

Contiene I.P. - Numero 5 - anno 24 - Poste Italiane SpA - Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv.27/02/2004 n°46) art. 1 comma 1, DCB Milano - € 1,53

5/2023 **AREA di SERVIZIO** Carburanti Autolavaggi Detailing www.areaservizio.eu



AQUARAMA
DALLA BENZINA
ALL'AUTOLAVAGGIO



ARBOH
QUELLA MARCIA IN PIÙ
SEMPRE PIÙ SELF



BFWE
UNA TRANSIZIONE
SOSTENIBILE



CECCATO
SPLENDO
SPLENDEnte



CO.RA.
L'ADBLUE
È PRONTO



E-CHARGE
IL MONDO
DELLA RICARICA



EMME RETAIL
VERSO
L'INNOVAZIONE



FORTECH
STAZIONE
DI SERVIZI



GALIERI ENERGY
A OGNI STAZIONE
LA SUA COLONNINA



TAMMERMATIC
IL BUSINESS
È SERVITO



OIL&NONOIL
SCALDA I MOTORI
L'IMMINENTE KERMESSA



PRO WASH SYSTEM
UN COMMERCIALE
PER CRESCERE

"CARTELLO": SCARSO ALLINEAMENTO, NESSUN EFFETTO SUI PREZZI REALI

SAREMO PRESENTI A:
ECOMONDO
The green technology expo.

7 -10 NOVEMBRE 2023
Quartiere fieristico di Rimini
26^ edizione

PAD D7 **STAND 301 - 402**



ECOBIOX

**IMPIANTI DI DEPURAZIONE E RICICLO PER AUTOLAVAGGI
FUNZIONANTI MEDIANTE BIO-OSSIDAZIONE**

SCOPRI I NOSTRI **SERVIZI E PRODOTTI** SU WWW.DEPURPADANA.COM



DEPUR PADANA ACQUE SRL Via Maestri del lavoro, 3 - 45100 (RO)
+39 0425 472211 | info@depurpadana.it



5/2023 AREA di SERVIZIO Carburanti Autolavaggi Detailing



10

FIGISC: "cartello": scarso allineamento, nessun effetto sui prezzi reali



14

Aquarama: dalla benzina all'autolavaggio il servizio è l'obiettivo



22

Ceccato: splendido splendente nel segno della continuità



28

Tammermatic: dai camion alle auto il business è servito



36

Pro Wash System: un commerciale per crescere ancora



40

Arboh: quella marcia in più per un servizio sempre più self



42

CO.RA.: un nuovo kit e l'AdBlue è pronto



46

Emme Retail: cambio di passo verso l'innovazione



52

Fortech: "da stazione di servizio a stazione di servizi"



54

Galdieri Energy: a ogni stazione di servizio la sua colonna di ricarica



57

BFWE: strategie e tecnologie per una transizione sostenibile



61

E-Charge: a Bologna il mondo della ricarica



64

Oil&nonOil: scalda i motori per l'imminente kermesse



66

Museo Fisogni: "Esso Junior 2", quando i bambini sognavano di volare

9 Editoriale

72 News

79 Notiziario Figisc-Anisa Confcommercio

90 Indirizzi utili

92 Caleidoscopio

f areadiservizio.carburanti.autolavaggi

Direttore Responsabile **Massimo Cicalini** – Caporedattrice **Paola Sala**
 Comitato di Redazione **Massimo Cicalini, Bruno Bearzi, Massimo Terzi, Alberto Mondinelli, Luca Squeri.**
 Collaboratori **Elda Frigerio, Elio Giabba, Nicoletta Lega, Nicola Polidoro, The Editor (Editing), Arlina Rabbucci, Mario Rota, Federico dei Roggero, dagli USA Brian Campbell.**
 Editore: **ADV Spazio Srl**, via G. B. Piranesi, 26 - 20137 Milano - Tel. 02-7000.4031 - Fax 02-450.72.949
 e-mail: areadiservizio@advspazio.it - web: www.areadiservizio.eu - f: areadiservizio.carburanti.autolavaggi
 Pubblicità: **ADV Spazio Srl** - via G. B. Piranesi, 26 - 20137 Milano - Tel. 02-7000.4031 - Fax 02-450.72.949
 e-mail: advspazio@advspazio.it.
 Impaginazione: **Daniele Rizzi** - e-mail: waikikidesign@gmail.com - Fotolito e stampa: **FLYERALARM Srl**
 Registrazione Tribunale di Milano n. 696 del 10/11/99
 L'Editore garantisce la massima riservatezza dei dati degli abbonati e la possibilità di richiedere gratuitamente la rettifica o la cancellazione scrivendo a: ADV Spazio, via G. B. Piranesi, 26 - 20137 Milano.
 Le informazioni custodite nell'archivio elettronico dell'Editore verranno utilizzate al solo scopo di inviare agli abbonati vantaggiose proposte commerciali (Legge 675/96 tutela dati personali). È proibita la riproduzione anche parziale di quanto pubblicato senza citare la fonte.

ORGANO UFFICIALE DEI GESTORI

FIGISC

ANISA

CONFCOMMERCIO
 COMMERCIO TURISMO SERVIZI



AMBROGIO



L' AdBlue[®] dove lo vuoi tu

Non aspettare che il cliente ti chieda di acquistare una tanica di AdBlue! Fai tu la proposta e mentre lo rifornisci di carburante AMBROGIO automaticamente riempirà il serbatoio di AdBlue!

PLUS DEL SISTEMA

Delphin Ambrogio: sistema mobile e completamente automatico per erogare AdBlue® in auto e in veicoli commerciali senza alcun sforzo.

Pratico e mobile: specifico per le attività commerciali che vogliono evitare i rifornimenti manuali e necessitano un dispenser semplice da utilizzare, pulito e facilmente trasportabile ovunque.

Stop automatico a fine rifornimento, quando è in funzione non necessita della presenza dell'operatore.

VENDITA VOLUMETRICA DI AdBlue®

Grazie alle taniche a quantità definita, con DELPHIN AMBROGIO è possibile calcolare la vendita volumetrica.



PORTATA COSTANTE E MASSIMA COMPATIBILITÀ

Con DELPHIN AMBROGIO è possibile erogare a 8 l/min con la massima compatibilità con tutti i veicoli.

CARRELLO ROBUSTO E MANEGGEVOLE

Il robusto carrello di DELPHIN AMBROGIO può portare fino a 6 taniche piene di AdBlue®. La larghezza del carrello di 57,5 cm permette di riporlo facilmente, a fine turno, ovunque.





IL PARTNER IDEALE PER SCELTE VINCENTI

LA PIÙ AMPIA GAMMA DI **ACCESSORI** PER
AUTO, CAMION, CAMPER, MOTO, CICLO



CONTATTACI PER RICHIEDERE LA VISITA DEL NOSTRO RAPPRESENTANTE DI ZONA

Spazzole tergicristallo

Multi-fit System

Kit Attacchi intercambiabili



Arya / Skylon

Pilot



Interni



Tappeti



Coprisedili



Esterni



Elettrici



Lampadine



Car care



Tergicristallo



Portaggio



Ruote



Garage



VASTO ASSORTIMENTO DI ESPOSITORI PER ALLESTIRE IL TUO PUNTO VENDITA



Prodotti garantiti
e certificati



Consegna
in 24/48 ore



E-commerce
a tua disposizione



Vasta gamma di
espositori



Offerte promozionali
periodiche



Raptor

One Fit Flat
posteriore



Saremo presenti

OIL&NONOIL 
Energie, carburanti & servizi per la mobilità

PAD. 4 | STAND B33

29.11-01.12.2023 | Verona

SEMPLICE VELOCE SICURO

studioideazione.it



FUEL CONTROL DEVICE

Trackfuel è il nuovo dispositivo brevettato che **dematerializza le forme di pagamento** e offre una nuova user experience durante il **rifornimento di carburante**.

Compatibile con ogni tipologia di veicolo, **traccia e certifica le erogazioni di carburante**.



trackfuel.it



In autunno una volta migravano le greggi, nei tempi moderni migrano gli operatori delle aree di servizio da un salone all'altro... Battute a parte, la stagione autunnale dei saloni è davvero intensa e viene quasi da ringraziare Autopromotec che ha fissato al maggio 2025 la data di quella che resta comunque la kermesse di riferimento per tutto il mondo della cura dell'auto e dei servizi automotive. All'interno di questo numero di Area di Servizio trovate la presentazione di tre eventi che ricordo in ordine di data: BWFE dall'11 al 13 ottobre a BolognaFiere, E-Charge dal 16 al 17 novembre ancora a BolognaFiere in coabitazione con Futurmotive-Expo&Talks che chiude un giorno dopo, il 18 novembre; infine, Oil&nonOil dal 29 novembre al 1° dicembre nel quartiere fieristico di Verona. A loro si aggiungono l'Equip Auto di Parigi e il Car Wash Show Europe di Amsterdam che si sono svolte a settembre.

Se c'è una tendenza comune agli aventi fieristici di tutti i settori, è il fatto che il successo degli eventi è direttamente proporzionale alla loro 'settorialità'. Le fiere generaliste non funzionano più, senza ritornare alla Fiera Campionaria di Milano, mito degli anni Sessanta e del

boom economico, già ai giorni nostri, per esempio in un settore 'attiguo' alle aree di servizio, quello dell'autotrasporto, assistiamo al successo di un evento all'apparenza ai margini delle grandi kermesse come il GIS, il salone del sollevamento e dei trasporti eccezionali, che in quel di Piacenza, in una sede anche abbastanza inadeguata, ha fatto il pieno di espositori, ma anche di visitatori italiani e tantissimi stranieri.

Certamente un viatico benaugurante per le fiere citate in precedenza che fanno proprio dell'estrema specializzazione il loro punto di forza, anche se non è l'unico. Non è un mistero che le aree di servizio sono alla vigilia di una rivoluzione che, molto probabilmente, è pure già iniziata. L'automazione, le trazioni elettriche e in particolare l'idrogeno che a breve beneficerà, grazie al PNR, di cospicui investimenti per la realizzazione di diverse stazioni di rifornimento e infine i sistemi di pagamento elettronici stanno letteralmente sovvertendo tante abitudini sia dei gestori ma anche degli utenti, gli automobilisti. Ecco perché tutte queste fiere una loro ragione di esistere l'hanno e, per fortuna dei nostri lettori, noi saremo presenti e garantiremo un'informazione esaustiva su tutto quanto c'è da vedere.

Del resto già in questo numero un elemento comune ai tanti servizi che pubblichiamo, frutto di un nostro incessante lavoro di visita ai vari impianti per conoscere da vicino e vedere le macchine all'opera, è l'apprezzamento che tutti gli operatori che incontriamo hanno per le nuove soluzioni di automazione della vita sul piazzale. Non si tratta di enunciazioni teoriche, ma di una reale verifica sul campo di come funzionano le tante soluzioni adottate dalle macchine, a cominciare dai sistemi di pagamento che stanno facendo diminuire sempre più il contante sul piazzale e, di conseguenza, il maggiore richiamo per la delinquenza.

Buona lettura

Massimo Cicalini

"CARTELLO": SCARSO ALLINEAMENTO NESSUN EFFETTO SUI PREZZI REALI

Il decreto sull'obbligo di esposizione presso i punti vendita carburanti del "cartello" dei prezzi medi regionali, secondo molti media, non solo non avrebbe prodotto effetti di calmierazione dei prezzi, ma piuttosto una spinta all'aumento per effetto di quella "convergenza" dei prezzi più convenienti verso la media, non è così e spieghiamo perché.

In dipendenza dell'aumento dei prezzi intervenuto nell'estate, non sono mancati prevedibili riferimenti alla questione del cartello del prezzo medio regionale: tale regime, attivato dal 1° agosto per effetto del D.L. 5/2023 Trasparenza prezzi, secondo molti media, non solo non avrebbe prodotto effetti di calmierazione dei prezzi (come, assai incautamente, il Governo aveva suggerito quale "vantaggio" del provvedimento), ma avrebbe bensì prodotto una spinta all'aumento per effetto di quella "convergenza" dei prezzi più convenienti verso la media dei prezzi, resa "trasparente" dalla sua elaborazione e pubblicazione da parte del MI-MIT nonché dall'obbligo di esposizione del cartello prezzo

gli impianti di distribuzione carburanti. In relazione alla seconda delle due affermazioni (che il regime avrebbe prodotto una spinta all'aumento dei prezzi per effetto di convergenza), si deve osservare che essa non ha, almeno al momento, trovato significativo fondamento nella realtà dei fatti: alla luce dei dati esaminati in un approfondito studio di FIGISC ANISA (disponibile sul sito www.figisc.it), sussistono bensì indizi di marginali processi di convergenza dei prezzi, non tali tuttavia da generare, in ragione della loro attuale modesta consistenza, significative spinte all'aumento dei prezzi e all'innalzamento della media dei prezzi.

Lo studio FIGISC ANISA

Sono stati elaborati tre distinti periodi di osservazione, di cui il primo per giornate antecedenti l'entrata in vigore dell'obbligo di esposizione del cartello del "prezzo medio" (su base regionale per la rete stradale, su base nazionale per la rete autostradale) e gli altri due per giornate seguenti alla data del 1° agosto 2023 (data di entrata in vigore del D.L. 5/2023 Trasparenza prezzi).

I periodi di osservazione sono così articolati:

- primo periodo di osservazione: numero 35 giornate distribuite tra gennaio, febbraio e marzo 2023, anteriori all'entrata in vigore dell'obbligo di esposizione del cartello del "prezzo medio";
- secondo periodo di osservazione: numero 24 giornate dal 3 al 26 agosto 2023, successive all'entrata in vigore dell'obbligo di esposizione del cartello del "prezzo medio";
- terzo periodo di osservazione: numero 17 giornate distribuite tra agosto (dal 27 al 31) e settembre (dal 2 al 13).

L'elaborazione statistica dettagliata è stata sviluppata sulla media dei prezzi tra tutte le giornate dei tre periodi di osservazione (singoli prezzi di ogni giornata diviso il numero di giornate, di cui, pertanto, il singolo valore è la media

aritmetica arrotondata al terzo decimale).

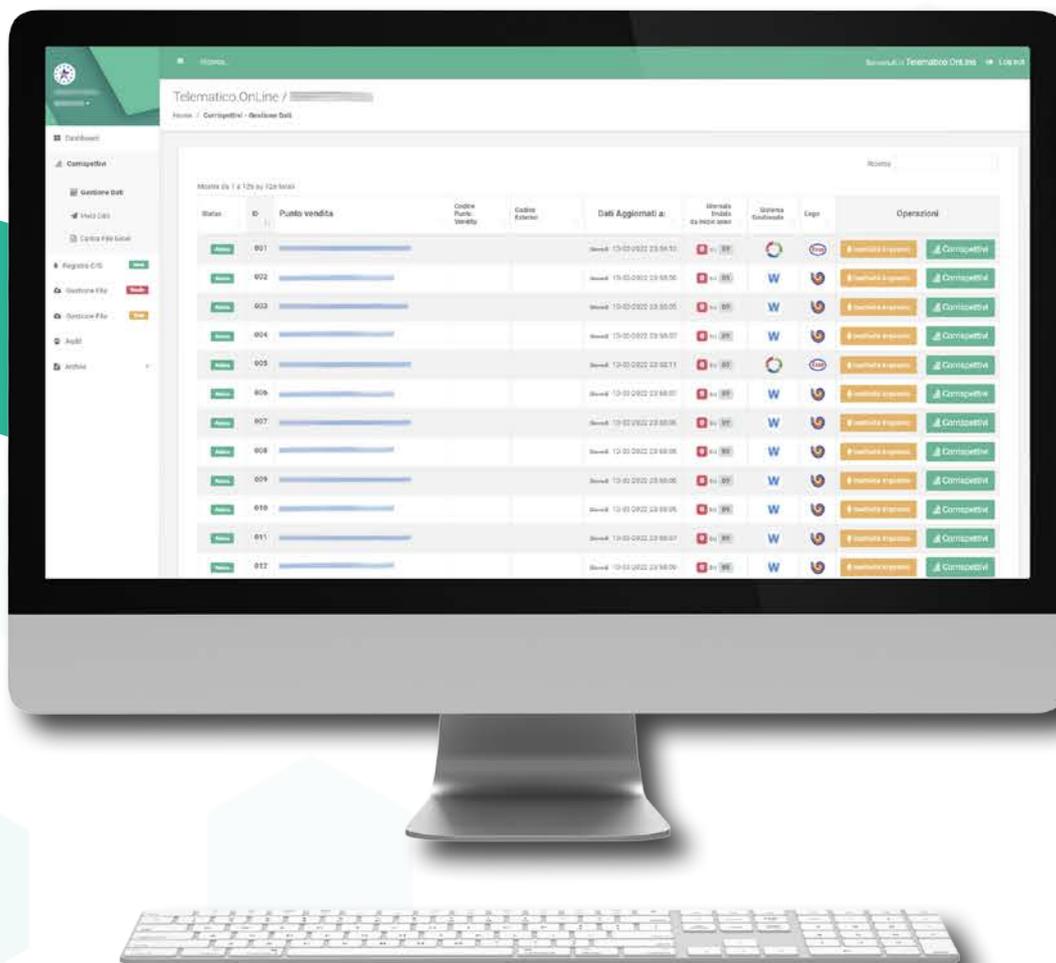
Sia le medie delle singole giornate di ogni periodo di osservazione che le medie riepilogative di ogni periodo sono **medie nazionali** dei prezzi.

I prezzi rilevati assommano a 3.014.444, distinti tra 1.508.949 per la benzina e 1.505.495 per il gasolio. Per il primo periodo di osservazione sono stati rilevati in tutto 1.384.768 prezzi, di cui 693.700 per la benzina e 691.068 per il gasolio. Per il secondo periodo di osservazione i prezzi totali sono 954.244, distinti in 477.361 per la benzina e 476.883 per il gasolio. Infine, per il terzo periodo di osser-



Telematico.OnLine

Scadenze fiscali senza pensieri

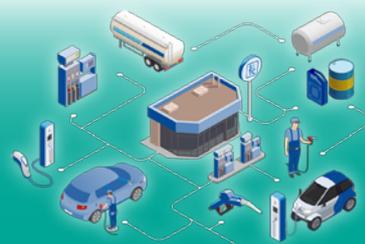


Telematizzazione
corrispettivi carburanti
e registro di carico/scarico




FUTURE ON
OIL&NONOIL 
Energie, carburanti & servizi per la mobilità

VeronaFiere 29 Nov - 1 Dic 2023
PAD. 4 Stand B39



Emme Informatica srl
T. +39 049 626 663

Via San Marco, 123/A
35129 Padova - IT

www.emmeinformatica.com
www.telematico.online



vazione sono stati rilevati 675.432 prezzi in totale, di cui 337.888 per la benzina e 337.544 per il gasolio.

Premesso che da sempre la maggior parte dei prezzi tende ad addensarsi attorno alla media, con code sia verso prezzi più bassi che verso prezzi più alti, lo studio ha inteso sviluppare uno zoom in quest'area intermedia per valutare se e come i prezzi più bassi e quelli più alti tendano a dirigersi verso la media dopo l'entrata in vigore del regime del "cartello".

Dall'accurato esame svolto, conclusivamente, si può ragionevolmente sostenere, allo stato obiettivo e attuale del monitoraggio, che:

- i prezzi delle code (ossia quelli superiori e quelli inferiori all'area definita dalle "forbici di prezzo" rispetto alla media aritmetica) tendono INDIZIARIAMENTE a convergere marginalmente verso il centro, ossia nell'area di "forbice";
- tale convergenza appare tuttavia contenuta in un range compreso tra il 2,0% e il 2,5% di tutti i prezzi della media giornaliera a seconda dei prodotti (la quota più alta tra le due è quella del gasolio);
- tale convergenza è alimentata, quasi equamente, sia dalle code di prezzi superiori al limite alto delle "forbici", sia dalle code di prezzi inferiori al limite basso delle "forbici" (tra 1,6 e 1,7 %), almeno per la forbice +0,050/-0,050 euro/lt;
- in altre parole, sia i prezzi più alti che quelli più bassi tendono, quasi in egual misura (numero dei prezzi), alla classe intermedia della "forbice" sulla media esatta di +0,050/-0,050 euro/lt;
- con il restringimento progressivo delle "forbici" (da +0,040/-0,040 a +0,020/-0,020 euro/lt) frena l'apporto verso la media dalle code di prezzi più alti per un effetto di attrito all'abbassamento del prezzo; mentre l'apporto verso la media dalle code di prezzi più bassi diverge a seconda del prodotto: inversamente proporzionale per il gasolio, direttamente proporzionale per la benzina (in altri termini, più si restringe la forbice più aumenta la convergenza nel primo caso, più si restringe la forbice più si riduce la convergenza nel secondo caso).

Un elemento inutile

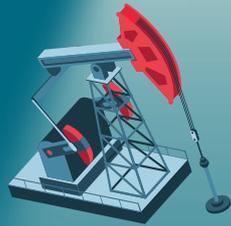
Per quanto si è analizzato nei capitoli che seguono, non siamo pertanto finora in presenza di processi di convergenza da riguardare quote di prezzi rilevanti e tali da innalzare (o da abbassare) significativamente le medie (bisognerebbe che vi fosse coinvolto dal 40% al 50% di tutti i prezzi), bensì ancora marginali (2,0-2,5% dei prezzi, con influenze sulla media pari solo a un paio di millesimi di euro), e pare azzardato sostenere che l'aumento dei prezzi sia già addebitabile in piccola o grande parte ad una convergenza dei prezzi stessi a causa della "trasparenza" del prezzo medio, che rimane comunque un elemento inutile per il consumatore e penalizzante per gli operatori.

In relazione alla prima delle due affermazioni (che il regime avrebbe prodotto una calmierazione dei prezzi), si deve osservare che essa non ha trovato (né poteva trovarlo) fondamento nella realtà dei fatti: a meno di non semplificare pesantemente il problema prezzi al punto di ridurlo a una questione di speculazione spicciola (come del resto già accaduto agli albori della vicenda "cartello") a determinare i prezzi finali reali e, di concerto, le medie "astratte", sono il fattore esogeno dei fondamentali internazionali del mercato (quotazioni del greggio, ma ancor di più, dei prodotti raffinati) e quello endogeno della fiscalità nazionale.

A determinare l'aumento dei prezzi, per fare un esempio, dal 1° luglio al 18 settembre 2023, sono state le dinamiche dei fondamentali di mercato: le quotazioni Platt's CIF Mediterraneo ivate della benzina hanno guadagnato +0,205 euro/litro, mentre il prezzo industriale (ossia il prezzo alla pompa al netto dell'accisa ivata) è cresciuto di +0,159 euro/litro (quindi con un differenziale negativo, ossia il prezzo industriale è cresciuto meno del Platt's). Per il gasolio, le quotazioni Platt's CIF Mediterraneo ivate hanno guadagnato +0,314 euro/litro mentre il prezzo industriale (ossia il prezzo alla pompa al netto dell'accisa ivata) è cresciuto di +0,254 euro/litro (con un differenziale negativo, ossia il prezzo industriale è cresciuto meno del Platt's anche in questo caso).

Figisca Anisa Confcommercio





New

Web Report

simple, digital and cloud



OIL&NONOIL



Energie, carburanti & servizi per la mobilità

VeronaFiere 29 Nov - 1 Dic 2023

Vi aspettiamo



PAD. 4 Stand B39

M by
EMME
informatica
www.emmeinformatica.com

DALLA BENZINA ALL'AUTOLAVAGGIO IL SERVIZIO È L'OBIETTIVO

Sebastiano Ammirati è un neofita nel mondo del carwash, ma vanta una lunga esperienza nella distribuzione carburanti. Lo abbiamo incontrato insieme a Vincenzo Accetto della Clean Car, concessionario per la Campania di Aquarama, presso il suo nuovo impianto Aquarama, due portali Stargate S10 e tre piste Bubbles Bay, di cui è soddisfattissimo e ci spiega perché.

Siamo a Nola, nell'entroterra partenopeo, sull'impianto carburanti e, da pochi giorni anche autolavaggio di Sebastiano Ammirati. La via è decisamente trafficata perché collega Palma Campana a Nola, una cittadina popolosa ma soprattutto sede dell'importante polo logistico 'Interporto Campano', uno dei più importanti della sud Italia. "Questa è la mia prima esperienza nel mondo dell'autolavaggio self-service – ammette Sebastiano Ammirati –, però sono gestore di aree di servizio carburanti da circa vent'anni e, oggi che ho 33 anni, ne gestisco quattro, posso quindi dire di essere nato e cresciuto sul piazzale. Questa area è a marchio 'AS Carburanti', che poi sono le iniziali del mio nome, e le altre sono a marchio 'AR Carburanti' perché sono in collaborazione con mio fratello Raffaele Ammirati; attualmente abbiamo undici dipendenti e, al momento, di autolavaggio abbiamo solo questo. Questa stazione di servizio AS Carburanti è nata nel 2019, in seguito abbiamo aperto il bar e ora l'autolavaggio che è operativo dai primi giorni di settembre. L'impianto nel complesso si compone di tre piste self Aquarama Bubbles Bay, due coperte e una scoperta per furgoni e camper, e due portali Stargate S10, sempre di Aquarama, montati a luglio ma attivi da una ventina di giorni. Tutti hanno comandi touch, sia le piste che lo start dei portali, e luci led multicolor che la sera creano una bella atmosfera e attirano i clienti con i loro giochi di luce".

Perché Aquarama

"Ho scelto Aquarama innanzitutto perché è una società italiana di spicco con impianti e componentistica tutti 'made in Italy' – spiega Ammirati –, ho avuto occasione di conoscere i titolari e in particolare l'AD Davide Bosio e poi ho un ottimo rapporto con il dealer

Aquarama in Campania, la Clean Car, li conosco e mi sono affidato a loro. L'ottima impressione che mi ha dato l'azienda e chi li rappresenta in Campania mi ha convinto. Naturalmente ho valutato anche le caratteristiche tecniche e trovo che le macchine, oltre ad essere molto belle, sono decisamente all'avanguardia e futuristiche. La cosa che mi piace degli impianti Aquarama, oltre al design che è decisamente accattivante, sono le caratteristiche tecniche che ritengo uniche, così come la qualità del lavaggio che è molto elevata. I nostri clienti in primis,

e di conseguenza anch'io, siamo molto soddisfatti di come sono lavati i veicoli. Noi per scelta facciamo solo ed esclusivamente self-service, abbiamo una persona addetta che è stata istruita da Clean Car anche per fare delle piccole manutenzioni, curare la pulizia degli impianti e la ricarica prodotti. Questo addetto è sempre presente durante gli orari di apertura della stazione di servizio, dà assistenza ai clienti qualora ce ne fosse bisogno, ma gli impianti non richiedono troppi interventi da parte sua, sono tecnologicamente avanzati e quindi molto intuitivi: hanno anche la



Da sinistra: Vincenzo Accetto e Sebastiano Ammirati

sintesi vocale che guida l'automobilista passo dopo passo, però riteniamo che una persona di fiducia ci debba essere, soprattutto all'inizio.

"In questa zona – interviene Vincenzo Accetto, titolare della Clean Car –, nel raggio di cinque km ci sono altri

quattro autolavaggi self-service già da parecchi anni e quindi il cliente che viene qui per la prima volta è comunque già abituato al self. Sono contento che Ammirati, su mio consiglio, abbia previsto un addetto fisso sull'impianto per tenere pulito e ordinato il piazza-

le, controllare giornalmente i prodotti, pulire i filtri degli aspiratori, il tutto per rendere sempre efficiente al 100% l'attività. Anch'io ho un autolavaggio self-service e ho passato a mia volta due anni di persona sull'impianto per capire come gestirlo al meglio. Ammirati ha seguito il mio consiglio e ogni settimana, quando andiamo a fare il conteggio dei totalizzatori, vediamo che l'attività è in continua crescita".

"Confermo ed è un chiaro segnale che la clientela è soddisfatta – riprende Ammirati –. Ci troviamo su un'arteria di grande comunicazione quindi, oltre ai clienti abituali, abbiamo anche tanti automobilisti di passaggio e poi ci sono il distributore carburanti e il bar che hanno anche loro i clienti abituali, mentre invece quelli di passaggio contiamo che tornino perché la qualità che offriamo è alta, l'impianto è accattivante e lo manteniamo molto in ordine.

Per fidelizzarli abbiamo le fidelity card e in più anche delle promozioni per i clienti nuovi che danno accesso alla fidelity con delle sconti particolari che poi modifichiamo e implementiamo per renderli ancora più fedeli. Facciamo delle promozioni anche attraverso i social che al momento sono quelle che vanno per la maggiore. Sulle piste ci sono sia i gettoni che le card e poi c'è il Pos così possono pagare anche con le carte di credito, oltre ovviamente con i contanti: abbiamo dato la possibilità al cliente di pagare come vuole così non ne perdiamo neppure uno.

Per ora non abbiamo ancora fatto delle convenzioni con flotte o aziende della zona, ma in futuro non è escluso che non si facciano, per ora ci limitiamo alla fidelity card che su 30 euro caricati regala il 10% in più, è un sistema automatico. Inoltre la fidelity card può essere utilizzata per ogni operazione: comprare i gettoni o sulle macchine, sugli aspiratori, sul nero gomme... ogni macchina sul piazzale ha il suo lettore. Del resto abbiamo scelto i portali Stargate S10, che hanno un'alta velocità e qualità, proprio perché prevediamo un grosso flusso di lavaggi e già ora, settimana dopo settimana, vediamo i primi frutti".

Un investimento ben progettato

"Prima di pianificare l'investimento – ricorda Accetto di Clean Car –, abbiamo fatto un business plan accurato e l'obiettivo è di raggiungere le 2 mila auto al mese solo con i portali: sono ben visibili dalla strada, spettacolari grazie all'illuminazione a led e poi la colorazione bianca e nera è molto elegante, diciamo che abbiamo l'autolavaggio in smoking.





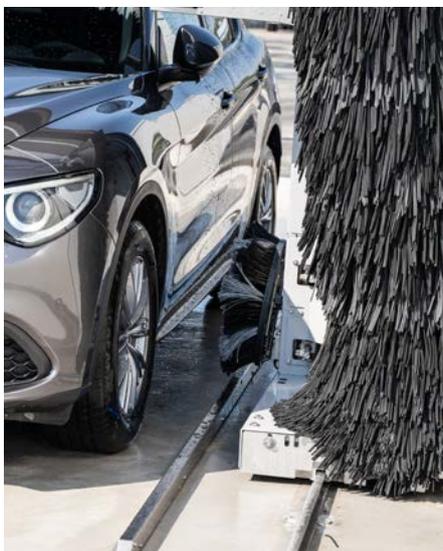
Come programmi ne abbiamo impostati cinque: il primo parte da 6 euro fino al polish completo da 13 euro. La macchina ci consente di verificare settimanalmente o mensilmente il numero e il tipo di programmi effettuati e quello che va per la maggiore è il medio da 8 euro che comprende l'alta pressione del lava ruote e quella laterale. Purtroppo la concorrenza offre il

lavaggio completo con polish anche a 10 euro, ma se il cliente ha auto importanti non guarda la differenza, poi usiamo prodotti particolari della Kiehl che come è noto sono di alta qualità, capaci di fare la differenza". "Le macchine sono semplici da usare – riprende Ammirati –, Vincenzo Accetto ci ha assistito e insegnato ad utilizzarle al meglio e sono semplici an-

che per i clienti grazie al touchscreen con lo schermo grande, poi c'è anche il supporto vocale e, estrema ratio, c'è il nostro addetto, i clienti li coccoliamo a 360°. Anche perché, come già detto, nel raggio di cinque km ci sono altri quattro impianti, quindi gli automobilisti hanno esperienza e riescono a notare già una differenza, perché è un impianto nuovo e tecnologico e quando escono sono soddisfatti. Gli altri autolavaggi hanno macchine un po' vecchiotte, però sono da tanti anni nella zona, forse ho fatto una sorta di azzardo, però ci credo ed effettivamente i numeri mi stanno dando ragione, siamo caricatissimi!

Per quanto riguarda l'affidabilità per ora tutto bene, anche se sono solo venti giorni che funzionano non abbiamo avuto problemi, è ovvio che deve passare più tempo per una valutazione oggettiva, al momento però l'esperienza di Clean Car su altre macchine ci dice che non c'è ragione di temere dati diversi e quindi..."

"Volevo riaggiornarmi al tema programmi – interviene Vincenzo Accetto –, Aquarama fornisce al gestore la possibilità di decidere da solo i propri programmi, non è una cosa comune. Capita che quando il cliente ha bisogno di cambiare un parametro deve obbligatoriamente chiamare l'assistenza tecnica, ma con le macchine Aquarama questo non è necessario. Poi sappiamo bene tutti quanto conti l'assistenza post vendita: Aquarama ha investito tanto e con serietà anche sotto questo aspetto, hanno creato un centro di assistenza tecnica in ogni regione d'Italia. Inoltre hanno macchine al livello della migliore concorrenza che, unita alla capillare rete di assistenza, garantisce vantaggi competitivi importanti. Non è stato investito solo su tecnica e design e questo ci dà un grande vantaggio".



