



LO "SPIRITO" DI OLOF PERSSON
"Spirito in movimento" il claim lanciato a Iveco Experience 2026, nuovo corso illustrato dai manager di punta della Casa costruttrice.

Carlo Otto Brambilla da pag. 18 →

ESGRENT
NOLEGGIO CAMION
3494755461

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

Anno 4 - N. 37
Settembre 2026

IL MAGAZINE DEI TRASPORTI E DELLA LOGISTICA

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

€ 5,00
Media Pubblica S.r.l.

FORD TRUCKS CONSEGNA LE PRIME DI UN TOTALE DI 15 UNITÀ **CVM SPICCA IL VOLO CON F-MAX**



L'Azienda con sede a Bari prosegue la sua crescita stringendo una partnership con l'Ovale Blu. "Aggiornare la flotta è sinonimo di efficienza e, per la nostra clientela, di consegne puntuali", afferma Giuseppe De Nicolò, alla guida di CVM affiancato dai figli Gianni e Francesca, 23 e 20 anni. L'ammiraglia Ford Trucks viaggerà su lungo raggio trainando semirimorchi frigoriferi.

Basilico da pag. 20 →

- ESG RENT -



I TANK CONTAINER DI DLM VIAGGIANO CON MAN TGX

Destinata al traino di veicoli speciali per il carico di merci pericolose, l'ammiraglia del Leone entra nella flotta dell'Azienda guidata da Claudio Sensi, a noleggio in partnership con la società fondata e guidata da Diego Pellicoli ed Emanuele Ferretti.

Basilico da pag. 12 →

DAL FERRO-SCANDIPADOVA

Da 30 anni la flotta cresce col Grifone

Una fedeltà per il marchio di Södertälje che risale agli Anni Novanta quella dell'Azienda di trasporti di Sarcedo, nel Vicentino, in partnership con la Concessionaria guidata dalla famiglia Rossi.

Pavesi a pag. 14 →



ANGELUCCI-RENAULT TRUCKS



Mercadante festeggia e consegna 5 elettrici

Quale miglior modo per celebrare i primi cent'anni? La Concessionaria abruzzese protagonista di cinque unità E-Tech che entrano nel parco dell'Azienda di trasporti fondata e guidata da Valerio Angelucci.

Basilico da pag. 16 →

MeetPro 2026, edizione memorabile



Reportage da pag. 41 →



In allegato l'inserto
ULTIMO MIGLIO

SOS TYRES INTERNATIONAL **Il Pronto soccorso degli pneumatici**



Siamo andati a Viterbo, in una sede completamente rinnovata, per capire come opera la società fondata e guidata da Sergio Filogonio e Roberta Mezzabarba. **Campanella da pag. 36 →**

APP RECORD GO

App per conducenti con funzioni di **navigazione su mappa Truck** e **rendicontazione** quotidiana. Con Record la tua flotta in un click.

Per informazioni **0541 626892**

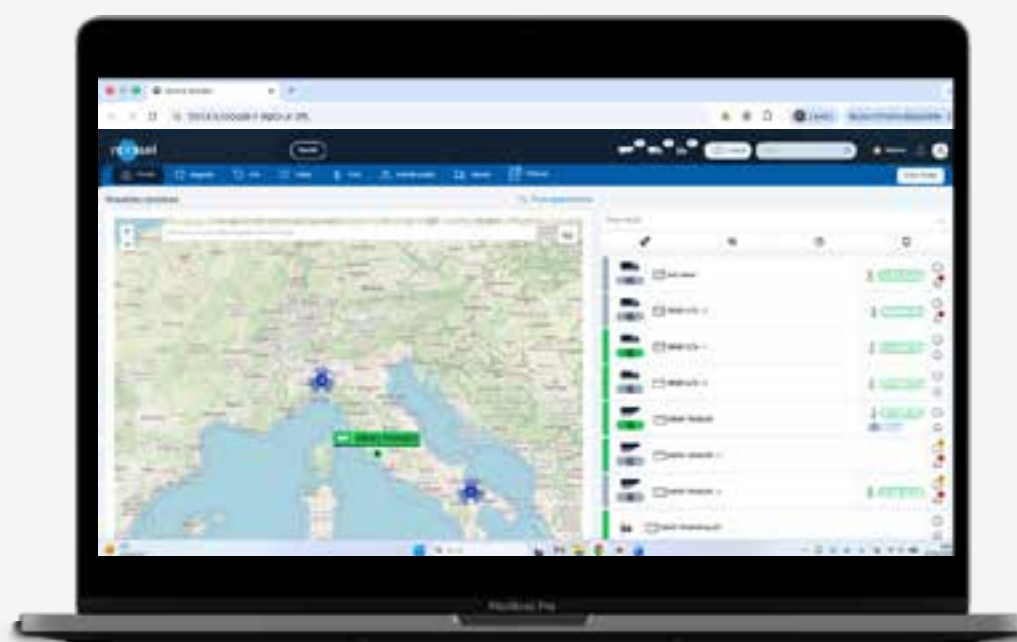
RECORD www.recorditalia.net



LA TUA FLOTTA, UN'UNICA VISIONE.

Tutti i dati dei tuoi mezzi confluiscono
in **un'unica piattaforma** intelligente.
Informazioni in tempo reale, sempre disponibili,
per decisioni più rapide e operazioni
sempre sotto controllo.

REYESOL.
Il controllo
inizia dai dati.



VISIBILITÀ TOTALE

Hai sempre una visione
completa della tua flotta,
ovunque tu sia.



SICUREZZA ATTIVA

Proteggi i tuoi mezzi
e i tuoi driver.



EFFICIENZA REALE

Ottimizza i processi
e riduci i costi.



DECISIONI RAPIDE

Dati affidabili,
azioni immediate.



DASHCAM

Sicurezza su strada
e videosorveglianza



CRONO

Gestione completa
del tachigrafo



SENSORVIEW

Controllo temperatura
in tempo reale



GEO

Localizzazione precisa
e anti-tamper



TCHECK

Download remoto
dei dati tachigrafo



TERMOREGISTRATORE

Registrazione temperatura
e conformità ATP

UN ECOSISTEMA INTEGRATO.

PIÙ CONTROLLO, PIÙ VALORE, OGNI GIORNO.

FIWAY



Contattaci



ACTROS L PRO CABIN

Sicurezza sempre al tuo fianco.



Con Actros L non sei mai solo al volante.
I sistemi di assistenza alla guida lavorano
al tuo fianco per offrirti il massimo della sicurezza.

Lodotruck

Via Provinciale 1/6 Filago (BG) - 24040
+39 035 4997241 - www.lodotruck.it



Il nuovo Actros L con ProCabin

LA NUOVA FORMA DI EFFICIENZA.

Un design che ripaga: L'innovativa cabina di guida del nuovo Actros L coniuga aerodinamica, comfort e sicurezza, per una maggiore efficienza su strada.

Mercedes-Benz

Trucks you can trust



Rossi S.r.l.

Concessionaria Ufficiale di Vendita e Assistenza Veicoli Industriali Mercedes-Benz

CORCIANO (PG) - Via G. Leopardi, 6/a - Tel. +39 075 6970600

NARNI SCALO (TR) - Via Tuderte, 480 - Tel. +39 0744 7568200

Tel. +39 0744 7568238, e-mail: relazionicienti@rossispa.it

www.rossispa.it

Il Centro Studi e Statistiche Unrae, sulla base dei dati di immatricolazione forniti dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti (MIT), ha elaborato una stima del mercato dei veicoli industriali. A giugno le immatricolazioni di veicoli industriali si attestano a 2.716 unità, in crescita del 6,5% rispetto alle 2.551 registrate nello stesso mese del 2025. Il risultato riflette andamenti

differenziati tra i segmenti: il comparto dei pesanti oltre le 16 t resta stabile, con l'incremento dei trattori stradali (+6,2%) compensato dalla flessione dei carri (-8,7%). Nelle altre fasce di peso, i veicoli da 3,51 a 6 t registrano un calo del 13,0%, mentre i mezzi tra 6,01 e 15,99 t segnano un deciso incremento del 92,3%. Il primo semestre dell'anno si chiude con 15.065 immatricolazioni complessive, in aumento del 4% rispetto alle 14.485 unità dei primi sei mesi del 2025. "Il ritmo di rinnovo del parco circolante resta ancora gravemente insufficiente, con un'età media dei truck in Italia pari a 14,5 anni e oltre il 43% dei veicoli ante Euro IV", commenta Giovanni Dattoli, Presidente della Sezione Veicoli Industriali di Unrae.

Editoriale
BIOCARBURANTI, L'OSTRACISMO CHE FA MALE ALL'EUROPA

di Fabio Basilico



Biocarburanti: un tema sempre di attualità. Anche per il fatto che continua lo scontro politico al Parlamento europeo sul ruolo (o non ruolo) dei carburanti green ottenuti da biomasse vegetali o organiche nella transizione energetica e nel futuro dell'industria dei trasporti del Vecchio Continente. Due le visioni opposte: da un lato, gli esponenti di destra che considerano i biofuel una valida alternativa all'elettrico, uno strumento strategico per difendere la competitività industriale e raggiungere l'obiettivo della neutralità tecnologica; dall'altro, i deputati di sinistra che ritengono i biocarburanti una risorsa limitata, potenzialmente dannosa per l'ambiente e il settore agricolo e quindi utile soltanto in quei settori in cui l'elettrificazione è particolarmente complicata. Che la transizione energetica sia oggetto di dibattito politico è legittimo e opportuno; quello che risulta meno pragmaticamente comprensibile è come si possa sottomettere la vexata quaestio della tutela ambientale (che dovrebbe interessare tutti) a rigidi schemi ideologici che di fatto generano opposti e contrastanti punti di vista. È risaputo che, mentre l'elettrificazione sta progressivamente facendosi strada nella

mobilità urbana (auto private, furgoni per la distribuzione, tratte medio-brevi), i biocarburanti (come il biodiesel, il bioetanolo e i carburanti sostenibili per l'aviazione o SAF) mantengono alcuni vantaggi strategici fondamentali nell'ecosistema dei trasporti. Oltre al fatto che densità energetica e autonomia sono superiori rispetto alla trazione elettrica (per i camion a lungo raggio, i biocarburanti evitano di dover "sacrificare" tonnellate di carico utile per far spazio alle batterie) c'è il fattore compatibilità con l'infrastruttura esistente: i biocarburanti possono essere utilizzati direttamente nei motori a combustione interna esistenti, da soli o miscelati con carburanti fossili. Inoltre, sfruttano la rete di distribuzione già presente mentre, come sappiamo, la trazione elettrica richiede la costruzione da zero di una massiccia e costosa rete di ricarica ad alta potenza (cosa attualmente ben lungi dall'essere realizzata). I detrattori dei biocarburanti mettono in guardia sui rischi dello sfruttamento dei terreni agricoli (cibo contro carburante). Ebbene, in passato il rischio era concreto, oggi invece la situazione è diversa. I primi biocarburanti erano prodotti a partire da colture alimentari: mais, canna da zucchero, olio di palma e colza.

I terreni fertili venivano usati per produrre carburante anziché cibo, riducendo l'offerta alimentare globale. Per risolvere questi problemi, la ricerca si è spostata sui biocarburanti di seconda generazione (detti anche avanzati, come il carburante HVO) che non danneggiano l'agricoltura e, anzi, spesso la supportano perché si basano sull'economia circolare. Vengono prodotti esclusivamente da scarti agricoli e forestali, rifiuti organici e colture non alimentari su terreni marginali non adatti alla produzione di cibo. Intanto, il commissario europeo per i Trasporti sostenibili, Apostolos Tzitzikostas, ha ribadito che l'utilizzo dei biocarburanti deve essere circoscritto ai settori in cui le emissioni sono difficili da abbattere, come l'aviazione e il trasporto marittimo, escludendo la categoria del trasporto su gomma, per la quale l'UE punta sulla piena elettrificazione. L'ostracismo sui biocarburanti continua, l'ideologia dell'elettrico a tutti i costi pure, malgrado l'opposizione di chi ha a cuore non solo l'ambiente ma anche le sorti dell'intero sistema economico continentale.

► **FUSO ITALIA** Alla base una partnership paritetica

MAURELLI GROUP E GRUPPO TELESE UNISCONO LE FORZE PER LA DISTRIBUZIONE DEL BRAND

La nuova società opererà come distributore ufficiale del marchio FUSO nel nostro Paese: veicoli nuovi, ricambi originali e contratti di assistenza. L'avvio delle operazioni è fissato per il 1° ottobre. Eduardo Maurelli è Amministratore Delegato, Edoardo Gorlero alla Presidenza del Consiglio di Amministrazione.

È stata costituita a Napoli FUSO Italia Spa, la nuova società nata dalla partnership paritetica tra Maurelli Holding Spa e VFM Enterprise Spa (Gruppo Telese), che opererà come distributore ufficiale del marchio FUSO in Italia a partire dal 1° ottobre 2026. L'operazione origina nell'ambito della riorganizzazione con cui Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corporation (MFTBC) — costruttore giapponese tra i primi dieci al mondo, presente in oltre 170 mercati — sta ridefinendo la distribuzione del marchio FUSO in Europa, a seguito dell'integrazione delle attività di Daimler Truck e Toyota nel settore dei veicoli industriali giapponesi, confluite nella nuova realtà Archion, che riunisce i marchi FUSO e Hino. In questo contesto, FUSO Italia gestirà la distribuzione di veicoli nuovi, ricambi originali e contratti di assistenza sul mercato italiano. FUSO Italia Spa nasce come società interamente dedicata allo sviluppo del marchio giapponese, con una propria organizzazione e una governance autonoma, e potrà contare fin dall'avvio sulle strutture, sulle competenze e sulla presenza territoriale dei due gruppi azionisti. Eduardo Maurelli assume la carica di Amministratore Delegato ed Edoardo Gorlero quella di Presidente del Consiglio di Amministrazione, composto da sette membri in rappresentanza dei due soci. "Il Canter è il punto di riferimento del suo segmento e con l'eCanter rappresenta già oggi il futuro della distribuzione urbana a zero emissioni - afferma Eduardo Maurelli (nella foto) - Dal 1° ottobre saremo pienamente operativi per accompagnare clienti, flotte e concessionari in questa nuova fase, con l'ambizione di sviluppare tutto il potenziale del marchio in Italia". Al centro del progetto c'è la gamma Canter



ed eCanter: il primo, punto di riferimento del segmento dei veicoli commerciali da 6 a 10 tonnellate per versatilità e affidabilità; il secondo, la sua versione 100% elettrica. I veicoli destinati al mercato europeo sono prodotti nello stabilimento di Tramagal, in Portogallo. FUSO può contare in Italia su un parco circolante consolidato, su un'attività di post-vendita che genera un importante giro d'affari, su centinaia di contratti di assistenza attivi e su una rete consolidata di punti vendita e assistenza distribuita su tutto il territorio nazionale, che la nuova società intende valorizzare e sviluppare garantendo piena continuità a clienti e concessionari. Il piano di sviluppo prevede una rete selettiva di concessionari, un forte presidio del post-vendita, la gestione diretta dei clienti strategici e il supporto alle gare pubbliche, con particolare attenzione ai settori in cui il Canter è protagonista, come la distribuzione urbana e i servizi ambientali, dove le sue dimensioni compatte lo rendono ideale per operare nei centri storici e nei contesti urbani. La nuova società unisce le competenze complementari dei due gruppi: Maurelli Group, realtà italiana dell'aftermarket automotive e dei servizi alla flotta, e il Gruppo Telese, attivo nel noleggio, nella vendita e nell'assistenza di veicoli industriali e commerciali. Con FUSO Italia, i due gruppi consolidano un percorso comune nella rappresentanza di costruttori internazionali sul mercato italiano, avviato con Ford Trucks e proseguito con Karsan.



Incremento nel 1° semestre

MERCATO TRAILER

Anfa comunica che a giugno le immatricolazioni di veicoli trainati, dopo la contrazione registrata a maggio, tornano positive. Nel mese sono stati rilasciati 1.489 libretti di circolazione di nuovi rimorchi e semirimorchi pesanti, con Ptt superiore a 3.500 kg (+14,4%), suddivisi in 116 rimorchi (-21,6%) e 1.373 semirimorchi (+19%). Nei primi sei mesi del 2026 si contano 7.798 libretti di circolazione di nuovi rimorchi e semirimorchi pesanti (+1,5% rispetto a gennaio-giugno 2025), così ripartiti: 680 rimorchi (-7,1%) e 7.118 semirimorchi (+2,4%). Nel semestre si confermano in crescita tre aree geografiche su quattro: +7,6% il Centro, +6,7% le Regioni del Nord-Ovest e +5,6% il Nord-Est. In flessione l'area del Sud e Isole (-8%). Le marche estere totalizzano 4.506 libretti di circolazione (+3,5%); variazione negativa, invece, per le marche nazionali (-1,1%), con 3.292 libretti.



ERRATA CORRIGE

Sul numero 36 di Luglio-Agosto 2026 della Rotta dei Trasporti questa fotografia è stata per errore attribuita all'azienda Ferredil Cerù quando in realtà si riferisce all'azienda Di Simo Autotrasporti. Ci scusiamo con gli interessati e con i lettori.

la ROTTA dei TRASPORTI

Editore
Media Pubblica S.r.l.
Via dei Mille, 5 - 22100 Como (CO)
mail: info@mediapubblica.it

Media Pubblica | Servizi editoriali e comunicazione integrata

Direzione e redazione
Longone al Segrino (CO)

Direttore Responsabile
Massimiliano Campanella
m.campanella@mediapubblica.it

Direttore Editoriale
Fabio Basilico
f.basilico@mediapubblica.it

Redazione
Francesca Pavesi
redazione@rottadeitrasporti.it

Segretaria di redazione
Ilaria Lautieri
i.lautieri@rottadeitrasporti.it

Collaboratori
Paolo Beducci
Carlo Otto Brambilla
Marco Colombo

Grafica e impaginazione
Alessandro Villa
a.villa@mediapubblica.it
Francesca Righi
f.righi@rottadeitrasporti.it

Stampa
Logo S.p.A.
Via M. Polo, 8 - 35010 Borgoricco (PD)

Social network
Thinks! Media&Digital Communication

Registrazione: N. 8/2022 del 24-10-2022
Tribunale di Como. Periodicità: mensile.
Iscrizione al ROC n. 38741.

Abbonamenti
Italia Euro 50,00 anno, estero: Euro 150,00 anno.
Banca d'appoggio: BCC Brianza e Laghi Società Cooperativa - Agenzia di Eupilio;
Codice IBAN: IT85Q0832970310000000192286
CIN: Q - BIC/SWIFT: ICRAITRR950

www.rottadeitrasporti.it

Rotta dei Trasporti

Rottadeitrasporti

rottadeitrasporti

la Rotta dei Trasporti

**Per imprese e giovani lavoratori
VALIDO SOSTEGNO**

In un mercato del lavoro caratterizzato da elevata flessibilità e da un diffuso utilizzo dei contratti a termine, la misura può costituire un valido sostegno sia per le imprese, che beneficiano di una significativa riduzione del costo del lavoro, sia per i giovani lavoratori, che vedono aumentare le opportunità di ottenere un'occupazione stabile.

**Il problema non è il dolore
OCCHIO AL CAMPO VISIVO**

Chi guida a lungo con la testa protratta mostra una cervicale meno mobile e un senso di posizione del collo alterato. Tradotto in cabina: si ruota meno e si percepisce peggio la rotazione. Cioè si controllano peggio specchietti, angoli ciechi, manovre in retromarcia. Il problema non è il dolore. È il campo visivo.

ARTICOLO 4 DEL DECRETO-LEGGE N.62/2026**Incentivo alla stabilizzazione dei giovani
under 35: queste le novità**

Avv. Emanuele Fornelli,
Avv. Luca Cova, Como

Con l'obiettivo di favorire l'occupazione stabile dei giovani e contrastare il fenomeno della precarietà lavorativa, il legislatore è intervenuto di recente con l'articolo 4 del Decreto-Legge 30 aprile 2026, n. 62, convertito con modificazioni dalla Legge 25 giugno 2026, n. 112, inserendo uno specifico incentivo rivolto ai datori di lavoro privati che trasformano contratti a tempo determinato in rapporti di lavoro a tempo indeterminato per lavoratori di età inferiore a 35 anni. La misura si inserisce nel più ampio quadro delle politiche attive del lavoro adottate dal Governo per sostenere l'occupazione giovanile ed incentivare le imprese ad investire in rapporti di lavoro duraturi. L'intervento mira, infatti, a rendere economicamente più conveniente la stabilizzazione dei giovani lavoratori, favorendo al tempo stesso una maggiore continuità occupazionale ed una riduzione del turnover contrattuale. L'incentivo consiste in un esonero dal versamento del 100% dei contributi previdenziali a carico del datore di lavoro, con esclusione dei premi e contributi dovuti all'INAIL. Il beneficio è riconosciuto

L'incentivo consiste in un esonero dal versamento dei contributi previdenziali a carico del datore di lavoro. Il beneficio è riconosciuto per un periodo massimo di 24 mesi e nel limite di 500 euro mensili per ciascun lavoratore interessato dalla trasformazione del rapporto di lavoro da tempo determinato a tempo indeterminato.

per un periodo massimo di 24 mesi e nel limite di 500 euro mensili per ciascun lavoratore interessato dalla trasformazione del rapporto di lavoro. Resta, comunque, ferma l'aliquota di computo delle prestazioni pensionistiche, garantendo così al lavoratore la piena tutela previdenziale. L'agevolazione non è, però, applicabile a tutte le trasformazioni contrattuali, avendo il legislatore previsto alcuni requisiti specifici. In primo luogo, il lavoratore deve avere un'età inferiore a 35 anni al momento della trasformazione del contratto. Inoltre, il giovane non deve essere mai stato occupato in precedenza con un contratto di lavoro subordinato a tempo indeterminato. Tale condizione è finalizzata ad incentivare il primo accesso stabile al mercato del lavoro.

CONTRATTO

Ulteriore requisito riguarda il contratto a tempo determinato oggetto di trasformazione, che deve avere

una durata complessiva non superiore a dodici mesi e deve essere stato instaurato entro il 30 aprile 2026. La trasformazione deve inoltre avvenire senza soluzione di continuità, ossia senza interruzioni tra il rapporto a termine e quello a tempo indeterminato.

La disciplina è stata successivamente oggetto di precisazione da parte dell'INPS con la circolare 14 maggio 2026, n. 56, che ha fornito indicazioni interpretative rilevanti per la corretta individuazione dell'ambito applicativo della misura, tra le quali si segnala che, per quanto il rapporto di lavoro deve essere instaurato entro il termine del 30 aprile 2026, la trasformazione deve avvenire, senza soluzione di continuità, nel periodo compreso tra il 1° agosto 2026 e il 31 dicembre 2026. All'esonero di cui alla presente normativa possono accedere i datori di lavoro che, nei sei mesi precedenti la trasformazione, non hanno proceduto a licenziamenti individuali

per giustificato motivo oggettivo o a licenziamenti collettivi, ai sensi della legge 23 luglio 1991, n. 223, nella medesima unità produttiva. Si prevede che, grazie alla normativa, si avrà un incremento occupazionale netto dell'organico aziendale. In altre parole, l'assunzione stabile deve tradursi in un effettivo aumento del numero dei dipendenti dell'impresa, evitando che l'incentivo venga utilizzato per incrementare il turnover del personale già presente in azienda. Tale requisito è coerente con la finalità della misura, che è quella di generare nuova occupazione e non soltanto di agevolare operazioni di riorganizzazione interna. L'introduzione dell'incentivo alla stabilizzazione rappresenta un importante strumento di politica del lavoro, in quanto mira a favorire la transizione dei giovani da forme di occupazione incerta a rapporti di lavoro stabili. In un mercato del lavoro caratterizzato da elevata flessibilità e da un diffuso utilizzo dei

contratti a termine, la misura può costituire un valido sostegno sia per le imprese, che beneficiano di una significativa riduzione del costo del lavoro, sia per i giovani lavoratori, che vedono aumentare le opportunità di ottenere un'occupazione stabile e maggiormente tutelata. L'efficacia dell'intervento dipenderà tuttavia dalla capacità delle imprese di cogliere le opportunità offerte dalla norma e dalla concreta attuazione delle procedure amministrative previste.

Avv. Emanuele Fornelli



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

LA SALUTE DEL DRIVER**Cervicale al volante: quello che nessuno regola**

Il collo del conducente non fa male per forza. Ma se si irrigidisce ruota meno e sente peggio dove si trova: è lì che diventa un problema di sicurezza, non solo di dolore.

Dott. Cosimo Pilotto, Como

Sessanta su cento. È la quota di conducenti che, in uno studio dedicato, presentava la testa spostata in avanti rispetto alle spalle: la classica postura protratta del capo, che si installa dopo ore di sguardo fisso sulla strada. Un dato alto. Ma non è quello che si crede.

PRUDENZA

Il luogo comune dice: testa in avanti, quindi dolore al collo. La ricerca degli ultimi anni è più prudente: il legame tra postura protratta e dolore cervicale è tutt'altro che dimostrato. Molte persone hanno la testa in avanti e nessun dolore. Se il pezzo finisse qui, sarebbe una buona notizia. Solo che nei conducenti succede qualcos'altro, ed è più serio. Chi guida a lungo con la testa protratta



mostra una cervicale meno mobile e, soprattutto, un senso di posizione del collo alterato: il corpo sa peggio dove si trova la propria testa. Tradotto in cabina: si ruota meno e si percepisce peggio la rotazione. Cioè si controllano peggio specchietti, angoli ciechi, manovre in retromarcia. Il problema non è il dolore. È il campo visivo. Poi c'è il pezzo di sicurezza che quasi

nessuno regola: il poggiatesta. Non è un cuscino, è un dispositivo di protezione contro il colpo di frusta. Perché funzioni, la parte alta deve arrivare almeno all'altezza della sommità delle orecchie, meglio se della testa, e restare vicina alla nuca. Una distanza superiore ai dieci centimetri tra nuca e poggiatesta si associa a un rischio maggiore di lesione cervicale e di sintomi che durano nel tempo. Dieci

centimetri sono meno di quanto sembri: una mano di traverso. Tre cose, allora. La prima è la più semplice: muovere il collo prima che si irrigidisca. Non stretching eroico, movimento. A ogni sosta, poche rotazioni lente da un lato all'altro, qualche inclinazione, il mento che rientra portando la nuca indietro. Trenta secondi. Il collo mantiene la mobilità se la usa.

La seconda riguarda la postazione. Sedile non troppo arretrato, volante raggiungibile senza allungare le braccia e senza sollevare le spalle, schienale che sostiene davvero. Un braccio teso al volante trascina in avanti la spalla, e dietro la spalla viene il collo.

La terza è quel poggiatesta. Alzalo. Fallo adesso, prima di ripartire: alto quanto la testa, vicino alla nuca. È l'unica di queste tre che, in un tamponamento, lavora al posto tuo. Il collo non chiede molto. Chiede di girare. Un conducente che gira bene la testa vede di più, e chi vede di più sbaglia di meno.

Cosimo Pilotto, fisioterapista
Fondatore di myphysiohelp.it



Inquadra per l'articolo completo:
esercizi, fonti scientifiche,
approfondimenti.

TOSCANA - UMBRIA - SARDEGNA

TOSCANDIA

INDUSTRIALI



SCANIA

Provenienti da posizioni spesso differenti nell'approccio alle dinamiche dell'autotrasporto, Claudio e Sergio si sono inizialmente incontrati in un contesto di forte confronto pubblico e mediatico. Piuttosto che sottolineare le distanze delle rispettive visioni, hanno scelto di trasformare quel momento in un'opportunità di dialogo.

Lo sviluppo economico nazionale ed europeo dipende in modo diretto dall'efficienza dei sistemi di trasporto e logistica.

IDEE PER UNA NUOVA VIA NELL'AUTOTRASPORTO

Il Manifesto di una progettazione possibile

Claudio Sensi, CEO di DLM Coop e Vicepresidente di FAI Liguria, e Sergio Grujic, conducente professionale ed ex Presidente di Agorà 2.0, espongono in 10 punti le loro idee concrete e le loro proposte reali nell'ottica di favorire la progettazione possibile di una nuova via nell'autotrasporto dopo aver constatato l'attualità di un "settore in crisi in cui le condizioni di lavoro si fanno sempre più critiche."

a cura di **Fabio Basilico**, Como

Una nuova via nell'autotrasporto è possibile? Se lo chiedono due protagonisti del settore, Claudio Sensi, consulente ADR (DGSA – Dangerous Goods Safety Advisor), CEO di DLM Coop e Vicepresidente di FAI Liguria, e Sergio Grujic, conducente professionale di mezzi pesanti ed ex Presidente di Agorà 2.0. I due hanno stilato un manifesto in 10 punti che la Rotta dei Trasporti ha deciso di pubblicare in linea con la sua mission editoriale di favorire e promuovere l'incontro/confronto tra tutti gli operatori della filiera dei trasporti e della logistica. Claudio Sensi e Sergio Grujic espongono le loro idee concrete e le loro proposte reali nell'ottica di favorire la progettazione possibile di una nuova via nell'autotrasporto dopo aver constatato l'attualità di un "settore in crisi in cui le condizioni di lavoro si fanno sempre più critiche."

NON CONVENZIONALE

La collaborazione tra i due autori nasce da un percorso non convenzionale. Provenienti da posizioni spesso differenti, e talvolta apertamente contrapposte, nell'approccio alle dinamiche dell'autotrasporto, Claudio e Sergio si sono inizialmente incontrati in un contesto di forte confronto pubblico e mediatico. Piuttosto che sottolineare le distanze delle rispettive visioni, hanno scelto di trasformare quel momento in un'opportunità di dialogo.

Da questo confronto, talvolta acceso, è nato uno scambio continuo di conoscenze, sensibilità professionali e prospettive differenti che ha progressivamente arricchito entrambi. "Questo manifesto rappresenta anche il risultato di tale percorso nel tentativo di dimostrare che, persino all'interno di un settore complesso e polarizzato come l'autotrasporto, visioni diverse possono non solo confrontarsi, ma contribuire insieme alla costruzione di proposte più mature, equilibrate e consapevoli," dicono Sensi e Grujic.

ESPERIENZA CONCRETA

"Il contributo – si legge nella premessa del Manifesto – non inten-

de rappresentare una posizione formalmente istituzionale, bensì una proposta di visione e di lavoro maturata dall'esperienza concreta, professionale e umana dei suoi autori. Entrambi operano all'interno dell'organizzazione sociale, economica e professionale dell'autotrasporto ma il loro impegno si colloca anzitutto come contributo al settore, nella consapevolezza che le idee qui sviluppate dovranno

CHI SONO

Claudio Sensi è consulente ADR (DGSA – Dangerous Goods Safety Advisor), CEO di DLM Coop e Vicepresidente di FAI Liguria, federazione aderente al sistema FAI-Contrasporto. Laureato in Economia Marittima e dei Trasporti, opera da anni nel settore della logistica, del trasporto intermodale e della sicurezza delle merci pericolose, con particolare attenzione ai temi della sostenibilità, dell'innovazione organizzativa, della cultura manageriale e della trasformazione del settore dell'autotrasporto.



Sergio Grujic è conducente professionale di mezzi pesanti ed ex Presidente di Agorà 2.0, realtà attiva nel confronto sui temi dell'autotrasporto e della professione dell'autista. La sua esperienza diretta sulle strade e all'interno della filiera logistico-produttiva gli consente di portare nel dibattito una prospettiva fortemente ancorata alla dimensione operativa del lavoro, alle condizioni della professione e alle esigenze concrete del settore.

successivamente essere promosse, discusse e sostenute nelle sedi competenti, nel pieno rispetto dei ruoli e delle responsabilità ricoperte." "Lo sviluppo economico nazionale ed europeo, la competitività delle imprese e la coesione dei territori dipendono in modo diretto dall'efficienza dei sistemi di trasporto e logistica – affermano i due autori - In Europa, oltre il 70% delle merci terrestri viaggia su strada, quota che in Italia supera l'80% confermando quindi come l'autotrasporto costituisca una componente essenziale della catena produttiva e distributiva, non sostituibile né tantomeno marginalizzabile. Il settore sta attraversando una fase di profonda trasformazione.

Le sfide legate alla transizione ambientale e digitale si intrecciano con le difficoltà che da anni caratterizzano l'autotrasporto come, ad esempio, la crescente pressione normativa, l'aumento dei costi operativi, la carenza di conducenti qualificati, la frammentazione del tessuto imprenditoriale e le persistenti carenze infrastrutturali. In un contesto così complesso, non è più sufficiente affrontare i problemi singolarmente o con interventi di breve respiro.

Diventa invece necessario costruire una visione condivisa, capace di orientare lo sviluppo del settore nel medio e lungo periodo." In questo contesto, per Sensi e Grujic emerge anche la necessità di una diversa cultura della leadership e della responsabilità manageriale: "Oggi il ruolo di chi guida imprese, organizzazioni e comunità professionali non può più limitarsi alla sola ricerca del risultato economico. Diventano centrali la sostenibilità, il senso del lavoro, la costruzione di relazioni collaborative e la capacità di integrare competenze differenti orientando il cambiamento attraverso l'autorevolezza, l'esempio e la condivisione di uno scopo comune."

Il Manifesto si propone quindi come strumento di riflessione, confronto e proposta: un contributo aperto al dibattito sul futuro dell'autotrasporto, fondato sul principio che "competitività, sicurezza, sostenibilità, innovazione e valorizzazione del lavoro debbano procedere insieme."

IL MANIFESTO IN 10 PUNTI**1. Sicurezza come valore irrinunciabile**

La sicurezza non coincide soltanto con il rispetto delle norme. Significa garantire che ogni lavoratore possa svolgere la propria attività senza mettere a rischio la propria salute, il proprio equilibrio psicologico e la propria vita. Significa rispettare i tempi di guida e di riposo, ridurre l'isolamento professionale, favorire relazioni umane e assicurare che uomini e donne possano fare ritorno alle proprie famiglie in condizioni di sicurezza e dignità. Perché dietro ogni mezzo pesante c'è prima di tutto una persona.

2. Retribuzione trasparente e valorizzazione della professionalità

Promuovere l'introduzione della busta paga elettronica intelligente, integrata con gli strumenti digitali di bordo, per garantire una piena trasparenza tra attività svolta e retribuzione percepita. Ogni impegno professionale prestato nel rispetto del Contratto Collettivo Nazionale deve trovare un riconoscimento economico chiaro, verificabile e proporzionato alle responsabilità assunte.

3. Un sistema sanzionatorio più equo e proporzionato

Riformare il sistema delle responsabilità affinché le sanzioni colpiscano chi ha effettivamente determinato la violazione. Il conducente deve rispondere delle proprie condotte, mentre le responsabilità organizzative, documentali o gestionali devono ricadere sui soggetti che le hanno generate. Ad oggi la decurtazione dei punti avviene dalla patente di chi era alla guida al momento dell'infrazione, non da quella del proprietario del veicolo. La sicurezza si tutela attraverso l'equità, non attraverso la semplice moltiplicazione delle sanzioni.

4. Regole uguali per tutti nel mercato europeo

Contrastare le distorsioni della concorrenza generate da pratiche elusive e da fenomeni di delocalizzazione che alterano il mercato e comprimono le condizioni di lavoro. Il cabotaggio deve essere regolato in modo efficace attraverso controlli moderni e strumenti digitali capaci di garantire trasparenza, legalità e pari condizioni competitive tra gli operatori.

5. Un dialogo permanente tra imprese e lavoratori

Il futuro del settore può essere costruito soltanto attraverso il confronto. Le associazioni datoriali e le organizzazioni dei lavoratori svolgono funzioni differenti ma complementari: le prime tutelano la sostenibilità delle imprese, le seconde la sicurezza e il benessere dei lavoratori. Solo una collaborazione costante e trasparente può produrre soluzioni realmente efficaci.

6. Infrastrutture e servizi all'altezza della professione

Garantire aree di sosta sicure, cabine progettate per il benessere della persona e servizi igienico-sanitari adeguati sia lungo la rete viaria sia nei luoghi di carico e scarico. La qualità delle infrastrutture rappresenta un indicatore concreto del rispetto che il sistema riconosce ai propri lavoratori.

7. Accesso alla professione e formazione continua

Il settore ha bisogno di nuove generazioni di professionisti. È necessario semplificare l'accesso alla professione, rendere più sostenibile il conseguimento delle abilitazioni professionali e rafforzare gli strumenti di sostegno economico per la formazione continua di conducenti e imprese.

8. Tutela previdenziale e riconoscimento dell'usura professionale

Riconoscere la particolare gravosità del lavoro dell'autotrasportatore, caratterizzato da lunghi periodi di guida, elevata responsabilità, stress operativo e sacrifici personali. Accanto al tema del riconoscimento come attività usurante, occorre rafforzare gli strumenti di welfare, la previdenza complementare e le misure di sostegno che consentano ai lavoratori di mantenere condizioni di vita dignitose anche dopo il termine della carriera lavorativa.

9. Innovazione tecnologica al servizio della persona

Promuovere la digitalizzazione, l'automazione e l'intelligenza artificiale come strumenti capaci di semplificare il lavoro, aumentare la sicurezza e migliorare l'efficienza organizzativa. La tecnologia deve restare al servizio dell'essere umano, supportandone le capacità senza sostituirne il valore, la libertà e la dignità professionale.

10. Restituire dignità all'autotrasporto

Restituire dignità all'autotrasporto significa riconoscere il valore sociale, economico e umano di chi ogni giorno garantisce il funzionamento della filiera logistica. Significa combattere stereotipi, valorizzare le competenze professionali e costruire condizioni di lavoro che rendano il settore nuovamente attrattivo.



TI ASPETTIAMO IN CONCESSIONARIA

ITALCAR S.P.A.

via G. Puccini 1450
55016 Porcari (LU)
T. +39 0583 211212
E. info@italcarlucca.it

“Chiediamo di autorizzare finalmente la circolazione ordinaria dei complessi veicolari allungati fino a 18,75 metri e di riconoscere ulteriori soluzioni già disponibili sul mercato, quali rimorchi elettrificati, assali con recupero di energia, sistemi di accumulo bidirezionali e pannelli fotovoltaici integrati”, ha sottolineato Michele Mastagni di Unrae.

TRUCK E TRAILER

Mastagni: “Parco circolante troppo datato, occorre agire subito per ambiente e sicurezza”



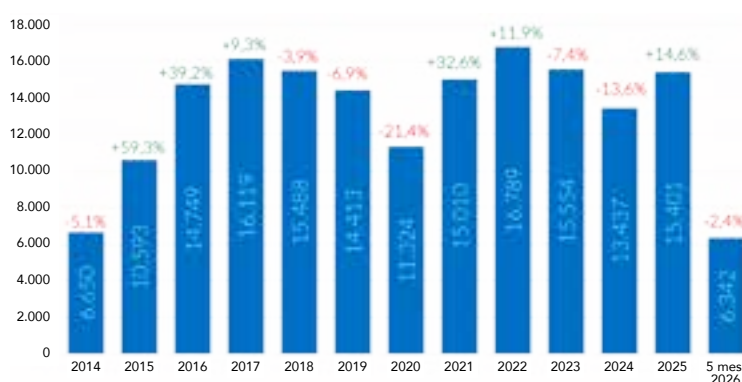
“Per quanto riguarda i trainati – ha detto Michele Mastagni, Coordinatore Gruppo Rimorchi, Semirimorchi e Allestimenti di Unrae – il parco circolante si qualifica come vetusto e insicuro, tra i più vetusti in Europa: l'età media è di ben 17,5 anni. Una situazione che interessa anche il mondo dei veicoli industriali oltre le 3,5 t: in questo caso l'età media è di 14,5 anni e il 43,3% dei truck circolanti risulta equipaggiato con motori ante Euro IV.”

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

Nel suo intervento al MeetPro 2026, Michele Mastagni, Coordinatore Gruppo Rimorchi, Semirimorchi e Allestimenti di Unrae, ha esposto, con l'ausilio di grafici e tabelle, lo stato attuale del mercato truck e trailer, incentrando il suo intervento sulla problematica della vetustà del parco circolante, un grave vulnus in termini ambientali e di sicurezza su strada.

“Per quanto riguarda i trainati – ha detto Mastagni – se il 2025 aveva segnato il 14,6% in più di immatricolazioni sul 2024, pari a 15.401 unità complessive, i primi cinque mesi del 2026 sono caratterizzati da un calo del 2,4% a 6.342 unità. Il parco circolante (468.000 veicoli a fine 2024) si qualifica come vetusto e insicuro, tra i più vetusti in Europa: l'età media è di ben 17,5 anni. Una situazione che interessa anche il mondo dei veicoli industriali oltre le 3,5 t: in questo caso

l'età media è di 14,5 anni, contro i 9,8 anni di Gran Bretagna, i 10,6 anni di Germania e i 9,4 anni di Francia. Il 43,3% dei truck circolanti (765.000 in totale a fine 2025) risulta dotato di motori ante Euro IV. I veicoli commerciali (4.640.000 unità) non se la passano meglio, registrando un'età media di 14,8 anni e un parco circolante che per il 35,5% ha ancora motorizzazioni ante Euro 4. Per le auto (41.090.000 unità) parliamo di 13 anni e un 20,6% di circolante ante

TRAINATI: SITUAZIONE DEL MERCATO IN ITALIA

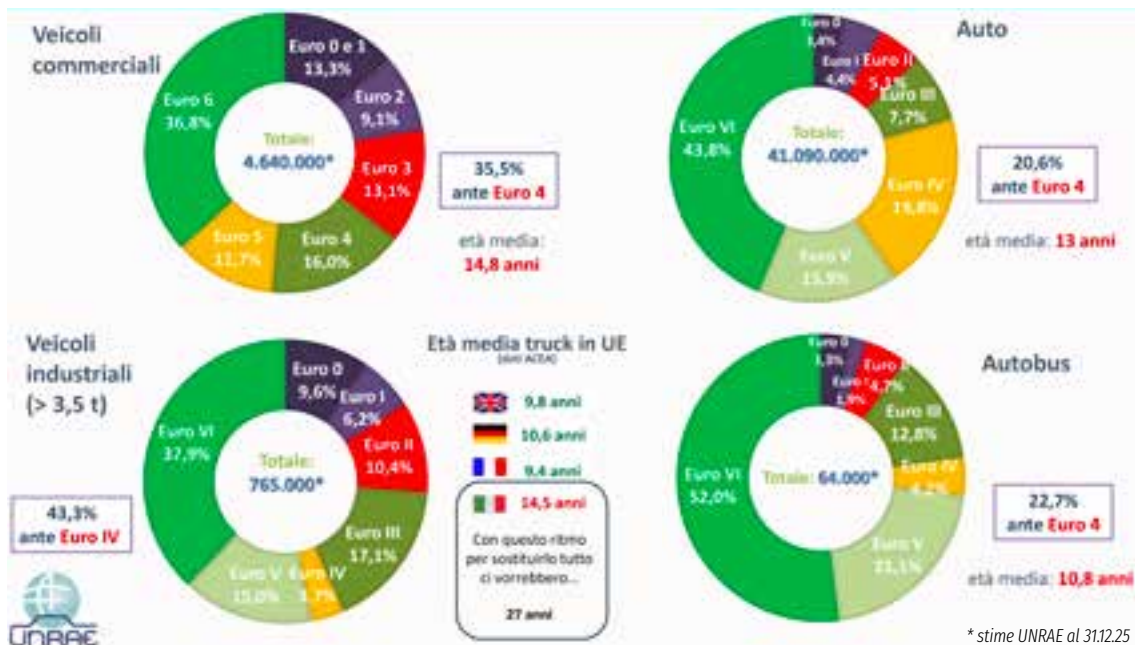
* Stime UNRAE

Euro 4. Infine, gli autobus (64.000 unità): età media di 10,8 anni e 22,7% di circolante ante Euro 4”.

