta più marcata rispetto al dato italiano, con il 78% delle imprese che dichiara di avere rapporti con FCA e una quota media di ricavi pari al 41% (ma nel 2017 le percentuali erano rispettivamente pari al 79% e al 45%). Tra gli altri costruttori maggiormente citati dalle imprese interessate, il Gruppo Volkswagen AG, seguito da BMW, RNM (Renault-Nissan-Mitsubishi) e Daimler.

#### **PROPENSIONE ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE**

Stazionario a livello italiano il numero di imprese che esportano (73%), ma l'incidenza del fatturato prodotto sui mercati esteri nel 2018, pari al 39,9% dei ricavi totali, è aumentata tornando ai livelli

del 2015, dopo il rallentamento che l'export ha subito nello scorso biennio. Sebbene il Piemonte continui a rappresentare la prima regione per valore delle esportazioni italiane di componentistica,

la quota di imprese che hanno esportato è diminuita dall'80% del 2017 al 77%; tuttavia, anche a livello regionale la quota del fatturato generato dall'export è aumentata, passando dal 38,4% del 2017 al 39,9% del 2018. La geografia delle esportazioni resta ancorata all'Europa e ai mercati di prossimità sia per le imprese italiane,

sia per quelle piemontesi. I primi Paesi si confermano Germania, Francia e Polonia.

#### **INVESTIMENTI IN R&S**

Il rallentamento economico dell'ultimo anno ha avuto un impatto negativo anche sul rafforzamento dei processi di innovazione del comparto. I risultati dell'indagine descrivono una filiera che ha visto calare il numero di imprese che investono in R&S e la spesa in innovazione. A livello italiano gli operatori della filiera che hanno investito parte del fatturato in attività di R&S è sceso dal 73% al 69%. In Piemonte, l'orientamento all'innovazione è ancora più ridimensionato: il 67% ha dichiarato di avere investito una quota di fatturato in ricerca impiegando almeno una parte del proprio organico in queste attività (ma era il 69% l'anno prima).

#### **NUOVI TREND TECNOLOGICI E INDUSTRIA 4.0**

Quali sono le risposte della filiera italiana alle principali sfide dettate dall'evoluzione dell'innovazione tecnologica nel settore automotive? Nonostante un quadro di complessiva incertezza e di lenta crescita delle quote di mercato delle nuove motorizzazioni, le imprese della filiera sono in maggioranza ottimiste sulle opportunità offerte dalle nuove tecnologie, in particolare quelle relative all'ibrido. Il 71,1% delle imprese ritiene che lo sviluppo del motore ibrido porterà un aumento di competitività. Inoltre, il 35,3% dei fornitori vede positivamente anche lo sviluppo dei powertrain elettrici anche se, nel complesso, il numero di imprese che partecipano allo sviluppo di almeno una tipologia di powertrain di nuova generazione è ancora limitato (il 23% delle imprese intervistate rispetto al 18,4% della precedente indagine), con la prevalenza di investimenti nell'ibrido tradizionale (10,6% delle intervistate).

Più confortante è lo scenario relativo agli investimenti in Industry 4.0, dove l'impegno delle imprese della filiera è importante (il 55,4% delle rispondenti ha fatto almeno un investimento in questo ambito) e dove si registra un maggiore dinamismo degli investimenti per area funzionale, a conferma di una maggiore attitudine della filiera verso l'innovazione di processo. Infine, i risultati di quest'anno sono confortanti nel mostrare come le imprese della filiera si stiano aprendo maggiormente all'innovazione collaborativa (66% delle intervistate; il 55% nel 2017), probabilmente indizio di un tentativo di cambio di passo nello sviluppo dell'innovazione.



**Preoccupa il dato che a livello italiano gli operatori della filiera che hanno investito parte del fatturato in attività di R&S è sceso dal 73% al 69%**

# Dayco Heavy Duty.

Il tuo partner globale **dall'OE**  
**all'Aftermarket.**



**Il partner scelto dai più importanti brand OE:** Cat, Cummins, Daf, Detroit Diesel, Freightliner, International/Navistar, Irisbus, Iveco, Kamaz, Kassboehrer, Man, Mercedes-Benz, Mitsubishi/Fuso, Renault Trucks, Scania, Setra, Volvo.

**DAYCO®**

MOVE FORWARD. ALWAYS.™

# Temperatura CONTROLLATA

Con la gamma di soluzioni Pharma Express, ad alto tasso d'innovazione tecnologica ma di semplicissima installazione, Denso Thermal System garantisce il rispetto di ogni prescrizione legislativa nel trasporto di merci speciali, a partire dai prodotti farmaceutici. Puntando su regolazione automatica e digitalizzazione

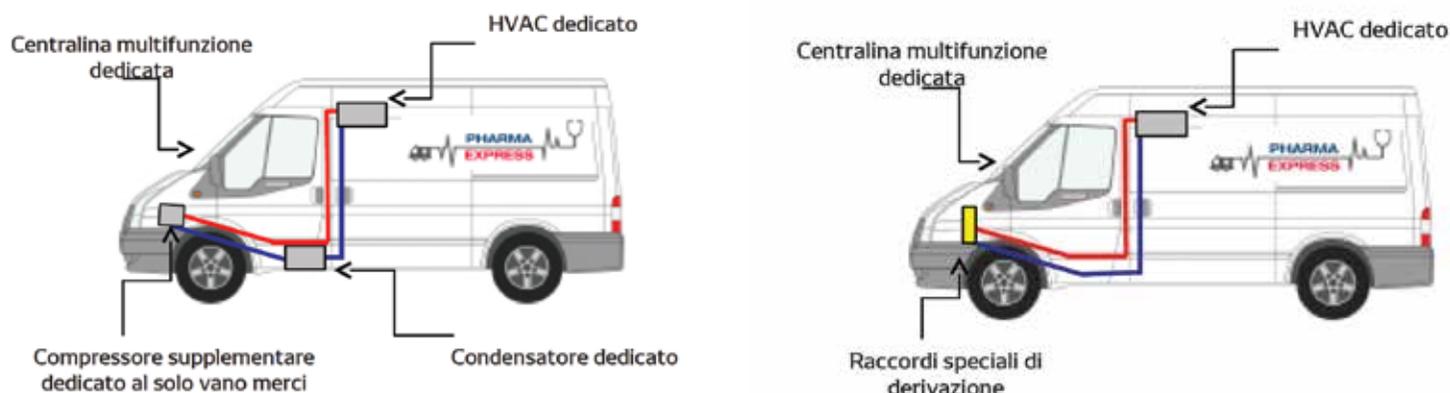
di Francesco Oriolo  
e Fulvio Miglio



Il 90% dei farmaci - esclusi quelli più facilmente deperibili - ma anche la frutta e la verdura, i fiori e le piante, i vini e i servizi mensa, fino alle opere d'arte: sono molteplici le casistiche che rientrano nel trasporto di merci speciali (non in ATP), quando cioè si devono osservare le indicazioni della legislazione europea vigente che prescrivono il mantenimento di una temperatura controllata nel vano di carico compresa in un range tra i +15 e i +25°C (ambiente), indipendentemente dalle condizioni climatiche esterne, variabili tra i -10 e i +40°C. E proprio

per agevolare in questo senso l'allestimento aftermarket dei veicoli commerciali delle principali Case costruttrici, di cui molte servono anche per il primo impianto, Denso Thermal Systems Spa tramite la sua Business Unit Refrigerators mette a disposizione la linea Pharma Express: interamente concepita e realizzata nella sede principale di Poirino (Torino), che con gli oltre 1.000 dipendenti rappresenta l'importante 'costola' specializzata nel settore dei sistemi termici automotive della multinazionale giapponese Denso Corporation. La linea Denso Pharma Express





Da sinistra, le due soluzioni proposte da Denso Refrigerators: Power Plus e Basic

va a completare gli allestimenti di molti veicoli commerciali adibiti al trasporto refrigerato dei farmaci con vano di carico da 2,5 a 18 m<sup>3</sup> tramite una gamma di apposite soluzioni su misura (a seconda della 'taglia' del mezzo e delle condizioni climatiche operative) già testate con esito positivo in collaborazione con marchi quali, per esempio, Fiat Professional, Citroën, Peugeot, Ford, Toyota, Opel, Renault Pro+, Mercedes-Benz, Volkswagen, Dacia e Man.

### DOPPIA VERSIONE PER VEICOLI E CLIMI DIFFERENTI

L'approccio di Denso è tradizionalmente OEM: elevati standard qualitativi nella componentistica abbinati a una sensibile riduzione dei consumi energetici e dei costi complessivi per distinguersi sul mercato. Con Pharma Express, Denso Refrigerators propone un impianto innovativo per veicoli con vano di carico coibentato e molto facile da installare, in due versioni: Basic e Power Plus. Tutti gli impianti caldo-freddo Denso sono testati in un range da -20 a +40°C e dotati di data logger scaricabile riportante la dinamica della temperatura registrata in tem-

po reale nel vano di carico, come prescritto dalle norme europee a carico del trasportatore il quale deve essere in grado di dimostrare che i medicinali, o altre merci speciali, non sono stati esposti a condizioni che ne possono alterare la qualità e l'integrità.

Pharma Express Basic è una derivazione del sistema HVAC (riscaldamento, ventilazione, condizionamento dell'aria), ideale per veicoli rientranti nelle categorie di taglia Small e Medium (vano da 2,8 a 12 m<sup>3</sup>) che operano in climi freddi o continentali/caldi così come di taglia Large ed Extralarge (vano da 12 a 18 m<sup>3</sup>), che operano in climi freddi o continentali/medi. La soluzione comprende una centralina digitale multifunzione dedicata al vano e raccordi speciali di derivazione.

Pharma Express Power Plus è invece un sistema completamente indipendente, ideale per veicoli Large ed Extralarge che operano

in climi più caldi, continentali o tropicali come quelli del Sud Europa per esempio. La soluzione, oltre alla centralina digitale multifunzione e al sistema HVAC, comprende anche un compressore supplementare e un condensatore dedicati al solo vano merci.

