

INTERVISTA

MASSIMILIANO CALCINAI
AMMINISTRATORE DELEGATO DI F-TRUCKS ITALIA

Mdt - Si è chiuso un anno difficile. Può tracciare un bilancio dell'azienda che rappresenta dal punto di vista dei risultati, dei problemi più seri affrontati, delle strategie messe in campo per contenere le conseguenze della pandemia?

Calcinai - Eravamo e siamo tuttora una start-up con degli obiettivi ambiziosi che nel corso del primo anno abbiamo ampiamente soddisfatto. Per me la centralità e il benessere dell'organizzazione intendo non solo quella interna ma una visione più ampia che comprende per definizione anche la rete ufficiale Ford Trucks, sono obiettivi fondamentali e rappresentano il fil-rouge che guida il nostro percorso.

Mdt - Il nuovo anno inizia ancora con molte difficoltà. Quali saranno le linee guida della sua azienda per sostenere l'attività dei dealer e quelle dei propri clienti, ovvero le aziende di trasporto?

Calcinai - È difficile fare piani previsionali o tracciare scenari, ma la nostra rete oramai perfezionata è pronta per dire la sua sul mercato. Ritengo che i player fondamentali del mercato



gamma Legacy sia per la serie trattori che motrici con un focus specifico su: ecologia, distribuzione locale e construction.

Mdt - Quale è oggi nella sua azienda lo stato dell'arte in fatto di elettrificazione, guida autonoma e nuovi dispositivi per migliorare ancor più sicurezza, economia nei consumi, comfort di guida, difesa dell'ambiente e costi d'esercizio?

Calcinai - L'F-MAX rappresenta la massima espressione in termini di sicurezza, efficienza, comfort di guida, sostenibilità ambientale e costi di gestione bassi. Il brand che rappresentiamo è già in linea con le aspettative future correlate ad un'alimentazione alternativa e nello specifico sono già in test da circa un anno, presso diverse municipalità, veicoli elettrici per la raccolta rifiuti. Nel settore automotive, auto (in primis) e van hanno adeguato l'offerta alle diverse esigenze di mercato relativamente alle nuove tipologie di alimentazione e noi, facendo parte di un gruppo industriale il cui centro di Ricerca e Sviluppo è unico per tutta la gamma di veicoli, sicuramente avremo la possibilità di beneficiare delle tecnologie e dei pro-

Tutto pronto per il grande balzo

IL MASSIMO RESPONSABILE DELL'AZIENDA COSTITUITA PER COMMERCIALIZZARE E ASSISTERE I VEICOLI PESANTI FIRMATI FORD SI DICE CONVINTO CHE SONO STATE GETTATE SOLIDE BASI DI QUELLA CHE VIENE CONSIDERATA UNA SFIDA TUTTA DA VINCERE. GIÀ L'AVVIO DELL'ATTIVITÀ È STATO PIUTTOSTO CONFORTANTE CON IL MERCATO CHE HA ACCOLTO L'AMMIRAGLIA S-MAX CON GRANDE INTERESSE. NEL 2021 È ATTESA LA SICURA E PIENA CONSACRAZIONE.

siano da un lato i Clienti e dall'altro la rete di vendita e assistenza. Per quanto concerne i primi, oggi per esempio è di uso comune il termine resilienza. Una volta si usava un'espressione meno complessa, almeno in apparenza, e sicuramente meno tecnologica, quale: "porti pazienza"; questa veniva utilizzata quando si riteneva opportuno agire con competenza e abnegazione anche in condizioni avverse (e credo i nostri Clienti ne siano stati la dimostrazione). Relativamente a i dealers dovrebbero poter pen-

sare al futuro senza che nessuno li vincoli al passato: questo non è il nostro approccio.

Mdt - Proprio la pandemia ha dimostrato ancora una volta l'enorme importanza del sistema dei trasporti e della logistica. Può essere questo sufficiente a garantire a questo settore una graduale ripresa con benefici per tutti gli attori interessati?

Calcinai - Non ne sono convinto. La responsabilità è anche nostra che non riusciamo a fare fronte comune e spiegare "nei tavoli" di confronto che il mondo dell'automotive - e nello specifico dei truck - rappresenta uno dei principali motori per l'economia e l'occupazione, i quali generano, a loro volta, entrate per lo Stato e per gli Enti locali. Il settore dei trasporti e della logistica dovrebbe presen-

tarsi unito di fronte alle Istituzioni. Uniti, rappresentiamo una grande opportunità.