STALLO NEL SEMESTRE

Analizzando i dati elaborati dal Centro Studi e Statistiche Unrae e resi noti successivamente al MeetPro, a giugno il mercato di rimorchi e semirimorchi con massa totale a terra superiore alle 3,5 t totalizza il +16,7% rispetto allo stesso mese del 2025 (1.530 unità immatricolate rispetto a 1.311). Le immatricolazioni registrate nel corso del mese rappresentano il volume mensile più elevato finora raggiunto nel 2026. Nonostante questa spinta, avverte Unrae, il bilancio del primo semestre del 2026 evidenzia una sostanziale situazione di stallo, con un dato aggregato pari a +0,9% dovuto a un andamento altalenante delle immatricolazioni nei primi sei mesi (7.878 unità complessive contro le 7.805 dello stesso periodo nel 2025). “Sull'andamento complessivo del mercato pesa in modo determinante l'effetto annuncio degli incentivi già stanziati lo scorso anno – ha dichiarato Mastagni – Il Fondo pluriennale per il rinnovo del parco dell'autotrasporto riserverà al comparto dei trainati oltre 100 milioni di euro per il periodo 2027-2031. È fondamentale definire e rendere operativi i relativi provvedimenti attuativi in tempi rapidissimi, evitando che il protrarsi dell'attesa continui a frenare le decisioni di acquisto delle imprese anche nella seconda parte dell'anno”. “Nell'ambito del confronto europeo sul settore automotive – ha aggiunto il Coordinatore Gruppo Rimorchi, Semirimorchi e Allestimenti di Unrae – sollecitiamo l'avvio immediato della revisione del Regolamento sulle emissioni di CO2 dei veicoli pesanti, richiesta recentemente sottoscritta anche dai vertici di oltre 30 Costruttori europei di rimorchi. È indispensabile correggere i parametri del sistema VECTO, affinché

riflettano le reali dinamiche operative dei veicoli trainati. Senza interventi strutturali, dal 2030 i Costruttori subiranno sanzioni sproporzionate, con aumenti insostenibili dei prezzi e una riduzione della capacità utile dei mezzi, innescando il paradosso di dover effettuare più viaggi per trasportare la stessa quantità di merci. Questo scenario finirebbe per spingere le aziende a mantenere in servizio mezzi obsoleti, danneggiando ambiente e sicurezza”. “Nell'ottica di un trasporto merci moderno e virtuoso, l'iter di revisione del Codice della Strada rappresenta un'opportunità imperdibile per allineare il quadro normativo nazionale all'evoluzione tecnologica dei Costruttori – ha concluso Michele Mastagni – Chiediamo di autorizzare finalmente la circolazione ordinaria dei complessi veicolari allungati fino a 18,75 metri e di riconoscere ulteriori soluzioni già disponibili sul mercato, quali rimorchi elettrificati, assali con recupero di energia, sistemi di accumulo bidirezionali e pannelli fotovoltaici integrati. Tecnologie capaci di abbattere i consumi, accrescere l'efficienza della catena logistica e consolidare il ruolo dell'Italia nell'innovazione del comparto”. Sempre con riferimento al mese di giugno, le immatricolazioni di veicoli industriali si attestano a 2.716 unità, in crescita del 6,5% rispetto alle 2.551 registrate nello stesso mese del 2025. Il risultato riflette andamenti differenziati tra i segmenti: il comparto dei pesanti oltre le 16 t resta stabile, con l'incremento dei trattori stradali (+6,2%) compensato dalla flessione dei carri (-8,7%). Nelle altre fasce di peso, i veicoli da 3,51 a 6 t registrano un calo del 13,0%, mentre i mezzi tra 6,01 e 15,99 t segnano un deciso incremento del 92,3%. Il primo semestre si chiude con 15.065 immatricolazioni complessive, in aumento del 4% rispetto alle 14.485 unità dei primi sei mesi del 2025.

ITALIA: PARCO CIRCOLANTE VETUSTO E INQUINANTE



ALLESTIMENTI VEICOLI COMMERCIALI E VEICOLI INDUSTRIALI



**IL FUTURO È VERSO
L'ECONOMIA CIRCOLARE**

PARTNER NORD - EST



GOLOSRL



GOLOSRL

Via Vicenza, 136 S.Tomio di Malo (VI) | Tel. +39 0445.588110 | email info@golo.it

Sicurezza, affidabilità e conformità
ALLESTIMENTO SPECIFICO

“L’allestimento è specificamente dedicato alle nostre attività di trasporto intermodale di tank container, un segmento nel quale sicurezza, affidabilità e conformità normativa rappresentano elementi essenziali. I mezzi sono impiegati al servizio dei principali operatori internazionali proprietari di tank container”.

11

I veicoli noleggiati con ESG Rent attualmente presenti nella flotta DLM.

NOLEGGIO ESG RENT

Merci pericolose, un trattore MAN TGX per i tank container di DLM Coop

ESG Rent ha noleggiato l'ammiraglia del Leone per il traino di semirimorchi destinati al trasporto dei tank container dell'azienda player di riferimento nazionale e internazionale nel supply chain management dei prodotti chimici, in particolare quelli pericolosi. “Negli anni abbiamo costruito un rapporto di fiducia e sviluppato l'attuale flotta di 11 veicoli a noleggio, che rappresenta il risultato di una collaborazione solida e duratura,” dice Claudio Sensi, Presidente di DLM Coop.

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

Ha superato la soglia delle dieci unità il numero totale dei veicoli a noleggio della flotta di DLM Coop, player di riferimento nazionale e internazionale nel supply chain management dei prodotti chimici, in particolare quelli pericolosi. Il tutto grazie al solido rapporto con ESG Rent, azienda leader nella locazione di veicoli industriali. L'ultimo veicolo entrato di recente a far parte della flotta di Solero è un trattore stradale MAN TGX, da subito messo su strada per il traino di semirimorchi per il trasporto di tank container. In questa intervista Claudio Sensi, Presidente di DLM Coop, illustra la strategia per incrementare i vantaggi per una moderna azienda di trasporto derivanti dall'utilizzo della formula noleggio.

In cosa consiste il noleggio effettuato con ESG Rent?

Abbiamo noleggiato da ESG Rent l'ammiraglia MAN destinata al traino di semirimorchi utilizzati esclusivamente per il trasporto di tank container. Si tratta di un veicolo omologato ADR "barrato rosa", requisito indispensabile per le tipologie di merci pericolose che movimentiamo. L'allestimento è quindi specificamente dedicato alle nostre attività di trasporto intermodale di tank container, un segmento nel quale sicurezza, affidabilità e conformità normativa rappresentano



PARTNERSHIP DI VALORE Claudio Sensi, Presidente di DLM Coop, tra Emanuele Ferretti, Presidente di ESG Rent (a sinistra), e Diego Pellicoli, Amministratore Delegato.

elementi essenziali. I mezzi sono impiegati al servizio dei principali operatori internazionali proprietari di tank container, con i quali collaboriamo da molti anni attraverso rapporti consolidati. Le tratte che copriamo interessano l'intero territorio europeo. I tank container movimentati partono prevalentemente dal porto di Genova e dagli altri scali portuali liguri, mentre il nostro quartier generale operativo si trova a Solero, in provincia di Alessandria, in una posizione strategica per i collegamenti tra il sistema portuale del Nord-Ovest e i principali corridoi logistici europei.

Come è costituito oggi il parco mezzi DLM e qual è l'età media dei trattori stradali?

Con l'ingresso dei nuovi veicoli, oggi il parco mezzi DLM è costituito da 44 trattori stradali destinati al traino di semirimorchi e da 90 semirimorchi porta-container, tutti omologati ADR nella configurazione "barrato rosa". Negli ultimi anni abbiamo investito costantemente nel rinnovo della flotta per garantire elevati standard di sicurezza, affidabilità ed efficienza operativa, mantenendo un parco mezzi moderno e adeguato alle esigenze dei nostri clienti e alle normative del settore.

Quando ha inizio la conoscenza con Diego Pellicoli ed Emanuele Ferretti e quali sono i valori comuni che vi uniscono?

La mia conoscenza con Diego Pellicoli risale al 2015, ben prima del suo ingresso in ESG Rent. In quel periodo DLM stava affrontando una fase importante di crescita: eravamo una realtà consolidata, ma con una flotta ancora contenuta e con l'obiettivo di espanderla per rispondere alle richieste del mercato. L'incontro avvenne grazie a un contatto comune,

Fabio Marino del Gruppo Maurelli, che operava nel settore dei ricambi per veicoli industriali. Fin da subito io e Diego abbiamo trovato l'uno nell'altro un interlocutore affidabile e un valido supporto per lo sviluppo delle rispettive attività. Diego venne a trovarci presso la nostra sede di Solero e ci presentò delle soluzioni di locazione a lungo termine particolarmente vantaggiose, che si rivelarono uno strumento importante per accompagnare la crescita della nostra azienda.

Successivamente, quando Diego assunse il ruolo di amministratore in ESG Rent, il rapporto con DLM non solo è proseguito, ma si è ulteriormente rafforzato. Attraverso ESG Rent ho poi avuto modo di conoscere anche Emanuele Ferretti, imprenditore di grande levatura, con il quale si è instaurato un rapporto fondato sugli stessi principi che hanno sempre caratterizzato la nostra collaborazione. I valori che ci uniscono sono la trasparenza, la lealtà, il supporto reciproco e una visione della sostenibilità fatta di obiettivi concreti e misurabili, perseguiti con costanza da entrambe le parti. È su queste basi che negli anni abbiamo costruito un rapporto di fiducia e sviluppato l'attuale flotta di 11 veicoli a noleggio, che rappresenta il risultato di una collaborazione solida e duratura. Si tratta di mezzi di diversi marchi, tra cui MAN, Ford Trucks e Renault Trucks, selezionati in funzione delle specifiche esigenze operative dell'azienda.

Qual è la "chiave di differenza" del servizio ESG Rent per cui viene scelto come partner da DLM?

La chiave che ci ha portato a scegliere ESG Rent come partner è la capacità di offrire non solo un veicolo, ma anche un servizio completo e altamente affidabile. Nel nostro settore non possiamo permetterci fermi macchina o incertezze operative: trasportiamo merci pericolose e abbiamo bisogno di mezzi sempre efficienti, sicuri e conformi alle normative più recenti. ESG Rent ci garantisce una flotta moderna, assistenza continua e una gestione full service che ci consente di concentrarci sul nostro core business. Inoltre, condividiamo la stessa attenzione verso l'innovazione, la sicurezza e la sostenibilità, valori che per DLM rappresentano elementi fondamentali nello sviluppo dell'azienda.



Il parco mezzi DLM è costituito da 44 trattori e 90 semirimorchi porta-container omologati ADR.

Scelta ben motivata VEICOLO E SERVIZIO

“La chiave che ci ha portato a scegliere ESG Rent come partner è la capacità di offrire non solo un veicolo, ma anche un servizio completo. Non possiamo permetterci fermi macchina o incertezze operative: trasportiamo merci pericolose e abbiamo bisogno di mezzi sempre efficienti, sicuri e conformi alle normative più recenti”.

DIEGO PELLICOLI, AD ESG RENT: “SETTORE CHE RICHIEDE ATTENZIONE”

Qual è oggi la sfida più interessante per ESG Rent nel supportare aziende specializzate come DLM Coop e nel venire incontro alle sue specifiche esigenze (veicoli efficienti per ridotti fermi macchine e massima operatività)?

La sfida di oggi è essere accanto al cliente H 24. In un mondo dove si svolge tutto velocemente, viaggiare a braccetto col cliente ed essere disponibile diventa la chiave del servizio. A volte il costo è superiore al ricavo, ma nel lungo termine, oltre a cementare il rapporto col cliente, vedere il cliente soddisfatto ci ripaga di tutti gli sforzi.

Quali possibilità di espansione ha ESG Rent nel settore specifico in cui opera DLM Coop, quello del trasporto di prodotti chimici in container?

L'attenzione che poniamo nel settore è massima, i clienti di riferimento sono esigenti e di alto livello. Mettiamo tutto l'impegno necessario per soddisfare al meglio le loro richieste.

Servire aziende specializzate e di nicchia comporta da parte di ESG Rent una specifica attenzione in termini di prodotti e servizi offerti?

Sicuramente i servizi sono più customizzati, serve maggiore energia, ma anche la soddisfazione nel raggiungere gli obiettivi è sempre più grande.

Da qui a fine anno sono previste ulteriori acquisizioni di mezzi in flotta?

Sì, da qui alla fine dell'anno è previsto l'inserimento di ulteriori tre veicoli nella flotta DLM, in linea con il nostro percorso di crescita e con la necessità di garantire ai clienti standard sempre più elevati di affidabilità e servizio. Come facciamo abitualmente, valuteremo con attenzione le migliori opportunità disponibili, confrontando le proposte di ESG Rent con quelle presenti sul mercato, per

individuare le soluzioni più adatte alle nostre esigenze operative, economiche e di sviluppo.

Quali sono i vantaggi che il noleggio offre a una moderna azienda di autotrasporto come DLM rispetto ad altre modalità di acquisizione dei veicoli?

Per una realtà come DLM, operante nel settore del trasporto di merci pericolose, il noleggio rappresenta una scelta strategica che consente di coniugare efficienza operativa, sicurezza e sostenibilità. Innanzitutto, il noleggio permette di disporre costantemente di veicoli di ultima generazione, conformi alle più recenti normative ambientali e di sicurezza, aspetto particolarmente importante in un settore altamente regolamentato come quello ADR. ESG Rent mette a disposizione per noi una flotta moderna composta da mezzi tutti Euro 6 che ci guida verso la riduzione delle emissioni, favorendo il percorso di sostenibilità che ci proponiamo di percorrere. Il noleggio ci permette inoltre di preservare la liquidità aziendale. Anziché immobilizzare ingenti capitali nell'acquisto dei veicoli, DLM può destinare le proprie risorse a ulteriori investimenti strategici, innovazione tecnologica, formazione del personale e sviluppo dei servizi offerti ai clienti. Infine, il noleggio ci consente una maggiore flessibilità nella gestione dell'intera flotta, permettendo di adeguare il numero e le caratteristiche dei veicoli alle esigenze operative e all'evoluzione del mercato, senza i vincoli tipici della proprietà.

Qual è il trend registrato da DLM quest'anno e come sta affrontando l'azienda le difficoltà derivanti dal rincaro dei carburanti a seguito dei conflitti?

Quest'anno DLM ha registrato un andamento positivo. Abbiamo consolidato la nostra posizione nel settore del trasporto di merci pericolose grazie alla qualità

del servizio, agli investimenti sulla sicurezza e alla professionalità delle nostre persone. Sul fronte dei rincari dei carburanti, aggravati dalle tensioni geopolitiche internazionali che stanno mettendo sotto pressione tutto il comparto dell'autotrasporto, stiamo reagendo puntando sull'efficienza attraverso l'ottimizzazione dei viaggi e il rinnovo costante della flotta con mezzi sempre più performanti insieme ad un attento controllo dei costi operativi. Il nostro obiettivo è continuare a garantire affidabilità e continuità ai clienti, anche in uno scenario particolarmente complesso per il settore.

Oltre che sul parco mezzi DLM sta investendo sulle infrastrutture a disposizione della clientela: com'è costituita oggi la rete e quali sono le attuali dimensioni dei suoi hub?

Le nostre aree operative, nelle quali svolgiamo attività di stoccaggio e gestione di tank container, richiedono una manutenzione ordinaria continua e un costante programma di ammodernamento. Gli investimenti riguardano, ad esempio, i piazzali operativi, gli impianti di videosorveglianza, i sistemi antincendio, le attrezzature industriali dedicate al riscaldamento dei prodotti chimici e le gru semoventi utilizzate per la movimentazione dei container. Si tratta di un processo di miglioramento continuo che ha l'obiettivo di garantire elevati standard di sicurezza, efficienza operativa e qualità del servizio, aspetti fondamentali nel settore della logistica e del trasporto di merci pericolose. Oggi le nostre principali infrastrutture sono concentrate nel Nord Italia, in particolare tra Piemonte e Liguria, con i terminal di Solero e Vado Ligure (SV) che rappresentano i principali hub operativi della rete DLM e costituiscono punti strategici per i collegamenti tra il sistema portuale ligure e i mercati nazionali ed europei. ●



DKV LIVE

È la soluzione digitale che automatizza i processi amministrativi della tua flotta, riunendo tutto in un'unica piattaforma intuitiva.

www.dkv-mobility.com


Performance, sicurezza, robustezza
SERIE S, MASSIMO COMFORT

Lo Scania S500 è uno dei mezzi di punta del Grifone per il lungo raggio, progettato con particolare attenzione all'ambiente del conducente, alla sicurezza e all'affidabilità. È dotato di un motore da 13 litri e 500 cv. La serie S si distingue per l'elevato comfort della cabina, con pianale piatto, ampio spazio interno e qualità abitativa premium, e per i consumi, tra i migliori della categoria.

SCANIA - SCANDIPADOVA


Fedeli al Grifone dagli Anni '90

a cura di **Francesca Pavesi**,
Sarcedo (VI)

È una partnership storica quella tra Dal Ferro e Scandipadova, iniziata nel 1994 con l'acquisto del primo Scania e proseguita nel tempo con mezzi sempre più sostenibili, efficienti e performanti.

Sostenibilità, comfort, potenza, affidabilità: sono questi i valori che la famiglia Dal Ferro, trasportatori dal 1985, cerca da sempre in un mezzo e che le fanno scegliere da oltre trent'anni il marchio Scania per la propria flotta.

Avviata nel 1985 a Sarcedo (Vicenza) da Nereo Dal Ferro con un solo camion per il trasporto merci nel Nord Italia, già nel 1989 l'attività della società vicentina si espande verso il mercato estero, in particolare la Germania: viene quindi acquistato un secondo mezzo e assunto il primo autista. Da allora l'azienda ha continuato a crescere, hanno affiancato papà Nereo i due figli Diego e Jody e anche la flotta si è ampliata di conseguenza.

Oggi l'attività della Dal Ferro è incentrata su carichi per centinati, furgonati e frigo, con trasporti a lungo raggio su tratte internazionali, al 95% verso la Germania. Il parco veicoli conta oltre 20 unità, tra mezzi di proprietà e padroncini, tutti di ultima generazione a basso impatto ambientale EURO 6 e rimorchi in codice XL. Circa la metà dei trattori sono del Grifone.

“A voler essere precisi l'azienda è stata fondata da nostro nonno, che



L'ULTIMA CONSEGNA Da sinistra, Alessandro Bellamio, consulente commerciale Scandipadova di area, Jody Dal Ferro e Diego Dal Ferro. In basso, Nereo, Diego e Jody alla festa per i 35 anni dell'azienda.

aveva iniziato nel settore degli scavi-movimento terra. Il papà, invece, aveva la passione della strada e così ha spostato l'attività sul trasporto merci” racconta Jody Dal Ferro, che gestisce l'azienda insieme al fratello Diego. “Seguiamo insieme la parte di logistica, gli ordini, il rapporto con i clienti. Una collega segue invece la parte amministrativa e poi ci sono i nostri genitori che, seppure già pensione, continuano ad essere

una presenza fondamentale nella guida dell'azienda”.

SCANDIPADOVA, NON FORNITORE MA PARTNER

Ed è proprio questa gestione familiare, che si rispecchia anche nel rapporto con i clienti e con gli autisti (“avendo fatto anche io questo mestiere per anni conosco le difficoltà della professione e per questo cerco di venire incontro alle loro esigenze”

spiega Jody) che ha accomunato fin da subito l'azienda dei Dal Ferro con la Concessionaria Scandipadova guidata dalla famiglia Rossi.

“Mio padre ha acquistato il primo Scania 450 da Paolo Rossi nel 1994 e da allora abbiamo continuato ad avere sempre mezzi del Grifone in flotta, seguendo tutta l'evoluzione del brand: dalla serie R fino alla S. Gli ultimi trattori acquistati sono stati proprio degli S500, il più recente consegnato pochi mesi fa. Fin da subito quello che ci è piaciuto di Scandipadova è stato il rapporto che si è creato con le persone: un rapporto fatto di presenza fisica, disponibilità immediata e costante, empatia, dialogo e confronto. Proprio come in una famiglia. A questo si aggiunge il fatto che i mezzi Scania sono sempre stati molto sicuri e confortevoli per i nostri autisti e anche molto performanti in termini di consumi, un aspetto fondamentale soprattutto in un periodo di crisi come questo con i costi del carburante alle stelle. Grazie ai report costanti di Scania possiamo monitorare il consumo di ogni mezzo e di recente è anche venuto in azienda un tecnico Scania per assistere un nostro autista in cabina e aiutarlo ad ottimizzare, con una guida più performante,

i consumi. Infine, ma non certo meno importante, un valore aggiunto fondamentale è l'assistenza post-vendita che ci offre Scandipadova e che forse vale ancor più della fase di acquisto: abbiamo l'officina a 10 minuti dalla nostra sede, quindi, al di là dell'assistenza programmata, sappiamo di poter contare sui meccanici Scania per ogni imprevisto”.

IL FUTURO: TRASPORTO E LOGISTICA

Da qualche anno la Dal Ferro sta sviluppando, accanto al core business dei trasporti, un'attività di logistica e groupage. “Nel tempo abbiamo capito quanto sia importante fornire ai clienti un servizio il più possibile completo e a 360°, in modo che loro possano concentrarsi solo sul core business” prosegue Jody. “E nel mondo dei trasporti, la logistica è senza dubbio uno dei servizi complementari sempre più richiesti e necessari. Per questo ci siamo spostati in una sede più grande, a pochi chilometri da quella originaria, e abbiamo costruito un magazzino, ampliato il piazzale e installato anche un autolavaggio, non solo per dare un servizio in più ai clienti ma anche per tenere i nostri mezzi sempre puliti e in ordine: sono il nostro biglietto da visita, ci teniamo che la nostra livrea gialla risplenda sempre come fosse nuova”.





© TSE Group srl

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

© TSE Adria

Šmarska cesta 7c
6000 Koper
Slovenija

TSEGROUP.IT

TRASPORTO GAS CRIOGENICI
TRASPORTO RIFIUTI
TRASPORTO INTERMODALE
TRASPORTO INTERNAZIONALE

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

I pacchi batterie dei Renault Trucks E-Tech T e della motrice E-Tech D 18.

RENAULT TRUCKS – MERCADANTE TRUCK

La Cinquina del Secolo, gli elettrici E-Tech entrano nella flotta Angelucci



Nell'anno in cui festeggia i 100 anni di expertise nella meccanica, la concessionaria Renault Trucks Mercadante Truck di Paglieta (CH) consegna, in un'unica fornitura, ad Angelucci logistic & transports di Casoli (CH) 5 unità elettriche della gamma E-Tech del costruttore francese: 4 trattori E-Tech T 4x2 e 1 motrice E-Tech D 18 High P 4x2.

a cura di **Fabio Basilico**, Paglieta (CH)


PASSIONE CONDIVISA

Tullio Iezzi, titolare della storica concessionaria Mercadante. A destra, foto di gruppo alla cerimonia di consegna delle chiavi dei cinque veicoli Renault Trucks.

Sono presenti i vertici di Renault Trucks Italia con l'Amministratore delegato Edouard Savelli (al centro).



La consegna di 5 truck elettrici fa notizia. Non capita certo tutti i giorni che un'azienda di trasporti acquisisca più di una unità elettrica in un'unica fornitura e che la scelta di dotarsi di veicoli pesanti zero emission non sia stata stimolata dal costruttore e dal dealer di riferimento ma sia scaturita dalla volontà dell'azienda di concretizzare un preciso e strategico percorso di decarbonizzazione dei trasporti. I protagonisti di questo primato italiano sono un dealer storico come Mercadante Truck, un costruttore fortemente impegnato nella politica per la sostenibilità come Renault Trucks e un'azienda attenta come Angelucci Trasporti. Siamo in Abruzzo, in provincia di Chieti: nella sede di Paglieta di Mercadante Truck si è tenuta la cerimonia (una vera e propria festa) di consegna delle 5 unità della gamma Renau-

lt Trucks E-Tech: 4 trattori E-Tech T 4x2 e 1 motrice E-Tech D 18 High P 4x2. L'occasione è stata ancora più speciale dal momento che nel 2026 Mercadante Truck festeggia i 100 anni di expertise nella meccanica, comparto che ha dato inizio all'avventura della famiglia Mercadante e che ha gettato la basi della realtà odierna guidata dall'attuale titolare, Tullio Iezzi, a capo di un team competente e appassionato che ogni giorno soddisfa trasportatori fortemente fidelizzati, gli stessi che fanno del dealer Renault Trucks teatino un punto di riferimento storico (due le sedi: Paglieta e Chieti Scalo) con numeri di assoluta predominanza sul mercato del territorio di competenza, che spazia nelle Regioni Abruzzo, Molise e Marche. A

Mercadante Truck è direttamente collegata la società Mercarent Srl, specializzata nel noleggio di truck e veicoli commerciali. "I cento anni di attività meccanica risalgono agli anni Venti del secolo scorso, quando il nostro percorso in questo settore inizia con l'avvio dell'officina specializzata in trattori agricoli da parte di zio Luigi Mercadante e dei suoi familiari – ha ricordato Tullio Iezzi, 61 anni e una grande passione nata in famiglia e maturata sul campo – Sempre in riferimento ai trattori agricoli, la famiglia ne ha avviato la vendita alla fine degli anni Cinquanta. E quando, negli anni 70, iniziò la crisi dei trattori agricoli, dovuta a un mercato ormai saturo in Abruzzo, i fratelli Mercadante, i figli di Luigi, si accordarono con Renault V.I.

Era il 1978, avevo 13 anni e già mi interessavo alle attività di famiglia seguendo il lavoro dei miei cugini. In seguito, ormai adulto, iniziai a lavorare attivamente in azienda come venditore. Sentivo di avere l'anima commerciale e lo dimostrai sul campo firmando anche contratti sostanziosi. Allora avevamo sede a Villa Andreoli, frazione di Lanciano (CH). Il passo successivo è stato quello di assumere la titolarità di Mercadante Truck, raccogliendo come rappresentante della terza generazione l'eredità dei parenti che mi hanno preceduto. Al mio fianco ci sono mio figlio Andrea, la quarta generazione in azienda, e mia moglie Mariapaola Altobelli. Un giorno potrebbe unirsi alla squadra anche mia figlia Petra, che oggi lavora in un altro contesto. Oggi l'azienda vanta due sedi in Abruzzo, a Paglieta e Chieti Scalo, opera su

un vasto territorio che comprende anche Molise e Marche, e proprio in quest'ultima Regione ha in programma di inaugurare nel prossimo futuro il terzo avamposto."

NUMERI DA RECORD

Nella provincia di Chieti, Mercadante Truck sfoggia numeri da record nelle vendite di truck nuovi e usati (rispettivamente 300 e 400 unità circa nel 2025) così come per quanto riguarda la quota mercato, che nella provincia di Chieti sfiora il 40%. "I buoni risultati sono ottenuti grazie alla passione e all'impegno costante di tutto il team di Mercadante Truck, che segue il cliente con il massimo scrupolo arrivando a costruire rapporti duraturi incentrati sulla fidelizzazione – ha continuato Iezzi – Negli anni abbiamo affiancato nella loro crescita diverse aziende medio-picco-



Lungo raggio e distribuzione, la garanzia dell'elettrificazione efficiente

RENAULT TRUCKS E-TECH Prestazioni che soddisfano tutte le esigenze operative

I 4 trattori E-Tech T dispongono di 6 pacchi batterie che erogano 540 kWh e garantiscono un'autonomia di circa 350 km, mentre la motrice E-Tech D 18 è dotata di 4 pacchi batterie da 394 kWh per un'autonomia superiore ai 300 km. I Renault Trucks E-Tech T coprono la grande maggioranza delle esigenze del trasporto merci regionale e a lungo raggio. Secondo quanto comunicato dal costruttore, l'analisi dei dati operativi di 70.000 trattori Renault Trucks connessi in Europa negli ultimi due anni conferma che l'80% delle missioni quotidiane può essere effettuato con la nuova gamma di trattori elettrici Renault Trucks senza necessità di ricarica. Questa percentuale raggiunge il 90% quando viene effettuata una ricarica rapida di 45 minuti in CCS (350 kW) durante il periodo di pausa obbligatoria del conducente. Se l'autonomia è stata a lungo percepita come il principale ostacolo all'elettrificazione del trasporto stradale a lungo raggio, questi dati operativi dimostrano che le prestazioni dei camion elettrici rispondono oggi alla maggioranza degli impieghi osservati sul campo. In Renault Trucks, il lungo raggio con veicoli elettrici è reso possibile da una maggiore efficienza energetica della catena cinematica elettrica e da una nuova generazione di batterie agli ioni di litio NCA (nichel, cobalto, alluminio) ad alta densità energetica. Questa ottimizzazione deriva dagli insegnamenti tratti dall'impiego di oltre 3.500 camion elettrici Renault Trucks, che hanno accumulato più di 130 milioni di chilometri percorsi in condizioni reali. La gamma Renault Trucks E-Tech T è disponibile in tre versioni complementari, progettate per rispondere a diverse esigenze operative: E-Tech T 780, per le operazioni a lungo raggio, offre fino a 660 km di autonomia e il miglior carico utile del mercato, che può raggiungere le 27 tonnellate grazie alla configurazione 6x2, che mantiene una manovrabilità identica a quella di un trattore 4x2; E-Tech T 585 offre fino a 500 km di autonomia e un carico utile che



può raggiungere le 28 tonnellate; E-Tech T 540, dedicato alla distribuzione regionale, offre fino a 450 km di autonomia e un carico utile che può raggiungere le 25 tonnellate. I Renault Trucks E-Tech T possono recuperare fino a 250 km di autonomia durante la pausa obbligatoria di 45 minuti del conducente, utilizzando i caricabatterie da 350 kW attualmente disponibili sul mercato. La gamma Renault Trucks E-Tec h D offre una risposta concreta alla crescente domanda di distribuzione urbana sostenibile, proponendo una soluzione completa e su misura, con servizi dedicati pensati sia per le operazioni nei centri urbani che per quelle nelle aree periurbane. Il modello E-Tech D 18 High P 4x2 è un autocarro da 18 tonnellate ideale per la distribuzione urbana e le consegne a medio raggio. Combina una motrice a due assi con una catena cinematica a zero emissioni, progettata per ottimizzare i consumi e l'autonomia negli ambienti cittadini. La cabina High si presenta spaziosa e ottimizzata per l'accessibilità, con un'aerodinamica studiata per ridurre la resistenza e migliorare l'efficienza complessiva del veicolo. La gamma Renault Trucks E-Tech D comprende anche il compatto e agile E-Tech D 14T, ottimizzato per le consegne in centro città, e il versatile E-Tech D 16T, progettato per la distribuzione urbana e periurbana.



le locali che poi si sono ingrandite assumendo un ruolo importante nel settore. Importante nel territorio è l'industria automotive, che per noi è un riferimento strategico: basti pensare che siamo vicini allo stabilimento Sevel Sud di Stellantis situato ad Atesa (CH), il più grande impianto in Europa dedicato alla produzione di veicoli commerciali leggeri. E nel territorio è anche presente un altrettanto importante stabilimento della Casa giapponese Honda. Oltre al comparto automotive il territorio ospita un'azienda rinomata nella produzione alimentare: la De Cecco. In pratica, qui è concentrata l'eccellenza in ambito alimentare, industriale e meccanico. In genere trattiamo ogni tipologia di flotta, dalla più piccola alla più grande e strutturata, sia per quanto riguarda la gamma pesanti che la famiglia dei leggeri." In

Mercadante lavora attualmente una quarantina di persone, di cui circa la metà operante nel post-vendita, tra meccanici, magazzinieri e preparatori. "Sono tutti cresciuti con la vecchia guardia, quella dei vecchi meccanici di mio zio – ha precisato con orgoglio Tullio Iezzi, che sa di poter contare su una squadra di altissimo livello, operante nei punti di assistenza ufficiali della concessionaria. Inaugurata nel 2008, l'ampia sede di Paglieta (circa 40.000 mq) con officina, capannone, uffici e piazzali adibiti alla sosta di veicoli nuovi e alla grande area riservata ai veicoli usati, è working in progress, dal momento che Tullio Iezzi ha in programma di espandere le strutture esistenti con nuovi insediamenti. "Quello che è importante sottolineare in occasione di questa cerimonia di consegna – ha dichiarato Edouard Savelli, Amministratore

Delegato di Renault Trucks Italia – è il fatto che quando tutti gli attori della filiera sono allineati i veicoli elettrici trovano il loro spazio operativo. Ciò significa che il costruttore immette sul mercato veicoli che funzionano bene e che svolgono efficientemente il loro lavoro, i concessionari si impegnano a promuoverli e a proporli, i clienti decidono di compiere un passo decisivo verso la decarbonizzazione con l'elettrificazione del loro parco, le istituzioni svolgono il loro ruolo nel gestire, organizzare e supportare questo movimento verso la sostenibilità dei trasporti e delle attività logistiche. Come si è visto in questa occasione, una concessionaria come Mercadante Truck dimostra che il processo di integrazione è fattibile, innanzitutto perché il dealer abruzzese è da sempre fortemente allineato con la strategia di Renault Trucks. Sappiamo perciò di avere le condizioni ideali per sviluppare ulteriormente la presenza del nostro marchio. La soddisfazione del cliente, un ottimo servizio di assistenza, il focus su tutti i veicoli della nostra gamma, dai pesanti ai medi fino ai veicoli commerciali e ora anche ai veicoli elettrici: sono questi i pilastri su cui si fonda l'operato di Mercadante Truck in relazione a Renault Trucks. Quando si è pienamente allineati a un progetto globale è più facile sfruttare la propria capacità locale di guidare l'innovazione e la crescita."

Parole entusiastiche sono state pronunciate da Savelli nel breve momento di presentazione che ha preceduto il taglio del nastro davanti ai nuovi veicoli. "Non siamo qui soltanto per consegnare 5 camion, siamo qui per celebrare una scelta, una visione e soprattutto il coraggio di guardare al futuro – ha detto l'AD di Renault Trucks - Per questo rivolgo un sentito ringraziamento alla famiglia Angelucci e a tutta la squadra Angelucci. Grazie per la fiducia che avete riposto in Renault Trucks e la fiducia, nel nostro settore, ha un valore enorme. Quando un trasportatore investe in nuovi veicoli, non compra soltanto una tecnologia, investe nel futuro della propria azienda, delle proprie persone e delle generazioni che verranno. La famiglia Angelucci dimostra che si può essere allo stesso tempo imprenditori pragmatici e pionieri del cambiamento. Infatti, acquistare i primi cinque truck pesanti elettrici operativi del territorio teatino è la scelta di chi vuole essere tra i primi fautori del cambiamento. È la scelta di chi non aspetta che il futuro arrivi ma decide di costruirlo. Le trasformazioni importanti richiedono investimenti, regole chiare e la volontà di guardare oltre l'orizzonte del breve termine. Oggi vediamo un esempio concreto di ciò che è possibile fare quando imprese, istituzioni e territorio lavorano nella stessa direzione. Un ringraziamento speciale va naturalmente al nostro partner locale, Mercadante Truck. Tullio e il suo team, la sua famiglia, condividono gli stessi valori del loro cliente: affidabilità, passione e attenzione al futuro. Nel nostro settore si parla spesso di veicoli, batterie, autonomia, infrastruttura, tecnologia, tutto è importante, ma alla fine sono sempre le persone che fanno la differenza."

IMPEGNO CONCRETO

Edouard Savelli ha anche spiegato che "per Renault Trucks la decarbonizzazione non è uno slogan, è un impegno concreto. Ogni camion elettrico che entra in servizio rappresenta un passo avanti verso un trasporto più sostenibile. Cinque camion significano cinque passi importanti, ma soprattutto significano cinque esempi che possono ispirare molti altri." "Nella carriera di tutti noi ci sono dei giorni che vengono ricordati per sempre – ha commentato Marco Bonaveglia, Direttore Commerciale di Renault Trucks Italia - Nel mio caso, questo sarà un giorno che ricorderò per tutta la mia vita. Consegnare in una volta sola 5 veicoli elettrici a una flotta importante come Angelucci Trasporti è una cosa rarissima in Italia, perché è davvero insolito consegnare più di un mezzo zero emission alla volta. Certamente una consegna che segna un primato in Italia e più ancora qui in

Abruzzo. Tutte le consegne sono una festa, questa in particolare lascerà un segno indelebile a tutti noi. È il frutto della partnership, il connubio perfetto tra cliente, concessionaria e costruttore che si mettono insieme per condividere un progetto, un'ambizione comune. Arrivare ad oggi e celebrare la consegna di 5 veicoli elettrici è stata una sfida che si traduce non in un punto di arrivo, ma nell'inizio di un percorso speciale verso la transizione energetica."

GIORNATA PARTICOLARE

La straordinarietà dell'evento è stata ulteriormente sottolineata da Tullio Iezzi: "Oggi è una giornata particolare proprio perché consegniamo in un colpo solo ben cinque mezzi elettrici. Non è qualcosa di facile e semplice da ottenere, richiede un forte impegno e una connessione totale con costruttore e cliente. Il lavoro che il team Mercadante ha svolto è davvero encomiabile. Per noi è motivo d'orgoglio perché ci apre le porte al futuro e ci aiuta a preparare una mobilità ancora più green." La passione per l'attività svolta dal padre Luigi – che operava come artigiano del trasporto con un unico veicolo – ha spinto Valerio Angelucci, titolare dell'azienda, a concretizzare le proprie idee imprenditoriali e a fondare la società nel 1985. Oggi l'azienda è parte di un Gruppo che conta in totale ben 9 società ed è guidata da una solida realtà familiare composta, oltre che da Valerio, dalla moglie Sonia e dai figli Manuela e Davide, e può contare sull'impegno e sull'affidabilità di un centinaio di collaboratori, operativi non solo presso la sede centrale di Casoli (CH), ma anche a Verona e nelle sedi internazionali di Tunisi e Bucarest. Il punto di svolta per Angelucci è rappresentato dall'intermodalità dei trasporti, garantita grazie a una flotta di veicoli all'avanguardia e a collaborazioni di prestigio. "Questi cinque veicoli – ha spiegato il CEO Valerio Angelucci - si inseriscono in un contesto più ampio di sostenibilità che comprende una piattaforma logistica di circa 30.000 metri quadrati, alimentata con energia ricavata da impianti fotovoltaici sia per l'autoconsumo che per l'utilizzo in rete. Abbiamo infatti deciso di operare all'interno di una CER, una comunità energetica a servizio dei paesi limitrofi, ovvero un'alleanza tra cittadini, imprese e pubbliche amministrazioni che producono, condividono e consumano energia pulita a livello locale. I trattori elettrici forniti da Mercadante saranno impiegati per le operazioni di navettaggio tra azienda produttrice e il nostro magazzino, mentre la motrice effettuerà servizio di consegna dell'ultimo miglio nel nostro bacino territoriale di riferimento." ●



La kermesse a Torino DIMENSIONI & DURATA

L'evento di Torino Iveco Experience 2026 è stato alternativo alla partecipazione all'IAA di Hannover. Si è svolto dal 1 al 4 luglio, ha portato a Torino oltre 2.000 ospiti da tutto il mondo, grandi clienti, concessionari, opinion makers, giornalisti perfino da paesi come il lontano Sud Africa. Ha occupato quasi totalmente lo spazio espositivo delle OGR.

“SPIRITO IN MOVIMENTO”

IVECO EXPERIENCE 2026

Con il claim “Spirito in Movimento” e la sua declinazione in tre pilastri - il Movimento come Design, il Movimento nell'Esperienza, il Movimento come Famiglia - Iveco mette in pratica un vero e proprio nuovo corso fortemente voluto da Olof Persson.



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

A Torino, nell'ottocentesco stabilimento delle OGR, ora punto di riferimento per gli eventi in città, abbiamo partecipato a Iveco Experience 2026 che ha coinvolto moltissimi collaboratori dell'azienda, ma, diciamo così, la guida dell'evento è stata di Olof Persson, CEO di Iveco Group, insieme a Luca Sra, President Truck Business Unit, Marco Liccardo, Chief Technology & Digital Officer, e Domenico Nucera, Chief Quality & Operations Officer. Insieme, hanno delineato i tre pilastri che danno forma concreta allo Spirito in Movimento in cui qualità e servizio la devono fare da padroni.

I TRE PILASTRI

Come Iveco stessa comunica il Movimento come Design è il punto d'incontro tra ingegneria e creatività. Per Iveco, il design è una disciplina che mette le persone al centro di ogni decisione, dall'ergonomia della cabina di guida alla logica delle interfacce digitali. Durante l'evento, installazioni come frontali e sezioni di cabina mostrano come prestazioni, efficienza e utilizzo reale si integrino in ogni dettaglio, con un alto livello di personalizzazione in grado di rispondere alle specifiche mission dei clienti. Il Movimento nell'Esperienza definisce l'intero percorso del cliente:

dalla configurazione del veicolo più adatto alle operazioni quotidiane, dal finanziamento al rinnovo. Rappresenta l'impegno di Iveco nel rendere questo percorso più semplice e intuitivo, attraverso un ecosistema integrato di veicoli e servizi. All'evento, strumenti come il Total Cost of Ownership Calculator e la piattaforma “IVECO ON” dimostrano come la tecnologia connessa riduca la complessità e supporti decisioni più intelligenti in ogni fase. Il Movimento come Famiglia esprime l'impegno di Iveco nel prendersi cura di conducenti, clienti, partner e di tutti coloro che condividono la strada ogni giorno. Significa anticipare i bisogni, essere presenti in ogni fase del percorso e costruire relazioni che vanno oltre la transazione. Dal “Customer Uptime Centre” alle “Officine Mobili”, l'evento mostra concretamente cosa significa questo approccio basato sulla cura e sulla vicinanza. Va sottolineato come Olof Persson, CEO di Iveco Group da due anni esatti, abbia sottolineato più volte come la qualità e il livello di assistenza in ogni fase del rapporto con il partner (più che un cliente), sia essenziale per crescita e consolidamento delle attività dell'azienda.

I DATI E L'ASSISTENZA

Si sono illustrate, attraverso molte stazioni, le varie attività, molte nuove o rinnovate. Ad esempio il mo-



AUTOREVOLE PARTECIPAZIONE
Iveco Experience 2026 ha coinvolto molti collaboratori ed è stato guidato da Olof Persson, CEO di Iveco Group, Luca Sra, President Truck Business Unit, Marco Liccardo, Chief Technology & Digital Officer, e Domenico Nucera, Chief Quality & Operations Officer.



dello di servizio Iveco si è evoluto da reattivo a completamente predittivo. Oggi, con oltre 200.000 veicoli connessi, flussi continui di dati (5.000.000 di connessioni l'anno), dalla diagnostica alle prestazioni fino ai modelli di utilizzo, vengono analizzati da algoritmi avanzati per individuare tempestivamente le anomalie. Questo consente di intervenire prima che la criticità incida sull'operatività, definendo un nuovo standard in termini di Uptime, efficienza e supporto al cliente. La nuova funzionalità GeoTrack estende questa visibilità anche ai veicoli già in officina, offrendo informazioni in tempo reale sullo stato di avanzamento delle riparazioni e sui tempi di ritorno su strada. Il servizio Fast Track aggiunge un ulteriore livello



Alla fine del 2025 Iveco, a livello mondiale, dispone di una rete di 400 concessionari, 2.300 punti di assistenza di cui 340 sono Heavy Duty Truck Centres of Excellence situati sui più importanti corridoi di trasporto di 25 paesi. Questi centri offrono una disponibilità immediata per i componenti critici riducendo i tempi di attesa.

Nel 2025 il fatturato di Iveco è stato di 13,4 miliardi di euro, con un profitto lordo di 538 milioni. Le vendite per il 75,8% riguardano veicoli; per il 21,8% motori, trasmissioni e componenti vari; la quota rimanente sono servizi. Iveco ha 28 siti di produzione nel mondo. La distribuzione geografica è: 75,1% Europa; 12,1% Sud America; 0,9% Nord America; 11,9% altre aree.

IL CEO IVECO GROUP OLOF PERSSON HA DETTO...

Acquisizione Entro la fine del quarto trimestre 2026 l'indiana Tata avrà il controllo operativo.

Sull'IAA di Hannover il numero uno di Iveco Group ha confermato che il costruttore non sarà presente (si tratta veramente di una prima volta in anni e anni, l'IAA è la vetrina del camion europeo nel mondo, non solo in Europa). Persson ha sottolineato come si sia deciso di investire su altri fronti, ad esempio proprio l'evento di Torino, e ha anticipato che sarà ripetuto l'anno prossimo. Su Tata ha spiegato come la "compliance" dell'acquisizione da parte dell'azienda indiana stia andando avanti nelle sedi comunitarie opportune e che, con ogni probabilità, tutto sarà approvato entro la fine del quarto trimestre 2026, quando Tata avrà il totale controllo operativo del Gruppo Iveco. Su Tata ha anche specificato come l'acquisizione gli sembri una cosa molto positiva, in particolare per una ragione particolare: la scarsissima sovrapposizione dei due gruppi. Infatti mercati diversi, produzioni diverse, tecnologie diverse: la base di un grande gruppo mondiale

che si può integrare al meglio. Persson ha spiegato come nella sua lunga carriera abbia visto poche acquisizioni/fusioni con così poche sovrapposizioni industriali e gestionali; ha ancora confermato che il quartier generale rimarrà a Torino. Il "militare" è andato a Leonardo. Certo questo comporterà una riduzione del fatturato complessivo, ma ha specificato come molte parti/componenti dei veicoli di Iveco Defence (ora completamente nel portafoglio di Leonardo) siano basati su mezzi/componenti/motori di origine Iveco, ad esempio i motori FPT, e come questo sia molto importante per il fatturato e i posti di lavoro, in particolare a Torino. Persson ha anche spiegato come si trovi molto bene a Torino, la sua "nuova città" e come la città stessa sia ricca di competenze e opportunità nel settore automotive, competenze su cui punta molto per il futuro di Iveco e, ovviamente, della città, per cui, fin da ora, ha dato appuntamento a tutti al 2027 per un altro evento di "Spirito in Movimento".



po di competenze che migliorano le attività quotidiane e riducono i costi. L'Academy è pensata come una risorsa di apprendimento continuo, che accompagna i conducenti lungo tutta la loro carriera.