### UN CONCENTRATO DI VANTAGGI TECNICI E PRATICI

Riguardo alle modalità di derivazione, tutti gli impianti Pharma Express utilizzano blocchetti studiati appositamente per non alterare o manomettere i componenti originali del veicolo, evitando così saldature o tagli che ne possano compromettere la tenuta e i rischi dovuti all'usura. In questo modo tutti i parametri del veicolo vengono ripristinati e non viene com-

promessa in nessun modo la funzionalità originale del sistema. Il controllo del sistema HVAC originale del veicolo sul cruscotto rimane separato, permettendo così

**La soluzione Pharma Express prevede costi ridotti e il kit fornito rispetta standard qualitativi OEM**



54

di mantenere inalterate le performance e le modalità di funzionamento previste dal costruttore. Per un montaggio facile le soluzioni esclusive “plug & play” di Denso, con istruzioni chiarissime, sono ideali anche per gli installa-

tori meno esperti. Nel cablaggio il collegamento dell'impianto, completo di tutti i componenti elettrici ed elettronici, è ideato e gestito con tecnologia OEM in modo da ridurre il numero di fili, rendendone più rapido il posizionamen-

to sul mezzo. Tutte le connessioni sono realizzate industrialmente da Denso e non è richiesta nessuna manomissione dell'impianto elettrico. Il cablaggio avviene con sezioni differenziate per ottimizzare le fasi di montaggio sul veicolo allestito, sempre seguendo l'approccio plug & play. La centralina di controllo LCD (Liquid Crystal Display) multifunzione, che ha il compito di regolare la temperatura del solo vano di carico, viene posizionata sul cruscotto senza manomissioni del componente originale. Su tutti gli impianti è previsto di serie il data logger integrato per la re-



## I PRINCIPALI PUNTI DI FORZA DELLA LINEA PHARMA EXPRESS

- La semplicità dell'allestimento, con le soluzioni plug & play e il posizionamento predefinito in fase di montaggio (a parte rimane solo il collegamento al veicolo), fa sì che i componenti originali del mezzo non vengano alterati o manomessi.
- Il conducente non è più costretto a impostare la velocità di ventilazione: è sufficiente regolare inizialmente la temperatura desiderata nel vano di carico tramite il pannello di controllo e il sistema provvederà automaticamente a mantenerla.
- Grazie all'ingombro minimo dei componenti clima nel vano con accorgimenti che prevedono per esempio l'integrazione della tubazione nello chassis, viene assicurato il massimo carico possibile.
- Dato che il gruppo clima ha un ridotto peso aggiuntivo (circa 30 kg) non è richiesta nessuna modifica del libretto di circolazione e si ottengono notevoli risparmi di carburante.
- Il sistema di controllo della temperatura con data logger integrato risolve ogni problema in merito alla documentazione richiesta dalle normative europee per il trasporto di merci speciali.

gistrazione della temperatura: i dati sono istantaneamente scaricabili tramite una porta USB posta sul retro della centralina. Nel vano merci il montaggio prevede l'installazione di un evaporatore compatto con regolazione della temperatura e della ventilazione completamente automatizzata tramite PWR (modulazione di durata di impulsi, un'esclusiva di Denso). Il set fornito è completo e comprende tubazione e raccorderia, sempre con istruzioni semplificate e alla portata di tutti gli operatori, oltre a staffe di fissaggio dell'evaporatore dedicate, appositamente studiate per garantire l'alloggiamento dei componenti elettrici on board (minimizzando l'impatto degli stessi sulla macchina e facilitandone il montaggio). Va sottolineato che tutti i componenti funzionali montati all'interno del vano di carico

(tubazione, componenti elettrici, meccanici e clima) hanno sempre lo stesso posizionamento, con qualunque allestitore del veicolo, e sono protetti da specifiche coperture plastiche in modo da rendere il vano stesso facilmente pulibile con acqua ad alta pressione, nel rispetto delle normative HACCP (sicurezza e igiene dei prodotti alimentari). Il condensatore supplementare sottopianale elettroventilato, fornito solo per la versione Power Plus e completo di kit di fissaggio con griglia di

protezione metallica, si può facilmente applicare anche sui veicoli con meno spazio disponibile.

### **PROCEDURA OMOLOGATIVA E REPORT DEL TEST PER IL CLIENTE**

La procedura omologativa comprende vari test di laboratorio (ritorno olio, vibrazione, salinità e overhit veicolo), su strada, di durata/affidabilità (ventole, condensatore e staffe tenuta) e sui consumi elettrici (alternatore e capacità della batteria). Per ogni taglia di veicolo (S-M-L-XL) Denso Refrigerators presenta infine al cliente un report contenente i dati del test in camera climatica effettuato su un mezzo allestito con cover (K=1,7), che garantisca il rispetto del target dettato dalla normativa europea (condizioni esterne da -10 a +40°C), con in evidenza il

dettaglio delle tempistiche di cool down (raffreddamento) e di warm up (riscaldamento).

### **MONITORAGGIO DIGITALIZZATO CON IL PROFILO SPECIALE CONNECT**

Come optional, Pharma Express può essere fornito con Denso Connect, un sistema di tracciatura satellitare appositamente studiato per permettere ai gestori delle flotte sia il monitoraggio in tempo reale a distanza da qualsiasi deviate della temperatura nel vano di

carico, sia la geolocalizzazione del veicolo. Entrambe le versioni - Basic e Plus - hanno la predisposizione per il collegamento a tale sistema. Denso Connect è un'applicazione web (ma non bisogna installare nessun software) sempre aggiornata e raggiungibile - con accesso privato ed esclusivo - da pc, tablet oppure smartphone: è sufficiente una connessione a Internet. La gestione personalizzata degli allarmi e la possibilità di visualizzare, stampare e inviare via e-mail in tempo reale i report di temperatura sono i punti forti del sistema, dotato di un'interfaccia semplice e intuitiva. L'applicazione è fornita con un localizzatore Gps/Gsm autoinstallante tramite porta OBD (senza comando). La Sim e il traffico dati sono compresi nel prezzo (nella versione Denso Connect Basic) per tre mesi e in seguito il contratto può essere definito a scelta del cliente: il software di controllo dei veicoli via web prevede due profili di servizio (Basic e Can-Bus) più una serie di funzioni opzionali, mentre è compresa l'assistenza da remoto in 24 ore dalla registrazione dell'eventuale malfunzionamento. È quindi possibile acquistare il kit di connessione Gps/Gsm unitamente al kit Pharma e successivamente sottoscrivere un abbonamento mensile al servizio di Denso Refrigerators a una tariffa conveniente. Tra le altre funzionalità, oltre allo storico posizioni e viaggi con Denso Connect Can-Bus si aggiungono il livello del serbatoio e i consumi, il controllo dei dati e il report mensile-giornaliero, mentre ulteriori opzioni comprendono anche input digitali, il blocco dell'avviamento, il riconoscimento dell'autista, il pulsante SOS e punti di interesse.



**Denso Refrigerators è specializzata nei sistemi per il trattamento della temperatura dei veicoli per trasporto merci e opera in collaborazione con i principali car maker mondiali**

**AkzoNobel, storica azienda olandese di vernici partner di IVECO nel progetto Direx, punta sulla formazione per diffondere presso la rete del costruttore la conoscenza e il corretto utilizzo del prodotto**

*di Francesco Oriolo*

# LA CULTURA DELLE VERNICI A PORTATA DI DEALER

56

**Q**uella di AkzoNobel è una storia industriale affascinante che affonda le sue radici nel passato remoto, addirittura ai tempi della prima rivoluzione industriale, per giungere, attraverso una serie di fusioni e acquisizioni di aziende del settore vernici lunga tre secoli, ai giorni nostri. Tutto ha inizio nel 1792 con l'avvio del commercio nei Paesi Bassi delle vernici Sikkens, ma bisognerà attendere il 1926 per assistere

alla fusione tra l'azienda olandese Enka e la tedesca VGF, che diventano parte dell'olandese AKU. Anni più tardi, nel 1967, un'altra importante fusione acquisisce Sikkens, creando così Koninklijke Zout Organon (KZO). Infine, nel 1969 AKU e KZO si fondono per creare Akzo, mentre nel 1994 la Nobel Industries viene acquistata da Akzo, dando quindi vita ad AkzoNobel. Oggi AkzoNobel è un Gruppo multinazionale globale nel

settore dei prodotti vernicianti, con sede ad Amsterdam. Un'azienda presente in 80 Paesi in cui operano circa 48mila dipendenti. In Italia è presente dal 1958 e opera in differenti settori attraverso le divisioni Decorative Paints, Wood, Powder Coatings, Marine & Protective, Vehicle Refinishes.

