

TOSCANDIA Consegnato il primo Touring usato della flotta del tour operator sardo

Le grandi rotte di Just Sardinia

Dell'avanzata del coach svedese si è fatta da tempo interprete Toscandia, storica concessionaria di riferimento del Grifone in Toscana, Umbria e Sardegna. Touring è stato scelto anche da Just Sardinia, tour operator sardo con quartier generale a Santa Teresa di Gallura (OT). Nello specifico, si tratta di un veicolo usato che celebra l'ingresso ufficiale del Touring in una flotta consistente e importante come è quella di Just Sardinia, quotidianamente impiegata sia in Sardegna che nel resto d'Italia e all'estero.

di **Fabio Basilico**
Santa Teresa di Gallura

Sono sempre più i bus operator che si affidano a Scania Touring per svolgere le proprie attività nel settore turistico. Dell'avanzata del coach svedese si è fatta da tempo interprete Toscandia, storica concessionaria di riferimento del Grifone in Toscana, Umbria e Sardegna, capitanata dall'Amministratore delegato Giuseppe Barelli, che oltre ai truck del costruttore svedese ha ricevuto nel 2018 il mandato bus incentrato proprio sul Touring.

Il coach interamente prodotto e firmato dal Grifone (meccanica e carrozzeria) è stato scelto anche da Just Sardinia, tour operator



sardo con quartier generale a Santa Teresa di Gallura (OT). Nello specifico, si tratta di un veicolo usato che celebra l'ingresso ufficiale del Touring in una flotta

consistente e importante come è quella di Just Sardinia, quotidianamente impiegata sia in Sardegna che nel resto d'Italia e all'estero.

Costituita nel 2005 per iniziativa di Gian Mario Arghittu, l'attuale titolare con un passato di autista nell'azienda di famiglia, Just Sardinia è un'azienda giovane e dina-

mica con esperienza pluriennale nel settore dei trasporti passeggeri con una vasta gamma di servizi caratterizzati da puntualità e professionalità. "Disponiamo di un

Anche nel Lazio Mandato per tutta la gamma Scania

Golden Touring per Toscandia

Chi Concessionaria per la vendita del veicolo Scania Touring, dal 1° novembre 2021 Toscandia ha acquisito il mandato (per Toscana, Umbria e Sardegna) per l'intera gamma Scania Bus. Inoltre, grazie alla sinergia con la Concessionaria Sacar, Toscandia ha iniziato la sua attività nel Lazio, dove l'anno scorso ha consumato quattro unità, oltre a due in Campania e una in Puglia, presso clienti che, per l'assistenza, faranno riferimento alla nuova officina Sacar. La rafforzata strategia ha dato subito risultati importanti nelle vendite, tant'è che Toscandia ha ricevuto il Golden Touring 2021, come dealer dalle migliori performance nel settore autobus.

Un risultato che è frutto degli investimenti attuati dal dealer toscano nel settore autobus negli ultimi anni: nel 2018



l'inizio dell'operatività del capannone di Calenzano, interamente dedicato ai bus, che occupa un'area di 1.200 mq; nel febbraio 2019 il mandato Omniplus, ovvero l'assistenza ai bus e coach dei marchi Mercedes-Benz e Setra, oltre che degli Scania; Toscandia si occupa inoltre della vendita e assistenza degli Isuzu (minibus da 35 persone). In officina operano cinque persone, formate e esclusivamente dedicate al trasporto passeggeri. "Nel 2021 - dichiara Giuseppe Barelli - abbiamo centrato

l'obiettivo assegnato da Scania con la vendita di dieci Touring, per l'anno in corso puntiamo a 15 unità". Domanda prevista in ulteriore crescita quest'anno, considerando che Autolinee Toscane prevede un piano quinquennale di sostituzione di quasi 5mila autobus, tutti con contratti full service.

