



IL MONDO DEI TRASPORTI



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

LA CONCESSIONARIA TOSCANA ENTRA IN UNA NUOVA ERA



Giuseppe Barelli, Toscandia esempio di dealer vincente

ESONENTE DELLA SECONDA GENERAZIONE DELLE FAMIGLIE DEI SOCI FONDATORI (I FRATELLI LORIS E LIDO BINDI, LUCIANO BARELLI, DAVID PICCINI), GIUSEPPE BARELLI INSIEME A ROBERTO BENEDETTI E PAOLO PICCINI DAL 2011 GUIDA LA CONCESSIONARIA SCANIA, VOLKSWAGEN, NISSAN, ISUZU E GIOTTI VICTORIA NATA NEL 1976. CRESCIUTO TRA MAGAZZINO E CONTABILITÀ, CON UNA STRAORDINARIA PASSIONE PER L'INFORMATICA, È OGGI PROTAGONISTA DI UNA SCELTA DECISIVA: LA RIORGANIZZAZIONE AZIENDALE IN LINEE DI BUSINESS E MIDDLE MANAGEMENT RICOPRENDO IL RUOLO DI AMMINISTRATORE DELEGATO.

Massimiliano Campanella da pagina 4

NETWORK

Veicoli di Riolo nella Rete Dif

Basilico a pagina 26

INTERVISTA A KUCHTA

"Man e Neoplan, quote da record"

Campanella a pagina 62

AUTOVEICOLI ERZELLI

Gruppo Spinelli, svolta con Scania

Altieri a pagina 24

MERCEDES-BENZ

La transizione energetica è qui

Basilico a pagina 27



OFFICINE BRENNERO / Consegnate 15 unità all'azienda veronese BISSOLI NEL SEGNO DI IVECO S-WAY

Bissoli Autotrasporti, affermata società veronese specializzata nel trasporto nazionale e internazionale di merce pericolosa, in particolare gas tecnici, rinnova la sua fiducia, mai crollata, in Iveco e in Officine Brennero. Sono 15 i nuovissimi S-Way che, presso la sede di Verona della concessionaria Iveco per le province di Trento, Verona e Mantova, sono stati consegnati a Roberto e Paolo Bissoli, imprenditori appassionati e competenti che da sempre si affidano

al marchio Iveco. Alla consegna era presente, tra gli altri, Alberto Aiello, Amministratore delegato di Officine Brennero. La fornitura prevede 8 veicoli a LNG e 7 con motore Cursor 11 da 460 cv, nell'ambito di una stretta collaborazione con il marchio Iveco che passa anche dall'aftermarket: per l'assistenza il team Bissoli ha come riferimento l'officina SG di Affi, alle porte di Verona.

Servizio a pagina 16



ROSSI VEICOLI / Anche in Abruzzo assistenza al primo posto NOVAMEC NELLA RETE FORD TRUCKS

Quando il punto di forza di un affermato dealer è l'ampia e articolata gamma di servizi post-vendita, il rafforzamento del network di centri assistenziali è una priorità assoluta. È quanto sta facendo il management della concessionaria umbra Rossi Veicoli per il brand Ford Trucks. Dealer da anni ampiamente riconosciuto per la rappresentanza Mercedes-Benz a 360 gradi (dalle vetture Mercedes-Benz, AMG e Smart ai van della Stella fino ai truck, compresi Unimog e Fuso), Rossi Veicoli ha messo

tutta la sua expertise al servizio dell'offensiva di Ford Trucks, marchio ultimo arrivato nel gruppo delle grandi del settore trasporti e già in progressiva ascesa sul mercato italiano. Offensiva che pone il servizio post-vendita al centro di una strategia che, accanto alle normali attività di vendita, intende soddisfare al meglio le richieste della clientela con un'assistenza premium puntuale ed efficiente.

Servizio a pagina 8

KÖGEL

Trainato, le novità



Altieri a pagina 44

ESPOSITO

Iveco con Spinosa



Servizio da pagina 6

SPACE LOGISTIC

Combinati con Tip



Basilico a pagina 18

REALTRAILER-KRONE

Fonzi, c'è squadra!