## **AKZONOBEL E IVECO DIREX**

AkzoNobel è anche uno dei partner di IVECO Direx, il progetto che com-



prende tutte le partnership ritenute strategiche dal costruttore nazionale per lo sviluppo della propria rete di vendita e assistenza. Le aziende selezionate sono autorizzate, tramite un contratto, a vendere i loro prodotti con il proprio brand e con la propria forza vendita alle concessionarie e alle officine IVECO. In proposito Nicola Tibaldi, Responsabile del progetto Direx per l'Italia ed Est Europa, afferma: "A circa quattro anni dall'avvio di Direx siamo molto soddisfatti del progetto e del rapporto che si è instaurato con i nostri partner. Il progetto ha infatti consentito di fornire alla nostra rete una partnership importante con fornitori di primo livello, complementari alla nostra attività core che ci permette di offrire un servizio migliore ai nostri clienti. Nell'ambito di questa partnership abbiamo individuato tutti i settori e i prodotti che possono completare l'offerta di servizi ai clienti relativi alla sicurezza, alla carrozzeria, alla pulizia dei veicoli, alla manutenzione dei motori". L'iniziativa di IVECO è stata condotta su due linee direttrici: da un lato i fornitori storici e dall'altra i nuovi partner. "Per quanto riguarda i partner storici la distribuzione è omogenea su tutto il territorio, in quanto gli impegni fanno parte del budget IVECO dato alla rete e ciò ha suscitato l'interesse dei concessionari - spiega Tibaldi - Sui nuovi fornitori Direx sta sviluppando nuove partnership estendendosi a tutte le possibili opportunità, con l'obiettivo di diventare il punto di riferimento unico del concessionario, sempre nella logica di essere dei facilitatori del rapporto, in quanto lo sviluppo della parte commerciale è di competenza e responsabilità dei partner". IVECO ritiene che anche la rete abbia recepito positivamente l'iniziativa, in quanto il valore aggiunto di questa partnership consiste nell'offrire al concessio-

Da sinistra Nicola Tibaldi, responsabile del progetto Direx per l'Italia e Attilio Tretola, AkzoNobel Key Account Manager Italy, Greece & Balkans - SMU Vehicle Refinishes - EMEA



## AUTOCOAT BT LV 352 TOPCOAT PREMIUM, LA PROPOSTA SIKKENS PER I TRUCK E I BUS

**Per i veicoli commerciali la gamma Sikkens propone Autocoat BT LV 352 Topcoat Premium, una vernice che si presta sia per i veicoli nuovi sia per il riallestimento e la riparazione di autobus, corriere, autocarri, rimorchi. L'ampia offerta è composta da un catalizzatore, 5 diluenti e 24 toner, i colori possono essere abbinati singolarmente per garantire una finitura di elevata qualità e durata. Autocoat BT LV 352 Topcoat Premium può essere facilmente miscelato, con l'asta dosatrice Autocoat BT n. 12, con un rapporto di miscelazione di 100:50:40. L'assortimento compatto e la scelta flessibile di diluenti consentono di ottenere un risultato affidabile per ogni tipo di lavorazione, dalle superfici ampie in ambienti caldi ai semplici ritocchi. È possibile ottenere un risultato resistente ed esteticamente gradevole con 1,5 strati e un tempo di appassimento tra le mani di 10 minuti utilizzando un'attrezzatura di applicazione a bassa pressione. Il tempo di**

**essiccazione in forno varia da 10 a 30 minuti a 60°C, in base al diluente scelto, rendendo così i processi rapidi ed efficienti. Lo smalto garantisce ottima estetica con qualità duratura per un'ampia gamma di colori, da quelli scelti dai clienti alle flotte, dai RAL ai British Standard. Quando è necessaria una finitura semilucida o addirittura opaca, lo smalto può essere combinato con un matt converter per soddisfare gli standard OEM e/o i clienti. L'offerta si completa con una structure paste fine, media e ruvida che può essere applicata su gradini, piattaforme o pavimenti per aumentare l'aderenza in abbinamento ai primer e ai fondi.**





nario un ampio spettro di possibilità e servizi aggiuntivi che costituiscono sia un'occasione di fidelizzazione della clientela sia l'opportunità di sviluppare nuovi business. Attilio Tretola, AkzoNobel Key Account Manager Italy, Greece & Balkans - SMU Vehicle Refinishes - EMEA, ritiene la collaborazione con il costruttore torinese "strategica e importante perché ci consente di entrare in maniera diretta sul mercato dei veicoli commerciali e industriali e del trasporto persone".

Il manager di AkzoNobel sottolinea come fino a prima di Direx "l'attività fosse stata sempre stata indiretta, in quanto non avevamo mai avuto l'opportunità di operare in maniera strategica in partnership con la casa madre". L'azienda olandese sta quindi investendo sul progetto sia con un team commerciale e tecnico dedicato a Direx sia con l'offerta di prodotti, servizi, training e quanto altro possa fornire valore aggiunto alla rete e anche a IVECO.

"Abbiamo una vasta esperienza con tutte le Case auto, ma AkzoNobel nutre un interesse a livello globale anche nel mondo truck - spiega Tretola - Abbiamo infatti avviato anche altre collaborazioni a livello worldwide, ma in IVECO abbiamo trovato un partner che crede nel progetto e ci supporta con la sua organizzazione anche in altri Paesi, svolgendo quindi una importante funzione di collegamento tra noi e i mercati. Per il nostro team è fondamentale interagire sul campo con le persone IVECO perché il

mercato dei veicoli industriali e del trasporto persone è per noi un settore nuovo". AkzoNobel monitora le vendite in Direx attraverso un portale interno in grado di fornire in tempo reale dati relativi alle vendite, garantendo un'ottimale programmazione degli acquisti e un intervento tempestivo in caso di problemi.

### TRAINING ED ECOSOSTENIBILITÀ

"Ci sono stati anni in cui l'attenzione verso le carrozzerie specializzate truck e bus è un po' calata, oggi però si respira un clima diverso anche in IVECO che tende a ricreare un network. Un progetto più ad ampio raggio che richiederà tempo - aggiunge Nicola Tibaldi - Non bisogna dimenticare nel calcolo del costo dell'intervento di carrozzeria che la vernice vale circa il 25%, il resto è rappresentato dalla manodopera e dalle perdite di tempo derivanti da operazioni che non vengono eseguite a regola d'arte. Ecco quindi la necessità di lavorare bene. A questo proposito con AkzoNobel siamo riusciti a costruire una vera e propria partnership, che trova un punto di forza nell'attività di training svolto a favore della rete".

"In effetti, il prodotto vernice richiede formazione e personalizzazione - gli fa eco Tretola - Il mondo delle vernici nel settore industriale è sempre stato legato al prezzo. AkzoNobel segue invece una filosofia diversa, proponendo un prodotto al prezzo adeguato, ma supportando il cliente finale nella scelta della ver-

nice corretta che gli garantisce qualità, assenza di costosi tempi morti, rapidità di esecuzione e, in ultima analisi, maggiore profittabilità. Non è semplice perché si tratta anche di un approccio culturale nuovo, ma i risultati raggiunti finora sono incoraggianti e di soddisfazione. Questo non significa riposare sugli allori: infatti ci stiamo impegnando sempre di più affinché anche il concessionario, e non soltanto IVECO, ci veda come un partner affidabile". In quest'ottica AkzoNobel svolge presso il concessionario formazione tecnica e manageriale, anche se alcune sessioni di training tecnico vengono effettuate direttamente presso uno dei due Centri Tecnici AkzoNobel che si trovano a Como e a Roma. Grande attenzione, infine, viene riservata dall'azienda olandese all'ecologia.

"La nostra è una multinazionale chimica e la prima cosa che ci viene insegnata, quando veniamo assunti, è il rispetto dell'ambiente che dobbiamo perseguire anche a livello personale, in quanto primo esempio per i nostri clienti - afferma Tretola - AkzoNobel ha vernici con base acqua che abbattano le emissioni di VOC quasi dell'80%". L'attenzione alla sostenibilità della strategia AkzoNobel ha consentito di apportare innovazioni al portafoglio Sikkens, con la tecnologia di basi all'acqua Autowave MM 2.0, i prodotti ad essiccazione UV per una riduzione del consumo di energia e un assortimento di primer e trasparenti con bassi livelli di VOC.



migliora le prestazioni con la nostra tecnologia a basso impatto ambientale

- **QUALITÀ ITALIANA**
- **90% EMISSIONI RIDOTTE**
- **TECNOLOGIA SOSTENIBILE**



## SCEGLI TRA I MODELLI DELLA VASTA GAMMA



**KAT8552**  
7420920705  
EURO 5 VOLVO



**KAT5095**  
41298536 - 41299218  
EURO 5 IVECO



**KAT0745**  
1669345 - 1685172  
EURO 5 DAF



**KAT3982**  
81151030026  
EURO 5 MAN



**KAT0314**  
1538681 - 1865785  
EURO 5 SCANIA



**Scegliere il prodotto giusto è vitale per il corretto funzionamento dei motori e dei sistemi di post trattamento dei gas di scarico. Eni mette a disposizione tutta l'esperienza maturata nel settore con una gamma diversificata, pensata per ogni tipologia di veicolo commerciale e pesante. Perché prevenire (e risparmiare sui consumi) è meglio che curare**

*di Fulvio Miglio*

# IL MANUALE dell'olio corretto

In un'ottica di riduzione dei consumi e contenimento delle emissioni inquinanti, la continua evoluzione tecnologica dei motori ha portato a un progressivo sviluppo di tutti i componenti interni e dei sistemi che li equipaggiano. Si scelgono materiali con particolari caratteristiche meccaniche in funzione della specifica applicazione, meno soggetti all'usura, capaci di ridurre essi stessi gli attriti; le lavorazioni diventano sempre più meticolose e i trattamenti superficiali sono ormai una costante imprescindibile.

Anche i combustibili e i lubrificanti acquisiscono un'importanza di rilievo all'interno di questa politica votata al risparmio energetico, fatta di "downsizing" e "rightsizing". Se infatti i nuovi carburanti aiutano a limitare i consumi e le emissioni inquinanti proponendo nuove formule prive di zolfo, a più alto numero di cetano e contenenti nuovi additivi, i lubrificanti di nuova generazione garantiscono minori consumi e ridotte emissioni grazie a miscele più fluide e quindi meno viscosi, ad additivi specifici e a una migliore risposta



alle basse temperature. Possiamo quindi affermare che il lubrificante, ancora più del carburante, sta diventando un componente essenziale che nasce assieme allo stesso motore, lo influenza durante le fasi di progettazione e sviluppo e viene studiato appositamente per soddisfarne le specifiche esigenze. Seguendo questo ragionamento e trovandoci di fronte a un portfolio lubrificanti estremamente vasto, esattamente come quello proposto da Eni, non resta che capire quale sia il lubrificante più adatto al nostro veicolo da lavoro sia esso di linea, della distribuzione pesante o della distribuzione leggera.