CONFIGURAZIONE

La configurazione del veicolo raggiunge un nuovo livello di flessibilità, con fino a 32.000 opzioni che consentono ai clienti di scegliere la soluzione più adatta alle proprie specifiche esigenze operative. A ciò si aggiunge un'ampia gamma di opzioni di personalizzazione, con fino a 100 combinazioni tra colori e finiture, inclusa una scelta di otto diverse griglie frontali. Per chi desidera un'esperienza più raffinata, le versioni premium offrono dotazioni esclusive come plancia in pelle, dettagli effetto carbonio e sedili in pelle riscaldati e ventilati. Un segno distintivo dell'identità italiana è poi espresso dalla presenza del tricolore su plancia e porte. In comune a tutta la gamma troviamo anche un nuovo colore: l'Iveco Metallic Grey. Questa base è arricchita da accenti cromatici: il rosso per i veicoli diesel e gas e il blu per i modelli elettrici.

OFFICINE GRANDI RIPARAZIONI, INCUBATORE DI START-UP

La storica location Dalla fine del XIX secolo nel cuore di Torino

Le OGR (Officine Grandi Riparazioni) sono officine ferroviarie sorte nel cuore di Torino, tra le stazioni di Porta Susa e Porta Nuova, alla fine dell'800 sul lato posteriore delle Carceri Nuove, confidenzialmente Le Nuove, il carcere torinese



aperto pochi anni prima delle OGR. Si tratta di una struttura immensa per l'epoca: ben 190.000 metri quadri (19 ettari) e oltre 2.000 dipendenti già alla fine dell'800, quando la ferrovia viveva il suo massimo momento di espansione nel neonato Regno d'Italia. Dopo alterne vicende, tra cui i bombardamenti della seconda guerra mondiale, la chiusura definitiva arriva nel 1992, quando si apre un'epoca buia, in cui si è anche pensato alla demolizione. Alla fine, il restauro e la riapertura in pompa magna per il 150° Anniversario dell'Unità d'Italia. Oggi la struttura, oltre ad avere attività stabili di ristorazione e intrattenimento, è sede di un incubatore di start-up. Ospita eventi e mostre temporanee di grande respiro sia pubblici sia privati. Da ricordare che si tratta di una struttura legata a doppio filo alla storia del trasporto dove Iveco ha tenuto molti dei suoi eventi più importanti tra cui i festeggiamenti per il 50° dell'azienda.

specializzati intervengono direttamente presso la sede del cliente per svolgere attività programmate, tra cui aggiornamenti software, diagnostica, manutenzione leggera e controlli pre-consegna. Semplificando non poco la vita dell'azienda (ricordiamo i divieti, le "lunghe" in cui gli autisti sono indisponibili, ecc.).

LA BUONA GUIDA

L'Iveco Fidelity Club è il programma di fidelizzazione che trasforma la buona guida in un'esperienza coinvolgente e continuativa. I conducenti affrontano missioni personali, ottengono badge e monitorano i progressi verso abitudini più sicure e sostenibili, con un impatto diretto sui consumi di carburante e sui costi operativi. Incentrato sull'auto-miglioramento, il programma combina sfide individuali, obiettivi chiari e una motivazione costante, calibrata sul percorso di ciascun conducente. Lanciato da Iveco nel 2023, sarà esteso ai veicoli elettrici a partire da settembre, insieme a un catalogo premi rinnovato con sconti dedicati e opzioni di utilizzo più flessibili. Più che un sistema di ricompense, promuove un senso di comunità in cui i progressi vengono condivisi e i conducenti si sentono parte della famiglia Iveco. Iveco Academy si sviluppa nello stesso spirito. Il programma strutturato di formazione del brand si estende ora anche ai conducenti, con una forte attenzione al supporto pratico per chi è al volante. La formazione si concentra su ambiti come sicurezza, l'efficienza nei consumi e le prestazioni di guida, aiutando i conducenti nello svilup-

L'APP STORE

Attraverso il nuovo Iveco App Store, i conducenti possono accedere a una selezione curata di strumenti e servizi digitali direttamente dall'interfaccia di bordo. La piattaforma, sviluppata interamente in-house da Iveco, è integrata nel sistema di infotainment del veicolo. L'App Store include applicazioni di Iveco ed è aperto anche a partner terzi. Iveco è in fase avanzata di interlocuzione con partner tecnologici, grandi operatori di flotte e allestitori interessati a integrare i propri strumenti di produttività nella piattaforma, con ulteriori applicazioni in arrivo. Le Iveco Easy Apps estendono questa connettività allo smartphone dell'autista. L'app mobile dedicata alla gamma pesante Iveco è oggi più veloce e intuitiva, grazie a un completo redesign basato sul feedback degli autisti. Consente di programmare da remoto il riscaldamento e il raffrescamento della cabina, accedere ai dettagli della mission, effettuare una checklist di pre-partenza semplificata e gestire gli aggiornamenti over-the-air quando il veicolo è fermo. Ovviamente si è tenuto conto della sicurezza limitando l'uso a veicolo in marcia

CONCLUSIONI

Quelle che abbiamo riportato sono solo alcune delle nuove attività di Iveco collegate tra loro dal desiderio, sottolineato da Olof Persson, di aumentare servizio e qualità. Come sempre accade nei grandi mutamenti aziendali occorre tempo per metterli in pratica ma ci sembra che la volontà ci sia proprio, per cui aspettiamo, curiosi, Iveco Experience 2027. A presto!



CUSTOMER SATISFACTION
Interessante l'officina per la manutenzione direttamente sul piazzale "di casa" in modo da risolvere i problemi di trasferimento.



di certezza: garantisce una diagnosi preliminare entro due ore e una stima chiara dei tempi di riparazione, permettendo ai clienti di pianificare in anticipo, organizzare un eventuale veicolo sostitutivo e mantenere il

controllo delle proprie attività. Per le grandi flotte e i clienti con elevate esigenze di continuità operativa, Mobile Workshop offre maggiore flessibilità e minore impatto sulle attività quotidiane. Tecnici

“I nostri veicoli – dice Giuseppe De Nicolo – sono costantemente aggiornati e quindi efficienti, dal momento che la rigorosa politica di soddisfazione del cliente che perseguiamo ci impone di effettuare consegne precise e puntuali e di avere problemi tecnici ridotti il più possibile: i fermi macchina ridotti sono essenziali”.

20 **Territorio****FORD TRUCKS****CVM METTE IN STRADA F-MAX E RAFFORZA L'OPERATIVITÀ**

L'azienda capitanata da Giuseppe De Nicolo, affermato player internazionale nel food & beverage, scommette sull'ammiraglia dell'Ovale Blu e arricchisce la flotta con 15 trattori acquistati da Ford Trucks Italia. I primi sono stati consegnati alla presenza di Caner Sinanoglu, Nicola Russo e Eduardo Barbareschi, rispettivamente Managing Director Ford Otosan, Amministratore Delegato e Sales Area Manager Ford Trucks Italia.

a cura di **Fabio Basilico**, Terlizzi (BA)

Punto di riferimento per il trasporto a temperatura controllata in Italia e all'estero, CVM con sede a Terlizzi, in provincia di Bari, si è guadagnata in pochi anni, quelli che vanno dalla fondazione nel 2021 a oggi, una solida reputazione grazie a variabili cruciali come puntualità, sicurezza e affidabilità. Merito di un team – oltre cento dipendenti, di cui l'80% costituito da autisti – e di un fondatore leader con una visione imprenditoriale chiara ed efficace: Giuseppe De Nicolo, affiancato dai figli Gianni e Francesca, 23 e 20 anni. Guardare sempre avanti è un segno distintivo di CVM che non a caso ha scelto un brand molto attivo sul territorio come Ford Trucks per investire nel rinnovo del parco mezzi, oggi costituito da 115 trattori stradali, 103 semirimorchi frigo, 18 semirimorchi centinati, 14 motrici. Tutti mezzi di nuova generazione, con un'età media di due anni. Il solido rapporto instaurato con F-Trucks Italia di è di recente concretizzato nella fornitura di 15 trattori della nuova gamma F-MAX, suggellata da una cerimonia di consegna in occasione delle prime 5 unità arrivate a Terlizzi. CVM è sinonimo di trasporto alimentare e di ciò che occorre alla produzione e al confezionamento degli alimenti. “CVM è nata ufficialmente nel 2021 in qualità di partner per il Sud Italia della società Logicompany3 al fine di effettuare trasporti a temperatura controllata nella GDO – esordisce Giuseppe De Nicolo – L'attività si

è evoluta rapidamente in Puglia e nelle Regioni limitrofe, quindi in Italia e all'estero. La prima esperienza come partner ci ha permesso di conoscere da vicino il mercato della GDO e il mondo del trasporto a temperatura controllata, studiarne le dinamiche, i punti di forza e di debolezza, costruirci quindi un solido know-how. Ho così deciso dopo due anni di attività in mono-committenza, di proporre il servizio di trasporto anche ad altre aziende, presentandomi sul mercato come società autonoma”. A distanza di cinque anni, CVM può vantare oltre 7 milioni di km percorsi nel solo 2025, un fatturato che si stima supererà i 15 milioni di euro nel 2026 e clienti di rilievo nel settore food & beverage. Le rotte maggiori sono quelle nazionali, da Nord a Sud, ma di recente sono stati effettuati i primi viaggi internazionali oltre confine, dalla Francia alla Germania, dal Belgio alla Polonia, fino alla Repubblica Ceca e alla Spagna.

PARTNER IMPORTANTE

“I 15 F-Max che costituiscono la prima parte della più ampia fornitura destinata a CVM sono frutto di una vendita diretta da parte di F-Trucks Italia – spiega l'Amministratore Delegato Nicola Russo – La società di Terlizzi è per noi un partner importante e grazie alla solida collaborazione instaurata abbiamo l'occasione di mettere in strada il nuovo F-MAX, la nuova generazione della nostra ammiraglia, progettato ascoltando le richieste dei clienti e accompagnato da un'offerta che dimostra quanto Ford Trucks creda in ciò

che produce. Siamo molto contenti dell'andamento di mercato dell'F-MAX, che da quando è arrivato in Italia con la prima generazione, eletta ‘Truck of the Year 2019’, e fino a oggi vanta un totale di circa 3.000 unità circolanti. Negli anni il modello è stato oggetto di costanti e continui miglioramenti e quello che oggi CVM può impiegare per le sue mission operative è un veicolo ridisegnato considerando tutti gli aspetti che contano: prestazioni, efficienza, sicurezza e comfort di guida”.

Protagonista, dopo il lancio ufficiale di Milano di fine 2025, di un Roadshow Nazionale, F-MAX in questo 2026 si è fatto conoscere e apprezzare in tutta Italia. Il tour esclusivo, caratterizzato dal successo grazie ai numerosi feedback positivi, è stato infatti pensato per i professionisti del trasporto, le flotte e i decision maker del settore logistico che hanno avuto la possibilità di testare il camion e scoprirne tutte le caratteristiche sul campo.

“Il nuovo modello – aggiunge Nicola Russo – introduce più potenza grazie al motore Ecotorq Gen 2 da 510 CV e 2.600 Nm di coppia, 100% compatibile con carburante HVO, con consumi ridotti fino all'11% rispetto alla versione precedente, maggiore tecnologia e sicurezza con nuove telecamere laterali Mirror Cam, display digitali di ultima generazione e ADAS allo stato dell'arte, comfort superiore grazie alla cabina ampia e mai così raffinata realizzata da Ford Trucks, ottimizzata negli spazi e negli accessi. La logistica collega aziende,



territori e persone attraverso una rete di trasporto che lavora senza sosta. In questo contesto, il Nuovo F-MAX nasce come evoluzione di un mezzo progettato per affrontare le lunghe percorrenze che ogni giorno tengono unita l'Italia”.

CONSEGNE PUNTUALI

“I nostri veicoli – precisa De Nicolo – sono costantemente aggiornati e quindi efficienti, dal momento che la rigorosa politica di soddisfazione del cliente che perseguiamo ci impone di effettuare consegne precise e puntuali e di avere problemi tecnici ridotti il più possibile: i fermi macchina ridotti sono essenziali per far sì che la merce sia a destinazione il giorno dopo. Sia i trattori sia i semirimorchi sono super accessoriati in termini di dotazioni: se il cliente ha una piattaforma di scarico particolare o la sede è priva di ribalta o porta di scarico, CVM può sempre garantire la consegna. I nuovi F-MAX, che saranno impiegati su rotte prevalentemente internazionali, rispondono egregiamente a tutte le nostre spe-

cifiche esigenze e costituiranno un valore aggiunto per l'azienda, visto e considerato che la nuova generazione del trattore è un concentrato di tecnologia e innovazione per la massima efficienza operativa. L'arrivo dei nuovi mezzi segna l'avvio di una fase di forte incremento della presenza del brand Ford Trucks all'interno della flotta”.

A garantire la massima operatività dell'F-MAX ci pensa un network di assistenza che permette a Ford Trucks di concretizzare interventi tempestivi ed efficienti: alle attuali 60 officine distribuite sulla Penisola saranno entro fine anno affiancate da altri centri post-vendita in procinto di entrare in un network in continua evoluzione. “Per quanto riguarda le vendite, siamo presenti sul territorio con dieci concessionari, cui a breve si unirà una nuova realtà in area lombarda – dice ancora l'Amministratore Delegato di F-Trucks Italia – Oggi il brand propone sul mercato una gamma versatile che, accanto al nuovo F-MAX, portabandiera nel lungo raggio, propone l'F-Line Road per



Flotta

CVM conta su 115 trattori,
103 semirimorchi frigo,
18 centinati e 14 motrici.



PROTAGONISTI IN CAMPO

Le immagini della prima consegna di 5 unità Ford F-MAX che entrano nel parco di CVM, azienda internazionale di trasporti a temperatura controllata con sede a Terlizzi, alle porte di Bari. Nella pagina a sinistra, Giuseppe De Nicolò (a destra), fondatore e timoniere, con Nicola Russo, Amministratore Delegato Ford Trucks Italia. Al centro pagina con Russo Caner Sinanoglu, Managing Director Ford Otosan, e Francesca De Nicolò, Responsabile contabilità CVM, e a destra con Gianni De Nicolò, Responsabile ufficio traffico CVM. In alto, Sinanoglu, Russo, De Nicolò e Eduardo Barbareschi, Sales Area Manager Ford Trucks Italia.



F-MAX risponde egregiamente a tutte le nostre specifiche esigenze

le attività di distribuzione e l’F-Line Construction 8x4 ad ampliamento dell’offerta dedicata alle applicazioni cava-cantiere, un settore per noi interessante e strategico come è quello per esempio dell’ecologia e dei servizi ambientali. C’è poi il nuovo F-Line E, che segna l’ingresso di Ford Trucks nel segmento dei veicoli elettrici”.

In attesa della nuova cabina che nel 2028 farà fare un ulteriore salto di qualità alla produzione, Ford Trucks continua a macinare consensi e a conquistare clienti. “Il mercato italiano – interviste Caner Sinanoglu, Managing Director di Ford Otosan, Casa madre di Ford Trucks – è uno dei più strategici in Europa per Ford Otosan. I numeri sono significativi e la proficua partnership con F-Trucks Italia ci consente di soddisfare al meglio le richieste dei trasportatori italiani, sicuramente tra i più esigenti. Il nostro compito è andare incontro a queste esigenze, cercando di adattarci alle specificità locali al fine di costruire solide relazioni di fiducia con i clienti. Un’azienda struttura-

ta e ben organizzata come CVM richiede da parte del costruttore massimo impegno”. “Ford Trucks – continua il manager – continua il proprio percorso di crescita internazionale attraverso investimenti in innovazione, sviluppo prodotto e ampliamento della rete. Oggi siamo presenti in oltre 50 mercati e produciamo la stragrande maggioranza dei veicoli commerciali Ford, facendo di Ford Otosan il più grande centro produttivo di veicoli commerciali in Europa”. F-Line E è disponibile nelle versioni 4x2 e 6x2 con configurazioni pensate per la distribuzione urbana, il trasporto locale e le applicazioni per le municipalizzate. Grazie a un sistema modulare può essere equipaggiato con tre o quattro pacchi batteria a seconda della configurazione, garantendo un’ottimizzazione del peso e dell’autonomia che può arrivare fino a 300 km. Il sistema di ricarica rapida in corrente continua consente di passare dal 20% all’80% in meno di 50 minuti, con una potenza fino a 285 kW (350 A) a seconda della configurazio-

ne. L’approccio di Ford Trucks all’elettrificazione si distingue per un’offerta integrata che include non solo il veicolo, ma anche la consulenza, la progettazione dell’infrastruttura, la fornitura e installazione delle stazioni di ricarica, l’attivazione e il supporto continuativo. Una soluzione chiavi in mano sviluppata sulle specifiche esigenze operative della flotta grazie a importanti partnership con aziende leader di settore. L’obiettivo è rendere l’adozione di un veicolo elettrico semplice e immediata quanto quella di un veicolo diesel, attraverso un’offerta completa e integrata. “La gamma Construction – aggiunge Caner Sinanoglu – è disponibile nelle versioni 6x4 e 8x4 ed è pensata per applicazioni cava-cantiere, betoniere, ribaltabili e pompe calcestruzzo. Il modello si distingue per l’elevata robustezza di telaio e sospensioni già apprezzata nel resto d’Europa, per l’elevata coppia del motore e per la motricità e stabilità anche in condizioni operative difficili e su terreni impervi. Il veicolo può

inoltre essere già configurato in fabbrica con numerosi allestimenti come ribaltabile e betoniera, con vantaggi in termini di riduzione di tempi e costi”

HVO E IDROGENO

In tema di propulsioni alternative, Ford Trucks opera a largo raggio, rivolgendo particolare attenzione anche a HVO e idrogeno. Dalla collaborazione strategica con Ecomotive Solutions, Politecnico di Milano, SFBM e Greenture (società del Gruppo Snam) è nato il progetto Dual-Fuel (H-Dual), soluzione innovativa, in fase di sperimentazione, basata sull’integrazione di HVO e idrogeno/idrobiometano. L’obiettivo di questa partnership è sviluppare e testare la prima soluzione di adattamento a idrogeno su un veicolo pesante, al fine di commercializzare un modello su larga scala e contribuire alla costruzione di un sistema logistico ecologicamente ed economicamente sostenibile. Obiettivo pienamente condiviso dal management di CVM: non potrebbe essere diversamente, visto che

la realtà pugliese si propone come esempio virtuoso di innovazione e gestione efficiente dei trasporti. “Il nostro obiettivo primario – conclude Giuseppe De Nicolò – è sempre la soddisfazione del cliente, che nel settore del trasporto a temperatura controllata significa consegnare la merce deperibile nel minor tempo possibile, rispettando normative e codice della strada. Grazie a un network di mezzi e a un efficiente sistema di monitoraggio e mappatura su tutto il territorio nazionale degli stessi, andiamo a sostituire il trattore su cui viaggia l’autista ma non il semirimorchio che contiene la merce, che quindi può proseguire il viaggio verso la sua destinazione. Una soluzione che rappresenta peraltro una maggiore flessibilità anche per gli autisti, che non sono più costretti a dover arrivare a destinazione insieme alla merce. Credo che sia questo il segreto che ci rende competitivi sul mercato: vincere sui tempi di consegna, garantendo al contempo qualità, sostenibilità, efficienza e sicurezza di autista e trasporto”.

PORTIAMO LONTANO

LE TUE AMBIZIONI



**SOLUZIONI IMMEDIATE
PER LE TUE ESIGENZE**

**Noleggio a breve, medio e lungo termine
motrici, trattori stradali, semirimorchi e cassonati**



Noleggio flessibile • Personalizzazione mezzi • Veicolo sostitutivo
• Interventi a domicilio con officina mobile •
Tutte le manutenzioni incluse • Assistenza 24h/7 • Operatore dedicato

Affidabili ieri, invincibili domani.



Ieri performante, domani ancora di più.

I furgoni isotermici IFAC durano nel tempo e preservano la catena del freddo senza cedimenti. Materiali collaudati per garantire una lunghissima efficienza della tua flotta.

Headquarters Acquaviva delle Fonti (BA)

Sede di Milano Trezzo sull'Adda (MI)

ifacspa.it   



your isothermal transport specialist

**Assistenza e disponibilità
SCELTA CHE DURA**

L'affidabilità dei veicoli, unita all'assistenza e alla disponibilità del team calabrese di Mantella Trailers, ha portato LT Trasporti a confermare nel tempo la propria scelta, contribuendo al costante rinnovamento e miglioramento della flotta aziendale.

15

I dipendenti altamente qualificati del team LT Trasporti.

**TRAILER**

Specializzazione e multi-operatività, LT Trasporti sceglie l'affidabilità Mantella

a cura di **Fabio Basilico**, Cucciago (CO)

La specializzazione unita all'ampia varietà di servizi offerti descrive con sintetica efficacia la natura della comasca LT Trasporti, con quartier generale a Cucciago, riconosciuta in tutta la Lombardia, il principale ambito territoriale di riferimento, per l'affidabilità, la precisione e la qualità dei servizi offerti. L'azienda è sinonimo di trasporto inerti e smaltimento terre e rocce da scavo e, all'interno di un processo di continua evoluzione, ha saputo ampliare le competenze qualificandosi oggi come punto di riferimento negli ambiti movimento terra, scavi, demolizioni, rifiuti e servizi integrati per il cantiere. Di particolare importanza è la partnership instaurata da qualche anno con Mantella Trailers: esigente e attenta a ogni dettaglio, il management di LT Trasporti ha voluto affidarsi a un produttore di semirimorchi in grado di offrire prodotti affidabili, resistenti e adatti alle specifiche esigenze operative.

SCAVI E MOVIMENTO TERRA

LT Trasporti nasce negli anni '70 come azienda a conduzione familiare grazie all'iniziativa di Leonardo Lattaro, inizialmente operando nel settore degli scavi e del movimento terra. Con il passare degli anni, e in particolare dagli anni '90, i figli sono entrati attivamente in azienda contribuendo a una crescita importante e a un'evoluzione del business verso il settore dei trasporti, con una forte specializzazione nei servizi notturni. Nel tempo, l'azienda ha sviluppato competenze specifiche anche nel trasporto transfrontaliero

Punto di riferimento negli ambiti movimento terra, scavi, demolizioni, rifiuti e servizi integrati per il cantiere, l'azienda comasca ha sviluppato competenze anche nel trasporto transfrontaliero con la Svizzera. La partnership con Mantella Trailers è nata circa sette anni fa. Fin dai primi acquisti, la collaborazione si è distinta per la qualità dei prodotti e per la capacità del produttore di semirimorchi di comprendere e soddisfare le necessità di LT Trasporti.

con la Svizzera, settore strategico favorito dalla posizione della sede operativa in prossimità del confine. Questa combinazione tra esperienza familiare, visione imprenditoriale e capacità di adattarsi al mercato ha permesso a LT Trasporti di crescere mantenendo solidi i valori delle proprie origini. La società comasca opera oggi attraverso l'unica sede di Cucciago e può contare su un team di 15 dipendenti altamente qualificati. Il volume d'affari supera i 3 milioni di euro, risultato che conferma una crescita costante e una presenza consolidata nel settore dei trasporti e della

logistica. Negli ultimi anni sono stati inoltre realizzati nuovi allestimenti e investimenti strategici, con l'obiettivo di migliorare ulteriormente l'efficienza operativa, la qualità del servizio e la capacità di rispondere alle esigenze dei clienti, sia sul territorio nazionale sia nei trasporti internazionali e transfrontalieri. Il core business di LT Trasporti è il trasporto conto terzi, con una forte specializzazione nei trasporti notturni e nei servizi transfrontalieri con la Svizzera. Tra i principali rami di attività rientrano il trasporto di macchine operatrici e il settore degli

asfalti, ambiti nei quali LT Trasporti ha sviluppato competenze specifiche e mezzi adeguati per rispondere alle esigenze di cantieri e imprese del territorio. Accanto a queste attività, l'azienda continua a mantenere un legame con le proprie origini nel settore del movimento terra, da cui nasce la storia imprenditoriale della famiglia fondatrice negli anni '70. LT Trasporti opera principalmente sul territorio lombardo, dove ha consolidato negli anni rapporti di collaborazione con importanti realtà del settore delle costruzioni e delle infrastrutture.



FORZA E RESISTENZA I veicoli Mantella Trailers soddisfano le stringenti esigenze operative dell'azienda con sede a Cucciago.

CLIENTI DI RILIEVO

Tra i principali clienti figurano aziende come Ronzoni Srl, Comedil Srl, Sangalli Srl e Italcave 2000, imprese che rappresentano punti di riferimento nei rispettivi ambiti di attività. Più in generale, la clientela è composta prevalentemente da imprese operanti nel settore degli asfalti, del movimento terra e dell'edilizia, oltre ad altre realtà che necessitano di servizi di trasporto specializzato e di supporto logistico. La principale caratteristica che distingue LT Trasporti dai competitor è la capacità di offrire un servizio altamente flessibile e personalizzato, costruito sulle reali esigenze del cliente. Essendo un'azienda a conduzione familiare, mantiene un rapporto solido e diretto con i propri interlocutori, garantendo rapidità nelle decisioni, attenzione ai dettagli e una grande disponibilità operativa. Il parco veicoli è composto da mezzi moderni e costantemente aggiornati, pensati per garantire elevati standard di affidabilità, sicurezza ed efficienza operativa. Circa l'80% della flotta è costituito da veicoli Scania, marchio scelto, come specificano dal quartier generale di Cucciago, "per le sue prestazioni, la robustezza e l'affidabilità nei trasporti professionali." Completano il parco alcuni mezzi MAN, che contribuiscono a diversificare e ottimizzare le attività aziendali. Per quanto riguarda i semirimorchi, LT Trasporti si affida prevalentemente a Mantella Trailers, partner consolidato che fornisce soluzioni in linea con le esigenze operative dell'azienda. L'età media della flotta è particolarmente contenuta: il veicolo più datato ha infatti circa quattro anni, a conferma della costante attenzione verso il rinnovo del parco mezzi. Tutti i veicoli sono conformi alla normativa



Euro 6, garantendo ridotte emissioni ambientali e il rispetto dei più elevati standard europei in materia di sostenibilità. Inoltre, l'azienda dispone di veicoli coibentati, che consentono di rispondere a specifiche esigenze di trasporto mantenendo elevati livelli di qualità e versatilità del servizio.

DA SETTE ANNI

La partnership con Mantella Trailers è nata circa sette anni fa. Fin dai primi acquisti, la collaborazione si è distinta per la qualità dei prodotti e per la capacità di Mantella di comprendere e soddisfare le necessità dell'azienda lombarda.

Nel corso degli anni il rapporto si è progressivamente rafforzato, trasformandosi in una collaborazione stabile e duratura basata sulla fiducia reciproca. L'affidabilità dei veicoli, unita all'assistenza e alla disponibilità del team calabrese, ha portato LT Trasporti a confermare nel tempo la propria scelta, contribuendo al costante rinnovamento e miglioramento della flotta aziendale. "Per un'azienda moderna come la nostra – spiegano a Cucciago – è fondamentale poter contare su semirimorchi affidabili, resistenti e progettati per garantire elevati livelli di efficienza operativa. Le caratteristiche più importanti riguardano

la qualità costruttiva, la durata nel tempo, la sicurezza e la capacità di adattarsi alle diverse esigenze del trasporto professionale. Un aspetto particolarmente strategico per il futuro dell'azienda è rappresentato dai semirimorchi coibentati. L'evoluzione del mercato e le nuove opportunità di business richiedono infatti mezzi sempre più versatili e in grado di rispondere a specifiche necessità di trasporto. Accanto alle caratteristiche tecniche del prodotto, risultano essenziali la disponibilità del costruttore, la rapidità nell'assistenza e la capacità di sviluppare soluzioni in linea con le esigenze operative dell'azienda,

elementi che contribuiscono a costruire un rapporto di collaborazione duraturo e di valore." Tra i più recenti investimenti realizzati da LT Trasporti figurano due semirimorchi Stratosphere da 26 mc. Parallelamente, l'azienda ha continuato il percorso di rinnovamento della flotta trattori attraverso l'introduzione di nuovi veicoli Scania, tra cui due R560, un 770S e un R590. LT Trasporti prevede di proseguire il proprio percorso di crescita e rinnovamento attraverso nuovi investimenti sul parco mezzi nel biennio 2026-2027. "L'obiettivo è continuare a dotarsi di veicoli e attrezzature in grado di garantire elevati standard di efficienza, sicurezza e competitività sul mercato – precisano a Cucciago – In particolare, l'azienda intende investire in macchine operatrici di ultima generazione, nuovi semirimorchi e carrelloni con una portata massima fino a 80 tonnellate, così da ampliare ulteriormente la capacità di gestire trasporti speciali e carichi di elevata complessità. È inoltre previsto il progressivo rinnovo delle motrici a quattro assi, nell'ottica di mantenere una flotta moderna, affidabile e perfettamente rispondente alle esigenze operative dei clienti." ●

PER IL TUO VEICOLO ALLESTITO SCEGLI IL GIALLO HIDROSYSTEM

SPONDA A POSTO =
TRASPORTO SICURO

HidroCHECK

FRIGO VERIFICATO =
FREDDO GARANTITO

ISO-CHECK

OFFICINA MOBILE

RICAMBI SPONDE

MANUTENZIONE

ASSISTENZA

COLLAUDI ATP

CERTIFICATI ATP

ASSISTENZA

RICAMBI



hidrosystem.eu

service@hidrosystem.eu | +39 0547 1796484

HidroSystem



Le persone che attualmente costituiscono il team ESAC. L'ufficio tecnico conta due ingegneri informatici.

ESAC

Dall'unione del dinamico Giovanni Raspatelli e dell'esperto Lorenzo Nuzzi nel 2023 nasce ESAC, vero e proprio ufficio tecnico esterno per ogni costruttore di allestimenti, con una forte propensione alla personalizzazione.

a cura di **Massimiliano Campanella**,
Altamura (BA)

Gli incontri mai sono fortunati. Giovanni Raspatelli e Lorenzo Nuzzi ne sono un esempio autentico. Il primo giovane under 30, dalla mente dinamica e la visione innovativa che caratterizza le nuove generazioni; il secondo figura senior, con tanta esperienza ma anche la voglia di mettersi in gioco, di dare spazio alla competenza maturata in un ambito molto tecnico qual è quello dell'automazione e la tecnologia per gli allestimenti. Dall'incontro dei due, tre anni fa, nasce ESAC (Electronic System Automotive Components) che, fortemente specializzata nella progettazione, negli anni ha assunto il ruolo di "ufficio tecnico" distaccato per tante aziende che operano in vari segmenti, in particolare quelli, come l'igiene urbana, che richiedono componenti di alta tecnologia nella movimentazione, nel sollevamento e nella sicurezza nell'utilizzo dei mezzi.

VALORI IN COMUNE

Tutto ha inizio nel 2022: Nuzzi, 61 anni, è Amministratore di Info Sistemi, società di Altamura che si occupa di impiantistica elettrica, con clienti anche nel settore dell'igiene

INNOVAZIONE ED ESPERIENZA AL SERVIZIO DEGLI ALLESTITORI



ENERGIA MULTIGENERAZIONALE Giovanni Raspatelli, a sinistra, con Lorenzo Nuzzi. I due sono partner titolari di ESAC, azienda pugliese che si è affermata sul mercato per competenza e qualità produttiva.

urbana; di questi ultimi in particolare si occupa Raspatelli, 29 anni, dipendente della stessa società. "Entrambi – racconta il giovane – siamo cresciuti insieme sul piano professionale e, operando praticamente tutti i giorni, ci siamo confrontati sulle possibilità di sviluppo: abbiamo condiviso l'idea di un'azienda

che spaziassero sul territorio, superando i confini della Puglia, aprendosi ad altri segmenti di mercato, con un'attenzione ai costruttori di veicoli che stava diventando la nostra specializzazione, e con un servizio che superasse il singolo schema dedicato a un prodotto specifico".

Da queste premesse nel 2023 nasce



ESAC, che sta consentendo al tandem Nuzzi-Raspatelli di progettare l'intera attrezzatura e kit completi per aziende che sviluppano allestimenti. "L'obiettivo – afferma Giovanni – era diffondere il nostro know-how: dare vita a una nuova entità che consentisse di mettere a disposizione tutto quanto avevamo imparato sul campo in automazione e progettazione impianti". Oggi ESAC conta un organico di 10 persone, con un ufficio tecnico che, coordinato da Giovanni, conta due ingegneri informatici per i software dedicati alle attrezzature.

PERSONALIZZAZIONE

Ad Altamura è localizzata la sede dove opera il team di progettazione. "ESAC – precisa Giovanni – opera come un ufficio tecnico esterno, con una forte propensione alla personalizzazione: sviluppiamo prototipi che condividiamo con la clientela per migliorare costantemente il prodotto finale. Negli anni le attrezzature si sono evolute e sono sempre più complesse: ESAC conosce il mercato e sa quali dispositivi sono disponibili per allestire i veicoli sfruttando il massimo della tecnologia, conoscenza con cui rispondiamo alle esigenze della clientela". Un'intuizione che si è rivelata assolutamente in linea con

le necessità del mercato: ESAC è cresciuta velocemente e la sua attività è apprezzata anche da grandi aziende di rilievo internazionale. "Ci siamo fatti strada – afferma Lorenzo – grazie alle nostre capacità, al nostro lavoro e al comune spirito di sacrificio: è grande la soddisfazione quando il cliente ci definisce partner della sua crescita". I confini pugliesi sono ampiamente valicati: oggi il know-how di Altamura arriva fino in Spagna. "Abbiamo sviluppato in-house – spiega Giovanni – macchine per il mercato iberico, stiamo proseguendo con i primi contatti in Germania e vogliamo continuare puntando ad altri Paesi; sul mercato interno abbiamo richieste di aziende di autotrasporto per progetti su componenti ed equipaggiamenti, come le sponde caricatori, il cui utilizzo richiede massima attenzione per la sicurezza". "Ho scoperto – conclude Lorenzo – un mondo nuovo: essere usciti dalla zona di comfort ci ha aperto tante porte. Abbiamo superato quel limite che permette oggi a ESAC di mettere a disposizione la sua competenza, affiancando chi costruisce veicoli e attrezzature nello sviluppo completo della parte elettrica ed elettronica, con l'obiettivo di fornire un sistema affidabile, integrato e pronto per l'industrializzazione".

"OPERIAMO PER GARANTIRE ELEVATI STANDARD IN TERMINI DI AFFIDABILITÀ, DURATA E PRESTAZIONI"

Tre aree principali Impianti bordo macchina, cablaggi e software per centraline

L'attività di ESAC si concentra su tre aree principali: progettazione di impianti elettrici bordo macchina; produzione di cablaggi completi; sviluppo software per centraline CANBUS. La società di Altamura offre un servizio completo che copre l'intera architettura elettrica della macchina, dalla progettazione fino alla fornitura del kit finale. In particolare: quadri elettrici bordo macchina; cablaggi macchina completi; centraline elettroniche programmate; software applicativo per sistemi CANBUS; integrazione di display, sensoristica e comandi; illuminazione veicolo, inclusi lampeggianti, fari e luci d'ingombro. "Il nostro obiettivo – spiega Giovanni Raspatelli – è fornire al costruttore un pacchetto completo e coordinato, già pronto per essere integrato sul mezzo, riducendo tempi di sviluppo, complessità gestionale e criticità di interfaccia tra fornitori diversi. I nostri progettisti, specializzati in automazione industriale, seguono internamente lo sviluppo dell'intero

sistema elettrico della macchina; questo ci consente di gestire in modo diretto il disegno dell'impianto elettrico, la progettazione del cablaggio completo, lo sviluppo del software dell'attrezzatura e il coordinamento tra componenti elettrici, elettronici e logiche di comando. Per noi il valore non sta solo nel singolo componente, ma nella capacità di progettare un sistema coerente, robusto e pronto all'uso, costruito attorno alle esigenze specifiche del costruttore. I cablaggi sono realizzati interamente con materie prime di derivazione automotive, scelta che permette di garantire elevati standard in termini di affidabilità, durata e prestazioni in condizioni operative gravose. Ogni cablaggio viene inoltre collaudato su centraline di test, per verificare la corretta funzionalità del sistema prima della consegna. Questo approccio – conclude Raspatelli – riduce il rischio di anomalie in fase di installazione e accelera la messa in servizio del mezzo".



Porta la tua flotta oltre, anche nelle prestazioni.

Conti Hybrid HS5 e HD5.

Gli pneumatici di nuova generazione.

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

Generazione 5. Insieme possiamo fare la differenza.





I brevetti che Kässbohrer ha ottenuto negli ultimi 12 mesi, sottolineando la forza e la concretezza dei risultati della sua R&S.

LA NOSTRA VISITA ALL'ADAPAZARI MEGA CAMPUS DI KÄSSBOHRER

VIAGGIO NEL CUORE DELL'INGENUITY



Grazie alle sue capacità ingegneristiche e produttive, abbiamo toccato con mano come Kässbohrer sia in grado di offrire uno dei portafogli prodotti più completi e flessibili del mercato europeo, coprendo il 96% di tutte le tipologie di semirimorchi per il trasporto stradale.

a cura di **Francesca Righi**,
Adapazari (Turchia)

Abbiamo avuto il privilegio di varcare i cancelli del Mega Campus Kässbohrer di Adapazari e di visitare un'azienda che unisce oltre un secolo di illustre storia ed esperienza con un ambiente industriale giovane, tecnologicamente avanzato e inclusivo: un'esperienza che ridefinisce il concetto stesso di industria pesante. Il nostro viaggio nel mondo Kässbohrer, snodatosi tra Adapazari e Gebze, è iniziato in un monumentale hub tecnologico che si estende su una superficie totale di 450.000 metri quadrati. Al di là delle cifre imponenti e della capacità produttiva da record, ciò che ci ha colpito maggiormente è stata l'armonia tra tecnologia futuristica, investimento nelle persone e una meticolosa cura del dettaglio d'impronta artigianale. L'eccellenza ingegneristica, unita al pensiero innovativo, è al centro dell'approccio di Kässbohrer. Essa si incarna nella filosofia aziendale nota come "Ingenuity", definita come la fusione perfetta tra ingegneria (engineering) e ingegno (ingenuity), che trasforma la profonda comprensione delle esigenze del cliente in solide soluzioni ingegneristiche. L'azienda mira a rendere la durabilità, la lunga

vita utile, la sicurezza e la facilità d'uso caratteristiche standard in ogni applicazione. La sua visione di Ricerca e Sviluppo si basa su tre pilastri fondamentali: efficienza, orientamento al cliente e tecnologia. In linea con questi principi, Kässbohrer ottimizza progetti, materiali e processi industriali per ridurre il costo totale di possesso (TCO), strutturando al contempo le proprie attività per offrire benefici tangibili e misurabili che rispondano direttamente alle reali esigenze operative dell'industria logistica globale.

IL MEGA CAMPUS DI ADAPAZARI

La nostra visita in loco ad Adapazari è entrata nel vivo presso il Reparto Materie Prime, dove tutto ha inizio e dove è immediatamente evidente il rigoroso processo di selezione alla base dell'intera catena produttiva. Il tour ci ha poi condotti direttamente nei laboratori di prova interni del campus, dove operano i team di analisi, validazione e collaudo. In questi laboratori abbiamo osservato da vicino i severissimi test di durabilità eseguiti su ogni singolo componente, oltre a complessi test di simulazione climatica, essenziali per garantire la massima resistenza dei materiali in tutte le condizioni ambientali. Questa incessante ricerca dell'ecce-

lenza e della conoscenza scientifica è supportata da una solida rete accademica e da un fermo impegno nella tutela dell'innovazione. Tra il 2021 e il 2024, Kässbohrer ha collaborato con 23 università e pubblicato 30 articoli con revisione paritaria a livello internazionale. L'azienda ha inoltre ottenuto 63 brevetti solo negli ultimi 12 mesi, a dimostrazione della forza e dei risultati tangibili delle sue attività di R&S.

Ogni veicolo sviluppato viene validato rispetto a criteri di accettazione equivalenti ad almeno un milione di chilometri di vita operativa standard. Per il centinato di nuova generazione, questa cifra sale a 2,5 milioni di chilometri, garantendo un'affidabilità a lungo termine nelle condizioni di trasporto più impegnative. I dettagliati programmi di collaudo includono temperature estreme comprese tra -70 °C e +150 °C, esposizione a pioggia e acqua in pressione, e simulazioni stradali in condizioni reali per assicurare prestazioni costanti in oltre 70 Paesi. Questa divisione lavora in stretta cooperazione con i 194 ingegneri altamente qualificati del Reparto Progettazione e Sviluppo, nonché con la straordinaria pista di prova esterna di Adapazari. Sviluppata in collaborazione con IDIADA e inaugurata nel



DEGNO DI NOTA

Il viaggio in Turchia nell'universo Kässbohrer tra Adapazari e Gebze ha inizio da un hub tecnologico monumentale che si estende su una superficie totale di 450.000 metri quadrati dove, al di là dei numeri impressionanti e della capacità produttiva da primato, ciò che ci ha profondamente colpito è stata l'armonia tra tecnologia futuristica, valorizzazione delle persone e una cura artigianale del dettaglio.



PROFILO AZIENDALE: KÄSSBOHRER

Fondazione	1893 (oltre 125 anni di storia).
Motto	Engineering, Enguinity, Ingenuity
Sede Principale - Mega Campus	Adapazari, Turchia, con una capacità produttiva annua di 20.000 semirimorchi
Aziende Associate	(Sister Companies): Talson, Van Eck
Rete produttiva e commerciale	Nove principali sedi operative in tutta Europa: • Adapazari, Turchia: Mega Campus produttivo e Centro R&S, su un'area totale di 450.000 m², di cui 149.000 m² coperti • Goch, Germania: Stabilimento produttivo e Centro Assistenza per il Nord Europa, su un'area totale di 108.000 m² • Ulm, Germania: Stabilimento produttivo e Centro Assistenza per il Sud Europa, su un'area totale di 35.000 m² • Blonie, Polonia: Sito produttivo strategico e centro assistenza per il Nord Europa • Sedi commerciali - uffici e logistica ricambi: Verona, Barcellona, Lione, Manchester e Maasbree (Paesi Bassi)
Riconoscimenti	Vincitore di sette <i>Trailer Innovation Awards</i> nelle edizioni 2017, 2019, 2021 e 2023, oltre all' <i>International Trailer Award 2025</i> nella categoria Chassis.
Sostenibilità e Certificazioni	• Transizione energetica: Un impianto fotovoltaico su tetto da 15.550 kWp presso il Mega Campus di Adapazari è operativo da dicembre 2023. Copre il 92% del fabbisogno elettrico del sito e riduce le emissioni dirette di gas serra del 30%. • Certificazioni ISO attive: ISO 9001, ISO 14001, ISO 27001, ISO 45001, ISO 10002, ISO 14064-1:2018 e ISO 50001.