Ricomprerebbe la stessa macchina? "Sì, assolutamente – è la risposta decisa di Sebastiano Ammirati –. Anche se sono solo venti giorni sono soddisfatto. Ho naturalmente fatto delle valutazioni prima di scegliere anche perché si tratta di un bell'investimento, ma sono soddisfatto per tutte le caratteristiche che le ho già detto: perché è 'made in Italy', per la qualità del lavaggio, perché i clienti sono contenti e per l'assistenza: a oggi le dico che sceglierei di nuovo Aquarama!".

Clean Car, Aquarama in Campania

"Clean Car opera nel settore dei lavaggi da oltre vent'anni – racconta Vincenzo Accetto –. Abbiamo iniziato grazie a mio padre Alfredo Accetto con i soli prodotti per detergenza in generale, poi l'azienda è cresciuta quando ho iniziato io a collaborare: sono il figlio maggiore, poi si è aggiunto mio fratello Francesco. Così abbiamo puntato sul settore del carwash e differenziato l'attività: abbiamo iniziato a vendere impianti di lavaggio, soprattutto self-service, e non più i prodotti per detergenza. Adesso la nostra attività al 99,9% si basa sulla vendita, installazione e manutenzione di impianti di lavaggio in self oppure nel refitting degli impianti esistenti: chi ha un lavaggio manuale e vuole inserire il portale, gli aspirapolvere e altri accessori per il piazzale può rivolgersi a noi.

Ci siamo specializzati anche nel trattamento e depurazione delle acque, un aspetto molto sentito in Campania. Collaboriamo con le due principali aziende di depurazione specializzate di cui siamo anche centro assistenza per la Campania dedicandoci alla vendita, ma anche al montaggio e all'assistenza, lo sottolineo perché non tutte le aziende concorrenti garantiscono anche questi servizi, c'è chi fa solo vendita e chiama squadre esterne per il montaggio. Noi invece da quasi tre anni siamo in grado di offrire anche l'impianto 'chiavi in mano'. Se il cliente ha un terreno e vuole l'autolavaggio noi siamo in grado di fornirglielo completo di opere e lo assistiamo finanziariamente perché al nostro interno ci sono dei consulenti che aiutano a trovare le soluzioni economicamente migliori. Mio fratello Francesco, una figura fondamentale, cura la parte commerciale e, una volta che ha definito l'ordine, subentro io che mi occupo della parte tecnica: inizio a seguire il cantiere da zero fino all'apertura, al collaudo e all'inaugurazione. In Campania ci siamo distinti e, magari pecco un po' di presunzione, ma siamo molto bravi.



Siamo organizzati anche per gli interventi da remoto grazie alla nuova applicazione 'Aquacontrol 2.0': i tecnici sono dotati sia di tablet che di portatili, si collegano con la macchina da dove si trovano e riescono a gestire, non tutti i fermo macchina, ma la maggior parte sì, oppure diciamo al cliente cosa fare. Per esempio, riusciamo a intervenire sulla taratura delle pompe dosatrici e le modifiche dei programmi, Aquarama ci ha fornito un'arma molto importante. Quando ci sono dei problemi, sulla mia email arrivano gli alert di tutti gli impianti installati in Campania: spesso siamo noi ad avvisare i clienti. Io alle 5,30 del mattino sono già sveglio, parto da casa alle 6,30 e ritorno alle 20,30: già alle 5,30 guardo il cellulare e vedo se ci sono impianti in allarme e avviso i clienti. Così si sentono assistiti e coccolati e poi ricomprano; la scelta è più importante della scelta. Abbiamo anche un magazzino automatizzato dove ovviamente ci sono tutti i ricambi Aquarama e di tanti altri produttori. Lavoriamo con Aquarama da quando è nata e conosco la famiglia Bosio da più di 20 anni, da quando producevano i



generatori d'aria calda e fecero la prima pista self-service a schiuma. Siamo nati e cresciuti con Aquarama: con loro siamo di famiglia e ci sentiamo in famiglia. Siamo la loro agenzia di vendita e di assistenza tecnica per tutta la Campania: disponiamo di quattro furgoni allestiti con officina mobile e un automezzo per le piccole assistenze veloci; siamo in 12 persone, oltre a noi fratelli,



Siamo anche un'azienda giovane, il più anziano sono io che ho 43 anni". "Proprio grazie a questa esperienza ho consigliato a Sebastiano Ammirati i due portali Stargate S10, per avere un plus in più rispetto alla concorrenza – conclude Vincenzo Accetto –. È una macchina con tanti brevetti proprio per fare la differenza, lui mi ha ascoltato e infatti molte persone notano e apprezzano l'inclinazione a 360° della lama di asciugatura e la pulizia dello spoiler. Abbiamo un sistema che legge lo spoiler in automatico, si ferma ed eroga il prodotto chimico, si ferma e con l'alta pressione lo lava. Gli automobilisti lo notano, ne traggono un giudizio positivo e fanno i complimenti ad Ammirati. Diciamo che il cliente 'selfista', io lo chiamo così, è abituato bene e con 6 euro pretende molto e la prima cosa che facevano notare era che sotto lo spoiler la macchina non lavava. Oggi siamo arrivati al punto che lo spoiler è lavato perfettamente, non è da tutti. Lo ripeto: bisogna sottolineare gli sforzi e la passione che ci mette Aquarama con il suo ufficio tecnico che studia costantemente nuove innovazioni: è un'azienda italiana meritatamente sulla cresta dell'onda. Ma voglio ricordare anche la passione e l'amore che ci mettiamo noi di Clean Car che lavoriamo in Campania dove sicuramente non è semplice fare impresa, però ci abbiamo creduto, abbiamo ascoltato e seguito i consigli della famiglia Bosio e oggi siamo sul gradino più alto perché siamo stati bravi, ma soprattutto ci abbiamo messo amore e passione".

due in ufficio e sette tecnici formati che si occupano dell'assistenza, formati in primis da Aquarama con dei corsi in azienda e poi con corsi interni per le varie specializzazioni su elettronica, strutture e montaggi. Quindi ci sono due dipendenti sui due impianti di la-

vaggio di nostra proprietà che ci garantiscono l'esperienza che poi riveriamo ai clienti. Come già detto sono stato due anni sull'impianto per fare esperienza sul campo, per capire tante cose e oggi grazie a quell'esperienza riesco a dare consigli ai miei clienti.

Massimo Cicalini

IL "CHI È" DELL'AQUARAMA STARGATE S10

Struttura

- Telaio in acciaio zincato e verniciato
- Carenatura in ABS
- Traino portale diretto con inverter
- Chiodatura ad alta resistenza di tipo aeronautico
- Bulloneria in acciaio inox

Spazzole verticali

- Guida monotrave in acciaio zincato
- Movimentazione elettrica con inverter
- Rotazione e Controllo elettronico della potenza tramite inverter
- Doppia spazzolata sul fronte e retro dell'auto
- Inclinazione laterale e bloccaggio a mezzo cilindro pneumatico
- Sicurezze ganci traino

Spazzola orizzontale

- Sollevamento elettrico con inverter
- Rotazione e Controllo elettronico della potenza tramite

inverter

- Guide in acciaio inox
- Sistema di sicurezza anticaduta

Asciugatura

- Lama orizzontale in acciaio inox a seguire il profilo, orientabile su 360° con comando motorizzato con inverter
- Sollevamento elettrico con inverter
- Guide in acciaio inox
- Asciugatura laterale 2 elettroventilatori
- Sistema di sicurezza anticaduta

Dotazioni standard

- Impianto idraulico con elettrovalvole e rampe dedicate
- Pompa dosatrice per shampoo
- Pompa dosatrice per cera
- 7 inverter
- Predisposizione Self-Service completamente integrata nell'elettronica della macchina

OIL&NONOIL

Energie, carburanti & servizi per la mobilità

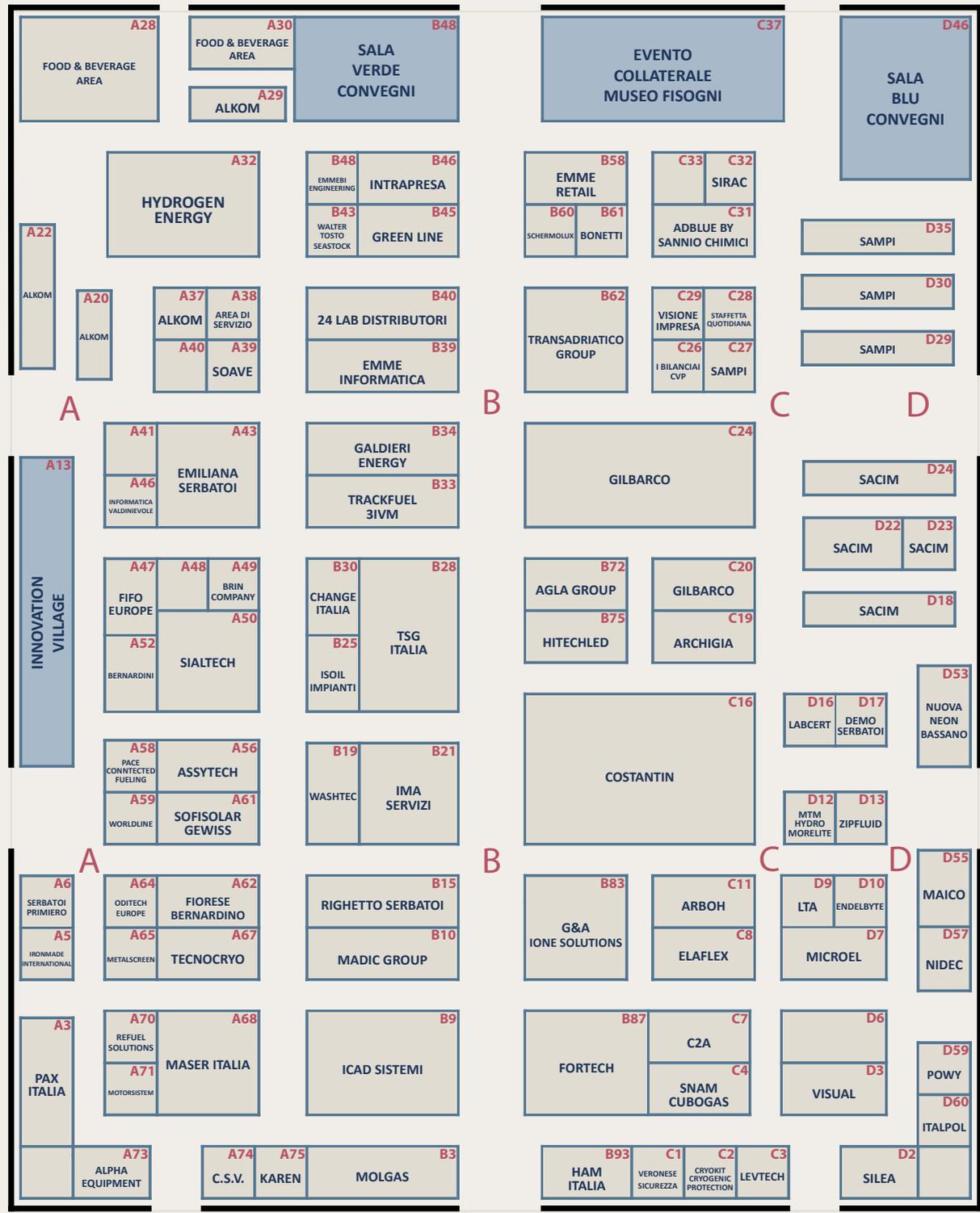
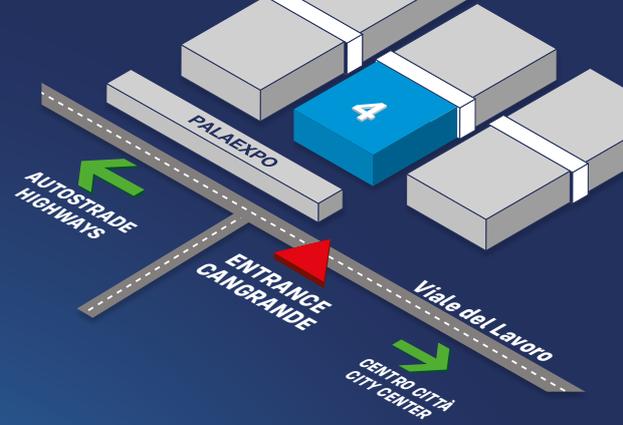


VERONAFIERE / 29 NOVEMBRE - 1° DICEMBRE 2023



SCARICA IL TUO BIGLIETTO GRATUITO
WWW.OILNONOIL.IT

Layout Espositivo in aggiornamento



SPLENDIDO SPLENDENTE NEL SEGNO DELLA CONTINUITÀ

Il doppio portale Ceccato Hyperion Tech 3.0 di Matteo Pitton, gestore di una stazione di servizio Q8 a Padova, succede al modello precedente che in cinque anni ha lavorato tantissimo e con piena soddisfazione del suo proprietario e dei suoi clienti. Splendido l'impianto e splendido il risultato di lavaggio.

La storia imprenditoriale di Matteo Pitton è simile a quella di tanti altri lavagisti, ma con specifiche caratteristiche che fanno di ognuna un piccolo tassello in uno scenario più ampio. Siamo a Padova, in Via Bembo, una zona centrale e molto trafficata.

“Questo impianto esiste dal 1986 – spiega Matteo Pitton –, siamo un’azienda familiare e abbiamo sempre fatto questo lavoro. Attualmente abbiamo un solo impianto, negli anni 2000 ne avevamo due, ma uno l’abbiamo dismesso perché riuscivamo a seguirne bene uno solo. Era un altro impianto Q8 che era stato chiuso un anno, siamo stati bravi a rilanciarlo, ma poi abbiamo lasciato perché l’impegno era eccessivo e rischiavamo di trascurare entrambi”.

I tempi sono cambiati

“Su questa struttura siamo in cinque persone – prosegue Pitton –, abbiamo anche il gommista e un piccolo shop. Nel lavaggio facciamo prevalentemente il servito, anche se la macchina lavora anche in self così è operativa negli orari di chiusura o il sabato e la domenica. Durante la settimana per servito si intende che facciamo la pulizia interna e un veloce prelavaggio con una lancia prima di mettere l’auto sotto al portale.

Adesso i tempi sono cambiati, una volta c’era molta più richiesta di self durante gli orari di apertura, anche le piste lavoravano di più. Qui nel padovano è cambiata un po’ la tendenza e la frequenza dei lavaggi per cliente, purtroppo, si è un po’ abbassata: una volta, almeno una cinquantina di clienti lavava l’auto tutte le settimane. Adesso di quei cinquanta ne sono rimasti due che puntualmente una volta a settimana vengono a lavare l’auto con il servito. Oltretutto non avevamo particolare concorrenza, non l’abbia-

mo mai neanche combattuta, ce ne siamo curati poco perché erano gli altri che dovevano venire dietro a noi, prima mio padre e ora io siamo sempre stati un riferimento qui in zona, anche perché diamo grande importanza alla qualità del lavaggio e del servizio: gli impianti li cambiamo ogni cinque anni”.

Fedeltà a Ceccato

“Fedeli a questa regola da sei mesi abbiamo montato questo nuovo doppio portale Ceccato Hyperion Tech 3.0 – racconta Pitton –. Ho sempre avuto Ceccato, per noi è quasi una questione scaramantica: se negli anni siamo riusciti a raggiungere significativi traguardi è anche grazie a Ceccato, nel



Matteo Pitton

bene e nel male, nei brutti periodi con le macchine un po' meno indovinate e ora con questa che è eccellente come la precedente. Nella vita sono anche un po' scaramantico oltre che

riconoscente. Molti venditori ci hanno contattato per la sostituzione, un impianto che mi piaceva molto c'era, ma so che è poco assistito in zona, e anche questo è uno dei motivi per cui ho

sempre preferito Ceccato: l'assistenza. Il rapporto con chi gestisce l'assistenza qui in zona e il rapporto con il direttore commerciale che è quasi mio omonimo, Marco Pittoni, determina certe





dopo certi numeri richiedono una manutenzione continua. La manutenzione ordinaria in parte la seguiamo direttamente e in parte la deleghiamo a un'azienda esterna. Noi ovviamente seguiamo la pulizia e tutto quello che è basilare, per le operazioni più complesse chiamiamo l'assistenza.

Per quanto riguarda i programmi offriamo al cliente sia quelli standard che alcuni personalizzati da noi che adesso possiamo decidere direttamente. I programmi li ho definiti io, ma su questo nuovo impianto ho chiesto di essere aiutato ad allestirli perché, rispetto ai precedenti, è cambiata la tecnologia e c'è un sistema operativo diverso rispetto al precedente e quindi avevo bisogno di capire come funzionava. Ora sarei in grado di programmarli da solo, perché in realtà la macchina è semplice da gestire, ha tutti gli allarmi da remoto che permettono di intervenire ai tecnici dell'assistenza sempre da remoto, oppure anch'io posso operare tramite un'app sul telefonino, così sono in grado di controllare e gestire l'impianto, anche perché il sabato pomeriggio e la domenica l'impianto è aperto solo in self-service".

Concorrenza e qualità

"Si lavora bene, ma non è più come una volta – spiega Pitton –, la concorrenza c'è ed è abbastanza incalzante, qui vicino c'è una rete bianca con una macchina identica, ma non ci ha mai sottratto molti clienti, i numeri si mantengono, anzi negli anni sono cresciuti. Abbiamo una convenzione con una grossa carrozzeria di Padova e la nostra card si usa su tutto l'impianto, dall'aspirazione alle piste, e può anche far partire il lavaggio; inoltre facciamo anche delle promozioni sul suo acquisto. Ho da poco sostituito lo starter e il cambio gettoni: ho un buon rapporto col produttore, mi piace quando c'è la possibilità di parlare e di metterti a confronto.

scelte che vanno oltre le caratteristiche che può avere un altro impianto. Prima avevamo un altro Hyperion, ma lo abbiamo letteralmente consumato e quindi sostituito. Cinque anni non sono tantissimi per un portale,

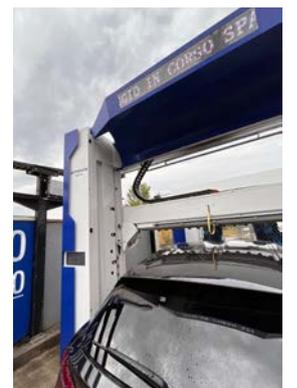
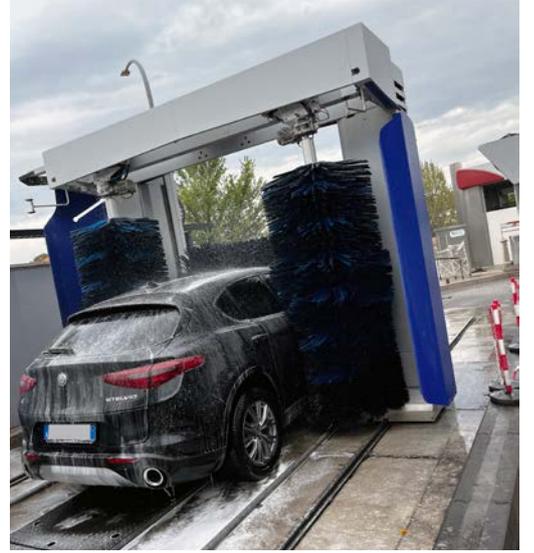
ma aveva lavorato davvero tanto, per la verità funzionava ancora bene, ma fondamentali sono i costi di manutenzione. Preferisco pagare un finanziamento che spendere soldi in manutenzioni straordinarie, perché le macchine



Anche per questo ho apprezzato le funzioni di questo nuovo Hyperion Tech 3.0, mi piacciono i nuovi aggiornamenti che hanno apportato alla macchina. Il nostro portale è full optional, abbiamo voluto una novità che Ceccato sta promuovendo: un filtro posto all'ingresso del lavaggio che elimina i batteri e contribuisce alla pulizia finale della vettura. Il software, che è sempre stato un punto di forza di Ceccato, non lo conosco ancora bene quindi non posso dire, ma sicuramente garantisce un bel vantaggio in termini di tempo. Le novità sostanziali sono nei movimenti degli spazzoloni, con lo spazzolone verticale che va a unificare la sua azione sul retro dell'auto, e poi il sistema di alta pressione con ugelli rotanti Hydriflex in gran numero (otto per lato sui verticali e sedici sulla barra orizzontale) che garantiscono un risultato molto soddisfacente oltre che un importante impatto scenografico. L'asciugatore è ottima come lo era anche la precedente: asciugare un'auto è un'operazione complessa, non è solo in funzione dell'impianto ma anche dei prodotti utilizzati e del risultato che vuoi. Noi qui usiamo Kiehl che è un ottimo prodotto, ma dipende sempre da cosa si vuole ottenere: se vuoi

Il personale è il nocciolo della questione, noi abbiamo tre dipendenti in regola e oggi giorno il personale è l'ago della bilancia. Nel caso nostro siamo stati un'attività familiare per moltissimi anni: il 98% era fatto da noi, mentre adesso ti devi affidare ai dipendenti confidando

che operino bene, comunque io stesso sono sempre sull'impianto. Il nostro lavoro è come quello di uno chef: prima di portare un piatto in tavola bisogna controllare che sia tutto a posto. All'uscita dell'auto per la quale il cliente paga deve essere tutto in ordine.



un effetto molto splendente e l'auto forse un po' meno asciutta o un effetto meno splendente ma un'asciugatura quasi perfetta. Nel caso nostro la scelta è averla molto splendente, visto che il 98% dei lavaggi sono serviti e la cura del dettaglio e della goccia è

data dallo straccio che passiamo in alcune parti, quindi preferisco che l'auto sia splendente. Poi tanto si sa, ad auto perfetta, se non è rifinita l'acqua continua a scendere lo stesso uscendo dalle guarnizioni oltre a quella che cade dai gocciolatoi e si ha la sensazione di un

brutto risultato. Quindi noi vogliamo che l'auto splenda e deve notarsi la differenza rispetto agli altri impianti. Poi anche il cliente lo nota: l'effetto specchio è sempre piaciuto".

Massimo Cicalini



I PLUS DELL'HYPERION TECH 3.0

Hyperion Tech 3.0 è il primo portale della Gamma 3.0 di Ceccato. Flessibile, ecologico, velocissimo (in grado di lavare un'auto in meno di tre minuti) e smart, è as-soggettabile, come tutti gli impianti Ceccato, al **credito d'imposta di "Industria 4.0"**.

- App per gestione a distanza
- Programmazione e definizione univoca dei cicli di lavaggio (brevetto Ceccato)
- Nuovi display luminosi e led rgb
- Versione Premium cx con profilo in movimento
- Shape Fit System Adattivo (brevetto Ceccato), l'inclinazione intelligente
- Pompe dosatrici autoregolanti in base a velocità dell'impianto e temperatura esterna

- Wheel Master per il lavaggio delle ruote
- Rack pompe alta pressione
- TSD Turbo Side Dryer Standard, l'asciugatura la massimo grado
- Profile Control Tech
- Inverter a risparmio energetico

OPTIONAL

- Barriere fotocellule
- Emolliente
- ASBC Adaptive Side Brush Control (brevetto Ceccato)
- Programma polish
- Cascata colorata
- Guida ruote led

DAI CAMION ALLE AUTO

IL BUSINESS È SERVITO

Da un autolavaggio manuale a quello supertecnologico il passo non è stato breve, ma frutto di un processo evolutivo che l'Area di Lavaggio Scotton ha compiuto nel segno di Tammermatic e del suo importatore Maico Wash Solutions. Un fiammante Tammermatic T700 LUX è l'ultimo tassello di una storia imprenditoriale di successo.

L'evoluzione dell'Area di Lavaggio Scotton di Romano D'Ezzelino, in provincia di Vicenza, è un bell'esempio di intuizione e capacità imprenditoriale. L'azienda nasce nel 1989 come lavaggio senza distribuzione carburanti: un piccolo insediamento gestito dai coniugi Scotton, i genitori di Stefano Scotton che ci fa da 'guida' nel suo moderno impianto. Oggi è diventato un completissimo centro di lavaggio, in continua espansione con piste e due portali self, un lungo tunnel e un portale camion servito, oltre che un centro detailing e uno snack bar.

Una storia di intuizioni e competenze

"Papà aveva fatto la scelta della vita passando da operaio a imprenditore in un appezzamento di terra vicino a casa – racconta Stefano Scotton, attuale titolare dell'Area di Lavaggio Scotton –. Al momento dell'avviamento l'attività era totalmente artigianale, non c'erano impianti automatici a supporto, tutto veniva fatto a mano: dal lavaggio camion alle auto con pulizia interna servita, era proprio un'attività artigianale fuori casa. A prendere il sopravvento è stato il volume d'affari del lavaggio camion che ha portato all'acquisto del primo impianto a cinque spazzole facendo da apripista al lavaggio auto, un mini tunnel che in seguito ha lasciato il posto a un tunnel e poi a un altro tunnel ancora. Anche il portale camion è stato sostituito da un altro portale e nel frattempo il piazzale cresceva: abbiamo dotato l'area di un impianto di depurazione e poi di un impianto di trattamento acque in osmosi inversa, quindi di una copertura per la pulizia interna delle auto. Nel 2003 abbiamo realizzato l'area self-service con tre piste a freddo, poi ne abbiamo aggiunta una quarta, poi l'acqua calda e in seguito anche le spazzole. Tre anni dopo

abbiamo montato un portale auto in self usato, per capire 'come girava', perché la clientela del territorio andava indirizzata a questo sistema, non solo per il portale self ma anche per le piste, la schiuma e le opportunità del self-service h24. Un po' per volta abbiamo soddisfatto il bisogno nella comunità del nostro territorio di riferimento, con il servito o con il self-service. Arriviamo così al 2009, quando il papà decide di cedere il passo demandando la conduzione dell'azienda a noi figli. Rilevando l'azienda, oltre a trasformarla in una Srl, abbiamo avviato un

importante investimento nella logica della sostenibilità e dell'industrializzazione installando un nuovo tunnel Tammermatic, in attività ancora oggi con nostra piena soddisfazione, sfruttando anche gli incentivi "verdi" che all'epoca erano importanti. Quindi abbiamo realizzato anche una grande tettoia fotovoltaica e ci siamo dotati di un impianto di depurazione a ciclo chiuso autorizzato dalla Provincia di Vicenza: un trattamento delle acque senza scarico, con il totale riutilizzo dell'acqua e con l'impiego anche dell'acqua piovana per i reintegri necessari nelle varie



Da sinistra: Stefano Scotton e Maico Buset

fasi dell'anno. Così ora dall'acquedotto prendiamo solo qualche migliaio di metri cubi all'anno, pochissimo, la usiamo per i risciacqui finali della parte di asciugatura del tunnel. Oggi lavoriamo con l'osmosi inversa e alcuni cicli di lavaggio sono fatti con l'acqua osmotizzata. Fotovoltaico e riciclo, tutto all'insegna della sostenibilità già 14 anni fa!

Quindi abbiamo un impianto con sei piste a caldo con spazzola e schiuma, un tunnel, un portale truck e due portali auto dove il fiore all'occhiello è il nuovo portale Tammermatic T700 che abbiamo finito di montare nel mese di giugno. Ha lavorato a pieno ritmo a giugno e luglio con grande soddisfazione sia nei numeri che nei risultati e nell'affidabilità con un tasso di funzionamento del 99,3%, con lo 0,7% legato più all'inesperienza del cliente che preme l'emergenza che all'impianto, del resto è uno dei motivi per cui ho scelto questa macchina. Con Tammermatic abbiamo un rapporto di lunga data iniziato con il primo lavaggio camion, il primo venduto in Italia installato qui nel 2001. Abbiamo fatto in tempo a cambiarne altri due, di camion ne abbiamo lavati davvero tanti!"

Il business del lavaggio camion

"Per il lavaggio camion lavoriamo al 70% con padroncini e il 30% con le flotte – prosegue Scotton –. Le aziende di autotrasporto, soprattutto nel nostro territorio dove il terreno non manca, hanno lo spazio che serve per un lavaggio, se hanno tanti veicoli c'è la

convenienza. Le flotte sopra i venticinque mezzi si dotano del monospazzola o del tre spazzole semplice e se li gestiscono. Abbiamo però quattro o cinque grandi aziende che hanno deciso, per una questione etica che condivido, di rivolgersi a noi perché un autolavaggio inserito in un'azienda di trasporto impone una promiscuità nella gestione delle acque, del piazzale, degli olii e della manodopera che può essere complessa.

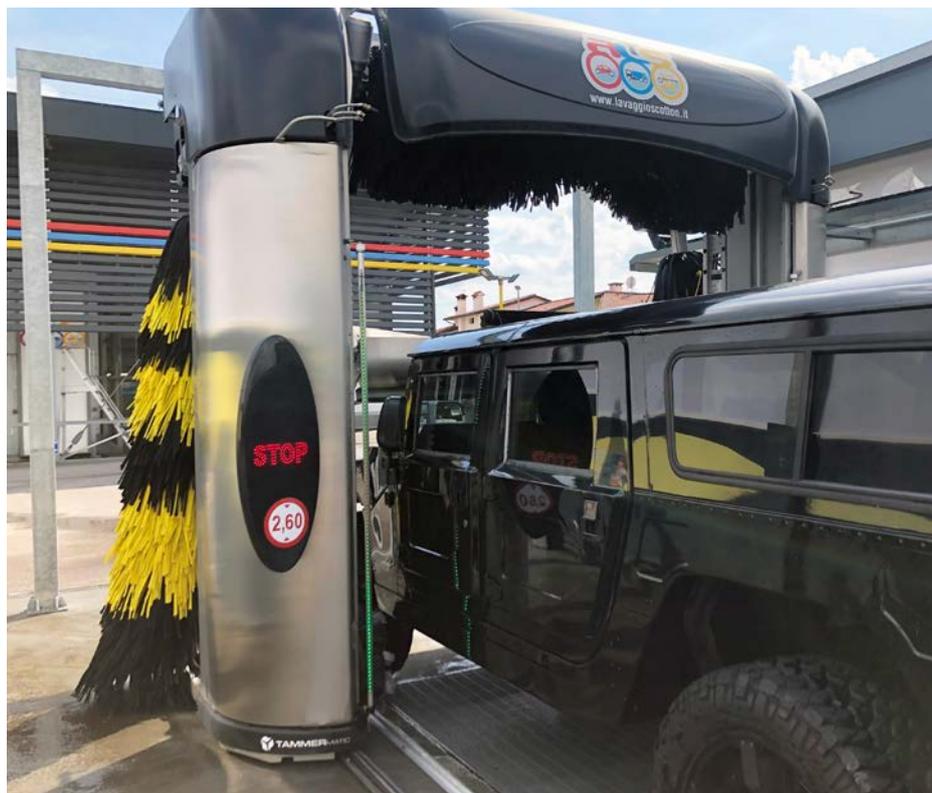
Il turnover è importante, 'giriamo' qualche migliaio di clienti su base annua con un plafond più o meno consolidato di circa 6.500 lavaggi camion ogni anno, sfruttando anche la nostra posizione vicina a due svincoli importanti: l'uscita della Pedemontana a un chilometro e il passaggio della Valsugana, la direttrice che porta a Trento e al Brennero per chi usufruisce della viabilità a Est di Vicenza e a Est della Brennero-Modena. Siamo in un punto chiave, ma non era così 35 anni fa quando siamo nati perché tutte queste strade non c'erano, ma siamo sopravvissuti comunque.

Adesso però, vista anche la tipologia di clientela, abbiamo allargato la nostra offerta di servizi: detailing, bar, ricevitoria, tabacchi, distributore carburanti. L'area nel suo complesso mira a dare sempre più servizi. Nella mia testa non è completa, abbiamo in programma altre novità perché per me un'area dedicata alla viabilità è completa quando riesce a dare tutti i servizi che hanno a che fare con il mondo dell'automotive in tutto e per tutto.

È grazie al lavaggio camion che ho conosciuto Tammermatic, di loro ho sempre apprezzato la spinta evolutiva, sono sempre stati un passo avanti nella gestione del software e della macchina. Una particolarità che mi preme ricordare è che il primo lavaggio camion Tammermatic ero riuscito a metterlo in self-service, avevamo realizzato un sistema che ci permetteva di fare dai 10 ai 15 camion a settimana in self-service, extra l'orario lavorativo. Non avevamo vincoli di sagoma: pullman, cisterne, trattori stradali senza il rimorchio agganciato, ovviamente saltando la ralla, telonati e frigo. Naturalmente il cliente era fidelizzato: era proprietario di una tessera che era vincolata a quel veicolo e l'impianto sapeva già cosa andasse a lavare. Per me è stato un grande traguardo e per i camionisti era comodo perché gli consentiva, non solo di lavare fuori orario, ma anche di risparmiare un 10/15%. Lavare in self voleva dire non avere il servito con il costo dell'operatore e abbiamo avuto dei clienti che hanno iniziato a frequentare il lavaggio solo fuori orario perché lavandolo frequentemente e con l'efficacia del lavaggio, il camion rimaneva più pulito. Per scelta non avevamo dato disponibilità della lancia per evitare inconvenienti come il tubo che va sulla ralla o che viene lasciato in mezzo ai binari".

