



2021, **odissea** nel mondo dei

truck



questa avventura e dato che io ragiono in questi casi più di stomaco che di testa, pochi giorni dopo ho comunicato all'ad di Volvo Trucks Italia la mia decisione di lasciare il gruppo. E devo dire che da lui (Giovanni Dattoli, n.d.r.), come dai miei colleghi, ho trovato una grande comprensione nella mia scelta".

Dunque, da un giorno all'altro e da oltre un anno a questa parte, Massimiliano Calcinaï si è ritrovato a dover costruire una azienda e un'organizzazione completamente da zero e puntare sulle persone che lo hanno seguito in questa avventura.

"Esatto, ed è proprio avere davanti un foglio bianco che mi ha dato lo stimolo maggiore per buttarmi anima e corpo nel portare Ford Trucks in Italia con la collaborazione di un team motivato e competente su cui io punto tantissimo, perché sono le persone, dal mio punto di vista, che fanno una impresa". Un concetto che è impresso nei valori di Ford Trucks Italia che per la prima volta, nel nostro settore, mette nero su bianco, in particolare sul sito fordtrucks.it, le linee guida della Casa madre sintetizzate con quelle che incarnano perfettamente l'approccio del management italiano.

UNA PAUSA DI RIFLESSIONE

A dicembre 2019 Ford Trucks organizza una imponente conferenza stampa annunciando lo sbarco ufficiale del marchio in Italia, facendo nascere di fatto la "ottava sorella". Qualche settimana dopo lo scoppio della pandemia e il successivo lockdown nazionale. Un debutto in società forse infelice, da un lato, dato che l'ingresso di un nuovo Costruttore nel panorama industriale è sicuramente delicato e temerario e uno stop forzato avrebbe potuto sicuramente non agevolare il lancio. Dall'altro lato però, come vedremo nelle prossime righe con Massimiliano Calcinaï, anche una opportunità. *"Infatti. Devo dire, innanzitutto, che io credo molto nella libera concorrenza e quindi che un nuovo brand e una nuova offerta di prodotti, non avrebbe fatto bene al mercato. Detto questo, arrivando al punto della crisi sanitaria, devo dire che effettivamente l'anno passato ci è servito molto per poter preparare un terreno fertile per*

Tutta la storia professionale di Massimiliano Calcinaï, dal dicembre 2019 alla guida della società che importa in Italia i veicoli Ford Trucks, è costellata di momenti di grande sfida e di avventure ambiziose, spesso dei veri e propri salti nel buio che però gli hanno dato grandi soddisfazioni. *"Sì, è vero - ci conferma Calcinaï mentre siamo avvolti da una fitta nebbia presso la futura concessionaria milanese BTrucks, affacciata sulla tangenziale ovest del capoluogo lombardo - forse il primo duro colpo al cuore che ho dato a mia madre è stato quello di abbandonare il classico posto fisso in banca per buttarmi a fare il commerciale nel mondo dell'automotive. D'altronde se la passione chiama, non si può non rispondere..."*

Come dargli torto. Massimiliano Calcinaï ha così attraversato i più prestigiosi brand del nostro settore, da Mercedes-Benz a Paccar da Volvo e poi Volvo Trucks. Da laureato in economia e commercio ha sempre avuto ruoli di carattere finanziario, fino ad avere però presso il costruttore svedese una posizione importante in ambito commerciale e quindi una visione a 360 gradi sul mercato, finché una sera... *"Finché una sera mi è stata proposta*

Dopo il lancio di fine 2019 e lo stop forzato del 2020, Ford Trucks Italia **è pronta** per entrare in modo **decisivo** nelle flotte e tra gli operatori del nostro mercato.

Massimiliano Calcinaï, CEO dell'importatore italiano, ci illustra le **strategie** del marchio e l'**offerta** della gamma dell'Ovale Blu

DI LUCA BARASSI



la crescita del marchio nel nostro Paese. L'attività più importante è stata senza dubbio quella del focus sulla rete e sull'organizzazione interna. Direi che questo è stato il maggiore successo del 2020. Una organizzazione che, tra l'altro, è molto incentrata sulla presenza del genere femminile".

In occasione della conferenza stampa di lancio, ricordiamo bene l'obiettivo che Calcinai stesso si era prefissato, cioè la copertura del 75 per cento del potenziale circolante. "E oggi posso dire che questo obiettivo lo abbiamo addirittura ampiamente superato, nonostante si trattasse di un target fissato in epoca pre Covid. Ma le richieste sono state così tante e le aspettative sono così importanti che già oggi possiamo contare su 10 Full Dealer, di cui uno, la Euromotori di Udine, monomarca e 15 officine che hanno una copertura totale di 39 punti di assistenza. Non paghi di questo abbiamo in programma di portare nell'arco di un anno i dealer a 12 e a 50 i punti di assistenza".