Servizio a pagina 28

TMT INTERNATIONAL

Assistenza al top



Altieri da pagina 46

Allegato inserto sul mondo dei veicoli commerciali

CONCESSIONARIE / CONTINUA EVOLUZIONE DI UN'AZIENDA

Toscandia, la moderna



ESPONENTE DELLA SECONDA GENERAZIONE DELLE FAMIGLIE DEI SOCI FONDATORI (I FRATELLI LORIS E LIDO BINDI, LUCIANO BARELLI, DAVID PICCINI) GIUSEPPE BARELLI INSIEME A ROBERTO BENEDETTI E PAOLO PICCINI DAL 2011 GUIDA LA CONCESSIONARIA SCANIA, VOLKSWAGEN, NISSAN, ISUZU E GIOTTI VICTORIA NATA NEL 1976. CRESCIUTO TRA MAGAZZINO E CONTABILITÀ, CON UNA STRAORDINARIA PASSIONE PER L'INFORMATICA, È OGGI PROTAGONISTA DI UNA SCELTA DECISIVA: LA RIORGANIZZAZIONE AZIENDALE IN LINEE DI BUSINESS E MIDDLE MANAGEMENT RICOPRENDO IL RUOLO DI AMMINISTRATORE DELEGATO. "CIASCUNO OCCUPERÀ LA POSIZIONE PIÙ ADATTA ALLE SUE COMPETENZE".

di MAX CAMPANELLA
CALENZANO

Classe 1970, originario di Viareggio, Giuseppe Barelli nel mondo dei camion ci è cresciuto davvero, accanto al padre Luciano e ai suoi soci in Toscandia, prima Loris, Lido e David poi Paolo Piccini e Roberto Benedetti. Una "grande famiglia" come la gente di Toscana sa fare, condividendo obiettivi e passioni. Però lui, il dottor Barelli, in Toscandia ci ha messo del suo, quel "suo" che occorre e che occorre, a maggior ragione, oggi che il mondo del trasporto esige dalle Concessionarie nuovi modelli di business, innovative azioni - finanziarie, di marketing, di strategia commerciale ecc. - per far fronte a sfide inattese, ultima delle quali il periodo post pandemico.

Personaggio dalle riconosciute (pure dai competitor) doti di creatività e di assoluta trasparenza nei rapporti interpersonali, oggi Giuseppe Barelli mette in campo, per Toscandia, di cui è Amministratore delegato, la sua idea di moderna Concessionaria, con una struttura manageriale adeguata e pronta alle sfide del futuro. Pur continuando a tenere salde le radici nei valori con i quali le tre famiglie, nel 1976, davano vita a Toscandia, lo storico dealer va trasformandosi in un'azienda strutturata, con figure manageriali aventi ciascuna precise responsabilità. Processo nel

quale Barelli sta coinvolgendo, in modo graduale e costante, tutti i 72 dipendenti, organizzando per loro corsi di formazione e meeting per fare

in modo che "ciascuno occupi la posizione migliore per le sue competenze".

Esponente della seconda generazione, insieme a Leti-

zia Piccini, entrata in Toscandia nel 2015, e Paola Benedetti, in forze al dealer da quest'anno, Barelli è il primo dei tre figli di Luciano: come

le sorelle - una ricercatrice zoologa, l'altra avvocato - dopo il diploma in Ragioneria era pronto a fare ben'altra scelta. "In quel periodo - ri-

corda l'Amministratore delegato - nella generazione di diciottenni fiorentini era diffusa l'ambizione di trovare lavoro in Africa: tanti hanno realizzato strutture di ricezione turistica. Ci ho pensato anch'io, ma dopo qualche esitazione ho scelto di proseguire gli studi". In quegli anni Giuseppe Barelli incontra Gaia, che diventerà sua moglie e, in questi 31 anni, è sempre stata al suo fianco, oltre a regalarli i due figli Nyk, 15 anni, e Mariasoell, 13.

Sarà stato quell'incontro o il "fato", il neo dottor Barelli per un anno e mezzo fa il pendolare Firenze-Livorno dove, in Lipiscandia Loris lo vuole, in suo fianco, visto che nel 1999 resta vacante il ruolo di ragioniere. E i conti, oltre alle tecnologie informatiche, sono la sua vera passione. "Lavorando per mio padre e i suoi soci - prosegue Barelli - ho imparato nella pratica a fare i bilanci, semestrali e annuali: di giorno lavoravo in amministrazione e nel magazzino, la sera in un negozio assemblevo personal computer". In realtà già da ragazzo Barelli si occupava delle piattaforme informatiche dell'azienda: sistemi, programmazione, videoscrittura; anno dopo anno rimodernava i sistemi, e smontava i computer.

È su queste basi che Toscandia da 45 anni si sviluppa sempre con un focus sulle



La sede del concessionario **Toscandia** in via Baldanzese a Calenzano, in provincia di Firenze. In alto, **Giuseppe Barelli**.

