

27/06/2024

## Dal 1974 il Grifone in Italia: i primi 50 anni di Scania nel nostro Paese

VEICOLI COMMERCIALI

NEWS



Correva l'anno 1974. Risale a quel tempo l'immatricolazione dei veicoli industriali del marchio Scania in Italia inizia. Da allora, si sono susseguite tecnologie, strutture e persone che hanno contribuito ad affermare il Grifone nel nostro Paese. Qui di seguito ripercorriamo brevemente le tappe più significative.

### Scania Italia, dalle origini a oggi

Scania, nata dall'unione di **Vabis (Vagnfabriks Aktiebolaget i Södertelge)** fondata nel 1891 con **Maskinfabriksaktiebolaget Scania i Malmö**, è una delle poche case costruttrici di veicoli che possono vantare una tradizione così lunga e ininterrotta.

La sua storia in Italia inizia, però, negli anni Settanta quando **Armando Rangoni**, riconoscendo nel marchio Scania un grande valore, fonda la società indipendente **Italscandia Autocarri S.p.A.**, ottenendo il mandato per l'**importazione dei prodotti della Casa svedese**.

Con l'istituzione del **Mercato Comune Europeo** e una più libera circolazione delle merci, si apre la possibilità anche agli autotrasportatori italiani di conoscere Scania, già molto apprezzata in diversi Paesi europei. Nonostante la crisi economica, **dal 1973 al 1976**, vengono venduti **i primi 2.000 veicoli**, tramite una rete che contava all'epoca **13 concessionarie autorizzate**. La rapida crescita di Italscandia è segnata da importanti traguardi: **10.000 veicoli venduti in Italia già nel 1984, 20.000 nel 1990 e 30.000 nel 1995**. Agli inizi del 1999 Italscandia viene acquisita da **Scania Group** e rinominata **Italscania S.p.A.**

Nel 2023 Italscania segna il superamento di **100.000 autocarri venduti in Italia**, forte di una rete commerciale e di assistenza consolidata costituita da **112 officine e 18 concessionarie**, distribuite in maniera capillare su tutto il territorio nazionale, coordinate dalla sede centrale posizionata nella **periferia industriale di Trento Nord**.

Tra le ragioni del successo iniziale, **l'alta qualità del servizio post vendita**. L'ingegnere **Sten Fagerdahl** ebbe un ruolo fondamentale nello sviluppo della rete di assistenza e come responsabile del reparto tecnico: a lui si devono l'ampliamento della rete e gli elevati standard di qualità che oggi la contraddistinguono. Tra le altre figure che si sono succedute alla guida di Scania in Italia, **Christian Levin** che, amministratore delegato dal 2006 al 2010, ha dato un forte impulso allo sviluppo di quello che sarebbe diventato il modello di gestione e di leadership per tutta l'organizzazione commerciale di Scania nel mondo. Oggi, Levin è presidente e ceo di Scania, nonché ceo di **Traton SE** che raggruppa i marchi del Gruppo Volkswagen attivi nel settore dei veicoli industriali.

### **La parola ad Andrea Carolly, direttore Rete Scania Italia**

“Le realtà imprenditoriali che nella seconda metà degli anni Settanta sposarono per prime il progetto di Scania furono Autoveicoli Erzelli, Italcar, Leiballi & Cuzzuol, Sacar, Scandicar e Toscandia oggi guidate dalla seconda o dalla terza generazione. Iniziò con loro lo sviluppo di una rete, nel tempo sempre più riconosciuta come **un'organizzazione estremamente appassionata, competente** e in grado di offrire proposte commerciali e servizi all'avanguardia. Oggi, in questa fase di grandi trasformazioni tecnologiche, sono davvero fieri del lavoro di formazione e di continuo aggiornamento alla rete nazionale, svolto in sinergia anche con la Casa madre. Insieme alle competenze e conoscenze tecniche sono cresciuti anche lo **spirito di squadra** e il senso di appartenenza. Solo così creiamo un valore aggiunto per i nostri clienti, perché **le persone fanno la differenza**”.

### **La parola a Enrique Enrich, presidente e amministratore delegato di Scania Italia**

“La relazione con i nostri clienti nel tempo è mutata verso forme più complesse, trasformandosi in consulenza strategica per determinati progetti. In Scania una cosa non è mutata nel tempo: l'ostinata volontà di mettere in strada la **migliore soluzione possibile, su misura per ogni cliente e sostenibile nel tempo**”.