A questo punto la domanda sorge spontanea: quali sono gli obiettivi per il 2021?

"Di vendere tante macchine! - risponde con una battuta il manager milanese - A parte gli scherzi però devo dire che da un lato noi non abbiamo, per così dire, degli obiettivi prefissati dalla Casa Madre, dall'altro però



Alice Pulici, Ad della divisione automotive di Gruppo Brixia, con Massimiliano Calcinai in occasione di questa intervista che abbiamo potuto fare ospitati dalla concessionaria BTrucks che sarà operativa da marzo ad Assago, affacciata sulla tangenziale ovest di Milano.

dobbiamo confrontarci con altre sette sorelle che sono radicate sul territorio da oltre 40 anni. Questo significa rete, relazioni, conoscenza dei principali buyer, presenza nelle grandi flotte e via dicendo. Per questo motivo stiamo ragionando in termini di medio-lungo periodo e non di breve, puntando ad arrivare, nell'arco di quattro o cinque anni, ad una quota di mercato del cinque per cento. Cosa significa in termini di macchine? Beh, ovviamente questo dipenderà dall'evolversi della crisi pandemica ed economica e di conseguenza dalle immatricolazioni totali nel nostro Paese".

UN OVALE BLU A TUTTA GAMMA

Uno dei principali punti non chiari ai più, è il rapporto tra il marchio Ford, leader mondiale nel mondo automotive, e Ford Trucks, perché se è vero che di fatto si tratta di due gruppi industriali ben distinti, è

anche vero che i punti di contatto e di sinergia sono molti.

"Benissimo. È giusto diradare ogni dubbio. Partiamo col dire che tutti i veicoli Ford, auto, van e ora anche truck, vengono prodotti in Turchia. Il centro di ricerca è anch'esso in Turchia e anch'esso sviluppa la tecnologia per tutti i veicoli marchiati Ford, con una inevitabile sinergia e trasversalità tra i diversi segmenti. Ancora di più, aggiungo, noi col mondo van e quindi in particolare io personalmente con Marco Buraglio, abbiamo un confronto continuo ed una collaborazione strutturale, soprattutto per la condivisione della Rete".

Un altro passaggio da chiarire è quello relativo al rapporto tra la Casa Madre turca e Ford Trucks Italia. "Niente di più semplice da questo punto di vista: noi siamo importatori in Italia, ma con un valore aggiunto notevole, ovvero quello di avere una sorta di ufficiale di collegamento della Casa Madre residente presso i nostri uffici. Questo è un enorme vantaggio perché ci permette di trasferire immediatamente alla fabbrica le esigenze del nostro territorio che ha inevitabilmente delle peculiarità rispetto ad altri mercati e, allo stesso tempo, conoscere praticamente in tempo reale le strategie del gruppo".

GAMMA: COMPLETA O SUFFICIENTE?

Quando Ford Trucks ha vinto il prestigioso riconoscimento International Truck of The Year, nel 2019, la perplessità maggiore era quella che un unico veicolo come l'F-Max fosse un'offerta un po' debole per le esigenze di un mercato, quello della

logistica, che necessita di specificità e diversificazione di modelli. In realtà, e forse in modo silente, il Costruttore turco ha mano a mano ampliato la gamma identificando tre macro serie: Trattori, Construction e Distribuzione. "Sì, ma neanche in modo tanto silente. Sono tre gamme all'interno delle quali ci sono una moltitudine di configurazioni, ciascuna adatta ad una diversa mission. Siamo partiti, è vero, da un veicolo standard, un trattore stradale con passo 3600. Sin da subito ci siamo accorti che l'Italia aveva l'esigenza di un mezzo con passo diverso e, anche grazie a Ozan B. Can, il managing director turco, è arrivato il 3750. Stessa cosa vale per le motorizzazioni. Dai 500 cavalli iniziali, ora è previsto anche il 460, potenza sufficiente per la maggior parte delle operazioni di trasporto. Ma potrei andare avanti: offriamo dal 9 litri per la distribuzione al 13 litri cava cantiere, piuttosto che le configurazioni 6x2, 6x4, 8x4 e via dicendo. La gamma è pronta per dare ai nostri operatori ciò che serve loro. Forse l'unico punto dolente è che fino al 2023 per il carro avremo a disposizione solo la cabina Legacy".