2025, questa pista outdoor a 12 corsie è la prima struttura del suo genere in Europa ad essere direttamente di proprietà e gestita da un costruttore di semirimorchi. È stata progettata per condurre test di stress accelerato e consente di svolgere interamente in-house tutte le attività di validazione precedentemente effettuate presso strutture esterne in tutta Europa. Ciò accelera notevolmente la verifica del prodotto, accorcia i cicli di sviluppo e permette a Kässbohrer di rispondere più rapidamente ai requisiti normativi e alle aspettative dei clienti. Dopo le fasi di laboratorio e di analisi tecnica, il tour ci ha portati nel cuore pulsante dell'attività produttiva: il reparto saldatura. Quest'area non è semplicemente il centro operativo per la giunzione strutturale, dove robot automatizzati e tecnici specializzati lavorano con precisione millimetrica

su acciai ad alta resistenza per garantire giunzioni impeccabili. È anche un vero e proprio centro di eccellenza tecnica, utilizzato persino dalle università di Istanbul per programmi di formazione specialistica. È qui che prende vita un'iniziativa volta a sviluppare professionisti qualificati attraverso la formazione pratica. Abbiamo potuto vedere numerosi giovani dipendenti lavorare con successo e con assoluta precisione presso le stazioni di saldatura. Siamo poi passati al reparto verniciatura e metallizzazione, dove i processi di protezione dalla corrosione hanno raggiunto un parametro di riferimento eccezionale di oltre 3.800 ore di test in nebbia salina senza alcuna formazione di ruggine rossa. Riconosciuta come un record europeo, questa prestazione supporta direttamente l'ot-

timizzazione continua del design del prodotto. Kässbohrer attribuisce un'importanza fondamentale a quest'area per garantire la massima protezione e longevità del telaio, affiancando professionisti esperti alle più recenti tecnologie. Questa eccellenza nel trattamento delle superfici viene applicata anche alle ultime innovazioni del marchio, tra cui il carrellone ribassato K.SLL P lanciato nel 2026, che combina un sistema di sospensioni indipendenti da 600 mm e uno sterzo idraulico progressivo con questa protezione anticorrosione da record. In tutte le linee di produzione dedicate all'assemblaggio finale — inclusa la linea responsabile degli impianti elettrici dei semirimorchi frigoriferi — si percepisce un'autentica fusione tra automazione e precisione millimetrica. Nonostante i notevoli volumi di produzione e gli standard di efficienza europei, la dedizione della forza lavoro conferisce a ogni prodotto finito una qualità che ricorda quella di una bottega artigiana. Ogni giunto e componente sembra essere trattato come un pezzo unico, unendo il meglio della precisione tecnologica con lo spirito dell'eccellenza manifatturiera. Un altro elemento rilevante, immediatamente evidente visitando queste linee produttive, è la composizione della forza lavoro, caratterizzata da una forte presenza di giovani e donne nei reparti di produzione. I dati aziendali confermano questa impressione visiva: il 94% della forza lavoro di Adapazari ha meno di 50 anni, mentre il 38% è costituito nello specifico da giovani talenti sotto i 30 anni. Tutto ciò ha permesso all'azienda di rispondere con precisione millimetrica alle specifiche esigenze dei mercati locali, a partire da quello europeo. Kässbohrer copre efficacemente il 96% di tutte le tipologie di semirimorchi per il trasporto stradale. Nel 2025, Kässbohrer ha lanciato 12 nuovi veicoli in diversi segmenti operativi in Europa e in specifici mercati regionali. Per il mercato europeo, il semirimorchio a piano fisso ribassato SLS HS introduce una rampa a collo

d'oca idraulica che migliora l'efficienza di carico per carrelli elevatori di piccole dimensioni ed attrezzature compatte. Al contempo, la bisarca per veicoli commerciali SOK LG, ora certificata secondo la normativa VDI 2700, garantisce un trasporto sicuro e conforme grazie a un sistema di fissaggio del carico standardizzato. La cassa mobile centinata Mega K.SWAU C+ offre comprovata robustezza, grande volume ed efficienza in termini di leggerezza, unitamente a un avanzato sistema di ancoraggio del carico per le impegnative operazioni intermodali in tutta Europa. In Spagna, le caratteristiche del ribaltabile in alluminio SKA 24 ottimizzano il trasporto di polveri metalliche migliorando la durabilità, la velocità di scarico e la facilità di pulizia. Sempre per la Spagna e la Scandinavia, la cisterna silo non ribaltabile SSL 35 opera in configurazione LHV di tipo A-Double, aumentando la flessibilità logistica, riducendo al minimo i tempi di fermo e offrendo una delle soluzioni di riduzione della CO2 più efficaci sul mercato. Sviluppata per la Scandinavia, la cisterna per prodotti chimici STC 34 integra quattro scomparti e offre una capacità di 34.000 litri. È progettata per garantire una distribuzione ottimale del carico e un'elevata resistenza operativa in ambienti di trasporto gravosi. Nei Paesi Bassi, la cisterna silo non ribaltabile SSL 45, dotata di tre scomparti e con una capacità di 45.000 litri, integra assali omologati per carichi da 10 tonnellate. Ciò consente al veicolo di rispettare le normative nazionali sul peso per asse senza compromettere la capacità complessiva. In Germania, la cisterna per bitume STS 32 stabilisce un nuovo punto di riferimento nel suo segmento grazie al riscaldamento elettrico, allo scarico radiocomandato, alla generazione di energia integrata a zero emissioni e ai sistemi di riscaldamento delle bocchette di scarico. Questa equipaggiamento facilita la movimentazione precisa ed efficiente del bitume e dei suoi derivati a temperature fino a 250 °C, posizionando la STS 32 come il

veicolo tecnologicamente più avanzato della sua categoria. Nel Regno Unito, il ribaltabile in acciaio SKS 32 e la cisterna silo non ribaltabile SSL 35 sono ottimizzati con passi superiori a 8.000 mm, garantendo una distribuzione stabile del carico sugli assi e supportando carichi utili rispettivamente di 14 e 24 tonnellate. La gamma comprende anche la cisterna per carburante STB 45, caratterizzata da sei scomparti a sezione cilindrica per una capacità totale di 45.000 litri. Rispetto ai modelli ellittici tradizionali, offre un centro di gravità più basso e un peso ridotto, ridefinendo gli standard di sicurezza e prestazioni nel trasporto di carburanti.

CENTRO R&S DI GEBZE
Il nostro viaggio nel mondo Kässbohrer è proseguito con una visita di grande importanza strategica al Centro R&S di Gebze. Inaugurato nel 2023 come secondo hub di ingegneria avanzata, il sito amplia la presenza scientifica dell'azienda arrivando a un totale di 22.000 metri quadrati dedicati all'ingegneria e allo sviluppo avanzati. Qui abbiamo compreso appieno la portata degli investimenti del marchio. Negli ultimi cinque anni, Kässbohrer ha destinato oltre 46 milioni di euro unicamente a supporto delle sue operazioni di Ricerca e Sviluppo, sostenendo una delle infrastrutture ingegneristiche a più alta capacità d'Europa e chiudendo il cerchio del nostro straordinario viaggio tra ingegno e manifattura. Dopo una giornata così intensa, non ci poteva essere modo migliore per concludere l'esperienza se non con una meravigliosa crociera sul Bosforo. Navigare lungo il tratto d'acqua che separa e allo stesso tempo unisce due continenti ci ha dato l'opportunità di riflettere sulla complessità di tutto ciò a cui avevamo appena assistito. Contro lo skyline storico di Istanbul, i suoi ponti sospesi e i riflessi dei palazzi sul filo dell'acqua, abbiamo ritrovato la stessa affascinante sintesi vissuta al campus: una perfetta armonia tra un profondo rispetto per la tradizione e una spinta inarrestabile verso il futuro.



**Intelligenza Artificiale e connessioni
"SMART FACTORY"**

Punto di partenza è proseguire lungo la strada tracciata, che in questo caso vede arruolata l'Intelligenza Artificiale e le connessioni intelligenti con la produzione: una nuova linea di assemblaggio nello stabilimento di Vreden, segna una tappa fondamentale verso una vera e propria "smart factory".

30 **Trailer****NOVITÀ IAA 2026**

SCHMITZ CARGOBULL L'INNOVAZIONE DEI CAMPIONI

Capire quello che hanno in serbo i protagonisti del mercato per leggere i cambiamenti. Schmitz Cargobull racconta il "suo" Salone di Hannover.

a cura di **Paolo Beducci**,
Vreden (Germania)

Fa bene confrontarsi con campioni del settore: è il modo per capire cosa cambia nel breve e nel medio termine. L'occasione viene dall'incontro stampa di presentazione delle novità alla IAA di Hannover dal 15 al 20 settembre di Schmitz Cargobull. Fondata ormai quasi sessant'anni fa, Schmitz Cargobull (fatturato 2025 attestato a 2,16 miliardi di €) non conosce sosta nell'invocazione e

nella crescita dell'offerta, che pone il gruppo guidato da Andreas Schmitz, ai massimi livelli globali nel mondo dei rimorchi. Ad Hannover ci aspetta una cascata di innovazione e cambiamenti che sono la limpida risposta a una fase del mercato che certo non è delle più facili e più lineari come ha sottolineato durante il suo intervento Andreas Schmitz. Così la giornata di Vreden dedicata ai giornalisti si è trasformata in fretta in una prova delle capacità di Schmitz Cargobull di stare sul mercato da protagonista. Abbiamo

riassunto per tipologie le innovazioni presentate cercando di offrire una guida nella ampia e articolata offerta proposta.

Punto di partenza è proseguire lungo la strada tracciata, che in questo caso vede arruolata l'Intelligenza Artificiale e le connessioni intelligenti con la produzione: una nuova linea di assemblaggio nello stabilimento di Vreden, segna una tappa fondamentale verso una vera e propria "smart factory". Questo moderno ambiente produttivo costituisce la base per l'avvio della



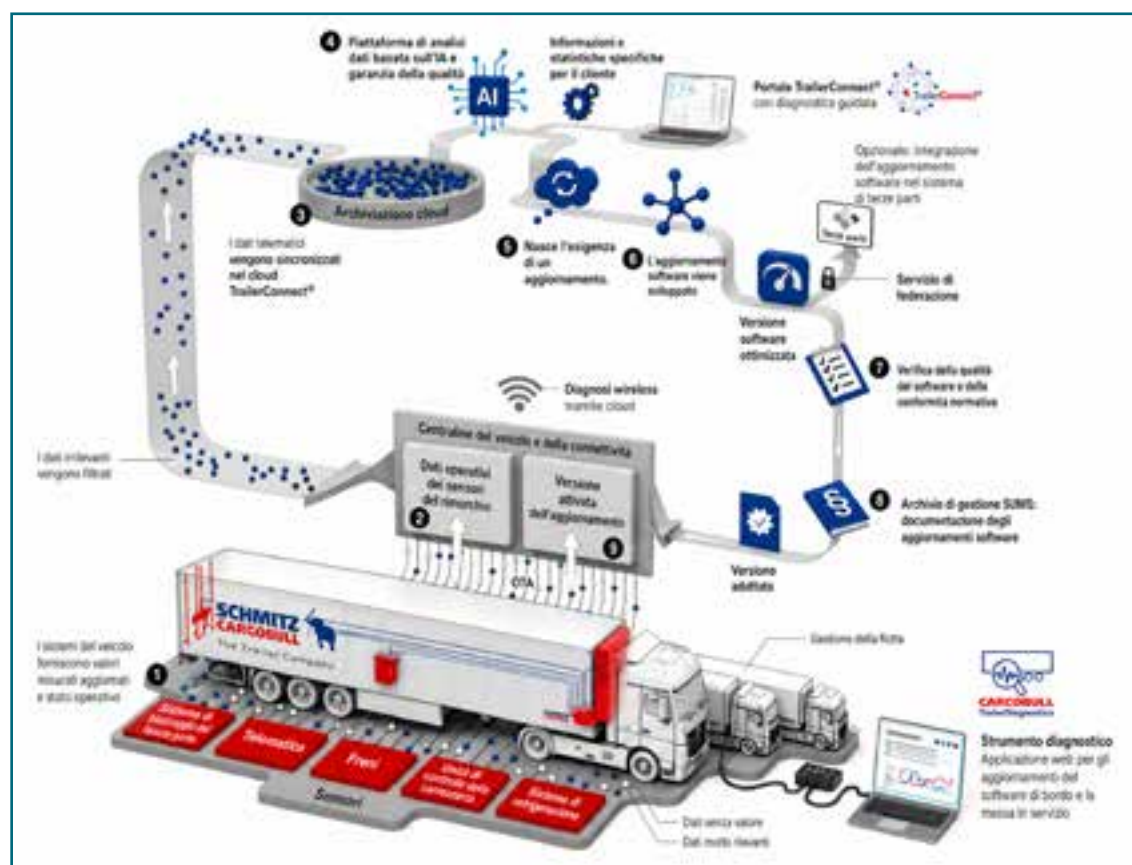
produzione in serie del nuovo S.KO COOL, un veicolo di ultima generazione nel segmento dei trasporti refrigerati.

Si tratta di un semirimorchio furgonato e refrigerato che non solo garantisce una maggiore capacità di raffreddamento, ma anche minori consumi energetici ed emissioni di CO2 ridotte. Questo è possibile grazie alla tecnologia di refrigerazione integrata che comprende tutti gli attori in campo: veicolo, unità frigorifera, telematica e servizi. Oggi quindi non si acquista più un prodotto ma un sistema. Il nuovo S.KO COOL, dotato di

sistema telematico TrailerConnect e di registratore digitale della temperatura, è all'avanguardia nel trasporto a temperatura controllata. Il collaudato isolamento FERRO-PLAST, contribuisce a mantenere stabile la catena del freddo e a garantire costi energetici contenuti. Il telaio ribassato offre la massima altezza interna, aumentando ulteriormente il volume di carico. È infine possibile stipulare un contratto di assistenza completa (full-service) per l'unità frigorifera direttamente all'atto dell'acquisto, con una durata fino a 96 mesi, garantendo così costi prevedibili.



Gli Europallet aggiuntivi che è possibile trasportare con l'innovativo semirimorchio SBO MULTI.



S.BO MULTI

Cresce anche la gamma di semirimorchi per il trasporto di merci secche con SBO MULTI, modello in grado di soddisfare un'ampia varietà di esigenze di trasporto. Ciò migliora l'utilizzo della capacità di carico e aumenta la flessibilità nell'impiego quotidiano.

Il nuovo cassone per merci secche è adatto a una vasta gamma di carichi, da merci pallettizzate e merci generiche sfuse.

La caratteristica principale dell'S. BO MULTI è il sistema integrato a doppio pianale con piastre a foro passante. Questo sistema crea ulteriore capacità di trasporto e aumenta l'utilizzo del semirimorchio per diversi tipi di carico. Tecnicamente, ciò è reso possibile dalle guide a doppio pianale in alluminio, lun-

ghie 2.050 mm e con un interasse di 1.200 mm, che consentono l'utilizzo di un secondo livello di carico. In questo modo è possibile trasportare fino a 33 Europallet aggiuntivi.

S.BO, ASSALE STERZANTE, IN COLLABORAZIONE CON GT TRAILERS

Schmitz Cargobull tiene molto alla collaborazione con GT Trailers unendo le competenze in progettazione, produzione e vendita e offrendo un portafoglio ampliato e personalizzato per diverse esigenze di trasporto.

La struttura S.BO CITY realizzata con una resistente struttura in FERROPLAST in combinazione con un telaio in acciaio zincato a caldo è progettata per un utilizzo intensivo nelle reti di distribuzione. Altro pun-

to di forza è l'assale sterzante: garantisce un'elevata manovrabilità anche negli spazi ristretti del centro città rendendolo particolarmente adatto ad applicazioni nel settore della distribuzione al dettaglio, alimentare e merci generiche, dove sono richieste elevate flessibilità e affidabilità dei processi. C'è anche SCS CITY, variante telonata per il trasporto di distribuzione urbano e regionale. Il veicolo è progettato per processi di carico rapidi e flessibili, con un design compatto e robusto.

BERGER ECOTRAIL, PENSATO PER L'ELETTRICO

Non poteva mancare nell'offerta Schmitz anche un prodotto pensato per la trazione elettrica. Così a Vreden è stato presentato Berger Ecotrail, semirimorchio leggero progettato specificamente per l'utilizzo con trattori elettrici. Grazie al peso a vuoto ridotto a 4,7 tonnellate e al passo adattato, il veicolo consente un carico utile maggiore per viaggio senza sovraccaricare l'asse motore e un minor numero di viaggi (fino al 10%) a parità di volume di trasporto. Allo stesso tempo, si riducono i consumi energetici e l'usura del veicolo. Grazie al passo accorciato si alleggerisce il carico sul perno di articolazione del semirimorchio e sull'asse motore del trattore elettrico.

S.KI LIGHT, PIÙ LEGGERO E PIÙ ROBUSTO

Pensato per il mondo dell'edilizia e dell'agricoltura, il nuovo cassone in alluminio S.KI LIGHT combina un peso a vuoto ridotto con un'elevata stabilità ed è specificamente progettato per il trasporto di prodotti agricoli delicati. Con un volume di carico di 50 mc e una lunghezza complessiva di 9,6 metri, è particolarmente adatto al trasporto di prodotti agricoli raccolti, come i cereali. Il telone con sistema di sgancio rapido consente operazioni veloci e protegge efficacemente il carico dalle intemperie.

COS: LA RIVOLUZIONE INFORMATICA

Maggiore trasparenza, manutenzione prevedibile e maggiore disponibilità dei veicoli: con il Cargobull Operating System (COS) Schmitz offre un ecosistema digitale completo per il rimorchio intelligente. COS integra i dati dei sensori, le centraline e la telematica su una piattaforma centrale. Così i rimorchi diventano sistemi intelligenti e interconnessi che rendono i dati utilizzabili in modo mirato, creando valore aggiunto per i clienti, attraverso una maggiore efficienza, una maggiore trasparenza e processi di trasporto ottimizzati.

Il rimorchio diventa quindi un

ATTO DI FORZA

Alla IAA di Hannover ci aspetta una cascata di innovazione e cambiamenti che sono la limpida risposta a una fase del mercato che certo non è delle più facili e più lineari, come ha sottolineato Andreas Schmitz. La giornata di Vreden dedicata ai giornalisti si è trasformata in una prova delle capacità di Schmitz Cargobull di stare sul mercato da protagonista.

componente centrale del COS che riunisce tutti i dati rilevanti provenienti dalla tecnologia dei sensori, dalla telematica e dal controllo del rimorchio in un'architettura di sistema uniforme su una piattaforma centralizzata.

Le analisi supportate dall'Intelligenza Artificiale e i dati in tempo reale aiutano a individuare le anomalie in fase precoce, a pianificare meglio la manutenzione e ad automatizzare i processi. Meno guasti e pianificazione delle operazioni di flotta. Sistemi diagnostici integrati, tecnologia TrailerConnect e funzioni conformi alle normative garantiscono stabilità e sicurezza, fornendo informazioni trasparenti in tempo reale su tutti i componenti rilevanti, come assi, freni e unità di refrigerazione. Le funzioni possono essere monitorate e controllate da remoto. In questo modo, il rimorchio si trasforma in un sistema in rete che aumenta in modo sostenibile l'efficienza, la disponibilità e la sicurezza operativa.

Si deve aggiungere infine una flotta di furgoni di assistenza in franchising. Il servizio mobile a disposizione degli operatori di flotte di veicoli, indipendentemente dall'esistenza di un contratto di riparazione e manutenzione, comprende manutenzione, riparazione, fornitura di ricambi, ammodernamenti, nonché supporto tecnico e formazione, il tutto svolto direttamente presso la sede del cliente. L'obiettivo è ridurre i tempi di fermo e aumentare la prontezza operativa dei veicoli grazie a un rapido intervento e a un'elevata disponibilità di ricambi, sia in sede che su strada.

COESI. OLTRE OGNI CONFINE.

Siamo il **network** di aziende specializzate nella **distribuzione B2B di prodotti food & beverage**, in Italia e nel resto d'Europa. Insieme lavoriamo per la crescita del singolo e del collettivo.

4

hub nazionali

+60

transit point

+50

aziende affiliate

+422.650

pallet condivisi*

+11 MLN kg

prodotti consegnati*



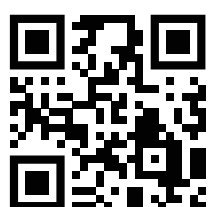
*Dati riferiti all'anno 2025

SÌ alla temperatura controllata, sempre. La promuoviamo anche quando non è obbligatoria. I prodotti termosensibili meritano protezione in ogni fase del percorso.

NO alla promiscuità dei carichi. Nei nostri veicoli viaggia esclusivamente alimentare. Zero contaminazioni, zero compromessi.

PIÙ trasparenza su tutta la filiera. Tracciabilità continua dalla presa alla consegna. Processi certificati e visibilità in tempo reale.

entra nel network



difnetwork.it | sales@difnetwork.it seguici in



**Distribuzione
Italiana Food**



TPMS ···

**SIAMO QUI
PER GUIDARTI**

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

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



PER INFORMAZIONI
INQUADRA IL QR CODE
O CHIAMACI

800 121 661

IN BUONE MANI
euromaster-pneumatici.it



**Unica azienda focalizzata su Industrial
LEADER DI MERCATO**

Prometeon Tyre Group è l'unico produttore di pneumatici completamente focalizzato sui settori Industrial, ossia trasporto di merci e persone, Agro e OTR. L'offerta è multimarca, con un portafoglio prodotti che include, tra i principali, i brand Prometeon, Pirelli, Formula, Pharos, Sestante e Anteo. Il Gruppo ha 4 siti produttivi e 4 centri di Ricerca & Sviluppo.

7%

I materiali riciclati utilizzati nella produzione di pneumatici, tra cui acciaio riciclato, silice e carbon black.

PROMETEON TYRE GROUP

Il Gruppo ha presentato il Report di Sostenibilità 2025, rafforzando il suo percorso ESG. Costruito intorno a 4 dimensioni – ambientale, sociale, di governance ed economica – il Report mostra come gli obiettivi di sostenibilità siano ormai parte integrante delle attività e delle scelte strategiche dell'azienda.

a cura di **Francesca Pavesi**, Milano

Oltre il 51% dell'energia totale impiegata nella produzione di pneumatici proviene da fonti rinnovabili o ad alta efficienza. Al 7% l'incidenza dei materiali riciclati, grazie al maggiore utilizzo di acciaio riciclato e carbon black proveniente da pneumatici a fine vita. Sono solo alcuni dei risultati emersi dal nuovo Report di Sostenibilità 2025 pubblicato di recente da Prometeon Tyre Group, produttore globale di pneumatici per i settori Industrial, Agro e OTR, che testimonia come ormai gli obiettivi di sostenibilità siano parte integrante delle attività e delle scelte strategiche dell'azienda.

**VERSO NET-ZERO
ENTRO IL 2040**

“Il Report di Sostenibilità 2025 conferma la capacità di Prometeon di tradurre i propri obiettivi ESG in risultati concreti e misurabili” spiega Nicolas Marchi, Chief of Internal Audit, Compliance, Sustainability & Institutional Relations Officer di Prometeon. “L'aumento della quota di energia proveniente da fonti rinnovabili e ad alta efficienza, la crescita dell'impiego di materiali riciclati e i riconoscimenti ottenuti attraverso la valutazione CDP testimoniano la so-

Sostenibilità al centro Net-Zero entro il 2040



lidità del percorso intrapreso. In uno scenario globale in continua evoluzione, continuiamo a considerare la sostenibilità un fattore essenziale di competitività, innovazione e attrattività. Per questo seguiamo con determinazione nel nostro percorso verso il Net-Zero al 2040, coinvolgendo l'intera catena del valore e rafforzando ulteriormente il nostro impegno nei confronti delle persone, dei clienti, dei partner e delle comunità in cui operiamo”.

**OBIETTIVI CHIARI
E A LUNGO TERMINE**

L'azienda mantiene un obiettivo di lungo termine chiaro e ambizioso: raggiungere la neutralità climatica

entro il 2040, seguendo un percorso compatibile con il limite di 1,5 °C indicato dalla Science Based Targets initiative (SBTi). Un percorso che Prometeon intende proseguire con determinazione anche in un contesto internazionale in cui gli impegni climatici sono sempre più messi in discussione sul piano politico. Sul fronte energetico, nel 2025 la quota di energia proveniente da fonti rinnovabili e ad alta efficienza si è attestata al 51,5% del consumo energetico totale del Gruppo. Il 31,3% proviene da energia rinnovabile in senso stretto – elettricità verde certificata e biomassa – mentre il restante 20,2% proviene da impianti ad alta efficienza energetica. Nel

2025 il consumo energetico specifico del Gruppo – misurato per tonnellata di prodotto finito – è diminuito del 14,7% rispetto al 2016, anno di fondazione della Società, a conferma di un processo produttivo progressivamente più efficiente. Significativi progressi si registrano anche sul fronte dei materiali riciclati utilizzati nella produzione che hanno raggiunto circa il 7%, grazie all'incremento dell'uso di acciaio riciclato, all'introduzione di silice derivata da cenere di lolla di riso e all'impiego di carbon black prodotto da olio di pirolisi ottenuto da pneumatici a fine vita. Dal 1° gennaio 2025, ogni pneumatico del modello Coach C02 (misura

295/80R22,5) prodotto nello stabilimento turco conta il 23% del proprio peso attribuito a materiali certificati ISCC Plus, che attesta la tracciabilità e la sostenibilità delle materie prime impiegate. La catena di fornitura rappresenta un altro pilastro fondamentale nel percorso di sostenibilità del Gruppo. Nel 2025 Prometeon ha condotto 21 audit presso i fornitori di materie prime, per verificare il rispetto degli standard sociali su temi quali lavoro minorile e forzato, salute e sicurezza, orari di lavoro e libertà di associazione. La copertura cumulata nel periodo 2021–2025 ha raggiunto il 99% della spesa in materie prime.

E-MOBILITY | Partnership con il fornitore “Energie Steiermark” che gestisce circa 1.250 punti di ricarica

Austria in elettrico: DKV Mobility amplia la sua rete di charging points

a cura di **Marco Colombo**, Milano

DKV Mobility ha ampliato la propria rete di ricarica per veicoli elettrici in Austria, dove i clienti possono accedere ora a circa 1.250 punti di ricarica gestiti dal fornitore energetico locale Energie Steiermark. Oltre la metà delle nuove postazioni integrate è costituita da stazioni di ricarica rapida, con potenze fino a 150 kW. Grazie alla partnership con il fornitore Energie Steiermark, DKV Mobility ha rafforzato notevolmente la propria presenza sul mercato austriaco, incrementando in modo significativo la copertura dei charging points, in particolare nella regione della Stiria.

Tutti i punti di ricarica sono accessibili tramite DKV Card + Charge o attraverso la DKV Mobility App. Secondo quanto dichiarato dal managing director e responsabile dei servizi Energy & Vehicle di DKV Mobility, Sven Mehringer,



l'integrazione di questi nuovi punti di ricarica migliora concretamente l'esperienza di uso quotidiana della rete, offrendo maggiore flessibilità negli spostamenti in Austria. “La capillarità e affidabilità della rete sono elementi chiave

per accompagnare la transizione all'elettrico anche nelle flotte: integrare nuovi operatori come Energie Steiermark significa semplificare la programmazione dei viaggi e aumentare la continuità operativa per i nostri clienti”, ha aggiunto Marco Berardelli, managing director di DKV Mobility Italia. Le stazioni di ricarica vengono integrate nella rete di accettazione di DKV Mobility grazie alla società controllata GreenFlux, provider con sede a Amsterdam, specializzato in Charge Point Management System. Con accesso a circa 1,2 milioni di punti di ricarica in Europa, di cui ora 33mila in Austria, DKV Mobility dispone di uno dei network di ricarica più estesi e in rapida espansione del continente. Ricordiamo, inoltre, che l'azienda offre soluzioni complete per la ricarica presso le sedi aziendali - “@work” - e per i driver di auto aziendali che ricaricano a casa - “@home” - disponibili dallo scorso mese di giugno anche in Italia e in Svizzera.

DAF XD AND XF ELECTRIC INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR

Meet the winners



XD XF
ELECTRIC

Corporation Motor Sud e i DAF Electric di Nuova Generazione.

DAF Trucks è stato uno dei primi produttori di veicoli industriali in Europa a introdurre i veicoli elettrici. La nuova gamma DAF è emissioni zero nasce dall'esigenza di supportare le aziende nel raggiungimento di obiettivi sempre più ambiziosi in termini di sostenibilità, efficienza e mobilità. I vantaggi di questi veicoli consentono di migliorare concretamente l'operatività quotidiana. Basti pensare alla riduzione della rumorosità, particolarmente importante per i mezzi impiegati nella pulizia delle strade, nella raccolta dei rifiuti o nelle consegne in ambito urbano. A questo si aggiunge il contributo alla riduzione delle emissioni e al raggiungimento degli obiettivi ambientali fissati a livello europeo.

L'importanza di questa evoluzione nel mondo del trasporto è confermata dal riconoscimento ottenuto dai DAF XD Electric e DAF XF Electric, premiati con il titolo di International Truck of the Year 2026. Il premio viene assegnato ogni anno da una giuria composta da giornalisti specializzati provenienti da tutta Europa e riconosce il veicolo che ha apportato il contributo più significativo al progresso del trasporto su strada, valutandone innovazione tecnologica, efficienza, sicurezza, comfort e sostenibilità.

I veicoli vincitori sono arrivati anche presso i concessionari DAF italiani per dare il via al DAF Electric Tour 2026, un'iniziativa pensata per permettere ai professionisti del settore di conoscere e provare da vicino la nuova gamma elettrica.

Un'altra iniziativa di grande interesse è l'introduzione dell'E-Driving Experience, che prevede una sessione teorica dedicata alle caratteristiche dei veicoli, un walk-around tecnico per approfondire le principali soluzioni costruttive e una prova su strada affiancati da istruttori specializzati.

L'obiettivo non è semplicemente quello di provare un nuovo camion, ma offrire un momento di formazione e confronto, coinvolgendo non solo gli autisti, ma anche i titolari delle aziende e i responsabili delle flotte.

Con iniziative come l'E-Driving Experience, Corporation Motor Sud amplia la propria offerta di servizi, affiancando alla commercializzazione dei veicoli un'attività di consulenza e formazione che permette alle imprese di affrontare con maggiore consapevolezza la transizione verso un trasporto sempre più sostenibile ed efficiente.



**CORPORATION
MOTOR SUD**



**Ricevere le chiamate di emergenza
PRONTEZZA GARANTITA**

“Il nostro lavoro – spiega Antonello Lombardo, Responsabile della centrale operativa – è ricevere le chiamate di emergenza e avere la prontezza di sapere come e cosa rispondere: quali sono gli elementi necessari da chiedere all'autista in quel momento? Misure e tipologia dello pneumatico, tipologia del mezzo, geolocalizzazione”.

**SOS TYRES INTERNATIONAL**

Nel cuore del Pronto intervento degli pneumatici per truck & bus

Fondata e guidata da Sergio Filogonio e Roberta Mezzabarba, la società è anello di connessione tra chi è in stato di emergenza e il mondo del soccorso. Operativo h 24 un team multilingue. Di quest'anno l'app che nei momenti di panico può fare la differenza.



a cura di **Massimiliano Campanella**,
Viterbo

Scoppia una gomma proprio mentre col camion si è nel pieno di un tragitto autostradale a due corsie. O nella pausa in area di servizio ci si accorge di un evidente taglio allo pneumatico del pullman, a metà del viaggio. O, ancora, la gomma perde pressione e, se abbiamo bucato, si rischia di non raggiungere la destinazione per il carico o scarico merce. Scenari che vorremmo non fossero mai realtà, ma con i quali prima o poi si è costretti a fare i conti.

Esistono però una sorta di “angeli custodi” che, h 24, quasi in ogni lingua madre dell'autista, sono sempre pronti a fare da anello di congiunzione con la squadra di intervento più vicina e disponibile, per velocizzare i tempi e tranquillizzare chi guida. Una centrale operativa di Pronto soccorso che, ovunque sia il mezzo, in Italia ed Europa, è un riferimento affinché arrivi sul posto un team specializzato, competente e equipaggiato per

riportare il truck o bus su strada o nell'officina più vicina.

L'anello di congiunzione è rappresentato da SOS Tyres International, creatura di Sergio Filogonio, che nel progetto ha messo tutta la sua straordinaria passione per i veicoli pesanti e la consapevolezza di quanto occorra, in termini di supporto di ogni tipo, in quei minuti di timore che seguono il danno a uno pneumatico. Al suo fianco la moglie Roberta Mezzabarba, protagonista del cambiamento della sede, negli uffici di Viterbo, completamente rinnovati nell'ottobre 2024. Al nostro arrivo innanzitutto siamo colpiti dagli spazi luminosi e organizzati in maniera precisa, per consentire alle squadre che vi operano – e che fanno i turni per la copertura h 24 e 7 su 7 – la giusta dose di confronto immediato sul campo. “La sede – spiega Roberta – è stata ridisegnata sulla base delle nostre esigenze: sala conferenze, sala riunioni, centrale operativa e area direzionale e amministrativa. A breve sarà a disposizione un corner completamente insonorizzato, per consentire momenti di concen-

trazione che a volte si rendono indispensabili”.

SOS Tyres International conta una ventina di collaboratori, tra diretti e indiretti, 9 dei quali operativi nella sala controllo, dove un team di tre persone, a turno, garantiscono la reperibilità h 24 con capacità multilingue. E non solo. “Il nostro lavoro – spiega Antonello Lombardo, Responsabile della centrale operativa – è ricevere le chiamate di emergenza e avere la prontezza di sapere come e cosa rispondere: quali sono gli elementi necessari da chiedere all'autista in quel momento? Misure e tipologia dello pneumatico, tipologia del mezzo, geolocalizzazione”.

COMPETENZE E CAPACITÀ

Momenti che, dall'altra parte della linea, sono difficili: di questo il team SOS Tyres International è consapevole. “Ciascuno di noi – prosegue Antonello – ha le sue competenze e capacità: se chi risponde non ha padronanza della lingua del conducente, passa la telefonata al collega che meglio è in grado di rispondere, tranquillizzarlo e farsi dare elementi



il più possibile precisi: sono questi che ci consentono, subito, di individuare la squadra di soccorso più vicina, che abbia le attrezzature e, spesso, i permessi necessari per intervenire, ad esempio se si tratta di un tratto autostradale, come avviene nella maggioranza dei casi”. Un approccio anche “psicologico” quello della Sala controllo? “Dobbiamo immaginare – continua Antonello – quanto sta avvenendo in quel momento a chi ci chiama: è in una situazione di emergenza, spesso di

panico. Il nostro compito è raggiungere l'obiettivo, ovvero avere tutte le informazioni perché i soccorsi siano tempestivi e la situazione riportata alla serenità nel più breve tempo possibile”.

Un aiuto in questo senso può arrivare dall'app, lanciata quest'anno e presentata al Transpotec. Effettuata la profilazione, a quel punto al responsabile del parco mezzi e a chi guida basta un tastino sul telefono cellulare per chiedere assistenza, mentre in SOS Tyres International



2.000

SOS Tyres opera in Italia con circa 2.000 tra gommisti, soccorritori e carrozzieri di ogni brand.

“È IN QUEI MOMENTI DI PANICO CHE SI FA LA DIFFERENZA, CON LA PRESENZA E LA CAPACITÀ DI AGIRE”

L'intervista al fondatore Sergio Filogonio e l'intervento di emergenza nel suo dna

Più che attività, quella di Sergio Filogonio, 65 anni, è una mission nel dna. Figlio d'arte di Franco (scomparso nel 2013), Sergio ben lo ricorda quando negli Anni Settanta iniziava a cambiare da solo le gomme per il suo mezzo. Con un pizzico d'orgoglio ci mostra la sua foto a 11 anni col camion del padre: “Ero incuriosito – racconta – ma anche tanto affascinato da quel mondo”. Componente del consorzio di autotrasportatori di Civitavecchia, Franco Filogonio era diventato talmente esperto e rapido nel servizio, che più di un collega si rivolgeva a lui per sostituire gli pneumatici. La cosa viene all'orecchio di Pirelli che gli chiede di cambiare mestiere: erano gli anni del boom, delle vetture e del trasporto, e un'officina specializzata nelle gomme di veicoli di ogni tipologia era particolarmente utile. Stretta di mano, Franco acquista il materiale per smettere di fare l'autotrasportatore e avviare l'attività di gommista, utilizzando il retro dell'abitazione. Il primo incasso? 500 lire per il cambio gomme su una Bianchina azzurra. Sergio cresceva al suo fianco e, nel 1978, è Continental a proporre a Franco di coltivare la passione del ragazzo: a soli 17 anni Sergio vola a Hanover, alla scoperta dello stabilimento del produttore e per seguire corsi di management. “Per me è stato – afferma – come aprire la finestra su un mondo nuovo: ho scoperto come nasce uno pneumatico e da lì è nata la mia passione per un oggetto che ritengo meraviglioso, sottostimato da chi preferisce investire su impianti stereo o cellulari di ultima generazione. Lo pneumatico è un componente fondamentale per la sicurezza, i consumi e la durata del veicolo”. Dopo la leva a San Giorgio a Cremano, in provincia di Napoli, dove presta servizio di soccorso nell'Irpinia devastata dal terremoto, Sergio inizia il suo percorso professionale: test driver di pneumatici e istruttore di guida sicura in tutte le piste d'Italia. Nei primi Anni Ottanta, quando Michelin pubblica per la prima volta un volume di gommisti contrattualizzati, avvia la prima attività di anello di connessione nel Lazio: l'autotrasportatore in panne lo contattava (col telefono a gettoni) e lui, cartina alla mano, chiedeva l'intervento al gommista più vicino. “A quel punto – spiega – perché non farla diventare un'attività?” Con due capannoni a



Civitavecchia inizia l'attività per vetture e non solo: “Ci occupavamo di manutenzione ordinaria per le flotte che operavano nel porto di Civitavecchia”. È lì che, nel 1982, nasce SOS Tyres. Cinque anni fa la svolta: avvalendosi della collaborazione di altri Centri, per l'intero territorio europeo, nasce SOS Tyres International. Tra questi Euromaster, che ha lanciato EIA (Euromaster International Assistance), in collaborazione con Filogonio, per assicurare l'intervento di emergenza ovunque si trovi un veicolo della flotta, in tutta Europa. “L'obiettivo – conclude Filogonio – è strutturare una Rete di soccorritori e gommisti: SOS Tyres opera in Italia con circa 2.000 tra gommisti, soccorritori e carrozzieri di ogni brand, che consentono l'intervento immediato ovunque si trovi l'autotrasportatore. È quando l'autista si trova immobilizzato, in mezzo a una strada che il soccorso assume un'importanza inimmaginabile quando si acquistano pneumatici e non si pensa al servizio d'emergenza. Risolvere i problemi ed essere sempre pronti a risolverli, h 24, anche di notte e nei festivi, è la nostra mission, perché si lascia un autista e il suo mezzo in difficoltà, non c'è brand che tenga: quei momenti li ricorderà per sempre”.



IL VALORE DEL TEAM Seduto Antonello Lombardo, Responsabile della centrale operativa; dietro di lui, da sinistra, Lorenzo Guerrini e Paolo Benedetti del team in sala controllo; Camilla Roghi (logistica) e Simona Maiucci (amministrativa). Nell'altra pagina, Sergio Filogonio con la moglie Roberta Mezzabarba. La sede di Viterbo di SOS Tyres International, completamente rinnovata nell'ottobre 2024, si avvale di spazi luminosi e organizzati in maniera precisa.

sono già in possesso di dati essenziali: tipologia di impianto frenante, di cerchio e pneumatici e localizzazione precisa. “Volutamente – spiega Francesco Filogonio, 35 anni, seconda generazione in SOS Tyres International – abbiamo scelto di predisporre un'app non scenografica ma operativa: l'accesso è semplice e immediato; si scarica dallo store del proprio dispositivo e ci si registra con

un indirizzo email. È suddivisa in chat e parte documentale: nel primo caso si entra in caso di intervento, per connettersi con autista, soccorritore e responsabile della flotta; la seconda parte è uno strumento di lavoro, ovvero si trovano immagini e report degli interventi di assistenza, schede, fatturazioni e Ordini di lavoro”. Con Francesco simuliamo una richiesta di assistenza: sorvoliamo

su i campi opzionali e clicchiamo su Invio. In quel momento arriva un alert in sala controllo e ha inizio la chat: “L'autista può mandare qui foto del mezzo, della gomma e, quando è tutto finito, le parti sono messe a conoscenza che il soccorso è terminato. L'app è veramente un salvavita in quei momenti: il nostro obiettivo è diffonderne l'utilizzo e farla scaricare il più possibile”. ●

LE CONSEGNE

DAF - XF Electric con Trasporti Pesanti

Un DAF XF Electric, accoppiato a un semirimorchio TMT con piano mobile e dotato per la prima volta di presa di forza, è entrato in servizio con Trasporti Pesanti per il trasporto delle farinette di MartinoRossi verso gli impianti di produzione di biometano di Verdalia. Le farinette sono i sottoprodotti della lavorazione molitoria.



RENAULT TRUCKS - Atena per Transbozen

La flotta Transbozen si è arricchita di una nuova motrice Renault Trucks T High consegnata dal dealer veronese Atena Industriali. Con sede a Laion (BZ), il Gruppo Transbozen è un fornitore leader di servizi di trasporto alimentare e di logistica di magazzino..



TN SERVICE - Motrice frigo per Panzeri

TN Service ha consegnato una motrice frigo DAF XF480 con gruppo frigo Thermo King a Panzeri Truck Service.



MAN - Quadri Industrial

La concessionaria Quadri Industrial ha consegnato a Farioli il primo dei due furgoni destinati a far parte della flotta. Si tratta di un TGE semivetrato pronto ad accompagnare l'azienda nelle attività di ogni giorno, con tutta la praticità e l'affidabilità necessarie per affrontare il lavoro al meglio.



IVECO BUS - Partner in Basilicata

Iveco Bus ha presentato i 36 nuovi Crossway destinati al trasporto pubblico locale regionale di Cotrab in Basilicata. La fornitura, curata dalla concessionaria Iveco Bus Di Pinto & Dalessandro, comprende 22 Crossway NF 12 metri CNG e 14 Crossway NF da 10 metri.



RENAULT TRUCKS - RE.VI.

La concessionaria Renault Trucks RE.VI. ha consegnato un Master XDD all'affezionato cliente e amico GE.TRA.ME. Srl. Master XDD fa parte della nuova generazione di veicoli commerciali leggeri progettati per un uso professionale intensivo. Si distingue per l'estrema robustezza del telaio, l'elevata efficienza energetica e una tecnologia all'avanguardia per l'assistenza alla guida.





ALLA SECONDA EDIZIONE

I motori accendono la speranza a Dovera: il successo del Raduno Truck "Duera-Pustì"



Bilancio positivo per il 2° Raduno Truck "Duera-Pustì", tenutosi presso l'Aviosuperficie JFK di Dovera (CR). L'evento, patrocinato dal Comune di Dovera, in provincia di Cremona e realizzato con la partecipazione di Fai, ha saputo coniugare la grande passione per i giganti della strada con un obiettivo dal profondo valore umano.

a cura di **Francesca Righi**,
Dovera (CR)

Il piazzale ha preso vita grazie alla presenza di ben 43 mezzi esposti, tir lucidi e personalizzati che hanno catturato l'attenzione di appassionati, famiglie e curiosi che hanno partecipato al secondo Raduno

Truck "Duera-Pustì", tenutosi a fine giugno presso l'Aviosuperficie JFK di Dovera. Il programma delle due giornate ha offerto un intrattenimento completo, a partire dalla cucina aperta non-stop e dalle serate animate dai trascinanti DJ set. I visitatori hanno potuto passeggiare tra l'area espositori, mentre i più piccoli si sono divertiti nell'area bimbi appositamente allestita. Tra i momenti più suggestivi ed emozionanti della giornata di domenica la tradizionale benedizione dei camion e l'opportunità unica dei Battesimi del Volo. La macchina organizzativa è stata gestita da Arianna Toni, Presidente dell'Associazione Truck Raduno Duera & Pusti, da Valentino Baronio, membro attivo del sodalizio nonché autista di Alba Trasporti e da Roberto Toni, Stefano miglio, Aldo Peletti e Alberto Parazzoli. Proprio questa forte sinergia tra il mondo del volontariato e quello dell'autotrasporto ha permesso di coinvolgere numerosi e importanti sponsor, tra i quali Co.mi.tras, Alba Trasporti, DAF Ovip, Guerra Trasporti, Multiservice, Crema Diesel



IMPEGNO Arianna Toni, Presidente dell'associazione Truck Raduno Duera & Pusti.

e tutti gli altri partner che hanno creduto fin da subito nel progetto. Come ha evidenziato Arianna, la finalità primaria della manifestazione cremonese risiede nel supporto concreto all'Associazione "Gli amici di Nicole O.D.V.", offrendo un aiuto tangibile

Il traguardo più significativo delle due giornate, ben oltre la spettacolare sfilata di motori, si riflette proprio nella solidarietà: una parte dei proventi raccolti è stata interamente devoluta all'organizzazione benefica. L'Associazione è nata per onorare il ricordo della piccola Nicole, nata prematura a sole 24 settimane, che ha lottato con la forza di una



leonessa contro la Broncodisplasia Polmonare (BPD), una seria complicanza respiratoria cronica legata alla prematurità estrema e, purtroppo, priva ancora di cure risolutive e quindi oggetto di lunghi e complessi trattamenti di supporto. Grazie alla generosa donazione durante il Raduno Truck possiamo perseguire i nostri obiettivi nell'aiutare il benessere infantile a 360 gradi e a portare un aiuto concreto con strumentazioni mediche o beni di prima necessità laddove si renda necessario all'interno di strutture ospedaliere o strutture per l'infanzia. La direzione del

Raduno "Duera-Pusti" ha rivolto un sentito ringraziamento a tutti i conducenti, ai visitatori, ai volontari e ai partner commerciali. Con 43 giganti della strada schierati e una straordinaria partecipazione di pubblico, Dovera ha confermato ancora una volta la grandezza e il cuore immenso del comparto dell'autotrasporto e della cittadinanza.

Sulla scia di questo straordinario successo, gli organizzatori guardano già al futuro e danno a tutti il caloroso arrivederci alla prossima edizione, con l'appuntamento già fissato per il prossimo anno a settembre. ●



IVECO
SPIRITO IN MOVIMENTO

TUTTO IL VALORE *di una*
SCELTA *vincente.*



5 ANNI
DI GARANZIA
driveline con
TASSO AGEVOLATO

IVECO  **-WAY**

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

Offerta valida fino al 30/09/2026 presso le Concessionarie aderenti.

Condizioni dell'offerta



STRAPPINI

Via Lazio, Snc - 01028, Località Caldare, Orte (VT)
Via dell'Industria, 1 - 67100, Bazzano (AQ)
0761 406148 - www.strappini.it



SERIE 02

UNLOCK A NEW ERA.



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



prometeon.com

PROMETEON

Seguici su
  

Erano otto i veicoli parcheggiati sull'ampio piazzale antistante il Museo Storico Alfa Romeo di Arese, in rappresentanza delle aziende che quest'anno hanno sponsorizzato l'evento targato La Rotta dei Trasporti e Media Pubblica, giunto alla quarta edizione e ormai diventato l'appuntamento annuale centrale sull'agenda degli operatori di tutta la filiera dei trasporti e della logistica.