Dai camion alle auto nel segno del Tammermatic T700

"Con l'esperienza del lavaggio camion, nel 2009 abbiamo acquistato anche il



tunnel per le auto – continua a raccontare Stefano Scotton –. Ora stiamo facendo un revamping importante sostituendo tutte le parti in movimento, dopo 13 anni di lavoro era il momento. È un tunnel di 35 metri che avevamo ‘confezionato’ con Tammermatic, non era una macchina standard. Tammermatic è imbattibile sulle macchine semoventi, quindi sui lavaggi a portale dei camion e delle auto. Perciò, quando c’è stata l’esigenza abbiamo iniziato la trattativa con Maico Wash Solutions, il loro importatore per l’Italia, per installare il nuovo portale T700, una macchina di ultima generazione dotata di tutti gli optional. L’abbiamo scelta per lavorare solo in self-service, per avere cicli veloci e cicli delicati, curare i dettagli e per avere un ciclo anche di sola alta pressione. C’è ancora chi non vuole le spazzole e voglio convertire un po’ di clientela dalle piste alla macchina automatica, però senza contatto, touchless. Devo dire la verità: ci siamo riusciti con il supporto della chimica e grazie agli accessori che il Tammermatic T700 monta, quindi archi schiuma, doppio ciclo di passaggio, alta pressione brandeggiante, ugelli ad angolo zero, rilevamento sagoma, alta pressione sottococca, barra dell’alta pressione superiore a seguire e rotante a 360°. I clienti sono contenti e me lo hanno già fatto capire nonostante siano solo due mesi che lavoriamo a pieno regime. La macchina è equipaggiata con spazzole antigraffio e lavora completamente in autonomia, totalmente ge-

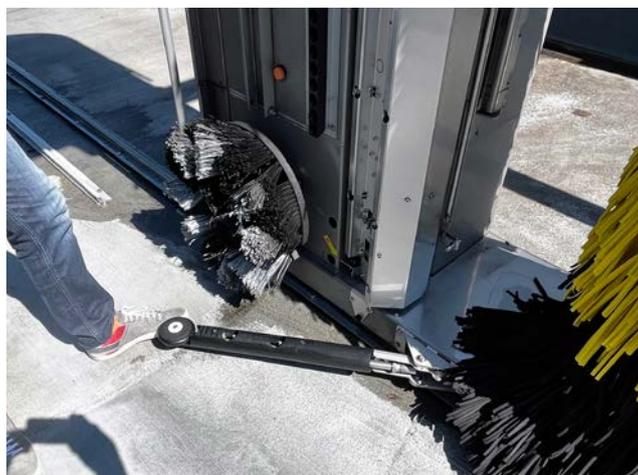
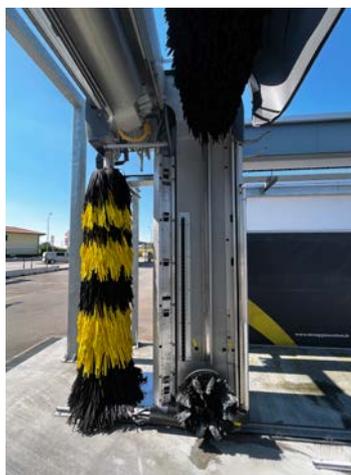
stibile da remoto per l’avviamento dei cicli di lavaggio, per le configurazioni e per il ripristino di eventuali errori, anomalie o per il pulsante di emergenza premuto. Sulle anomalie dà gli allarmi e li identifica puntualmente così da poter individuare il guasto nel minor tempo possibile, poi riepiloga i lavaggi su base mensile con un’email che riassume i cicli di lavaggio suddivisi per tipologia.

Sono contento, la macchina è collaudata e funzionante, penso di aver disturbato Maico in tutto un’ora e mezza al telefono per pochi dettagli: non sono qui fisso. Sono un gestore virtuale perché sono anche il direttore operativo di un’azienda che produce biogas e biometano, gestisco dieci impianti in Italia su una filiera di biomasse agricole ed effluenti zootecnici. Quindi a maggior ragione avevo la necessità di una macchina più che affidabile, di un tecnico qualificato, di un service competente e di un’assistenza in grado di intervenire nel giro di un’ora. Per me è fondamentale: pochi guasti e interventi rapidi, anche da remoto”.

La parola all’importatore Maico Wash Solutions

La parola passa a Maico Buset, titolare della Maico Wash Solutions di Tiezzo, in provincia di Pordenone: “Noi, come del resto in Tammermatic, non ci fermiamo mai: ora stiamo sviluppando dei nuovi report automatici da utilizzare per la manutenzione programmata sulla base dei numerosi dati registrati

dall’impianto, come ad esempio altezza e lunghezza di ogni singolo veicolo lavato. L’impianto già ora permette una visione/registrazione del programma di lavaggio con una videocamera installata all’ingresso della baia di lavaggio: mentre registra il video del lavaggio registra contemporaneamente anche tutte le operazioni della macchina, le potenze assorbite, funzionamento inverter, attivazione ingressi e uscite. Tutte queste informazioni sono salvate nel pc industriale fornito con l’impianto, è quindi possibile rivedere il filmato per controllare il funzionamento dei vari componenti (sensori, motori ecc.) e capire se hanno lavorato bene durante quel ciclo. Non è un classico sistema di videosorveglianza, inizia a registrare quando si avvia il programma di lavaggio e termina quando il veicolo esce dal portale di lavaggio, ma tramite specifici programmi realizzati da Tammermatic permette di individuare anche sporadiche anomalie che non sono dei veri e propri fermi macchina, per esempio, una fotocellula sporca: non è un guasto effettivo e quindi magari la macchina può non segnalarlo, però è possibile rivedere il filmato del lavaggio e contemporaneamente il funzionamento di tutti i componenti per individuare immediatamente quale fotocellula non ha funzionato bene durante il programma e procedere al suo corretto ripristino. Questo monitoraggio può essere eseguito dal pc nel lavaggio oppure da una postazione remota (ad esempio centro assistenza). Questo vale per tutte le anomalie, spesso quando il tecnico interviene l’impianto funziona correttamente quindi la visione della registrazione dove si è manifestata l’anomalia permette di individuare subito quali componenti controllare. Tammermatic ha sviluppato questi software già da fine anni novanta, all’inizio era molto più difficile gestire tutte queste informazioni dati e video da remoto a causa delle vecchie connessioni internet,



oggi possiamo invece monitorare l'impianto da remoto come se fossimo davanti all'impianto".

"La scelta di Tammermatic è stata più che consapevole e oggetto di attenta valutazione – interviene Stefano Scotton –, altrimenti sarebbe stata solo una scelta di pancia. Io ho conosciuto i tecnici Tammermatic, sia lato commerciale sia lato tecnico, so che alle spalle c'è un'azienda con una storia e una solidità anche in termini di disponibilità di ricambi e di adattabilità del software, su questa macchina non ne abbiamo avuto bisogno, ma sul tunnel camion si e posso dire inoltre che il primo tunnel l'abbiamo praticamente sviluppato insieme e ho sempre trovato una risposta coerente con le mie aspettative. In Tammermatic le modifiche software non passano in produzione e quindi non arrivano al cliente finale se non hanno passato tutti i test e i vari collaudi. Questo dà la garanzia che la macchina non solo deve essere sempre funzionante, ma migliora le sue prestazioni".

"A volte dobbiamo dire anche di no – riprende Maico Buset –, ma quando in Tammermatic dicono di sì parte un vero e proprio sviluppo e un miglioramento della macchina, un patrimonio che resta anche per il futuro. Sono soprattutto i clienti come Scotton che aiutano le aziende, perché il software non è un analista e quindi quando ci arrivano degli input corretti ne teniamo conto e li sviluppiamo come

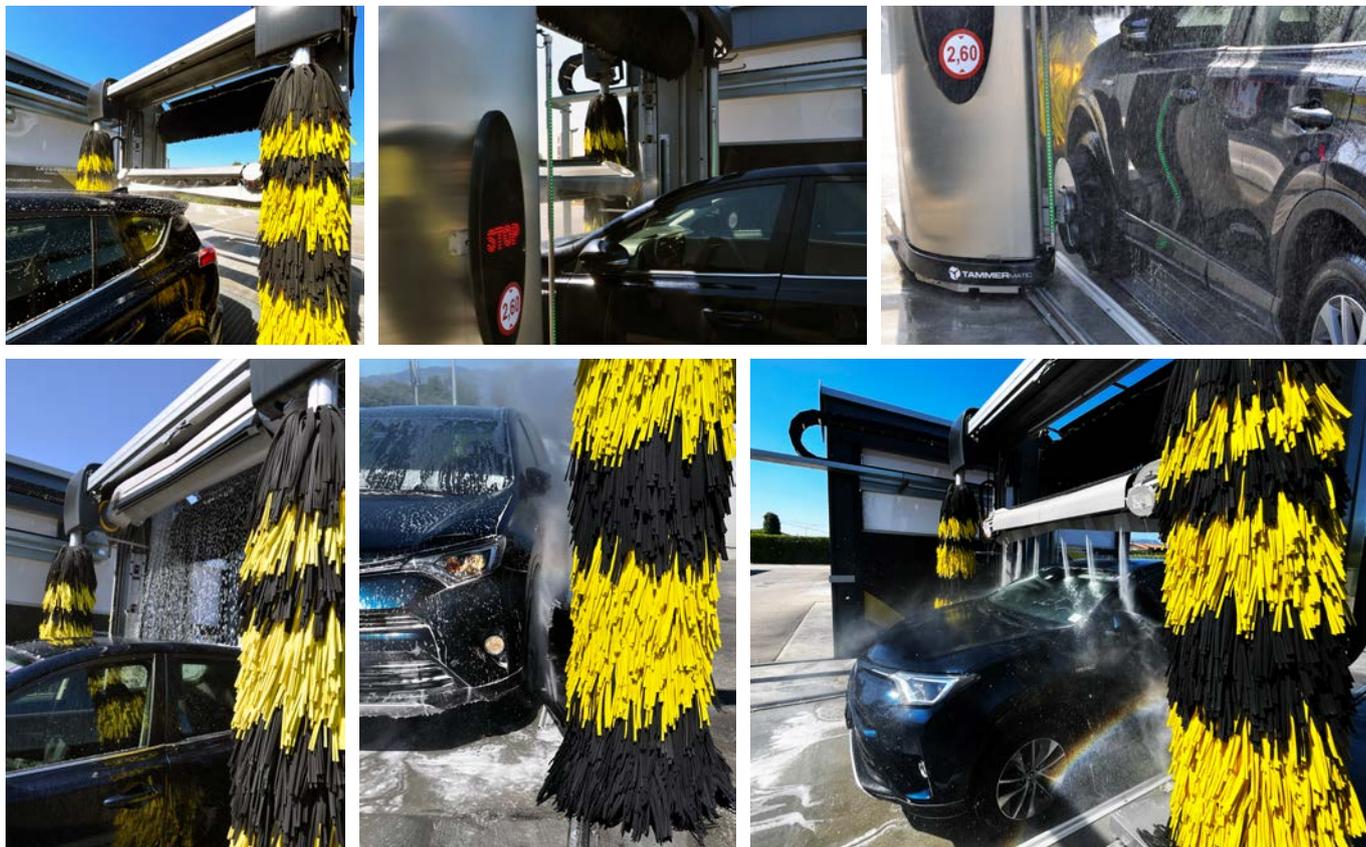
miglioria della macchina. Un software non conosce bene le problematiche e la realtà di tutte le casistiche che ci possono essere sul campo, ogni impianto o cliente è diverso".

Il portale Tammermatic T700

"Per concentrarci su questo specifico portale Tammermatic T700 – ricorda Maico Buset –, posso dire che è di media dimensione, 2,60 m di altezza e 2,50 m di larghezza, non è il più grande e nemmeno il più piccolo, lava senza problemi un furgone con gli specchietti aperti o un grande SUV come l'Hummer H1, quindi anche i fuoristrada fuori sagoma. La gamma Tammermatic T700 è molto completa e permette di configurare l'impianto fino ad una dimensione massima di 3,20 m di altezza e 2,90 di larghezza, oltre a queste dimensioni passiamo al portale camion Rainbow Ultima. L'impianto installato è una versione molto accessoriata per il mercato italiano in quanto configurato con tutte le principali opzioni disponibili per questo modello di impianto. Questa macchina installata è dotata di dieci prodotti chimici: quattro per il prelavaggio dell'auto e sei dal detergente per le spazzole ai sistemi di lucidatura; nei programmi più completi vengono utilizzati tutti e dieci. La macchina è dotata anche dell'erogazione automatica del prodotto chimico nero gomme, un'esclusiva Tammermatic per i portali di lavaggio in quanto è un loro recente brevetto: due

ugelli vanno ad applicare il prodotto chimico sullo pneumatico e le spazzole ruotando lo stendono, si usa un prodotto che non impasta la spazzola, ma anzi aiuta a evitare che si sporchi il cerchio che così resta più facile da pulire le volte successive.

La macchina è dotata di un rilevatore di sagoma veicolo che permette di lavare pick-up, auto con portapacchi o skybox senza interruzioni del ciclo: durante il primo passaggio, contemporaneamente all'erogazione del prodotto chimico, viene eseguita la scansione automatica della sagoma veicolo tramite una barriera di fotocellule inserita nella struttura interna del portale per proteggerla da calcare e sporco. T700 è dotato di diversi prodotti per il prelavaggio che vengono erogati nei vari passaggi e inoltre ci sono due tipi di schiuma. Normalmente lasciamo al cliente la scelta del prodotto chimico, va da sé che suggeriamo l'utilizzo di prodotti di alta gamma in considerazione della macchina che li userà e il servizio d'eccellenza che un cliente Tammermatic di solito vuol dare; i prodotti chimici non sono posizionati a bordo macchina ma nella sala tecnica, un notevole vantaggio per autonomia/riempimento dei prodotti chimici. Ci sono sei pompe dosatrici con i prodotti classici e quattro (emolliente carrozzeria, prodotto cerchi e per gli insetti, nero gomme) con prodotti premiscelati automaticamente, quindi il lavagista non deve diluire il prodotto





ma lo fa l'impianto in automatico: in base a quanto prodotto chimico deve essere erogato vengono attivate in maniera opportuna le varie valvole così da combinare le concentrazioni dei vari prodotti, il tutto senza operare direttamente sulle pompe ma solo tramite software, modificabile quindi anche da remoto. È previsto anche un sistema di scarico invernale: tutti i tubi partono dalla sala tecnica e d'inverno con la macchina all'aperto si scaricano tutti, inoltre installiamo dei cavi scaldanti sui circuiti idraulici della macchina.

Un'altra particolarità di questo impianto e da sempre punto di forza di Tammermatic è senz'altro il sistema alta pressione: la prima macchina con robotina orizzontale rotante a 360° e ugelli angolo zero oscillanti nasce nel lontano 1995, per soddisfare le richieste del mercato Scandinavo e Russo, con il portale touchless Tammermatic chiamato Ultrajet. L'attuale sistema esternamente può sembrare simile all'originale ma internamente, in quasi 30 anni di ricerca e sviluppo, è stato oggetto di continui miglioramenti per garantire maggiore affidabilità e minore manutenzione. La lama in alta pressione che ruota andando a lavare anche sotto gli spoiler posteriori è stata per anni un brevetto Tammermatic e comunque ancora oggi non è stata uguagliata in tutte le sue funzionalità. In questo modello T700 LUX non ci sono ugelli rotanti ma ugelli ad angolo zero oscillanti, ogni singola unità è composta da tre ugelli, installati nell'u-



nità orizzontale ruotante e nelle unità verticali orientabili. Il tutto è completato da specifici ugelli angolo zero per il lavaggio delle ruote e il famoso sistema di lavaggio sottoscocca installato sulla struttura del portale. Tammermatic da sempre ha scelto di sviluppare un proprio sistema alta pressione senza utilizzare soluzioni di altre aziende, questo l'ha portata a diventare un punto di riferimento per tutti i costruttori del settore. Oltre al sistema alta pressione anche gli ugelli per l'erogazione dei prodotti chimici sono posizionati sulle unità verticali orientabili e superiore rotante in modo da raggiungere anche le superfici più nascoste del veicolo. Il sistema di asciugatura è composto da due ventilatori laterali con appositi ugelli convogliatori per il flusso d'aria e una nuova asciugatura orizzontale con due ventilatori e una nuova forma strutturale per potenziare il flusso d'a-

ria sul veicolo. Tutte le movimentazioni sono controllate da inverter, le spazzole verticali oltre all'inclinazione sul fianco del veicolo possono inclinarsi anche sul posteriore per migliorare la qualità di lavaggio; anche la spazzola orizzontale può eseguire un ciclo di lavaggio intensivo sul posteriore del veicolo. L'impianto è dotato di un prodotto schiumogeno erogato dalle unità laterali orientabili e da un secondo prodotto schiumogeno a pioggia con led colorato, preferiamo questa tipologia a pioggia rispetto all'effetto cascata in quanto per le installazioni all'aperto, il risultato finale è molto meno influenzabile dalle condizioni ambientali. Nell'impianto sono installate delle barre di sicurezza laterali e di altezza massima veicolo, questo permette l'arresto immediato del portale nel caso di un veicolo con dimensioni di lavaggio superiori a quelle del portale, un veicolo non posi-



"PUNTI DI FORZA" DEL PORTALE TAMMERMATIC T700

RAPIDITÀ

- fino a cinque funzioni simultanee
- sincronismo spazzola/asciugatura orizzontale
- movimenti lineari grazie a controllo tramite variatori di velocità (AC inverter)
- contemporaneità alta pressione orizzontale e verticale
- facile posizionamento e uscita del veicolo, possibilità di fine programma su "posteriore veicolo"
- PC industriale 17" touchscreen con interfaccia d'uso web server

QUALITÀ

- innovativi sistemi di erogazione prodotti chimici prelavaggio
- elevate prestazioni del sistema di alta pressione orientabile con ugelli angolo zero oscillanti
- sistema di lavaggio ruote in alta pressione con ugelli angolo zero oscillanti e/o con spazzole
- lavaggio sottoscocca integrato nella struttura del portale
- gruppo spazzole motorizzate con controllo elettronico
- innovativi sistemi di applicazione cera e polish
- asciugatura superiore su unità rotante a seguire il profilo del veicolo

FUNZIONI SUPPLEMENTARI

- nero gomme TyreShine
- polish ShineLux
- polish ShineLux AirWax
- trattamento RainLux
- schiumogeno LavaFoam
- schiumogeno TricolorFoam
- monitoraggio remoto TammerControl

SICUREZZA

- riconoscimento automatico sagoma veicolo
- eccellente tempo medio di funzionamento fra due interventi di manutenzione (preventiva o a guasto)
- barre/fotocellule di sicurezza sagoma veicolo
- indicatori a led visibili anche in condizioni luminose difficili
- facile posizionamento e uscita del veicolo, possibilità di fine programma sulla parte posteriore del veicolo
- registrazione video continua per migliorare la sicurezza e prevenire eventuali atti di vandalismo

SOLUZIONI PERSONALIZZATE

- ampia gamma di opzioni e accessori
- nuovo design "scandinavian look"
- pannelli decorativi disponibili in una vasta gamma di colori
- elementi setolati disponibili in dodici diverse colorazioni
- opzione pannello frontale e possibilità di personalizzazione con logo del cliente
- disponibili diverse soluzioni altezza/larghezza di lavaggio
- indicatori luminosi "tempo rimanente ciclo lavaggio"
- programmi lavaggio completamente personalizzabili in modo semplice e intuitivo
- prodotti chimici ecologici Swanline

CONTROLLO REMOTO

- riduzione del personale presente nella stazione di lavaggio
- riconoscimento automatico sagoma veicolo
- facile regolazione e aggiustamento dei prodotti chimici in base alle effettive condizioni climatiche

- accesso locale e remoto (PC, smartphone, tablet ecc.) tramite web server
- registrazione video del lavaggio con memorizzazione stato ingressi/uscite TammerNet network
- videosorveglianza e videoregistrazione TammerControl

SISTEMI DI PAGAMENTO

- sistemi con codici a barre
- terminale di pagamento preesistente o comunque fornito dal cliente
- possibilità di eseguire il pagamento prima della fine del lavaggio precedente
- trenta programmi di lavaggio liberamente modificabili tramite menù di facile utilizzo

SPECIFICHE TECNICHE

Prelavaggio chimico

- drive-in prodotto chimico (ingresso area di lavaggio)
- prodotto chimico cerchi
- prodotto chimico alcalino e acido
- prodotto chimico insetti
- prodotto chimico schiumogeno
- prodotto chimico LavaFoam
- prodotto chimico TricolorFoam
- durante il primo passaggio di prelavaggio chimico sul veicolo, il portale ne memorizza la sagoma (opzionale)

Lavaggio alta pressione

- ugelli angolo zero oscillanti installati su unità laterali orientabili e unità superiore rotante
- ugelli laterali (oscillanti angolo zero) supplementari per furgoni
- sistema di rilevamento automatico altezza veicolo e relativa gestione di funzionamento
- contemporaneità lavaggio alta pressione laterale e spazzole
- ugelli oscillanti angolo zero lavaggio alta pressione ruote
- sistema di lavaggio chassis integrato nella struttura del portale

Lavaggio spazzole

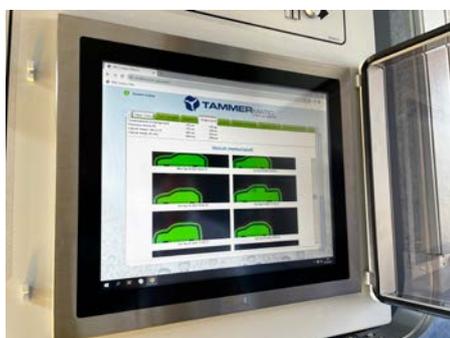
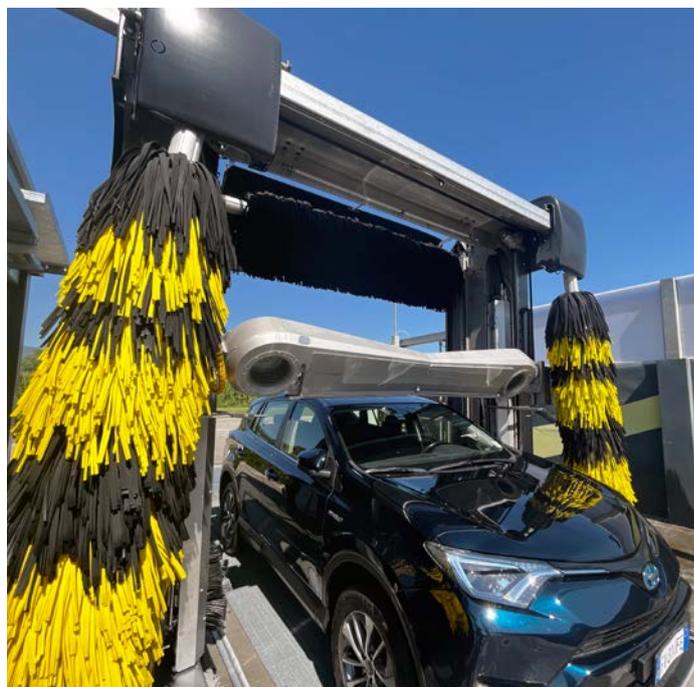
- spazzole motorizzate con controllo elettronico
- spazzole verticali con sistema di inclinazione
- diametro spazzole verticali ed orizzontale 1020 mm
- elementi setolati disponibili in dodici diversi colori (altezza singolo elemento 180 mm)
- spazzole lavar ruote (colore nero).

Cera e polish

- drying aid
- hot wax (richiede sistema di riscaldamento acqua)
- super wax
- polishing wax
- ShineLux
- ShineLux AirWax
- RainLux
- TyreShine (nero gomme).

Asciugatura

- sistema di asciugatura 12 kW, 60 m/s, 3 m/s
- ventilatori laterali 2x3 kW, ventilatori orizzontali 2x3 kW
- unità superiore rotante a seguire il profilo del veicolo con sistema di asciugatura opposto al sistema alta pressione
- sistema di "soffiaggio" struttura portale per ridurre gli sgocciolamenti sul veicolo



zionato correttamente o comunque in ogni altro caso di emergenza. In questo caso le barre di sicurezza sono realizzate con luci a led per migliorarne la visibilità nell'impianto. Tutte le sagome dei veicoli lavati sono salvate nella memoria del PC in dotazione, riportando data e ora del lavaggio effettuato. Questo permette prima di tutto al cliente di verificare il corretto funzionamento del sistema, se la scansione è stata eseguita correttamente e se è necessario pulire il sistema di fotocellule. Questo è inoltre un feedback molto utile perché abbinata alla memorizzazione della sagoma del veicolo data e ora esecuzione lavaggio, quindi permette facilmente di individuare nel pc il video del lavaggio registrato relativo a quel veicolo, la qualità di scansione è elevatissima. Il portale T700 prevede la memorizzazione di trenta programmi di lavaggio, possono sembrare molti per il mercato italiano, ma nei Paesi Nordici è molto usuale dover modificare completamente i programmi tra estate e inverno, quindi essendo già programmati non serve riconfigurarli ma è sufficiente selezionare quali programmi attivare dal terminale di pagamento".

"Ipotizziamo di programmare il lavaggio – spiega ancora Maico Buset -. Lo

scanner si imposta nel primo passaggio, contemporaneamente è possibile erogare un prodotto emolliente e/o schiumogeno, fino ad un massimo di cinque funzioni/prodotti contemporaneamente in ogni passaggio. Inoltre, è possibile impostare ogni singola velocità del passaggio e la quantità di ogni singolo prodotto chimico, nei diversi programmi potrei anche avere lo stesso prodotto chimico ma con delle concentrazioni diverse. Impostata la prima riga del programma procedo con la seconda, l'interfaccia è su sistema operativo Windows quindi molto semplice e intuitiva. Il cliente può quindi facilmente modificare o realizzare un programma secondo le proprie esigenze, oppure semplicemente modificare un programma esistente modificando ad esempio velocità di avanzamento o quantità di prodotto chimico erogato. Le modifiche si possono effettuare dal pc dell'impianto o da un pc remoto dove, tramite un sistema di autorizzazione fornito da Tammermatic, si può operare nell'impianto tramite la stessa interfaccia web e con diversi livelli di operatività a seconda della tipologia di accesso. Il controllo dell'impianto può essere eseguito anche da tablet o smartphone, logicamente riducen-

do le dimensioni della schermata diventa un po' più complicato eseguire interventi complessi. Le operazioni più semplici come il riavvio/reset del portale si possono invece eseguire tranquillamente anche dal telefonino: c'è una funzione con videocamera che permette la visualizzazione dell'area: in assenza di anomalie e con l'area di lavaggio in sicurezza è possibile riavviare un programma di lavaggio interrotto, avviare un nuovo programma di lavaggio o riposizionare l'impianto nella posizione iniziale".

"Se dovessi spiegare in ordine di priorità le caratteristiche che ho apprezzato in Tammermatic e che, secondo me, gli altri marchi non hanno – conclude Stefano Scotton –, metterei per primi la robustezza e la completezza del software: non ci sono eventi eccezionali che non siano gestibili e non ci sono parametri funzionali che non siano modificabili, il tutto da remoto e con estrema consapevolezza. Non ci sono codici e stringhe da ricordare per aggiungere o togliere un componente ad un programma di lavaggio come su altre macchine dove l'interfaccia uomo-macchina, secondo me, non è all'altezza dell'automazione presente, ci vuole per forza il loro tecnico. Invece con Tammermatic, nei limiti di quello che la casa costruttrice consente, posso fare quello che voglio: posso aumentare i tempi di erogazione prodotto, la pressione delle spazzole, la velocità di avanzamento e il tutto anche da remoto, perché non c'è più nulla che si fa in presenza... In presenza si spazza il piazzale e si rabbocca il prodotto chimico..."

Massimo Cicalini

SmartWASH, lo starter intelligente per autolavaggi

SmartWASH | One Touch è lo starter intelligente per autolavaggi che permette di gestire portali, accessori e piste, acquistare gettoni, emettere o ricaricare carte con un unico terminale.

Il terminale consente di riprodurre video pubblicitari o informativi, realizzare campagne di marketing con coupon e voucher e gestire promozioni di upselling e fidelity dei clienti.

La gestione dei gettoni può essere fisica o virtuale: grazie all'innovativo e brevettato kit "Virtual Token" è possibile utilizzare un QR code in sostituzione del gettone fisico.

Virtual Token: i gettoni dei lavaggi diventano virtuali



Il Virtual Token è un sistema innovativo, che permette l'accensione di piste e/o accessori di lavaggio, tramite l'utilizzo di un **gettone stampato sotto forma di QR code** sullo scontrino.

Su ogni pista e accessorio, viene installato un dispositivo provvisto di lettore ottico, in grado di leggere il QR code.

UN COMMERCIALE PER CRESCERE ANCORA

Roberto Pregnolato, da 50 anni nel mondo dei lavaggi auto, entra nell'organico di Pro Wash System per dare nuovo impulso alla politica commerciale di un'azienda che, grazie all'eccellenza tecnologica, sta già vivendo un periodo molto felice. Con lo stesso Roberto Pregnolato e Marco Facinioli, uno dei titolari, conosciamo gli ambiziosi programmi di sviluppo.

Un'intervista per celebrare l'ingresso di Roberto Pregnolato con il ruolo di direttore commerciale in Pro Wash System direi che è dovuto. Commerciale di lungo corso e figlio d'arte, ha lavorato con diverse aziende e ci conosciamo sin dalla nascita di Area di Servizio. Ora il suo arrivo nell'azienda lombarda ha il dichiarato obiettivo di portare la sua esperienza di vendita in una realtà già in forte espansione e con elevate potenzialità tecniche. Proprio a fronte di queste indiscutibili competenze è giunto il momento, per continuare a cavalcare questo periodo di grande crescita, di dotarsi anche di una figura prettamente commerciale che si dedichi solo a questi aspetti, ed ecco quindi motivata la scelta di Roberto Pregnolato.



Da sinistra: Marco Facinioli e Roberto Pregnolato



Ambiziosi programmi di sviluppo

“Sono qui solo da un mese ma non abbiamo perso tempo – racconta Roberto Pregonato che possiamo definire a tutti gli effetti la nuova figura commerciale di Pro Wash System –. Abbiamo di fronte importanti programmi da realizzare: sviluppare una rete vendita, proporre le nostre macchine a nuovi clienti, trovare dei rivenditori che sappiano apprezzare la tecnologia dei nostri prodotti, sia in Italia sia all'estero. Il primo step sarà sicuramente trovare figure professionali che ci affianchino in Italia e immedia-

tamente dopo andare a sviluppare l'estero, non è pensabile fare tutto subito. Stiamo cercando personale per ampliare il nostro organico, siamo in contatto con molti rivenditori ed agenti, poi faremo una scelta oculata che getti le basi per il futuro da qui al 2025. All'estero siamo già presenti in alcuni Paesi ma vogliamo svilupparli ulteriormente”. “Attualmente abbiamo una buona presenza in Slovenia – interviene Marco Facinioli, uno dei titolari di Pro Wash System –, e abbiamo aperto un nuovo mercato in Ungheria. In Slovenia abbiamo montato più di venti impianti e

possiamo vantare un rivenditore ben presente sul territorio: sono insediamenti importanti, sempre top di gamma. Abbiamo realizzato un dieci piste, tanti otto piste e un sette piste. Tutti impianti grandi e quasi tutti full optional, anche con la schiuma tricolore. Molti sono nella zona di Lubiana, ma ne abbiamo realizzati anche a Capodistria a Portrose. Lavare l'auto in Slovenia è mediamente più costoso che in Italia: sono già a 1,5 euro a gettone contro il nostro euro e 110 secondi di media dei programmi. Un'altra caratteristica, importante per Pro Wash System, è un mercato debole per portali a spazzole: gli sloveni prediligono le piste. C'è qualche tunnel abbastanza grande, ma chi ha installato i portali non ha avuto riscontro. Più recentemente abbiamo installato i primi impianti in Ungheria e avviato dei lavori in Portogallo”. “Questi sono i principali Paesi con cui stiamo lavorando – riprende Pregonato –, ma dobbiamo e vogliamo allargarci. In primis Francia e Spagna che sono dei mercati importanti. Anche la Svizzera la ritengo molto interessante dove però, a differenza della Slovenia, ci sono più portali che piste. Direi che siamo attenti a ogni richiesta da qualsiasi mercato arrivi”.



