



# IL MONDO DEI TRASPORTI



MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO - FONDATA E DIRETTA DA PAOLO ALTIERI

**Ford Trucks irrompe nel mercato dei pesanti stradali**



## MAURELLI SI SIEDE AL TAVOLO DEI GRANDI

“F-TRUCKS ITALIA HA GIÀ LE IDEE CHIARE SULLE SUE STRATEGIE DI SVILUPPO CHE LA PORTANO A GUADAGNARE, IN UN ORIZZONTE TEMPORALE DI TRE ANNI, UNA FETTA DELL'ATTUALE MERCATO, PRESIDIATO DA ALTRI 7 COMPETITOR, PARI AD ALMENO IL 5- 6 PER CENTO. GIÀ PER IL 2020 TENDERÀ ALLA COPERTURA DELL'85 PER CENTO DELLE AREE AVENTI UNA MAGGIORE CONCENTRAZIONE IN TERMINI DI POTENZIALI CLIENTI. LA PERCENTUALE SALIRÀ FINO AL 95 PER CENTO NELL'ARCO DI TRE ANNI, ANDANDO A INTERESSARE L'INTERA PENISOLA ITALIANA”.

Campanella e Basilico da pagina 2



LC3 / Dieci anni di evoluzione

### VINTA LA SFIDA DEL GREEN

Con un memorabile evento tenutosi a Gubbio, dov'è vita e cuore dell'azienda umbra, LC3 ha celebrato i dieci anni di attività. Mario e Michele Ambrogio, due generazioni da protagonisti, hanno accolto numerosi ospiti rappresentanti delle aziende clienti, dei fornitori e tanti personaggi che hanno giocato un ruolo fondamentale nell'incredibile sviluppo del-

l'azienda di trasporto che, nel 2011, avviava con Iveco la pionieristica scelta del meta-no liquido. “E le sfide non sono finite”, afferma Mario Ambrogio, affiancato dal figlio e da manager pronti a proseguire la crescita. Tra i presenti i management Iveco e Mercedes-Benz Trucks e Cementerie Aldo Barbetti.

da pagina 16

MAN QUADRI INDUSTRIAL

### Più forti con il Leone



Campanella a pagina 42

VOITH TURBO ITALIA

### Bellentani soddisfatto



Servizio a pagina 16

RENAULT TRUCKS

### Le armi di Pierre Sirolli



Basilico e Altieri da pagina 10

DAF TRUCKS

### Spazio agli investimenti



Servizio a pagina 12

ANTEO

### Cevolani, grande ritorno



Campanella da pagina 28



FRAIKIN / Partnership con Brivio&Viganò

### ALTRO PATTO TRA GIGANTI

Le cinque unità Lamberet LSR2 Green Liner equipaggiate con sponda caricatrice Anteo rappresentano l'inizio di un accordo destinato ad avere importanti sviluppi. La consegna a Brivio&Viganò, azienda di trasporto alimentare con headquarter a Usmate Velate, tra le province di Milano e Monza Brianza, è stata messa a segno dalla sede italiana della francese Fraikin,

leader europeo nel noleggio di veicoli professionali. “A disposizione di Brivio&Viganò mettiamo tutto il nostro know-how in termini di servizio al cliente, oltre a proporci come partner per i tanti vettori che operano per loro in esclusiva”, afferma Diego Pelliccioli, Sales Director Fraikin Italia.

da pagina 18



ITALSCANIA / Chiuso un altro anno positivo

### GRIFONE SEMPRE ARREMBANTE

Nel tradizionale incontro di fine anno con la stampa specializzata, i vertici di Italscania, a cominciare dal Presidente e Amministratore delegato Franco Fenoglio, hanno utilizzato una parola chiave per descrivere i positivi risultati conseguiti nel 2019 e tracciare le linee guida per il 2020. Questa parola è sostenibilità. Da tempo Sca-

nia associa la sua strategia di sviluppo alla concreta proposta di soluzioni di mobilità alternativa sia nel mondo truck che nel mondo autobus, con prodotti di qualità soprattutto sotto il profilo dell'impatto ambientale. L'Italia è parte integrante di questa politica e lo dimostra nei fatti.

da pagina 8

Allegato inserto sul mondo dei veicoli commerciali

FORD TRUCKS / ESORDIO SUL NOSTRO MERCATO DEI CAMION DELL'OVALE BLU

# Inizia l'era delle otto sorelle



F-TRUCKS ITALIA È UNA SOCIETÀ PER AZIONI IL CUI CAPITALE È DISTRIBUITO IN QUATTRO PARTI: LE PRIME TRE, TUTTE AL 31 PER CENTO, SONO SOTTOSCRITTE DA MAURELLI GROUP, DA VFM COMPANY E DA STORTI GROUP; LA QUARTA, PARI AL 7 PER CENTO, È DETENUTA DA EDOARDO GORLERO. PRIMO OBIETTIVO: CONQUISTARE, GRAZIE AL PESANTE F-MAX, ELETTO "INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR 2019", UNA QUOTA DI MERCATO DEL 6 PER CENTO NEL GIRO DI TRE ANNI.