L'ESPOSIZIONE TRUCK E VAN AL MUSEO STORICO ALFA ROMEO DI ARESE



Otto ospiti speciali per un evento premium

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

A dare il benvenuto ai numerosi professionisti intervenuti al MeetPro 2026 c'erano loro: otto tra truck e van parcheggiati lo scorso 3 luglio sull'ampio piazzale antistante il Museo Storico Alfa Romeo di Arese, in rappresentanza delle aziende che quest'anno hanno sponsorizzato l'evento targato La Rotta dei Trasporti e Media Pubblica, giunto alla quarta edizione e ormai diventato l'appuntamento annuale centrale sull'agenda degli operatori di tutta la filiera dei trasporti e della logistica. L'intensa giornata è iniziata intorno alle 7, con l'arrivo degli "ospiti a motore": Prometeon, main

L'intensa giornata del MeetPro 2026, celebrata con grande partecipazione negli spazi del Museo Alfa Romeo di Arese, è stata avviata con l'esposizione di un nutrito gruppo di veicoli: motrici, trattori, semirimorchi, van in rappresentanza degli sponsor che hanno contribuito al successo dell'evento della Rotta dei Trasporti.

sponsor del MeetPro 2026 ha esposto un bilico con livrea opportunamente griffata, affiancato sul parcheggio dall'autotreno di Chiggiato Spa: a fare da apripista dell'azienda veneta c'era il 200esimo Scania della flotta, una motrice Serie S 770 con motore V8 e livrea in verde Hermès Lamborghini e allestimento isotermico della specialista IFAC, agganciata a un rimorchio per trasporto a temperatura controllata anch'esso predisposto da IFAC. L'azienda Abaco Logisti-

ca Integrata di Genova, specialista nel trasporto container, ha portato un bilico e lo stesso ha fatto la concessionaria Renault Trucks RE.VI. con un trattore T High Smart Racer agganciato a un semirimorchio portacontainer Web Trailer, brand tedesco commercializzato in Italia dal Gruppo REVI-VAMA. A pochi metri di distanza era posizionato il trattore Mercedes-Benz Actros L ProCabin con logo ProLogistic, messo a disposizione dalla conces-

sionaria Mercedes-Benz Merbag. ProLogistic, fondata e guidata da due giovani fratelli, Alexei e Catalin Movileanu, 32 e 26 anni, sta crescendo e intende continuare a crescere, nel settore farmaceutico e in quello alimentare. Con l'arrivo di altre quattro unità Mercedes-Benz Actros L ProCabin (cui si affiancano due nuovi semirimorchi frigoriferi Krone Cool Liner, acquistati in partnership con Realtrailer) crescono i pesanti Stellati della flotta. Uno sviluppo che

avviene in partnership con la concessionaria Merbag che ha creduto sin dall'inizio nel lavoro dei Movileanu e nella loro capacità di affermarsi partendo dal basso. Ha avuto l'attenzione che merita anche il bilico con semirimorchio Indetruck portato da One Trailer, azienda fiorentina specializzata nella commercializzazione di veicoli industriali; partner di One Trailer è la lombarda Trailix che ha esposto una bisarca che, in perfetta sintonia con il Museo storico, caricava una Fiat storica e una moderna Alfa Romeo. A chiudere la rassegna ci ha pensato l'elettrico Volkswagen ID.Buzz con innovativo allestimento interno officina messo a punto dalla specialista Sortimo. ●





LA CRONACA

Tutti insieme, professionalmente

La filiera dei trasporti si incontra all'evento dell'anno

a cura della **Redazione**, Arese (MI)

Il Museo storico Alfa Romeo di Arese ha aperto nuovamente le sue porte (è la seconda volta consecutiva) lo scorso 3 luglio al MeetPro, l'evento annuale targato La Rotta dei Trasporti e Media Pubblica Srl che si propone di essere punto di riferimento per l'intera filiera dei trasporti e della logistica. Una giornata speciale che consente ai professionisti del settore di incontrarsi e confrontarsi, all'interno di un format vincente che unisce informazione e convivialità, conoscenza e intrattenimento. Giunto alla quarta edizione, MeetPro 2026 ha registrato numeri da primato, ospitando nella prestigiosa sala Giulia del Museo di Arese due interessanti convegni, la presentazione in prima assoluta del docufilm "Giovani in movimento" e la consueta e apprezzata assegnazione dei Rotta Awards ad aziende e manager che si sono distinti per impegno e determinazione. Molti gli sponsor del MeetPro 2026: Prometeon, Blu Mobility, Chiggiato Spa, Merbag, RE.VI., Abaco Logistica Integrata, Easy Driver, Kögel, Lombardi Industrial, One Trailer, Meagreen e Alcoa Wheels.

Giunto alla quarta edizione, il MeetPro di Media Pubblica e La Rotta dei Trasporti si conferma appuntamento annuale di riferimento per l'intera filiera dei trasporti e della logistica. Presenza record di professionisti al Museo storico Alfa Romeo di Arese lo scorso 3 luglio: due panel programmati, proiezione in anteprima del docufilm sui giovani, assegnazione dei Rotta Awards 2026 e tante novità.

PLATEA INTERESSATA

Dopo il welcome coffee e la visita all'esposizione esterna dei veicoli in rappresentanza delle aziende che hanno supportato il MeetPro 2026, gli ospiti sono stati invitati ad accomodarsi nell'ampia Sala Giulia del Museo. L'introduzione della giornata, iniziata intorno alle 10, è stata curata da Massimiliano Campanella e Fabio Basilico, rispettivamente Direttore Responsabile e Direttore Editoriale della Rotta dei Trasporti. "Benvenuti alla quarta edizione del MeetPro - ha esordito Campanella - Quarta edizione, lo dico con soddisfazione: vedervi qui numerosi ci conforta e ci incoraggia; molti di voi c'erano nel 2023, a un anno dal debutto della Rotta; vedervi qui ci sostiene nel progetto avviato nel 2022." "Sono stati e sono tuttora momenti non facili per l'autotrasporto - ha proseguito Basilico

- Ascoltare il pensiero di chi trasporta, essere al loro fianco dandogli voce e dare voce a chi sono i loro partner - e molti di voi ne sono illustri rappresentanti - è l'obiettivo che ci siamo posti, noi e il resto del team della Rotta." Proseguendo lungo questo percorso e nell'ottica di essere sempre più vicini alle aziende - dai trasportatori ai loro partner - la Rotta debutterà sempre nel 2026 con un evento nel Sud Italia. L'annuncio ufficiale è stato dato proprio sul palcoscenico del MeetPro: il 2 ottobre, al Circuito internazionale di Napoli, a Palma Campania, si terrà la prima edizione di Transport Connect, evento dedicato al trasporto a temperatura controllata. "L'obiettivo - ha precisato Campanella - è proprio quello di esserci laddove siano presenti i partner della Rotta: al Nord, al Centro e al Sud. A Transport Connect non mancheranno sorprese e novità

all'insegna della convivialità e del piacere di stare insieme: sveliamo infatti che verrà organizzata Rotta Kart Racing 2026, gara annuale di kart che celebrerà la sua prima edizione nazionale a Napoli." Costituita nell'ottobre 2022, l'editore Media Pubblica Srl festeggia quattro anni di attività in costante crescita. I tre pilastri alla base del successo sono: La Rotta dei Trasporti, l'attività web & social media incentrata sul sito rotta-deitrasporti.it e che comprende anche il portale Trasporti.com, in progressiva affermazione come autorevole piattaforma B2B per le aziende del settore, e naturalmente gli eventi. La Rotta dei Trasporti ha una distribuzione nazionale così suddivisa: Sud 30%, Centro 25%, Nord-Ovest 23%, Nord-Est 18% e Isole 4%. La presenza in rete (dati 2025) è altamente strutturata: 6.700 contatti al mese, 127.000 articoli let-

ti, oltre 10mila mail inviate, tasso di apertura medio del 79% e ben 80mila visualizzazioni mensili in media. Dopo la presentazione di questi dati è stata data la parola a Michele Mastagni, Coordinatore Gruppo Rimorchi, Semirimorchi e Allestimenti di Unrae. Mastagni ha esposto, con l'ausilio di grafici e tabelle, lo stato attuale del mercato truck e trailer, incentrando il suo intervento sulla problematica della vetustà del parco circolante, un grave vulnus in termini ambientali e di sicurezza su strada. La mattinata è proseguita con la proiezione in anteprima assoluta del docufilm "Giovani in movimento", cortometraggio prodotto dalla divisione Media Pubblica video & movie. "Tutto è nato da un'idea che abbiamo avuto a inizio anno e che abbiamo trasformato in realtà con grande soddisfazione - lo ha presentato Francesca Righi, Responsabile Marketing Media Pubblica, che ha curato produzione e post-produzione con il coordinamento di Fabio Basilico - Abbiamo infatti avuto l'occasione di girare il Paese, incontrare e conoscere alcuni rappresentanti della nuova generazione impegnata quotidianamente nei trasporti e nella logistica, in vari comparti della filiera. È stata una bella esperienza che vogliamo adesso condividere con voi in prima assoluta."

segue a pag. 44 >



GIOVANI IN MOVIMENTO

Il docufilm che racconta le nuove generazioni dei trasporti

La divisione Media Pubblica video & movie ha presentato al MeetPro 2026 in prima assoluta il docufilm "Giovani in movimento", cortometraggio dedicato alle nuove generazioni dei trasporti.



"L'idea è nata all'inizio di quest'anno riflettendo su un tema molto sentito nel settore, ossia la carenza di giovani - ha spiegato Francesca Righi, Responsabile Marketing Media Pubblica, che ha curato produzione e post-produzione del docufilm con il coordinamento di Fabio Basilico - Così abbiamo deciso di vedere la metà piena del bicchiere e con Fabio abbiamo girato il paese per conoscere una rappresentanza di questi giovani che opera in vari settori del comparto."

Veloce e dinamico, i circa dieci minuti del cortometraggio ospitano gli interventi di 13 giovani che, in vari ambiti e comparti della filiera, descrivono il loro lavoro quotidiano e i motivi che li hanno spinti a entrare nel settore dei trasporti e della logistica: Martina Savazzi di Realtrailer (Suzzara, MN), Caroline Cocomero di Cocomero Trasporti (Bagnacavallo, RA), Andrea Esposito di Toscardia (Calenzano, FI), Mattia Cesari, Giacomo Brugnaro e Kevin Bianchin di Industrial Cars (Thiene, VI); Marco Valentini e Luca Valentini di Officina Valentini (Palestro, PV); Marco Palmigiano e Domenico Iaquinandi di Officina Palmigiano (Striano, NA); Giorgia Brigida e Dia Pape Moussa di Abaco Logistica Integrata (Genova); Linda Balsadonna di Balsadonna Costruzioni (Codiverno, PD). Il docufilm "Giovani in movimento" sarà presto disponibile sui canali social e sul sito della Rotta dei Trasporti.





Mercedes-Benz

Trucks you can trust



PIOLANTI TRUCK S.R.L.

CONCESSIONARIA E OFFICINA AUTORIZZATA MERCEDES-BENZ

Via dei Mestieri, 24 • 62014 Corridonia (MC) • +39 0733 195 1153
info@piolantitruck.com

Dal lunedì al venerdì: 08:00 – 12:00 e 14:00 – 18:00
Sabato: 08:00 – 12:00



Piolanti Truck
Mercedes-Benz

www.piolantitruck.com

44 **SPECIALE**
MeetPro 2026**LA CRONACA****ROTTA REPORT 2026****Aziende italiane protagoniste sui mercati internazionali**

Puntuale come sempre, l'edizione 2026 del fascicolo annuale Rotta Report viene distribuito a partire dal MeetPro. Il quarto volume firmato dalla Rotta dei Trasporti e da Media Pubblica è dedicato al trasporto internazionale. Intitolato: "Merci senza frontiere - Trasporto internazionale: il saper fare italiano", coordinato da Fabio Basilico che ne ha curato i testi insieme a Francesca Pavesi e Paolo Beducci, Rotta Report 2026 "in linea con la mission editoriale della Rotta dei Trasporti, si propone di approfondire una tematica di attualità attraverso il racconto delle aziende protagoniste del nostro settore - ha spiegato Basilico - Per il trasporto internazionale, abbiamo scelto una sostanziosa rappresentanza di aziende italiane che operano quotidianamente su rotte estere. Accanto alle schede aziendali, il volume propone una serie di articoli di approfondimento che hanno a che fare con il trasporto internazionale o sono a questo collegati." Come si legge nell'introduzione al volume, la vocazione manifatturiera del nostro Paese e l'eccellenza del Made in Italy "non avrebbero lo stesso impatto sui mercati globali senza una rete logistica e di trasporto internazionale capace di garantirne la capillarità, la puntualità e la sicurezza. Rotta Report 2026 si pone l'obiettivo di esplorare, analizzare e dare il giusto riconoscimento a un settore che rappresenta il vero e proprio sistema circolatorio della nostra economia: i trasporti internazionali operati dalle aziende italiane. Per un Paese come l'Italia, l'esportazione non è semplicemente una voce del Pil, ma l'espressione più autentica della

propria identità produttiva... la competitività delle nostre merci si gioca non solo sulla qualità del prodotto, ma anche sulla qualità della sua movimentazione. La logistica internazionale moderna non è più un mero servizio di trasferimento da un punto A a un punto B; è un fattore competitivo strategico." E ancora: "Le aziende italiane del comparto - che spaziano dalle storiche realtà familiari fino ai grandi player globali - rappresentano un modello di imprenditorialità dinamica. Rotta Report ne descrive l'attività attraverso il racconto della storia e degli step evolutivi di alcune di esse (un campione rappresentativo)." Il volume dedica ampio spazio anche ai dati economici di riferimento così come alle grandi tematiche del settore e alle sfide che il tessuto aziendale italiano sta affrontando, senza dimenticare che "nessuna tecnologia e nessuna pianificazione manageriale potrebbero sostituire l'elemento fondamentale: il fattore umano. Gli autisti dei mezzi pesanti sono i veri ambasciatori della nostra economia sulle strade d'Europa e oltre... Dedicare questo volume ai trasporti internazionali significa, in larga misura, accendere i riflettori su di loro, riconoscendo la dignità e la centralità di una professione che sta vivendo un profondo cambio generazionale e che merita di essere valorizzata e tutelata."



> continua da pag. 42

MANAGER PROTAGONISTI

Il primo convegno, intitolato "Fuoco incrociato - A tu per tu con i manager. Due esperienze a confronto" è stato moderato da Giulia Corridori, Responsabile Comunicazione e Marketing del dealer Toscardia, e Maurizio Bramezza, Chief Marketing Officer (CMO) di Chigiato Spa, alla loro seconda esperienza con il MeetPro: "Come da tradizione - ha sottolineato Massimiliano Campanella - il primo panel del MeetPro 2026 vuole essere l'incontro con due personaggi che hanno entrambi una storia da raccontare: Alex Rabassa, Direttore Vendite Van e Truck del dealer Mercedes-Benz Merbag, e Luca Sorbara, Direttore Commerciale del dealer Iveco Strappini. Come vedete siamo assolutamente in linea con la vocazione della Rotta e del MeetPro: due giovani manager che hanno oggi l'opportunità di conoscersi e di confrontarsi. Abbiamo chiesto ad Alex di intervenire in un anno particolare per lui e per Mercedes-Benz: nel solco di una carriera professionale che lo ha visto in campo in posizioni importanti, entra in Merbag nell'anno del 30esimo dell'Actros. Luca l'anno scorso si è laureato con una tesi dedicata alla Rete Iveco ed è protagonista di un'importante, coraggiosa e innovativa iniziativa."

ITALIA ALL'ESTERO

Il secondo panel, incentrato sul trasporto internazionale, è stato preceduto dalla presentazione di Rotta Report 2026, il fascicolo annuale tradizionalmente distribuito a partire dal MeetPro: "Come di consueto

- ha ricordato Fabio Basilico - Rotta Report 2026, in linea con la mission editoriale della Rotta dei Trasporti, si propone di approfondire una tematica di attualità attraverso il racconto delle aziende protagoniste del nostro settore. Per il trasporto internazionale, abbiamo scelto una sostanziosa rappresentanza di aziende italiane che operano quotidianamente su rotte estere. Accanto alle schede aziendali, il volume propone una serie di articoli di approfondimento che hanno a che fare con il trasporto internazionale o sono a questo collegati." "Quando abbiamo scelto il tema del secondo panel di quest'anno - ha proseguito Campanella - di certo non immaginavamo quanto sarebbe accaduto: chi si occupa di estero è oggi chiamato a fronteggiare una situazione complicata, per gli effetti dei conflitti in essere. C'è però un aspetto che mi piace sottolineare e che rappresenta un po' un filo rosso con il docufilm proiettato a inizio lavori. Quando abbiamo chiesto ad alcune flotte che si occupano di internazionale di intervenire, un po' tutti gli imprenditori hanno voluto sottolineare l'impegno in azienda delle giovani generazioni. Tant'è che tra i relatori vi sono giovani manager, bravi, preparati, vi assicuro che sono ragazzi che, come i loro padri, ogni giorno si rimboccano le maniche." Sul palco sono quindi saliti: Giorgia Ambrogio di Ambrogio Trasporti, Gianluca Annoni di Annoni Trasporti, Matteo Battisacco di Codognotto, Giuseppe Brigida di Abaco Logistica Integrata, e Danilo Merlo di ASF Group." Anche il secondo interessante panel, intitolato "Tutto per tutti - Aziende italiane all'estero. Sfide e opportunità del trasporto internazionale", è

stato moderato da Giulia Corridori e Maurizio Bramezza.

La parte finale del MeetPro 2026 è iniziata con la cerimonia di assegnazione dei tradizionali Rotta Awards. L'intervento di Luca Frangi, Managing Director di Prometeon Italia, principale sponsor del MeetPro 2026, ha introdotto l'assegnazione del premio - Rotta Fleet Award 2026 - a Move Intermodal, cliente Prometeon, "per l'impegno profuso nell'investire su pneumatici che garantiscano sicurezza alla collettività". Il "Rotta Trailer Award", è stato assegnato insieme a Michele Mastagni, Amministratore Delegato di Kögel Italia, a Danilo Merlo di ASF Group. Per la prima volta è stato assegnato il nuovo riconoscimento "Rotta Wheels Award" con l'obiettivo di riconoscere l'impegno nella scelta di cerchi in lega d'alluminio, certamente più costosi ma che garantiscono rispetto ambientale e maggiore si-

curezza alla collettività. Giancarlo Scafa di Alcoa Wheels è stato chiamato sul palco per l'assegnazione del premio a Trasporti Annoni di Lipomo (CO). Novità di quest'anno è stata anche la partnership con Blu Mobility, azienda partner della Rotta: l'Amministratore Delegato Marco Lucà ha premiato aziende di autotrasporto che stanno investendo in maniera importante nell'utilizzo di energie alternative: insieme abbiamo istituito i Blu Rotta Fleet Award, che per l'edizione 2026 sono assegnati a: BT Trasporti, Fratelli Chiaramello Trasporti, Niccolosi Trasporti. "Non da ultimo - ha precisato il Direttore Responsabile della Rotta - quest'anno abbiamo scelto di premiare due manager che hanno dedicato la loro vita professionale al settore dell'autotrasporto. Con Toni Gallace, AD di Merbag, abbiamo pensato di assegnare un riconoscimento a due manager che quest'anno andranno in pensione:

'Rotta Career Award 2026' a Daniele Bertelli e Andrea Raisi."

FOTO DI GRUPPO

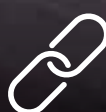
In conclusione dell'intensa mattinata, sul palco è stato invitato tutto il team Media Pubblica e La Rotta dei Trasporti per la rituale foto di gruppo. "Si è parlato di giovani, di nuove generazioni - ha ricordato Campanella - Ebbene, anche noi possiamo dire di avere coinvolto per la realizzazione di MeetPro 2026 la nostra seconda generazione: mia figlia Francesca, il figlio di Fabio, Federico, il figlio di Francesca Righi, Francesco." Il pranzo conviviale al ristorante del Museo ha chiuso in bellezza MeetPro 2026, offrendo agli ospiti anche la possibilità di una visita alla prestigiosa e affascinante raccolta del Biscione. L'appuntamento per tutti è per il 2 ottobre 2026 a Palma Campania con la prima edizione di Transport Connect e per il 2 luglio 2027 con la quinta edizione di MeetPro.

O F F I C I N E *ITALIA*



VERSATILITÀ

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



RESISTENZA

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



SICUREZZA

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

Officine Italia srl

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

info@officineitaliasrl.com
www.officineitaliasrl.com



Rabassa

"I numeri sono una conseguenza delle scelte fatte ogni giorno cercando di coinvolgere al meglio ciascuno".

Sorbara

"Oggi la competitività non è più il prezzo, ma le mille cose che stanno attorno al prodotto e che portano il cliente a sceglierlo".

IL PRIMO PANEL

Rabassa e Sorbara protagonisti del "fuoco incrociato"

Due manager delle vendite intervistati da due colleghi del marketing. Il quadro che emerge è estremamente interessante e per certi versi inaspettato.



a cura di **Paolo Beducci**, Arese (MI)

Si chiama "fuoco incrociato" (sottotitolo "a tu per tu con i Manager. Due esperienze a confronto") ed è il primo dei due dibattiti che si sono svolti nell'ambito del MeetPro 2026. A confrontarsi Alex Rabassa, Responsabile Vendite Van e Truck del dealer Mercedes-Benz Merbag, e Luca Sorbara, Direttore Commerciale della concessionaria Iveco Strappini di Terni. Entrambi i manager portano con sé un bagaglio culturale significativo dal punto di vista commerciale nelle aziende che rappresentano. Come tradizione di La Rotta dei Trasporti, per garantire la massima imparzialità delle domande è stato deciso di affidare il ruolo dei moderatori a due professionisti esperti del settore: Giulia Corridori, Marketing & Communication Manager di Toscandia, e Maurizio Bramezza, Responsabile Comunicazione e Marketing di Chiggiano S.p.A. Una giovane promessa (ma che è già una realtà) e un "esperto" del settore che ha navigato, anzi viaggiato, in tutto il settore.

IN MODO LEGGERO

Apparentemente si tratta di una conversazione che inizia in modo leggero, ma già il primo argomento messo sul piatto da Giulia Corridori rivolgendosi ad Alex Rabassa della concessionaria Merbag riguarda volutamente la gestione di un brand come Mercedes-Benz e le difficoltà che un ruolo così significativo impone, nonché anche la ricerca del modo di riuscire a staccare dagli impegni una volta che il ruolo operativo cede il passo al privato. Per Rabassa la spina alla fine non si stacca mai, per diversi motivi: dal ruolo alla fatica e competitività del settore e alle richieste che un marchio come Mercedes-Benz alimenta giustamente nella clientela. La strada diventa quindi riuscire a scaricare le ten-



sioni attraverso hobby e attività che ci portino lontano dalla quotidianità. Per Rabassa questa fuga dalla quotidianità passa attraverso il ciclismo anche se non sempre è facile e possibile.

TANTE STORIE

D'altro tenore l'approccio scelto da Maurizio Bramezza per Luca Sorbara che, operando nel Centro Italia, ha a disposizione un mondo di clientela differente, spesso fatto di famiglie che sono magari già alla seconda o in alcuni casi alla terza

generazione. Sono storie che per Sorbara spesso sono al centro della crescita e del progresso dell'economia del Paese. E sono contesti che il Direttore Commerciale della concessionaria Strappini spiega di amare molto proprio per via di questo spirito di prosecuzione di una tradizione di famiglia. Dove però le cose si fanno più interessanti è quando si passa alle domande create dall'Intelligenza Artificiale, anche se in questo specifico comparto alla fine gli aspetti personali e non generici fi-

niscono per prevalere. Un esempio lampante di questo è il pensiero che deve guidare un manager nel proprio lavoro. Qui Alex Rabassa è molto limpido: il concetto su cui ha puntato durante il suo secondo intervento è proprio legato al fatto che – oltre i numeri – ci siano anche altri valori che entrano in gioco e che hanno un peso specifico elevato: "i numeri – ha spiegato – sono una conseguenza delle scelte fatte ogni giorno cercando di coinvolgere al meglio ciascuno lungo tutto il processo operativo,



CONFRONTO COSTRUTTIVO Alex Rabassa, Responsabile Vendite Van e Truck di Merbag, e a destra, Luca Sorbara, Direttore Commerciale Strappini.



senza mai dimenticare la comunicazione verso tutte le persone coinvolte, spiegando il senso di ciò che facciamo ogni giorno, dando loro il senso di appartenenza".

Domanda AI anche per Luca Sorbara, partendo però dall'importanza della gestione dei dati che, in un mondo ormai governato dai numeri, è fondamentale. Sorbara qui mette l'accento sul fatto che i dati devono essere in primis conosciuti e analizzati nel modo corretto, per evitare di rimanerne sommersi senza riuscire poi a gestirli in modo produttivo. "Tutto questo però – avverte il manager – senza diventare prigionieri e adattandone l'utilizzo al proprio contesto aziendale e territoriale".

Argomento di fuoco per Rabassa è invece la sostenibilità messa in relazione alla storia del marchio e all'innovazione. L'esempio fatto da Rabassa è la nuova cabina ProCabin della Casa di Stoccarda che rappresenta bene il mix di capacità di progredire senza cancellare il presente che è destinato a diventare passato. Un mix che per un marchio così esposto come Mercedes-Benz è centrale.

INCONTRO AL FUTURO

Da questa sfida pratica alle sfide del futuro prossimo che vengono sintetizzate da Luca Sorbara in modo molto chiaro e preciso: "Se sfida richiama il concetto di competitività dobbiamo dire che oggi la competitività non è più il prezzo, ma le mille cose che stanno attorno al prodotto e che portano il cliente a sceglierlo e poi a riconfermare la scelta. E la sfida è soprattutto la sostenibilità produttiva che deve confrontarsi con i milioni di dubbi e di norme che un trasportatore si trova a dover affrontare. Ecco – conclude Sorbara – la sfida sta proprio qui, nell'essere capaci di capire, interpretare il futuro dando al cliente le chiavi di lettura corrette per affrontare il proprio lavoro con serenità".



NOLEGGIO SEMIRIMORCHI



**Il semirimorchio a noleggio,
come e quando ti serve**

info@rtrent.it

www.rtrent.it

Ufficio Commerciale:	+39 344 1364053
Ufficio Tecnico:	+39 340 8232555
Assistenza:	+39 340 2337911
Amministrazione:	+39 0376 1506282



Sede operativa: Via Marocchi 2/A - Suzzara 46029 (MN)

I cambiamenti che hanno inciso
QUESTIONE AUTISTI

All'inizio degli anni 2000 il mercato degli autisti dell'Est era meno costoso di quello nostrano e quindi ha attirato in modo significativo il drenaggio di forza lavoro da quell'area; inoltre, questo vantaggio competitivo è man mano evaporato e oggi le richieste di chi fa l'autista sono più legate alla qualità della vita rispetto a un quarto di secolo fa.

**IL SECONDO PANEL**a cura di **Paolo Beducci**, Arese (MI)

Se la prima tavola rotonda del MeetPro 2026 di Arese è stata all'insegna del fair play e della condivisione di valori, in più legati al fatto che i due protagonisti sul palco fossero due giovani della medesima generazione, la seconda tavola rotonda è stata decisamente più impegnativa sia sul piano numerico degli intervenuti sia per quanto concerne la varietà degli argomenti e altrettanto interessante. Presenti ben cinque protagonisti del settore: Giulia Ambrogio, Group Marketing Manager nell'azienda che porta il cognome della sua famiglia; Gianluca Annoni, Responsabile amministrativo e gestionale di Trasporti Annoni, specializzata nel comparto intermodale; Danilo Merlo, Ceo di ASF Trasporti (marittimi, aerei, terrestri e intermodali); Giuseppe Brigida, Presidente di Abaco Logistica Integrata; Matteo Battisacco, Supply Chain Director di Codognotto Group. A gestire gli ospiti la coppia, ormai collaudata e formata da Giulia Corridori, Mar-

Le istituzioni spesso sono troppo assenti

I problemi del trasporto che sempre più si globalizza e deve rispondere a logiche di qualità e ambiente alla luce dei cambiamenti normativi e tecnologici.

keting & Communication Manager di Toscania, e Maurizio Bramezza, Responsabile Comunicazione e Marketing di Chiggiato S.p.A. L'argomento con cui si è aperto il dibattito è di quelli interessanti e esulava molto dalla abitudine fatta di frasi di circostanza e presentazioni infiocchettate. Qui l'argomento lanciato era: "che cosa vi provoca i mal di testa più forti nel vostro lavoro?".

PRECISIONE ED EFFICACIA

Le risposte sono iniziate a fioccare in modo molto preciso e con grande efficacia. Sostanzialmente, emergono due elementi principali: il primo riguarda chi opera nell'intermodale, mentre il secondo si riferisce in

particolar modo al problema della reperibilità di autisti sul mercato. Chi opera utilizzando le ferrovie se da una parte è soddisfatto della crescita prevista e in fase di attuazione delle infrastrutture, spesso lamenta le difficoltà inevitabili che i lavori di ampliamento delle opportunità cre-

ano. Ma al di là di questo aspetto ce n'è un altro che è stato evidenziato per prima da Giulia Ambrogio che ha spiegato come ci siano stati dei casi in cui valichi importanti siano stati chiusi in modo non previsto e non gestito per periodi anche molto lunghi (superiori ai 12 mesi) costringendo il trasportatore a inventare vere e propri percorsi alternativi di trasporto. Tutto questo senza ricevere sostegno alcuno dalle autorità dei Paesi coinvolti. L'altro punto fortemente dolente che invece ha coinvolto tutti gli intervenuti è la questione autisti. Da una parte una carenza seria di personale, dall'altra una scarsa professionalità delle figure che si trovano sul mercato. Qui il dibattito ha messo in

evidenza come alcune realtà (vedi Codognotto) si siano attrezzate con strumenti quali le scuole o cercando di mantenere il personale attraverso un percorso di fidelizzazione che eviti di vederli prendere il volo verso altre realtà. Questo però ha fatto i conti con un altro aspetto che è la comprensione della causa di questo fenomeno: da una parte il fatto che all'inizio degli anni 2000 il mercato degli autisti dell'Est era decisamente meno costoso di quello nostrano e quindi ha attirato in modo significativo il drenaggio di forza lavoro da quell'area; dall'altra il fatto che questo vantaggio competitivo sia man mano evaporato e che oggi le richieste di chi fa l'autista siano più legate alla qualità della vita rispetto a un quarto di secolo fa. Questo rende tutto più difficile e se a questo si aggiunge che troppo spesso il committente del trasporto, quindi l'industria, non riconosce i costi che i trasportatori devono sostenere per il loro lavoro la situazione diventa critica se non esplosiva. C'è, se lo diciamo in altro modo, una stretta impressionante sulla disponibilità dei committenti

segue a pag. 50 >

Sostenibilità:
obbligo o vantaggio
per chi movimentata
merce?



La tua concessionaria
Veicoli Commerciali Mercedes-Benz.

Nuova apertura.

Monza – Via Philips 15/B

M E R B A G

Concessionaria Ufficiale di Vendita e Assistenza Mercedes-Benz Veicoli Commerciali



Digitalizzazione e Intelligenza Artificiale: una strada imboccata che sta dando i suoi frutti, facilitando la gestione di uomini, mezzi e merci.

**PROTAGONISTI**

Il secondo panel è stato più impegnativo sia sul piano numerico degli intervenuti sia per quanto concerne la varietà degli argomenti.

Presenti cinque protagonisti del settore: Giulia Ambrogio, Group Marketing Manager nell'azienda che porta il cognome della sua famiglia; Gianluca Annoni, Responsabile amministrativo e gestionale di Trasporti Annoni; Danilo Merlo, Ceo di ASF Group; Giuseppe Brigida, Presidente di Abaco Logistica Integrata; Matteo Battisacco, Supply Chain Director di Codognotto Group.



> continua da pag. 48

a riconoscere il valore del servizio che stanno comprando. Soprattutto alla luce delle norme legate alla sostenibilità. E questo rende tutto molto più difficile da gestire. Ed è su questo concetto di sostenibilità appena annunciato che si apre il secondo argomento in discussione nella tavola rotonda. L'argomento è: sostenibilità è un obbligo o può essere anche un vantaggio per il lavoro di chi movimenta merce per professione?

Come inevitabile qui le risposte sono articolate e variegate, ma c'è un elemento comune a tutti: la sostenibilità è un must per poter lavorare nel comparto europeo ma diventa anche un elemento di freno fuori dai confini nazionali quando spesso si ricevono richieste di escamotage per ridurre i tempi di consegna e i fermi obbligatori di legge. Questo con la scusa che siccome le fabbriche lavorano 24 ore su 24 diventa indispensabile individuare delle vie di fuga dalla stretta delle regole. Sotto questo punto di vista quindi non è che se si lavora solo con l'estero si stia meglio. Anzi, verrebbe da dire che tutto il mondo è paese...

Sempre in tema sostenibilità emerge che la richiesta è ormai uno standard diffuso ma purtroppo spesso accompagnato da un volume di documentazione richiesta davvero importante e faticoso da gestire. Sembra per certi versi essere quasi una questione burocratica e non sostanziale mentre emerge da quasi tutte le risposte che le richieste burocratiche sono pressanti e formali mentre poi operativamente le richieste di individuare vie di fuga per superare i limiti posti siano sempre presenti. Insomma un predicar bene e razzolar male da

parte della clientela senza distinguere di confini e nazioni. È chiaro che il termine sostenibilità abbia appeal sotto l'aspetto commerciale, ma è altrettanto vero che spesso è una scatola che se viene aperta presenta non pochi elementi di criticità. Della mole di carta e di burocrazia abbiamo già accennato, ma c'è chi si è spinto più avanti facendo due domande volutamente provocatorie: qualcuno è mai venuto da uno di noi a fare un audit sulla nostra sostenibilità? E poi: ma i nostri clienti sono sostenibili quanto lo siamo noi, visto che ci sono clienti che usano ancora i carrelli elevatori a gasolio e a noi chiedono l'Euro 7? Esempio semplice ma molto calzante. E poi c'è un altro elemento che emerge dalla discussione sulla sostenibilità: da una parte la richiesta di sostenibilità e di rispetto delle regole da parte di tutti, ma un autista che deve fermarsi dopo aver guidato le ore necessarie, spesso non ha a disposizione nulla: un bagno, una doccia, un'area protetta per sé e per il proprio carico. La sostenibilità secondo quanto emerge, quando è all'italiana finisce solo con imposizione e senza servizi.

BILANCI

E a questo punto, visto come si stava mettendo la discussione arriva una vera e propria bomba. "Leggete i bilanci - dice un relatore - e vedrete che belle sorprese. Se si leggono i bilanci ci si rende conto con facilità che a farli belli sono gli incentivi e il surplus di operazioni non strettamente legate al core business. Questo significa che il settore è stretto fra le richieste spesso eccessive che arrivano dall'UE e quelle dei committenti che non ri-

conoscono lo sforzo economico". Il terzo argomento affrontato, non meno spinoso dei due appena citati riguarda proprio la politica e la sua assenza che è emersa più volte durante il dibattito. La domanda è: "Se poteste chiedere alle istituzioni una cosa da fare per facilitare il vostro lavoro, soprattutto verso l'estero, cosa chiedereste?". Qui le risposte viaggiano tutte in una sola direzione e potremmo riassumerle in due parole: rispetto e controlli. Rispetto per il lavoro delle aziende e dei loro addetti che non sono sempre trattati come altri lavoratori e controlli sulle strade e nelle aziende perché anche in questo settore si annida a volte il comportamento scorretto. Occorre anche dare la possibilità alle aziende di staccarsi dalle regole dell'incentivo legato a eventi come i click day regolando le cose in modo serio e non estemporaneo. Insomma emerge una serie di carenze da parte dello Stato che sembra non avere interesse a riformare e a far funzionare secondo regole certe il cambiamento che inevitabilmente si deve assecondare.

FUTURO DIGITALE

A chiudere l'incontro è il futuro e come ci si sta entrando o ci si è già entrati: il digitale. Qui emerge una discrepanza fra desiderio di futuro e realtà quotidiana. In alcune realtà si opera già utilizzando la digitalizzazione e l'intelligenza artificiale, in altre questo deve ancora arrivare a completo compimento, ma si tratta di una strada imboccata che sta dando frutti importanti e sperati, facilitando la gestione di uomini, mezzi e merci. Chiaro che non si tratta di un processo immediato, ma il solco è tracciato e in questa direzione ci si muove. ●





ALLESTIMENTI VEICOLI INDUSTRIALI

TRASFORMIAMO LA BASE IN **SOLUZIONE**

Dal veicolo base all'allestimento completo:
esperienza, metodo e cura del dettaglio.

PRIMA



DOPO



Ideazione



Realizzazione



Consegna

**ROTTA AWARDS 2026**

PREMIATI IMPEGNO E SOSTENIBILITÀ

Anche in questa quarta edizione del MeetPro, la consegna dei premi della Rotta è stato un momento tanto atteso quanto significativo, tra riconoscimenti ormai storici e vere e proprie novità. Ad essere premiati, come sempre, imprenditori, manager e aziende che si sono distinti nel loro settore per progetti particolarmente innovativi e strategici.

AWARDS
2026

a cura di **Francesca Pavesi**,
Arese (MI)

Rotta Trailer Award, Rotta Fleet Award, Rotta Career Award e Rotta Wheels Award: erano cinque, per questa edizione 2026, le categorie premiate con i riconoscimenti della *Rotta dei Trasporti* – un appuntamento fisso dalla prima edizione – dedicati a quegli imprenditori, manager e aziende del settore della logistica e dei trasporti che si sono distinti, nel corso dell'anno, per iniziative e attività orientate all'innovazione, all'attenzione alla sostenibilità, e all'impegno profuso.

ROTTA FLEET AWARD 2026

Il primo premio assegnato è stato il Rotta Fleet Award 2026, consegnato a Move Intermodal, operatore europeo specializzato nel trasporto merci su ferro, gomma e mare. L'azienda, con headquarter in Bel-

gio e filiali in tutta Europa, tra cui in Italia a Novara, è stata premiata per l'impegno profuso nell'investire su pneumatici che garantiscano sicurezza alla collettività. Sul palco a consegnare il premio a Pietro Rossi, Fleet Control Manager di Move Intermodal, accanto al nostro Direttore Massimiliano Campanella, c'erano Elia Macario, Key Account di Prometeon Italia, per il secondo anno consecutivo sponsor del MeetPro, e Luca Frangi, Managing Director di Prometeon Italia, che proprio lo scorso anno aveva debuttato ad Arese nel suo nuovo ruolo, "regalandoci" la sua prima intervista.

ROTTA WHEELS AWARD 2026

Novità dell'edizione 2026, il premio Rotta Wheels Award, un riconoscimento per quelle aziende che hanno deciso di investire, per la propria flotta, in cerchi in lega d'alluminio, un materiale certamente più

costoso ma allo stesso tempo anche più sostenibile, in grado di garantire il rispetto ambientale e una maggiore sicurezza alla collettività. È stato Giancarlo Scafa di Alcoa, società leader nella produzione di cerchi in alluminio, a consegnare il premio a Trasporti Annoni, azienda di Como specializzata in trasporti internazionali a lunga percorrenza.

BLU ROTA FLEET AWARD 2026

Tra i nuovi riconoscimenti di questa edizione 2026, anche l'istituzione dei Blu Rotta Fleet Award, frutto della partnership con Blu Mobility, sponsor dell'evento e da sempre vicina alla *Rotta dei Trasporti*. Giovane e dinamica realtà torinese, specializzata nel promuovere carburanti alternativi e rinnovabili nonché soluzioni di mobilità a basso impatto ambientale, Blu Mobility, insieme alla redazione della Rotta, ha selezionato due aziende di autotrasporto che stanno investendo

in maniera importante nell'utilizzo di energie alternative e che sono state per questo premiate sul palco del MeetPro 2026: Fratelli Chiaramello Trasporti di Torino e Nicolosi Trasporti, con sede a Catania e punto di riferimento nel settore della logistica e dei trasporti. Una terza azienda, impossibilitata ad essere presente ad Arese, è stata giudicata meritevole di ricevere il premio, che è stato consegnato da Blu Mobility ad Andrea Battigaglia nei giorni successivi all'evento: si tratta di BT Trasporti, realtà che sta investendo molto in termini di sostenibilità con l'acquisizione di mezzi a LNG, con la collaborazione di a Boero autoveicoli, una storica azienda di Torino che sta promuovendo la vendite di questa tipologia di mezzi.

ROTTA TRAILER AWARD 2026

È stato, invece, Michele Mastagni, da dieci anni AD di Koegel Italia e

dal 2023 Responsabile della sezione rimorchi e allestimenti di UN-RAE, a consegnare il Rotta Trailer Award 2026 a Danilo Merlo di ASF Group, azienda italiana di trasporto merci e logistica con diverse filiali e succursali in tutto il mondo. La motivazione: gli importanti investimenti profusi nel rinnovo del parco del trainato.

ROTTA CAREER AWARD 2026

Ultima, ma non meno importante, novità 2026 in fatto di premi è stato quello riservato a quei manager che hanno dedicato con impegno, passione e dedizione la loro vita professionale al settore dell'autotrasporto. In particolare, a ricevere il nuovo riconoscimento, dalle mani di Alex Rabassa, Direttore Vendite Van e Truck Merbag, sono stati Daniele Bertelli e Andrea Raisi, che quest'anno concluderanno la loro carriera in Merbag per raggiungere la meritata pensione.





IL PARTNER DEI PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO



IL TUO PUNTO DI RIFERIMENTO PER I CLIENTI IVECO

Servizi, assistenza e supporto per chi vive la strada ogni giorno

VIA DELLE INDUSTRIE, LOCALITÀ SAUDONE 80040 STRIANO (NA)
Tel.: +39 081 827 6412 - info@palmigianosrl.com - www.palmigianosrl.com

**ABACO LOGISTICA INTEGRATA**

Giorgia Brigida: “Il MeetPro utile per conoscere e far conoscere le opportunità di Abaco”

ABACO
LOGISTICA INTEGRATA

L'azienda di Genova opera nell'ambito della logistica portuale e nel trasporto, con focus nella movimentazione container.

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

Constituita nel 2017, Abaco Logistica Integrata, con sede centrale a Genova, opera nell'ambito della logistica portuale e nel trasporto, con focus nella movimentazione container. In un tempo relativamente breve, l'azienda è cresciuta velocemente: nove anni dopo, la flotta è costituita da almeno duecento mezzi tra trattori e semirimorchi. Oltre al Porto di Genova, Abaco opera nei terminal della Spezia, Livorno, Ravenna e Ancona ed è attiva anche nella logistica di magaz-

zino, grazie alle aree di stoccaggio di Novi Ligure (AL) dove vengono espletate anche tutte le complesse pratiche doganali. Il nome di Abaco è strettamente legato all'Africa. Infatti, nel 2022 il Presidente Giuseppe Brigida inizia a investire in Senegal partendo dalla realtà del porto di Dakar, uno dei più importanti non solo dell'Africa Occidentale ma dell'intero continente. Abaco ha partecipato al MeetPro 2026 in una triplice veste: esposizione di un bilico sul piazzale, partecipazione di Giuseppe Brigida come relatore al convegno dedicato al trasporto internazionale e partecipazione della figlia Giorgia al docufilm “Giovani in movimento” insieme al collega di origine senegalese Dia Pape Moussa. Proprio a Giorgia Brigida, 23 anni, laurea in Lettere Moderne, assistente operativo Abaco da un anno, chiediamo un parere sull'evento targato La Rotta dei Trasporti e Media Pubblica. “Ci aspettavamo di conoscere altri autotrasportatori come noi, conoscere nuove realtà e questo è ciò che ci ha spinto ad accettare di partecipare al MeetPro – dice Giorgia – Inoltre,



abbiamo voluto sfruttare la preziosa occasione per farci conoscere perché Abaco è sì diventata grande in meno di dieci anni, però probabilmente non tutti conoscono le opportunità che può offrire. Non siamo solo un'azienda di autotrasporti dal momento che ci occupiamo anche di tanto altro, come ad esempio la pesatura VGM (Verified Gross Mass) aperta a tutti, ovvero la massa lorda verificata di un container, obbligatoria per le spedizioni via mare. È la somma del peso della merce, degli



imballaggi, dei materiali di rizzaggio e della tara del container stesso. Nel magazzino di Novi Ligure effettuiamo operazioni di stoccaggio e di dogana. E naturalmente, abbiamo la nostra sede in Senegal.” “Il mio ruolo in azienda è assistente operativo e responsabile dell'ufficio sinistri – aggiunge – Quello che mi piace del mio lavoro è l'operare

in squadra. Siamo un team molto unito e questo ci aiuta a risolvere i problemi dei clienti che lavorano con noi.” E a proposito della partecipazione al docufilm “Giovani in movimento” Giorgia precisa che “è stata sicuramente una bella opportunità. Mi è piaciuto far parte del gruppo di giovani che hanno partecipato al progetto.”

