

Numero 5 - anno 22 - Poste Italiane SpA - Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv.27/02/2004 n°46) art. 1 comma 1, DCB Milano - € 1,55

5/2020

AREA di SERVIZIO

Carburanti Autolavaggi Detailing

www.areaservizio.eu



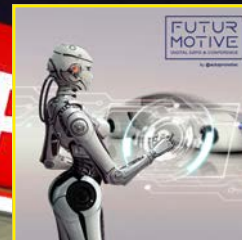
AD PRODUZIONE
ASPIRAZIONE
CENTRALIZZATA



AQUARAMA
UN VERO
NETWORK



ASSYTECH
QUALITÀ DEL
CARBURANTE



AUTOPROMOTEC
FUTURMOTIVE
DIGITAL EXPO



CECCATO
LA PROPRIA STORIA
NON SI DIMENTICA



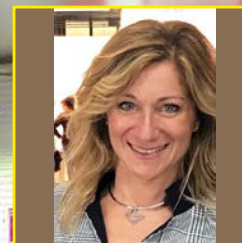
CHRIST
INNOVAZIONE
E PASSIONE



CO.RA.
"GUANTO SICURO"
ATTENTO A TUTTO



DBA PRO
PARTNERSHIP
PER L'AUTOMAZIONE



EMME INFORMATICA
RETISTA
SENZA PENSIERI



FLOWEY
30 ANNI
DI SUCCESSI



INTRAPRESA
TANTE NOVITÀ
MA DA "REMOTO"



ISTOBAL
CONQUISTARE
IL CLIENTE



KIEHL
LA QUALITÀ
PRIMA DI TUTTO



MIX
QUANDO UN "PRO"
FA LA DIFFERENZA



MUSEO FISOGNI
PETROLIO
SUDAMERICANO



PRO WASH SYSTEM
NEOFITI CON
LE IDEE CHIARE



TECNOVAP
MISSIONE
SANIFICARE



TSG
SE 150
IMPIANTI...



WASHTEC
CLASSE PREMIUM
MA PIÙ "SMART"

TRANSIZIONE ENERGETICA: COME CAMBIERANNO VEICOLI E CONSUMI

ORGANO UFFICIALE DEI GESTORI

FIGISC

ANISA

CONCOMMERCIO

COMMERCIO TURISMO SERVIZI

IL PARTNER IDEALE PER SCELTE VINCENTI

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



Catalogo
in costante
aggiornamento



Prodotti garantiti,
e certificati



Consegna
in 24/48 ore



E-commerce
a tua
disposizione

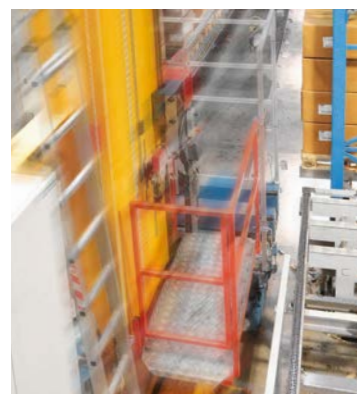
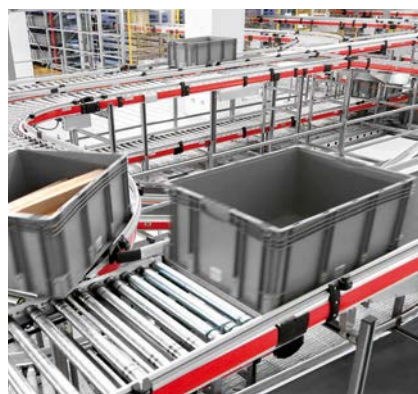


Vasta gamma
di espositori



Offerte
promozionali
periodiche

MAGAZZINO AUTOMATIZZATO • con oltre 50.000 pallets e 40.000 cassette



CATENE DA NEVE e dispositivi per la trazione invernale



V 5117 geprüft

- RX-7
- NX-7
- R-9
- R-12



Auto



V 5117 geprüft



- S-12
- S-16



SUV, Furgoni, Camper, 4x4



V 5119 geprüft



- Cargo
- Cargo-Plus
- Truck-Flex
- Cingoli
- Cingoli Europa
- Cingoli Europa-Pro



Camion, Bus

Calze da Neve



V 5121



GEPRÜFT
N 001681

Omologate secondo la norma

ÖNORM V 5121
(ON. Reg. Nr: N 001681)
Approved



**Auto, SUV, Furgoni,
Camper, 4x4**



Interni



Tappeti



Coprisedili



Esterni



Elettrici



Lampadine



Car care



Tergicristallo



Portaggio



Ruote



Garage

Rinnova il tuo centro di lavaggio

Promozione
“Nuovo Inizio”

Passare alla qualità WashTec e'
piu' semplice di quanto pensi!