Toscandia Raggiunti i target prefissati

FELICIONI: "OFFRIAMO SOLUZIONI"

Dal 2018 Enrico Felicioni è il dinamico Sales Bus&Coach Manager scelto da Giuseppe Barelli per occuparsi, ad ampio spettro, delle vendite Scania Bus. Qual è il trend registrato nel 2021? "L'anno - afferma Felicioni - è stato chiuso con il raggiungimento dei target previsti e la piena soddisfazione, nostra e dei clienti. Per il 2022 pensiamo di fare ancora meglio, ma molto dipenderà dalla cronica assenza di componenti che rallenta l'iter produttivo e fa slittare le consegne". La ripresa viene registrata in entrambi i segmenti, turistico e TPL? "La pandemia - conferma Felicioni - ha stravolto ogni piano: in questa fase il Touring si sta rivelando un vero tuttopace, veicolo che senza alcun problema passa dal lungo raggio all'utilizzo come interurbano, regionale e urbano, e viene sempre più richiesto da aziende che stanno raccogliendo il surplus di lavoro proveniente dalle aziende pubbliche di TPL. Intanto le aziende votate al turismo, come Just Sardinia, si preparano alla stagione estiva 2022: continuiamo a essere ottimisti, con la consapevolezza che il Touring si dimostra veicolo giusto in ogni mission. È un modello HD ma con altezza da 3,80 metri e tantissimo spazio a bordo, per autista e passeggeri, e nel vano bagagli".

Quali sono i primi segnali relativi a Citywide e Interlink, da poco entrati nella gamma Toscandia? "Il primo Citywide - risponde Felicioni - è stato ordinato in versione CNG dalla veneta Autoservizi De Zen, già destinataria del primo Touring. Si tratta di un bus urbano che, come tale, è già pronto a soddisfare le richieste di veicoli per i centri cittadini con alimentazione a CNG e, presto, arriverà la versione elettrica. Il nuovo Interlink va a rispondere all'esigenza di clienti privati di un bus già disponibile con motori diesel, biodiesel, biometano, bioetanolo e in versione ibrida".

JUST SARDINIA È UN NOME NOTO NEL SETTORE: OLTRE A COPRIRE LA SARDEGNA IL TOUR OPERATOR SI MUOVE SU ROTTE NAZIONALI E ALL'ESTERO. OLTRE ALLA SEDE DI SANTA TERESA DI GALLURA DISPONE DI 5 FILIALI SULL'ISOLA.



La squadra dell'officina **Toscandia** dedicata ai bus con **Giuseppe Barelli**, **Enrico Felicioni** e **Letizia Piccini**.



Just Sardinia

-  **Sede:** Via Maria Teresa, 60 - Zona Industriale Artigianale snc - Santa Teresa di Gallura (OT)
-  **Fondatore e titolare:** Gian Mario Arghittu
-  **Attività:** autonoleggio, turismo, NCC, Taxi 24h, scuolabus
-  **Flotta:** 26 autobus e 80 unità tra minibus e altri veicoli
-  **Dipendenti:** 100
-  **Fatturato 2021:** 5 milioni di euro

tain bike, dall'autonoleggio per cerimonie ed eventi alle escursioni in fuoristrada e ai tour nazionali e internazionali, organizzati in collaborazione con le migliori agenzie di viaggio e tour operator". Il Touring della flotta Just Sardinia verrà impiegato proprio nell'organizzazione di viaggi in Sardegna e nel continente. "Abbiamo

scelto Scania Touring per diversi motivi - precisa Arghittu - Non ultimo, il buon rapporto che abbiamo instaurato con il venditore Enrico Felicioni di Toscania che ci ha messo a disposizione la sua competenza e il supporto di tutta l'organizzazione della concessionaria. Inoltre, siamo stati convinti dalla provata qualità complessiva

del prodotto svedese, in particolare per quanto riguarda i dati sui consumi veramente concorrenziali rispetto ai competitor". Just Sardinia è un nome noto nel settore: oltre a coprire tutta la Sardegna, il tour operator, che dispone di filiali operative a Palau (OT), Olbia (OT), Sassari, Atzara (NU) e Cagliari, si muove su rotte nazionali in tutta Italia e all'estero almeno per il 10 per cento del totale. Di particolare importanza sono le rotte del turismo religioso: Just Sardinia si occupa del trasporto passeggeri in diversi pellegrinaggi. "La nostra flotta è costituita attualmente da 26 autobus di grandi dimensioni e 80 unità tra minibus e altri veicoli - dice

ancora Gian Mario Arghittu - I dipendenti sono un centinaio mentre gli autisti variano a seconda della stagione: in inverno ne contiamo una quarantina che salgono a quasi ottanta nel periodo estivo". Just Sardinia ha chiuso il 2021 con un fatturato di 5 milioni di euro: "Nel 2020, nel pieno dell'emergenza Covid, il fatturato globale è sceso del 50 per cento e siamo riusciti a preservare solo quello scolastico", ammette Arghittu. Operatore di punta in Sardegna, Just Sardinia vanta un consolidato rapporto con il dealer Toscania, che proprio nell'isola, per la precisione a Olbia, ha aperto lo