Prima l'Italia

“È chiaro però che l'obiettivo prioritario al momento è l'Italia – prosegue Pregolato – qui abbiamo il grande vantaggio che siamo 'ben visti' da tutti, nel senso che le macchine che

abbiamo venduto hanno soddisfatto i clienti: stiamo parlando di imprenditori competenti che magari hanno avuto l'occasione di lavorare con altre case e per questo ci apprezzano anche di più. Questo è il nostro grande vantaggio:

partiamo da uno storico di riconosciuta qualità dell'impianto, una sorta di 'vetrina' in tutta Italia, al momento però un po' a 'macchia di leopardo'. Siamo ben presenti dall'Emilia Romagna verso Nord e poi dal Centro Italia verso il Sud dove abbiamo diverse installazioni. Tutto questo permette di poterci presentare con una veste credibile: entri in azienda e respiri un'aria di novità in tutto. Questo gioca a mio favore e da un potenziale cliente non vado a parlare presentando un sogno o un concetto, vado a raccogliere le richieste di imprenditori, che nel 70% dei casi, sono già proprietari di piste, quindi, è più facile capirsi perché basta ascoltare quello che loro vorrebbero. Raramente hanno già macchine Pro Wash System perché in sette anni difficilmente si fanno sostituzioni, ma se cambi una macchina di dieci o quindici anni sei consapevole di tutte le problematiche che hai avuto. Per esempio, non vogliono duplicare la presenza di elettrovalvole, che già avevano, ma preferiscono gli attuatori. E poi un raccogliere le richieste del cliente e realizzare i suoi sogni per farli diventare una realtà tecnologica, non inventata ma quasi sempre già esistente perché in Pro Wash System l'hanno già realizzata. È il bello della nostra produzione artigianale: siamo duttili e riusciamo a rispondere a ogni richiesta nello spazio a disposizione. Se pensi che già ora il 70% delle domande sono queste, da qui al 2025 quando saremo presenti su tutto il territorio nazionale e all'estero in maniera importante, saranno sempre di più macchine con esternamente la loro livrea, ma con dentro un 'cuore' Pro Wash System. Del resto sono molti gli impianti che cominciano ad essere vetusti: se il portale si sostituisce ogni cinque/otto anni o a fine leasing, le piste durano una quindicina e anche di più, perché magari nel tempo hanno fatto delle sostituzioni tipo la caldaia o hanno aggiunto l'addolcitore, così noi interveniamo parzialmente senza sostituire tutto. Disponiamo di una tecnologia eccellente che si presta come base per realizzare impianti dal più semplice al più complesso, come quello a otto piste che Area di Servizio ha visitato recentemente a Civitanova Marche, ma abbiamo anche un ventaglio di offerte e soluzioni rispetto alla macchina attuale del cliente, l'obiettivo è garantirgli una soluzione più affidabile e moderna, ma anche più redditizia grazie anche all'alto numero dei programmi che le nostre proposte offrono. Diciamo che su dieci impianti venduti otto sono sostituzioni, dipende dal fatto che il mercato, non dico sia saturo, ma di sicuro in passato di piste ne sono sta-



te realizzate tantissime, hanno lavorato tutte e ora, a 20 anni dal boom, è il momento di dar loro nuova vita e nuove prestazioni. A differenza di quanto si pensava una volta, dietro gli impianti a piste c'è tanta tecnologia, non siamo degli 'idraulici di lusso', una volta c'era la nomea che l'idraulico e l'elettricista ti facevano le piste con quattro programmi, mentre ora arriviamo anche a diciannove. Il messaggio che vogliamo dare è che dietro alle nostre piste c'è tanta tecnologia e uno studio continuo di miglioramento.

I vantaggi di Pro Wash System sono dati innanzitutto dalle persone, i due titolari che sanno analizzare le problematiche tecniche e risolverle grazie alla loro esperienza notevolissima a garanzia di non avere più inconvenienti, ma anzi di migliorare la propria offerta anche nei confronti di eventuali concorrenti. Facciamo un esempio sul mondo automotive: si può progettare una bellissima auto, ma se non si ha uno storico che ti dice che dopo i 10 mila km devi cambiare le gomme... magari si potevano acquistare gomme diverse perché erano già state provate. Questo è il vantaggio che ha Pro Wash System rispetto a quello che si trova sul mercato oggi, ed è importantissimo. La qualità del servizio che questa azienda ha garantito da quando è operativa è una assicurazione anche sulle vendite. L'obiettivo del mio ingresso è anche quello di tradurre la loro lingua 'tecnichese' in 'commercialese', cioè renderlo un po' più comprensibile ai più. Quando ascolto Marco Facinioli o Norberto Dioni, soci di Pro Wash System, sono affascinato

dalla loro competenza. Ma poi dico: io sono un commerciale e dal mio cliente devo raccogliere le informazioni su come immagina la macchina adatta a lui. Loro fino ad oggi hanno avuto un approccio puramente tecnico ed è grazie a questo servizio che arriveranno ulteriori vendite grazie all'aggiunta di un approccio anche commerciale, un di più e non una sostituzione.

Interviene Facinioli "Credo sia complesso essere degli eccellenti tecnici perché ci vuole studio ed esperienza sul campo. A completare il lavoro del tecnico, serve un commerciale competente che abbia la capacità di analizzare le esigenze dei clienti e di tradurle in un buon risultato di vendita. Roberto Pregolato deve essere il completamento della nostra azienda perché non avevamo una figura commerciale preposta solo a quello. Per accendere un fuoco ci vogliono due pietre focaie, se ne hai solo una il fuoco non si accende. Siamo in un periodo di crescita ed è il momento di dotarci di questa figura, ne siamo estremamente convinti. Abbiamo scelto una persona che di lavaggi ne sa, addirittura è entrato in questo mondo prima di me".

Una vita negli autolavaggi

"Ho iniziato a 14 anni con mio papà che lavorava alla Universal, quelli che facevano le colonnine di gonfiaggio e importavano dei lavaggi americani - ricorda Pregolato -. Portavo mio papà, in bicicletta perché si era fatto male, davanti a Mirafiori a Torino dove c'era uno di questi tunnel perché nel periodo estivo davano la possibilità ai

dipendenti di gestire il lavaggio. Adesso ho 63 anni, posso dire di avere 50 anni di esperienza diretta in questo mondo: una volta le preparazioni dei filtri, dei relè della luce li facevi in casa. Per un'azienda italiana avevo realizzato i quadri elettrici, ho studiato da perito elettronico industriale, poi sono passato alle vendite, continuando gli studi e laureandomi in psicologia della comunicazione. La curiosità sulla tecnica mi ha sempre accompagnato, sono una persona curiosa, devo capire come funzionano le cose e tradurle nel mio linguaggio, per cui a volte rifaccio tre volte la stessa domanda e Facinioli porta pazienza, ma così quello che imparo lo trasferisco al potenziale cliente.

Tutta un'esperienza che adesso metterò a frutto per perfezionare una rete vendita nazionale perché ci sono già persone che lavorano con noi e che possono fare di più, ma devono essere aiutate a farlo e le seguirò affinché diano il massimo. Sono un formatore e un informatore perché alla rete vendita si deve dare preparazione, informazioni, seguirli e assisterli. Ovviamente cerchiamo anche nuove collaborazioni perché stiamo aprendo un'altra nicchia di mercato: gli impianti speciali per veicoli industriali. La lunga esperienza di Pro Wash System aveva già toccato in passato anche questo ambito dove anch'io vanto una certa esperienza, parlando è nata quest'idea e vediamo cosa succede..."

"Forniamo già impianti a spazzole per veicoli industriali, il Titan che deriva da una macchina che facevamo in passato - conclude Facinioli -, il progetto è completamente nostro e rivisitato nell'elettronica e in molti altri dettagli. Non lo stiamo spingendo tantissimo perché adesso siamo più concentrati sulle piste che ci danno già molto lavoro. Ci stiamo anche organizzando ancora meglio: abbiamo tre persone in più, una in assistenza e due in produzione e ci sono due nuovi furgoni per l'assistenza nelle nostre zone. Insomma la famiglia si sta allargando e avremo bisogno ancora di altro personale, ma considerando gli alti e bassi di questo periodo facciamo come sempre il passo in misura della gamba. Quest'anno è andato molto bene, persino meglio del 2022. Merito degli incentivi che però adesso non ci sono praticamente più e temevamo in una flessione che non c'è stata, così abbiamo proseguito nel nostro trend positivo: dobbiamo ancora chiudere il bilancio ma quest'anno dovremmo avere un incremento del 20/25%, un dato reale e ancora più positivo perché lo scorso anno il mercato era drogato dagli incentivi".



Massimo Cicalini

QUELLA MARCIA IN PIÙ

PER UN SERVIZIO SEMPRE PIÙ SELF

L'uso di lettori POS o i pagamenti tramite app direttamente dal cellulare ormai da diversi anni rendono gli acquisti sempre più facili e immediati, anche per fare rifornimento di carburante presso il distributore o pagare l'autolavaggio. I distributori automatici Arboh rispondono perfettamente a questa tendenza.

È un dato di fatto che ci stiamo sempre più abituando ad acquistare prodotti in self-service. Per le nuove generazioni, in particolare, ciò rappresenta la normalità: si sceglie il prodotto preferito in autonomia e si paga senza preoccuparsi di avere in tasca sufficiente denaro contante.

automatici offrono la massima visibilità al prodotto e sono adatti alla vendita sia all'interno che all'esterno, purché protetti da opportuna copertura. Esteticamente attraenti e tecnologicamente efficienti, assicurano un servizio impeccabile e un ottimo contributo all'incremento del fatturato.

I distributori automatici Arboh sono proposti sostanzialmente in tre dimensioni in modo da venire incontro alle diverse esigenze di spazio e di numero di prodotti da vendere. I modelli **F1050** (105 cm di larghezza) sono dimensionati per l'erogazione massima di 60 prodotti diversi, gli **F900** (90 cm di larghezza) per un'erogazione massima di 48 prodotti diversi e gli **F750** per una erogazione massima di 36 prodotti diversi. A questi distributori è possibile abbinare uno **Slave** (75 cm di larghezza) che, privo di touchscreen e gettoniera, offre la possibilità di aggiungere alla vendita ulteriori 48 prodotti in un'unica postazione che può essere arricchita dalla presenza della prestigiosa macchina da caffè Ily.

Sistemi di pagamento e collegamento in rete

Già predisposti per il pagamento tramite circuito Satispay* da cellulare, i distributori automatici Arboh possono montare su richiesta del gestore lettori POS, di card Microel, accettatori di monete e banconote o gettoni. È anche possibile installare sistemi di pagamento multipli in modo da offrire ai clienti più possibilità di scegliere come effettuare l'operazione.

La possibilità di collegarli in rete, in wireless, consente la consultazione in qualsiasi momento dei dati di vendita (incassi, prodotti venduti/mancanti) in remoto e anche la variazione dei prezzi e la configurazione. Inoltre, sempre da remoto è possibile controllarne il corretto funzionamento e intervenire per il ripristino in caso di anomalie.

Si pagano da soli

La proposta d'acquisto di Arboh dei propri distributori automatici risulta particolarmente vantaggiosa sia per chi vuole sfruttare i vantaggi fiscali "Industria 4.0", sia per chi vuole usufruire della formula "Noleggio + Riscatto". Quest'ultima offre la pos-



Sulla scia di questa tendenza trovano una larga applicazione i distributori automatici Arboh, specifici per il settore degli autolavaggi e delle stazioni carburanti, che per la loro versatilità sono ideali alla vendita di una vasta gamma di prodotti per la cura e la bellezza dell'auto, accessori, lubrificanti oltre che snack, bibite, caffè, bevande calde... Questi distributori



sibilità di un pagamento in 30 rate, a partire da 169 euro (Iva esclusa) al mese con riscatto finale: così il distributore si paga da solo!

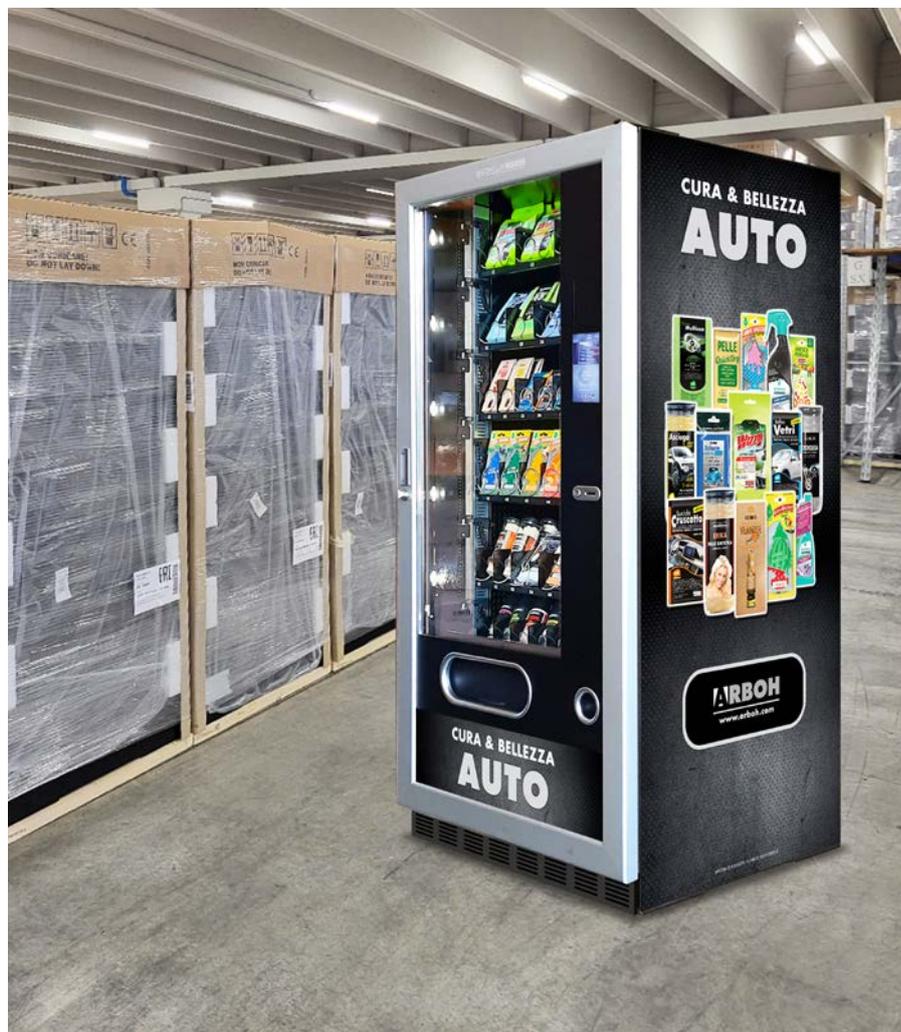
Il vantaggio di avere uno o più distributori automatici

La presenza di una postazione di vendita in self-service tramite uno o più distributori automatici Arboh costituisce il completamento del servizio offerto alla propria clientela e un approccio sicuramente più accattivante. Infatti, prendendo come esempio l'installazione di una postazione self-service costituita da più distributori, il cliente è invogliato non solo all'acquisto di prodotti per la cura dell'auto, ma anche a concedersi un momento di relax gustando uno snack insieme a un buon caffè, un cappuccino, una cioccolata, un tè o una fresca bibita.

Due importanti aspetti, ed entrambi a vantaggio del gestore, che una postazione self-service presenta sono: per primo l'abbattimento delle spese di gestione (personale, elettricità, pulizia) che una postazione self bar permette e, come secondo, un passo ulteriore verso la cura e la fidelizzazione della clientela.

Nicola Polidoro

**Satisfay è un marchio registrato*



UN NUOVO KIT E L'ADBLUE È PRONTO

Si chiama "Edgard" il kit mobile proposto da Piusi e distribuito da CO.RA. che risolve brillantemente la domanda di AdBlue sul piazzale. Del resto l'additivo è da tempo non più un'esclusiva dei veicoli commerciali, ma è ormai di uso comune anche sulle auto e quindi la sua domanda è in continua crescita.

Nonostante una campagna stampa, alquanto disinformata e spinta più da un certo "pensiero unico" a favore di nuove forme di trazione, continui a indicare i diesel come il male assoluto, questa tecnologia è ben lungi dallo sparire, non solo per il grande parco circolante, ma anche per le indubbe economie di esercizio che, in un periodo di forti aumenti dei carburanti, sono sempre apprezzate. Contemporaneamente i produttori di auto, per rispettare i limiti di emissioni nei nuovi motori diesel Euro 6e, hanno praticamente esteso a tutta la produzione l'utilizzo dell'additivo AdBlue*, che è quindi diventato di uso comune anche sulle auto di ultima generazione e non solo sui veicoli commerciali.

La svolta "green" dei diesel

Per riuscire a centrare l'obiettivo di una maggiore sostenibilità dei motori diesel, le case automobilistiche hanno sviluppato la tecnologia denominata SCR che, integrata nel sistema di scarico, funge da abbattitore dei componenti nocivi della combustione immessi nell'atmosfera.

Senza entrare troppo nel merito tecnico, diremo che questo nuovo sistema ha bisogno per funzionare di un fluido di 'raffreddamento' e che questo fluido si chiama AdBlue ed è un composto di acqua e urea che aiuta a ridurre le emissioni di NOx nell'ambiente. Tutta la filiera si è dunque dovuta adeguare all'introduzione di questa nuova tecnologia: non solo costruttori, ma anche i produttori di fluidi, automobilisti e autotrasportatori, officine e aree di servizio. È chiaro che per queste ultime la novità ha generato da un lato nuovo business, dall'altro la necessità di installare impianti o attrezzature adeguate all'erogazione dell'AdBlue.

Se inizialmente il rifornimento di AdBlue era una prerogativa dei con-





cessionari auto, oggi è un'esigenza di tutte le aree di servizio, ma anche di quegli autolavaggi che vogliono offrire un servizio in più, certamente molto apprezzato. Senza dimenticare che la commercializzazione dell'AdBlue è fonte di buoni guadagni e ne consegue che, con l'aumentare delle auto e dei veicoli pesanti dotati di questo sistema, la sua erogazione all'utente finale doveva necessariamente cambiare: infatti si è passati dai distributori fissi delle grandi aree di servizio alle soluzioni manuali di travaso per le realtà minori, sistema che però crea frequentemente disagi.

Anche se l'AdBlue non è un liquido pericoloso, se versato sulla carrozzeria, nel vano motore o nel bagagliaio, può comunque creare inconvenienti di opacizzazione della vernice e rovinare i rivestimenti perché a contatto con l'aria si cristallizza per reazione chimica e crea macchie di colore bianco difficilmente eliminabili.

Edgard, il kit per distinguersi

Spesso allestire una colonnina dedicata su una stazione di servizio strutturata è complesso, ma rendere disponibile l'AdBlue ai propri clienti resta comunque un servizio aggiuntivo qualificante e necessario. Ecco quindi che poterlo garantire, perché no, anche in un autolavaggio come servizio accessorio può diventare un elemento di distinzione rispetto alla concorrenza, un utile e apprezzato servizio per i clienti e un'ulteriore opportunità di business. La risposta a questa serie di esigenze e opportunità arriva dalla collaborazione avviata, ormai da oltre tre anni, tra CO.RA. Spa con Piusi Spa che ha portato alla recente presentazione di Edgard, il carrello mobile alimentato a batteria espressamente pensato per erogare AdBlue sul piazzale, spostandosi senza problemi dove è richiesto il suo servizio. *"Nato dall'esperienza di Piusi nel settore dei sistemi per il rifornimento di AdBlue,*

IL "CHI È" DI EDGARD

- Conforme alle norme UE sulle transazioni commerciali perché eroga da taniche da 10 l
- Nessun costo legato alla certificazione metrica
- Nessuna spesa ricorrente per omologazione e manutenzione
- Rimborso rapido (dai 3 ai 6 mesi in funzione del numero di taniche vendute)
- Maneggevole e pratico
- Pulito e sicuro: un rifornimento semplice e veloce senza perdite o cristallizzazione
- Funzionamento a batteria ricaricabile: fino a 80 rifornimenti con una carica
- Può essere personalizzato
- Portata: 5-12 l/min
- Spout del diametro di 19 mm specifico per auto
- Tubo di mandata di 2 metri con protezione antipiega
- Sistema antigoccia lavabile
- **SB325_X Car** è la pistola brevettata per AdBlue per un'erogazione precisa, pulita e sicura senza perdite o cristallizzazione
- **SuzzaraBlue DC** è la pompa DC ad alta qualità e performance, garantita per tutte le applicazioni a lunga durata.
- Il **pannello di controllo** di Edgard è intuitivo e semplice da utilizzare: solo un tasto per attivare e gestire il carrello



rienza delle stazioni di servizio che vendevano AdBlue in taniche, quasi sempre riposte in negozio o magazzino, avere Edgard vicino alle pompe di erogazione carburante ha aumentato in maniera più che esponenziale le vendite e anche il livello qualitativo del servizio al cliente è migliorato, con un'operazione semplice e priva di inconvenienti.

I vantaggi per il gestore

Vendita volumetrica. Edgard si basa sul principio della vendita volumetrica di AdBlue basata sulla quantità di liquido contenuto nella tanica da travasare. Ciò significa che se vengono utilizzate taniche da 10 litri, Ambrogio garantisce il travaso completo di 10 litri. Quindi massima precisione e sicurezza della quantità erogata.

Automatico e senza sforzo. Edgard è montato su un carrello maneggevole e robusto che può contenere fino a sei taniche di AdBlue. È trasportabile all'interno dell'area di servizio e può essere spostato facilmente in prossimità del mezzo da rifornire. È completamente automatico e fa tutto da sé: una volta inserito lo 'spout' nel serbatoio di AdBlue, basta azionarlo per attivare l'erogazione. Durante il funzionamento non serve la presenza dell'operatore che può quindi dedicarsi ad altre attività: quando il serbatoio è pieno, Edgard blocca l'erogazione autonomamente, quindi non serve più spostare e sollevare taniche pesanti. La dimensione del carrello è contenuta e può essere facilmente riposto in spazi ridotti quando non in uso.

Investimento recuperato in meno di tre mesi. A differenza di sistemi fissi o più complessi, Edgard ha il vantaggio di essere competitivo anche nel prezzo: con un costo del lavoro di 20 euro e con solo tre taniche vendute al giorno, si recupera il suo acquisto in meno di tre mesi.

Non resta che metterlo alla prova...

Mario Rota

Edgard è studiato appositamente per le stazioni di servizio che necessitano di un sistema maneggevole e facile da utilizzare per una vendita garantita di AdBlue basata sui volumi. Edgard è semplice da usare, pulito e facile da spostare ovunque. Il design pratico e sicuro impedisce il ribaltamento delle taniche durante le procedure di erogazione. Essendo il sistema basato sulla vendita volumetrica, non ci sono costi aggiuntivi legati alla certificazione metrica e canoni ricorrenti per l'omologazione e la manutenzione"

spiega Luigi Pini, Direttore commerciale Canale petrol station di CO.RA. Spa. Nata come upgrade del già conosciuto Ambrogio (che resta comunque a listino), Edgard prende un nome che richiama quello di un maggiordomo perché, proprio come un maggiordomo servizievole ed efficiente, racchiude già nel nome un'alta componente di "servizio" e affidabilità, creando subito simpatia. Ma in realtà, più che un costoso collaboratore, è un produttore di reddito: infatti, dall'espe-

LE AZIENDE

CO.RA. Spa distribuisce **in esclusiva** i prodotti Piusi per il canale delle stazioni di servizio ed è alla stessa che dovete rivolgervi per maggiori informazioni e per poterli ordinare; inoltre da più di 45 anni è distributore per il canale automotive di oltre 70 brand, nella maggior parte di livello internazionale quali, per citarne alcuni, Thule, Bosch, Ring, P&G e Duracell. Opera a livello nazionale con una rete commerciale di oltre 60 agenti ed è contractor delle principali compagnie petrolifere italiane per

i prodotti presenti negli shop delle stazioni di servizio, sia per il consumatore finale sia per l'utilizzo professionale.

Piusi Spa dal 1953 è un global player nel settore del "fluid handling" con una gamma completa di prodotti per il travaso e la gestione dei fluidi: qualità e ingegneria italiana al servizio degli operatori privati in tutto il mondo nel comparto agricolo, automotive, officine e garage, gestione flotte e trasporto via mare o terra.

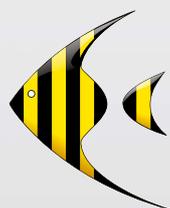
*AdBlue è un marchio registrato



Startube

Così lungo da far girar la testa

Il Tunnel di lavaggio Aquarama innovativo e dal carattere deciso, versatile e funzionale; con lunghezza **da 9 a 40 mt.** per rispondere appieno a tutte le esigenze dei professionisti del lavaggio.



AQUARAMA[®]

CAR WASH SYSTEM

www.aquarama.it

CAMBIO DI PASSO

VERSO L'INNOVAZIONE

Emme Retail debutta con un proprio progetto di un terminale di pagamento innovativo grazie al database su Cloud. Si chiama Emme+ ed è ideale per operazioni di vendita oil e nonoil grazie a un hardware moderno, robusto, affidabile, arricchito da un'interfaccia utente semplice e intuitiva.

Un nuovo terminale di pagamento, il primo realizzato da Emme Retail che in precedenza aveva commercializzato prodotti di terzi, fino a quando hanno deciso per un importante cambio di passo: progettare e costruire un proprio prodotto.

“Emme+ è innovativo perché ha come caratteristica peculiare quella di lavorare in Cloud – spiega Villi Maran, il titolare di Emme Retail –. Il database non è più locale all'interno del terminale, ma si trova su Cloud, quindi i dati sono utilizzabili da qualsiasi utente in qualunque momento e ovunque si trovi, ovviamente con le opportune chiavi d'accesso. Inoltre, nel momento in cui si deve fare un aggiornamento lo si lancia su tutte le macchine e non serve andare localmente sul punto vendita. E poi, altro vantaggio, non è possibile perdere i dati perché ‘se cade un fulmine’ sul piazzale può bruciare tutto, ma nessun dato viene perso”.

EMME+ per la gestione 'virtualizzata'

Un software che da remoto 'virtualizza' le varie funzionalità dei diversi piazzali: non solo erogato, incassato e operazioni di vendita, ma un controllo totale della stazione di servizio sia da PC sia da app. Emme+ per rispondere alle esigenze sia del singolo impianto sia delle reti medio/piccole e grandi, per offrire un supporto multilingue e conforme alla legislazione di diversi Paesi. Supporta differenti forme contrattuali: CODO, COCO, DODO e misti; grazie all'assegnazione di profili utente gestisce ruoli e livelli di autorizzazione differenti.

“Emme Retail vuole ridisegnare il processo per essere un player di riferimento a livello nazionale – prosegue Maran –. Il nuovo scenario delle stazioni di servizio vede una remotizzazione per la loro gestione completa, garantendo mobilità e flessibilità delle funzionalità presenti. Abilitare o disa-

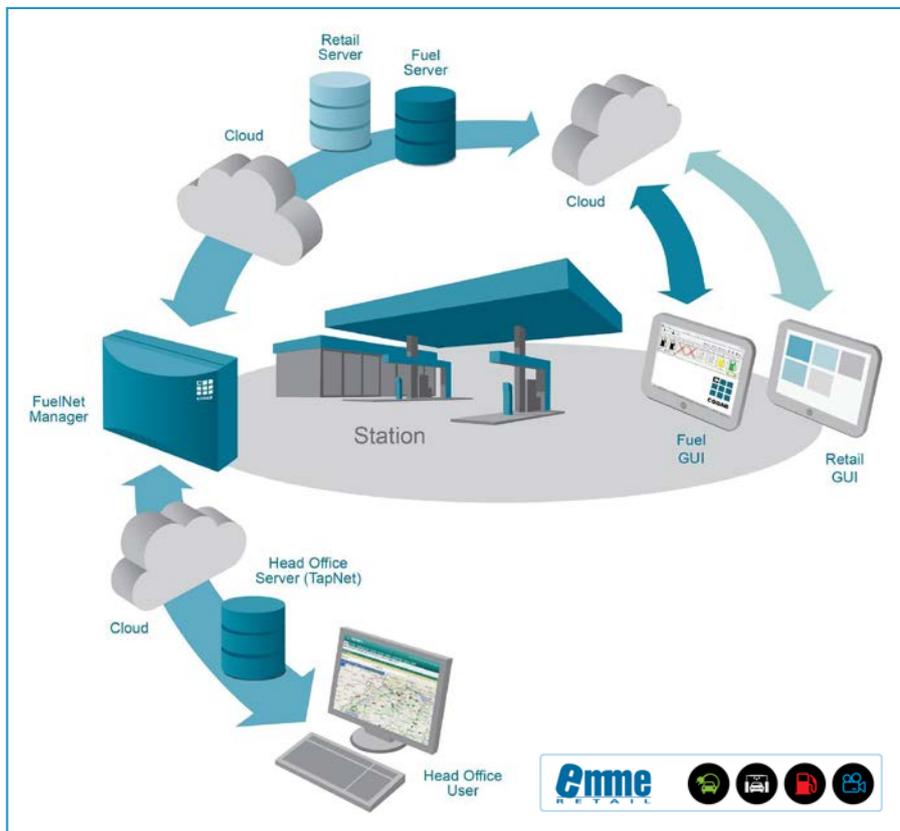


bilitare nuovi sistemi di pagamento, nuove modalità di intrattenimento e un controllo di quanto viene eseguito a distanza, è sicuramente la chiave del successo per la stazione del futuro, dove la tecnologia deve supportare i

marginari sempre più limitati della vendita del prodotto 'core', i carburanti. Emme+ POS è il front-end per le operazioni di vendita oil e nonoil. Grazie a un hardware moderno, robusto, affidabile e arricchito da un'interfaccia

utente semplice e intuitiva è adatto a stazioni con uno o più punti cassa: il suo sistema supporta varie forme di pagamento, quali carte bancarie, carte petrolifere internazionali e private, carte fedeltà, contanti e buoni.

I dati vengono inviati in tempo reale al server centrale Emme+ HOS (on premise o in cloud). In caso di interruzione momentanea della connettività Emme+ POS garantisce la continuità delle attività perché dialoga con il piazzale tramite un controllore di piazzale (FCC). Gestisce in tempo reale le attrezzature presenti sulla stazione e controlla la connettività con le centraline e sonde di livello, gli erogatori, i prezziari elettronici e le altre strumentazioni del piazzale. Inoltre, è conforme allo standard internazionale IFSF, alla normativa MID, alle norme ATEX e alla normativa nazionale".

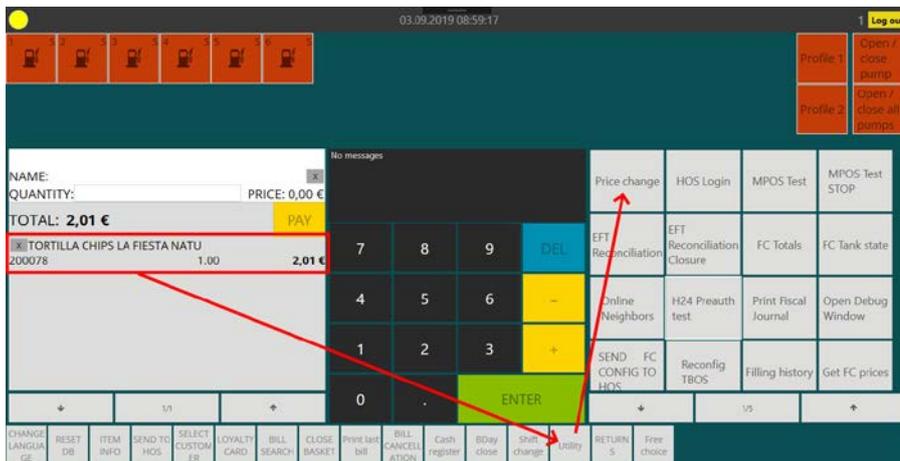


Un terminale versatile

“È importante ricordare – prosegue Maran –, che il terminale si interfaccia con i protocolli più importanti in commercio. Tutti gli erogatori si possono collegare senza problemi, inoltre le dimensioni della testa, 42 x 42 cm, permettono di innestarsi perfettamente su tutte le casseforti preesistenti per cui la sostituzione è molto semplice. Lo abbiamo progettato per una maggiore sicurezza e una diminuzione dei costi operativi, è basato sulle più recenti tecnologie.

Questo terminale è stato concepito un anno fa, però l'hardware è 'figlio' del modello che abbiamo costruito in passato, ne abbiamo circa una ventina installati in tutta Italia e sono serviti per fare esperienza, vedere se e quali problemi c'erano e anche la risposta del mercato. Così abbiamo verificato che c'è margine di sviluppo.

All'inizio avevamo scelto uno schermo da 15" touchscreen, poi però siamo passati al 17" con cristallo da 7 mm antiriflesso e antipioggia, uscita HDMI che offre un vantaggio enorme perché con la multimedialità è molto più nitida rispetto alla VGA. All'interno c'è un PC della Intel NUC, un PC industriale, non un modello home, ma nato proprio per stare all'esterno, con la carrozzeria che è anche radiatore per dissipare il calore. Abbiamo messo il nostro 'Integro', la scheda di domotica che è molto importante perché è attraverso lei che da remoto possiamo spegnere tutti i device. Cioè possiamo spegnere il lettore di banconote se c'è una banconota incastrata, il lettore di carte per un qualunque problema, possiamo gestire il riscaldamento e la temperatura perché è tropicalizzato. Il terminale ci informa sulla sua temperatura e noi la regoliamo di conseguenza.