BLU MOBILITY

Neutralità energetica per la transizione

BLU mobility
Lng • Cng • Green fuels

Ne abbiamo parlato con Pietro Gentile, dallo scorso marzo Responsabile commerciale di Blu Mobility, al suo primo Meet Pro.

a cura di **Francesca Pavesi**, Arese (MI)

Doppio debutto per Pietro Gentile, alla sua prima intervista nel suo nuovo ruolo di Direttore Commerciale di Blu Mobility, la giovane e dinamica realtà torinese, parte del Gruppo Rete S.p.A. e fra i principali attori italiani nella distribuzione di gas naturale e biometano in forma liquida e gassosa per il rifornimento di mezzi pesanti e leggeri. Ma anche prima presenza per il manager al MeetPro, che ha apprezzato molto. “Mi ha appassionato, l'ho trovato un evento molto interessante, perché prettamente incentrato e focalizzato su tematiche concrete e puntuali, che per noi che lavoriamo



nel modo dei trasporti e della logistica sono estremamente attuali, all'ordine del giorno. Eventi come questo sono preziosi per restare aggiornati e avere un confronto diretto con gli altri operatori del settore, anzi concordo sul fatto che, come emerso da più parti durante i convegni, sarebbe

davvero interessante che ad incontri come questo partecipassero anche dei rappresentanti delle istituzioni”. Gentile è entrato in Blu Way a inizio marzo, con alle spalle una lunga esperienza in diversi ambiti del settore della mobilità e dei trasporti – leadership, negoziazione, gestione

**GIOVANE MANAGER**

A sinistra, Pietro Gentile, Responsabile commerciale di Blu Mobility.

operativa e sviluppo commerciale di reti post-vendita e officine per truck, bus e powertrain – accettando una nuova sfida: quella dei carburanti alternativi come chiave per rendere i trasporti e la mobilità più pulita e sostenibile. “Il progetto che mi è stato presentato mi ha fin da subito entusiasmato. L'azienda oggi sta lavorando molto sulla diversificazione, allargando la sua offerta di prodotti dal solo gas, suo prodotto storico, ad altri prodotti: da un lato l'HVO, un biocarburante rinnovabile avanzato ottenuto tramite la lavorazione di oli vegetali, come olio di palma, colza

o oli di scarto, attraverso un processo di idrogenazione, che può essere utilizzato nei motori diesel esistenti senza modifiche, garantendo la stessa efficienza del diesel tradizionale ma riducendo le emissioni di CO2 fino al 90%; dall'altro l'elettrificazione, con l'introduzione delle colonnine di ricarica a marchio Blu Charge nelle stazioni. L'obiettivo è quello di dare a ciascun cliente un ventaglio sempre più ampio di soluzioni, così che ciascuno possa scegliere quella che ritiene più adatta alle proprie esigenze e alla propria missione di trasporto in un'ottica di neutralità energetica. E dal momento che, a mio avviso, su questi temi manca, in Italia, un po' di cultura e informazione, credo che un'altra nostra sfida, come distributori di carburanti alternativi, sia proprio quella di essere di supporto a tutta la filiera nel promuovere la conoscenza e la diffusione di queste opportunità e nel sensibilizzare il pubblico. La risposta da parte dei clienti è molto positiva, l'HVO sta prendendo piede e lo dimostra il fatto che in Italia la nostra rete Blu Card sia in continua crescita: ad oggi abbiamo circa 25 stazioni che lo distribuiscono, segno che l'azienda sta investendo nella direzione giusta.”

IVECO
SPIRITO IN MOVIMENTO

**UN VANTAGGIO concreto,
PENSATO per il tuo lavoro.**



TASSO 0%
su tutta la gamma Daily

Terzo anno di garanzia estesa a soli 99€.

E in più approfitta degli INCENTIVI STATALI

DAILY

Offerta valida fino al 30/09/2026 presso le Concessionarie aderenti.

Condizioni dell'offerta



**DIPINTO &
DALESSANDRO**

S.S. 172 dei Trulli Km 19,00 – 70017, Putignano (BA) | Tel: +39 080 4911144
Via Murari 2, Zona Industriale – 70132, Bari | Tel: +39 080 9751250

**CHIGGIATO SPA**

Tra innovazione e tradizione



Esperienza e conoscenze da un lato, nuove sfide e opportunità dall'altro: in Chiggiato Spa il cambiamento è all'ordine del giorno, per creare valore all'interno e verso tutti i clienti.

a cura di **Francesca Pavesi**, Arese (MI)

Maurizio Bramezza è un “veterano” del MeetPro, presente e attivo fin dalla prima edizione di quattro anni fa, mentre è entrato solo pochi mesi fa in Chiggiato Spa – la piattaforma specializzata nella gestione di trasporti e logistica integrata ad alta complessità e valore, in Italia e nel mondo con sede a Piombino Dese (PD) – nel ruolo di Chief Marketing Officer. Camilla Chiggiato, invece, Sales & Marketing Specialist dell'azienda di famiglia, in azienda ci è cresciuta, ma è solo al suo secondo MeetPro. Ognuno di loro ci ha raccontato ciò che più li



ha colpiti di queste nuove esperienze. “Se già l'anno scorso avevo potuto vedere che i temi trattati al MeetPro sono sempre di grande attualità e coerenti con il settore in cui operiamo, devo dire che in questa edizione 2026 sono stati affrontati argomenti particolarmente in linea con la nostra attività aziendale, cosa che mi conferma l'importanza e l'utilità di eventi di questo tipo per confrontarsi, incontrarsi e far crescere insieme il settore – racconta Camilla: da un lato

il trasporto internazionale, che contraddistingue Chiggiato fin dalla sua nascita avvenuta nel 1972; e dall'altro la sostenibilità, che è uno dei punti di forza della nostra azienda, su cui stiamo investendo sempre di più, in particolare da quando Maurizio è entrato a far parte della nostra squadra”. “Chiggiato è un'azienda che negli ultimi anni è cresciuta moltissimo, ha aperto le porte a moltissimi giovani e sta vivendo una forte trasformazione” conferma Maurizio. “Il



cambio di payoff testimonia con chiarezza questo cambiamento: da Everywhere on the roads, che ci connotava come un'azienda prettamente di trasporto, a Siamo parte del tuo valore, a sottolineare che, quando trasportiamo merci, diventiamo davvero parte del valore dei nostri clienti, creando valore e reputazione per le aziende e le persone che vi lavorano, e contribuendo al loro business. Trasportiamo, infatti, valore per le persone, quando portiamo farmaci salva vita e plasma, arrivando, come dice spesso Luca Chiggiato, ad avere quasi un ruolo sociale per la comunità; ma trasportiamo anche oggetti di valore, sia come prodotti in sé, sia per i brand che rappresen-

tano, quando lavoriamo nell'ambito dell'elettronica e del lusso. Tutto questo ci ha permesso di diventare una azienda di eccellenza, in grado di assicurare standard elevati di sicurezza, puntualità e sostenibilità. Non solo nei trasporti ma anche nella logistica, due ambiti ormai sempre più connessi e sinergici. Proprio in quest'ottica, abbiamo di recente realizzato un nuovo magazzino a doppia temperatura, dedicato ai prodotti farmaceutici, che rappresenta un'evoluzione nel modo di concepire la logistica a freddo. L'aspetto più bello del mio lavoro? Lavorare coi giovani, scoprire i talenti e accompagnarli nel loro percorso quotidiano di crescita in azienda”.

KÖGEL TRAILER

La sostenibilità? Deve essere produttiva



Con una campagna SOS di grande risonanza pubblica a Burtenbach, lo scorso giugno Kögel ha richiamato l'attenzione sulle ripercussioni della normativa UE relativa a Vecto sul settore dei trasporti. Il costruttore di semirimorchi chiede di fissare obiettivi di CO2 tecnicamente realizzabili, al fine di garantire i posti di lavoro, il valore aggiunto industriale e la competitività della Germania come sede produttiva. Ne abbiamo parlato con Michele Mastagni, Ad del brand in Italia.



a cura di **Francesca Pavesi**, Arese (MI)

Vecto (Vehicle Energy Consumption Calculation Tool) è un modello di calcolo dell'Unione Europea che assegna un valore virtuale di CO2 ai semirimorchi. La base giuridica è il regolamento (UE) 2024/1610, che prevede che tale valore simulato debba diminuire entro il 2030 di 10% per i semirimorchi e di 7,5% per i rimorchi. Ciò comporta un problema fondamentale: i semirimorchi non dispongono di un proprio sistema di propulsione e non generano essi stessi emissioni dirette di CO2. La valutazione si basa su una simulazione e non su emissioni effettivamente misurate durante l'esercizio. Ignora dunque i limiti

fisici e la reale funzione di trasporto. Secondo le stime di Kögel e di tutti i principali produttori europei di semirimorchi, gli obiettivi di riduzione richiesti non sono raggiungibili con le possibilità tecniche attualmente disponibili. Ciò comporterebbe per l'azienda sanzioni fino a 64 milioni di euro all'anno. Per far fronte a questo onere, i prezzi dei semirimorchi potrebbero aumentare fino al 50%. Le conseguenze si faranno sentire lungo l'intera catena di approvvigionamento, dalle aziende di trasporto fino ai consumatori finali. A livello settoriale, gli effetti sono ben più ampi: complessivamente, circa 70.000 posti di lavoro nell'industria europea dei semirimorchi sono interessati dalle conseguenze dell'attuale



normativa. “Kögel continua a impegnarsi a favore della sostenibilità e di soluzioni di trasporto rispettose del clima e dell'innovazione” spiega Michele Mastagni, AD di Kögel Italia (nella foto) - Ciò richiede tuttavia norme regolamentari che siano tecnicamente realizzabili ed economicamente sostenibili. La sostenibilità deve significare anche produttività, altrimenti il sistema non sta in piedi. E, invece, la politica sta legiferando su temi che non conosce fissando tar-

get non realistici. Ma non è pensabile fare delle leggi e rovesciare tutti i costi sui costruttori, perché a loro volta saranno costretti a rovesciarli sul mercato, ossia sui consumatori che, nel nostro caso, sono i trasportatori. E se il mercato non riuscirà a sostenere questi costi, il comparto sarà subissato di multe salatissime, assisteremo a un crollo delle vendite, dei fatturati, le aziende costruttrici si troveranno costrette a ridurre la produzione, a licenziare personale... Da uno studio interno che abbiamo realizzato, è emerso che, se la normativa resta questa, anche il costruttore più virtuoso, facendo del suo meglio, riceverà una multa di circa 4.000 euro a semirimorchio costruito. Siamo tutti d'accordo che la situazione ambientale sia grave, che dunque si debba dare, come comparto, il nostro contributo lavorando per rendere i trasporti più sostenibili e che l'Europa debba dare il buon esempio, ma da sola non può farcela né chiedere sforzi irraggiungibili. Serve il consulto di tecnici ed esperti che conoscano il mercato, la produzione, i limiti e le possibilità dei mezzi così da proporre normative adeguate che i costruttori virtuosi possano realizzare concretamente”.



AFFIDABILITÀ IN MOVIMENTO

Trasporti e spedizioni internazionali



IMPORT - EXPORT

Spedizioni di Carichi Parziali e Groupage (LTL)

Carichi completi (FTL)

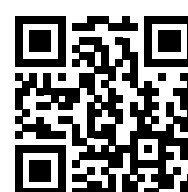
DA E PER: FRANCIA - OLANDA - BENELUX E GERMANIA

SERVIZI FIERISTICI ED ESPRESSI DEDICATI

Per consegne 48/72 h. in tutta EUROPA

LOGISTICA, STOCCAGGIO E MAGAZZINAGGIO

Via Cristoforo Colombo, 194 - Fucecchio (FI)
Tel. 0571 522197 e-mail: info@toscoeuropa.it



**MERCEDES-BENZ MERBAG**

Il MeetPro? Un format interessante, dinamico e di grande utilità

MERBAG

È questo il giudizio condiviso da Alex Rabassa, Direttore vendite Truck e Van Merbag, sponsor dell'evento, e da Alexei Movileanu, titolare di ProLogistic, cliente della concessionaria della Stella, entrambi al loro primo MeetPro.



INSIEME PER IL SUCCESSO Da sinistra, Alexei Movileanu di ProLogistic e Alex Rabassa di Merbag.

a cura di **Francesca Pavesi**, Arese (MI)

Una partnership nata ormai tre anni fa, quella tra la Concessionaria Mercedes-Benz Merbag di Lainate, alle porte di Milano, e ProLogistic, azienda con sede a Peschiera Borromeo, fondata solo 5 anni fa per volontà dei fratelli Alexei e Katalin Movileanu, e attiva nel settore dei trasporti e della logistica su tutto il territorio del Nord e del Centro Italia e in Europa. L'azienda si occupa in particolare di trasporto a temperatura controllata da -20 a +20

di farmaci e alimentari, con una flotta di 65 mezzi totali, tra leggeri e truck, allestiti per il trasporto isotermico da IFAC tramite Merbag, Bertona, e Europ.Frigo di Nova Milanese. Una flotta destinata a crescere con l'ingresso di altri furgoni e truck, per raggiungere quota 100 entro la fine dell'anno. "La collaborazione con Merbag è iniziata tre anni fa e si è rivelata fin da subito un'ottima scelta" sottolinea Alexei. "Merbag ha prodotti ottimi, di estrema qualità, belli da

vedere e assolutamente performanti, e ha un ottimo servizio di consulenza in grado di consigliarti la macchina migliore in base alle tue necessità e alla missione aziendale. Ma, al di là dei mezzi, quello che fa davvero la differenza nel rapporto con la concessionaria e i suoi referenti è il servizio post-vendita di assistenza, un aspetto che, per chi lavora nei trasporti, è fondamentale, perché un fermo macchina può causare davvero gravi problemi. Soprattutto per chi, come

noi, trasporta merci delicate e deperibili, che non possono assolutamente subire ritardi nella consegna. Con Merbag abbiamo sempre la tranquillità di poter contare su un'assistenza tempestiva, sia per strada, ovunque sia il nostro mezzo, sia in officina, dove troviamo sempre meccanici pronti ad intervenire". Conferma le parole di Alexei, Alex Rabassa, da un anno nel ruolo di Direttore Vendite Truck e Van di Merbag. "Analizzando l'attività e il profilo di ProLogistic, i passaggi in officina, il tipo di trasporto che fanno, i chilometri che macinano quotidianamente, abbiamo tarato il servizio di assistenza dell'officina di San Giuliano, la più vicina alla loro sede, sulle loro necessità e caratteristiche, in modo da garantire sempre un intervento immediato, specifico e tarato sui loro mezzi e tempi. Come ho sottolineato durante il convegno, infatti, credo che il valore che più contraddistingue Merbag sul mercato sia proprio il servizio, che moduliamo per ogni cliente in modo



da rispondere con prontezza ad ogni esigenza, consentendogli di portare avanti il proprio business senza fermi, e risolvendo, ove possibile, ogni problematica e criticità". Anche sul MeetPro i due partner sono assolutamente concordi: un evento molto utile sia per fare network, avendo la possibilità di entrare in contatto con altri player del settore, sia per fare il punto sulle tematiche più attuali e sfidanti di questo mondo, condividendo idee, criticità, progettualità. "Uno dei problemi più sentiti del settore? La mancanza di controlli, che consente ad aziende improvvisate o poco serie di stare sul mercato, creando squilibri e difficoltà a chi, invece, lavora onestamente".

PROMETON TYRE GROUP

Una partnership di valore

PROMETON
TYRE. MADE FOR BUSINESS

Tra essere semplici fornitori ed essere partner c'è molta differenza. Come testimoniano Prometeon Italia e Move Intermodal, aziende legate da una collaborazione consolidata da tempo, con notevole soddisfazione di tutti.

a cura di **Francesca Pavesi**, Arese (MI)

Entambe presenti al MeetPro – Prometeon come main sponsor per il secondo anno, Move Intermodal per la prima volta – sono l'esempio di una partnership solida e proficua, basata su valori e obiettivi condivisi, uno fra tutti la sostenibilità. "La nostra azienda ha scelto fin dall'inizio di avere circa il 5% della flotta in test con altri prodotti rispetto al brand utilizzato in quel momento" spiega

Pietro Rossi, Fleet Control Manager di Move Intermodal, azienda attiva nel trasporto intermodale in Benelux, Italia, Penisola Iberica, Scandinavia, Germania, Regno Unito e Turchia, con oltre 280 dipendenti, 60 collegamenti settimanali, 2.500 unità intermodali e una flotta di oltre 450 mezzi. "Anche per quanto riguarda lo pneumatico, dunque, avendo visto i continui progressi e le innovazioni apportate sul mercato da Prometeon, tre anni fa abbiamo deciso di introdurre il brand su alcuni veicoli. Il test si è rivelato molto positivo e così abbiamo allargato via via la forbice dei prodotti, fino ad arrivare al prodotto di punta nelle varie misure. Un passo dopo l'altro, lo scorso anno il 95% della flotta era a marchio Prometeon. A convincerci, accanto alle performance indiscutibili del prodotto a livello di qualità, sicurezza, sostenibilità, è stato l'aver trovato un'azienda strutturata e presente: questo significa avere riscontri pronti in caso di problemi, risposte tecniche e non solo

commerciali, persone fisiche e non call center che si prendono in carico le richieste e che ascoltano ogni nostra esigenza".

Ma anche per Prometeon, una partnership di qualità come questa è molto preziosa. A spiegarne i motivi Luca Frangi, Managing Director dell'azienda: "Un partner come Move Intermodal ci stimola a crescere sempre più all'interno del segmento flotte per poter rispondere alle esigenze, sia ambientali che economiche, dei clienti con un prodotto di livello e un'offerta di gamma elevata, che oggi spazia dal premium fino al prodotto quality, passando per il ricostruito. Non solo. Ci consente anche di alzare il livello di servizio offerto, perché facciamo nostri gli stimoli che arrivano dalle esigenze del cliente e cerchiamo di implementarli con azioni concrete. E proprio sui servizi sono convinto sarà focalizzata la nostra crescita futura in ambito flotte, servizi che vanno dalla gestione al monitoraggio, dalla



PARTNER Pietro Rossi di Move Intermodal (a sinistra) con Luca Frangi di Prometeon.

manutenzione dello pneumatico all'assistenza. Ricordo che Prometeon vanta una rete di oltre 140 punti di vendita solo in Italia, oltre ai supertruck e ai servizi di assistenza sulle strade in tutta Europa che ci consentono di dare un servizio di assistenza davvero ampio". Anche sul tema della sostenibilità, le due aziende sono sulla stessa lunghezza d'onda, condividendo obiettivi e valori. "Move Intermodal nasce ed è tuttora un trasportatore internazionale intermodale, quindi ha fatto e fa della sostenibilità il focus del suo trasporto, che in realtà poi ritroviamo in ogni ambito dell'azienda: rispetto ai volumi trasportati, con un risparmio di 110 mila tonnellate di CO2 all'anno rispetto al trasporto stradale, fino appunto alla scelta dello pneumatico migliore, che possa garantire perfor-

mance ma al contempo sostenibilità in termini di vita e percorrenza sul lungo periodo". Pienamente concorde anche Frangi, che sottolinea come anche in Prometeon la sostenibilità abbracci tutti gli ambiti aziendali: "Per noi vuol dire prodotti sviluppati per consentire una vasta resistenza al rotolamento e quindi consentire in maniera nativa un risparmio di carburante; vuol dire servizio, perché una buona manutenzione dello pneumatico ne allunga la vita riducendo l'impatto ambientale; significa anche poter rilasciare una dichiarazione che quantifica la riduzione delle emissioni di CO2: uno strumento concreto con cui le flotte possono documentare il loro impegno nella riduzione dell'impatto ambientale e valorizzare in modo oggettivo le proprie performance di sostenibilità".



IL TUO **PARTNER DI FIDUCIA** PER LA SCELTA E GESTIONE DEI VEICOLI



VENDITA

- ➔ **TRUCK & BUS** NUOVI E USATI
- ➔ **SERVIZI INTEGRATI** DI SCANIA
- ➔ **SEMIRIMORCHI**
- ➔ **SERVIZI FINANZIARI** E **NOLEGGIO**

SERVICE

- ➔ **3 OFFICINE** IN VENETO (**PD-VI-RO**)
- ➔ CENTRO **REVISIONI** E **TACHIGRAFI**
- ➔ CENTRO SPECIALIZZATO NEI **RICAMBI**
- ➔ **LAVAGGIO** VEICOLI INDUSTRIALI E AUTOBUS

SCANDI
PADOVA



SCANIA

SCANDIPADOVA S.P.A.

PADOVA Via Germania, 40 · 35010 Vigonza (PD) · Tel. +39 049 899 9311 · Email: info@scandipadova.it

VICENZA Via L. Da Vinci, 2 · 36066 Sandrigo (VI) · Tel. +39 0444 659 471 · Email: sandrigo@scandipadova.it

ROVIGO Via Albert Einstein, 15/17 · 35048 Stanghella (PD) · Tel. +39 0425 95606 · Email: stanghella@scandipadova.it

www.scandipadova.it





RENAULT TRUCKS RE.VI.

“Arricchisce il confronto con tutto il comparto”



“MeetPro si è confermato un momento molto interessante di confronto con tutto il comparto del trasporto, con i nostri clienti, gli operatori del settore – ha dichiarato il Ceo Giovanni Re – Durante i due convegni sono stati discussi e sviluppati temi interessanti e di stretta attualità.”

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

Tra i protagonisti d'eccezione del MeetPro 2026, di cui è stata sponsor, c'era la concessionaria Renault Trucks RE.VI., che ha esposto sul piazzale del Museo storico



AFFIATAMENTO Giovanni Re e, a destra, Alberto Pravato del Gruppo REVI-VAMA.

Alfa Romeo un trattore T High Smart Racer agganciato a un semirimorchio portacontainer della tedesca Web Trailer, brand che il Gruppo REVI-VAMA commercializza nel nostro Paese. Abbiamo incontrato il Ceo Giovanni Re e il General Manager Alberto Pravato per raccogliere la loro testimonianza. “Innanzitutto grazie per l'invito che ci avete riservato – ha esordito Giovanni Re – MeetPro si è confermato un mo-

mento molto interessante di confronto con tutto il comparto del trasporto, con i nostri clienti, gli operatori del settore. Durante i due convegni sono stati discussi e sviluppati temi interessanti e di stretta attualità. Confermo che è stata un'iniziativa molto bella organizzare spazi per poterci confrontare e condividere temi. Riuscire a trovare delle proposte da portare ai legislatori, a chi ha il dovere e la possibilità di

intervenire, è sempre molto positivo.” “Anch'io desidero ringraziare tutti voi della Rotta dei Trasporti per l'apprezzato invito – ha aggiunto Pravato – I due panel sono stati entrambi molto interessanti, in particolare quello riguardante le giovani generazioni che di fatto rappresentano il nostro futuro e il futuro di tutti; è un tema ancora troppo poco dibattuto quando invece credo si debba parlarne più spesso. Anche il secondo convegno è stato ricco di spunti e riflessioni e ha offerto validi spunti di discussione, di fatto gli stessi che troviamo sulle nostre scrivanie ogni giorno. Spunti reali e importanti con i quali dobbiamo confrontarci ogni giorno e nel futuro a breve termine.” E a proposito del veicolo esposto, Giovanni Re ha spiegato che si tratta del “nostro veicolo demo, model year 2026, Renault Trucks T High Smart Racer con motorizzazione DE13 Turbo Compound; in pratica, l'espressione massima della tecnologia attuale in termini di performance, comfort, efficienza, sicurezza e riduzione delle emissioni di CO2. Il trattore è agganciato a un

semirimorchio per trasporto container, un comparto di cui tra l'altro si è molto parlato al MeetPro per le sue evidenti implicazioni di efficientamento logistico. Il porta container del brand tedesco Web Trailer è importato da noi in Italia da qualche mese e già stiamo riscontrando un discreto successo di mercato. Ha delle caratteristiche molto interessanti ed è un prodotto molto affidabile.” Tra i veicoli esposti era presente anche il bilico della genovese Abaco Logistica Integrata, cliente fidelizzato del dealer RE.VI. “Servire un cliente come Abaco è per noi un orgoglio e una sfida allo stesso tempo – ha precisato Alberto Pravato – Conosciamo da molti anni Giuseppe Brigida ed è un piacere e un onore continuare a servirlo. Con l'ultimo ordine abbiamo fornito una quindicina di veicoli. I clienti sono il nostro patrimonio e la sfida è quella di cercare sempre di aumentare la loro soddisfazione nel prodotto e nel servizio di assistenza. Come sanno bene i venditori di lunga data, il primo veicolo lo vende il venditore, il secondo lo vende l'officina.”

One Trailer

+39 392 909 84 17
commerciale@one-trailer.com
www.one-trailer.com
www.one-trailer.it

TRAILIX
VEICOLI INDUSTRIALI

+39 02 87 18 99 85
info@trailix.it
www.trailix.it
Legnano (MI)

Vieni a scoprire la nostra gamma di veicoli industriali



Nuovo Piano Mobile Schwarzmüller



Furgonato Grosse Equipment



Vasche Ribaltabili Schwarzmüller



TIP Trailer Services Italy S.p.a.
Tel. 02/67735600
www.tip-group.com



**Offriamo soluzioni di noleggio
a lungo e breve termine**



Centinati



Frigo



Furgonati



Ribaltabile



Portacontainer



Piani mobili



Veicoli elettrici



Veicoli per spurgo



Cisterne

**Scegli il veicolo e la soluzione più
adatta a te!**

IL VOSTRO VALORE LA NOSTRA PROTEZIONE

SPINELLI TELONI: PER CHI NON SI ACCONTENTA



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

3.500 kWp

La potenza installata del parco fotovoltaico di Borgaro Torinese. La produzione ipotizzata e stimata è di circa 4.272 MWh per anno.

Investimenti nelle infrastrutture PROGRAMMA PLURIENNALE

“Siamo orgogliosi di aver avviato questo progetto, che si configura nell’ambito di un programma strutturato e pluriennale di investimenti nelle infrastrutture per l’energia rinnovabile - ha dichiarato Marco Lucà, CEO di Blu Way - Blu Way intende contribuire alla transizione ecologica e rispondere alle crescenti esigenze di sostenibilità”.

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

Anno 4 | Numero 37 | Settembre 2026

Player 63

ENERGIA

Blu Way, la strada delle rinnovabili diventa strategica

a cura di **Paolo Beducci**,
Borgaro Torinese (TO)

Essere al passo coi tempi non è mai cosa scontata, perché significa essere capaci di innovare, di crescere e di gettare il cuore oltre l’ostacolo della tradizione e delle abitudini. Questa scelta filosofica è il risultato del pensiero di Blu Way Srl, società del Gruppo Rete Spa che nello scorso mese di giugno in quel di Borgaro Torinese, ha inaugurato il suo primo parco fotovoltaico rendendo ufficiale, concreto ed effettivo il proprio ingresso nell’agone della produzione di energia da fonti rinnovabili divenendo così a tutti gli effetti Independent Power Producer (IPP) da fonte esclusivamente rinnovabile. Un ingresso fatto con tutti i crismi necessari per poter iniziare un percorso che si annuncia già oggi pieno di idee e iniziative.

Come ha spiegato Marco Lucà, CEO di Blu Way: “Siamo particolarmente orgogliosi di aver avviato questo progetto, che si configura nell’ambito di un programma strutturato e pluriennale di investimenti nelle infrastrutture per l’energia rinnovabile. Questa decisione se-

Parte del Gruppo Rete che affonda le sue origini nel mondo dell'oro nero, Blu Way è la punta di diamante che guarda al futuro del settore energetico attraverso sostenibilità e rinnovabilità



ENERGIA PER COSTRUIRE IL FUTURO Il taglio del nastro all'inaugurazione a Borgaro Torinese del primo parco fotovoltaico di Blu Way. La società del Gruppo Rete entra da protagonista nel settore della produzione di energia da fonti rinnovabili divenendo Independent Power Producer (IPP).



gna un passo fondamentale per Blu Way, che intende contribuire attivamente alla transizione ecologica e rispondere alle crescenti esigenze di sostenibilità. L’attivazione di questo parco fotovoltaico rappresenta il primo, tangibile traguardo in un nuovo settore, aprendo la strada a una strategia di crescita a lungo termine focalizzata sulle fonti pulite. Questo investimento non solo

testimonia il nostro impegno per il futuro, ma rappresenta anche una grande opportunità per Blu Way e per il Gruppo Rete di espandere il proprio business, creando valore concreto per i nostri stakeholder e per il territorio”. Con una potenza installata di 3.500 kWp e una produzione ipotizzata e stimata di circa 4.272 MWh per anno, il parco serve a soddisfare il

fabbisogno energetico di una comunità di 1.750 famiglie o di 10 piccole imprese. Il progetto di Borgaro Torinese si inserisce perfettamente nella visione strategica di Blu Way. Un progetto di espansione e diversificazione delle proprie attività nel segmento delle rinnovabili, oltre a rappresentare un’importante pietra miliare per il raggiungimento dell’obiettivo di crescita del Gruppo nel settore. Obiettivo del piano è quello di raggiungere un portafoglio di 10 MWp di capacità installata entro il 2027, assumendo così un ruolo attivo nella transizione energetica.

NUOVO MODELLO

Altrettanto significativo anche l’intervento di Teseo Bastia, Ceo di Rete Spa che ha ricordato come Blu Way sia nata proprio come società dedicata allo sviluppo delle energie rinnovabili e sulla sua base “stia nascendo un nuovo modello di produzione energetica fondato su innovazione tecnologica, sostenibilità e attenzione al territorio. L’impianto di Borgaro rappresenta molto più di un progetto fotovoltaico: è nostra intenzione, nel prossimo futuro, integrare questa infrastruttura con un sistema di accumulo BESS (Battery Energy Storage System), capace di immagazzinare l’energia prodotta durante il giorno e renderla disponibile anche nelle ore serali e notturne. Il nostro Gruppo – ha concluso Teseo Bastia – è determinato nella volontà di proseguire questo ambizioso percorso che prevede investimenti significativi volti a sviluppare un portafoglio di Green Assets che ci consentano di accelerare il processo di diversificazione delle nostre operations nel solco della transizione energetica”.

VOLVO TRUCKS | L'italiana **JM Enterprise**, in prima linea per l'elettrificazione dei mezzi operativi, acquisisce quattro **FM Electric**

Nel rifornimento aeroportuale l'elettrico ha grandi potenzialità da esprimere

Gli aeroporti sono l’ambiente ideale per il trasporto elettrico: basse percorrenze, velocità ridotte, continui stop&go. JM Enterprise, dal 2019 in prima linea per l’elettrificazione dei mezzi per il rifornimento di carburante, ha trovato in Volvo Trucks il partner giusto per guidare l’innovazione del settore con l’acquisto dei primi quattro Volvo FM Electric. Una visione che JM Enterprise condivide con Uplift International Holding BV, gruppo belga entrato nella compagine societaria nel 2022 per sostenere la crescita e lo sviluppo internazionale dell’azienda. “Abbiamo trasformato un veicolo diesel da 7,5 tonnellate e creato di fatto il primo prototipo di hydrant dispenser completamente elettrico, anticipando di qualche anno il mercato”, sottolinea Alexandru Sturza, AD di JM Enterprise. Il percorso è infatti iniziato ben prima dell’arrivo dei primi veicoli elettrici di serie: oggi in Volvo Trucks JM ha trovato la piattaforma ideale per un ulteriore salto tecnologico. Il Volvo FM Electric è il primo mezzo omologato ADR in Europa, con capacità di carico sugli assali, autonomia e presa di forza adeguate per alimentare i sistemi

dell’allestimento. Nel rifornimento aeroportuale l’elettrico ha un enorme potenziale da esprimere e ha già portato vantaggi misurabili: abbattimento dei consumi, delle emissioni e più in generale dei costi totali di esercizio, vista la quasi totale assenza di spese di manutenzione. Oltre naturalmente al comfort per gli operatori, grazie alla riduzione di rumore e vibrazioni. “I nostri clienti hanno già registrato risultati sorprendenti – precisa Sturza - Confrontata con un veicolo diesel, a parità di caratteristiche e operatività, una macchina 100% elettrica ha fatto risparmiare in quattro mesi 1.500 kg di CO2 e circa 20 mila euro di carburante”. Grazie anche al supporto di Volvo, JM Enterprise ha presentato nel 2025 a Inter Airport Europe, a Monaco di Baviera, il primo prototipo completamente elettrico e digitale: un veicolo basato su Volvo FM Electric e integrato con SDA - Smart Digital Assistant, il sistema sviluppato internamente dall’azienda per la gestione completa della macchina, capace di guidare l’operatore, raccogliere dati sulle flotte, aprire la strada alla manutenzione predittiva. Oggi JM Enterprise produce circa 30

veicoli all’anno, destinati per oltre il 90% ai mercati esteri: Europa, Asia, Africa e America Latina. L’azienda marchigiana ha acquistato un nuovo capannone che le permetterà di arrivare progressivamente a una capacità di circa 200 macchine all’anno.



**Hub all'avanguardia in zone strategiche
RIGENERARE PER CRESCERE**

Gli interventi di Logikor in Italia non si limitano a una crescita di dimensioni, ma si integrano nei territori circostanti, sviluppando progetti di rigenerazione e riqualificazione di aree strategiche, trasformandole in asset in grado di generare valore lungo tutta la filiera della logistica italiana.

Logikor in Italia

È presente con un portafoglio di immobili in gestione di oltre 2,6 milioni di mq con un tasso di occupazione EPRA del 94%.

LOGICOR

Tra i principali proprietari, gestori e sviluppatori di immobili logistici in Europa, Logikor ha avviato un nuovo progetto logistico a Pomezia, in provincia di Roma, il cui completamento è previsto entro il secondo trimestre 2027, consolidando la propria presenza in uno dei distretti industriali più strategici del Lazio.

a cura di **Francesca Pavesi**, Pomezia (RM)

Non accenna a fermarsi la crescita di Logikor sul territorio italiano. La società, con sede a Londra e in Lussemburgo, tra i principali proprietari, gestori e sviluppatori di immobili logistici, rafforza ulteriormente la sua presenza nel Lazio, con lo sviluppo di un nuovo hub da 20.000 metri quadrati in via Ponselè a Pomezia.

Il progetto, il cui completamento è previsto entro il secondo trimestre 2027, rientra nel programma di espansione di Logikor in Italia, che per il 2026 prevede circa 150.000 mq di nuovi sviluppi nel Centro Italia, tra Lazio e Toscana.

Il nuovo progetto punta alla riqualificazione di un'area industriale abbandonata di circa 40.000 mq e alla realizzazione di un magazzino certificato BREEAM Excellent e progettato secondo i più elevati standard di efficienza energetica, sostenibilità ambientale e qualità costruttiva. Sarà dotato, infatti, di un impianto fotovoltaico da 3.500 kWp, 36 baie di carico, 96 parcheggi per automobili e 20 stalli destinati ai mezzi pesanti. Dotazioni pensate per sostenere elevati flussi logistici, riducendo al tempo stesso consumi ed effetti ambientali dell'attività.

Una presenza sempre più forte nel Centro Italia



POMEZIA, NODO STRATEGICO A sinistra, il polo logistico realizzato all'incrocio tra Via dei Castelli Romani e Via Laurentina; a destra la targa che ricorda la posa della prima pietra del nuovo hub che verrà realizzato sull'ultimo terreno acquistato dal Gruppo immobiliare.

**UNO SNODO CRUCIALE
PER LA LOGISTICA REGIONALE**

Situata a circa 16 chilometri a sud della Capitale, Pomezia rappresenta uno dei mercati più strategici del Centro Italia per la logistica distributiva. La vicinanza al Grande Raccordo Anulare, alla SS 148 Pontina, all'autostrada A1 e all'aeroporto di Fiumicino permette, infatti, di raggiungere rapidamente Roma e di collegare il Lazio con le principali direttrici nazionali. Il nuovo terreno si aggiunge a un altro di circa 95.000 mq acquistato di recente da Logikor insieme alla società di gestione del risparmio Kryalos SGR su cui verrà costruito un immobile logistico di circa 38mila mq, anch'esso completato nel 2027. Si tratta di uno dei più grandi progetti mai realizzati in Italia di riqualificazione

di un'area dismessa. Come ha sottolineato più volte Graeme Hepburn, Country Manager Italy di Logikor, "Pomezia rappresenta il principale hub logistico del Lazio e ospita le sedi di molte aziende italiane e internazionali nei settori agroalimentare, farmaceutico, manifatturiero e tecnologico. La riqualificazione di siti industriali dismessi e la costruzione di magazzini con standard di costruzione e sostenibilità all'avanguardia sono un obiettivo fondamentale per noi nel contesto della nostra espansione nell'Italia centrale".

**UNA PRESENZA VIRTUOSA
COSTRUITA NEL TEMPO**

L'interesse della multinazionale per Pomezia non è del resto una novità di oggi. Già nel 2023 Logikor aveva

avviato lo sviluppo di un immobile logistico di circa 24.000 mq su un terreno industriale da 97.000 all'incrocio tra via dei Castelli Romani e via Laurentina. Il progetto, denominato Pomezia 1 e realizzato sulle specifiche di un operatore della distribuzione elettronica, comprendeva un impianto fotovoltaico da 2,8 MW, colonnine per la ricarica di automobili e furgoni e nuove aree verdi. All'inizio del 2025 Logikor e Kryalos avevano acquisito altri due terreni per complessivi 200.000 mq: un sito industriale dismesso da 52.000 mq, per la costruzione di un magazzino, e il secondo terreno, dell'estensione di 150.000 mq, su cui costruire un edificio logistico; altri circa 85.000 mq sono stati destinati a urbanizzazioni, verde pub-

blico e parcheggi. Pochi mesi dopo è stata annunciata un'altra operazione lungo via della Solfatara: la riqualificazione di un'area di oltre 54.000 mq attraverso la demolizione di un immobile inutilizzato e la realizzazione di un nuovo magazzino da circa 20.000 mq. Nel gennaio 2026, infine, Logikor ha ufficializzato l'ingresso di DGgroup, società legata al marchio Expert Italia, nel nuovo polo di Pomezia con un centro logistico di circa 12.000 mq costituito da magazzino, uffici, baie di carico, parcheggi per camion e un impianto fotovoltaico da 1,2 MW. Il polo è destinato a migliorare la distribuzione di elettrodomestici ed elettronica verso i punti vendita del Centro Italia, avvicinando i prodotti più voluminosi ai mercati finali. ●

LOGISTICA | La nuova divisione offrirà un supporto pratico a 360 gradi: dalla gestione della cassa quotidiana ai piani di spesa a lungo termine

Petrarolo & Co. lancia il CFO esterno, una svolta finanziaria per le PMI della logistica

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

Nel mercato di oggi, guardare solo il fatturato non basta più per capire se un'azienda gode di buona salute. Spesso la vera sfida si gioca sulla liquidità immediata e sulla capacità di prevedere i costi futuri.

Per rispondere a questa esigenza, Petrarolo & Co. Srl Società Benefit – realtà con sede a Corato (BA) specializzata nella consulenza per le imprese dei settori autotrasporto, logistica e automotive – ha annunciato il lancio di un nuovo servizio strategico: una divisione di Direzione Finanziaria e Controllo di Gestione pensata su misura per le piccole e medie imprese del Mezzogiorno, con un focus specifico su tre settori chiave: autotrasporto, logistica e automotive.

L'obiettivo è portare all'interno delle PMI la figura del Chief Financial Officer (CFO), ovvero il direttore finanziario, che ora diventa accessibile anche alle realtà più piccole grazie



alla formula dell'outsourcing, cioè una consulenza esterna e flessibile. "La vera sfida è capire in anticipo come evolveranno i soldi in cassa e i margini di guadagno", spiega Biagio Petrarolo (nella foto), fondatore e CEO della società. "Le decisioni

importanti vanno prese prima che arrivino i problemi. Lo abbiamo visto nell'autotrasporto: un aumento improvviso del gasolio può schiacciare un'azienda. Solo chi ha dati aggiornati sa come reagire subito e può sedersi al tavolo con i clienti, numeri alla mano, per trattare le tariffe in modo razionale. Pianificare significa governare il cambiamento". La nuova divisione offrirà un supporto pratico a 360 gradi: dalla gestione della cassa quotidiana ai piani di spesa a lungo termine, fino all'aiuto nel dialogo con le banche per ottenere finanziamenti. C'è poi un chiarimento importante sul ruolo di questa figura: il direttore finanziario non sostituisce il commercialista, ma lavora al suo fianco. Se il commercialista è indispensabile per la contabilità, le tasse e il bilancio dell'anno passato, il CFO guarda avanti. Aiuta l'imprenditore a leggere il futuro, a capire se un investimento è sostenibile e a proteggere la cassa dai rischi. Perché guidare un'impresa oggi richiede una mappa per il domani, non solo lo specchietto retrovisore.



**TRUCK
TYRE
TRAILER**

**AUTOCARRI
PNEUMATICI
RIMORCHI**



Giornate Italiane dell'Allestitore

LA FIERA DEI MEZZI DI TRASPORTO

2nd Edition



22-24 October 2026 | Piacenza, Italy

AMONG THE CONFIRMED EXHIBITORS AT T3 EXPO 2026



AMONG THE SUPPORTING ASSOCIATION



MEDIA PARTNERS



**INSTITUTIONAL
PATRONAGES**



Regione Emilia-Romagna



**REGIONE
LIGURIA**



**Comune
di Piacenza**



For info and stand bookings

Ph. +39 010 5704948 - info@t3-expo.it - www.t3-expo.it



120 milioni per elettrico e biofuel

RICONVERSIONE IMPIANTI

Un contributo fino a 60mila euro, nella misura massima del 50% delle spese sostenute, per i titolari di impianti di distribuzione del carburante che scelgano di riconvertirli in una stazione di ricarica di veicoli elettrici o per la produzione di biocarburanti: lo prevede una norma del Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, inserita nel disegno di legge concorrenza approvato

in Consiglio dei Ministri, che contiene la ristrutturazione della rete dei carburanti. La misura è finanziata con 40 milioni per ogni anno, dal 2028 al 2030, attraverso il Fondo dei proventi delle aste di quote di emissione di CO2. Un ulteriore indennizzo, non superiore a 20mila euro, può essere chiesto dal gestore che non prosegua la propria attività nell'impianto convertito. "Queste norme – spiega il Ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica Pichetto Fratin – introducono strumenti concreti e adeguate risorse economiche per accelerare l'evoluzione di un settore decisivo per la decarbonizzazione".

LE NOMINE

ORGANIGRAMMI, MANAGER, SOCIETÀ

MAN TRUCK & BUS ITALIA

GIULIA VICENZI NOMINATA PR & COMMUNICATIONS MANAGER

Giulia Vicenzi è la nuova PR & Communications Manager di MAN Truck & Bus Italia. Con un percorso professionale maturato nel settore industriale e della comunicazione B2B, Giulia Vicenzi entra in MAN Truck & Bus Italia portando una solida esperienza nella gestione del brand, delle relazioni con i media e degli eventi.



Giulia Vicenzi

BYD

OFFENSIVA TRUCK CON FABRIZIO BUFFA

BYD, produttore cinese di Shenzhen, già presente in Italia con i suoi modelli di vetture e van elettrici, tutti equipaggiati con batterie e motori di produzione interna, per la sua offensiva nei pesanti – una gamma di truck anch'essi totalmente elettrici – punta su Fabrizio Buffa, fino a fine maggio scorso Responsabile Medio-Pesanti Iveco Mercato Italia, che in BYD assume l'incarico di Manager per Italia, Balcani e Israele.



Fabrizio Buffa

KARSAN

CAMBIO AL VERTICE

Karsan, uno dei marchi leader a livello mondiale nel settore della mobilità tecnologica di nuova generazione per il trasporto pubblico, ha

annunciato che Okan Baş (a sinistra nella foto), Ceo e membro del Consiglio di Amministrazione negli ultimi dieci anni, ha lasciato i suoi incarichi per dedicarsi a un nuovo capitolo della sua carriera professionale. Utku Can Ayyarkin, Ceo del Gruppo Kiraça Holding e membro del Consiglio di Amministrazione di Karsan, è stato nominato Ceo.



Okan Baş e Utku Can Ayyarkin

IVECO

DI DONFRANCESCO NUOVO RESPONSABILE DELLE OPERAZIONI COMMERCIALI EMEA

IVECO Experience 2026 è stata l'occasione per annunciare la nomina di Raffaele Di Donfrancesco a Responsabile delle Operazioni Commerciali EMEA per la Unità Truck IVECO. Con quasi 30 anni di esperienza all'interno del Gruppo e una solida esperienza internazionale nelle operazioni commerciali, vendite, marketing e funzioni a contatto con il cliente, Di Donfrancesco porta con sé una profonda comprensione del business del Gruppo e una vera passione nel mettere i clienti al centro di tutto.



Raffaele Di Donfrancesco

FRAIKIN ITALIA

ANDREA CORTESI NUOVO AD

Dopo 12 anni in CGT Trucks (Gruppo Tesya) con l'incarico di COO (Chief Operating Officer), Andrea Cortesi (a sinistra nella foto) entra in

Fraikin, azienda francese di noleggio di veicoli professionali, assumendo l'incarico di Amministratore Delegato di Fraikin Italia. Succede a Claudio Gariboldi (a destra nella foto), protagonista nel 2015 dello sbarco di Fraikin in Italia, entrato in Alayan Group come General Manager Alayan Special Services.



Andrea Cortesi e Claudio Gariboldi

RENAULT GROUP

PAUL MICHON DIRETTORE DELLA COMUNICAZIONE CORPORATE

Dallo scorso 1° Settembre Paul Michon è il nuovo Direttore della Comunicazione Corporate di Renault Group. Michon avrà il compito di gestire i rapporti con i media economici, coordinare la comunicazione del top management, avvicinare Renault Group agli opinion leader del settore ed alimentare la comunicazione per i soggetti istituzionali. Riporterà direttamente a Christian Stein, Chief Communication Officer di Renault Group.