**MAX CAMPANELLA**  
**FABIO BASILICO**  
MILANO

In un periodo nel quale l'economia fatica a decollare, vi sono realtà italiane che scelgono di investire. E lo fanno nel settore dei pesanti stradali, in calo continuo da luglio 2019. Scelta coraggiosa, quella di Maurelli Group, VFM Company, Storti Group e Edoardo Gorlero, che intanto mette a segno una prima rivoluzione: dopo decenni nei

quali il segmento ha visto, nel nostro Paese, competere sette player, spesso definiti tra gli addetti ai lavori le "sette sorelle" (Iveco, Scania, Mercedes-Benz, MAN, Renault Trucks, DAF e Volvo Trucks), d'ora in avanti le "sorelle" saranno otto. Quello di Ford Trucks è un ritorno alla grande nell'arena: risale al 1982 il primo Truck of the Year assegnato a Ford Cargo; ma bisognerà aspettare il 2019 perché Ford torni a ottenere quel riconoscimento, ricevuto dalla

nuova ammiraglia F-Max.

Sull'onda dell'entusiasmo per quell'award, Ford Otosan ha avviato una decisa offensiva in tutta Europa, con l'obiettivo di affermare la presenza Ford Trucks ovunque. In Italia si sono rincorse le voci su imprenditori e realtà aziendali pronte ad accogliere la sfida del gigante F-Max. La parola "fine" alle voci si è fatta attendere ma alla fine F-Trucks Italia si è presentata ufficialmente al pubblico del nostro Paese, nel corso di un

evento organizzato a Milano, come nuova società nata per gestire la commercializzazione dei mezzi Ford Trucks in Italia.

F-Trucks Italia è la neonata Spa scelta dalla turca Ford Otosan per commercializzare nel nostro Paese i mezzi pesanti firmati dall'Ovale Blu. La start-up riunisce azionisti italiani di grande esperienza nei vari rami della filiera del trasporto. La società, guidata da Massimiliano Calcinai, in qualità di Amministratore delegato, e da Giacomo Maurelli, Amministratore unico del Gruppo Maurelli, come Presidente del CdA, mira a conquistarsi uno spazio di rilievo nel mercato italiano dei mezzi pesanti che è in crescita come immatricolazioni e fatturati. Il primo obiettivo di F-Trucks Italia è conquistare una quota di mercato del 6 per cento nel giro di tre anni.

L'Italia rappresenta un Paese chiave per Ford Trucks: nel 2018 il mercato italiano dei mezzi pesanti oltre le 3,5 tonnellate ha fatto registrare una crescita del 5,1 per cento in termini di immatricolazioni. Ecco dunque l'esigenza per Ford Otosan, la filiale turca del costruttore americano che coordina l'espansione in Europa oltre a produrre i veicoli per tutto il mercato europeo dal 1960, di selezionare il partner più adeguato per partire alla conquista del mercato tricolore. Dopo un'analisi rigorosa e approfondita la scelta è caduta su F-Trucks Italia, il cui capitale è distribuito in quattro parti: le prime tre, tutte al 31 per cento, sono sottoscritte rispettivamente da Maurelli Group, da VFM Company e da Storti Group; la quarta, pari al 7 per cento, è detenuta da Edoardo Gorlero, Ceo di VRent. Si tratta di figure e nomi noti nel mondo

del trasporto, che hanno unito forze e competenze, nei rispettivi settori di appartenenza, per dare vita a questo ambizioso progetto.

Maurelli Group è azienda leader nel settore truck. Core business dell'offerta Maurelli è la vendita di ricambi originali e aftermarket disponibili H24. L'offerta si arricchisce con i ricambi GAM Technic che il Gruppo vende in esclusiva. Gli ulteriori servizi che il Gruppo può offrire variano dalla formazione specialistica e all'avanguardia, all'assistenza post-vendita, realizzata da tecnici dotati dei più sofisticati strumenti diagnostici, dalla gestione professionale della manutenzione che permette di ridurre al minimo i costi e i tempi di fermo del veicolo, al servizio di assistenza stradale attivo H24. VFM Company è la holding che controlla le società che fanno capo a Fabio Telesse. Nata nel 2013, oggi controlla la VRent, affermata società leader nel segmento del noleggio di veicoli industriali e commerciali, e la VFM Technic, la holding del Gruppo, avente lo scopo di ottimizzare il reparto delle manutenzioni della flotta VRent. Il Gruppo Storti, invece, gestito dalla seconda e terza generazione della famiglia Storti, rappresenta un insieme articolato di società che spaziano dal trasporto siderurgico a quello fluviale, dal servizio di logistica ferroviaria alla manutenzione tramite officina e alla concessionaria. La Trasporti Pesanti è leader nella movimentazione di merci eccezionali gestite anche tramite un'organizzazione intermodale ramificata. Il gruppo societario della famiglia contempla anche la Vip-One, concessionaria Volvo Trucks.