È un controllo che può fare anche il cliente se gli viene venduto il servizio, noi garantiamo comunque l'help desk con un call center, non vogliamo essere i concentratori di tutto. Se il cliente vuole che siamo noi a gestirgli le stazioni lo facciamo, ma se vuole farlo direttamente noi gli diamo tutto il necessario. Cercheremo inoltre di dare tutto il supporto alla ditta di manutenzione del cliente, non vogliamo sottrarre il lavoro ai manutentori. Abbiamo un ottimo rapporto con tutte le ditte di manutenzione anche perché, per esempio, se lavorano con Tatsuno facciamo noi i corsi e poi così, quando devono vendere, magari propongono il nostro prodotto e lo stesso faremo con il terminale. Dar fiducia alle aziende di manutenzione è importante, ma se il retista decide di 'fare tutto in casa', gli vendo solo il servizio finale, non è il mio core-business, non voglio diventare un accentratore".

A Oil&nonOil con tre novità

"Come Emme Retail siamo nati nel 2007 – racconta Maran –, del gruppo Emme fa parte Ciemme, un'azienda di servizi globale per le stazioni di servizio, specializzata nella manutenzione e costruzione impianti, con oltre 40 anni di esperienza nel mondo carburanti. Emme Retail nasce e si avvale di Ciemme, quindi possiamo dire che anche noi siamo da quarant'anni in

questo settore: abbiamo sempre seguito la progettazione, la costruzione e la manutenzione delle stazioni di servizio. Da questa esperienza nasce questo terminale che abbiamo concepito in tre fasce di prodotto. Un terminale petrolifero normalissimo con banconote, selezione di carte e tutto quello che normalmente c'è. Un terminale per il mondo dei lavaggi da collegare al portale di lavaggio che può essere stand alone o anche lasciato nella zona carburanti. La terza macchina è per la ricarica elettrica, prodotto ormai indispensabile per le stazioni all'avanguardia e per quelle di nuova costruzione. A Oil&nonOil porteremo quindi i terminali Emme+ nelle tre versioni: petrolifero, lavaggi e colonnina elettrica. Esternamente sono uguali, cambia sol-

tanto il software, sono la stessa macchina con le medesime caratteristiche: lavora in Cloud, stessa sicurezza, stessa robustezza, stessa interfaccia e stessi optional, con la possibilità di operare dal telefonino, in contactless, con banconote e carte. C'è un unico software diviso in tre parti e tutti i dati si trovano sempre sul Cloud. Il retista da casa può vedere i report di tutte le vendite dei lavaggi, dei carburanti e delle ricariche. Poi presenteremo anche un altro prodotto, la multimedialità nell'erogatore Tatsuno, proprio all'interno della pompa stessa. Ci sarà uno schermo da 17", con vetro di 7 mm antisfondamento, lo stesso dell'accettore self, che mostrerà all'utente immagini, annunci, filmati promozionali, offerte o spot pubblicitari di terzi, è una cosa molto in uso da

I PLUS DI EMME+

- Soluzione sviluppata con le ultime tecnologie disponibili. Net.
- Soluzione full Cloud, scalabile sia per singoli retisti, sia per compagnie petrolifere.
- Soluzione proponibile sia su nuovi impianti sia su 'restyling' di soluzioni esistenti
- Proprietà completa del progetto e degli IPR
- Standardizzazione IFSF = sviluppi futuri standardizzati
- Integrabile con Mobile APP per pagamenti con carte o pagamenti alternativi
- Gestione Oil/Nonoil per la stazione di servizio del futuro

DA UN ALTRO PIANETA



Hydrus Tech 2.0

 **CECCATO**
live bright



info@ceccato.it
infoline +39 0444 708411
www.ceccato.it



anni negli Stati Uniti... tutte le immagini e tutti i contenuti però si gestiscono dal Cloud. Quindi da casa si possono cambiare i contenuti, inserire dei file, la pubblicità, quello che si vuole.

La terza novità è il pagamento a bordo dell'erogatore, sempre come negli Stati Uniti, grazie alla multimedialità o con Pay Pump il pacchetto software che, una volta inserito, permetterà alla pompa di accettare qualsiasi tipo di carta: quindi basta contanti, solo carte o digitale. Alla fine presenteremo diverse novità: i tre terminali, il Pay Pump sull'erogatore e la multimedialità".

Ma non è finita

"Un'altra novità che metteremo sul nuovo terminale – ricorda Maran –, è l'ultima Pin Pad di Ingenico, si chiama Self 7000/8000, interessante perché ha incorporato il contactless quindi non serve più la saponetta a parte, in Ingenico stanno sviluppando tutte le applicazioni per integrare le carte petrolifere. Tutti gli applicativi vengono travasati qui, non c'è più nessun device, non sarà necessario mettere altri sistemi per gestire la carta. Passa tutto dallo stesso cervello e nel nostro caso va tutto sul Cloud. Per il retista è molto comodo: oltre alle carte bancarie, controlla la gestione delle carte petrolifere. E ovviamente, per chiudere, c'è anche una integrazione con lo shop già all'interno: tutta la parte market è già sviluppata e funzionante nel mercato italiano, ma non decolla e non viene usata praticamente da nessuno, comunque c'è".

Massimo Cicalini



RED LINE.

Ecologia. Qualità. Design.

Il mondo dell'autolavaggio
fa molti passi in avanti.



Quando tecnologia, robustezza, affidabilità e design si incontrano si ottiene RED LINE, il mix perfetto di innovazione, bellezza, praticità e piacere di utilizzo.

Un'estetica che si sposa con una sempre più nuova coscienza ambientale, RED LINE utilizza infatti luci full LED per un'illuminazione a consumo ridotto e carenature realizzate con un robusto alluminio riciclabile.

RED LINE ridefinisce gli standard qualitativi ed estetici nel mondo dell'autolavaggio.



SINCE 1987



carwashing technology+systems

via Casale, 23 S.S 31 - 15040 OCCIMIANO (AL) - T +39 0142 400400
info@mixsrl.com - www.mixsrl.com

"DA STAZIONE DI SERVIZIO A STAZIONE DI SERVIZI"

In Italia Fortech è tra le aziende di riferimento per le aree di servizio e da diversi anni ha avviato un processo di cambiamento in base al paradigma "da stazione di servizio a stazione di servizi". Il tutto si è tradotto in una serie di proposte innovative e prodotti all'avanguardia.

Quando la stazione di servizio diventa una piattaforma multi-energetica e multi-servizi, diventa essenziale pensare in termini di ecosistema. Un ottimo esempio di questo è l'approccio di Fortech alla ricarica per veicoli elettrici, che consente la gestione dell'intera infrastruttura, la connessione alle stazioni di ricarica AC e DC di diverse marche, consentendo i pagamenti tramite app, piattaforma web e terminale. A seconda dello spazio disponibile e del budget, è possibile scegliere tra e-smartOPT e OPTcompact. Entrambi facilitano il pagamento di una ricarica per veicoli elettrici con carte di credito, debito e private, emulando l'esperienza utente con flusso di pre-autorizzazione, già ampiamente utilizzata dai clienti per il rifornimento tradizionale.

Fortech accelera sull'innovazione nel settore EV Charge

Nell'ottica di una progressiva decarbonizzazione del mercato della mobilità, Fortech ha infatti concentrato competenze, expertise e tecnologie per dare ulteriore impulso all'evoluzione delle sue soluzioni dedicate al mondo della ricarica elettrica. Così è nata la volontà di offrire soluzioni che consentono di gestire l'intera infrastruttura di ricarica, dalle colonnine elettriche, ai dispositivi di pagamento, fino all'emissione di fattura elettronica e all'invio dei corrispettivi all'Agenzia delle Entrate. Ma scendiamo nel dettaglio dei due diversi hardware.

e-smartOPT è il terminale smart per la gestione contemporanea di diversi punti di ricarica in modalità self-service. Il terminale accetta numerose forme di pagamento: carte finanziarie, carte carburante e per flotte, pagamento mobile e contactless, Satispay. Pagamenti che si possono ricevere senza richiedere la registrazione dell'utente su app e/o portali web. Una volta completata la ricarica, e-smartOPT

può inoltre inviare una ricevuta digitale o una fattura da ricevere tramite SMS direttamente sullo smartphone dell'utente.

Per un'esperienza utente semplice quanto quella con il tradizionale rifornimento self-service, e-smartOPT utilizza un'infrastruttura flessibile specifica. Il **Fortech Electric Gateway (FEG)** gestisce l'intera infrastruttura delle aree di ricarica per veicoli elettrici, dalla stazione di ricarica al terminale di pagamento, dall'app mobile all'emissione di fatture elettroniche. Il FEG è aperto a tutti i CPO (Operatori di Punti di Ricarica) ed e-MSP tramite protocolli standard di comunicazione, consentendo un'integrazione libera con sistemi di terze parti.

Se e-smartOPT è progettato per le stazioni di servizio con numerose stazioni di ricarica e gestione del parcheggio, **OPTcompact** è l'innovativo terminale compatto, leggermente più grande di uno smartphone. Dotato di lettore di banda magnetica, chip e contactless, il terminale consente tutti i diversi pagamenti senza contanti, senza richiedere la registrazione dell'utente su app e portali web. OPTcompact consente di gestire stazioni DC o AC. Il dispositivo



e-smartOPT



OPTcompact



smartPOS | Touch

può essere installato incorporato nel punto di ricarica, montato a parete o su un supporto dedicato.

smartPOS|Touch, un unico sistema gestionale per molteplici servizi

Oil, market, wash, electric, parking, il sistema gestionale proposto da Fortech raccoglie in un'unica cabina di regia tutte le funzioni necessarie per offrire alla clientela una proposta più ampia ed eterogena di servizi. **smartPOS|Touch** consente la gestione di un market completo ed evoluto, dal magazzino al checkout finale. Articoli, menu, ricette e alternative sono organizzate in cartelle che permettono una fruizione semplice e immediata. I pagamenti sono immediati e i prodotti possono essere scansionati direttamente con il lettore di codici. Connesso a un sistema cloud, consente la gestione di una rete di punti vendita e la centralizzazione del magazzino.

Lavaggi e gettoni virtuali

In una stazione di servizi non può mancare la gestione dei lavaggi, oramai considerati parte integrante di tantissime aree di rifornimento e business dall'enorme valore aggiunto per gestori e clienti. Fortech ha consolidato nel tempo un sistema di prodotti che consentono la gestione non solo del portale di lavaggio, ma anche di piste e accessori. Se infatti lo **smartWASH** è il terminale che consente l'abilitazione del portale e per l'emissione di gettoni fisici e digitali, il **Virtual Token** è invece lo strumento che consente di abilitare piste e accessori tramite codici stampati direttamente sugli scontrini emessi dal terminale. Ciò consente al gestore di poter avere un controllo di tutta la reportistica dell'intera area di lavaggio riuscendo a contere gli dettagli tutte le operazioni.

Pagamenti tradizionali e innovativi

I terminali **OPT Fortech** sono caratterizzati da un sistema di guida vocale, monitor touch screen, lettore di codici, stampante scontrini, scontrini virtuali, fattura elettronica.

Tra le diverse funzioni presenti sui terminali, il pagamento rappresenta sicuramente una tra le più importanti. Dai sistemi tradizionali come contanti e carte di credito, a pagamenti digitali come Satispay e app mobile, dai sistemi contactless NFC alle carte private e internazionali, i sistemi Fortech si aprono alle diverse necessità di proprietà a clienti riuscendo a semplificare l'intero flusso di pagamento. Si pensi solo al fatto che un cliente potrebbe effettuare il rifornimento con un solo "tap" sullo schermo: infatti è sufficiente appoggiare uno smartphone abilitato al pagamento contactless sul lettore NFC del termina-



Virtual Token

le **smartOPT** e selezionare l'erogatore. Un'operazione tanto semplice quanto immediata che sta trovando consenso e diffusione in sempre più clienti di ogni fascia d'età che amano ottimizzare le operazioni di vita quotidiana.

I prossimi appuntamenti ufficiali con Fortech

Nei prossimi mesi sono diverse le manifestazioni alle quali Fortech parteciperà per mostrare le sue soluzioni per stazioni di servizio e aree di ricarica elettrica. La prima in ordine temporale è **E-Charge** – The EV Charging Industry Exhibition & Conference – il primo evento europeo esclusivamente dedicato al settore dell'elettrico che si svolgerà a Bologna il 16 e il 17 novembre. L'appuntamento con Fortech è a Bologna Fiere, Padiglione 16, Stand A16.

Come ogni anno Fortech incontrerà clienti e prospect alla più importante fiera italiana dedicata interamente alle stazioni di servizio: **Oil&nonOil**, appuntamento dal 29 novembre al 1° dicembre a Verona fiere.

Se il 2023 si concluderà con una manifestazione storica per il settore, il 2024 inizierà invece con la partecipazione alla seconda edizione autonoma di **K.Energy** – The Energy Transition Expo, che si svolgerà a Rimini dal 28 febbraio al 1° marzo. Un appuntamento che ha saputo posizionarsi come vero community catalyst per il business internazionale dell'efficienza energetica, in cui Fortech porterà le sue soluzioni per l'EV Charging e, soprattutto, il suo know-how nella gestione dei pagamenti.

Attilia Formigoni



smartOPT | One Touch

A OGNI STAZIONE DI SERVIZIO LA SUA COLONNINA DI RICARICA

Pronta consegna e possibilità di noleggio operativo su tutti i modelli, questa la proposta di Galdieri Energy per disporre subito di una stazione di ricarica adatta alle proprie esigenze in tutte le aree di servizio.

Da Galdieri Energy arriva un'altra novità: dopo la colonnina Ricarica Fast a potenza espandibile, la Wallbox doppia e la colonnina veloce installabile a parete, ecco il **noleggio operativo**. È il segnale di un'affermazione di fiducia importante sul mercato e l'offerta di un'occasione a quanti non sono al momento in grado di sostenere subito un maggiore investimento. Quindi, oltre a poter acquistare le colonnine elettriche, sarà possibile richiederne il noleggio operativo, in modo da disporre immediatamente senza anticipare alcun costo, ma pagando successivamente un canone mensile tutto incluso e interamente deducibile.

Dal noleggio operativo a Ricarica Fast

Tutte le stazioni di ricarica del catalogo Galdieri Energy possono essere sempre consegnate già personalizzate con il marchio del cliente, a tutto vantaggio del consolidamento dell'immagine in chiave "green" di chi le utilizza. Tutte si caratterizzano per gli alti standard qualitativi, per la capacità di resistere perfettamente a condizioni meteorologiche estreme con dati di calore, umidità o corrosione anche molto elevati, e poi per la semplicità di installazione e di manutenzione. L'intera gamma di modelli è disponibile in pronta consegna grazie alla disponibilità continua di merce a magazzino e, ovviamente, si differenziano per caratteristiche e potenza, così da soddisfare ogni esigenza di ricarica, sia in ambito business che privato.

Studiata per le stazioni di servizio e per finalità di business in generale, la colonnina **Ricarica Fast** possiede la caratteristica unica di crescere di pari passo con l'evolversi del business cui è destinata. È infatti progettata a moduli di espansione che le attribuiscono una potenza crescente che va da 60 a 180 kW con tre connettori autorefrigeranti che permettono di mantenere stabile la potenza di ricarica dichiarata. Il modello **Superfast**, da 480 kW di poten-



Colonnina Fast personalizzata con logo



Colonnina Wall Box personalizzata con logo



Le colonnine Galdieri Energy

za massima, corrisponde a una vera e propria stazione di rifornimento: compatta, veloce, facilmente gestibile, con ben sei connettori di ricarica autorefrigeranti, utilizzabili simultaneamente. Invece, nella versione fissa da 60 kW, Ricarica Fast è sempre una colonnina di ricarica superveloce ma non espandibile: inoltre si presenta con una veste più 'leggera', tanto da prestarsi anche al montaggio a parete.

Soluzioni versatili per una stazione 'green'

Oltre che nelle stazioni di servizio, tutte le colonnine Ricarica Fast possono essere adottate anche da aziende di autotrasporto oppure in enti e parcheggi di mezzi pubblici. Un investimento che ritorna moltiplicato in termini economici e di immagine per chi lo sostiene: per ogni stazione o area di servizio è diventato infatti inderogabile dotarsi di una o più colonnine di ricarica così da completare l'offerta delle tipologie di rifornimento. Ciò si traduce anzitutto nel mantenimento della centralità del proprio ruolo quale punto di riferimento per chi possiede un qualsiasi tipo di veicolo, ma anche un incentivo per l'acquisizione di nuovi clienti e infine, ma non meno importante, per il rinnovamento della propria immagine, qualificandosi come azienda al passo con i tempi e soprattutto 'green'.

Wallbox Premium

Altro prodotto di punta proposto dall'azienda salernitana sono le **Wallbox** che, nella versione Premium, si prestano a essere usate in molteplici contesti dove è richiesta una ricarica di potenza standard, ovvero fino a 22 kWh, a fronte di un investimento contenuto. Sono disponibili anche nella versione stand alone con palo di sostegno, collocabili così, oltre che in spazi privati, in aziende, centri com-

merciali, ristoranti, hotel, condomini e parcheggi pubblici. Sono attivabili con l'interruttore start nel caso di utilizzo in aree private oppure, quando si trovano in spazi pubblici, fornite di scheda RFID ricaricabile o gestite tramite app dedicata. È disponibile anche una doppia postazione con due Wallbox, differenziabili nella potenza, in modo da soddisfare diverse tipologie di bisogni. La potenza complessiva massima raggiungibile in questa soluzione di stazione di ricarica è di 44 kW: così è possibile ricaricare due auto contem-

poraneamente e la base è dotata di contorno led a illuminazione crepuscolare automatica.

Assistenza e sostenibilità

"Noi di Galdieri Energy – spiega il CEO Roberto Galdieri – seguiamo il cliente lungo l'intero iter di scelta e attivazione della propria colonnina, interpretando le esigenze di ciascuno e fornendo la nostra esperienza e la nostra assistenza per lo studio di fattibilità, le autorizzazioni, l'installazione e l'accesso agli incentivi. Vogliamo essere una guida alla scelta del prodotto ideale, affinché tutti entrino nel percorso elettrico con consapevolezza e autonomia".

Il marchio Galdieri Energy appartiene alla società C. Galdieri & Figli Spa che da 70 anni lavora nel settore dei carburanti in rete ed extrarete, una garanzia di affidabilità e qualità che ha sostenuto la svolta nell'ottica di una sempre maggiore sostenibilità. Si tratta infatti della concretizzazione di un impegno in un settore particolarmente sensibile, sancito quest'anno anche dalla pubblicazione del primo **Bilancio di Sostenibilità** che definisce, in base ai parametri ufficiali di riferimento, il raggiungimento di risultati aziendali a favore della tutela ambientale.

Nicola Polidoro



Wallbox Galdieri Energy

100 % performance, 100 % sostenibilità: 100 % soddisfazione del cliente

Con le soluzioni innovative di WashTec, puoi ridurre fino al 90% il consumo di acqua fresca durante il lavaggio, riutilizzandola nel processo. Questo permette di risparmiare denaro – e di contribuire attivamente alla protezione dell'ambiente.



Sostenibile
Sistema di
riciclo acqua
Efficiente



Servizio di assistenza originale:
scegli l'assistenza WashTec, per tempi rapidi di intervento e disponibilità di ricambi originali



Prodotti chimici Green Car Care
la combinazione perfetta tra performance di lavaggio ed ecologia
Scopri di più su www.auwa.it

Auto pulite? #chiediaWashTec
Telefono: +39 0142 76364
E-Mail: info@washtec.it

www.washtec.it



WashTec

CLEAN CARS®

BFWE, STRATEGIE E TECNOLOGIE PER UNA TRANSIZIONE SOSTENIBILE

Acqua ed energia, BFWE fa il punto sulle strategie e le tecnologie per una transizione ecologica sostenibile. Nel quartiere fieristico di Bologna si sono svolte in contemporanea sei manifestazioni: Accadueo, HESE-Hydrogen Energy Summit&Expo, Forum Fuels Mobility, ConferenzaGNL, CH4/bioCH4, Dronitaly.

Bologna per tre giorni, dall'11 al 13 ottobre ha ospitato sei manifestazioni sull'acqua e l'energia organizzate da BolognaFiere Water&Energy - BFWE, trasformandosi in una "piazza" di incontro e scambio sulle principali tematiche connesse alla transizione ecologica. Oltre 20 mila mq espositivi, circa 400 aziende e oltre 60 convegni e seminari tecnici, dove i visitatori hanno potuto scoprire le 'best practice' più virtuose in campo energetico e idrico facendo chiarezza sugli orientamenti delle istituzioni e della politica nazionale ed europea, le varie normative, i nuovi bandi, i fondi a disposizione, i punti forti e quelli deboli di ogni vettore, le infrastrutture e le tecnologie a disposizione. "Digitalizzazione, innovazione e neutralità tecnologica, ricerca, transizione energetica, economia circolare sono state le parole d'ordine di tutte le sei manifestazioni, ognuna nella propria specificità", ha commentato Paolo Angelini, Amministratore delegato di BFWE.

Le manifestazioni promosse da BFWE si sono svolte in contemporanea con "Ambiente Lavoro", evento di riferimento per chi si occupa di salute e sicurezza sul lavoro (RSPP, HSE manager, HR, ESG manager). Le manifestazioni organizzate da BFWE hanno avuto il sostegno di circa 30 patrocinatori e oltre 25 media partnership.

Le sei manifestazioni nel dettaglio

Accadueo da oltre 30 anni è il punto di riferimento per il servizio idrico italiano e internazionale. Un'occasione per fare il quadro delle policy europee e nazionali attuali e per mettere a confronto istituzioni, associazioni e imprese su normative, strategie e tecnologie più all'avanguardia per modernizzare e rendere più efficiente il servizio idrico e per affrontare la crisi e i cambia-



Paolo Angelini

menti climatici in atto, tra siccità e alluvioni. Tra i temi principali: riuso, dissalazione, irrigazione, recupero, 'smart metering' e digitalizzazione, depurazione e tanto altro.

HESE-Hydrogen Energy Summit & Expo, giunta alla terza edizione, è organizzata in collaborazione con H2IT, l'Associazione nazionale dell'idrogeno. L'evento è dedicato alle nuove tecnologie per la produzione, trasporto, stoccaggio e distribuzione dell'idrogeno: un'occasione per contribuire a mettere finalmente a punto, insieme a istituzioni, associazioni e imprese, una strategia nazionale sull'idrogeno, chiesta a gran voce da tutto il settore, alla luce dell'attuale panorama normativo italiano ed europeo. Si è parlato di 'hydrogen val-

ley', dell'impiego dell'idrogeno nei settori 'hard to abate' e trasporti, dei finanziamenti previsti dal PNRR e delle infrastrutture necessarie per stare al passo con lo sviluppo del mercato e della sicurezza.

Forum Fuels Mobility è l'evento nazionale dedicato alla trasformazione della mobilità e all'evoluzione della rete di distribuzione carburanti, alla luce dei differenti vettori disponibili per affrontare la sfida della decarbonizzazione: GPL, GNL, biometano, efuels, biocarburanti, idrogeno, elettrico. È stata l'occasione per mettere a confronto istituzioni, associazioni e imprese sulle politiche, le strategie e le tecnologie nel processo di transizione ecologica ed energetica, presentando l'intermodalità e la logistica del futu-



ro, il concetto di 'Mobility as a Service' fino ai Piani urbani di mobilità sostenibile per il trasporto di merci e persone. **ConferenzaGNL**, nata nel 2012 da un'idea di Diego Gavagnin, vuole promuovere il gas naturale liquido per la transizione energetica e la riduzione delle emissioni nei trasporti in Italia e nel Mediterraneo. Mantenendo un approccio scientifico orientato all'innovazione, il tema si inserirà anche nel programma degli altri eventi, per approfondire l'impiego del GNL nei trasporti (marittimi e terrestri pesanti), nell'industria e nelle reti isolate in Italia e nel Mediterraneo, con un occhio vigile sulle nuove sfide del comparto. Una su tutte, la transizione e le potenzialità future del bioGNL.

CH4 è l'evento fieristico dedicato alle tecnologie e ai sistemi per il trasporto, la distribuzione e l'utilizzo del gas. Nell'ambito di CH4, e nell'ottica della transizione energetica, da quest'anno è partito il progetto **bioCH4** con focus su biometano e agli altri gas rinnovabili, fonti pulite fondamentali per contribuire a raggiungere la neutralità climatica entro il 2050 e l'indipendenza energetica. CH4 e bioCH4 offrono

un confronto sulle politiche, le normative e le tecnologie utilizzabili in tutti i settori tra cui l'industria, l'agricoltura e i trasporti.

Dronitaly è la manifestazione di riferimento per i droni civili a uso professionale in Italia. In questa edizione, è stata collocata nell'area dedicata all'innovazione e ha permesso agli opera-

tori del settore idrico e energetico di approfondire le opportunità legate al corretto impiego di queste tecnologie per il presidio ambientale, la manutenzione, il controllo in spazi confinati e l'impiego nei cantieri a supporto della sicurezza del personale.

Elda Frigerio

I LINK PER I PROGRAMMI

Accadueo

<https://www.accadueo.com/it/Programma/Programma-istituzionale>

HESE-Hydrogen Energy Summit&Expo

<https://www.hese.it/it/Programma/Programma-istituzionale>

Forum Fuels Mobility

<https://www.fuelsmobility.com/it/Forum-Fuels-Mobility-2023/Programma/Programma-istituzionale>

ConferenzaGNL

<https://www.conferenzagnl.com/it/Programma/Programma-istituzionale>

CH4/bioCH4

<https://www.ch4expo.it/it/Programma/Programma-istituzionale>

Dronitaly

<https://www.dronitaly.it/it/Programma/Programma-istituzionale>



Impianto di lavaggio **T700**

SEMPLICEMENTE INEGUAGLIABILE

TECNOLOGIA, QUALITÀ, AFFIDABILITÀ DA SEMPRE NEL NOSTRO DNA



Maico Srl, Via Piave 28A - 33082 Azzano Decimo (PN)
Tel. +39 348 236 6729 | info@maiconet.it | maiconet.it

ASPIRAPOLVERI

ECO400

CON FILTRO
CLASSICO



U2011

CON FILTRO
AUTOPULENTE



AD00

CON FILTRO
CLASSICO
O AUTOPULENTE



U4P

CON FILTRO
AUTOPULENTE
+
KIT ARIA COMPRESSA
KIT PROFUMO
KIT NERO GOMME



SCOPRI TUTTA LA GAMMA SELF-SERVICE E NON

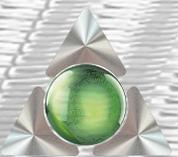
A.D. Produzione s.r.l.

Via Darwin, 18 - 20019
Settimo Milanese (MI)

+39 02 33 50 24 97

info@adproduzione.it

www.adproduzione.com



E-CHARGE, A BOLOGNA

IL MONDO DELLA RICARICA

Il 16 e il 17 novembre il quartiere fieristico di BolognaFiere ospiterà in contemporanea a Futurmotive-Expo & Talks, E-Charge 2023, la prima manifestazione in Italia dedicata esclusivamente all'industria della ricarica dei veicoli elettrici, delle loro infrastrutture e dei servizi correlati.

Autunno intenso per BolognaFiere che ospiterà tra ottobre e novembre due importanti appuntamenti dedicati agli scenari della mobilità futura e, soprattutto, sostenibile. In particolare, dal 16 al 17 novembre è la volta di E-Charge 2023, la prima manifestazione in Italia dedicata esclusivamente all'industria della ricarica dei veicoli elettrici, delle loro infrastrutture e dei servizi. La mostra-convegno presenterà un quadro completo e aggiornato dell'intera filiera della ricarica elettrica con la presenza di oltre 130 aziende espositrici specializzate e un focus particolare su tecnologie, infrastrutture e servizi. L'evento durerà due giorni e comprenderà un'ampia area espositiva e un ricco calendario di incontri, workshop e convegni specifici del settore.

Sostegno di aziende e associazioni

Numerose sono le aziende nazionali e internazionali che hanno confermato la propria partecipazione all'evento: tra queste, oltre agli sponsor Bticino, IrenGO e Phoenix Contact, saranno presenti brand come Borgwarner, Alfen, Wallbox, Plus International, Growatt, G.M.T. - ZapGrid, Enerbroker, Samsung Electronics, Lektri.co, WiTricity, Carlo Gavazzi, Brila ISI-EVC, Matcavi, Itaca, Demco CSI, S&h, Loginet, Giakova, EEI, Gimax, Calpower, Onewedge, Vector, Alhof, Huber+Suhner, Fortech, Galdieri Energy, Olife, Powy, Ressler, FCS Mobility, GMT-ZapGrid, Hatelgas, Eleet-EV, Nexblue, A1Charge, Soave Energia Project, Assytech, De Angeli Prodotti e Meidesen.

La manifestazione ha inoltre ricevuto il patrocinio di varie associazioni, principalmente del mondo automotive, ma non solo: UNRAE (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri), ANIE (Federazione Nazionale Imprese Elettrotecniche ed Elettroniche), AITMM (Associazione Italiana Travel Mobility Manager), ASSODEL (Associazione Distretti Elettronica in Italia), RSE (Ricerca sul Sistema Energetico), ANIASA (As-

sociazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della Sharing mobility e dell'Automotive digital), FAST (Federazione delle associazioni scientifiche e tecniche), ADACI (Associazione Italiana Acquisti e Supply Management, Euro-mobility) e di MOTUS-E, l'associazione

che rappresenta il mondo interessato allo sviluppo e al successo della mobilità elettrica in Italia.

Convegni e molto altro

Il format dei convegni alternerà momenti di approfondimento generale



E-CHARGE
2023

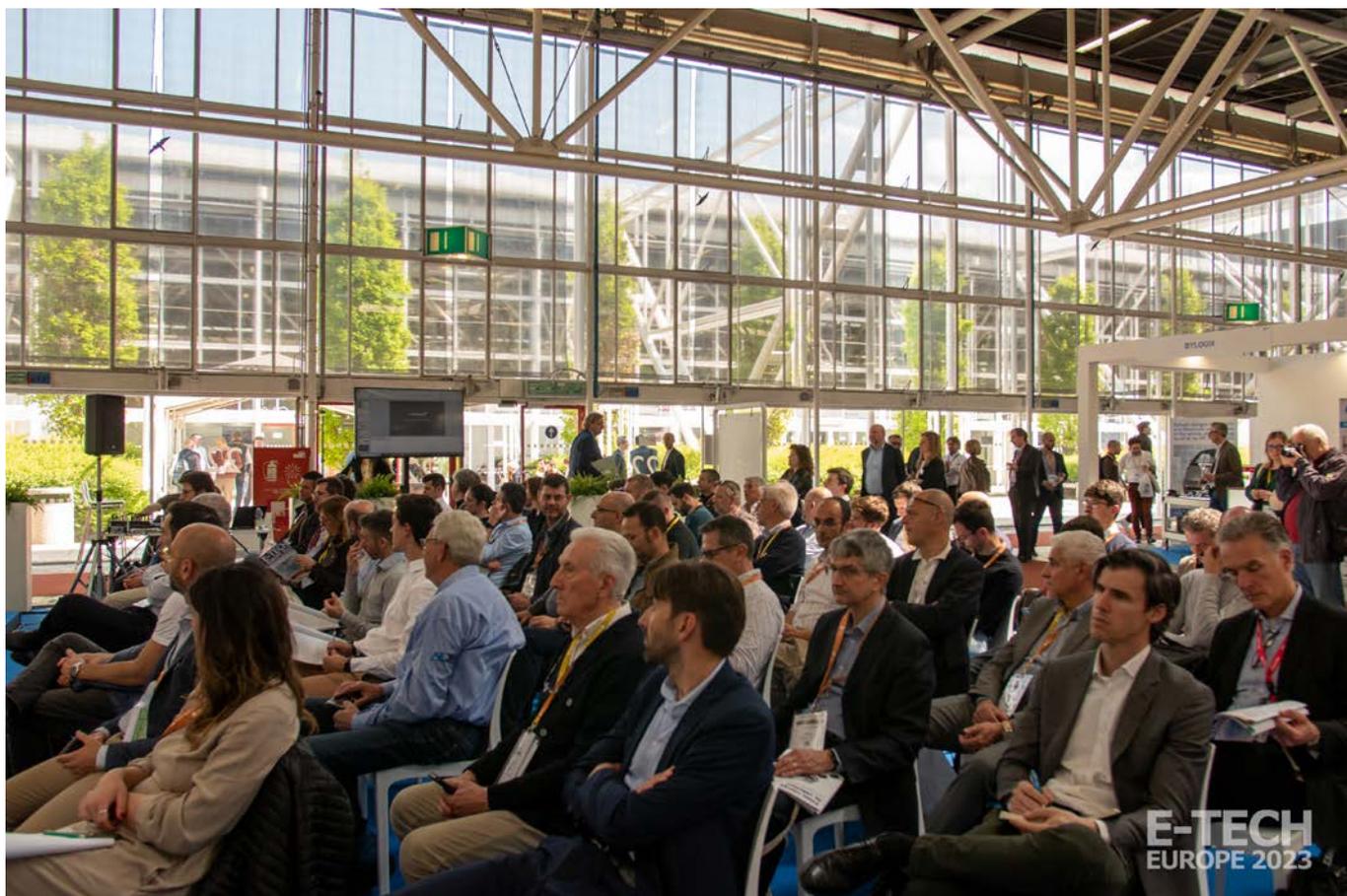
BOLOGNA
EXHIBITION
CENTRE
ITALY

16-17
NOVEMBER
2023

EV CHARGING
INDUSTRY
EXHIBITION
& CONFERENCE

TECHNOLOGIES | INFRASTRUCTURE | SERVICES

WWW.E-CHARGE.SHOW



con incontri più specifici di confronto e dialogo con le aziende e le associazioni di settore, l'obiettivo è quello di offrire una panoramica dettagliata su tutto il comparto e analizzare le interazioni tra veicoli elettrici e una rete di approvvigionamento energetico sostenibile. L'appuntamento principale è giovedì 16 novembre con gli Stati Generali della Ricarica, il grande summit espressamente dedicato all'industria della ricarica dei veicoli elettrici, che analizzerà in maniera approfondita opportunità e problematiche legate al mondo dell'EV charging, coinvolgendo enti pubblici e privati, istituzioni e imprese nazionali e internazionali. La prima edizione sarà dedicata al tema: "La ricarica elettrica tassello fonda-

mentale della transizione energetica dei trasporti".