Paul Michon

GRUPPO FS

NOMINATO IL NUOVO CDA

L'Assemblea degli azionisti di Ferrovie dello Stato Italiane ha nominato il nuovo Consiglio di Amministrazione composto da Tommaso Tanzilli, Gianpiero Strisciuglio, Pietro Bracco, Franco Fenoglio, Silvia Marzot, Loredana Ricciotti e Daniela Rota. Il Consiglio di Amministrazione

è nominato per il triennio 2026-2028. L'Assemblea ha poi nominato Tommaso Tanzilli Presidente e ha invitato il nuovo Consiglio di Amministrazione a nominare Gianpiero Strisciuglio quale Amministratore Delegato e Direttore Generale.



Tommaso Tanzilli

UNIONE PARMENSE DEGLI INDUSTRIALI

MATTEO FERRARI DI ARA 1965 NUOVO PRESIDENTE

L'Unione Parmense degli Industriali ha eletto Matteo Ferrari nuovo Presidente per il quadriennio 2026/2029. Presidente della società Ara 1965, oltre che Presidente di Ara Group Holding, Faes e Mecar, Ferrari ha all'attivo oltre trent'anni di esperienza alla guida di aziende e gruppi che operano nel settore dei veicoli industriali.



Matteo Ferrari

AYVENS

NUOVA COUNTRY MANAGING DIRECTOR PER L'ITALIA

Magdalena Majorowicz, già Strategy, Transformation & Marketing Director di Ayvens Italia, è stata nominata Country Managing Director per la filiale italiana della società tra i leader globali nella mobilità sostenibile, con servizi di noleggio full service, servizi flessibili e molteplici soluzioni per la gestione delle flotte.



Magdalena Majorowicz

PNEUMATICI | MICHELIN XHA3 Nuova generazione per macchine da costruzione

Il primo dotato di Visual Pressure Control

Michelin presenta il nuovo XHA3 per macchine da costruzione. Forte del successo comprovato del Michelin XHA2, il produttore francese lancia un pneumatico di nuova generazione progettato per rispondere alle crescenti esigenze di produttività e supportare l'evoluzione delle prestazioni delle moderne macchine da costruzione. Combinando polivalenza, produttività e innovazione, XHA3 introduce una nuova funzionalità integrata sul fianco: il Michelin Visual Pressure Control, un indicatore visivo - in attesa di brevetto - pensato per migliorare la gestione quotidiana degli pneumatici. Michelin XHA3 è stato sviluppato per un'ampia gamma di applicazioni nel settore delle costruzioni. Adatto a pale caricatrici, dumper articolati (ADT) e grader, questo nuovo pneumatico offre un design multi-macchina che copre le applicazioni E3, L3 e G3. Progettato per offrire prestazioni su terreni diversi – dal fango all'asfalto, inclusi gli ambienti più aggressivi – XHA3 è concepito per supportare cicli operativi rapidi e intensivi. Questa versatilità contribuisce a semplificare la gestione delle flotte e a ridurre la complessità delle scorte, limitando il numero di gamme di pneumatici necessari. Il design innovativo e la struttura offrono fino al 20% di durata oraria in più

rispetto alla generazione precedente, migliorando al contempo stabilità, comfort dell'operatore e riduzione delle vibrazioni. L'architettura versatile della carcassa favorisce inoltre un elevato tasso di ricostruibilità. Una zona del tallone rinforzata consente allo pneumatico di adattarsi a macchine ad alta coppia motrice e offre fino al 20% di capacità di carico aggiuntiva a seconda della dimensione dello pneumatico. Il nuovo disegno del battistrada a quattro blocchi e la geometria progressiva della spalla permette ai ramponi esterni di lavorare in modo più efficace, aumentando la capacità di trazione e riducendo lo slittamento su più tipologie di veicoli e applicazioni. XHA3 è il primo pneumatico dotato di Michelin Visual Pressure Control, innovativa funzionalità visiva che supporta le ispezioni di routine delle attrezzature, nelle quali la verifica della pressione degli pneumatici resta essenziale per offrire operazioni sicure, produttive e conformi. Michelin Visual Pressure Control fornisce un'indicazione visiva intuitiva dello stato di gonfiaggio dello pneumatico senza richiedere dispositivi elettronici, sensori o sistemi esterni. Una semplice ispezione visiva consente agli operatori di individuare rapidamente se la pressione dello pneumatico necessita di una regolazione.



Facilitando la gestione della pressione degli pneumatici sul campo, Michelin Visual Pressure Control contribuisce a migliorare la sicurezza operativa, semplificare i flussi di lavoro e ottimizzare l'utilizzo degli pneumatici durante l'intera giornata lavorativa. Nel complesso, Michelin stima che XHA3 possa offrire un Costo Totale di Esercizio e di Possesso (TCO) inferiore di circa il 16% rispetto al predecessore. Il nuovo prodotto viene introdotto progressivamente a livello mondiale in diverse dimensioni: 29.5 R25 in USA dallo scorso giugno, in Europa da ottobre 2026 e in Asia da settembre 2026; 23,5R25 in ottobre e 26.5 R25 il prossimo gennaio.



Nuovo F-MAX

Il migliore di sempre



Potenza, tecnologia, affidabilità e accessibilità. Oggi finalmente insieme in un unico veicolo.

Il Nuovo F-MAX unisce la potenza del motore Ecotorq Gen2 da 510 CV e 2.600 Nm, compatibile 100% HVO, all'innovativo Digital Mirror System con telecamere di ultima generazione e display integrati in cabina per una guida più sicura e consapevole.

In più, 3 anni di garanzia totale inclusi nel prezzo*.

Solo per un periodo limitato.

Le condizioni promozionali complete sono disponibili sul sito ufficiale Ford Trucks Italia www.fordtrucks.it e presso i Rivenditori Autorizzati Ford Trucks.

* La garanzia c.d. 3+0 copre solo le riparazioni necessarie in caso di malfunzionamenti dovuti a difetti di fabbricazione o assemblaggio. Sono esclusi interventi di manutenzione e sostituzione di parti soggette a usura. Valida fino a un massimo di 150.000 km/anno e per i nuovi ordini relativi al Nuovo F-MAX effettuati entro il 30/09/2026.

Digital mirror system basic di serie ad esclusione dei veicoli equipaggiati in ADR. Disponibilità soggetta alla programmazione produttiva.

Scopri di più



www.fordtrucks.it



Sharing the load

Il know-how di Piossasco
CICLO DI VITA DEL PRODOTTO

Operativo dagli anni '70 Piossasco impiega oltre 650 persone e gestisce l'intero ciclo di vita del prodotto grazie a una forza lavoro in cui sono presenti oltre 70 ingegneri nelle aree di ricerca e sviluppo e 30 system engineer specializzati in sistemi frenanti, sistemi di climatizzazione e condizionamento (HVAC) e porte ferroviarie.

1869

L'anno di fondazione di Wabtec per iniziativa di George Westinghouse.

TECNOLOGIA

Wabtec, viaggio italiano nel futuro del treno

Quattro unità produttive, che esprimono il meglio della tecnologia a livello globale, sono il biglietto da visita della multinazionale che ha il nostro Paese al centro delle strategie di eccellenza.

a cura di **Paolo Beducci**, Piossasco (TO)

Se qualcuno volesse andare a caccia di quarti di nobiltà qui ne troverebbe parecchi e sicuramente rimarrebbe colpito da quanto lavoro vien sviluppato nella filiale italiana di Piossasco della Wabtec.

In materia di quarti di nobiltà Wabtec ha alle spalle una storia lunga 155 anni e più, visto che è stata fondata nel 1869 da quel George Westinghouse che brevettò il freno ad aria compressa, una delle innovazioni più importanti nella storia dei trasporti ferroviari. L'invenzione, che consente di gestire la frenata di un treno da un unico luogo di controllo, dà origine alla Westinghouse Air Brake Company che è ancora oggi sinonimo di sicurezza e progresso. Con dei natali così importanti la strada che porta all'esistenza di Wabtec oggi è carica di altri nomi altisonanti. Un esempio? Edison, Faiveley, industriale francese che divenne uno dei più importanti produttori di sistemi ferroviari al mondo. Oggi, sotto il marchio Wabtec opera una grandissima industria capace di oltre 11 miliardi di fatturato a livello globale, oltre 31mila dipendenti e una rete produttiva e di presenza commerciale che spazia in oltre cento paesi.

**TECNOLOGIA DEL FRENO**

In Italia Wabtec è presente in diverse sedi con quattro differenti unità produttive oltre a otto unità di assistenza che sono dislocate direttamente presso i clienti. Abbiamo avuto modo di visitare lo stabilimento di Piossasco che è il centro di eccellenza mondiale per l'intero gruppo Wabtec per la tecnologia del freno e dei suoi componenti. Operativo dagli anni '70 Piossasco impiega oltre 650 persone e gestisce l'intero ciclo di vita del prodotto grazie a una forza lavoro in cui sono presenti oltre 70 ingegneri nelle aree di ricerca e sviluppo e 30 system engineer specializzati in sistemi frenanti, sistemi di climatizzazione e condiziona-

mento (HVAC) e porte ferroviarie. Non è quindi un caso che proprio a Piossasco siano nati e siano stati sviluppati i sistemi frenanti di gioielli tecnologici come Frecciarossa 1000 e gli ICE4. Insomma un vero centro di eccellenza che abbiamo avuto la opportunità di approfondire.

Le altre unità produttive sono a Camisano (CR), Avellino e Casalecchio di Reno (BO), ciascuna con proprie peculiarità produttive che ne fanno altrettanti punti di riferimento a livello mondiale per il gruppo nelle singole tecnologie in cui si sono sviluppate. Complessivamente si tratta di quattro realtà ad elevato contenuto tecnologico. La più antica (come anno di fondazione) è Avellino, realtà



fondata nel 1932 che oggi ricopre una superficie di 27.500 metri quadri e offre lavoro a 2.010 dipendenti. Questa unità è il centro di riferimento mondiale per i materiali di attrito. Vi si producono ceppi per tamburi frenanti, pastiglie per dischi in materiale sinterizzato che sono poi quelle più utilizzate nel mondo ferroviario: basti pensare che il loro utilizzo spazia dall'alta velocità, fino ai tram. Camisano, altro centro di competenza mondiale per il gruppo Wabtec, è una realtà complementare con Avellino visto che sugli oltre 25mila metri quadri di superficie operativi dal 1956, le 180 persone che lavorano sono specializzate nei dischi freni e nei freni magnetici di binario e in

particolare è proprio in provincia di Cremona che vengono realizzati i dischi di ultima generazione, i cosiddetti segmentati, che riducono considerevolmente i tempi e i costi di riparazione e ripristino. Ultima realtà Wabtec in Italia è la realtà di Casalecchio di Reno, non solo la più giovane ma anche la più piccola delle quattro che con i suoi 1.600 metri quadrati e i 12 dipendenti è molto più importante di quanto i numeri facciano intendere: due terzi dei dipendenti è destinato all'R&D nel settore dei sistemi antincendio ferroviari che sono un altro punto nodale del trasporto su ferro. Solo in Italia sono oltre 5.000 i veicoli su cui sono stati adottati questi sistemi. ●

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

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

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

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

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

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

INFORMATIVA D.LEG. 196/2003 - I suoi dati saranno trattati da Media Pubblica S.r.l. nonché dalle società con essa in rapporto di controllo e collegamento ai sensi dell'art. 2359 cc. titolari del trattamento, per dare corso alla sua richiesta di abbonamento. A tale scopo, è indispensabile il conferimento dei dati anagrafici. Previo suo consenso tutti i dati conferiti potranno essere trattati dalle medesime titolari anche per effettuare procedure statistiche di analisi, per l'invio di altre vantaggiose offerte e proposte commerciali e indagini di mercato. Essi potranno altresì essere comunicati ad altre aziende operanti nei settori editoriale, largo consumo e distribuzione, finanziario, assicurativo, automobilistico, dei servizi e ad organizzazioni umanitarie e benefiche le quali potranno adoperarli per le medesime finalità sopra illustrate. L'elenco aggiornato delle società del gruppo Media Pubblica S.r.l. delle altre aziende a cui saranno comunicati i suoi dati e dei responsabili potrà in qualsiasi momento essere richiesto al numero +39 03133389 Customer Service". Responsabile del trattamento è Media Pubblica S.r.l. I suoi dati saranno resi disponibili alle seguenti categorie di incaricati che li tratteranno per i suddetti fini: addetti al customer service, addetti alle attività di marketing, addetti al confezionamento. Lei può in ogni momento e gratuitamente esercitare i diritti previsti dall'articolo 7 del D.Leg.196/03 e cioè conoscere quali dei suoi dati vengono trattati, farli integrare, modificare o cancellare per violazione di legge, o opporsi al loro trattamento - scrivendo a Media Pubblica S.r.l., via Dei Mille, 5 - 22030 Como.

Acconsento che le titolari utilizzino i miei dati per le finalità e secondo le modalità illustrate nell'informativa ☐ SÌ ☐ NO
Acconsento alla comunicazione dei miei dati ed al loro successivo uso ai suddetti soggetti terzi secondo quanto specificato nell'informativa ☐ SÌ ☐ NO

DATA _____

TIMBRO e FIRMA _____



* Solo per l'Italia

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

Fiducia: la chiave per raggiungere i miei obiettivi



PETRONAS

POWERED BY
StrongTech™

Strade trafficate



Completare il lavoro nei tempi previsti

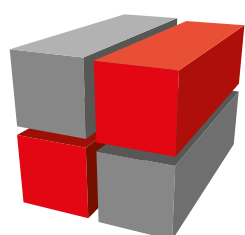


PETRONAS
Urania
Trusted Every Mile

I percorsi urbani possono essere imprevedibili, **PETRONAS Urania con tecnologia StrongTech™** mantiene il tuo veicolo in perfetta operatività ogni giorno. Riduce l'usura, i tempi di fermo e ti aiuta a fidelizzare i clienti, in modo da essere sempre un passo avanti rispetto al tuo itinerario.



www.pli-petronas.com



**LOGISTICA
TRASPORTI
SERVIZI**

**EXPO
NAPOLI**

VEN 16 | SAB 17 | DOM 18 OTTOBRE 2026
Mostra d'Oltremare Napoli



LA LOGISTICA CHE GUARDA AL FUTURO



Con il patrocinio di



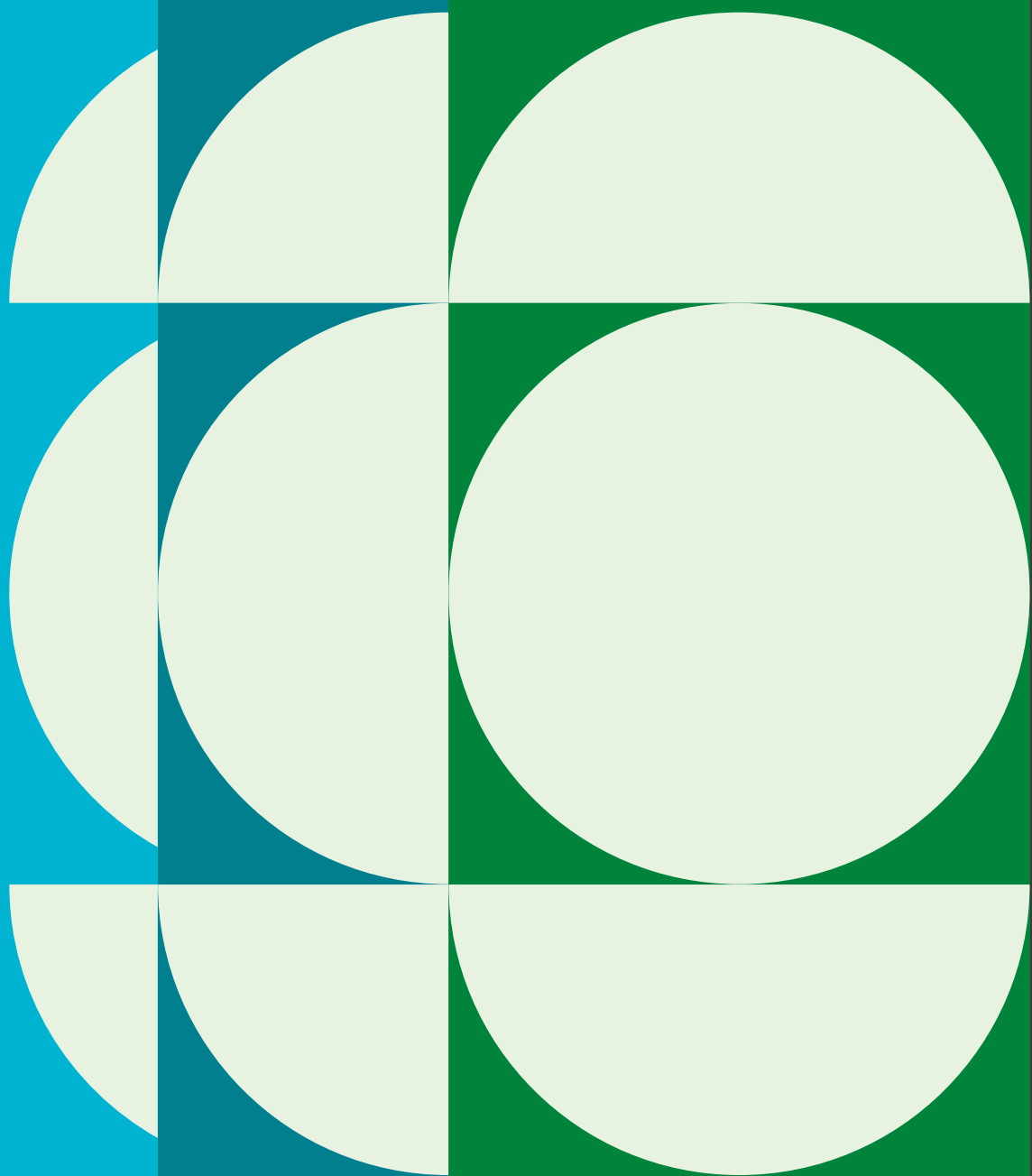
Partner



PROGECTA
EVENTI FIERISTICI dal 1996

Via Vannella Gaetani 27, 80121 Napoli | tel. +39 081 7640032 | segreteria@progetta.org





ECOMONDO

The green technology expo.

E26

The Global Stage for the Circular Economy

NOVEMBER
3 — 6, 2026

RIMINI
EXPO CENTRE
Italy

Organized by

ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

In collaboration with



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



SCARICA
IL BIGLIETTO



ecomondo.com

IVECO
CERTIFIED PRE-OWNED



L'USATO
che cerchi.

INDUSTRIAL CARS



THIENE Viale dell' Economia, 4 - 36016 TEL. 0445 807500
BRENDOLA Via dell' Emigrante, 16 - 36040 TEL. 0444 830724
PEDEROBBA Via Feltrina 45/47 - 31040 TEL. 0423 688214

Seguici



AUTOOUNO GROUP

Fleet & Service, performance
rivoluzionarie con BDC 2.0



Villa da pag. 12 →



Il tuo lavoro merita spazi su misura
Allestimenti progettati per il tuo business.



ALLESTIMENTI VEICOLI INDUSTRIALI

Contrada Lautrec, 6 | 80021 Afragola (NA)
Tel: +39 081 183 74 595

WEB
www.allestimenticasilcar.it

Seguici sui nostri canali social
casilcar_srl • Casil Car Allestimenti • Casil Car

TEST DRIVE

Energia su strada con il large van
Renault Master E-Tech Electric



Brambilla da pag. 14 →

la ROTTA dei TRASPORTI

ULTIMO MIGLIO



Inserito allegato
al n. 37/2026
(Settembre) de
"la Rotta dei Trasporti"

www.rottadeitrasporti.it
Rotta dei Trasporti
Rottadeitrasporti
rottadeitrasporti
la Rotta dei Trasporti

INNOVATIVA SOLUZIONE DI PRIMO EQUIPAGGIAMENTO PER L'ALLESTIMENTO ALTAMENTE PERSONALIZZATO DI VEICOLI COMMERCIALI

Sortimo One Click, facile e veloce

Mauro Cavallaro, Key Account Manager Sortimo Italia, illustra le caratteristiche dell'esclusivo e geniale sistema di scaffalature che il leader negli allestimenti interni di veicoli commerciali ha presentato in

partnership con Volkswagen Veicoli Commerciali. Con un solo click è possibile personalizzare gli elementi in modo altamente versatile, in base alle esigenze specifiche dell'utilizzatore.

Basilico a pag. 4 →



TERMOFORMATI RESISTENTI

Beyonder protegge senza compromessi

Si chiama Beyonder Protection la nuova linea di componenti della piattaforma industriale europea specializzata in termoformati OEM per l'automotive. Nel settore della protezione dei van vince la stessa filosofia industriale che caratterizza gli innovativi sistemi isotermici prodotti nel sito di Palomonte.

Pavesi da pag. 10 →



IVECO DAILY A NOLEGGIO PER MICAD



RENTIVE RINNOVA LA FLOTTA

Lo storico salumificio veneto è la prima azienda in Italia a scegliere il noleggio a lungo termine firmato IVECO Capital, inserendo in flotta un esemplare della gamma Daily. Il servizio di noleggio si distingue per integrare nel contratto la Manutenzione Premium della Rete del costruttore nazionale.

Pavesi a pag. 6 →



IL BENZINAIO DEL FUTURO

il futuro non fa rifornimento,

SI RICARICA

scopri di più su meagreensrl.net



LA sostenibile LEGGEREZZA DI UN VEICOLO DA LAVORO



RESISTENZA



LEGGEREZZA



EFFICIENZA



VALORE

Sostenibile ed efficiente. Il cassone Onnicar fisso o ribaltabile trilaterale è interamente in lega leggera di alluminio: resistente e leggero, offre maggiore portata utile, ridotta manutenzione e minori consumi. È il perfetto alleato per gli operatori del settore edilizia, cave e cantieri e più in generale per chi trasporta carichi molto pesanti. E in più è green: i veicoli allestiti, avendo una tara inferiore, hanno emissioni di Co2 inferiori alla media e a fine vita l'allestimento in alluminio è al 100% riciclabile!



ONNICAR.IT

 **ONNICAR**
by GRUAU

Lo specialista degli
allestimenti in alluminio
per veicoli commerciali

Unrae comunica che il mercato italiano dei veicoli commerciali subisce a giugno una decisa battuta d'arresto. Le immatricolazioni si posizionano infatti a 17.108 unità, in calo del 12,1% rispetto alle 19.453 dello stesso mese del 2025. L'andamento negativo del mese impatta sul primo semestre del 2026, che archivia una flessione del 4,3% e un totale di 94.759 unità immatricolate, contro le 99.026 del

gennaio-giugno dello scorso anno. I veicoli elettrici puri, con una quota del 3,9%, mostrano un lieve recupero rispetto al 3,5% del mese precedente, ma il dato è più che dimezzato nel confronto col 7,4% di giugno 2025. Nel cumulato passano dal 4,3% di un anno fa al 3,2% attuale, mentre i veicoli ibridi guadagnano 0,6 punti e coprono l'8,8% del totale nel mese (10,4% in gennaio-giugno). Sempre a giugno, il diesel recupera 3,7 punti e sale all'80,6% di quota (78,4% nel cumulato). Il motore a benzina nel mese cede 0,7 punti, fermandosi al 3,1% (3,5 nei 6 mesi). Il Gpl scende all'1,6% (2,2% in gennaio-giugno), i veicoli plug-in raddoppiano in quota passando dall'1% al 2,1% di giugno (2,3% nei 6 mesi).



► GDO Le aziende ancora alle prese con la piena integrazione

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE ENTRA NEL CARRELLO DELLA SPESA DEL SUPERMERCATO

La Grande Distribuzione Organizzata italiana guarda sempre più all'Intelligenza Artificiale come leva strategica per migliorare efficienza e produttività, ma il passaggio alla piena adozione industriale è ancora agli inizi. È quanto emerge dalla survey AI nella GDO, realizzata da Aton, GTN, Fondazione E.N.I.A. e Fòrema, su un campione di 70 aziende

tra i principali operatori del settore. Il 68% delle imprese sta sperimentando soluzioni AI o si trova ancora in fase esplorativa, mentre soltanto 1 azienda su 70 ha già raggiunto lo scaling industriale. Un segnale che evidenzia come la tecnologia sia ormai percepita come una priorità, ma ancora lontana da una piena integrazione nei processi. Le applicazioni più

diffuse riguardano soprattutto il back-office e la logistica: dalle knowledge base aziendali al monitoraggio delle rotture di stock, fino alla riconciliazione automatica dei documenti di trasporto (DDT), chatbot per il customer service e gestione dinamica di prezzi e promozioni. Il vero ostacolo non è però tecnologico ma organizzativo: la mancanza di competenze interne, la resistenza culturale al cambiamento e soprattutto l'assenza di modelli di governance adeguati. Solo 11 aziende su 70 hanno già definito una policy interna sull'AI, mentre 42 non hanno ancora affrontato il tema della compliance con l'AI Act europeo. Un elemento che riguarda da vicino anche il settore dei trasporti e della logistica, sempre più interconnesso con la GDO. L'integrazione dell'AI nella gestione delle supply chain, nella tracciabilità e nell'ottimizzazione dei flussi sarà, infatti, uno dei fattori chiave per la competitività futura. Il nodo resta trasformare i progetti pilota in strumenti concreti e scalabili. ●



► INEOS AUTOMOTIVE Obiettivo: fornitura di veicoli tattici

NASCE IL TEAM GRENADIER PER IL MINISTERO DELLA DIFESA BRITANNICO

INEOS Automotive, SMT Defence e NMS UK hanno unito le forze dando vita al Team Grenadier, un consorzio industriale interamente britannico, con l'obiettivo di fornire al Ministero della Difesa del Regno Unito (MoD) una gamma di veicoli tattici basata sulla piattaforma INEOS Grenadier. La partnership risponde in pieno ai requisiti del programma Light Mobility Vehicle (LMV) del MoD, coniugando una delle piattaforme 4x4 più avanzate al mondo con una competenza consolidata nelle operazioni speciali e nell'integrazione di sistemi complessi. Il Team Grenadier può contare su una filiera industriale

interamente britannica, in grado di assicurare efficacia operativa, continuità della catena di fornitura e supporto garantito per l'intera vita utile dei mezzi. INEOS Grenadier è concepito per resistere alle condizioni più estreme, progettato con un obiettivo preciso: affidabilità assoluta e prestazioni fuoristrada eccezionali. Il Grenadier Multi-Role Light Vehicle (MRLV) è una delle nove varianti modulari previste dal programma LMV, tutte costruite attorno al telaio a longheroni e agli assali rinforzati



del Grenadier. Una piattaforma già ampiamente collaudata in scenari operativi severi, da vigili del fuoco a forze di polizia, da unità di soccorso a operatori specializzati in tutto il mondo. ●

► HERTZ Italia primo Paese in Europa ad adottare la digitalizzazione

IL CONTRATTO DI NOLEGGIO DICE ADDIO ALLA CARTA

È stato completato con successo il percorso di smaterializzazione dei contratti di noleggio, un'iniziativa strategica lanciata da Hertz e inserita in un progetto internazionale e che ha come obiettivo l'adozione del modello "carta zero, digitale 100%". L'Italia rappresenta il primo paese in Europa in cui il contratto digitale è pienamente operativo nelle agenzie di tutto il territorio nazionale. Con questo passo in avanti si elimina l'uso della documentazione cartacea: le firme infatti saranno acquisite attraverso un tablet in dotazione alle agenzie Hertz e insieme al contratto sarà disponibile anche la scheda con le condizioni del veicolo in cui verrà registrato lo stato del mezzo



al momento della restituzione. Il completamento di questo progetto si traduce in un vantaggio diretto per i clienti e per l'ambiente in termini di velocità ed efficienza, accessibilità totale e impatto ambientale. "Il raggiungimento del modello operativo Zero Carta è un traguardo fondamentale che consolida la nostra leadership nell'innovazione

del settore - ha dichiarato Massimo Scantamburlo, Amministratore Delegato di Hertz Italia - Quello che finora era un obiettivo ambizioso, oggi è una realtà che rende l'esperienza Hertz più fluida, veloce e, soprattutto, più sostenibile. Continueremo a investire in soluzioni digitali che migliorino l'interazione con il cliente, dimostrando che il futuro del noleggio è digitale e green." Il completamento della smaterializzazione si aggiunge alle innovazioni digitali che Hertz ha introdotto recentemente, inclusa la nuova App, rafforzando la sua posizione come pioniere nell'offrire un'esperienza di noleggio moderna e responsabile.

► BYD Immatricolazioni a quota 25.000

DECISA OFFENSIVA IN ITALIA, PRIMO SEMESTRE 2026 IN FORTE CRESCITA



Il mese di giugno ha consolidato la traiettoria di crescita di BYD sul mercato italiano. Con 6.071 immatricolazioni totali, il brand raggiunge una quota del 4,1% e mette a segno un incremento che supera il +200% rispetto allo stesso mese del 2025. Il dato si inserisce in un percorso di sviluppo continuo: il cumulato dei primi sei mesi arriva a 29.489 immatricolazioni, ancora con una crescita di oltre il +200% sull'anno precedente, per una quota progressiva del 3,1%. Inoltre, per il secondo mese consecutivo, BYD si colloca al nono posto della top ten del mercato totale. Il mese di giugno ha visto una crescita quotidiana costante delle immatricolazioni, dimostrazione di una strategia chiara distante da quella di alcuni brand europei storici che hanno immatricolato l'ultimo giorno sino al 45% del totale del mese. Nel comparto elettrificato, BYD si posiziona al

primo posto con una quota del 19,6%, raggiungendo il 17,9% nel periodo gennaio-giugno. Il risultato conferma il ruolo del brand come principale player della transizione energetica in Italia, sostenuto da una proposta di prodotto in grado di rispondere a esigenze di mobilità diverse e complementari. Giugno ha evidenziato un'evoluzione positiva e diffusa anche nei principali mercati europei, con dinamiche di crescita sostenute e un rafforzamento del posizionamento del brand, grazie a una strategia multi-prodotto e a una rete commerciale in progressiva espansione. In Germania, uno dei contesti più competitivi del continente, BYD raggiunge 6.265 immatricolazioni nel mese, con una crescita del +274% rispetto a giugno 2025 e una quota del 2,11%. Il dato cumulato è ancora più eloquente: 26.264 unità nei primi sei mesi, oltre quattro volte il volume dello stesso periodo dello scorso anno, per una quota progressiva del 2,21%. ●

► RENAULT Offerta completa multi-energia

IL LARGE VAN MASTER SI CONFERMA LEADER COMMERCIALE IN EUROPA

Un successo commerciale che ribadisce la capacità di Renault di soddisfare le esigenze degli operatori professionali con un'offerta completa, multi-energia e adatta ad ogni tipo di utilizzo. Renault Master si conferma leader nei furgoni grandi sul mercato europeo e continua a crescere con un'offerta completa, multi-energia e adatta ad ogni tipo di utilizzo, nuove funzionalità ma restando fedele agli elementi fondamentali che ne hanno decretato il successo, ossia robustezza, versatilità e TCO contenuto. "Da circa 50 anni, Renault Master affianca i clienti professionali nella vita quotidiana - sottolinea

con orgoglio Frédéric Clermont, Direttore Prodotto LCV di Renault - Eletto 'Van of the Year' nel 2025, Renault Master di quarta generazione si arricchisce di nuove versioni, nuovi equipaggiamenti ed una plancia rivisitata per una maggiore praticità. La plancia è composta per il 20% da materie plastiche riciclate provenienti da veicoli fuori uso grazie alla filiale 'The Future is NEUTRAL'. Offrendo una ricchissima varietà di prodotti ed una gamma completa di veicoli 'Converted by Renault' allestiti direttamente in fabbrica, Renault Master è leader del mercato dei furgoni di grandi dimensioni in Europa da inizio 2026". ●



4 **Interviste****MAURO CAVALLARO KEY ACCOUNT MANAGER SORTIMO ITALIA**

Allestimento? Basta un One Click

a cura di **Fabio Basilico**, Padova

Quante volte ci siamo sentiti ripetere che “basta un click” per soddisfare una richiesta o trovare la giusta soluzione a un particolare problema? La contemporaneità viaggia sempre più veloce e il “click” è ormai diventato un vero e proprio mantra. Allineandosi con le aspettative della clientela e all’interno di un mercato “user-friendly”, Sortimo, leader negli allestimenti interni di veicoli commerciali, ha presentato in partnership con Volkswagen Veicoli Commerciali, in occasione della IAA 2024 di Hannover, la soluzione One Click, un esclusivo e geniale sistema di scaffalature Sortimo configurate e preinstallate sul furgone. Il nuovo sistema permette, con un solo click, di personalizzare gli elementi in modo altamente versatile, seguendo i mutamenti nelle esigenze durante il ciclo di vita del veicolo e arrivando persino a scambiarli tra più furgoni e riutilizzarli nel veicolo successivo. Di Sortimo One Click abbiamo parlato con Mauro Cavallaro, Key Account Manager di Sortimo Italia.

Un profilo personale: quali sono i principali step della carriera professionale di Mauro Cavallaro?

Sono nel settore dal 1998. Ho cominciato come consulente alla vendita in concessionaria a Napoli. Successivamente, mi sono occupato di flotte e forniture a società di noleggio a lungo termine di vetture e veicoli commerciali, per un grande gruppo del Centro Italia. In questa fase mi sono appassionato al settore dei veicoli commerciali e degli allestimenti. L’esperienza si è conclusa nel 2013 e nello stesso anno ho cominciato a lavorare nel mondo degli allestimenti, maturando un’esperienza trasversale nei vari settori (allestimenti interni, trasporto a temperatura controllata e specifico, cassoni, centine e furgonature, allestimenti speciali e per le emergenze). Nei successivi 5 anni, in Ford Italia, ho ricoperto prima l’incarico di specialista veicoli commerciali come KAM Fleet e, successivamente, all’interno della divisione Ford Pro, l’incarico di Convertor Development Manager, come elemento di collegamento tra il Costruttore e gli allestitori, nell’ambito dello specifico programma condotto da Ford Europa. Sono tornato alla “vecchia” passione per gli allestimenti nel settembre 2025, entrando in Sortimo Italia.



“Sortimo One Click è una soluzione di primo equipaggiamento, selezionabile direttamente presso il Costruttore, in fase di configurazione del proprio veicolo commerciale – spiega Mauro Cavallaro – Per poi aggiungere tutti gli elementi d’arredo necessari.” A breve, One Click sarà disponibile per tutti i veicoli commerciali della gamma Volkswagen, dal nuovo Caddy al Crafter, passando per il Transporter e l’innovativo ID-Buzz.

**Quando entra in Sortimo Italia, con quale posizione e quali ambizioni personali?**

Sono entrato in Sortimo Italia nel settembre 2025 come Key Account Manager, con l’incarico di seguire i Costruttori, le società di noleggio a lungo termine, le Aziende di medie e grandi dimensioni sia nazionali che internazionali ma rientranti nel perimetro di Sortimo International GmbH, come clienti europei. Ho apprezzato da subito il valore della sfida, la possibilità di costruire e contribuire allo sviluppo della filiale italiana a partire da un foglio bianco, portando in Azienda l’esperienza maturata ma soprattutto la passione per il mondo dei veicoli commerciali e, in particolare, per gli allestimenti. Sicuramente, la possibilità e l’opportunità di avere alle spalle una multinazionale come Sortimo, con la sua organizzazione, le sue linee di prodotto e i programmi di sviluppo a breve, medio e lungo termine, ha contribuito alla scelta. Non è stato facile lasciare Ford: un’Azienda in cui mi sono trovato benissimo e grazie alla quale sono cresciuto molto, professionalmente e personalmente. Ma la passione per gli allestimenti ha prevalso.

Quali sono i valori comuni sui quali poggia la partnership tra Sortimo e Volkswagen Veicoli Commerciali?

Sicuramente la cura per il prodotto, di elevata qualità e duraturo nel tempo, e l’attenzione al cliente. Non ultima, la possibilità di fidelizzarlo nel tempo. La partnership punta tutto sul progetto One Click. Volkswagen è la prima Casa costruttrice di veicoli commerciali a credere nel prodotto racking con Sortimo e nella possibilità di inserirlo a listino veicoli.

Quali sono le possibilità di sviluppo di questa partnership sul mercato italiano?

Poter offrire una predisposizione di allestimento in primo impianto consente al Cliente di avere un veicolo allestito in tempi brevi e di fidelizzarlo nel tempo. Alla sostituzione del veicolo, il Cliente potrà ordinare il nuovo con la predisposizione e ammortizzare le componenti del precedente allestimento su più

**Fidelizzazione assicurata
TUTTO IN TEMPI BREVI**

“Poter offrire una predisposizione di allestimento in primo impianto consente al Cliente di avere un veicolo allestito in tempi brevi e di fidelizzarlo nel tempo – spiega Mauro Cavallaro – Alla sostituzione del veicolo, il Cliente potrà ordinare il nuovo con la predisposizione e ammortizzare le componenti del precedente allestimento su più esercizi”.



esercizi. Inoltre, in caso di leasing o noleggio, la predisposizione all’allestimento potrà mantenere un proprio valore residuo con una, anche piccola positiva incidenza sul canone mensile. Le possibilità sono pertanto infinite, per la marca, per il dealer, per il Cliente finale e anche per le società di noleggio a lungo termine. Valore residuo sulla predisposizione, nessun danno al veicolo da rimborsare a fine noleggio, un veicolo pronto al remarketing anche con la possibilità di ospitare un nuovo allestimento.

A quali categorie professionali si rivolge in particolare Sortimo One Click?

Di fatto a qualsiasi categoria professionale. Dall’artigiano al tecnico manutentore, dall’elettricista all’idraulico. Aziende di ogni dimensione, municipalizzate, che possono trarre vantaggio da un veicolo predisposto ma anche dalla possibilità di acquisire direttamente gli allestimenti per poi trasferirli da un veicolo all’altro.

Sul mercato italiano quali sono i modelli che è possibile equipaggiare con Sortimo One Click?

A breve, il sistema One Click sarà disponibile per tutti i veicoli commerciali della gamma Volkswagen. Dal nuovo Caddy al Crafter, passando per il Transporter e l’innovativo ID-Buzz.

Come si colloca One Click nella famiglia di soluzioni Sortimo per i veicoli commerciali?

Come una soluzione di primo equipaggiamento, selezionabile direttamente presso il Costruttore, in fase di configurazione del proprio veicolo commerciale. Per poi aggiungere tutti gli elementi d’arredo necessari. Versatilità ai massimi livelli e garanzia di tutela sia da parte del Costruttore che da parte di Sortimo.

Come fa un professionista a equipaggiare il suo furgone con la soluzione Sortimo One Click?

Nulla di più semplice. Il Cliente configura il veicolo con il proprio consulente di vendita VW. Sceglie la struttura di fissaggio dell’allestimento più consona alle proprie esigenze e il veicolo arriverà già pronto dalla fabbrica. Non resta che aggiungere gli arredi (scaffali, cassetti, piani di lavoro, scaffali con valigette o vaschette porta-minuteria, ecc.). Il cliente potrà sceglierli in concessionaria all’atto dell’ordine, successivamente con il consulente Sortimo di zona o ordinare tutto online sul sito mySortimo.it. Il materiale arriverà pronto per l’installazione che avverrà proprio con un click. Anzi... con OneClick.

iv-e
Noleggio



**Elettrico
Flessibile
Rapido**



Noleggio di veicoli elettrici per aziende, professionisti e attività operative.

Entra nel futuro della mobilità sostenibile.

IV-E mette a disposizione soluzioni di noleggio semplici, affidabili e orientate al lavoro quotidiano. Un servizio pensato per chi vuole mezzi elettrici efficienti, costi chiari e un supporto rapido.



Sito Web: www.italianaveicolielettrici.it
email: info@italianaveicolielettrici.it

6 **Noleggior****Il servizio è stato lanciato al Transpotec UNICO SUL MERCATO**

RENTIVE è la nuova soluzione di noleggio a lungo termine IVECO dedicata interamente al Daily. Con un canone mensile fisso, hai già tutto incluso: manutenzione d'eccellenza, coperture assicurative complete e la sicurezza di non doversi mai fermare. Il nome nasce dalla fusione tra il termine inglese "rent" e le prime tre lettere di Iveco, a sottolineare il legame con il brand.

Il plus di RENTIVE
L'integrazione della Manutenzione Premium IVECO incorporata nel noleggio.

IVECO CAPITAL**RENTIVE debutta con il Daily di MICAD**

Lo storico salumificio veneto MICAD è la prima azienda in Italia ad inserire nella propria flotta un IVECO Daily tramite RENTIVE, l'innovativo servizio di noleggio a lungo termine firmato IVECO Capital, unico sul mercato per integrare nel contratto la Manutenzione Premium, erogata dalla rete ufficiale dei concessionari del marchio.

a cura di **Francesca Pavesi**, Verona

È stato lanciato solo poche settimane fa a Milano in occasione dell'ultima edizione della fiera Transpotec Logitec e sta già riscuotendo grande interesse da parte del mondo delle PMI italiane. Stiamo parlando di RENTIVE, il nuovo servizio di noleggio a lungo termine firmato IVECO CAPITAL. È stata proprio una realtà storica del territorio veneto, a conduzione familiare, MICAD Srl, a dare fiducia al marchio, utilizzando per la prima volta l'innovativo servizio di noleggio, unico sul mercato nel suo genere. Lo storico salumificio di Tezze sul Brenta (VI) fondato nel 1985 con il nome dell'acronimo dei tre figli del fondatore – Michele, Carla e Davide – si è sempre distinto per la cura delle materie prime e per un approccio orientato all'eccellenza del Made in Italy e all'innovazione. Per le sue attività di logistica interna, da anni il salumificio sceglie come veicolo il Daily. Per la prima volta, tuttavia, invece che acquistarlo, la scelta del noleggio.

FIDUCIA CONFERMATA NEL BRAND

“Sono particolarmente legato al Made in Italy e ai marchi che rappresentano l'eccellenza italiana nel mondo. Per questo ho scelto IVECO. Inoltre, ho trovato grande professionalità, attenzione e disponibilità da parte del venditore, che mi ha accompagnato con competenza nella scelta della soluzione più adatta alle mie esigenze, il noleggio con RENTIVE” spiega Michele Marcon, Titolare di MICAD Srl, in occasione della consegna.

Il veicolo scelto da MICAD è un Daily modello 35C14H passo 3750, allestito con cella frigorifera e gruppo frigo Lamar LMK 3.5+, alimentato sia su strada sia tramite rete elettrica a 400V. L'allestimento è stato



LA CONSEGNA Da sinistra, Davide Chierici, Area Sales Manager IVECO CAPITAL, Francesco Giacomazzi, Responsabile commerciale gamma light Officine Brennero, Mirko Scirè, venditore Officine Brennero, Michele Marcon, Titolare di MICAD Srl, Damiano Grandesso, Responsabile Logistica MICAD Srl, e Alessandro Ghezzi, District Manager IVECO Mercato Italia per l'area di riferimento.

progettato per garantire il trasporto in sicurezza dei prodotti alimentari e comprende, tra le altre dotazioni, evaporatore slim, protezioni anti-urto e fermacarico dedicati alla movimentazione delle merci. Il Daily sarà impiegato come navetta tra i tre stabilimenti produttivi dell'azienda e per la distribuzione dei prodotti verso la grande distribuzione organizzata, assicurando elevati standard di efficienza, affidabilità e conservazione della catena del fresco.

La consegna del mezzo è avvenuta a Verona presso la sede di Officine Brennero, dealer IVECO di proprietà e tra i primi punti della rete selezionati come dealer pilota RENTIVE per il Nord-Est, confermando

il ruolo strategico nello sviluppo delle nuove soluzioni di mobilità e servizi finanziari del marchio.

NOVITÀ SUL MERCATO

Lanciato in occasione del Transpotec Logitec 2026 e fin da subito disponibile presso tutti i concessionari della rete IVECO, RENTIVE è frutto della partnership tra il costruttore con il suo Daily diesel e HVO, IVECO CAPITAL – la società di IVECO Group che supporta i clienti nell'acquisto dei veicoli leggeri, medi e pesanti, nuovi e usati con servizi finanziari dedicati – e Arval, realtà di riferimento in Europa per il noleggio, parte del Gruppo BNP Paribas.

La nuova soluzione di noleggio a lungo termine è pensata per offrire alle aziende un servizio completo, flessibile e personalizzabile, che consente di utilizzare veicoli IVECO senza l'onere della proprietà e con costi programmabili nel tempo, potendo inoltre contare sulla professionalità e celerità della rete assistenziale IVECO. Elemento distintivo di RENTIVE, che la rende un prodotto davvero unico sul mercato, è l'integrazione della manutenzione Premium IVECO, interamente erogata dalla rete ufficiale dei concessionari del marchio. Un valore differenziale perché garantisce la stessa qualità di assistenza a cui i clienti IVECO sono abituati, ma incorporata nel

canone di noleggio, continuità del servizio e capillarità sul territorio, distinguendosi dunque dall'offerta di noleggio tradizionale. Insieme alla manutenzione Premium, RENTIVE include pneumatici illimitati, coperture assicurative complete e assistenza stradale, offrendo una soluzione di mobilità realmente completa dal punto di vista operativo ed economico.