F-Trucks Italia importerà

nel nostro Paese l'F-Max ma successivamente commercializzerà anche altri mezzi pesanti Ford, tutti prodotti negli stabilimenti turchi. F-Max rappresenta indubbiamente il top di gamma per innovazione e qualità progettuale. Dotato del nuovissimo motore Ford Ecotorq e di un nuovo cambio realizzato in Turchia con un investimento milionario, l'ultimo gigante di Casa Ford è anche caratterizzato da una nuova cabina con dotazioni tecnologiche all'avanguardia e realizzata con il contributo di diverse aziende italiane. F-Max è dotato del sistema ConnectTruck che offre molteplici vantaggi, tra i quali la possibilità di monitorare il veicolo da remoto utilizzando un apposito software per la diagnostica, e una speciale mappa topografica che consente al truck di analizzare le condizioni stradali e muoversi a velocità ottimali riducendo il consumo di carburante fino al 4 per cento. F-Max offre al guidatore un'assistenza importante sulla strada grazie a dispositivi come Adaptive Cruise Control, Predictive Cruise Control con scelte di velocità ottimali, Advanced Emergency Brake System, Hill Launch Assist, Lane Departure Warning, Adjustable Speed Limiter Device ed Electronic Stability Control. Il display cluster a colori da 8 pollici consente di visualizzare sullo stesso schermo qualsiasi dato, dalla pressione degli pneumatici alla temperatura. Gli interruttori posizionati sul volante permettono al guidatore di navigare tra i diversi cluster screen. Insomma, una dotazione tecnologica decisamente all'avanguardia che promette un'esperienza di guida estremamente gradevole e sicura.



F-Max, ammiraglia della famiglia di pesanti stradali a marchio Ford.

## INTERVISTA ESCLUSIVA

## GIACOMO MAURELLI

## AMMINISTRATORE UNICO GRUPPO MAURELLI E PRESIDENTE CDA F-TRUCKS ITALIA

Giacomo Maurelli, Amministratore unico del Gruppo Maurelli e nuovo Presidente del CdA di F-Trucks Italia, ci racconta i retroscena che hanno consentito lo sbarco in Italia dei pesanti Ford. “L’idea di Ford Trucks di entrare in Europa nel settore truck è partita qualche anno fa dalle aree Baltiche e da allora è proseguita senza sosta in tutta Europa, fino a giungere, appena qualche mese fa, in Spagna e Portogallo con il chiaro intento di realizzare una copertura europea quasi completa - dice Maurelli - Tassello fondamentale in questo progetto di sviluppo è sicuramente il nostro Paese, il quale da anni non vede l’ingresso sul mercato di nuovi competitor. Per questo motivo, all’appuntamento con Ford Otosan per l’individuazione dell’unico dealer italiano, si sono presentati circa 50 cordate di imprenditori. Il processo di selezione è stato pertanto lungo e tortuoso e dopo un’attenta analisi ha visto il prevalere della cordata composta da Maurelli Group, VFM Company e Storti Group”. I soci hanno unito forze e competenze, nei rispettivi settori di appartenenza, per dar vita a un ambizioso progetto. “Alla copertura capillare del territorio garan-



rio e 5 milioni di chilometri di test su strada, effettuati in 11 paesi di 4 continenti con 233 unità prototipo. Ma Ford non è soltanto F-Max. La sua ampia gamma comprende construction truck, urban transportation, distribution truck, Municipal & Special Truck. Tutti i modelli sono Euro 6, step D”.

Quali saranno le tipologie di trasportatori ritenute più strategiche per il marchio Ford in termini di dimensioni, ubicazioni, tipologia di trasporto, ecc.? “Data la varietà di modelli offerti e le caratteristiche modulabili sulle esigenze di ogni cliente, ritengo che F-Trucks Italia sarà in grado di accogliere le richieste di tutti coloro che sono coinvolti nella filiera del trasporto, a partire dalle grandi flotte fino a giungere ai piccoli trasportatori”, spiega Maurelli.