Mdt - Quali saranno nel 2021 i prodotti nella vostra gamma sui quali punterete maggiormente per rispondere alle rinnovate esigenze del mercato?

Calcinai - Sicuramente il nostro veicolo di punta rimane l'F-MAX. Con l'obiettivo di soddisfare le dif-

ferenti esigenze dei Clienti e assicurarci ulteriori segmenti di mercato, abbiamo ampliato la nostra gamma. Da gennaio 2021 sarà disponibile per il mercato italiano l'F-MAX con passo 3.750 e serbatoi con capacità fino a 1.350 litri totali, con l'obiettivo di garantire una maggiore autonomia e una guida più confortevole, consigliato per trasporti a lunga percorrenza. Molteplici novità anche per la

grossi raggiunti da auto e van. Chiaramente si auspica incentivi strutturali e di prospettiva. Al momento non c'è una strategia sulla "ricarica" dei veicoli. Le case costruttrici sono dieci o venti volte più veloci della politica. Si discute a lungo a proposito di energie differenti ma come è possibile pensare che si incentivino veicoli elettrici senza un'adeguata infrastruttura adeguatamente distribuita sul territorio, nei parcheggi, negli interporti etc etc tali da soddisfare la domanda potenziale.

di MAX CAMPANELLA
ASSAGO

VALENTINA FICARELLA, MARKETING SPECIALIST F-TRUCKS ITALIA, ILLUSTRA LE INIZIATIVE PARALLELE CAMION MA NON SOLO: ALBERI NEL CAMERUN E UNA CARTA DEI VALORI

Rendere il mondo più verde rappresenta un impegno che va oltre i camion. Una consapevolezza che in F-Trucks Italia si esprime anche attraverso iniziative semplici ma efficaci, e sicuramente originali. Tra queste la partnership natalizia con Treedom, nell'ambito di un progetto di riforestazione del Camerun. "A tutti i clienti, fornitori e amici del brand destinatari di un regalo natalizio da parte di Ford Trucks - spiega Valentina Ficarella, Marketing Specialist F-Trucks Italia - abbiamo inviato un'email invitandoli a piantare un albero ciascuno, in modo da creare una vera e propria foresta che abbiamo chiamato Foresta Ford Trucks Italia: il destinatario, con semplici click e munito di un codice personale, ha scelto e riscattato il suo albero (banano, cacao, limone o avocado) consapevole di contribuire



a realizzare un progetto importante. Oltre ad assorbire CO2 e produrre ossigeno, gli alberi piantati favoriranno la biodiversità e andranno a sostenere lo sviluppo socio-economico delle comunità locali che se ne prenderanno cura, visto che ogni albero sarà piantato da un contadino locale". Sul sito di Treedom

ogni "piantatore" può consultare il suo albero, tenendosi aggiornato sulla sua crescita e persino personalizzandolo. Altra iniziativa collaterale la Carta dei Valori, iniziativa lanciata da F-Trucks sul finire del 2020. "A un anno dalla nascita dell'azienda - precisa Ficarella - abbiamo pensato di mettere per iscritto i valori che guidano le nostre scelte, in modo da condividere la Carta dei Valori di Ford Trucks Italia con la rete, di vendita e post-vendita, attualmente in forte sviluppo. Il nostro obiettivo è stabilire e consolidare il rapporto di fiducia con tutti i dipendenti, clienti, fornitori, azionisti, investitori, istituzioni e collettività: i valori non sono solo parole o concetti astratti, raccontano chi siamo e in cosa crediamo, guidano e dirigono le nostre azioni, caratterizzano il nostro impegno, influenzano la nostra esperienza quotidiana e

indirizzano il comportamento nostro e di chi interagisce con noi". Nella Carta dei Valori di Ford Trucks Italia sono declinati i principi che guidano le linee strategiche dell'azienda: promuovere la cooperazione e credere nello spirito di squadra, rispettare la persona (sé stessi e gli altri), dare il massimo per raggiungere gli obiettivi con passione e ambizione, pensare in grande con la consapevolezza di appartenere a una comunità globale, mettere al centro i clienti traducendone esigenze e aspettative in azioni e soluzioni concrete, parità di genere considerata come opportunità di valorizzare unicità e diversità. "Chiunque si relazioni con l'esterno - conclude Valentina Ficarella - è ambasciatore dell'azienda: conoscerne i valori vuol dire assumersi la responsabilità di rappresentarla al meglio".