CHE VIAGGIA VERSO IL MEZZO SECOLO DI STORIA

gestione ha salde radici

tecnologie e oggi punta sul digitale. “Le resistenze ai cambiamenti - precisa l'Amministratore delegato - sono naturali, ma l'evoluzione non si può arrestare: stiamo sperimentando sistemi avanzati nel controllo di gestione e nel dialogo con i nostri partner: nel primo caso integriamo le soluzioni SAP per favorire il rinnovamento aziendale, nel secondo con il digitale velocizziamo i processi. All'arrivo di un veicolo i nostri allestitori, solo consultando una schermata, hanno tutti i dati necessari per fornirci quanto serve al cliente finale”. Innovazioni che coinvolgono tutti in azienda: “Ogni venditore - prosegue Barelli - sul proprio telefonino può consultare il suo budget e gli obiettivi per i prossimi due anni. Sulla schermata direzionale posso consultare i contratti sottoscritti da ciascuno, per veicoli nuovi e usati, suddivisi per ogni linea di business, con tabelle suddivise per i vari marchi, target raggiunto ecc.” Quota di mercato Scania? In un istante Barelli trova il dato: 16,68 per cento e 71 veicoli con motore V8 venduti quest'anno. “Target superato”, aggiunge con un sorriso di soddisfazione.

Oggi Barelli dimostra tutta la sua competenza e disinvoltura in ogni aspetto della “macchina aziendale”, ma non è sempre stato così. “Quando nel 2000 - ricorda - Toscardia apriva la prima officina autorizzata, ho imparato sul campo a conoscere i meccanismi dell'organizzazione aziendale: fino a quel momento il nostro focus era tutto concentrato sulla vendita. L'assistenza richiedeva una gestione completamente differente: commesse, contabilità, approvvigionamento ricambi, formazione del personale... Era un mondo nuovo per me”. Nel 2003 a Calenzano, subito all'uscita dell'autostrada A1, laddove prima vi erano solo campi non coltivati, su 2.300 mq di capannone sorge la nuova sede e, nel 2005, la seconda officina autorizzata. Intanto Scania assegna al dealer anche l'Umbria e viene aperta la sede di Perugia, con nuove problematiche gestionali da affrontare: per la prima volta Toscardia valica i confini regionali con una sede distaccata e distante.

La continua, forte crescita dei volumi si arresta nel 2009

con l'arrivo della crisi economica: in Toscardia avviene ufficialmente il passaggio generazionale, con la fusione delle cinque aziende fino a quel momento originarie, e la costituzione di una nuova compagine sociale. La holding Lipiscandia detiene tre aziende operative - Toscardia, Toscana Assistance e Lipiscandia Assistance - con una rete di 22 officine collegate (nelle quali operano in media cinque risorse) e un fatturato che oggi si attesta sui 65 milioni di euro.

L'assistenza è uno dei punti di forza in ogni segmento, autobus compreso: se ne rende conto Daimler Buses che, nel 2016, assegna il mandato Omniplus (ovvero l'assistenza top e la distribuzione dei ricambi per i bus Mercedes-Benz e i coach Setra, commercializzati da EvoBus Italia). Nasce allo scopo Everbus con un moderno capannone attrezzato a Calenzano. Nel 2017 arriva il mandato Isuzu, nel 2018 quello di Giotti Victoria e, nel 2019, di Volkswagen Veicoli Commerciali: mettendo in campo tutta la sua creatività, Barelli e il suo team - nonostante il periodo difficile a causa della pandemia - ottengono risultati di tutto riguardo, con conseguenze pionieristiche quali quella del Crafter elettrico allestito Lamberet per il trasporto a temperatura controllata.

E oggi? Com'è costituita la



squadra di manager chiamati a sostenere il cambiamento in atto? “Questa - afferma un de-terminato Barelli - è la sfida che iniziamo nel 2020 e che ci apprestiamo a vincere nei prossimi due anni”. La ristrutturazione aziendale viene avviata nel 2020 con l'inserimento della prima figura manageriale nella persona di Andrea Canessa, Responsabile Brand Volkswagen Veicoli Commerciali. “Abbiamo sud-

diviso il comparto vendite in linee di business: oggi - continua Barelli - ogni segmento (truck, van e bus) ha precisi riferimenti. È solo l'inizio di un percorso che vedrà l'introduzione di figure che, nei

punti chiave, andranno a costituire un middle management: un Service Manager, un Responsabile Finanziario-CFO, un Direttore Generale che seguirà tutte le linee di business. Oggi queste mansioni sono svolte da persone che da 45 anni se ne occupano pur senza delega: si assumono la responsabilità ma non in maniera ufficiale. L'obiettivo è costituire un team di manager chiamati, ciascuno per la sua competenza, a prendere decisioni, non meramente a occupare posti di potere”.