UN'OFFERTA COMPLETA

RENTIVE va ad affiancarsi a GATE, la formula pay-per-use del brand già attiva per i veicoli elettrici, completando così l'offerta di mobilità “a canone” di IVECO su tutte le motorizzazioni.



A partire da giugno, Diego ha intrapreso un'avventura unica a bordo del Daily Tigrotto 4x4.

Diego Gastaldi è un ingegnere aerospaziale e atleta paralimpico che ha conquistato 12 titoli italiani e 2 bronzi europei nell'atletica leggera. Dopo una brillante carriera sportiva, ha scelto di lasciare le piste per intraprendere un percorso di riscoperta personale, vivendo e viaggiando in van. Oggi realizza documentari e vive avventure estreme con i suoi compagni di viaggio.

IVECO GROUP

Un Daily costruito per la libertà

IVECO ha scelto come nuovo brand ambassador l'atleta paralimpico e storyteller di viaggi Diego Gastaldi che, a bordo di un Daily Tigrotto 4x4 personalizzato, sta attraversando l'Europa vivendo lo "Spirito in movimento" del marchio.

a cura di **Francesca Pavesi**, Torino

Due strade diverse ma con molti punti in comune si sono incontrate dando vita a un progetto unico e speciale: rendere concreto lo "Spirito in movimento" di IVECO. Da un lato c'è Diego Gastaldi, atleta paralimpico e grande amante del viaggio, vissuto come qualcosa di profondamente personale, plasmato da curiosità, creatività e dalla libertà di vivere il mondo alle proprie condizioni; dall'altro il Costruttore italiano e il suo percorso verso una nuova visione della mobilità che va oltre i veicoli per rendere possibili viaggi significativi, flessibili, umani. A unirli, la condivisione di valori quali la passione, l'empowerment, la performance e l'eccellenza italiana. Oggi Diego è diventato Brand Ambassador di

IVECO ed è pronto a interpretarne lo "Spirito in Movimento", con un viaggio per l'Europa a bordo di un Daily Tigrotto 4x4 unico nel suo genere, perché progettato appositamente da Diego stesso per affrontare condizioni estreme, garantendo al contempo totale autonomia.

PROGETTATO PER LA LIBERTÀ

La cellula e i suoi accessori sono stati disegnati da Diego e costruiti dai RingosAround di Torino. Alcuni componenti fondamentali, come la porta personalizzata, il sistema di accesso e il rack posteriore, sono stati realizzati artigianalmente a Velletri con il supporto del fabbro di fiducia dell'atleta, per rispondere perfettamente alle sue esigenze specifiche. Fulcro del veicolo, un'innovazione unica: un portapacchi posteriore multifunzionale che integra l'handbike

motorizzata di Diego, un sistema di sollevamento per l'accesso al tetto e uno spazio di allenamento all'aperto, la sua palestra personale, "Gravity". Sul tetto, una piattaforma personalizzata dove suonare musica, condividere storie e osservare il mondo da una prospettiva diversa. La cellula abitativa disaccoppiata consente la massima flessibilità nelle condizioni off-road, mentre un collegamento doppio tra cabina e cellula garantisce un utilizzo fluido e continuo. Il veicolo combina grandi capacità di carburante e acqua con 900 W di energia solare e 608 Ah di batterie LiFePO₄, permettendo lunghi viaggi oltre i limiti convenzionali. "Finalmente si è concretizzato il progetto a cui ho dedicato due anni della mia vita" racconta con entusiasmo Diego dalle sue pagine social. "Tutto comincia due anni fa, quando ho visto per caso un mezzo che mi ha



UN NUOVO COMPAGNO DI VIAGGIO Diego Gastaldi accanto al suo IVECO Daily Tigrotto 4x4.

fatto impazzire: il Tigrotto. Così, con il regista Ludovico de Maistre abbiamo proposto le nostre idee a IVECO ed oggi il mio sogno si è realizzato. Il Tigrotto è uno spazio che ho immaginato e costruito per riflettere la mia idea di libertà: libertà di muovermi,

di fermarmi, di creare e di entrare in connessione con le persone. Dall'ingegneria che mi permette di raggiungere luoghi che un tempo consideravo inaccessibili, al più piccolo dettaglio, il veicolo mi consente di vivere davvero questo "Spirito in Movimento". ●



SR5
REDUCED TO MAX

**Minimo peso
Massima efficienza**

-  5 anni di garanzia
-  Fino al 25% più leggero
-  Sfrutta al massimo l'area di carico

Restyling dei modelli più iconici
EVOLUZIONE CONTINUA

Il restyling previsto per alcuni dei modelli di riferimento di Volkswagen Veicoli Commerciali punta a rendere questi mezzi sempre più versatili e multifunzionali, attraverso una maggiore ergonomia nell'abitacolo, sistemi digitali più intuitivi, maggiore comfort di viaggio e di guida e una migliore gestione delle attività quotidiane.

**VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI****Nuovo Caddy, Multivan e California si rifanno il look**

Il restyling dei tre modelli di riferimento del brand non si limita a un aggiornamento estetico, ma riflettono una strategia più ampia orientata a migliorare esperienza d'uso, digitalizzazione e competitività nel segmento dei veicoli commerciali leggeri e multifunzionali.



NOVITÀ DENTRO E FUORI Il restyling dei modelli Caddy (in alto e a sinistra) e di Multivan (qui sopra) hanno interessato sia il design esterno che l'abitacolo interno e le dotazioni tecnologiche.

a cura di **Francesca Pavesi**, Verona

Il mercato dei veicoli commerciali sta vivendo una trasformazione significativa. Le aziende e i professionisti richiedono soluzioni sempre più flessibili, con maggiore attenzione a ergonomia, connettività e costi operativi. È in questo contesto che si colloca il restyling di tre modelli di punta di Volkswagen Veicoli Commerciali, con l'obiettivo di rafforzare la presenza del brand in questo segmento, offrendo veicoli più moderni, funzionali e coerenti con le aspettative di un pubblico sempre più esigente.

NUOVO CADDY: VERSATILITÀ, COMFORT E DIGITALIZZAZIONE

Sul mercato dal 2020 e con all'attivo oltre mezzo milione di esemplari prodotti, la quinta generazione del modello iconico di Volkswagen, compagno funzionale e affidabile sia per il business, sia per il tempo libero, arriverà in Italia in autunno. L'aggiornamento interessa sia l'esterno che l'abitacolo interno e tutte le varianti del modello, tanto quelle dedicate al trasporto delle merci

quanto quelle destinate ai passeggeri, con passo normale o lungo. All'interno debutta un display centrale indipendente da 12,9 pollici con comandi touch personalizzabili, affiancato dal Digital Cockpit Pro di serie. Migliorano anche connettività e comfort, grazie alla ricarica wireless per smartphone da 25 watt, alle prese USB-C ad alta potenza e ai nuovi comandi retroilluminati per la climatizzazione. L'esterno introduce quattro nuove tinte metallizzate, cerchi da 16 a 18 pollici e paraurti ridisegnati verniciati o con finitura goffrata. Il restyling coinvolge tutta la gamma, che comprende versioni a passo normale o lungo, configurazioni da cinque a sette posti e allestimenti destinati al trasporto persone, al lavoro e al tempo libero. Le motorizzazioni disponibili sono benzina, diesel ed e-Hybrid, quest'ultima con un'autonomia complessiva superiore a 620 chilometri e fino a 122 chilometri in modalità elettrica.

Nuovo Caddy è disponibile anche nella versione camperizzata Caddy California, dotata di letto rimovibile, angolo cottura opzionale e soluzioni modulari per sfruttare al

meglio gli spazi. Come altri modelli di Volkswagen Veicoli Commerciali, anche per Nuovo Caddy c'è il programma 5 Plus, con garanzia e manutenzione fino a cinque anni o 150.000 chilometri, e nuovi servizi digitali per clienti business e flotte, in arrivo progressivamente anche in Italia.

MULTIVAN E CALIFORNIA, NUOVO DESIGN E TECNOLOGIE AVANZATE

Anche altri due modelli iconici del brand entrano in una nuova fase evolutiva e guardano al futuro con ancora più innovazione, comfort e versatilità. Gli elementi distintivi del restyling che ha interessato Multivan e California sono in particolare un frontale ulteriormente perfezionato, nuove varianti bicolore, compresa una nuova verniciatura opaca, e cerchi inediti in lega, oltre a un cockpit completamente rinnovato, con display touchscreen del sistema di infotainment indipendente, menu e grafica rinnovata, e nuova console centrale. Entrambi i modelli includono inoltre l'ultima generazione del sistema Travel Assist, che per la prima volta intro-

duce il riconoscimento automatico dei semafori e il cambio di corsia assistito in autostrada. Il Travel Assist integra, inoltre, il sistema Emergency Assist, che offre supporto semi-automatizzato al veicolo in caso di emergenza medica. Tra i punti di forza dei sistemi di propulsione di entrambi i modelli spicca la trazione e-Hybrid 4MOTION. Lanciato nel 2025, questo sistema ibrido plug-in a trazione integrale offre una potenza complessiva di 180 kW (245 CV) e una batteria agli ioni di litio da 19,7 kWh. Inoltre, entrambi i modelli saranno configurabili anche

con trazione anteriore, scegliendo tra un motore turbodiesel (TDI) da 110 kW (150 CV). I modelli aggiornati saranno disponibili nelle versioni di allestimento Multivan Space, Multivan Life e Multivan Style (versione di punta), nonché California Beach e California Ocean (versione top di gamma). Come su ID. Buzz, il cambio automatico è ora azionato in modo intuitivo tramite un comando sulla colonna dello sterzo, posizionato sul lato destro. Tutti i modelli Multivan e California sono dotati di cambio a doppia frizione (DSG) di serie. ●

Gamma Volkswagen VEICOLI COMMERCIALI

**Sempre un passo avanti,
anche sul lavoro.**



Visita il sito



autouno
GROUP



**Piattaforma industriale specializzata
TERMOFORMATI AUTOMOTIVE**

Fondata dall'imprenditore Sandro Mantella, Beyonder è la prima piattaforma industriale a livello europeo specializzata nella creazione di componenti termoformati per i costruttori di veicoli. Con sede in Italia, opera due linee di termoformatura automatizzata tra le più grandi d'Europa, dedicate all'allestimento di furgoni, autocarri, ambulanze e camper.

ALLESTIMENTI

VAN PIÙ PROTETTI E SICURI CON BEYONDER PROTECTION



La nuova gamma, sviluppata all'interno della piattaforma produttiva di Palomonte – oggi tra i sistemi più avanzati in Europa per la termoformatura ABS – punta a ridefinire gli standard qualitativi dei settori fleet, rental e logistica.



a cura di **Francesca Pavesi**,
Palomonte (SA)

Una nuova linea di componenti in ABS progettata per offrire una protezione integrale e industrializzata al vano di carico dei veicoli commerciali leggeri: si chiama Beyonder Protection ed è l'ultima novità lanciata da Beyonder, piattaforma

industriale europea specializzata in termoformati OEM per l'automotive. L'arrivo sul mercato di Beyonder Protection segna un cambio di paradigma decisivo in un settore storicamente dominato da pannellature in legno e soluzioni artigianali. Il nuovo sistema introduce, infatti, un approccio completamente industriale: componenti termoformati ad alta re-

sistenza, progettati su misura per ogni modello e perfettamente integrati con le geometrie originali del costruttore. L'obiettivo è duplice: da un lato proteggere il veicolo durante l'intero ciclo operativo e, dall'altro, elevare la qualità percepita del vano di carico, oggi elemento strategico per il valore residuo e il Total Cost of Ownership in parti-

colare per flotte, operatori logistici e grandi società di noleggio.

I COSTI NASCOSTI

Un vano di carico non protetto si trasforma facilmente in un costo da pagare a fine contratto e che non compaiono nel preventivo del rivestimento. Il motivo è semplice. Basti pensare al fatto che il compensato si gonfia, assorbe umidità e va sostituito nel giro di 5-8 anni. Nel frattempo è la scocca del veicolo a pagare ogni urto che il rivestimento non ferma. Un vano segnato, forato o con la lamiera ammaccata vale, infatti, meno alla rivendita. La scocca è ciò che tiene il valore

del mezzo nel tempo. Allo stesso modo, tagli, fori e parti mancanti al pianale o al rivestimento sono una voce di addebito esplicita alla riconsegna. Senza contare che ogni giorno del veicolo fuori strada per riparare un danno interno è un giorno di mancato ricavo.

QUALITÀ GARANTITA

Con questa nuova gamma, Beyonder trasferisce nel settore della protezione dei van la stessa filosofia industriale che caratterizza i suoi sistemi isotermici: precisione, standardizzazione, qualità replicabile e visione OEM, puntando a definire un nuovo standard euro-



Modularità

Una gamma compatibile e sagomata su ogni modello di veicolo.



BEYONDER RAFFORZA LA PRESENZA NEL NOLEGGIO CON GIFFI E AVIS BUDGET

Venti Fiat Ducato isothermici entrano nella flotta Giffi Frigo, mentre circa 400 veicoli commerciali AmicoBlu saranno dotati di sistemi per la protezione del vano di carico.

Beyonder consolida la propria presenza nel settore del noleggio professionale con due nuove forniture dedicate al trasporto refrigerato e alla protezione dei veicoli commerciali.

Giffi Frigo ha scelto l'azienda guidata dall'imprenditore Sandro Mantella per ampliare la propria offerta destinata alla logistica a temperatura controllata, introducendo in flotta 20 Fiat Ducato L2H2 da 3,5 tonnellate. I mezzi, equipaggiati con motore diesel da 140 CV, sono dotati dell'allestimento isothermico Beyonder Insulation, certificato ATP FRCX, e del gruppo frigorifero Thermo King V 300 MAX. La configurazione permette di trasportare prodotti fino a -20 °C, sia durante la marcia sia attraverso l'alimentazione elettrica a veicolo fermo.

Il sistema Beyonder Insulation utilizza superfici interne continue e prive di spigoli, una struttura monolitica e componenti tracciabili. Il processo automatizzato di termoformatura e schiumatura poliuretanica, protetto da brevetto in 43 Paesi, assicura sul veicolo completo un coefficiente di trasmittanza termica di 0,3 W/m²K. I nuovi Ducato potranno così essere impiegati nella distribuzione alimentare, farmaceutica e urbana refrigerata.

«Il trasporto a temperatura controllata sta vivendo una fase di forte specializzazione», ha commentato Ismaele Iaconi, direttore vendite di Beyonder. «Prestazioni, continuità operativa e qualità costruttiva sono diventate elementi decisivi nelle scelte di flotta».

La seconda commessa riguarda Avis Budget Italia, leader mondiale dell'autonoleggio, che ha adottato le soluzioni Beyonder Protection per circa 400 veicoli commerciali della flotta del suo marchio AmicoBlu 2026, società specializzata nel noleggio di furgoni e veicoli commerciali a breve e medio termine. I van saranno equipaggiati con cover in ABS termoformato e componenti modulari studiati per proteggere il vano di



carico da urti, abrasioni, tagli e deformazioni.

La protezione punta a ridurre gli interventi di ripristino e i periodi di fermo, preservando al tempo stesso il valore residuo dei mezzi. Un aspetto particolarmente rilevante nel noleggio a breve termine, dove la frequenza delle operazioni di carico e scarico espone le superfici interne a una rapida usura.

Le due forniture mostrano come l'allestimento dei veicoli commerciali stia diventando un elemento sempre più strategico nella gestione delle flotte. Dalla continuità della catena del freddo alla protezione del vano di carico, le soluzioni industrializzate consentono agli operatori del noleggio di migliorare qualità del servizio, disponibilità dei mezzi e controllo del costo totale di esercizio.



peo per la protezione del vano di carico, con soluzioni che uniscono estetica, ergonomia, sostenibilità e riduzione dei costi operativi lungo l'intero ciclo di vita del mezzo.

Le cover laterali in ABS, cuore della nuova gamma, garantiscono infatti resistenza a urti, abrasioni e utilizzo intensivo, mantenendo al tempo stesso leggerezza, durabilità e riciclabilità. La fedeltà alle forme originali del veicolo consente, inoltre, di preservare il volume utile e migliorare l'ergonomia interna, mentre le superfici continue prive di spigoli aumentano la sicurezza nelle operazioni di carico e scarico.

Il design modulare, tipico dell'approccio OEM, crea un ambiente professionale e contemporaneo, con possibilità di personalizzazione estetica e piena compatibilità con i processi industriali delle flotte.

TRE KIT INTEGRATI

Ad oggi l'offerta di Beyonder si articola in tre kit modulari integrati in un'unica piattaforma di protezione interna: cover laterali in ABS termoformato ad alta resistenza, che rispettano le forme interne del vano, regalando più spazio, ergonomia e zero spigoli taglienti; pianale in multistrato di betulla e rivestimento fenolico, per una sigillatura efficace e una superficie antiscivolo resistente all'usura quotidiana; e cremagliere fermacarico che mantengono gli ancoraggi originali del veicolo. La gamma è già disponibile per sei dei modelli più diffusi nel mercato europeo dei veicoli commerciali – Fiat Ducato, Peugeot Boxer, Citroën Jumper, Opel Movano, Toyota Proace Max e Iveco eSuper Jolly – nelle principali configurazioni L2H1, L2H2 e L3H2. ●

MOBILITÀ | Electric Bus Rapid Transit, linea di trasporto veloce su gomma a zero emissioni

A Bergamo il primo e-BRT della Lombardia

a cura di **Fabio Basilico**, Bergamo

Ha preso forma il primo e-BRT (Electric Bus Rapid Transit) della Regione Lombardia. Si tratta di una linea di trasporto veloce su gomma a zero emissioni finanziata dal PNRR, che ha debuttato con un calendario inizialmente ridotto per accompagnare l'avvio del nuovo sistema e consentire il progressivo monitoraggio del servizio.

Bergamo, antesignana in Lombardia, inaugura una nuova era della mobilità urbana. Dal mese scorso tra Città Alta e Città Bassa circola una vera e propria metropolitana leggera su gomma, 100% elettrica e rapida. Ha preso forma a Bergamo il primo e-BRT (Electric Bus Rapid Transit) della Regione. Si tratta di una linea di trasporto veloce su gomma a zero emissioni finanziata dal PNRR, che ha debuttato con un calendario inizialmente ridotto per accompagnare l'avvio del nuovo sistema e consentire il progressivo monitoraggio del servizio. L'e-BRT non rappresenta solo una nuova linea di trasporto pubblico, ma il primo tassello di un nuovo sistema integrato. L'infrastruttura è stata progettata per mettere in connessione il servizio rapido con le linee urbane ed extraurbane, i nodi di interscambio e i parcheggi dedicati, favorendo il trasferimento

dall'auto privata al trasporto collettivo e rendendo gli spostamenti più semplici, frequenti e affidabili.

Un assetto infrastrutturale innovativo diventato un punto di riferimento nazionale, tanto da aver richiamato nei mesi scorsi una delegazione istituzionale del Comune di Vicenza in missione di studio per approfondire il modello bergamasco e valutarne la replicabilità sul proprio territorio.

In attesa della definitiva approvazione del nuovo Programma di Bacino da parte di Regione Lombardia, l'Agenzia TPL di Bergamo ha scelto di dare immediata attuazione alle linee strategiche del Piano, avviando le prime azioni previste per la rimodulazione del trasporto pubblico provinciale.

“L'avvio dei test dell'e-BRT dal 3 agosto, insieme alla riorganizzazione delle linee urbane ed extraurbane, non è un semplice aggiustamento di orari - ha dichiarato Vezio Guidobono, Direttore dell'Agenzia TPL di Bergamo - Si tratta di una trasformazione strutturale pensata per abituare gradualmente la cittadinanza a una mobilità innovativa. Siamo di fronte alla prima traduzione pratica della filosofia del nostro Programma di Bacino che aspetta solo la formale approvazione di Regione Lombardia. La nuova tratta veloce Bergamo-Dalmine-Verdellino non rappresenta un intervento isolato, ma costituisce la colonna portante di una riforma profonda della mobilità, che troverà pieno compimento con l'affidamento della



nuova gara di Rete”. In questo scenario di rete integrata, l'e-BRT interagirà in sinergia con i sistemi su rotaia già programmati e gestiti dall'Ente – come la linea tranviaria T1 e la futura T2 – contribuendo a costruire un sistema di trasporto pubblico sempre più leggibile, intermodale e competitivo. In concomitanza con l'avvio dell'esercizio dell'e-BRT, il gestore locale ATB Consorzio ha introdotto variazioni ai percorsi, alle frequenze e alle denominazioni di alcune linee urbane, avviando la progressiva riorganizzazione della rete di trasporto pubblico. Particolare rilevanza avranno inoltre i parcheggi di interscambio lungo il corridoio Bergamo-Dalmine-Verdellino, che consentiranno a chi proviene dai comuni dell'hinterland di lasciare l'auto e proseguire il viaggio con un servizio ad alta frequenza, contribuendo alla riduzione del traffico e delle emissioni.

**La costruzione del modello
MAPPATURA ACCURATA**

“Per costruire il modello del progetto BDC 2.0 sto partendo dalla mappatura end-to-end del processo Aftersales, analizzandone tutte le fasi e gli attori coinvolti, per individuare best practice e opportunità di miglioramento”
Afferma Alessandra Cappa.

**AUTOUNO GROUP**

«PROGETTO BDC 2.0: PIÙ VICINI AL CLIENTE, PIÙ RAPIDI NEL SERVICE»

L'ingegner Alessandra Cappa neo Fleet & Service Performance Specialist della società fondata e guidata dalla famiglia Veneruso: “Puntiamo a un modello centralizzato di Gruppo per la gestione e la prenotazione degli appuntamenti”.

a cura di **Alessandro Villa**, San Vitaliano (NA)

Quali progetti ha avuto l'opportunità di realizzare nella sua carriera professionale?

Ho avuto l'opportunità di lavorare su progetti per importanti player dell'automotive e della mobilità. Una parte significativa del mio percorso è stata dedicata ad Ayvens, dove ho lavorato sui processi di assistenza e manutenzione della rete dei centri riparatori, sull'analisi delle performance e, più recentemente, sull'integrazione di processi e sistemi a seguito della fusione tra ALD Automotive e LeasePlan. Per Iveco Group ho lavorato come Business Data Analyst in un contesto corporate internazionale, occupandomi dei KPI delle Academies a livello globale e contribuendo alla standardizzazione dei processi di gestione dei dati, attraverso un confronto costante in lingua inglese con i diversi mercati. Ho inoltre lavorato per Alphabet sui processi di chiusura dei contratti di noleggio a lungo termine, occupandomi del coordinamento operativo e del monitoraggio delle performance. Queste esperienze mi hanno permesso di mettere in campo soprattutto capacità analitiche, flessibilità e orientamento al miglioramento continuo, con l'obiettivo di trasformare dati e analisi in azioni concrete.

Entra in Autouno Group con quale ruolo e quale mission?

Entro in Autouno Group con il ruolo di Fleet & Service Performance Specialist, con la mission di contribuire al miglioramento delle performance e all'evoluzione dei processi delle aree Fleet e

**CHI È**

Una laurea con lode in Ingegneria Gestionale, conseguita all'Università degli Studi di Napoli Federico II, abilitata alla professione di Ingegnere, Alessandra Cappa arricchisce il suo percorso con esperienze formative internazionali e con la certificazione IELTS di livello C1 in lingua inglese. La sua carriera si sviluppa prevalentemente nel settore automotive all'interno di MSX International, multinazionale in cui ha l'opportunità di crescere attraverso esperienze diverse: dai processi operativi all'analisi dei dati e dei KPI, fino alla governance dei processi, al coordinamento operativo e all'interfaccia con il management. Un percorso che le ha permesso di sviluppare un profilo trasversale, unendo competenze analitiche, conoscenza dei processi e capacità gestionali, che oggi porta in Autouno Group.

Service. Il cuore della mia attività è il progetto BDC 2.0, finalizzato alla creazione di un modello centralizzato di Gruppo per la gestione del cliente e la prenotazione degli appuntamenti Service. Per costruirlo, sto partendo dalla mappatura end-to-end del processo Aftersales, analizzandone tutte le fasi e gli attori coinvolti, per individuare best practice e opportunità di miglioramento. L'obiettivo è anche trasformare il know-how oggi legato all'esperienza delle persone in procedure scritte, chiare e condivise e rendere progressivamente i processi misurabili attraverso dati e KPI, in un'ottica di miglioramento continuo.

Nella sua esperienza come viene percepita Autouno Group come player nel settore dei servizi alle flotte? Qual è la sua “chiave di differenza”?

Conoscevo già Autouno Group prima del mio ingresso in azienda, proprio attraverso la mia esperienza in Ayvens, di cui il Gruppo è fornitore. Avevo quindi già avuto modo di percepirla come una realtà solida e competente nella gestione dei servizi alle flotte. Entrando in Autouno ho potuto conoscere più da vicino quella che, a mio avviso, rappresenta la sua vera chiave di differenza: la capacità di coniugare esperienza, presenza sul territorio e flessibilità operativa, mantenendo una forte vicinanza al cliente e una grande rapidità di risposta. La sfida è valorizzare ulteriormente questi punti di forza attraverso processi sempre più strutturati e misurabili, preservando quella concretezza e capacità di adattamento che distinguono Autouno Group sul mercato.



Le persone che attualmente formano il team guidato da Alessandra Cappa.

Due le aree al centro della mission dell'ingegner Cappa: Fleet e Service.

ROBERTO VENERUSO: "MASSIMO IMPEGNO A RIDURRE AL MINIMO I TEMPI DI FERMO DEL VEICOLO"

La parola al Service Director

Autouno Group conta 7 sedi e oltre 210 collaboratori

Com'è costituito oggi il management Autouno Group dedicato al Service?

Il nostro Service è organizzato con un management specializzato con una direzione service dei responsabili che coordinano l'officina, accettazione, ricambi e BDC. Lavoriamo con processi standardizzati, formazione continua e innovazione per garantire qualità ed efficienza in tutte le sedi.

Qual è la struttura di sedi e filiali di Autouno Group e come evolverà da qui al 2027?

Autouno Group conta oggi 7 sedi e oltre 210 collaboratori. Il nostro obiettivo è continuare a crescere, investendo in formazione, tecnologia e servizi sempre più efficienti per i nostri clienti.

Qual è l'approccio alla clientela che distingue Autouno Group? In particolare, la clientela professionale cosa trova al suo ingresso in una delle sedi AutoUno?

La nostra priorità è mettere il cliente al centro. I professionisti trovano competenza, rapidità, trasparenza e un'assistenza personalizzata, con l'obiettivo di ridurre al minimo i tempi di fermo del veicolo e offrire un servizio di alto livello.



Com'è costituito il suo team, come evolverà a breve e medio termine e in che modo ritiene di poter contribuire alla competitività di Autouno Group?

Attualmente il mio team è composto da 9 persone, che operano come assistenti Service con una specializzazione legata alle diverse sedi e ai brand. Nel breve termine crescerà fino a 12 risorse e, con il progetto BDC 2.0, evolverà verso un modello più trasversale, nel quale le persone saranno progressivamente formate per gestire la prenotazione degli appuntamenti Service indipendentemente dalla sede e dal marchio. L'obiettivo è valorizzare e condividere le competenze, distribuire meglio i carichi di lavoro e offrire un servizio sempre più uniforme ed efficiente. Il mio contributo passa dall'accompagnare questa evoluzione attraverso processi chiari, formazione, dati e KPI.

Dalla sua esperienza quanto è importante il Service nella gestione di una flotta?

Il Service riveste un ruolo strategico nella gestione di una flotta, perché garantire la disponibilità e l'efficienza dei veicoli significa assicurare continuità all'operatività del cliente. Ogni fermo può infatti tradursi in un costo e in un disservizio. La mia esperienza nel mondo del noleggio mi ha permesso di comprendere quanto la qualità della rete di assistenza incida sull'intera esperienza del cliente. Per questo è fondamentale adottare un approccio sempre più proattivo, capace di anticipare le esigenze manutentive, programmare gli interventi e ridurre i tempi di fermo. In quest'ottica, il Service diventa un vero fattore di competitività e fidelizzazione.

PRODOTTO | Volkswagen Veicoli Commerciali aggiunge un nuovo tassello estetico e tecnologico al pick-up a quattro porte con doppia cabina

Il nero va su tutto, parola di Amarok Dark Label

a cura di **Fabio Basilico**, Verona

Con un design esterno e interno che sa farsi immediatamente distinguere, la nuova versione speciale del pick-up viene proposta con propulsore diesel V6 TDI che eroga una potenza massima di 177 kW e una coppia di 600 Nm. Il cambio automatico è a 10 rapporti e la trazione integrale inseribile.

Più nero non si può. Amarok Dark Label è la nuova versione speciale del pick-up di Volkswagen Veicoli Commerciali. Look unico, propulsore diesel V6 TDI con potenza di 177 kW e coppia di 600 Nm, cambio automatico a 10 rapporti: il design combinato alle performance senza nessun compromesso. Come ultima edizione speciale, Amarok Dark Label è disponibile esclusivamente nelle tre tinte esterne scure Midnight Black metallizzato, Dark Grey metallizzato oppure Bright Blue metallizzato. Immediatamente riconoscibile grazie a elementi esterni esclusivi e inconfondibili, che gli donano un look allo stesso tempo elegante e aggressivo, il pick-up presenta una parte anteriore dotata di griglia frontale di colore nero, come anche la protezione sottoscocca, gli specchietti esterni, le pedane e le maniglie. La fiancata presenta scritte dedicate, cerchi in lega esclusivi da 20 pollici in nero opaco, scritte laterali, vetri privacy con finestrini posteriori oscurati, montanti B in nero opaco e barre sul tetto. Infine, completano la veste esterna il paraurti posteriore nero, i gruppi ottici oscurati, la styling bar di colore nero opaco a polvere, il lunotto scuro e una maniglia del portellone anch'essa nera. Il nuovo modello

speciale Amarok è inoltre impreziosito dal badge V6. All'interno, Amarok Dark Label è valorizzato da sedili in ArtVelours scuro, pannelli della portiera neri, console centrale e rivestimento del tetto in Ebony Black. Il volante in pelle con logo Dark Label e i tappetini in velluto con scritta Dark Label nella parte anteriore completano l'atmosfera elegante e dark di questa versione speciale di Amarok. A seconda dell'equipaggiamento, oltre 25 sistemi di assistenza, display da 12,3 pollici, un pratico mix di comandi digitali e analogici e materiali di alta qualità garantiscono a bordo del pick-up una sensazione di classe premium. Grazie a una portata utile di 1,09 tonnellate, una capacità di traino massima fino a 3,35 tonnellate (a seconda della variante, del mercato e dell'equipaggiamento) e a un vano di carico ottimizzato, Amarok si

distingue in ogni tipo di utilizzo, che sia professionale o per il tempo libero. Dark Label è disponibile in un totale di tre varianti: Amarok Style, nella versione top di gamma Aventura, e ora anche nella nuova versione Dark Label. In Europa, Amarok è progettato come pick-up a quattro porte con doppia cabina. Con una lunghezza di 5.350 mm e un passo di 3.270 mm, offre ampio spazio per gli occupanti e capacità di carico. Il modello è disponibile in un'unica motorizzazione TDI sei cilindri da 3,0 litri, con potenza di 177 kW e coppia di 600 Nm, ottimizzata per la guida in condizioni di carico o traino in qualsiasi aderenza. Il nuovo Amarok è disponibile con cambio automatico a dieci marce, abbinato a una trasmissione 4Motion con riduttore. Grazie a essa, il cliente Amarok può disporre di una guida a trazione integrale inseribile, che attraverso la gestione dei differenziali propone quattro modalità di trasmissione della potenza, in grado di ottimizzare la guida a seconda delle condizioni di aderenza del terreno.



14 **Test drive****Ben 17 per oltre 135 litri
I VANI PORTAOGGETTI**

I vani nella cabina sono molti e spaziosi. Portabottiglie, vani sul cruscotto per monete e chiavi, portatessera nell'aletta parasole, un vero cassetto scorrevole davanti alla panchetta, due vani ampi sulla parte superiore della plancia, non mancano i vani in alto, fino all'ampio vano sottopanchetta dove troviamo sia i cavi, il triangolo, i giubbotti ad alta visibilità; gli attrezzi sono sotto il sedile di guida.

**Molto di serie, altro in opzione
UNA CENTRALE ELETTRICA**

Il Master dispone di una miriade di prese. Anzitutto due USB-C oltre al vano porta telefono con ricarica ad induzione. Non manca una classica presa 12V in cui inserire un adattatore per due USB normali. Ve ne sono molte, anche optional, tra cui una presa 220 V 50 Hz (limitata) per ricaricare un laptop o un tablet importante. Nel vano carico si può avere una presa Shuko da 220 V 50 Hz e 16 A.

RENAULT NUOVO MASTER E-TECH ELECTRIC**COMODO, SILENZIOSO
E MANEGGEVOLE**

Dopo una prima presa di contatto abbiamo provato a fondo il Nuovo Master in versione elettrica con batteria da 87 kWh. Stupisce per i consumi molto contenuti, il comfort e le caratteristiche di uso in una cabina veramente pensata per chi ci lavora e, quasi, ci vive dentro.

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

Dopo il lancio internazionale a Bordeaux nel maggio 2024, e una prima presa di contatto sia con il Nuovo Master dCi sia con la versione E-Tech, e dopo una lunga prova con il dCi nella versione da 150 CV con cambio manuale a sei marce, è ora di mettere un po' alla frusta la versione elettrica! I mezzi elettrici di Renault sono sempre stati tra i più interessanti perché a partire dal Kangoo non sono mai stati "adattati", ma nascono contemporaneamente alla versione con motore a combustione interna e sono assemblati sulla stessa catena di montaggio, proprio come un'altra versione. Questo tutto a vantaggio di un'omogenea qualità costruttiva e quindi affidabilità e sicurezza.

PRIMA IMPRESSIONE

Come abbiamo già detto dopo l'evento Renault a Bordeaux (Francia)

il design del frontale è molto anti-convenzionale nella sua concezione verticale: è stato ideato nel rispetto delle norme GSR+ e di quelle sulla protezione degli utenti deboli della strada (se investiti). C'è anche un altro fattore da considerare: essendo un mezzo che può essere "tutto avanti" va sottolineato come anteriormente al montante B (quello posteriore alla porta di accesso) occorre collocare sostanzialmente tutta la meccanica. Il disegno molto verticale si riflette sulla cabina, assai alta. Avremmo gradito (lo diciamo sempre) una maniglia per facilitare la salita che, detto tra noi, è stata inserita su una versione del Master commercializzata da Renault Trucks. Il posto guida è comodo e spazioso, la panchetta, ovviamente, un po' meno, soprattutto per i lunghi viaggi. Specchi e telecamere garantiscono una visibilità ottimale. Ottime le regolazioni. Il fatto che il posto guida sia un po' più alto della concorrenza garantisce un'ottima visibilità, sia in marcia sia in manovra; capire dove finisce il cofano richiede solo un po' di assuefazione. Va detto che il Nuovo Master E-Tech è disponibile, sostanzialmente, nelle stesse versioni in cui è disponibile la versione diesel.

SU STRADA

Quando si parte si nota come gli unici rumori che si sentono sono: fino a 80-90 km/h il rotolamento degli pneumatici, oltre anche un po' di fruscio aerodinamico, ma molto contenuto, segno dell'ottima



Pulsanti e levette VOLANTE AFFOLLATO

Il volante ha la doppia pulsantiera che gestisce la strumentazione, i sistemi di sicurezza, mostra la ripetizione della navigazione oltre al programmatore di velocità e gli ADAS. C'è poi la levetta al volante del cambio automatico e il satellite che comanda l'entertainment; troviamo il comando fari e lampeggio e dal lato opposto il controllo tergicristalli automatizzato ma con intervallo regolabile.

I dati generali I NUMERI

Motore da 105 kW (140 CV), 300 Nm di coppia. Ricarica in DC fino a 130 kW e in AC fino a 22 kW. Caricabatterie a 11 kW e 22 kW. Consumo ciclo misto di 25 kWh/100 km. Batteria: 40 kWh oppure (quello della prova) 87 kWh. MTT (reale) 3.500 kg (700 kg di abbuono elettrico). Massa a vuoto 2.303 kg. Lunghezza 5.685 mm; larghezza 2.080 mm; portata 1.122 kg (può aumentare con diversa omologazione).



RICARICA PRESSO DUFENCO ENERGIA. Appena connessi alla colonnina (Ultra Fast) la corrente di ricarica è andata a 82 kW (ottimo) con una previsione di tempi di ricarica che sono stati largamente anticipati; evidentemente la ricarica successivamente deve essere andata ai massimi accettati dal veicolo (130 kW) o ai massimi della colonnina se era da 100 kW (alcune sono da 150 kW). Peccato che fuori da un contratto con l'azienda il kWh, soprattutto nelle ore di punta (8-12 e 15-22), costi 0,79 €/kWh.

progettazione della forma che deve contribuire al contenimento delle emissioni e dei consumi. Ci sono anche i bip del sistema lettura cartelli che segnala limiti, autovelox fissi, ecc. usando il programma di navigazione di Google che è di certo il più aggiornato e grazie all'interfaccia via la trasmissione dati segnala il traffico in tempo reale.

Si apprezza subito il comfort e la maneggevolezza, quest'ultima identica alla versione diesel. Tra le cose più apprezzabili nella guida urbana (lo abbiamo già scritto) la possibilità di ottenere un "retrovisore interno" (da prendere assolutamente). Eh sì, c'è un retrovisore interno che ricrea un'immagine di ottimo livello grazie ad una telecamera posteriore (non quella in alto per la retromarcia) ben calibrata e che ricostruisce una immagine nello specchio che sembra assolutamente reale (anche se il van è un lamierato). Una soluzione molto utile e pratica soprattutto per chi guida l'auto e il furgone e magari non fa il corriere e quindi non è abituato ad usare i due specchi esterni "da camionista", perché il furgone è un mezzo per il suo lavoro.

Molto buono il funzionamento degli ADAS. Il correttore dello sterzo funziona più che bene seguendo la corsia, lo stesso vale per la misurazione della distanza dal veicolo che ci precede. Ovviamente ci sono quelli obbligatori, poi altri sono in opzione e così ci si può agganciare al veicolo che ci precede. Nella tar-

da mattinata dell'8 luglio, alla terza ondata di caldo, abbiamo constatato come il sistema di aria condizionata, pur efficace, non è al livello del mezzo diesel. Se avessimo inserito la posizione ECO la cosa sarebbe peggiorata, ma su asfalto, a veicolo in marcia il termometro indicava 42° C.

CONSUMI

Con i veicoli elettrici è d'obbligo parlare di consumi e di stili di guida che li influenzano in modo decisamente maggiore rispetto ai veicoli con motori a combustione interna. Nel caso del nostro veicolo (non zavorrato, ma con aria condizionata a manetta viste le condizioni meteo di luglio e senza alcun inserimento della modalità ECO che limita i consumi), dotato di batteria da 87 kWh, l'autonomia con il ciclo WTLP arriverebbe fino a 460 km. Nella realtà, come accade sempre, è inferiore, ma non così tanto come ci si aspetterebbe. Ovviamente lo si guida non oltre i limiti di velocità e con il selettore della marcia (non è un cambio, per cui non usiamo quella parola) inserito in posizione B con il freno motore (la rigenerazione) al massimo e guidando come si guida un elettrico, quindi "veleggiando" pur senza risparmiare sulla velocità (nei limiti legali e del limitatore a 120 km/h in autostrada) arriviamo a visualizzare un'autonomia oltre i 350 km con un consumo di circa 20 kWh/100 km. Ovviamente la batteria non si scaricherà completamente.

Quando abbiamo effettuato questa prova il computer di bordo dava un consumo di oltre i 32 kWh/100 km, segno che era stato guidato come un diesel, cosa che non si deve fare. Azzerato il tutto la situazione è tornata normale. Con il selettore di marcia in posizione B è possibile quasi non usare i freni se non per "emergenza" o per l'arresto finale sotto i 10 km/h. Nella prima parte con circa 30 km di città e per il resto strade extraurbane e una ventina di km in autostrada (a 110 km/h) il sistema è arrivato addirittura a 19,2 kWh/100 km dandoci un punteggio di 89/100 per la guida economica: questo su 148 km con una media di 48,9 km/h. Va ricordato che nella prima presa di contatto (a Bordeaux) con due persone a bordo, 400 kg di zavorra e una guida brillante nel traffico intenso e con diverse tratte autostradali percorse al limite (120 km/h) eravamo comunque stati al di sotto dei 30 kWh/100 km. Ovvio che i risultati teorici siano difficili da raggiungere, ma comunque, con un uso accorto, non sono così lontani dalla realtà. Con il veicolo con un carico medio, sempre senza ECO, ma con una guida da veicolo elettrico è lecito aspettarsi 23/25 kWh ogni 100 km, quindi, nella sostanza, molto buono per un veicolo ai massimi livelli dei furgoni.

IL VANO CARICO

Le porte sia ad apertura normale, sia la scorrevole laterale, sono tutte

piuttosto leggere e facili da azionare, e sono tutte, soprattutto la scorrevole laterale, molto più ampie rispetto al Master precedente. Va ricordato che la maggior cubatura e lunghezza caricabile, rispetto al Master precedente, è resa possibile anche dalla paratia di divisione (metallica) resa decisamente più verticale e più regolare. Il vano è estremamente regolare e vista la struttura tutto avanti consente un piano molto largo (passaruota sottili) anche grazie all'altezza. La versione che abbiamo in prova è un mezzo "ordinario" ma va ricordato che è possibile ordinare un piano ben rivestito in antisdrucciolo, oltre a una serie di pannellature fino a mezza altezza (o tutta) che evitano i fastidiosi "bolli da dentro" sulle fiancate. Il pavimento è pieno (oltre 10) di occhielli e ganci fermacarico. Insomma si può collocare di tutto. Come dicevamo le porte posteriori sono facili da gestire e il doppio battente posteriore si apre a 270° con punti di appoggio sulla carrozzeria. Come consuetudine lo schermo della telecamera posteriore evidenzia in rosso la zona necessaria per poter aprire le porte posteriori.

PREZZI E ACCESSORI

Il prezzo del veicolo, senza alcun incentivo statale, regionale o provinciale, è, per una versione L2H2 con batteria da 87 kWh (cosiddetto Long Range), senza alcuna opzione, di 39.189 €. Va considerato che vi sono stati, nel corso dell'anno di commercializzazione, incentivi vari (solitamente comprendenti la rottamazione di un mezzo intestato alla stessa azienda precedente all'Euro 4), che comprendendo anche qualche incentivo locale sono arrivati fino a 18.000 o addirittura 26.000 €. Soprattutto sui veicoli elettrici è bene fare molta attenzione agli incentivi in corso a livello di tutte le amministrazioni.

Tra gli accessori, con prezzi da ivare e scontare, troviamo la seconda porta scorrevole (a sinistra) a 560 €; le porte posteriori apribili a 270° (non sono di serie) a 310 €; il rivestimento pavimento vano di carico (antisdrucciolo) a 510 €; il rivestimento interno completo (anche le pareti) a 1.010 €; sedile passeggero singolo regolabile (come quello di guida) a 160 €; limitatore di velocità impostato in fabbrica (può essere a 90, 100 o 110 km/h, ma anche a 70) a 80 € (in questo caso consiglieremmo il limitatore a 100 (non a 90) dato che si consuma solo molto di più a 120 km/h); lo specchietto rear view camera (lo consigliamo vivamente a chi non è "camionista") a 310 €; ruota di scorta (sottopianale alla francese, non è di serie) a 210 €; cronotachigrafo a 600 €. Naturalmente sono solo alcuni, aggiungendo anche il catalogo portaggio (vastissimo, siamo oltre un centinaio, inclusi i pack per paesi freddi con i vari riscaldamenti per sedile, parabrezza ecc.).

CONCLUSIONI

Ci sentiamo di dire che il nuovo Renault Master E-Tech Electric, soprattutto in questa versione (ne esiste anche una con motorizzazione meno potente, ma non è per tutti i mercati) sia molto value for money. Il prezzo di listino è meno di quanto si potrebbe supporre, soprattutto in base alle prestazioni e poi vanno valutate accuratamente le incentivazioni pubbliche; ci sono poi, ovviamente, gli sconti. Se si guida da elettrico poi i costi di manutenzione sono molto ridotti. Il livello di prestazioni e di comfort giustificano ampiamente i costi, visto che si tratta di un veicolo nuovo riteniamo anche che terrà bene il valore dell'usato anche grazie alle garanzie (estensibili) con ben 8 anni o 160.000 km (al 70%) sull'accumulatore di trazione in linea già ora con la norma Euro 7. ●

IVECO
SPIRITO IN MOVIMENTO

RENTIVE.

Per una mobilità evoluta.



IVECO DAILY - furgone
a partire da

599€
AL MESE
IVA esclusa

Con RENTIVE, il Noleggio a Lungo Termine di IVECO, hai costi chiari e programmabili, tanti vantaggi e sei libero di concentrarti sul tuo Business. Al tuo Daily ci pensiamo noi!

- Pneumatici premium estivi e invernali illimitati inclusi
- Copertura assicurativa
- Manutenzione ordinaria e straordinaria IVECO Premium
- Diagnosi telefonica e intervento rapido anche con Officina Mobile



Condizioni dell'offerta

RENTIVE