### I FATTORI DA CONSIDERARE

La tematica è di sicuro interesse tanto per l'autotrasportatore/camionista che provvede autonomamente alla manutenzione ordinaria quanto per le officine private/generaliste, alle quali ci si potrebbe rivolgere per fare eseguire la manutenzione programmata. Infatti, sia il classico rabbocco sia la sostituzione vera e propria dell'olio presuppongono che si sappia precisamente quale lubrificante debba essere impiegato per quel dato motore. Un aspetto che non può essere trascurato è l'età del motore. Nel tempo, la tecnologia motoristica si è evoluta verso tolleranze e accoppiamenti molto più stringenti, lavorazioni nettamente più precise, sistemi di iniezione altamente performanti e sistemi di post trattamento dei gas di scarico intrinsecamente complessi. Proprio per questi motivi vengono ora richiesti lubrificanti più fluidi e rispettosi di numerose specifiche sia



prestazionali che legate alla loro composizione chimica.

### ATTENZIONE ALLA VISCOSITÀ

Una prima precauzione è legata alla gradazione SAE (indice di viscosità a diverse temperature) dei lubrificanti. Recentemente sono comparse sul mercato gradazioni molto fluide che hanno effetti positivi sul consumo di carburante ma possono essere impiegate solo su motorizzazioni che le prevedono espressamente. Pertanto, è necessario prestare la massima attenzione alle gradazioni SAE previste a libretto. In particolare, non impieghiamo mai oli meno viscosi di quelli previsti dalle Case costruttrici.

### “LOW SAPS” CONTRO L’INQUINAMENTO

Ogni tipo di motore - sia esso benzina o diesel, per il trasporto urbano o per il trasporto pesante - è portato a consumare una seppure minima quantità di olio durante il suo utilizzo. Questo fenomeno dipende da numerosi fattori legati alla funzionalità del motore e alla tipologia di esercizio: tra questi prendiamo in considerazione i trafiletti di olio attraverso le fasce elastiche durante la normale lubrificazione delle canne cilindri, e i vapori contenenti olio in forma

nebulizzata ricircolati attraverso i depressori dal basamento verso il sistema d’aspirazione del motore, sino alla camera di combustione. Il fattore però più importante non è tanto il trascurabile consumo di olio motore ma il fatto che esso arrivi sino alla camera di combustione e sia espulso nel sistema di scarico. La maggior parte degli oli contiene, infatti, additivi con elementi chimici (calcio, zinco e magnesio) che, pur essendo presenti durante la fase di combustione del motore, non si elidono con le alte temperature. Sostanze che con il tempo, depositandosi nei pori dei filtri antiparticolato DPF o FAP, creano un incremento della contropressione allo scarico e portano il filtro alla saturazione, rendendo inutile la rigenerazione. Altre sostanze presenti nel lubrificante, come zolfo e fosforo, portano inoltre al progressivo “avvelenamento” dei catalizzatori contenuti nei sistemi di trattamento dei gas di scarico, causandone la disattivazione. Per risolvere questi problemi e per rispondere alla sempre maggiore richiesta di oli compatibili con i sistemi antinquinamento, i produttori di lubrificanti si sono dovuti rimboccare le maniche per produrre quelli che noi oggi conosciamo come oli “low SAPS”: a basso contenuto di

ceneri, fosforo e zolfo, sono stati sviluppati proprio nell'ottica di essere compatibili con filtri e catalizzatori. A pari gradazione SAE, e se previsto dal costruttore, possono essere impiegati anche in veicoli meno recenti: risultano però tendenzialmente più costosi e pertanto è opportuno utilizzarli solo dove espressamente richiesto. È quindi facile intuire come gli oli tradizionali non possano essere impiegati su veicoli che richiedono i nuovi oli low SAPS, pena il danneggiamento o la riduzione di efficienza dei sistemi di post trattamento dei gas di scarico.

### **TIPO DI UTILIZZO E AMBIENTE DI LAVORO**

Un ultimo aspetto molto importante da prendere in considerazione è il tipo di veicolo e di ambiente di lavoro in cui andrà utilizzato. Questo perché le esigenze che può avere un motore per la distribuzione pesante, ad esempio, sono sicuramente diverse da quelle per la distribuzione leggera.

Oltre alla diversa tipologia di olio lubrificante da usare si dovrà perciò considerare anche una diversa programmazione di manutenzione, con tagliandi sicuramente più frequenti nei casi di motori utilizzati per esempio all'interno di una cava rispetto a motori impiegati per il trasporto pesante su linea. Programmazione che, grazie all'avvento dell'elettronica e di una sensoristica sempre più precisa, verrà automaticamente adeguata dal software della centralina in funzione del tipo di utilizzo del motore stesso.

### **UNA VASTA GAMMA PER SCEGLIERE IL MEGLIO**

Grazie a un'intensa e continua attività di ricerca e sviluppo nel



mondo dei combustibili e dei lubrificanti, Eni propone oggi un'ampia gamma di prodotti dedicati sia alla trazione pesante che a quella leggera, capaci di assicurare un'elevata efficienza, affidabilità e protezione del motore con una particolare attenzione per l'ambiente. In questa gamma rientrano i prodotti della linea i-Sigma, che comprende lubrificanti idonei sia per le motorizzazioni tradizionali e di non recente produzione sia prodotti specifici ideati appositamente per le motorizzazioni dei mezzi di tecnologia attuale dotati di dispositivi di post trattamento dei gas di scarico.

I lubrificanti della linea Eni i-Sigma top MS, concepita per la trazione pesante e i mezzi di ultima generazione dotati di sistemi di post trattamento dei gas di scarico, raggiungono i massimi livelli prestazionali richiesti dalle più importanti Case costruttrici e dalle specifiche internazionali. Formulati con tecnologie innovative di additivazione, garantiscono inoltre il massimo intervallo di sostituzione dell'olio compatibilmente con le prescrizioni dei costruttori.

Anche la linea i-Sigma top è pensata per soddisfare le esigenze dei mezzi impiegati nel settore della trazione pesante. Questa famiglia garantisce il massimo intervallo di sostituzione olio, mantenendo

inalterate le doti di detergenza e protezione del motore.

Adatta per operare in condizioni di esercizio estremamente severe, possiede ottime doti di fluidità capaci di garantire un risparmio di carburante. La linea i-Sigma performance è concepita per soddisfare le variegate esigenze del parco circolante equipaggiato con motorizzazioni tradizionali. Sono lubrificanti di elevata affidabilità, con know how consolidato nel patrimonio Eni e aggiornato secondo i più recenti standard tecnologici. I prodotti di questa famiglia sono caratterizzati da proprietà antiusura e hanno caratteristiche detergenti sia nei confronti dei pistoni che di tutti gli organi motore. Infine, questa gamma di prodotti si completa con la linea i-Sigma universal: famiglia di lubrificanti caratterizzata da alte prestazioni che può essere impiegata nelle motorizzazioni diesel e benzina sia nella trazione pesante sia leggera.

Rappresentano la soluzione ideale per unificare la lubrificazione delle flotte miste.

Le caratteristiche disperdenti e detergenti, oltre al potere neutralizzante nei confronti dei prodotti acidi della combustione, garantiscono la pulizia dei pistoni e la dispersione dei prodotti solidi di combustione, evitandone la precipitazione con conseguente formazione di depositi.

Oltre **20.000** accessori per **Auto, Furgoni, Camion, Moto, Ciclo**  
Solo nei migliori negozi specializzati



- Accessori per interni ed esterni
- Accessori per Ruote
- Articoli per la Pulizia e la Cura del Camion

- Accessori per Garage e Officine
- Accessori Elettrici
- Accessori per telefonia
- Antenne TV e Hi-Fi camion

- Catene da neve
- Decorazioni
- Fanali
- Lampadine

- Kit Lampade Xenon
- Schienali e Coprisedili
- Spazzole Tergicristallo
- Tappeti universali e su misura

## Tavolini per cruscotto su misura

- Progettati su misura per adattarsi perfettamente al cruscotto e creare una superficie di appoggio piana e stabile.
- Sagomati tramite taglio laser per garantire la massima precisione.
- Bordature in morbido PVC per evitare graffi e marcature ai punti d'appoggio e per aumentare la stabilità quando posizionati.
- Rivestimento superiore in moquette con funzione antiscivolo.



## Fari Ausiliari e da lavoro



- Omologati secondo le normative vigenti.
- Staffe di supporto ad inclinazione regolabile.
- Impermeabili IP67.



Angel-Led



Mars



WL-12



WL-13

## Tappeti su misura in gomma

PERFECT

- Bordatura a rilievo maggiorato
- Gomma di alta qualità e di lunga durata, conforme alla normativa europea.
- Retro antiscivolo.
- Facili da pulire, lavabili anche tramite idropulitrice.



Disponibili per:

DAF

IVECO

MAN

MERCEDES

RENAULT

SCANIA

VOLVO

## Catene da Neve

OMOLOGATE



V 5119 geprüft



Truck-Flex



Cargo-Plus

## Luci a Led



## Paraspruzzi Personalizzabili



Valorizza la tua immagine

**Circa un anno e mezzo fa la Bo.Ri. iniziava un percorso di rinnovamento societario e di ampliamento dell'attività. Un primo bilancio con Giorgio Bestente**

*di Francesco Oriolo*

# UNA NUOVA VITA TRA BOLOGNA E ALBA

64



**S**e si trattasse di enogastronomia sarebbe il connubio ideale tra due capitali del buon cibo italiano, Bologna e Alba (CN); trattandosi di ricambi, ci troviamo di fronte ad un'azienda che vanta una presenza sul mercato ultratrentennale, che si è rinnovata e ampliata, aggiungendo una nuova sede. Stiamo parlando di Bo.Ri., acronimo di Bologna Ricambi, società attiva nel settore della distribuzione dei ricambi auto e veicoli industriali ad alto contenuto tecnologico fin dal 1985.

Nel 2018 il fondatore Paolo Lipparini ha deciso di avviare un progetto di sviluppo con l'ingresso di nuovi soci e non solo di capitali. Tra i soci operativi vi sono infatti Mariangela Viglino, Responsabile acquisti e vendite, e Giorgio Bestente, titolare del marketing e del commerciale, due esperti dell'aftermarket con una consolidata esperienza sul mercato, in particolare nel mondo dei turbocompressori. Facciamo il punto di questi primi 18 mesi di attività congiunta con Giorgio Bestente.