Modelli di business e finanziamento, reti di distribuzione, HPC, V2G e V2V, fast charging, ricarica residenziale, veloce, contactless e mobile gli altri temi affrontati nel ricco programma convegnistico.

Nel cuore della "Motor Valley"

E-Charge 2023 si svolgerà nel quartiere fieristico di BolognaFiere, nel cuore della "Motor Valley" italiana, offrendo così uno spazio ideale per esporre tutte le innovazioni della filiera della ricarica elettrica. L'evento si svolgerà in contemporanea con "Futur motive-Expo & Talks" e "Fleet Manager Academy" e ospiterà "Fortronic 2023", mostra-

convegno dedicata all'elettronica di potenza per la ricarica di veicoli elettrici e le infrastrutture ad essa collegate. La manifestazione è organizzata da A151, azienda milanese specializzata nell'organizzazione di eventi e convegni e nella pubblicazione di riviste tecniche e portali web, con particolare attenzione all'efficienza energetica e alle energie rinnovabili: oltre a E-Charge organizza e gestisce le manifestazioni "ZeroEmission Mediterranean/Eolica Mediterranean" (Fiera Roma, 10-12 ottobre 2023), "Refrigerica" (BolognaFiere, 7-9 novembre 2023) ed "E-Tech Europe/Re-Battery/Interiors" (BolognaFiere, 7-8 maggio 2024).

Elda Frigerio

Soluzioni Web Based per il controllo e la gestione delle moderne stazioni di servizio

- Affidabilità del sistema
- sicurezza dei dati
- supporto, semplicità e immediatezza nell'acquisizione e nella gestione centralizzata delle informazioni
- comunicazione da software in CLOUD per la programmazione di video, immagini, sfondi grafici, testo e placeholders.

Progettate per il settore **PETROLIFERO**,
le **RICARICHE ELETTRICHE**,
i **LAVAGGI** e la **MULTIMEDIALITÀ**



emme
RETAIL

Via Col. A. Varisco 24 – 35010 VIGONZA (PD)
Tel. +39 049 8936063

gruppoemme.net
info@gruppoemme.net



OIL&NONOIL SCALDA I MOTORI

PER L'IMMINENTE KERMESSE

Oil&nonOil è l'unica manifestazione italiana e del bacino del Mediterraneo diretta agli operatori della filiera distributiva dei carburanti e, dopo il successo dell'ultima edizione, si prepara per la 18° edizione, in programma nel quartiere fieristico di Verona dal 29 novembre al 1° dicembre 2023.

Oil&nonOil, la manifestazione che ha come centro d'attenzione la rete distributiva in un nuovo equilibrio tra competitività e transizione energetica, si conferma il punto di riferimento in Italia e all'estero per il settore dei carburanti, del retail e della logistica; un momento fieristico e convegnistico in cui dare spazio ai temi di discussione più sentiti dalla filiera coinvolta direttamente dai cambiamenti legati alla transizione e agli nuovi scenari internazionali.

L'innovazione è di casa

Un approccio integrato alla mobilità sostenibile, con soluzioni che includono anche vettori energetici come carburanti sintetici, biocarburanti, biometano, GNL, GPL, idrogeno e naturalmente all'emergente elettrico. L'innovazione è di casa all'Oil&NonOil e anche in quest'edizione ci sarà l'Innovation Village, un'area tematica dedicata alle startup e all'innovazione. Nel corso dell'evento sarà premiata la migliore startup o PMI innovativa del settore.

Nei tre giorni di manifestazione, ampio spazio verrà dato ai numerosi workshop e convegni che vedranno coinvolte le principali aziende del settore e le relative rappresentanze associative: immancabili occasioni di incontro, confronto e aggiornamento. Il programma completo dei convegni sarà reso disponibile sul sito di Oil&nonOil nei primissimi giorni di ottobre.

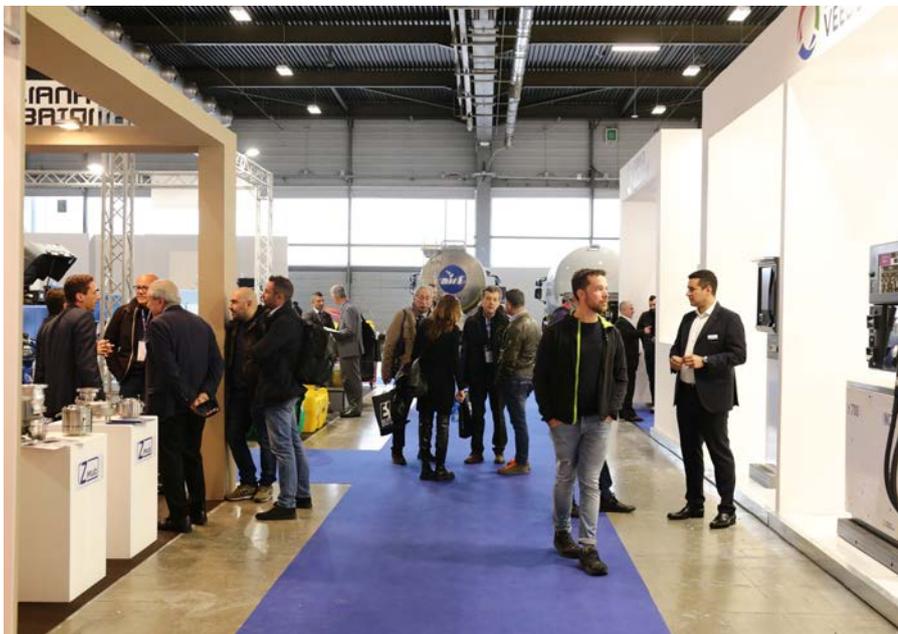
Presenti tutti i principali player del comparto

Negli oltre 8 mila metri di area espositiva e con la partecipazione di 120 aziende e brand ad ora confermate, tutta la filiera è egregiamente rappresentata. Dal settore prettamente "Oil", dalla progettazione e costruzione degli impianti alla sicurezza, dalle installazioni tecniche ai sistemi di gestione, al carburante; al "NonOil", dagli accessori agli autolavaggi, al vendor passando per lo stoccaggio e trasporto di carburante e combustibili, dagli au-

OIL&NONOIL 

Energie, carburanti & servizi per la mobilità





veicoli e serbatoi fino ai carburanti alternativi oltre al mondo della mobilità elettrica e sistemi di ricarica. Un successo di visitatori qualificati preannunciato, grazie anche ad importanti azioni di promozione dell'Evento tramite i principali media di settore, digital marketing e la riconfermata collaborazione con Radio24 che per tre settimane manderà in onda lo spot di Oil&nonOil.

Attilia Formigoni

IL MUSEO FISOGNI A OIL&NONOIL 2023

In occasione di Oil&nonOil 2023 Veronafiere in collaborazione con Museo Fisogni (fondato nel 1966 raccoglie la collezione più ampia al mondo di distributori di carburanti e petroliana con tanto di certificazione Guinness World Record) organizzerà la mostra collaterale intitolata "Dalla farmacia allo smartphone – Lo sviluppo della pompa di benzina dagli albori al giorno d'oggi". Si ripercorrerà la storia e l'evoluzione delle pompe di carburante, dal tempo in cui i primi automobilisti acquistavano la benzina in farmacia (dove veniva utilizzata inizialmente anche contro i pidocchi!) fino agli anni '80, passando per le eleganti colonnine anni '20 e gli iconici distributori a "frigorifero" degli anni '50.

La mostra simbolicamente terminerà il suo percorso con lo stato dell'arte del settore ad Oil&nonOil 2023 dove saranno rappresentate tutte le ultimissime novità del settore in ambito tecnico, tecnologico e normativo.



"ESSO JUNIOR" PARTE SECONDA

QUANDO I BAMBINI SOGNAVANO DI VOLARE

Secondo esempio delle strategie di marketing della Esso rivolte ai più piccoli... ma non solo a loro. Infatti, tra i temi "caldi" degli anni '50 e '60, l'aviazione e il volo erano certamente fra i più interessanti per grandi e piccini.

Con la corsa allo spazio e lo sviluppo dell'aviazione civile, il mondo imparava a conoscere i segreti dell'aria. E anche la rivista "Esso Junior", pubblicazione della Esso dedicata ai bambini, dedicava ampio spazio a questa tematica. Del resto, come per i modellini navali visti nello scorso numero, anche l'aviazione era terreno fertile per giocattoli e riproduzioni. Spopolavano vagoni ferroviari con impianti missilistici, elicotteri, "giocattoli spaziali" e quant'altro (anche se, spiega un articolo, "su tutti ha la supremazia il Far West!").

La conquista dell'aria e dello spazio

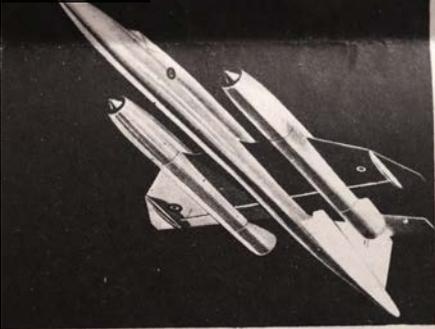
In piena Guerra Fredda, il tema dei missili non poteva non affascinare i ragazzini di fine anni '50. Il concetto non era una novità assoluta (il primo missile, scriveva la rivista, risaliva addirittura alla mitologia greca, quando Zeus regalò a Europa un "giavelotto che insegue il bersaglio e sempre lo colpisce"), ma certamente i moderni vettori guidati erano un prodigio della tecnica. A differenza dei proiettili tradizionali, i missili erano muniti di "un sistema propulsivo, che gli permette di percorrere delle distanze molto maggiori, a velocità più elevata". Uno schema spiegava il funzionamento di queste armi, mentre l'articolo si dilungava nella spiegazione, distinguendo le principali tipologie di missile intercontinentale e approfondendo le caratteristiche del "missile librante transcontinentale SNARK", utilizzato dagli americani. Il tema, evidentemente, era di grande interesse per i più giovani, dato che "Esso Junior" dedicò diversi articoli al tema "Missili e satelliti artificiali". Nell'ottobre 1958 uscì un dettagliato approfondimento sul "missile librante", che a differenza di quello balistico "sviluppa tutta la sua traiettoria nell'atmosfera". L'articolo, corredato da tabelle e profili, esponeva una lunga spiegazione sui vantaggi, gli svantaggi e il funzionamento di queste armi, "che come configurazione assomigliano agli aeroplani".

Un altro articolo approfondiva gli aspetti della balistica e del funzionamento del missile balistico, più rapido di quello librante ma che necessitava di un motore utilizzabile anche nello spazio: "un solo tipo pratico di motore esiste oggi in grado di soddisfare queste esigenze; e questo motore è il razzo". Altro tema caldo, la "precisione

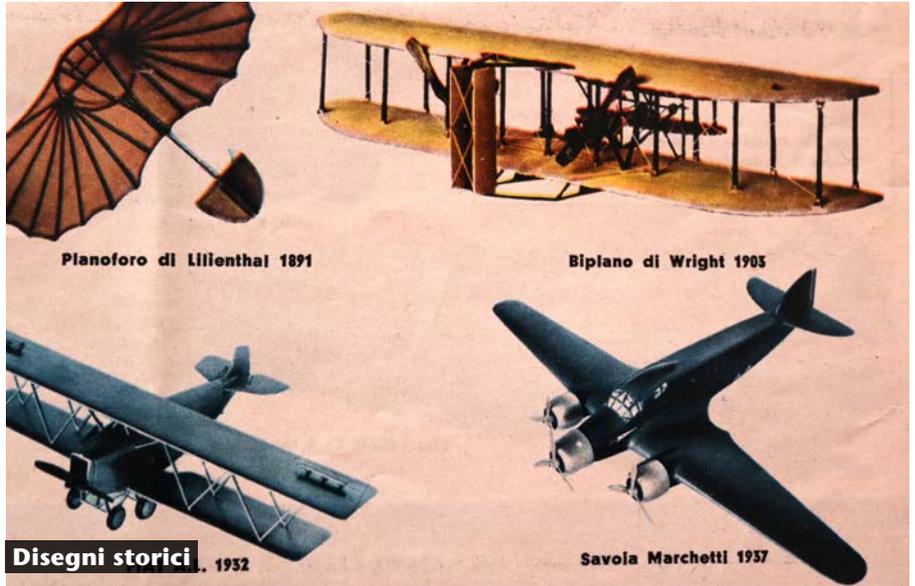
di tiro", fondamentale per i missili intercontinentali. Inoltre, "gli studi e le esperienze (...) hanno formato la base che ha permesso all'uomo di compiere un'impresa spettacolare e significativa: la messa in orbita dei satelliti artificiali, cioè il primo piccolissimo passo nell'esplorazione dell'universo".



Bristol 188



Questo « Frigorifero volante » che si sta costruendo in Inghilterra è un Bristol 188 capace di volare a 2000 miglia orarie negli strati superiori dell'atmosfera. Pilotato da Godfrey Auty che verrà a trovarsi in un abitacolo d'acciaio nel quale scorreranno sistemi refrigeranti, l'aereo tenterà di superare la barriera termica. Due motori a reazione « Gyron Junior D.J. 10 » costruiti appositamente per lo scopo dalla De Havilland, azioneranno l'apparecchio.



Planofofo di Lilienthal 1891

Biplano di Wright 1905

Disegni storici 1932

Savoia Marchetti 1937

scientifici”, la rivista dedicava due belle pagine di illustrazioni a colori, capaci di stuzzicare la fantasia dei giovani lettori. Una pagina simile, ma di tutt'altro tono, era quella dedicata ai “primi aerei”, dagli esperimenti ottocenteschi agli anni '30. Un omaggio nostalgico e rispettoso verso quei “pionieri del volo” senza i quali non sarebbero stati possibili i “miracoli dell'aviazione moderna, degli aerei a reazione, degli apparecchi che rompono il muro del suono, e vanno oltre ogni immaginazione sbalordita della mente umana”. Tra di loro, spiccava Geoffrey de Havilland, baronetto britannico, aviatore dal 1909 e inventore del moderno Comet IV, cui la rivista dedicava ampio spazio. Un altro disegno dettagliato era dedicato ad un velivolo militare, l'“Aviogetto Fiat G 91 T”, l'ultimo gioiello dell'aviazione italiana. Essa era da sempre “all'avanguardia nelle sue realizzazioni tecniche” e nelle imprese aviatorie, al punto che – diceva la rivista con un filo (!!) di retorica – “le imprese compiute nel passato dagli aeroplani italiani sono e resteranno sempre scritte a caratteri indelebili del libro d'oro dell'aeronautica mondiale”. L'aereo in questione era “un velivolo a getto, da caccia, per alta scuola e per addestramento”. Tra i “più belli, più razionali”, poteva raggiungere una velocità di picchiata di 1100 km/h. Una simile illustrazione viene poi dedicata al Fiat G.82, in risposta alla lettera di un piccolo lettore incuriosito dai motori Rolls Royce del moderno “turbogetto”.

Aspettando il Concorde...

Queste tecnologie, unite allo studio degli aerei supersonici, facevano supporre che “fra una decina d'anni anche la traversata dell'Atlantico sarà resa possibile, e in non più di due o tre ore” (e in effetti, qualche anno dopo,



L'AVIOGETTO FIAT G 91 T

L'ingegneria aeronautica italiana è stata sempre all'avanguardia nelle sue realizzazioni tecniche, sia nel campo dell'aviazione civile che in quella militare. Le imprese compiute nel passato dagli aeroplani italiani sono e resteranno sempre scritte a caratteri indelebili nel libro d'oro dell'aeronautica mondiale. Fra gli ultimi apparecchi costruiti dall'industria italiana, rimane il Fiat G 91 T. Si tratta di un velivolo a getto, da caccia, per alta scuola e per addestramento operativo nel settore tattico. Come il G 91, da cui deriva e del quale utilizza l'esperienza, il G 91 T è un velivolo che ha la capacità di decollare in breve spazio, anche su strisce erbose o su terreni non preparati; i pneumatici e i freni sono stati concepiti appositamente perché rispondano a questa esigenza. Le sue dimensioni sono ridotte, il costo e la spesa di esercizio sono notevolmente bassi. La forma del G 91 T è quella classica, basata su linee architettoniche ormai affermate universalmente: i posti sono in tandem, perché si è constatato che solo così l'aviatore riesce a trovarsi in condizioni di pilotaggio quasi identiche a quelle del caccia monoposto. Il posto posteriore è leggermente più alto, allo scopo di favorire la visibilità dell'istruttore che occupa questo sedile. Il motore è un Bristol Orpheus B. Or. 4.



Gara Londra Parigi

Da Londra a Parigi corsa con tutti i mezzi

A questo mondo vi è sempre qualche record da battere, qualche cima inviolata da conquistare, qualche viaggio effettuato magari con mezzi « preistorici » da tentare. Le grandi conquiste dello spazio, i viaggi spaziali, i razzi che cadono sulla Luna, non distolgono certo l'interesse della umanità per le piccole cose, per le piccole bizzarrie di una umanità sempre alla ricerca del nuovo, dell'inedito. Ciò è dimostrato del resto dal fatto che una competizione, che a prima vista poteva anche non avere alcun senso, ha ottenuto proprio nei mesi di fine luglio, primi di agosto un grande interesse da parte del pubblico di tutta Europa. Intendiamo parlare della « corsa aerea » Londra-Parigi. Organizzata dal giornale Daily Mail per celebrare il cinquantenario del volo di Bleriot attraverso la Manica. Oltre duecento sono stati i partecipanti a questa competizione che hanno sfrecciato fra le due capitali speranzosi di conquistare la vittoria in questa originale prova. Il record e la palma della vittoria sono andati al maggiore Charles Maudslayi della RAF, che ha impiegato il tempo eccezionale di 40'44", seguito da Eric Rylands con 41'41" e dal colonnello Ryder con 42'02".

Il regolamento redatto dagli organizzatori era molto semplice: la vittoria sarebbe stata assegnata a chi avrebbe percorso nel minor tempo il tratto fra Marble Arch (Londra) e l'Arco di Trionfo (Parigi) situati proprio nel centro delle due grandi metropoli, senza violare le leggi e i regolamenti franco-britannici. Era lasciata facoltà ai concorrenti di scegliere il mezzo di trasporto, però il regolamento vietava di scendere in paracadute nella zona del tracciato, di non obbedire alle segnalazioni dei poliziotti, oppure il segnale rosso dei semafori. Tante queste limitazioni il concorrente era quindi libero di agire come riteneva più opportuno e usufruendo di qualsiasi mezzo. Ed è proprio questa libertà di azione, che ha consentito che si usassero i mezzi di trasporto più strani: dall'aereo a reazione all'elicottero, dai pattini a rotelle alla bicicletta, dalla sedia a rotelle meccanica alla motoretta, dalla sedia a rotelle all'epoca

**Un nuovo inizio.
Niente è cambiato, a parte tutto.**

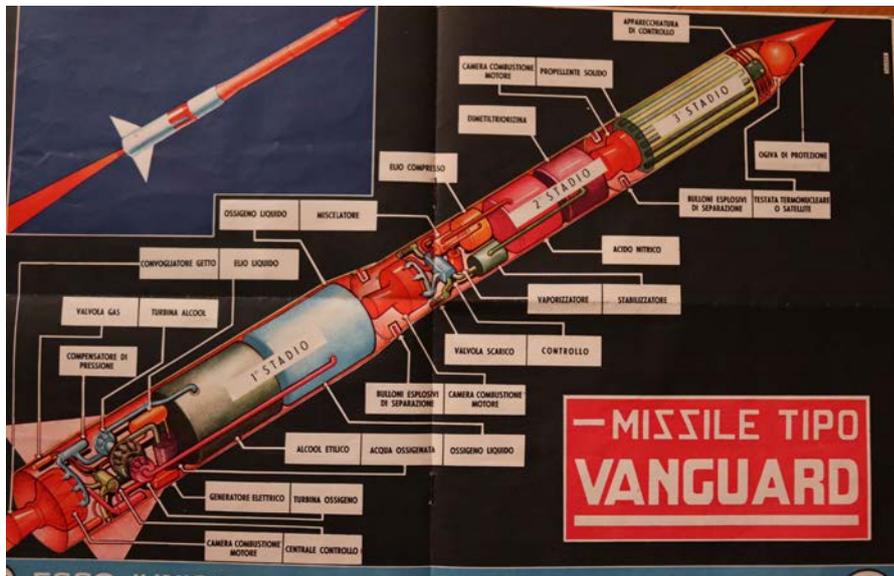




il Concorde percorreva la tratta Parigi-New York proprio in 3h40'). Proprio a questo proposito, "la Esso Research and Engineering Co., l'organizzazione di ricerche scientifiche della ESSO, da anni sta studiando gli speciali carburanti e lubrificanti che serviranno a questi modernissimi apparecchi".

Già a fine anni '50, dunque, si andavano affermando i voli di linea, che avrebbero presto sostituito i transatlantici citati nello scorso numero: "sulle rotte di tutto il mondo gli aerei più moderni trasportano ogni giorno migliaia di passeggeri e centinaia di tonnellate di merci". Frutto del recente, rapido progresso, erano "apparecchi perfettissimi, a motore, a reazione, a turbopropulsione, che sono stati via via adottati da tutte le compagnie aeree di navigazione". La rivista dedicava una pagina ad alcune illustrazioni con i profili dei vari modelli, "perché i lettori di *Esso Junior* imparino, quando li guardano volare da terra, e solcare veloci il cielo, distinguerli e a conoscerli". Insomma, vi era anche un intento educativo, oltre che di intrattenimento!

Un giro del mondo da sogno!
 "Il sogno di ognuno" scriveva la rivista nel 1959, "qualunque sia l'età, è sicuramente di compiere il giro del mondo". Sogno "spesso irrealizzabile" e senz'altro lungo e costoso. Almeno l'ostacolo del tempo, però, sembrava finalmente superato: anche senza il Concorde (per ora), con "i nuovissimi quadrigetti Boeing, i collaudatissimi Comet e i rivoluzionari Caravelle, [ci vuole] poco, pochissimo". Il primato dell'epoca era addirittura di tre giorni e mezzo! "Il costo purtroppo è rimasto sempre piuttosto elevato"; un viaggio Milano-Los Angeles-Tokyo-Milano sarebbe infatti venuto a costare 936.750 lire, pari a circa 12.800 euro attuali! (oggi, facendo una banale ricerca su Google, costerebbe tre volte meno!).



Tuttavia, come si suol dire, "sognare non costa", soprattutto per un bambino! Ed ecco che allora l'articolo suggeriva il "giro più completo": "il nostro lettore potrà fare un giro magnifico. Si servirà degli aerei più moderni e più sicuri, come il recente DC8 (...). E si diventerà un mondo". Il viaggio (immaginario ma, potendoselo permettere, perfettamente fattibile) prevedeva il seguente tragitto: Milano-Zurigo-Lisbona-Dakar-Recife-Belém-Caracas-Bermude- "Nuova York" -Stoccolma-Anchorage- "Tokio" -Hong Kong-Manila-Bangkok-Rangoon-Calcutta-Bombay-Carachi-Bahrain-Abadan-Beirut-Cairo-Atene-Roma-Milano. Insomma, una vera "esperienza indimenticabile" a bordo di "moderni apparecchi" dotati di ogni comfort. Il tutto per una cifra "solo intorno al milione e mezzo di lire (1.527.000 lire, ossia quasi 21.000 euro). Una bazzecola... per un sogno"!

Quando l'elicottero batte falciatrice (o pattini a rotelle)
 Sebbene l'epoca dei grandi aviatori degli anni '20 fosse ormai alle spalle, non mancavano anche negli anni '50 e '60 corse e record assurdi; del resto, "a questo mondo vi è sempre qualche record da battere", e le competizioni bizzarre si sprecavano in ogni ambito. A queste può senz'altro appartenere la "corsa aerea Londra-Parigi" organizzata dai "Daily Mail", un'inusuale sfida per celebrare "il cinquantenario del volo di Blériot attraverso la Manica". Con oltre 200 partecipanti, la gara premiava "chi avrebbe percorso nel minor tempo possibile il tratto fra Marble Arch (Londra) e l'Arco di Trionfo (Parigi)". Per la verità, la scelta del mezzo era libera; solamente, erano vietati elicotteri e paracaduti, perlomeno nelle piazze cittadine. Alla competizione parteciparono quindi "i mezzi di trasporto più strani,



dall'aereo a reazione all'elicottero, dai pattini a rotelle alla bicicletta, dalla falciatrice meccanica alla motoretta, dalla sedia per paralitici al cavallo". "Sembrava impossibile che nell'epoca delle competizioni astronomiche si potesse dar vita ancora (...) a bizzarre corse del genere", e invece fu un successo! Il vincitore? Un maggiore della RAF, che scelse di usare una motocicletta (nel traffico), un elicottero ("per raggiungere il più vicino campo di aviazione") e un aereo a reazione (per il grosso del viaggio). Tra le stranezze, un concorrente che aveva utilizzato una "carrozzella per bambini", con un piccolo motore e "due piccole ali per farla assomigliare ad un piccolo aeroplano", il tutto caricato su un volo di linea. Un solo italiano tra i partecipanti, nientemeno che il pilota personale di Onassis! Non si trattava, del resto, dell'unica bizzarria dell'epoca. Strambi elicotteri, hovercraft, improbabili auto volanti e perfino un assurdo "Scuter volante" erano alcune delle invenzioni che figuravano tra le notizie curiose riportate dalla rivista.

Marco Mocchetti

Sistemi di prodotti professionali
per una perfetta igiene,
pulizia e manutenzione

KIEHL
die saubere Lösung

Ottimo risultato

Lo installi e già guadagni!

KIEHL
BiFuTec

Sistema schiumogeno innovativo
per la pulizia e lucidatura con
risultati sensazionali



Sporco ostinato sulla
superficie del veicolo

Pulizia perfetta con
109 BiFuTec-JetFoam

Protezione e brillantezza
durevole con
229 BiFuTec-JetFoamWax

Effetto brillante unico

KAW KIEHL KG
Oskar-von-Miller-Straße 1
D-85235 Odelzhausen
Tel. + 49 (0) 81 34 / 93 05-40
Fax + 49 (0) 81 34 / 51 45
infokaw@kiehl-group.com

KIEHL Italia s.r.l.
via San Rocco, 101
I-16036 Recco (GE)
Tel. + 39 / 0185 730 008
Fax + 39 / 0185 730 0214
info@kiehl.it

KIEHL Austria GmbH
Perfektastraße 57
A-1230 Wien
Tel. + 43 (0) 1 / 604 99 93
Fax + 43 (0) 1 / 604 99 94
info@kiehl.at

KIEHL Schweiz AG
St. Dionys-Str. 33
CH- 8645 Jona
Tel. + 41 (0) 55 / 254 74 74
Fax + 41 (0) 55 / 254 74 75
ch@kiehl-group.com



AMAZON SUPPORTA LA PIANIFICAZIONE DELLA RICARICA ELETTRICA IN EUROPA CON UNA NUOVA TECNOLOGIA



Amazon ha rilasciato oggi **Chalet**, una nuova tecnologia open-source per aiutare il settore privato, i governi, gli operatori delle reti elettriche e le autorità locali a determinare dove è più strategico collocare i punti di ricarica per veicoli elettrici. Individuare dove costruire le infrastrutture di ricarica è una delle sfide più urgenti che il settore dei trasporti deve affrontare nel suo percorso di decarbonizzazione e strumenti come Chalet possono dare un forte contributo verso questo obiettivo.

Chalet, abbreviazione di Charging Location for Electric Trucks (in italiano "punti di ricarica per camion elettrici"), affronta questa sfida consentendo agli operatori dei trasporti e della logistica di indicare luoghi e percorsi specifici per la loro rete di distribuzione, oltre che parametri come la batteria del veicolo, l'autonomia e il tempo di transito. Chalet prende in considerazione tutti questi fattori e genera un elenco di posizioni ottimali per collocare le stazioni di ricarica per veicoli elettrici, ordinandole per priorità. Chalet è stato sviluppato nell'arco di 18 mesi da Amazon, che oggi ha reso accessibile a tutti il codice, affinché gli operatori del settore potessero trarre vantaggio da questo strumento. La Sustainable Freight Buyers Alliance (SFBA), un'associazione indipendente che riunisce gli acquirenti di servizi di trasporto merci, finalizzata ad accelerare la decarbonizzazione del settore, sta utilizzando questo tool per costruire insieme ai propri membri una mappa delle infrastrutture di ricarica basata su esigenze reali provenienti dal comparto. L'associazione invita il settore e i governi a partecipare, utilizzando i risultati di questo strumento per sviluppare nuove infrastrutture, ed esorta i principali fornitori di servizi di trasporto e logistica che operano in Europa a contribuire con le proprie informazioni, in modo che la mappa risultante possa riflettere pienamente le esigenze del settore.

DA EWIVA UN PROGETTO PILOTA PER PAGARE LA RICARICA DELL'AUTO ELETTRICA CON CARTA



Accelerare la diffusione della mobilità elettrica in Italia rendendo la ricarica dei veicoli elettrici sempre più semplice, veloce e accessibile per tutti gli e-driver. È con questo obiettivo che Ewiva, la joint venture di Enel X Way, la società del Gruppo Enel interamente dedicata alla mobilità elettrica, e di Volkswagen Group, amplia oggi il progetto sperimentale che permette di pagare la ricarica con la propria carta di credito o debito, direttamente sulla sua rete. Avviato a marzo 2023 nella stazione HPC (High Power Charging) di Ceprano (FR), il nuovo servizio di pagamento viene oggi ampliato ad altre cinque stazioni di ricarica che, da Nord a Sud del Paese, sono state selezionate per tasso di utilizzo, traffico di turisti o di automobilisti in generale, e vicinanza ad eventuali punti di interesse per gli e-driver. Siena e Capalbio in Toscana, Carini in Sicilia, Lainate in Lombardia e Mondovì in Piemonte: sono queste le località selezionate per l'ampliamento della sperimentazione del nuovo servizio che, al termine del pilota ed entro il 2023, in linea con la normativa AFIR (Alternative Fuels Infrastructure Regulation) della Commissione Europea, Ewiva estenderà a tutte le stazioni della sua rete di ricarica ultraveloce in Italia. L'innovativo servizio, oggi attivo in sei stazioni di ricarica ultraveloce Ewiva, prevede la possibilità di pagare direttamente alla stazione in modalità

contactless attraverso carte di debito, credito o prepagate dei circuiti Mastercard, Visa, Vpay e Maestro, o tramite Apple Pay e Google Pay. L'obiettivo di questo progetto è consentire la ricarica del proprio mezzo elettrico anche a clienti occasionali, come per esempio ai turisti, a chi ha attivato un noleggio a breve termine di un veicolo elettrico o a tutti coloro che non possiedono già un abbonamento con un fornitore di servizi di ricarica (MSP).



OIL&NONOIL

Energie, carburanti & servizi per la mobilità



Oil&nonOil è l'unica manifestazione italiana e del bacino del Mediterraneo diretta agli operatori della filiera distributiva dei carburanti.

Dopo il buon esito dell'ultima edizione, **Oil&nonOil** si prepara per la 18° edizione, in programma quest'anno dal 29 novembre al 1° dicembre 2023, sempre nel quartiere fieristico di **Verona**.