scorso anno una nuova filiale che affianca quella di Elmas (CA). "La rete Scania è per noi una garanzia - continua Gian Mario Arghittu - Da anni, in particolare, per interventi non eseguiti dalla nostra officina interna, ci rivolgiamo al team dell'Officina Catta Giuseppe di Buddusò (SS) che riteniamo sia all'avanguardia come preparazione tecnica ed efficienza operativa. Anche per questo motivo, abbiamo scelto di acquisire un Touring, sapendo di poter contare su un'assistenza di livello premium". La presenza Scania all'interno della flotta Just Sardinia è in procinto di crescere ulteriormente. "Abbiamo in previsione di acquisire 4 altre unità Touring nel 2022, due usati e due nuovi - conferma Arghittu - Stiamo anche valutando un ambizioso piano di ristrutturazione del parco macchine con l'introduzione esclusiva di mezzi di qualità e alto di gamma. E grande attenzione la riserviamo alle trazioni alternative: la flotta comprende già alcune macchine ibride ed elettriche e a gennaio ne abbiamo acquisite altre due ibride. Inoltre, abbiamo firmato un ordine per dei monovolumi elettrici".

La squadra capitanata da Barelli Verso l'evoluzione di Toscania in "big company", con focus sul Service

MANAGER E GIOVANI PER SOSTENIBILITÀ E DIGITALIZZAZIONE

Consolidato il trend di volumi e fatturato, per il 2022 Toscania punta fortemente sul service, con investimenti sulla formazione di giovani leve, proseguendo in parallelo la definizione della struttura manageriale voluta dall'Amministratore delegato Giuseppe Barelli (nella foto). Storica Concessionaria Scania, con una gamma completa di prodotti che comprende Volkswagen Veicoli Commerciali, Nissan, Isuzu e Giotti Victoria, Toscania chiude il 2021 con un fatturato di circa 70 milioni di euro e un portafoglio ordini di 240 pesanti stradali, che saliranno a 253 nell'anno appena iniziato; nei veicoli leggeri l'azienda viaggia su ordinativi di 920 unità. "Il trend dei volumi dipenderà - spiega Barelli - dalle consegne: al momento ipotizziamo la consegna di 670 veicoli commerciali leggeri". In questo segmento Toscania ha dimostrato la sua vocazione pionieristica, portando su strada i primi Crafter elettrici a temperatura controllata. Quale sarà il futuro dei pesanti? "Entro il 2030-2035 - prevede Barelli - gran parte dei veicoli pesanti prodotti saranno elettrici e a batteria-fuel cell: un po' tutte le Case costruttrici, e Scania è in prima linea, spingono in questa direzione, con il lancio di nuovi

modelli a trazione cento per cento elettrica. Sarà una transizione graduale? Certamente da qui al 2050-2070 continueremo a utilizzare motori termici, ma alimentati da carburanti alternativi: se nell'ultimo miglio la trazione elettrica è realtà concreta e disponibile, il lungo raggio continuerà a richiedere prestazioni possibili solo con motore termico". Intanto, nell'anno alle spalle Toscania è stata premiata da Casa Madre come primo dealer per la vendita di veicoli elettrici. "Il primo truck elettrico in assoluto - precisa Barelli - è stato consegnato a LC3. Nel 2021 ne abbiamo consegnate tre unità, numero che intendiamo superare quest'anno". Nel 2021, in un'intervista al nostro magazine, Barelli illustrava la strategia della Concessionaria, che punta a evolvere in una "big company" in stile Usa, con una struttura manageriale e massima attenzione al sociale, con l'obiettivo di "restituire al territorio ciò che esso ci dà". A che punto è il progetto? "Sono in fase di pieno svolgimento - spiega l'Amministratore delegato - le attività di formazione, soprattutto di figure che ricopriranno ruoli di responsabilità: tra queste Francesco Carito, manager proveniente dal nostro interno, che sta seguendo un percorso di formazione in



Scania per acquisire le competenze necessarie a svolgere il ruolo di Service Manager. Il focus è sul service: la nostra Academy si occuperà di far crescere giovani leve nell'assistenza, avendo come pilastri i due concetti di sostenibilità e digitalizzazione. In parallelo stiamo riorganizzando l'Area Sales, con l'inserimento di nuove figure e il rafforzamento sul territorio di Firenze-Pisa-Livorno".