### **Bestente, come si caratterizza oggi l'azienda Bo.Ri.?**

“Iniziamo col dire che la Bo.Ri resta ben radicata a Bologna, dove ci sono la sede e il magazzino centrale, e rafforza la sua attività di distributore regionale ed agente Autoclima per Emilia Romagna, Marche, Abruzzo e Molise. Ha ottenuto i mandati per i riscaldatori e condizionatori Webasto e per i frigoriferi da viaggio IndelB, mentre commercializza da sempre radiatori, intercooler e ventole dei marchi Titanx, Borg Warner e Behr Hella, a cui nel corso di quest'anno ha aggiunto la distribuzione dei ricambi per assali Oerlikon (ora DANA) e i lubrificanti e gli oli della Roi Petroli. Distribuisce inoltre i turbocompressori a livello nazionale. Operativamente alla sede bolognese si è aggiunto l'ufficio di Alba che si occupa in particolare di commerciale, marketing e acquisti, mentre in capo a Paolo Lipparini a Bologna restano saldi magazzino, logistica, gestione e amministrazione”.

### **Quali sono state le principali azioni messe in pista in questo ultimo anno e mezzo dalla nuova compagine societaria?**

“Sicuramente è stato un periodo molto intenso. La prima attività è

stata quella di trasformare l'azienda da distributore regionale a nazionale, acquisendo il mandato di distributore ufficiale di turbocompressori Borg Warner per l'Italia. Con la stessa competenza e professionalità trattiamo i marchi Garrett, Holset, Mitsubishi e IHI, offrendo sempre turbocompressori di qualità nuovi o revisionati. È stata inoltre creata la rete di vendita sul territorio nazionale, appoggiandosi ad agenti di provata esperienza che hanno creduto fin da subito nel progetto Bo.Ri. e sono stati attivati nuovi depositi, presso agenti o clienti, per una pronta consegna dei turbocompressori di alta movimentazione. Siamo partiti dal Sud, dalla Calabria, quindi Sicilia, Piemonte e Veneto. È stato rinnovato il sito web, nei contenuti ma anche nei loghi e nei colori, in modo che si possa cogliere la trasformazione. Abbiamo inoltre lanciato il nuovo claim, 'Bo.Ri., solo i

“

**Bo.Ri. è oggi un'azienda che tratta pochi prodotti ma ad alto contenuto tecnologico che distribuisce per varie applicazioni, anche se buona parte dei prodotti trattati è rivolta al veicolo industriale e agli autobus**

migliori, prodotti e servizi' per evidenziare la filosofia dell'azienda che si propone di offrire alla sua clientela solo il meglio. Un importante sforzo è stato fatto per potere disporre nel minore tempo possibile di un e-commerce dedicato ai turbocompressori che è già realtà ed è molto apprezzato per la rapidità di utilizzo e le informazioni costantemente aggiornate. Infine,

abbiamo introdotto la garanzia aggiuntiva 'Give me Five' proposta sia sui turbocompressori nuovi che revisionati, semplice ed efficace, che tutela rivenditori, installatori e proprietari dei veicoli in caso di difetti di installazione o rotture accidentali. Questa garanzia può essere richiesta all'atto dell'acquisto e, se il cliente lo desidera, può essere 'trasferita' fino al proprietario del veicolo. In ultimo è stato aumentato l'organico sia nella sede di Bologna sia nell'ufficio di Alba”.



Paolo Lipparini, fondatore di Bo.Ri.



Giorgio Bestente, Responsabile marketing e commerciale di Bo.Ri.



Mariangela Viglino, Responsabile acquisti e vendite di Bo.Ri.



***Come può essere definita, oggi, la missione di Bo.Ri.?***

“Un’azienda che tratta pochi prodotti ad alto contenuto tecnologico che distribuisce per varie applicazioni (veicoli industriali, auto, nautica, movimento terra, agricolo e industriale). Va comunque detto che seppure la specializzazione di Bo.Ri. sia tecnica e trasversale, buona parte dei prodotti trattati è rivolta al veicolo industriale e agli autobus. Nel settore turbocompressori Bo.Ri. offre la sua competenza tecnica e di mercato per selezionare e offrire il migliore prodotto nuovo o revisionato”.

***Bestente, qual è la sua visione del mercato?***

“Inizierei dal turbocompressore che ha subito una profonda trasformazione negli ultimi anni. Da prodotto di nicchia riservato a specialisti è ormai trattato da tutti gli operatori della filiera. Si è assistito ad un aumento della domanda e dell’offerta. Da una parte i turbocompressori nuovi e i revisionati originali dai costruttori stessi o dai costruttori di veicoli, con le loro linee programma

scambio a cui si sono aggiunti i revisionati in senso stretto e alcune proposte di turbo alternativi, ovvero non originali. Questo ha da un lato aumentato l’offerta, dall’altro creato confusione, soprattutto nei casi in cui non risulta chiaro il livello di qualità del pezzo. Nel veicolo industriale, trattandosi di mezzi da lavoro a valore elevato, gli operatori hanno sempre preferito qualità e affidabilità di prodotto. In questo settore si assiste inoltre a una crescita, in termini di dimensioni, struttura e fatturato, dei ricambisti generici, con i principali che operano su scala nazionale attraverso varie sedi e filiali. Questo ha di fatto determinato la scomparsa dei distributori generici, ancora ben presenti nel settore auto. In questo scenario operano i distributori specializzati, come la Bo.Ri. nei turbocompressori”.

***Cosa c’è nel futuro di Bo.Ri.?***

“Pur con oltre 30 anni di storia e l’esperienza di chi ci opera, Bo.Ri. è un’azienda per molti versi giovane. Il processo di trasformazione è appena iniziato. Per intanto stiamo cercando una nuova sede e un magazzino più spazioso, per-

ché quello attuale inizia ad essere stretto. L’aumento di volumi e fatturato va per forza di pari passo con l’aumento dell’organico: Bo.Ri. sta quindi puntando soprattutto su giovani risorse che possano affiancare l’esperienza dei senior. Continua lo sviluppo della rete di distribuzione e stiamo ampliando la gamma di turbocompressori offerti affiancando ai nuovi i revisionati originali e i revisionati di qualità, mettendo in campo la nostra esperienza e competenza per offrire al cliente, anche in base al valore residuo del veicolo, più scelte a prezzi differenti, ma contraddistinti dal comune denominatore della qualità. L’azienda sta inoltre lavorando per rafforzare le collaborazioni, sia quelle storiche sia per onorare al meglio i nuovi mandati; ad esempio a settembre si è svolto un corso tecnico per la formazione dei service Webasto per l’Emilia Romagna in collaborazione con la Webasto stessa. Il rafforzamento della rete di vendita e assistenza è comunque solo all’inizio e il nostro e-commerce è in continua evoluzione per informazioni, contenuti e funzionalità”.

**SAVE THE DATE**



**10-11**  
**GIUGNO 2020**  
**BOLOGNA**



**Savoia Hotel Regency**  
**VIA DEL PILASTRO, 2**



**Il convegno nazionale di filiera**  
**vi dà appuntamento a una nuova, grande edizione**  
**in due giornate tutte dedicate a truck, trasporto e logistica**

TRUCK & LOGISTICS DAYS È UN EVENTO ORGANIZZATO DA



IN COLLABORAZIONE CON



CON IL PATROCINIO DI



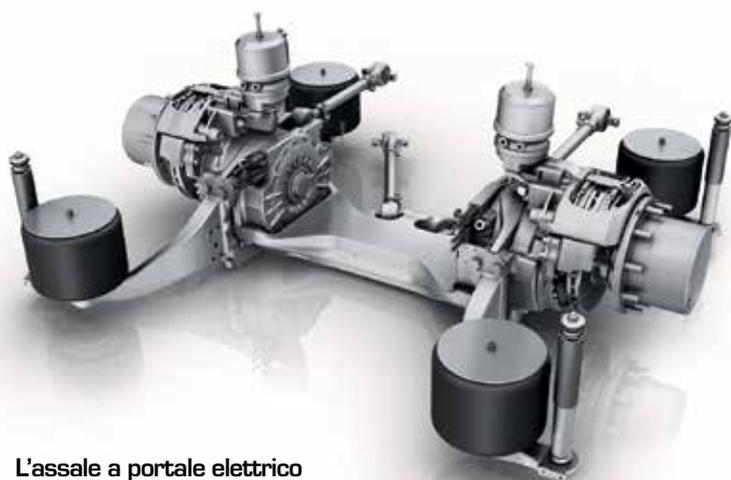
Anche il mondo del bus è in piena trasformazione, spinto da un'innovazione tecnologica che corre a ritmi sempre più sostenuti. Al Busworld Europe ZF ha presentato molte novità destinate ad avere un forte impatto su questo settore

*di Andrea Martinello*

# PROTAGONISTA AL **BUSWORLD** DI BRUXELLES

68





L'assale a portale elettrico AxTrax AVE



Il propulsore elettrico centrale CeTrax

Il Busworld Europe è uno tra gli eventi più attesi per scoprire tutte le novità riguardanti il mondo bus e avere una visione a 360 gradi di come sta evolvendo il settore. È in questa vetrina internazionale, ospitata lo scorso ottobre a Bruxelles, che ZF ha presentato alcune delle sue più importanti innovazioni a livello di componentistica. Innovazioni che equipaggeranno molti modelli di bus portando vantaggi tangibili sia a livello di prestazioni che di sostenibilità ambientale. Sono due, in particolare, le nuove soluzioni presentate in anteprima mondiale alla fiera: la nuova generazione del sistema di trasmissione automatica EcoLife 2 e una soluzione di retrofit per i propulsori totalmente elettrici CeTrax degli auto-

bus. Attenzione puntata anche sulla gestione digitale delle flotte e la manutenzione predittiva, elementi che diventeranno imprescindibili per

consentire una gestione efficiente delle flotte ed evitare tempi di fermo imprevisti.