Il team che seguirà le indicazioni del Ceo Massimiliano Calcinaï si comporrà di risorse altamente competenti e preparate che si occuperanno di accompagnare il cliente nella scelta del veicolo migliore per la sua attività e non solo. “Andrà a sviluppare un vero e proprio programma personalizzato di servizi post-vendita: manutenzione programmata in officine certificate, disponibili-

# “Italia al centro della strategia europea”

“F-TRUCKS ITALIA HA GIÀ LE IDEE CHIARE SULLE SUE STRATEGIE DI SVILUPPO CHE LA PORTANO A GUADAGNARE, IN UN ORIZZONTE TEMPORALE DI TRE ANNI, UNA FETTA DELL’ATTUALE MERCATO, PRESIDATO DA ALTRI 7 COMPETITOR, PARI AD ALMENO IL 5- 6 PER CENTO - DICE IL PRESIDENTE DI F-TRUCKS ITALIA - GIÀ PER IL 2020 TENDERÀ ALLA COPERTURA DELL’85 PER CENTO DELLE AREE AVENTI UNA MAGGIORE CONCENTRAZIONE IN TERMINI DI POTENZIALI CLIENTI. LA PERCENTUALE SALIRÀ FINO AL 95 PER CENTO NELL’ARCO DI TRE ANNI, ANDANDO A INTERESSARE L’INTERA PENISOLA ITALIANA”.

di MAX CAMPANELLA e FABIO BASILICO  
MILANO

tita da Maurelli Group con il suo network di officine di eccellenza MTruck e agli oltre 30 punti vendita di ricambi originali e aftermarket dislocati su tutto il territorio nazionale e non solo, si sono aggiunte le competenze del Gruppo Storti in materia di trasporto eccezionale e logistica intermodale e l’esperienza nel campo del noleggio di veicoli industriali e commerciali di VFM Company”, aggiunge il Presidente di F-Trucks Italia.

Quali saranno gli sviluppi nel 2020 di F-Trucks Italia in termini di presenza territoriale, unità vendute, risorse umane, ecc.? “Seppur nata nel mese di novembre 2019 - risponde Giacomo Maurelli - la società F-Trucks Italia ha già le idee chiare sulle sue strategie di sviluppo che la portano a guadagnare, in un orizzonte temporale di tre anni, una fetta dell’attuale mercato, presidiato da altri 7 competitor, pari ad almeno il 5- 6 per cento. Lo sviluppo passerà certamente attraverso il presidio territoriale: già per il 2020 tenderà alla copertura dell’85 per cento delle aree aventi una maggiore concentrazione in termini di poten-

ziali clienti, come Lombardia, Emilia, Veneto, Trentino, Toscana, Umbria, Campania. La percentuale salirà fino al 95 per cento nell’arco di tre anni, andando a interessare l’intera Penisola italiana”.

Quali sono le caratteristiche del prodotto Ford destinate a rappresentare la “chiave di differenza” sul mercato

italiano? “F-MAX, il nuovo camion sviluppato da Ford Trucks, lanciato all’IAA 2018 di Hannover, è stato premiato come “International Truck of the Year 2019” - precisa Giacomo Maurelli - Eredita il nome dalla leggendaria Serie F Ford e, secondo la giuria dell’International Truck of the Year” si è distin-

to rispetto alla concorrenza per il livello di innovazione tecnologica, il comfort, la sicurezza, la maneggevolezza, il consumo di carburante, l’impronta ecologica e il TCO. La cabina del nuovo Ford Trucks F-MAX è alta 2,5 metri, offre un’altezza interna di 2.160 mm dal pavimento (completamente piatto)

al soffitto. La postazione di lavoro avvolge il conducente. La strumentazione, per la maggior parte digitale, è di facile intuizione e ben leggibile. Il nuovo veicolo di Ford Trucks è stato progettato e testato da 500 ingegneri Ford Otosan, nel corso di un periodo di 5 anni, e sottoposto a 15.500 ore di test di laborato-

ri di ricambi, assistenza e corsi di formazione - commenta Maurelli - Una squadra esperta e variegata in cui non mancheranno figure chiave come

Product manager, Direttore commerciale e area manager, Back office, Responsabile After Sales, Responsabile Marketing, Responsabile per lo sviluppo della rete di concessionari e officine autorizzate. Per quest’ultimo incarico abbiamo già un candidato: mio figlio Eduardo”.

Come si organizzerà F-Trucks Italia in termini di assistenza post-vendita? “Sappiamo bene quanto sia fondamentale l’attività di post-vendita - risponde Giacomo Maurelli - Per fidelizzare il cliente è infatti necessario offrirgli la certezza che per qualsiasi tipo di problema possa contare sull’efficienza di F-Trucks Italia. Sicuramente, il plus di F-Trucks è il know-how dei soci che gli hanno dato vita. In particolare, un ruolo decisivo giocano i punti vendita Maurelli distribuiti su tutto il territorio, affinché diventino un punto di riferimento tangibile e disponibile per i clienti della neonata società”.



La squadra di management al completo chiamata a occuparsi dell’affermazione del marchio Ford nel settore dei pesanti stradali sul mercato italiano. F-Trucks Italia ha già le idee chiare sulla strategia di sviluppo da attuare per aggredire il mercato.