29 NOVEMBRE - 1 DICEMBRE 2023
PAD. 4 STAND D12

The logo for MTM, featuring the letters 'MTM' in a bold, white, sans-serif font on a dark blue background.

MTM

The logo for HYDRO, featuring the word 'HYDRO' in a bold, white, sans-serif font on a dark blue background.

HYDRO

The logo for morelite, featuring the word 'morelite' in a white, lowercase, sans-serif font. The letter 'o' is stylized with a rainbow gradient. The logo is positioned over a large, detailed image of a blue car wash brush.

morelite

Brushes for car wash machines

Vi aspettiamo.

Q8 QUASER E TORELLO PER UNA MOBILITÀ PIÙ SOSTENIBILE

Q8 Quaser e Torello Autotrasporti hanno dato vita a un accordo commerciale per il rifornimento con l'innovativo prodotto **Q8 HVO+** della flotta Torello per le missioni dell'ultimo miglio. Il Q8 HVO+ è un biocarburante prodotto da materie prime rinnovabili con formula esclusiva: alla base della sua formulazione è l'HVO (Hydrotreated Vegetable Oil), un biocarburante biogenico e rinnovabile, in linea con i principi dell'economia circolare in quanto prodotto attraverso l'idrogenazione di grassi di origine vegetale o animale, scarti, residui e rifiuti. La formulazione esclusiva di Q8 combina l'HVO a prodotti detergenti specifici di ultima generazione, che ne valorizzano ulteriormente la riduzione delle emissioni, preservando il corretto funzionamento nel tempo del motore. Rispetto a un gasolio tradizionale, Q8 HVO+ consente una notevole riduzione delle emissioni di CO2 calcolate sull'intero ciclo di vita del prodotto, arrivando ad abbatterne fino al 90%. Il nuovo prodotto è compatibile con la gran parte di motori diesel di più recente produzione, in quanto assolutamente assimilabile al gasolio tradizionale. L'accordo di fornitura prevede la consegna mensile a Torello



da parte di Q8 Quaser di prodotto che verrà utilizzato per le missioni distributive del primo e ultimo miglio operato con veicoli Mercedes-Benz. Q8 Quaser Srl (abbreviazione di Qualità & Servizio) è una controllata del gruppo Q8 in Italia: la società è attiva nel segmento Extra Rete con un target multiclient (rivenditori, consumatori, enti pubblici e aziende).

BULLOCK ANNUNCIA IL NUOVO BULLOCK DEFENDER PRO

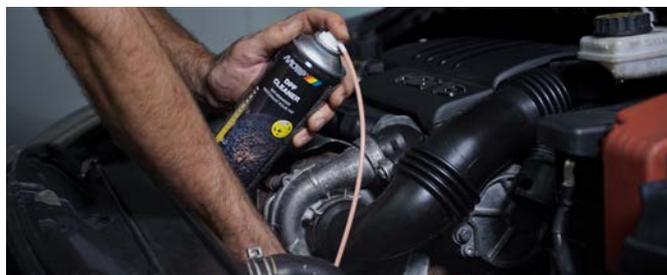


Bullock propone **Defender Pro** dal nuovo restyling che nasce dalla volontà di essere sempre in linea con i trend di mercato e rispondere in modo proattivo alle mutevoli esigenze dei consumatori che desiderano un prodotto sicuro, ma che sia nello stesso tempo maneggevole e pratico. Il nuovo antifurto presenta uno scudo di sicurezza 'slim' nel quale sono state inserite delle venature ultrasensibili per rinforzare la struttura senza compromettere la solidità e la sicurezza confermando anche in questa versione il suo semplice utilizzo. Universale, robusto, sicuro, con un minor

ingombro in auto, ma forte di un packaging elegante, Defender Pro si propone per essere il nuovo fiore all'occhiello nel campo degli antifurto auto. La maniglia ergonomica è a presa facile 'antileva' ed è confermata la serratura anticasso 'made in Italy' in grado di fornire agli utenti la massima tranquillità nel suo impiego grazie a una doppia chiave con oltre 25 mila diverse combinazioni. Come il suo predecessore, anche Defender Pro è caratterizzato per avere due palle di sicurezza al termine della sbarra regolabile in modo da avere un fissaggio perfetto al cruscotto.

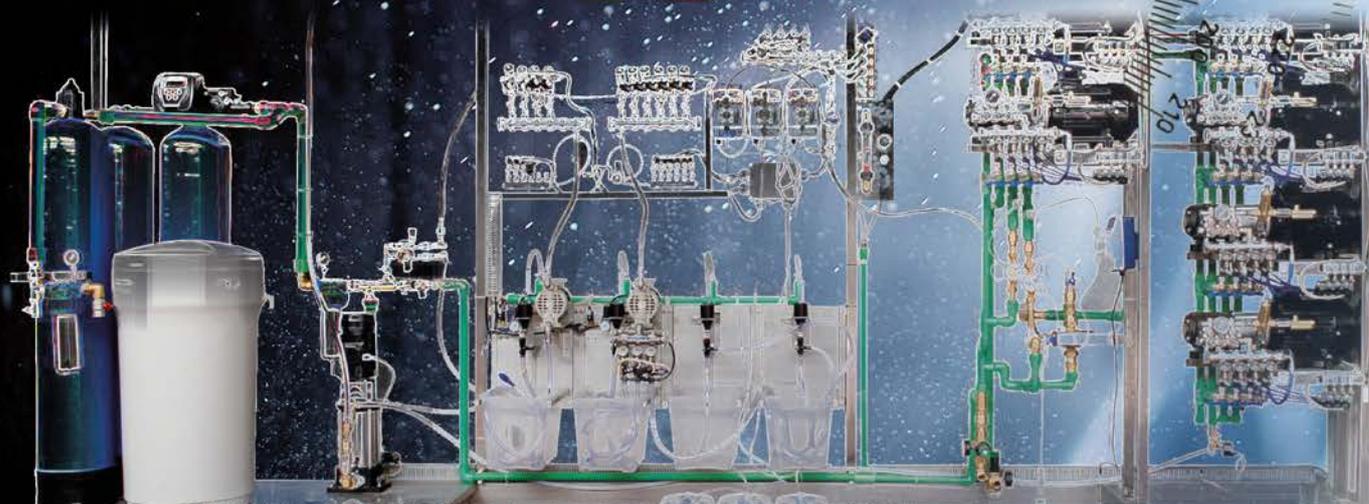
MOTIP M515 LO SPRAY PER LA PULIZIA DEL FAP

Motip, marchio di European Aerosols, propone un prodotto studiato per una pulizia rapida ed efficace dei filtri FAP. La manutenzione del filtro antiparticolato dei motori diesel è un intervento importante non solo per garantire la riduzione dell'emissione dei gas di scarico particolarmente dannosi per l'ambiente ma anche per assicurare un corretto funzionamento della vettura. La bomboletta spray di MOTIP M515 consente di detergere il filtro senza la necessità di smontarlo, seguendo una rapida procedura: dopo aver lasciato raffreddare il motore portandolo a una temperatura sotto i 50° C, smontare il sensore di pressione o di temperatura seguendo le istruzioni del costruttore del veicolo; agitare energicamente la bomboletta e svuotare il suo contenuto, utilizzando l'apposito tubo in dotazione, erogandolo a intervalli regolari (3-5 volte) e lasciandolo agire cinque secondi; reinstallare il sensore di temperatura o pressione e accendere il motore lasciandolo girare per 15 minuti, in modo da far evaporare la maggior parte del prodotto; effettuare un test su strada di 30 minuti (durante questa operazione si potrebbe verificare una formazione di



fumo dallo scarico); smaltire la bomboletta vuota seguendo le indicazioni riportate sull'etichetta. Lo spray M515 è formulato con una soluzione con tensioattivi specifici, senza solventi e un propellente inerte a base di CO2 che conferiscono al prodotto un mix di qualità fondamentali: potere pulente, non infiammabilità e non corrosivo. M515 è disponibile nel pratico formato da 500 ml, il più richiesto dal mercato, e può essere utilizzato in qualsiasi posizione, anche rovesciato, grazie alla pratica funzione di erogazione a 360°.

**Contattaci per PROGETTARE INSIEME
il tuo autolavaggio self-service,
che rispecchi le tue idee
di PERSONALIZZAZIONE**



Tecnologia **MADE IN ITALY** progettata secondo le tue richieste



Via Sicilia, 2 Loc. Stradella - 46051 SAN GIORGIO BIGARELLO (MN)
Ph. +39 0376 1378915



info@prowashsystem.it
www.prowashsystem.it

TEXACO LUBRICANTS PRESENTA HAVOLINE PITPACK, PER RISPARMIARE TEMPO E SPAZIO IN OFFICINA

Texaco Lubricants sta introducendo il nuovo sistema **Texaco Havoline PitPack** in tutta Europa, dopo aver concluso con successo un programma pilota che ha evidenziato i molteplici vantaggi offerti dalla nuova confezione Havoline PitPack utilizzata per i lubrificanti motore della gamma Texaco Havoline ProDS, Ultra, Energy ed Extra. Havoline PitPack è un efficiente sistema per lo stoccaggio, l'esposizione e l'erogazione di oli motore che garantisce l'integrità del prodotto dalla scatola al motore del cliente. Ogni cartone ondulato contiene 20 litri di olio motore, sigillati in un sacchetto di polietilene che si accartocchia man mano si svuota. Le scatole sono facilmente impilabili per consentire all'officina di avere a disposizione una gamma più ampia di viscosità senza occupare lo spazio di un serbatoio o di più fusti. Le etichette dei cartoni sono state progettate per abbinarsi alle confezioni piccole di Texaco Havoli-

ne e garantirne la facile riconoscibilità. Un ugello di erogazione facile da usare, che non gocciola, consente agli utenti di versare l'olio in contenitori graduati per il travaso, ognuno dei quali può contenere fino a cinque litri di olio motore. I contenitori, appositamente progettati, sono dotati di coperchi per evitare che la sporcizia penetri nell'olio e di etichette indicanti il nome del prodotto e le viscosità, così da evitare contaminazioni. L'espositore PitPack può contenere fino a sei cartoni e sei contenitori per il travaso, oltre a vaschette di raccolta rimovibili per facilitare la pulizia. La rastrelliera è progettata in modo ergonomico per essere posizionata più in basso, verso il suolo, per evitare di sollevarla inutilmente, e occupa molto meno spazio rispetto a sei secchi da 20 litri. Infine, un altro elemento chiave del concetto Havoline PitPack è la sua produzione ad alta efficienza energetica e la riciclabilità dei materiali scelti.



ECCO LA VERSIONE ECOSOSTENIBILE DI SVITOL

Arexons lancia sul mercato la versione sostenibile di Svitol lubrificante multifunzione, oggi realizzato con l'80% di materie prime di origine vegetale. **Svitol Green** è stato eletto prodotto dell'anno nella categoria Green agli "International Hardware Fair Italy Awards", che selezionano le eccellenze nel settore ferramenta a livello globale. Il nuovo Svitol Green, disponibile nel formato da 100 ml, è formulato con una nuovissima tecnologia che trasforma gli scarti di origine biologica in materie prime di alta qualità e purezza, in grado di garantire comunque le stesse prestazioni e la grande versatilità di sempre. La formulazione di Svitol Green è arricchita con additivi antiusura e risulta così ideale per lubrificare e sbloccare meccanismi, ingranaggi, pulegge, serrature, cerniere,

cavi, catene di trasmissione e attrezzature sportive. Inoltre, è in grado di asportare grasso, colla e catrame, lucidare i metalli, rimuovere etichette e prevenire la ruggine. Svitol Green è anche adatto per pulire e ripristinare contatti di pile e batterie, apparecchi elettrici e attrezzi da lavoro. Tuttavia, la sostenibilità del prodotto non si ferma solo alla sua composizione, ma inizia sin dalla fase di produzione, poiché il lubrificante multifunzione spray viene prodotto all'interno di stabilimenti che utilizzano energia proveniente da fonti rinnovabili e gas con emissioni compensate. La riduzione dell'impatto ambientale riguarda anche la fase finale di smaltimento del prodotto, dato che la bomboletta è realizzata in metallo, 100% riciclabile per infinite volte.

FOLD E MINI FOLD LE LAMPADHE DA LAVORO INTEC LIGHTS



Intec ha presentato una linea di lampade da lavoro a marchio Intec Lights: **Fold LL01** e **Mini Fold LL02**, questi modelli sono caratterizzati da un design estremamente compatto e una grande maneggevolezza, che le rendono adatte a molteplici utilizzi nei più diversi contesti e a un uso sia professionale sia fai-da-te. Grazie al potente magnete e al robusto gancio di cui è dotata, la lampada Fold LL01, che pesa solo 175 g ed è dotata di una batteria Li-ion da 3.7 V, può essere agganciata e appesa facilmente in modo da illuminare in maniera adeguata ogni angolo di lavoro. È possibile accendere in successione, con la ripetuta pressione del pulsante di accensione, una spot light da 100 lumen,

una luce principale al 40% da 280 lm, una luce principale al 100% da 700 lm e una luce secondaria da 300 lm. La lampada Mini Fold LL02, leggermente più piccola e leggera con soli 95 g di peso, eroga in successione una spot light da 70 lm, una luce principale 40% da 120 lm, una luce principale al 100% da 300 lm e una luce secondaria da 150 lm. Tutte queste funzioni hanno un range di autonomia che va dalle sei alle due ore a seconda della quantità di luce emessa dal fascio luminoso. Entrambe dotate di funzione memoria, dopo lo spegnimento mantengono l'ultima posizione di luce alla successiva accensione, in modo da poter riprendere il lavoro dove lo si è lasciato.



Più che speciale: UNICO

Eccellente nelle prestazioni,
brillante nel suo look esclusivo



DEGAMA srl

Sede legale: Via Casale, 23 S.S. 31
15040 OCCIMIANO (AL) ITALY
Sede operativa: Via Luca Blesi, 52
15011 Acqui Terme (AL) ITALY



t. +39 0142276347
f. +39 0142272046
www.autoequip.it
info@autoequip.it



IL PRELAVAGGIO UNIVERSALE PER TUTTI I TIPI DI IMPIANTO



L'EVOLUZIONE
DEL LUCIDO

EVOLUX FOAM LEUR

DETERGENTE
PER CAR WASH

- Elevato potere lavante
- Asciugatura "ritardata" durante la stagione più calda (soprattutto nell'utilizzo manuale)
- Schiuma molto "adesiva", ma facile da risciacquare
- Prodotto profumato
- Basso impatto ambientale (tensioattivi di origine vegetale)
- Compatibilità con tutti i tipi di setole degli spazzoloni

PRODOTTI CHIMICI AUTO INDUSTRIA
Kimicar[®]
LA GARANZIA DELLA QUALITÀ

Via Fabbrica 1/C - 27040 BOSNASCO (PV) - ITALY
Tel. (+39) 0385 272247 - Fax (+39) 0385 272240
web: <http://www.kimicar.it> - E-mail: info@kimicar.it

AZIENDA CERTIFICATA ISO 9001:2015

Area di Servizio è l'organo ufficiale della Figisc-Anisa-Confcommercio, l'associazione che da sempre rappresenta i gestori degli impianti di distribuzione carburante, i veri imprenditori delle stazioni di servizio. Area di Servizio vuole e deve essere sempre più vicino alle istanze che stanno segnando questa importante fase di cambiamento della categoria e della distribuzione di prodotti e servizi sugli impianti. Area di Servizio è uno strumento per favorire questa crescita e, per fare ciò, è necessaria la collaborazione di tutti i gestori: è compito di tutti diffondere e promuovere il nostro giornale, segnalare informazioni e fornitori affidabili, seguire i consigli che si trovano su queste pagine. La categoria è oggi al centro di un'attenzione interessata e speculativa che, spesso, non ha legami con la nostra realtà: Area di Servizio deve quindi diventare il punto di riferimento per tutti i gestori carburante.

Per iscrizioni e informazioni: Figisc - Anisa - Confcommercio
P.zza G.G. Belli 2, 00153 Roma - tel. 06-58.66.351-417, fax 06-58.33.1724
e-mail: figisc@confcommercio.it - visitate il sito: www.figisc.it

ANDAMENTO DELLE VENDITE RETE ED EXTRARETE NEI PRIMI SETTE MESI

L'elaborazione contiene i dati ("report costruito su dati provvisori" secondo la dicitura del MASE) delle vendite progressive per il periodo gennaio-luglio 2023, ufficialmente diffusi sul Bollettino Petrolifero dal MASE il 18.09.2023, che riguardano i prodotti benzina e gasolio, distinti in rete ed extrarete, e per la rete ulteriormente suddivisi tra rete ordinaria ed autostradale, mentre per il gpl la distinzione è solo tra rete ed extrarete.

I dati sono stati confrontati per le variazioni percentuali con il medesimo periodo progressivo a luglio dell'anno precedente 2022 (nonché, solo come dato nazionale e non locale, anche con il medesimo periodo progressivo a luglio dell'anno antepandemia 2019).

I dati significativi (ufficialmente diffusi sul Bollettino Petrolifero dal MASE il 18.09.2023) delle vendite progressive per il periodo gennaio-luglio 2023, di confronto tra l'esercizio 2023 ed il 2022, nonché con il 2019 (per il particolare contesto delle misure restrittive imposte al Paese dalla epidemia COVID-19 nel 2020 ed anche successivamente), sono di seguito evidenziati:

- le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl nel periodo gennaio-luglio 2023 sono pari a 23,931 miliardi di litri contro gli 23,372 dello stesso periodo 2022, con una variazione positiva assoluta di +559,5 milioni di litri e una variazione di +2,39 punti percentuali e contro i 23,968 dello stesso periodo 2019, con una variazione negativa assoluta di -36,8 milioni di litri ed una variazione di -0,15 punti percentuali;
- le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl nel circuito della rete sono pari a 13,898 miliardi di litri contro i 13,135 dello stesso periodo 2022, con una variazione positiva assoluta di +762,5 milioni di litri e una variazione di +5,80 punti percentuali e contro i 13,491 dello stesso periodo 2019, con una variazione positiva assoluta di +407,1 milioni di litri ed una variazione di +3,02 punti percentuali;
- le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl nel circuito extrarete sono pari a 10,034 miliardi di litri contro i 10,237 dello stesso periodo 2022, con una variazione negativa assoluta di -203,0 milioni di litri e una variazione di -1,98 punti

percentuali e contro i 10,478 dello stesso periodo 2019, con una variazione negativa assoluta di -443,9 milioni di litri ed una variazione di -4,24 punti percentuali;

- le vendite complessive di benzina e gasolio nel circuito della rete, segmento rete ordinaria, sono pari a 12,548 miliardi di litri contro gli 11,836 dello stesso periodo 2022, con una variazione positiva assoluta di +711,9 milioni di litri e una variazione di +6,01 punti percentuali e contro gli 11,987 dello stesso periodo 2019, con una variazione positiva assoluta di +560,9 milioni di litri ed una variazione di +4,68 punti percentuali;



- le vendite complessive di benzina e gasolio nel circuito della rete, segmento rete autostradale, sono pari a 599,8 milioni di litri contro i 556,3 dello stesso periodo 2022, con una variazione positiva assoluta di +43,5 milioni di litri e una variazione di +7,82 punti percentuali e contro i 727,1 dello stesso periodo 2019, con una variazione negativa assoluta di -127,3 milioni di litri ed una variazione di -17,51 punti percentuali;
- le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl sono ripartite secondo le seguenti quote: benzina 25,95% (nello stesso periodo 2022 pari al 24,57%), gasolio 67,27% (nello stesso periodo 2022 pari al 68,64%), gpl 6,78% (nello stesso periodo 2022 pari al 6,79%);
- le vendite complessive di benzina sono ripartite secondo le seguenti quote: rete 73,02% (nello stesso periodo 2022 pari al 71,23%), extrarete 26,90% (nello stesso periodo 2022 pari al 28,77%);
- le vendite complessive di gasolio sono ripartite secondo le seguenti quote: rete 53,51% (nello stesso periodo 2022 pari al 51,75%), extrarete 46,49% (nello stesso periodo 2022 pari al 48,25%);
- le vendite complessive di gpl sono ripartite secondo le seguenti quote: rete 46,20% (nello stesso periodo 2022 pari al 46,79%), extrarete 53,80% (nello stesso periodo 2022 pari al 53,21%);
- le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl sono ripartite secondo le seguenti quote: rete 58,07% (nello stesso periodo 2022 pari al 56,20%), extrarete 41,93% (nello stesso periodo 2022 pari al 43,80%);
- le vendite complessive sommate di benzina e gasolio nel circuito della rete sono ripartite tra i segmenti secondo le seguenti quote: rete ordinaria 95,44% (nello stesso periodo 2022 pari al 95,51%), rete autostradale 4,56% (nello stesso periodo 2022 pari al 4,49%).

NOTA CONGIUNTA FEGICA E FIGISC CONFCOMMERCIO DEL 30.08.2023

Cartello dei prezzi: un provvedimento ancora in giudicato. I prezzi aumentano e il cartello, inutile per i consumatori, non li fa scendere

Sulla questione del cartello dei prezzi medi dei carburanti, il Consiglio di Stato ha invitato il TAR del Lazio a una *“sollecita fissazione dell’udienza di trattazione del merito del ricorso” (a suo tempo presentato da FEGICA e FIGISC Confcommercio avverso al provvedimento governativo dell’obbligo di esposizione dell’ulteriore cartello) in quanto le questioni di legittimità costituzionale prospettate dai ricorrenti “meritano l’approfondimento tipico della fase di merito” e la “necessità di valutare in profondità l’adeguatezza della misura”.*

Questo è quanto fanno sapere in una nota congiunta le Organizzazioni di categoria dei gestori che evidenziano come la vicenda sia ancora sotto esame e che l’intero provvedimento, a tutti gli effetti operativo dall’inizio di agosto, si fondi su profili giuridici tutt’altro che scontati, specie in relazione alle sanzioni più penalizzanti.

La nota di FEGICA e FIGISC Confcommercio ricorda altresì come dal 1° agosto i prezzi di benzina e gasolio siano aumentati (in media aritmetica tra le regioni) tra i 4 della benzina e i 9 cent/litro del gasolio, corrispondenti circa all’intervenuto aumento nello stesso lasso di tempo delle quotazioni internazionali dei prodotti raffinati.

Ma se la funzione del cartello, secondo quanto affermato dal Governo, doveva essere quella di “far abbassare i prezzi”, l’aumento si rivela sia una palmare dimostrazione della sua evidente inutilità per il consumatore, sia, per contro, una conferma dei timori espressi dall’Antitrust che la diffusione del dato del prezzo medio – citazione testuale – può “determinare effetti negativi, facilitando la convergenza degli operatori su politiche di prezzo sostanzialmente allineate intorno a un comune indicatore di riferimento”.

La tensione sui prezzi e le vere cause del loro aumento, secondo le Organizzazioni dei gestori, necessitano di interventi organi-

ci, anche, se compatibili, di ordine fiscale, non certamente di una banale “caccia alle streghe” che diffonde l’idea che i prezzi aumentino, ancora una volta, a causa dei “soliti” benzinai mariuoli. Per inciso, i prezzi superiori alla media nel mese di agosto sono solo il 3,4% di tutti i prezzi self praticati dai punti vendita. E, a proposito delle intense attività degli Organi di controllo svolti nelle ultime settimane nella rete distributiva – concludono FEGICA e FIGISC Confcommercio –, si investe molta attività degli organi di controllo sui prezzi (rarissime eccezioni) che risultano eccezionalmente elevati (e dai quali i consumatori si tengono lontani), mentre vi sono ampie zone “grigie” di mancata comunicazione dei prezzi, così come prezzi inusualmente bassi e difficilmente compatibili con la sostenibilità di tutti i costi ed imposte che gravano mediamente sul carburante: questa la direzione verso cui sarebbe assai più utile indirizzare l’investigazione.

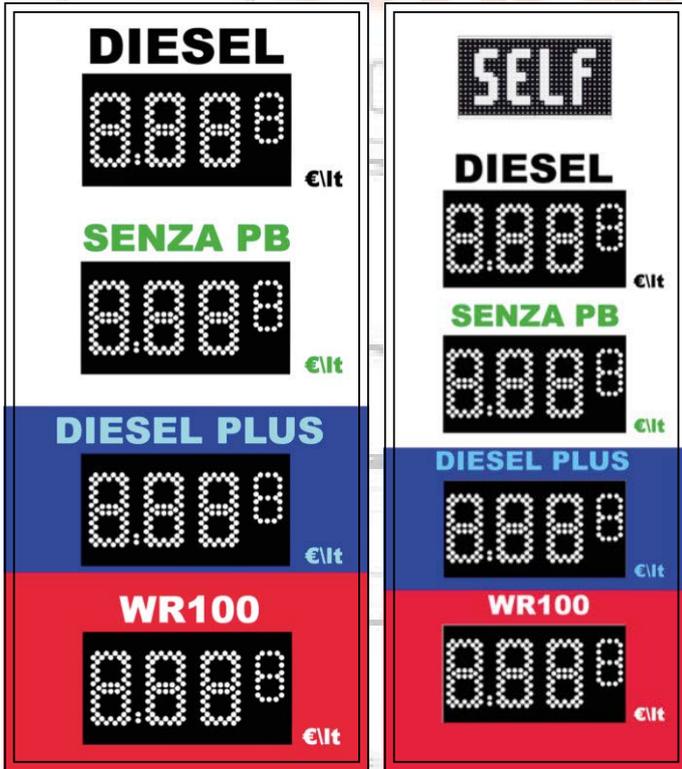


schermolux

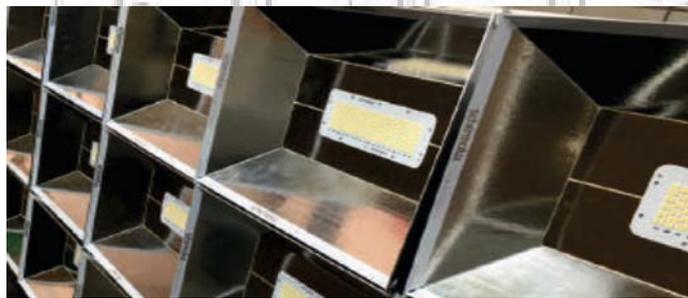
ILLUMINOTECNICA

PREZZARI SLIM ANCHE NEL PREZZO

Semplici e robusti ad alta tecnologia



SIRIO NEW
IP65 64W - Dimmerabili
 Più leggera e compatta



LINE-A
80W - 120W - 150W

PREZZI: TORMENTONI ESTIVI E NUMERI A CAPOCCHIA

Leggiamo (su 'Il Sole 24 Ore', non su Topolino!) che le organizzazioni dei consumatori sostengono che "ad oggi sul prezzo della benzina gravano ben 18 centesimi in più rispetto al dovuto. Il prezzo del gasolio, invece, si attesta a ben 20 centesimi in più di quanto dovrebbe".

Su concetti come "il dovuto" e "dovrebbe", enunciati apoditticamente (ossia senza dimostrazione) qualunque tesi si può sostenere e nessuna al tempo stesso, esattamente come su concetti come "vorremmo che fosse così" o "ci piacerebbe che...". Proviamo a mettere insieme qualche numero.

Cominciamo dalla benzina: la quotazione del prodotto raffinato vale oggi circa 0,660 euro/litro, cui vanno aggiunti circa 0,055 per l'obbligo della miscelazione del biocarburante, addizioniamo ancora almeno 0,150 di costi e margini della filiera distributiva, e ancora 0,7284 euro/litro di accisa, infine applichiamo il 22% di IVA, per un totale di 1,944 euro/litro. La media nazionale (e sul concetto di media torniamo dopo) per la modalità self il 24.08.2023 è di 1,947 euro/litro (media desunta dalle registrazioni del file del "Prezzo alle 8" del Ministero).

Continuiamo con il gasolio: la quotazione del prodotto raffinato vale oggi circa 0,710 euro/litro, cui vanno sempre aggiunti circa 0,055 per l'obbligo della miscelazione del biocarburante, si devono aggiungere ancora almeno 0,150 di costi e margini della filiera distributiva, e ancora 0,6174 euro/litro di accisa, infine si deve applicare il 22% di IVA, per un totale di 1,870 euro/litro. La media nazionale (e sul concetto di media torniamo dopo) per la modalità self il 24.08.2023 è di 1,847 euro/litro (media desunta sempre dalle registrazioni del file del "Prezzo alle 8").

Quindi, perché il "dovuto" dovrebbe essere inferiore di 0,180 o 0,200 euro/litro? Diciamo allora che ciò ha valore nella sfera mentale del "desiderato", ma il "desiderato" che assurge allo stato di "dovuto" non è automaticamente né un diritto né uno stato reale supportato da prove.

In conseguenza di questa discrasia tra il "dovuto" e l'effettivo prezzo, si legge, sempre secondo l'Osservatorio nazionale Federconsumatori, che "si traduce per una famiglia in un aggravio sui pieni di carburante di +216 euro (calcolando una media di due pieni al mese)". Il riferimento è ad un aggravio proiettato su un anno intero di dodici mesi.

Questo numero magico, abbiamo provato a calcolare, è presumibilmente ricavato così: dato che gli 'end uses' (utilizzi finali) per le autovetture danno una quota di circa il 62% per il gasolio e di circa il 38% per la benzina, il prezzo medio "superiore al dovuto" tra i due prodotti dovrebbe essere pari a 0,192 euro/litro per 1.125 litri annui = 216,00 euro!

Questa storia del proiettare la situazione puntuale di una settimana, o perfino di un giorno, su un arco di dodici mesi è un vecchio numero da imbonitori messo in scena per impressionare il pubblico e gonfiare le cifre.

Intanto, la situazione dei prezzi non è mai statica; facciamo un esempio reale: dal 25/08/2022 al 24/08/2023 su 365 giorni il prezzo medio nazionale della benzina è variato 201 volte in diminuzione, 155 in aumento e solo in 9 giorni non vi è stata variazione, mentre il prezzo medio nazionale del gasolio è variato 221 volte in diminuzione, 136 in aumento e solo in 8 giorni la variazione fu nulla.

Nello stesso periodo, il prezzo medio nazionale della benzina presenta una somma di variazioni negative per -0,502 euro/



litro e di variazioni positive per +0,679 (e infatti il prezzo dall'inizio alla fine della serie di rilevazioni è superiore di 0,177 euro/litro, da 1,770 a 1,947), analogamente, il prezzo medio nazionale del gasolio presenta una somma di variazioni negative per -0,715 euro/litro e di variazioni positive per +0,762 (e infatti il prezzo dall'inizio, 25.08.2022, alla fine della serie di rilevazioni, 24.08.2023, è superiore di 0,047 euro/litro, da 1,800 a 1,847). A fronte di ciò, **in un intero anno** 25.08.2022/24.08.2023, se teniamo validi i parametri di Federconsumatori sui consumi delle famiglie e manteniamo il mix tra gasolio e benzina degli 'end uses', il maggior aggravio "per famiglia" è stato mediamente di 108,35 euro, nel corso del quale (ci permettiamo di ricordarlo) le accise sono aumentate di 0,250 euro/litro (0,305 con IVA). Cosa è successo ad agosto? Considerando che il prezzo medio self nazionale della benzina era il 1° agosto pari a 1,920 euro/litro, al 24 agosto era 1,947, con aumento di +0,027 euro/litro; quello medio self nazionale del gasolio era il 1° agosto pari a 1,775 euro/litro, al 24 agosto era 1,847, con aumento di +0,072 euro/litro.

Se, come fanno i Consumatori (ossia le organizzazioni che di questo nome si ammantano), proiettiamo gli aumenti di agosto (+0,027 euro/litro per la benzina e +0,072 per il gasolio) per i consumi medi delle famiglie di tutto un anno (sempre tenendo buoni i loro parametri e tenendo buono il mix di consumi tra i due prodotti), otteniamo che per 1.125 litri di benzina avremo 30,38 euro di maggiore spesa e per 1.125 litri di gasolio, invece avremo 81,00 euro di maggiore spesa, con una media tra i prodotti di +61,81 euro.

Un esercizio, come detto, inutile a preconstituire scenari perché i prezzi cambiano in meglio od in peggio, utile per contro a far meglio inquadrare la dimensione dell'aggravio per le famiglie. A sua volta (e sempre su 'Il Sole 24 Ore' e nel medesimo articolo), l'Unione Nazionale Consumatori si rivela più "moderata" nella stima delle proiezioni su un anno: stima, infatti, l'impatto sulle famiglie nel valore di +119,00 euro/anno, quasi la metà dei +216,00 di Federconsumatori.

Si mettessero almeno d'accordo tra loro sul fixing! Sempre l'Unione Nazionale Consumatori, poi insiste sul famoso "cartello": "Il flop del governo sull'esposizione del prezzo medio regionale, che a dire dell'Esecutivo doveva servire a ridurre



Spazi in rapido esaurimento: prenotate subito il vostro stand!

UNITI expo



14-16 maggio 2024, Stoccarda, Germania



Forecourt Design by Klostermann Group

Non perdetevi UNITI expo 2024!