### SOLUZIONI INTELLIGENTI PER L'ELETTRIFICAZIONE DEI BUS

L'elettificazione del trasporto urbano sta diventando una priorità per molte amministrazioni, e ZF si è da tempo inserita in questo "filone" supportando il passaggio a un trasporto pubblico a basse emis-

sioni attraverso una gamma diversificata di propulsori elettrici per tutti i segmenti di veicoli, oltre a sensori e centraline di comando per i sistemi di trasporto autonomi. Per quanto riguarda gli autobus, la 'rivoluzione' verde di ZF passa per due versatili trazioni elettriche: il propulsore elettrico centrale

CeTrax e l'assale a portale elettrico AxTrax AVE. Il valore aggiunto di CeTrax è il suo approccio 'plug and drive', che consente ai costruttori

di autobus di elettrificare i modelli di veicoli esistenti senza apportare modifiche significative al telaio, agli assali, all'ingegneria strutturale o al differenziale. Anche l'assale a portale elettrico AxTrax AVE, che è già stato sottoposto a migliaia di test in serie in tutto il mondo, rappresenta una valida soluzione per i costruttori. Punto di forza di entrambi i sistemi è inoltre di essere adatti anche al retrofit di flotte esistenti per le propulsioni elettriche. La soluzione di retrofit per gli azionamenti elettrici è fornita dalla società di ingegneria e-tro-Fit GmbH. ZF fornisce sia CeTrax sia AxTrax AVE come sistema globale coordinato, combinato con un inverter e un sistema di comando della propulsione, garantendo così ai propri clienti il massimo in termini di prestazioni, efficienza e durata. ZF non è solo il fornitore di sistema per l'assale del motore elettrico ma anche per la piattaforma di connettività Openmatics, e fornisce anche l'accesso alla rete mondiale di officine.

### LA NUOVA GENERAZIONE DI CAMBI AUTOMATICI

Anche la nuova generazione del sistema di trasmissione automatica



**Tutte le varianti di modelli di EcoLife 2 hanno una funzione start-stop che permette di risparmiare carburante**

EcoLife per autobus, lanciata in anteprima mondiale al Busworld Europe, va nella direzione di rendere i propulsori convenzionali sempre più efficienti e a basse emissioni. Questo sistema è infatti in grado di ridurre il consumo di carburante fino al 3%. “Gli autobus con motori a combustione sono tuttora un componente fondamentale dei sistemi di trasporto pubblico e dei servizi di trasporto a lunga percorrenza. È quindi importante contribuire a ridurre le emissioni e ad aumentare l’efficienza in questa area. Il mercato richiede livelli di comfort elevati, abbinati alle prestazioni migliori: è ciò che abbiamo raggiunto con il nuovo EcoLife 2”, afferma il dr. Andreas Grossl, Responsabile dei sistemi di trasmissione e di assali per autobus presso ZF. Numerose migliorie tecniche rendono EcoLife 2 più leggero, più efficiente, più robusto e di più facile manutenzione rispetto alla versione precedente. I miglioramenti includono una funzione start-stop per tutte le varianti di modelli e una minore usura grazie al sistema di raffreddamento ottimizzato. Nell’ultima generazione di EcoLife, ZF ha inoltre potenziato i livelli di comfort, migliorando i cambi marcia.

**MIGLIORAMENTI TECNICI E VANTAGGI CONCRETI**

Nella nuova versione di cambio automatico è stato mantenuto il principio base di un rotismo epicicloidale a sei stadi con convertitore di coppia e retarder primario, ma le numerose modifiche tecniche introdotte ne ottimizzano ulteriormente le performance. Tra queste un convertitore di coppia con un nuovo smorzatore torsionale, che consente un cambio di marcia rapido e senza strappi. Inoltre, fornisce a tutte le varianti di modelli di EcoLife 2 una funzione start-stop che permette di risparmiare carburante. ZF ha adattato il convertitore di coppia e lo smorzatore torsionale, in linea con l’attuale tendenza verso basse velocità di motore e trasmissione, a vantaggio dell’efficienza operativa: il convertitore di coppia trasmette inoltre meno oscillazioni del motore sia alla trasmissione sia all’intera catena cinematica. Questo aumenta i

livelli di comfort, riducendo al minimo l’usura. C’è una novità anche all’interno del cambio: il rotismo epicicloidale consente di aumentare il rapporto di trasmissione totale da 5.469 a 5.727, il che si rivela necessario per ottenere una maggiore trasmissione di potenza meccanica e quindi una maggiore efficienza. Gli ingegneri di ZF sono stati in grado di ridurre ulteriormente le perdite interne alla trasmissione applicando alla frizione lamellare uno speciale rivestimento che ottimizza anche il raffreddamento, il che a sua volta riduce l’usura.

Un’altra innovazione di EcoLife 2 consiste nel sistema di raffreddamento.

Lo scambiatore di calore in acciaio inossidabile, montato dietro la trasmissione, dispone ora di un triplo tubo e integra il sistema di raffreddamento del cambio eliminando la necessità di un contenitore supplementare. I risultati sono un risparmio di peso di circa 10 kg e una maggiore

**“**  
**ZF DriveLife**  
**è il programma**  
**di manutenzione**  
**predittiva basato su**  
**cloud per il sistema**  
**di trasmissione**  
**EcoLife utilizzato**  
**negli autobus urbani**

La sezione interna di EcoLife 2



Il sistema di trasmissione automatica EcoLife 2

facilità di manutenzione. I vantaggi derivano anche dal sistema di comando del cambio. Il software di comando non solo permette un cambio di marcia estremamente rapido, fluido e più confortevole, ma rende possibile anche una funzione di passaggio del cambio in folle per il risparmio di carburante. Ulteriore punto di forza è la maggiore semplicità di montaggio e di diagnostica, per la quale ZF offre anche pacchetti di manutenzione preventiva tramite le officine dei suoi partner internazionali. EcoLife 2 sarà reso disponibile agli attuali clienti di ZF entro il prossimo anno, per poi essere distribuito liberamente sul mercato. È in fase di sviluppo anche una variante di EcoLife 2 per pullman, che copre il segmento di coppia compreso tra 1.700 e 2.800 Nm.

### **GESTIONE DIGITALE DELLE FLOTTE E MANUTENZIONE PREDITTIVA**

ZF si avvale della sua vasta esperienza nel campo delle soluzioni digitali per consentire una gestione efficiente delle flotte ed evitare tempi di fermo imprevisti. Con la piattaforma aperta di connettività Openmatics, viene infatti offerto uno strumento completo destinato sia alle flotte di autobus completamente elettriche sia miste. Openmatics acquisisce tutti i parametri e i dati diagnostici rilevanti dai propulsori elettrici, consentendo di ottenere il massimo dall'infrastruttura di ricarica e di programmare la manutenzione dei veicoli con regolare anticipo.

ZF ha inoltre sviluppato un nuovo programma di manutenzione predittiva basato su cloud per il sistema di trasmissione EcoLife, utilizzato negli autobus urbani: ZF DriveLife - questo il nome del sistema - sorveglia e analizza costantemente lo



## **ZF VINCE L'“INNOVATION LABEL” BY BUSWORLD AWARDS PER IL PROPULSORE ELETTRICO CETRAX PER AUTOBUS**

**Alla fiera Busworld, ZF ha ricevuto l'“Innovation Label” per il propulsore elettrico centrale CeTrax, che consente agli autobus di operare a emissioni zero. CeTrax è stato espressamente progettato da ZF per l'impiego negli autobus e nel 2017 è stato presentato per la prima volta al pubblico. La struttura del propulsore si basa su un approccio ‘plug-and-drive’. CeTrax può essere installato facilmente in veicoli dotati di una configurazione convenzionale per gli organi di trasmissione. È quindi idoneo sia allo sviluppo di nuovi veicoli, sia al retrofit di piattaforme esistenti. Questo consente ai costruttori**

**di veicoli e ai titolari di imprese di trasporto di rispondere in modo versatile alle esigenze del mercato e alle normative vigenti. L'“Innovation Label” è stato assegnato da una giuria di specialisti.**

**“Questo premio dimostra ancora una volta che ZF è un pioniere nell'elettificazione di tutti i segmenti di veicoli. CeTrax è un componente essenziale per lo sviluppo di un trasporto locale a prova di futuro, che ZF sostiene con ogni mezzo”, ha affermato durante la cerimonia di premiazione Andreas Grossl, Head of Axle and Transmission Systems for Buses and Coaches di ZF.**

stato della trasmissione, consentendo di massimizzarne la durata tramite la manutenzione predittiva, riducendo contemporaneamente al minimo i costi di gestione e i tempi di fermo. Un approccio predittivo simile è usato negli autobus turistici con TraXon.

### **VERSO IL TRASPORTO A GUIDA AUTONOMA**

ZF guarda al futuro, consapevole che i sistemi di trasporto a guida autonoma per i servizi di ride sharing apporteranno un altro importante contributo alla mobilità urbana intelligente. Per questo l'azienda ha sviluppato una gamma

completa di sensori basati su telecamere, radar e lidar così da consentire a questi taxi robotizzati di circolare nel traffico cittadino in modo affidabile e sicuro. ZF offre la più potente centralina attualmente disponibile nell'industria automobilistica: la centralina di comando ZF ProAI RoboThink con funzionalità di intelligenza artificiale. Nella joint venture e.GO Moove GmbH e insieme al fornitore olandese di servizi di mobilità 2getthere, nel quale il Gruppo ha acquisito una partecipazione di maggioranza la scorsa primavera, ZF sta lavorando su vari sistemi di trasporto autonomo per la mobilità urbana del futuro.

