

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 Carolli, 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 fiero 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**”.