Su una superficie espositiva di 40.000 m² sono presenti tutti i comparti rilevanti le attività stazioni di servizio e autolavaggi. Nel maggio 2022 **UNITI expo** ha dimostrato ancora una volta il suo ruolo di fiera leader del settore con 16.000 partecipanti da 100 paesi e 431 espositori da 37 paesi.

Gli espositore hanno l'opportunità unica di entrare in contatto con i decision maker più influenti dalla vendita al dettaglio all'industria petrolifera in Europa e nel mondo.

Contattateci subito per assicurarvi il vostro stand: +49 151 269 153 16, uniti-expo@com-a-tec.de

Partner di cooperazione **UNITI expo 2024**



Organizzatore:
UNITI-Kraftstoff GmbH



In collaborazione con:
COM-A-TEC
THE COMMUNICATION AGENCY

www.uniti-expo.com

i prezzi, è ancora più lampante se si considerano le medie regionali” e prosegue indicando però le variazioni in autostrada (per la quale la media viene calcolata su base nazionale), a proposito della quale, aggiungiamo noi, i numeri del prezzo medio del MIMIT indicano dal 1° al 24 agosto un aumento di +0,036 euro/litro per la benzina e di +0,079 euro/litro per il gasolio, entrambi in modalità self.

Se malissimo ha fatto il Governo inducendo nell’opinione pubblica che il cartello dovesse “servire a ridurre i prezzi” (e giustamente ne viene rampognato), malissimo è anche continuare a prestar fede a qualcosa che è già illogico nelle sue premesse ed a continuare a pensare che il problema sia la speculazione della “porta accanto”: il “cartello” è solo un oggetto, notoriamente inefficace a esprimere qualunque effetto sulle dinamiche dei prezzi internazionali, sui tagli produttivi e sui “corti” di raffinazione, e al più idoneo a fornire una ridondante rappresentazione statistica teorica (la “media del pollo”).

E, a proposito di caccia alla speculazione “next door”, una breve considerazione finale. Ci si è accaniti a rivoltare persino i calzini di chi ha comunicato ed esposto un prezzo incredibilmente elevato: ora, a parte le ragioni (che nulla hanno di “spe-

culativo”, ma sono bensì di natura contrattuale e commerciale tra gestore e fornitore in esclusiva) per cui un operatore decide di autodenunciare un prezzo così, è chiaro che il consumatore non ne ha danno perché non è affatto costretto ad andare in quel/quel punti vendita, di cui ormai tutti ‘dall’Alpe al Lilibeo’ sanno a quanto vende il carburante, e ne girano ampiamente al largo. Pure, su queste cose, per ragioni puramente mediatiche (e con armi spuntate) si investe molta attività degli organi di controllo.

Ma ci sono, per contro, prezzi inusualmente bassi e difficilmente compatibili con la sostenibilità di tutti i costi e imposte che gravano mediamente sul carburante. Che questi prezzi siano situazioni di extra territorialità passi, ma se si trattasse invece di infiltrazioni di condotte diciamo non perfettamente legali in tema di circuiti di approvvigionamento, di assolvimento delle accise o dell’IVA, assai meglio sarebbe indirizzare in quella direzione il lavoro degli organi di controllo.

Da un prezzo troppo elevato il consumatore scappa, un prezzo troppo basso può nascondere, a totale insaputa del consumatore che vi è attratto, un danno erariale e un grave inquinamento del mercato.

REPORT ANNUALE ANISA SULLA RETE IN CONCESSIONE 2001-2022

È stata pubblicata l’edizione annuale 2023 del Report Autostrade Rete in Concessione elaborato da ANISA CONFCOMMERCIO per il periodo 2001-2022, che prende in esame le dinamiche indicative della performance della rete autostradale in concessione, ossia:

- evoluzione dell’estesa chilometrica;
- volumi di vendita dei principali carburanti (benzina, gasolio e gpl);
- evoluzione della rete delle aree di servizio ed erogati medi per punti vendita carburanti;
- evoluzione delle vendite di beni diversi dai carburanti ed offerta di punti di servizio food & beverage;
- evoluzione del traffico, o, più precisamente, delle percorrenze chilometriche delle classi di veicoli sulla rete;
- evoluzione dell’ammontare dei pedaggi;
- stima delle dinamiche evolutive della spesa complessiva degli utenti per acquisti di carburanti, di altri generi e per pedaggi;
- stima delle vendite di carburante per chilometri di percorrenza dei veicoli sulla rete;
- confronto dei prezzi dei carburanti sulla rete autostradale con quelli della rete in generale e relazioni con la dinamica delle vendite;
- valutazione dello scostamento tra le dinamiche di vendita della rete autostradale e le vendite in generale.

La focalizzazione sulla rete autostradale in concessione (che costituisce un campione di tutta la rete autostradale assai significativo, pari cioè a oltre l’86% della rete e a oltre il 91% delle aree di servizio) trova la sua motivazione in alcuni fatti oggettivi: diventa infatti sempre meno sufficiente il dato delle vendite rete segmento autostradale diffuso dal MASE, in dipendenza della progressiva osmosi tra vendite in rete e vendite in extrarete, la cui classificazione non rende distinguibili i volumi venduti in extrarete che rifluiscono sulla rete (aspetto che se vale in generale su tutta

la rete, acquista significatività anche su quella autostradale in dipendenza dei ‘new comers’ operanti con le assegnazioni successive alla definizione del piano di razionalizzazione della rete), cui si aggiunge il fatto che le statistiche MASE non distinguono per il prodotto gpl i volumi venduti in rete ordinaria da quelli in rete autostradale. Dati che, per contro, è possibile reperire dalle statistiche di fine esercizio di AISCAT, che tratta con precisione dei servizi (in offerta di punti vendita, volumi e valori) all’utenza. Ragioni sufficienti per preferire un esame più dettagliato, sia pure limitato ad un campione ampiamente rappresentativo (ossia la rete in concessione), che uno meno preciso sulla totalità della rete autostradale.

I dati emersi dall’aggiornamento confermano integralmente le analisi già sviluppate in precedenza, rispetto alle quali si confermano tendenze ampiamente note (pur evidenziandosi l’eccezionale anomalia rappresentata dall’anno 2020 per le note limitazioni, più o meno severe, generalizzate o differenziate per territori, apportate alla mobilità ed alle attività di produzione e servizi a seguito dall’emergenza sanitaria Covid-19, che ne hanno enfatizzato ulteriormente le criticità) e, nonostante parziali recuperi dal 2021 al 2022, del tutto non reversibili quali:

- unico elemento di segno positivo, l’incremento delle percorrenze veicoli-km (+14,17% nel 2022 sul 2001, +12,38 per i veicoli leggeri e +20,00 per quelli pesanti), sia pure con andamenti controversi (+14,55% dal 2001 al 2007, -8,79% dal 2007 al 2012 e +10,77% dal 2012 al 2019), con una flessione di 1,35 punti percentuali dal 2019 al 2022 (per effetto della pandemia 2020), dati che vanno giustapposti alle dinamiche di performance negativa delle vendite;
- la continua perdita in volume di vendite di carburanti (-72,57% nell’intero periodo dal 2001 al 2021, -14,96% dal 2001 al 2007, -37,04% dal 2007 al 2012, -39,49% dal 2012 al 2019, -15,34% dal 2019 al 2022);



INTERPUMP GROUP

EVOLUTION 1

La nuova “**SUPER COMPATTA PROFESSIONALE**”
di **INTERPUMP GROUP**, leader mondiale nelle pompe a pistoni.

Progettata dal Centro Ricerche **INTERPUMP ENGINEERING** e interamente prodotta in Italia.

Ricca di innovazioni tecniche oggetto di brevetto,
con prestazioni e resistenza alla fatica da Heavy Duty (**310 bar**).



E 1 series



INTERPUMP GROUP S.P.A.
Via E. Fermi, 25 - 42049 Sant'Ilario d'Enza (RE) Italy
tel. +39 0522 904311 fax +39 0522 904444
E-mail: info@interpumpgroup.it - <http://www.interpumpgroup.it>

- la corrispondente flessione dell'erogato medio della rete dei punti vendita (-71,67% nell'intero periodo dal 2001 al 2021, -16,20% dal 2001 al 2007, -38,52% dal 2007 al 2012, -35,86% dal 2012 al 2019, -14,27% dal 2019 al 2022) che nell'intero periodo di studio crolla da 10,223 a 2,896 milioni di litri/pv;
- la progressiva minore efficienza ed insostenibilità gestionale delle AdS: nel 2001 ben 83 aree erano distribuite in tratte con un erogato medio/AdS ³15,0 milioni di litri, 141 in tratte con erogato medio tra ³10,0 e <15,0 milioni di litri e 80 in tratte con erogato medio tra ³7,5 e <10,0 milioni di litri, su una rete complessiva di 409 AdS; nel 2022 nessuna tratta evidenzia erogati medi di tale consistenza; per contro se nel 2001 solo 3 AdS erano collocati in tratte con erogato medio <3 milioni di litri, nel 2022 il numero degli impianti ubicati in tratte in questa classe di erogato è salito a 266 su un totale di 396 impianti della rete in concessione (si veda la Sezione Seconda del presente Report);
- la marginalizzazione della rete distributiva autostradale, nella quale, se nel 2001 si erogava ancora il 9,28% della somma totale di benzina e gasolio (rete autostradale, rete ordinaria ed extrarete), nel 2022 tale quota era crollata al 2,67%;
- la palese anomalia che evidenzia nella rete autostradale in concessione nel 2022 rispetto al 2001 una flessione più che quintupla (-72,57%) rispetto alle dinamiche delle vendite complessive (rete ed extrarete) nel medesimo intervallo temporale (-13,96%) e che nel periodo dal 2019 al 2022 perde circa 15,34 punti percentuali contro la crescita di +2,09 % della rete senza le autostrade in concessione e di +1,07% dell'extrarete;
- l'incremento in valore corrente delle vendite di altri generi (+6,00% nell'intero periodo dal 2001 al 2022, +26,88% dal 2001 al 2007, ma -10,24% dal 2007 al 2012, -6,27% dal 2012 al 2019 e dal 2019 al 2022 -0,70%) ma che, rapportato a una aspettativa di spesa in base alle variabili del tasso cu-

mulato di inflazione e del tasso di variazione del traffico, evidenza, ad esempio, un gap di 37 punti percentuali in meno, dovuto ad una competitività negativa dei prezzi, gravati da royalty in ragione di aliquote del 20-25 del prezzo a favore dei soggetti Concessionari;

- l'incremento dei pedaggi (+105,07% nel 2022 sul 2001), con un incremento della resa da 0,057 a 0,102 euro/km percorrenza, con uno scarto di 21 punti superiore alle dinamiche dell'inflazione, maturato negli anni successivi al 2010;
- la persistenza di marcati gap concorrenziali del prezzo dei carburanti sulla rete autostradale rispetto al pricing della rete stradale (nel 2022 sui 9-10 centesimi/litro), dovuti anche in questo caso alla competitività negativa dei prezzi, gravati, in ragione di circa 8 cent/litro, da royalty a favore dei soggetti Concessionari.

L'AGCM – Autorità garante della concorrenza e del mercato ha di recente pubblicato le conclusioni della Indagine Conoscitiva IC 54 (Prezzi dei carburanti per autotrazione: dinamiche concorrenziali dall'estrazione alla distribuzione) avviata con Provvedimento del 24 gennaio 2023.

Nell'executive summary (ma altri passaggi sono contenuti nel corpo testo del documento), AGCM formula il seguente passaggio:

“Dagli approfondimenti condotti nell'ambito dell'IC54 è emerso che: ...

4. specificamente per la rete autostradale, dove i prezzi dei carburanti risultano sistematicamente più elevati che sulla rete stradale ordinaria, sono emerse criticità in relazione all'attuale modello concessorio, segnatamente le royalty applicate e gli oneri di servizio richiesti ai sub-concessionari: si tratta di condizioni che, tanto più a fronte del trend di diminuzione dei consumi, sono suscettibili di influire sull'efficienza dei servizi e sui prezzi praticati ai consumatori, nonché sulla stessa sostenibilità economica per gli operatori”.

PREZZI: MONITORAGGIO “STACCO” ITALIA-UE PREZZI CONSUMO, IMPOSTE E PREZZI INDUSTRIALI GENNAIO 2011/AGOSTO 2023

FIGISC ANISA, con una pubblicazione periodica, che viene aggiornata su base mensile, monitora da anni lo “stacco Italia-UE” dei prezzi al consumo di benzina e gasolio, delle imposte e del prezzo industriale (prezzo al consumo meno imposte).

Il monitoraggio avviene con le seguenti metodologie:

- i risultati costituiscono la media aritmetica mensile dei dati pubblicati settimanalmente dalla Commissione Europea (sulla base delle segnalazioni dei singoli Paesi Membri dell'Unione);
- il calcolo dello stacco avviene per differenza tra dato Italia del prezzo al consumo, delle imposte e del prezzo industriale, e quello della media aritmetica (e non già ponderale in base ai volumi dei consumi dei diversi Stati, come sono invece calcolate le medie comunitarie, proprio per apprezzare correttamente le differenze tra la stessa unità di prodotto, un litro di benzina o gasolio) delle stesse grandezze in ciascuno dei singoli 28 Membri (27 dopo l'uscita del Regno Unito) dell'Unione (indipendentemente alla loro appartenenza all'area

monetaria euro o meno, in quanto tutte le grandezze sono espresse in euro/litro);

- per il prodotto benzina il calcolo dello stacco fino all'anno 2020 ha tenuto conto dell'imposta comprendendovi, oltre all'accisa nazionale, l'incidenza ponderata delle addizionali regionali (in base alla quota di vendite in ciascuna regione sul totale nazionale) per correttamente tarare le componenti delle imposte stesse e del prezzo industriale; dal gennaio 2021, a seguito della abolizione dell'IRBA, si fa riferimento esclusivamente all'accisa nazionale, pari a 0,72840 euro/litro fino al 21.03.2022, dal 22.03.2022 al 30.11.2022 a 0,47840, dal 01.12.2022 a 0,57840 ed infine dal 01.01.2023 di nuovo a 0,72840.

Il monitoraggio, al suo interno, espone le medie annue e/o le medie cumulate dei mesi già chiusi (nel caso di esercizio annuo ancora parziale) a partire dal 2011.

Tale scelta è stata ritenuta opportuna per evidenziare l'effetto

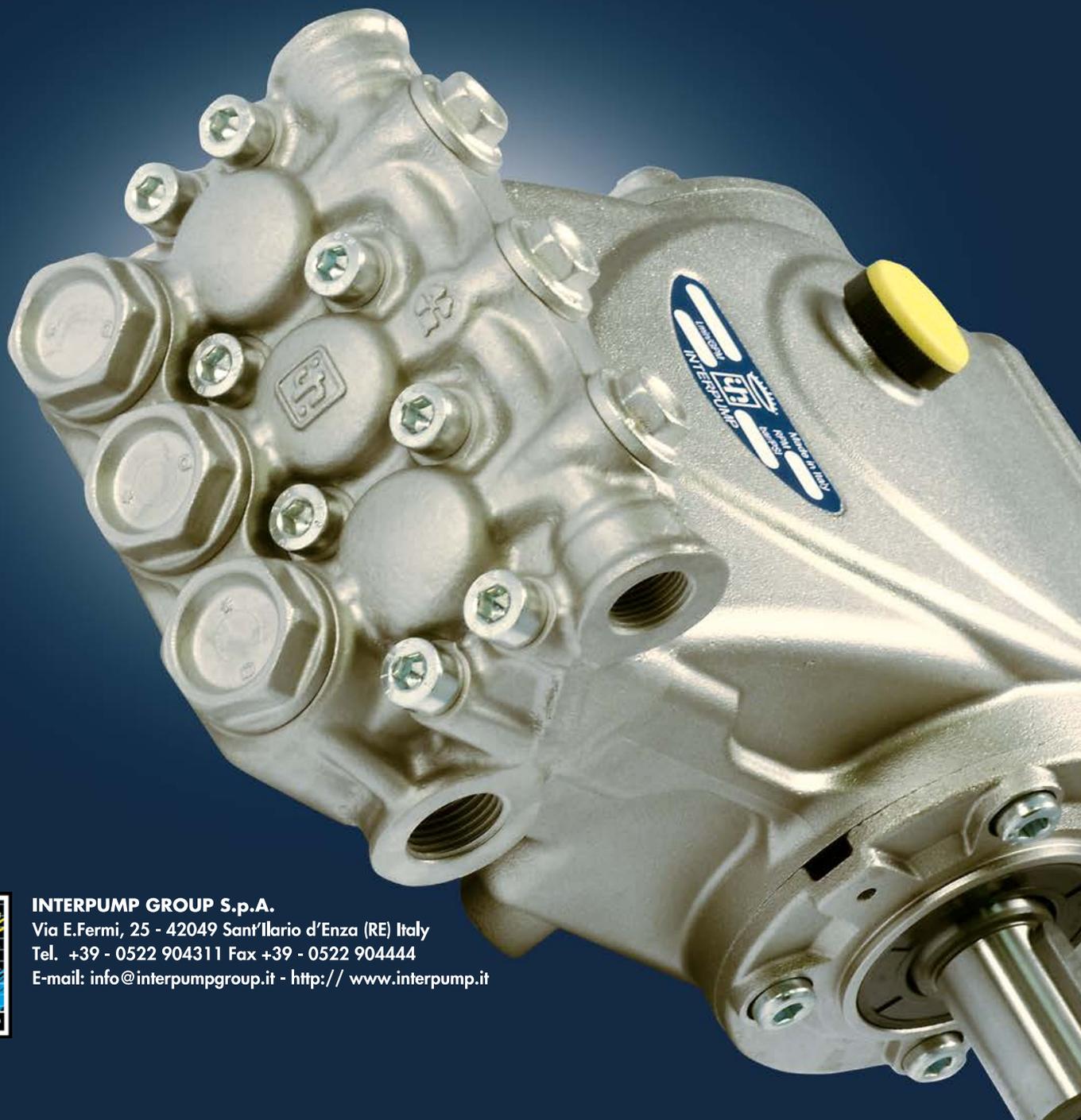
INTERPUMP GROUP

CW series

Alta Tecnologia nel CAR WASH

Progettata dal Centro Ricerche di Interpump Group, il più grande costruttore mondiale di pompe a pistoni, la serie CW è ricca di numerose soluzioni tecnologiche innovative, coperte da brevetto.

- Massima affidabilità nel Car Wash e nelle più gravose applicazioni industriali con acqua fino a 60°C
- Significativa riduzione della manutenzione
- Altissima resistenza alla corrosione



INTERPUMP GROUP S.p.A.
Via E.Fermi, 25 - 42049 Sant'Ilario d'Enza (RE) Italy
Tel. +39 - 0522 904311 Fax +39 - 0522 904444
E-mail: info@interpumpgroup.it - [http:// www.interpump.it](http://www.interpump.it)

sugli stacchi in funzione delle politiche fiscali nazionali italiane, in particolare in dipendenza dei cospicui incrementi dell'accisa, e anche delle aliquote IVA, intervenuti nell'esercizio 2011 (e in misura minore negli esercizi successivi), nonché degli straordinari decrementi introdotti nel marzo 2022 a seguito dell'emergenza dei prezzi energetici, fino al graduale reintegro delle accise nella misura antecedente al taglio del marzo 2022, che hanno influenzato gli stacchi in due direzioni opposte: l'incremento, da un lato, dello stacco del prezzo al consumo e delle imposte, il decremento dello stacco del prezzo industriale in dipendenza delle rimodulazioni in riduzione od incremento delle accise. Dal monitoraggio, si osservano distintamente cinque fasi temporali come in appresso sintetizzate:

- **prima fase, accise prima dell'aumento:** nel periodo gennaio, novembre 2011 per la benzina la media dello stacco con l'Unione Europea era computata in +0,126 euro/litro per il prezzo al consumo, per +0,083 euro/litro per le imposte (ossia il 65,56% del totale) e per +0,044 euro/litro per il prezzo industriale (34,44% del totale); per il gasolio la media dello stacco con l'Unione Europea era computata in +0,099 euro/litro per il prezzo al consumo, per +0,062 euro/litro per le imposte (62,26% del totale) e per +0,037 euro/litro per il prezzo industriale (37,74% del totale);
- **seconda fase, dopo l'aumento delle accise:** nel periodo dicembre 2011 (nel dicembre 2011 ci fu il più cospicuo aumento delle accise), marzo 2022 per la benzina la media dello stacco con l'Unione Europea era computata in +0,234 euro/litro per il prezzo al consumo, per +0,231 euro/litro per le imposte (98,82% del totale) e per +0,003 euro/litro per il prezzo industriale (1,18% del totale); per il gasolio la media dello stacco con l'Unione Europea era computata in +0,208 euro/litro per il prezzo al consumo, per +0,220 euro/litro per le imposte (105,68% del totale) e per -0,012 euro/litro per il prezzo industriale (-5,68% del totale);
- **terza fase, dopo la diminuzione delle accise:** nel periodo aprile 2022 (il 22 marzo 2022 si è avuta la più grande diminuzione in assoluto delle accise), novembre 2022 per la benzina la media dello stacco con l'Unione Europea è computata in +0,022 euro/litro per il prezzo al consumo, per -0,008 euro/litro per le imposte (-36,52% del totale) e per +0,030 euro/litro per il prezzo industriale (136,52% del totale); per il gasolio la media dello stacco con l'Unione Europea è computata in -0,018 euro/litro per il prezzo al consumo, per -0,018 euro/litro per le imposte (100,00% del totale) e per =0,000 euro/litro per il prezzo industriale (0,00% del totale);
- **quarta fase, dopo la rimodulazione delle accise:** nel periodo dicembre 2022 (il 1° dicembre l'accisa, quale ridotta nel marzo 2022, è aumentata di 0,100 euro/litro) per la benzina la media dello stacco con l'Unione Europea è computata in +0,083 euro/litro per il prezzo al consumo, per +0,082 euro/litro per le imposte (98,80% del totale) e per +0,001 euro/litro per il prezzo industriale (1,20% del totale); per il gasolio la media dello stacco con l'Unione Europea è computata in +0,032 euro/litro per il prezzo al consumo, per +0,080 euro/litro per le imposte (250,00% del totale) e per -0,048 euro/litro per il prezzo industriale (-150,00% del totale);
- **quinta fase, dopo il ripristino delle accise piene:** nel periodo dal gennaio all'agosto 2023 (il 1° gennaio l'accisa, quale ridotta nel marzo 2022, è ritornata alla misura antecedente la riduzione) per la benzina la media dello stacco con l'Unione Europea è computata in +0,224 euro/litro per il prezzo al consumo, per +0,236 euro/litro per le imposte (105,19% del totale) e per -0,012 euro/litro per il prezzo industriale (-5,19% del totale); per il gasolio la media dello

stacco con l'Unione Europea è computata in +0,183 euro/litro per il prezzo al consumo, per +0,223 euro/litro per le imposte (121,62% del totale) e per -0,040 euro/litro per il prezzo industriale (-21,62% del totale).

Nel periodo complessivo:

- dal gennaio 2011 all'agosto 2023 lo stacco con l'Unione Europea per le grandezze relative alla benzina passa da +0,096 a +0,226 euro/litro (incremento di +0,130 euro/litro) per il prezzo al consumo, da +0,050 a +0,222 euro/litro (incremento di +0,172 euro/litro) per le imposte, nonché da +0,046 a +0,004 euro/litro (decremento di -0,042 euro/litro) per il prezzo industriale;
- per le grandezze relative al gasolio, dal gennaio 2011 all'agosto 2023 lo stacco con l'Unione Europea passa da +0,066 a +0,175 euro/litro (incremento di +0,109 euro/litro) per il prezzo al consumo, da +0,030 a +0,211 euro/litro (incremento di +0,181 euro/litro) per le imposte, e da +0,036 a -0,036 euro/litro (decremento di -0,072 euro/litro) per il prezzo industriale.

Infine, sul periodo mensile più recente:

- la media mensile di agosto 2023 registra uno stacco con l'Unione Europea per il prodotto benzina determinato in: +0,226 euro/litro prezzo al consumo, +0,222 euro/litro imposte e +0,004 euro/litro prezzo industriale;
- la media mensile di agosto 2023 registra uno stacco con l'Unione Europea per il prodotto gasolio determinato in: +0,175 euro/litro prezzo al consumo, +0,211 euro/litro imposte e -0,036 euro/litro prezzo industriale.



museo FISOGNI

Ospitiamo **EVENTI AZIENDALI** nel parco secolare della Villa Castiglioni di Tradate oppure all'interno del Museo Fisogni della stazione di servizio (**Guinness World Record**)

Siamo aperti a **collaborazioni e sponsorship** con aziende
Scopri il Museo Fisogni e il suo shop online su
www.museo-fisogni.org

AERO **EVENTI AZIENDALI**
RIPRODUZIONI DI GRAFICHE D'EPOCA
NOLEGGIO PEZZI PER RIPRESE E STAND
SPONSORSHIP E COLLABORAZIONI



Il Museo è visitabile tutti i giorni su prenotazione



INDIRIZZI UTILI

AD PRODUZIONE	Pag. 60	EMME RETAIL	Pag. 46, 63	MIX	Pag. 51
T. 02.33502497 www.adproduzione.it		T. 049.8936063 www.gruppoemme.net		T. 0142.400400 www.mixsrl.com	
AQUARAMA	Pag. 14, 45	EWIVA	Pag. 72	MOTIP	Pag. 74
T. 0173.776822 www.aquarama.it		www.ewiva.com		www.motip.it	
ARBOH	Pag. 40	FIGISC	Pag. 10, 79	MTM HYDRO - MORELITE	Pag. 73
T. 0587 732257 www.arboh.com		T. 06.5866234 www.figisc.it - www.anisa-online.it		T. 0172.427311 www.mtmhydro.it T. +378 0549.960142 www.morelite.sm	
ASSYTECH	Pag. 91	FORTECH	Pag. 35, 52	MOTIP	Pag. 74
T. 0342.615506 www.assyttech.it		T. 0541.364680 www.4ts.it		www.motip.it	
ATAS	Pag. 93	C. GALDIERI & FIGLI	Pag. 54	MUSEO FISOGNI	Pag. 66, 89
T. 0522.976731 www.atassrl.it		T. 089.827726 www.galdierienergy.it		www.museo-fisogni.org	
AUTOEQUIP/DEGAMA	Pag. 77	GILBARCO	Pag. 69	OIL&NONOIL	Pag. 20, 64
T. 0142.276347 www.degamasrl.com		T. 055.30941 www.gilbarco.it		T. 049.8753730 www.oilnonoil.it	
BFWE Bologna Fuels Mobility	Pag. 57	INTEC	Pag. 76	PROWASH	Pag. 36, 75
T. 02.45471111 www.bfwe.it		Tel. 011.8957403 www.intecsl.it		T. 0524.597280 www.prowashsystem.it	
BULLOCK - TAVOLA	Pag. 74	INTERPUMP GROUP	Pag. 85, 87	SCHERMOLUX ILLUMINOTECNICA	Pag. 81
www.tavolaspa.com		T. 0522.904311 www.interpumpgroup.it		T. 02.84230712 www.schermolux.com	
CECCATO	Pag. 22, 49	ISTOBAL	Pag. 94, III e IV Cop.	SVITOL - AREXONS	Pag. 76
T. 0444.708411 www.ceccato.it		T. 380.7618618 www.istobal.es/it/home.aspx		www.arexons.it	
CO.RA.	Pag. 4, 5, 42	KIEHL ITALIA	Pag. 71	TEXACO	Pag. 76
T. 0545.78137 www.coraitaly.com		T. 0185.730008 www.kiehl-group.com		www.it.texacolubricants.com	
DEPUR PADANA ACQUE	Pag. II Cop.	KIMICAR	Pag. 78	TRACK FUEL	Pag. 8
T. 0425.472211 www.depurpadana.com		T. 0385.272247 www.kimicar.it		www.trackfuel.it	
E-CHARGE	Pag. 61	LAMPA	Pag. 6,7	UNITI EXPO	Pag. 83
www.e-charge.show		T. 0375.820700 www.lampa.it		www.uniti-expo.de/en/	
EMME INFORMATICA	Pag. 11, 13	MAICO WASH SOLUTIONS	Pag. 28, 59	WASHTEC	Pag. 56
T. 049.626663 www.emmeinformatica.com		T. 348.2366729 www.maiconet.it		T. 0142.76364 www.washtec.com	

ASSYTECH

*Stoccaggio ed erogazione di carburanti, additivi, oli e AdBlue®,
sistemi di ricarica elettrica in alternata e continua fino a 150 kW,
automazione e gestione flotte*

USO PROFESSIONALE

CERTIFICATI MID



Via Val d'Aosta 169 - 23018 Talamona - Sondrio
www.assytech.it - info@assytech.it - tel. 0342 615506





ARRIVERÀ A FINE OTTOBRE LA FIAT 600

Fiat ritorna a competere nel segmento B con una crossover compatta che può essere ibrida o elettrica. La Fiat 600 è finalmente arrivata ed è pronta a debuttare sul mercato con due motorizzazioni ben diverse: elettrica e ibrida. Per la casa torinese si tratta di un grande ritorno nel segmento delle piccole, che era stato abbandonato da anni con la fine della produzione della Punto.

INAUGURATA A MODENA LA BOTTEGA DEL TORTELLANTE.

Un punto vendita con degustazione accanto al laboratorio dove acquistare, tra le altre prelibatezze, gli ottimi tortellini realizzati a mano da ragazzi con disturbo dello spettro autistico. La Bottega del Tortellante è un progetto di inclusione fortemente voluto da chef Massimo Bottura e dalla moglie Lara Gilmore, perché l'autismo è parte di questo mondo, non un mondo a parte.



CHI ERA MARY KENNETH KELLER?

È stata la prima donna e la seconda persona in assoluto a conquistare un dottorato in Scienze dell'informatica. Si narra che abbia contribuito all'ideazione del cruciale linguaggio di programmazione Basic, che diede un enorme impulso alla diffusione dei personal computer, permettendo il loro utilizzo anche ai non addetti ai lavori. Già tutto questo sarebbe straordinario. Ma c'è un elemento della sua vita che rende il tutto ancora più affascinante: Mary Kenneth Keller era una suora.

www.wired.it/article/informatica-suora-kenneth-keller-web/

I LUPI ROBOT UTILIZZATI PER SPAVENTARE E ALLONTANARE GLI ORSI

Il deterrente introdotto in diverse zone del Giappone per tenere lontani gli animali selvatici. Un "mostro" dotato di sensori a infrarossi che si attiva quando qualcosa si avvicina, emettendo un forte rumore, scuotendo la testa e accendendo i suoi occhi rossi





al tuo fianco dal 1965

NEW M'WASH RANGE



ISTOBAL presenta la **nuova gamma M'WASH**, una nuova generazione di portali innovativi che garantiscono un aumento più completo della redditività delle attività di pulizia dei veicoli e offrono un'esperienza d'uso migliore e più intuitiva. ISTOBAL amplia il proprio portafoglio con il lancio degli impianti **M'WASH2, M'WASH3 e M'WASH3 PRO**, che si aggiungono ora al top di gamma **M'WASH4**.



MORE INFO

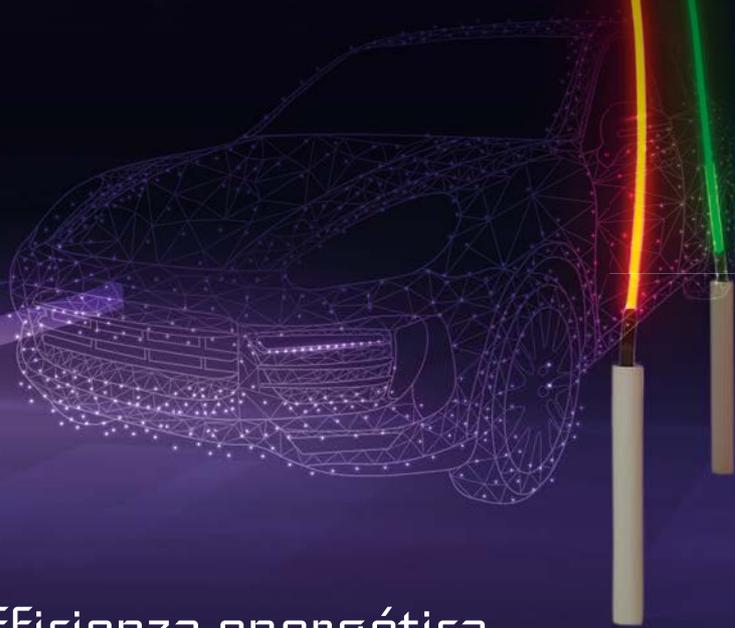
AREA di SERVIZIO

Carburanti Autolavaggi Detailing

www.areadiservizio.eu

ISTOBAL J'WASH4

UNA NUOVA DIMENSIONE NEL
LAVAGGIO SELF-SERVICE



User-experience ed efficienza energética
ultra compatta

+INFO



ISTOBAL
Vehicle Wash & Care