**Still lancia i nuovi transpallet elettrici EXH-SF, con pedana ribaltabile, che si distinguono per dimensioni ridotte, efficienza e sicurezza**

*di Andrea Martinello*



# Compatti ed EFFICIENTI

72

**B**assi consumi, dimensioni compatte e lunghi intervalli di manutenzione sono oggi requisiti fondamentali per le più avanzate soluzioni dedicate alla logistica. Still - azienda specializzata nella progettazione e produzione di carrelli elevatori, macchine da magazzino, trattori e trasportatori nonché nell'offerta dei più moderni sistemi per la logistica integrata - ne è perfettamente consapevole e, in linea con questa visione, ha recentemente lanciato i nuovi magazzinieri elettrici con pedana e protezioni laterali EXH-SF. Disponibile in due versioni, con portata massima rispettivamente di 2.000 e 2.500 kg, l'EXH-SF è una soluzione ideale per tutti i magazzini, in particolare quelli della logistica, del retail e del beverage, dove i transpallet a pedana sono molto utilizzati per le operazioni di carico e scarico da camion e per coprire velocemente lunghe distanze.

## **DIMENSIONI COMPATTE**

Numerosi sono i punti di forza del nuovo EXH-SF, a partire dalle di-

mensioni: è infatti il più compatto di questa categoria disponibile sul mercato. Anche la velocità massima di 14 km/h lo pone ai vertici del settore. Altri elementi distintivi sono le protezioni laterali regolabili in altezza e il compressore integrato per la regolazione della pedana per l'operatore. Il nuovo EXH-SF è pensato per le lunghe distanze ma dà il meglio negli spazi stretti grazie alla sua estrema compattezza: con una larghezza totale di 720 mm, meno di un europallet, garantisce infatti la massima manovrabilità anche

nelle corsie più strette e si presta perfettamente per lo scarico dei camion. Una manovrabilità frutto anche dello sterzo elettrico e dello speciale timone, dai comandi intuitivi e studiato per consentire all'operatore di effettuare le operazioni di guida, sollevamento e sterzata in maniera simultanea con una sola mano. Inoltre, grazie al supporto delle molle ad azionamento idraulico collegate alle ruote, questo transpallet è in grado di affrontare in sicurezza e con una trazione ottimale anche le rampe più ripide.



### MASSIMA ATTENZIONE ALL'ERGONOMIA

Still ha posto molta attenzione all'ergonomia. Ne è testimonianza la pedana con molle ad aria regolabile di serie, che grazie ad un compressore integrato opzionale può essere adattata con semplicità in base al peso del conducente e senza la necessità di collegare un compressore o una pompa esterni. Grazie a questi accorgimenti l'operatore può lavorare in qualsiasi condizione, anche per periodi prolungati, senza alcuna sollecitazione e senza sforzi per la schiena.

### VERSATILITÀ DI UTILIZZO

Per assicurare la massima versatilità di utilizzo, dall'impiego sporadico agli usi più intensivi, il nuo-

vo EXH-SF può montare batterie tradizionali o agli ioni di litio, con potenza da 200 fino a 500 Ah. Gli EXH-SF possono inoltre essere equipaggiati con caricabatterie a bordo, che consente di effettuare le operazioni di ricarica ovunque e con semplicità, mentre per agevolare e velocizzare la sostituzione della batteria nei mezzi utilizzati su più turni si può scegliere il sistema di estrazione laterale della batteria. Nei nuovi transpallet è concentrata tutto il know how di Still, azienda che ha alle spalle quasi 100 anni di esperienza nel campo della tecnologia di stoccaggio, dell'intralogistica e della produzione di carrelli elevatori. Still opera globalmente grazie a oltre 9.000 collaboratori, 8 unità pro-

duttive e una rete capillare di 286 sedi di vendita in tutto il mondo. In Italia, Still impiega circa 900 dipendenti diretti e può contare su una capillare rete di vendita e assistenza presente sul territorio composta da 7 filiali dirette, oltre 60 tra concessionari e partner, 950 tecnici di assistenza e oltre 170 funzionari commerciali. Tutto questo consente a Still di soddisfare le richieste di piccole, medie e grandi aziende, partendo da una consulenza mirata fino alla realizzazione. Punto di forza dell'azienda è infatti quello di tracciare un quadro completo delle specifiche esigenze del cliente e sviluppare una soluzione su misura che garantisca il migliore rapporto tra costi ed efficienza.

## JAKOPARTS

I ricambi per freni di qualità originale dell'assortimento Jakoparts coprono l'intero assortimento per i veicoli asiatici. Perfettamente adattati. Certificati. Garantiti.

**Passt immer!**



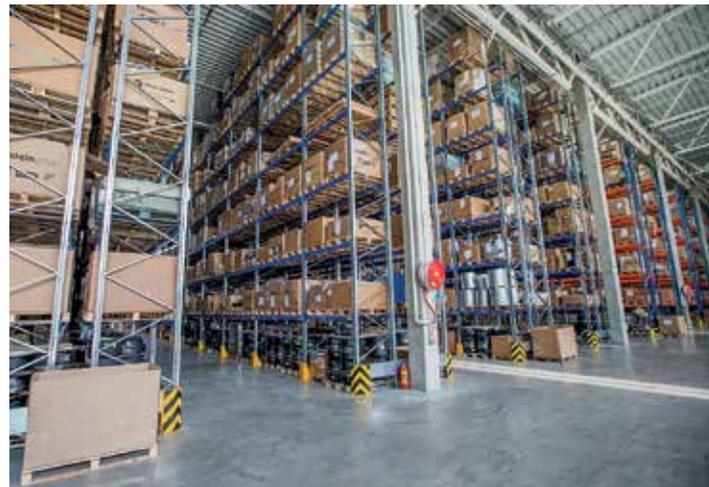
# UNIVERSALE

**Skuba, azienda lituana in Italia dal 2018, si è insediata nell'hinterland veronese mettendo a capo un uomo del Sud che proprio nel Mezzogiorno vede le migliori opportunità di sviluppo**

*di Francesco Oriolo*

# IL GRUPPO VENUTO DAL FREDDO

74



**S**kuba è un'azienda lituana fondata nel 1974 come società di trasporto. Dopo la privatizzazione nel 1992, la società è stata riorganizzata in UAB Skuba e da quel momento ha cambiato il suo campo di attività da società di trasporti, che contava oltre 500 camion, ad azienda impegnata nella vendita di ricambi per veicoli industriali, trailer e bus, oltre a offrire riparazioni e servizi di manutenzione per veicoli com-

merciali, rimorchi e semirimorchi e autobus. Oggi Skuba come distributore aftermarket ha 135 filiali in 14 Paesi diversi e opera attraverso un gruppo di società con sede a Vilnius e filiali in Finlandia, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Ungheria, Romania, Slovacchia, Repubblica Ceca, Bulgaria, Slovenia, Croazia, Grecia e Italia. Dal 2000 a maggio 2015, Skuba è stata concessionaria Renault Trucks in Lituania ed Estonia,

mentre dal 1° luglio 2015 è concessionaria Iveco in Lituania, Lettonia ed Estonia. A Vilnius ha sede il magazzino centrale, interamente informatizzato, di circa 40.000 metri quadrati di superficie, con una disponibilità di 80.000 articoli, pari a un valore medio di 40 milioni di euro. Il Gruppo fattura 250 milioni di euro e rappresenta in Europa il terzo Gruppo di vendita prodotti aftermarket per veicoli industriali.

**SKUBA IN ITALIA**

In Italia Skuba è presente dall'inizio del 2018 con una filiale che ha sede a San Giovanni Lupatoto, nell'hinterland veronese, area da sempre vocata all'auto-trasporto. Il Gruppo venuto dal freddo ha chiamato a dirigere la filiale italiana un salernitano doc, Francesco D'Alessandro, Amministratore Unico e CEO di Skuba Italia Srl, 41 anni, sposato con Francesca e padre di Deva e Dafne, accanito tifoso, neanche a dirlo, della Salernitana, che vive a Prato e lavora a Verona. D'Alessandro, oltre a vantare una vasta esperienza nel mondo dei ricambi truck, è lui stesso figlio d'arte. "La mia famiglia ha un'officina di balestre per camion e già da ragazzo durante le vacanze andavo a lavorare in magazzino - racconta Francesco D'Alessandro - Nel 1997, terminati gli studi, ho iniziato ad occuparmi professionalmente di ricambi in un importante Gruppo italiano del settore, prima come banconista poi ricoprendo il ruolo di responsabile acquisti e infine come responsabile del-

la direzione strategica e commerciale del Gruppo". È il 2018 quando Francesco, appassionato di arti marziali e difesa personale, ex nazionale di taekwondo, due volte campione d'Italia, da buon atleta in cerca di nuove sfide avvia questa nuova esperienza professionale con Skuba. "La strategia dell'azienda è quella di coprire l'intero territorio italiano con filiali di proprietà - spiega ancora il manager - Abbiamo un range di prodotti che ci permette di soddisfare le richieste dei nostri clienti al 100%, offriamo ricambi OE, OEM e aftermarket per truck, trailer e bus. Non solo ricambi ma anche accessori, attrezzature, prodotti chimici, pneumatici, catene da neve, carrozzeria per rimorchio e tanto altro ancora".

**LOGISTICA E IT COME VALORE**

A San Giovanni Lupatoto la filiale può contare su un magazzino di 1.000 metri quadrati con una disponibilità fisica intorno ai 6.000 articoli. Tutto ciò che non è a magazzino si ordina en-



Francesco D'Alessandro, Amministratore Unico e CEO di Skuba Italia

tro le ore 15.00 e il giorno dopo è consegnato in Italia entro le 16.00. "Gli ordini processati a Verona vengono lavorati a Vilnius, dove si trova il magazzino centrale automatizzato e spediti al magazzino di Brno, in Repubblica Ceca, da cui il mattino successivo partono i furgoni per tutta l'Europa. Da qui anche la scelta di Verona che è strategica per la distanza da Brno - spiega ancora D'Alessandro - I ricambi vengono caricati su pallets e ogni pallet è già personalizzato, quindi già sappiamo quali sono quelli per lo stock di magazzino e quali per le urgenze dei clienti. Il sistema informatico gestisce tutto il processo, minimizzando la possibilità di errore umano". D'Alessandro ritiene che l'IT dell'azienda lituana rappresenti un valore aggiunto forte ed efficace che consente il controllo in remoto degli agenti e delle stesse filiali. Tutti devono rispettare determinati parametri di performance, tra cui quello di non





76

scendere mai al di sotto del 95% di disponibilità di prodotto fast moving. “Il nostro e-commerce permette di individuare il codice del ricambio cercato solo con il numero di targa del veicolo, ogni articolo è disponibile con foto in 3D con tutte le informazioni tecniche e gli articoli correlati. Se per esempio si cerca un kit frizione, in automatico il sistema indica anche il cuscinetto volante, il volano e il paraolio corretti”. La strategia di Skuba e del suo CEO in Italia è rappresentata dalla forte focalizzazione sui clienti: “I nostri target sono l’autotrasportatore con l’officina interna e le officine di riparazione che richiedono velocità del servizio e affidabilità del prodotto. La nostra struttura è estremamente snella e la gestione si basa su tre parametri, rotazione di magazzino, giorni scorte e profitto”.