Come saranno scelti i componenti della squadra? “La comunicazione interna - afferma l'Amministratore delegato - ha sempre un valore importante per Toscardia: anche in pieno lockdown siamo stati in contatto attraverso call con i dipendenti. Le persone saranno valutate in maniera oggettiva e trasparente, con l'obiettivo di assicurare che ciascuno occupi la posizione più idonea, per le competenze maturate e per le capacità che la persona può sviluppare seguendo un adeguato iter formativo. Dopodiché, non si può escludere l'ipotesi di ulteriori arrivi dall'esterno”.

La comunicazione interna - afferma l'Amministratore delegato - ha sempre un valore importante per Toscardia: anche in pieno lockdown siamo stati in contatto attraverso call con i dipendenti. Le persone saranno valutate in maniera oggettiva e trasparente, con l'obiettivo di assicurare che ciascuno occupi la posizione più idonea, per le competenze maturate e per le capacità che la persona può sviluppare seguendo un adeguato iter formativo. Dopodiché, non si può escludere l'ipotesi di ulteriori arrivi dall'esterno”.



Il nuovo edificio dedicato alla rete Omniplus. Sopra, un'immagine della sede Toscardia di via Caponnetto a Calenzano.

SOSTENIBILITÀ E DIGITALIZZAZIONE LE FUTURE SFIDE CHE ATTENDONO IL TEAM

“I MIEI SOCI SONO E RESTERANNO UN PREZIOSO PUNTO DI RIFERIMENTO”

L'evoluzione delineata da Toscardia, seguendo il pensiero del timoniere Giuseppe Barelli, non perderà il valore originario? “L'auspicio - precisa Barelli - è che resti immutata l'anima familiare che ha sempre contraddistinto la nostra azienda e il nostro modus operandi nei confronti di dipendenti, clienti, fornitori e stakeholder. Ci arriveremo continuando a beneficiare del prezioso supporto dei miei soci: Roberto Benedetto e Paolo Piccini ancora oggi sono il mio punto di riferimento per con-

frontarsi sulle strategie future, in particolare sulle vendite dei pesanti stradali. E lo faremo coinvolgendo nelle scelte tutti i dipendenti: stiamo organizzando meeting di gruppo per affrontare i temi sui quali si focalizzeranno i manager aziendali”.

Quali sono i macro argomenti base su cui sarà costruito il modello di business? “La strada che percorreremo nel futuro - afferma l'Amministratore delegato - vedrà due temi protagonisti di ogni sfida: digitalizzazione e sostenibilità. In

entrambi i casi Toscardia effettuerà un percorso tutto suo, in completa autonomia e senza preconcetto alcuno: siamo consapevoli che sarà dura, ma qualche risultato lo stiamo già ottenendo. Un esempio? Con Toscardia il cliente potrà dare al committente una misurazione esatta e certificata delle emissioni di CO2: con competenza, proporremo un sistema che, accompagnando la vendita del veicolo, permetterà all'autotrasportatore di garantire al committente calcoli precisi su quanto incide il mezzo e non solo,

anche il percorso di assistenza post vendita, sull'impronta di carbonio. La committenza è sempre più sensibile su questo tema: oggi vengono assegnate tratte sulla base di valutazioni di sostenibilità certificate”. Quanto alla digitalizzazione, in questo caso si entra in un ambito “di forza” di Barelli. “Il nuovo sistema di gestione dei contratti - dichiara il timoniere di Toscardia - coinvolge mondo del post vendita, clienti e partner con la massima condivisione”.

Non da ultimo, sostenibilità per

Barelli vuol dire anche qualcos'altro. “Restituire al territorio parte di ciò che di buono ci ha dato - conclude - è il filo conduttore che muove Toscardia nelle sue iniziative sociali, come il furgone donato per effettuare vaccini anti-Covid in spiaggia quest'estate e, oggi, nei comuni a minor percentuale di vaccinati. Fare le cose bene, rispettando i diritti delle persone, fa parte dell'etica di Toscardia, che abbiamo imparato in questi anni all'interno della grande casa di Scania”.