L'Ottava Sorella lancia la sfida: un brand famoso a livello mondiale, ma ancora sconosciuto nel mondo dei truck.

A onor del vero va detto, però, che la catena cinematica dei modelli da 13 litri, è comunque identica a quella dell'F-Max, con tutte le sue peculiarità; e a proposito di catena cinematica ci siamo chiesti come mai, in questo particolare momento storico, Ford Trucks non proponga già motorizzazioni a propulsione alternativa al diesel. "Su questo punto - risponde Calcinai - bisogna scindere tra quella che è la strategia della Casa Madre, da quello che è il mio personale pensiero. Ford Trucks ha in strada presso la municipalità di Istanbul dei 6x2 allestiti con compattatore full electric e da questo, ancora una volta, possiamo vedere come ci siano forti sinergie tra il mondo

truck e quello van e car, dove soprattutto l'ibrido è sviluppato da tempo. Io personalmente dico che dobbiamo fortemente puntare sull'Euro 6D che ha un indice di inquinamento enormemente inferiore anche solo all'Euro 5, anche perché se consideriamo tutto il ciclo di vita del veicolo, compreso lo smaltimento delle batterie di un mezzo elettrico, vorrei capire veramente chi vince in termini di sostenibilità, ambientale ed economica".

Certamente quando si parla di sostenibilità bisogna considerare anche l'aspetto economico, perché si tratta di un modello di business completamente diverso. "Proprio così - tiene a sottolineare il nostro interlocutore - lasciatemi dire che bisogna arrivare ai nuovi motori attraverso un cambio di cultura e una modifica dell'intera filiera, perché se pensiamo a tutto ciò che sta a valle della produzione del veicolo, ovvero l'assistenza, l'aftermarket e così via, non possiamo pensare che gli operatori di questo settore possano sopravvivere se non li si supporta proprio con un nuovo modello. Concludo dicendo però che il vero punto di arrivo sarà l'idrogeno dove la Comunità Europea sta investendo molto e che non credo al gas, LNG in particolare, perché si tratta di una tecnologia di transizione".

UN CAMION PER TUTTI

Non lo abbiamo ancora provato su strada, e speriamo di averne presto l'occasione, e lo abbiamo potuto vedere in tutti i suoi aspetti in modo statico. Anche qui, presso la nascita BTrucks di Assago, siamo saliti a bordo dell'F-Max 500 per alcune fotografie e per un sguardo approfondito. Quindi ci manca la sensazione vera di avere sotto mano il veicolo e per questo chiediamo a Massimiliano Calcinai di descriverci sinteticamente le sue caratteristiche. "La prima cosa che mi viene da dire è che il nostro truck rappresenta perfettamente il mondo Ford, cioè una macchina che è molto robusta,



confortevole, essenziale nella accezione positiva del termine, ovvero che ha tutto senza ostentare. Quindi è una macchina da lavoro, pratica. Per questo motivo ritengo di poter dire che la nostra gamma accontenta tutti gli operatori, dal padroncino alla flotta. Ma c'è una cosa che devo dire per far capire meglio il nostro cliente tipo, ed è una frase che ci è stata detta proprio da loro, dai clienti. Ovvero che Ford Trucks è fondamentalmente l'anti DAF".

Un posizionamento ben preciso che permette alla squadra e alla rete di lavorare con determinazione sul mercato per ottenere quei risultati che Massimiliano Calcinai è certo di ottenere, grazie all'organizzazione costruita e all'offerta commerciale che si ripromette di essere anche molto aggressiva. "Aggressiva sì, perché dobbiamo inevitabilmente vendere tante macchine come ho detto, ma sempre nel rispetto del mercato e soprattutto del Cliente. Non è nostra intenzione avvantaggiare alcuni clienti con campagne particolari a discapito di chi ci ha dato fiducia prima e ce ne darà in futuro".

Infine, possiamo dire che la prima grande occasione per gli autotrasportatori italiani di toccare con mano l'F-Max e la gamma di Ford Trucks potrà essere senz'altro il Transpotec che si terrà a giugno a Milano. "Ci stiamo pensando seriamente, anche se è presto per poter dare un appuntamento ufficiale. E se lo faremo vorremmo cercare di farlo in sinergia con i cugini dei veicoli commerciali, proprio per far capire al mercato la forza di un brand come l'Ovale Blu".