### ESPANSIONE AL SUD

Il 2019 è stato per la realtà italiana di Skuba un anno di avvio che ha visto chiudersi l’esercizio con 4 milioni di euro di fatturato, realizzati con 6 addetti e coprendo le aree del Veneto, il

Trentino e la provincia di Mantova. Nei programmi di Skuba Italia c’è però la determinazione a una forte espansione che avrà come primo caposaldo l’apertura di una filiale a Salerno. “Per me questa è una grande sfida, in quanto la storia del ricambio dimostra che mai nessuna azienda italiana del Centro-Nord o estera ha aperto una filiale al Sud Italia. I grandi Gruppi stranieri che arrivano nel nostro Paese entrano al Nord per il fattore logistico, ma se considerassero soltanto il potenziale di mercato il Mezzogiorno sarebbe l’area ideale di penetrazione”, aggiunge Francesco.

### IL FUTURO DEL MERCATO

“Le grandi flotte hanno officine interne che tendono però a diventare strutture autorizzate dai costruttori, perché con le nuove tecnologie sarà sempre più stretto il rapporto con la casa madre - afferma Francesco - Quindi, nel futuro si lavorerà molto sui rimorchi e sui veicoli commerciali leggeri e molto meno sui trattori e sulle motrici. Penso che anche le officine mul-

tibrand, prima o poi, dovranno seguire quest’onda, scegliendo di mettersi sotto una bandiera. Rimarrà però sempre spazio per tutti i veicoli con anzianità oltre i cinque anni, quando il camion inizia la sua seconda vita”. Il manager salernitano ritiene, inoltre, che l’attenzione ai costi influisca sempre di più sulle scelte del cliente: “Noi di Skuba sensibilizziamo sempre la clientela a scegliere materiale di qualità e di primo impianto, soprattutto sugli organi di sicurezza, ma oggi la giusta attenzione all’ottimizzazione dei costi in alcuni casi fa però passare in secondo piano sia l’affidabilità del prodotto sia l’urgenza dell’intervento riparativo, al punto che a volte arriva il benessere a preventivi ‘urgenti’ anche sette o dieci giorni dopo la richiesta. Personalmente ritengo che a fronte di questa situazione, un lavoro sempre più importante e professionale spetterà agli uffici acquisti delle flotte, che avranno il compito di selezionare il fornitore in grado di offrire il migliore mix di qualità, costo e servizio”.

## È ARRIVATO IL NUOVO SITO RIVISTALOGISTICAETRASPORTI.IT

Un sito dedicato alla filiera truck e veicoli commerciali.  
Le novità dei costruttori, dell'aftermarket, dell'assistenza,  
del trasporto merci e persone, dell'intermodalità,  
della logistica e della committenza.

Dall'esperienza di **Parts Truck**  
e della nuova rivista  
**Logistica&Trasporti**

**VISITA IL SITO E ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER**



[www.rivistalogisticaetrasporti.it](http://www.rivistalogisticaetrasporti.it)

# Vuoi inserire una giovane risorsa nel tuo organico? Contatta lo sportello SAL a te più vicino

Gli sportelli Servizi Al Lavoro "SAL" presenti nei Centri di Formazione Professionale della Federazione CNOS-FAP offrono supporto alle aziende per l'inserimento di risorse all'interno del proprio organico, con particolare attenzione all'inserimento dei giovani e dei soggetti in possesso di qualifiche professionali maggiormente richieste dal mercato del lavoro.



## SPORTELLI SAL DEI CENTRI SALESIANI CNOS-FAP

### CFP UDINE

Istituto Salesiano "G. Bearzi"  
Tel. 0432 493971  
sal.cfpudine@cnos-fap.it

### CFP SAN DONÀ DI PIAVE

CFP CNOS-FAP Oratorio Don Bosco  
Tel. 0421 338980  
sal.cfpsandona@cnos-fap.it

### CFP VERONA

Istituto Salesiano San Zeno  
Tel. 045 8070111  
sal.cfpverona@cnos-fap.it

### CFP ARESE

Centro Salesiano S. Domenico Savio  
Tel. 02 937721  
sal.cfparese@cnos-fap.it

### CFP SESTO SAN GIOVANNI

Opere sociali Don Bosco  
Tel. 02 26292206  
sal.cfpsesto@cnos-fap.it

### CFP BRESCIA

Istituto Salesiano Don Bosco  
Tel. 030 244050  
sal.cfpbrescia@cnos-fap.it

### CFP ALESSANDRIA

Istituto Salesiano Don Bosco  
Tel. 0131 341364  
servizilavoro.alessandria@cnosfap.net

### CFP BRA

Istituto Salesiano San Domenico Savio  
Tel. 0172 4171111  
servizilavoro.bra@cnosfap.net

### CFP FOSSANO

Istituto Salesiano  
Tel. 0172 636541  
servizilavoro.fossano@cnosfap.net

### CFP TORINO AGNELLI

Tel. 011 6198411  
servizilavoro.agnelli@cnosfap.net

### CFP TORINO REBAUDENGO

Opera Salesiano Rebaudengo  
Tel. 011 2464863  
servizilavoro.rebaudengo@cnosfap.net

### CFP VERCELLI

Opere Salesiane Don Bosco  
Tel. 0161 257705  
servizilavoro.vercelli@cnosfap.net

### CFP GENOVA QUARTO

Istituto Salesiano "S. Giovanni Bosco"  
Opera "Preto"  
Tel. 010 30705205/03  
sal.cfpgenovaquarto@cnos-fap.it

### CFP FORLÌ

Istituto Salesiano Orselli  
Tel. 0543 26040  
sal.cfpforli@cnos-fap.it

### CFP LAZIO/ROMA

Tel. 06 7842551  
sal.cfpplazio@cnos-fap.it

### CFP BARI

Tel. 080 5750111  
sal.cfpbari@cnos-fap.it

### CFP PERUGIA

CFP Don Bosco, Ass.ne CNOS-FAP  
Regione Umbria  
Tel. 075 5733882  
sal.cfp Perugia@cnos-fap.it

### CFP NAPOLI

Tel. 081 7511340  
napolidonbosco@donboscoalsud.it

# QUALITY PRO

CNOSFAP

by **Parts**  
**IN OFFICINA** | **CARROZZERIA**  
**Car** | **Parts**  
**TRUCK**

## La riparazione si forma con qualità

Da una strettissima collaborazione tra CNOS-FAP - Salesiani per il lavoro - e DBInformation, con le riviste Parts In Officina, Car Carrozeria e Parts Truck, nasce Quality PRO.

Quality PRO è un percorso di formazione per e con gli studenti dei Centri di Formazione Professionali CNOS-FAP negli indirizzi di meccanica e carrozeria. Qualificate aziende del settore automotive mettono a disposizione dei ragazzi i loro tecnici e manager per tenere lezioni di esperienza e approfondimento.

Al centro del progetto, la valorizzazione della qualità per formare le professionalità di domani, in un percorso teso a coltivare le condizioni essenziali su cui le aziende possano costruire il proprio successo e gli operatori della riparazione il proprio futuro.

*"I miei ragazzi hanno l'intelligenza nelle mani"*  
*Don Bosco*



Con il patrocinio di



[www.qualitypro.it](http://www.qualitypro.it)

# LA QUALITÀ SI ASSOCIA PER VOI



# TENACIA SUDORE E OLIO

DAL  
1866

Il tempo è denaro. Hai scadenze da rispettare e non puoi permetterti problemi dovuti a guasti o malfunzionamenti. Hai bisogno di prodotti che non ti deluderanno e di un partner su cui tu possa contare, sempre. Un partner che capisca davvero cosa significa trazione pesante. Con Valvoline puoi contare su prodotti di alta qualità progettati per performare nelle condizioni più estreme. Lubrificanti progettati per una maggiore durata e per garantire la massima efficienza e prestazione in ogni condizione di utilizzo. Con la nostra esperienza e il nostro servizio facciamo il nostro lavoro per facilitare ed ottimizzare il tuo. Perché sappiamo che le cose che contano sono tre: Tenacia, Sudore ed un ottimo Lubrificante.

Per maggiori informazioni sui prodotti Valvoline: [www.bioralubrificanti.com](http://www.bioralubrificanti.com)



**SPECIALISTI NELLA LUBRIFICAZIONE  
PER LA TRAZIONE PESANTE**



**Valvoline™**

AUGURI DI VERO CUORE  
**BUONE FESTE**



Un particolare ringraziamento ai clienti, collaboratori e partners con il loro grande supporto hanno reso possibile raggiungere gli obiettivi prefissati, costruendo così le basi per un futuro ancora più ricco di successi.



ALTERNATOR  
STARTER  
COMPONENTS  
STEERING SYSTEM  
WIPER SYSTEM  
THERMAL SYSTEM  
SWITCHES

Exclusive Distributor



CASCO SPA

Via Alcide De Gasperi, 45 - 80133 Napoli | tel. 0823 696161 | m. 393 085 011 10 | info@cascospa.com | www.cascospa.com