- Offerta speciale SoftCare Primo
- Super valutazione dell'usato
- Pacchetto service “Senza pensieri”



Contattaci per ulteriori informazioni:

Telephone: +39 0142 76364 | Email: info@washtec.it

WashTec Italia | Via Achille Grandi 16/E | I-15 033 Casale Monferrato

www.washtec.it



Telematico.OnLine

corrispettivi telematici

ON LINE

concentratore dati virtuale senza
necessità di installare hardware specifici

FACILE

interfaccia user friendly

PER TUTTI

per qualsiasi Punto Vendita

UTILE

statistiche di vendita e molto altro

COMPLETO

corrispettivi telematici e registri
di carico e scarico Utif

SENZA PENSIERI DI FIRMA DIGITALE

servizio di intermediazione con
l'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli



Corrispettivi senza pensieri

OIL&NONOIL 2020 | STAND D5.1



Emme Informatica srl
T. +39 049 626 663

Via San Marco 123/A
35129 Padova - IT

www.emmeinformatica.eu
www.telematico.online

Partner tecnologico
Wayne
FUELING SYSTEMS

5/2020
AREA di SERVIZIO
 Carburanti Autolavaggi Detailing



13

Figisc:
 transizione energetica,
 come cambieranno
 veicoli e consumi



16

Aquarama:
 quando l'autolavaggio
 è un vero network



22

Ceccato:
 la propria storia
 non si dimentica



26

Christ:
 quando l'innovazione
 è una grande passione



30

Flowey:
 30 anni
 di successi



34

Istobal:
 doppi portali
 per conquistare il cliente



38

Kiehl:
 la qualità
 prima di tutto



42

Mix:
 quando un "Pro"
 fa la differenza



46

Pro Wash System:
 neofiti sì,
 ma con le idee chiare



50

TSG:
 se 150 impianti
 vi sembrano pochi...



57

Autopromotec:
 FuturMotive Digital
 Expo and Conference



62

WashTec:
 classe premium
 ma più smart



67

Assytech:
 qualità del carburante?
 Garantiamo noi!



70

AD Produzione:
 aspirazione centralizzata?
 Per molti ma non per tutti



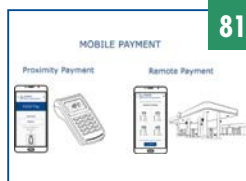
75

DBA Pro: partnership
 per l'automazione



78

Emme Informatica:
 per il retista
 senza pensieri



81

Intrapresa:
 tante novità
 ma da "remoto"



84

Tecnovap:
 sanificare
 è la nostra missione



86

CO.RA.:
 un "Guanto Sicuro"
 attento in tutti i sensi



90

Museo Fisogni:
 quando il petrolio
 parlava ispanico

8 Editoriale

96 News

104 Notiziario Figisc-Anisa
 Concommercio

114 Indirizzi utili

116 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 Rabbicci, 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: CISCRA SPA - Arcore (MB)**
 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

CONCOMMERCIO
 COMMERCIO TURISMO SERVIZI



Un encomio Oil&nonOil 2020 lo merita già prima che i battenti di VeronaFiere si aprano. Il coraggio degli organizzatori ha infatti portato in porto una delle poche rassegne fieristiche sopravvissute allo tsunami del Covid-19. Così, tra le decine di annullamenti e rinvii che sono fioccati in questi mesi un po' in tutte le parti del mondo e in tutti i settori, si deve dare atto agli organizzatori veronesi di aver perseguito con determinazione il loro obiettivo e siamo certi che anche le misure prese per assicurare un felice esito della rassegna ne garantiranno, sia in termini di sicurezza della salute sia di presenza di pubblico, il suo successo.

Del resto l'appuntamento veronese è fondamentale per un settore come quello della distribuzione petrolifera che sta vivendo una autentica rivoluzione copernicana, tanto che lo

stesso termine "petrolifera" è messo in discussione. Le trazioni alternative, a gas ma soprattutto elettriche e a idrogeno, stanno avanzando a rapidi passi, anche se lo studio di Unione Petrolifera commentato da Figisc che pubblichiamo a pagina 13, fissa al 2040 il passaggio epocale nel quale benzina e gasolio saranno minoritarie rispetto alle altre tipologie di trazione. Un dato suffragato ad altri studi che, da un lato ci presenta uno scenario in grande evoluzione, ma dall'altro invita ad aspettare a dare oggi per morti i gloriosi motori endotermici. Giusto quindi prepararsi al futuro che avanza, senza però perdere d'occhio anche il presente e le tante opportunità che offre. Siamo certi che nei padiglioni di Oil&nonOil 2020 saranno numerose le proposte in tutti i sensi.

A confermare ciò è proprio il numero di Area di Servizio che avete tra le mani o state leggendo sul vostro pc o tablet: ben 120 pagine di informazioni, novità e testimonianze da un mondo che conferma anche sul territorio e dai suoi operatori quanto sia vitale e pronto al cambiamento e all'innovazione. E, proprio sul fonte delle novità, è importante annunciare il nuovo sito **www.arediservizio.eu** ricco di informazioni e notizie, con aggiornamenti quotidiani per essere ancora più vicini ai nostri lettori. Buona lettura e buona fiera

Massimo Cicalini



ASPRO ITALY

- Save your Energy -

**PERCHÉ FAR PERCORRERE AD UN LITRO
DI GNL MIGLIAIA DI CHILOMETRI?**



**METANO LIQUIDO KM 0?
CON NOI PUOI!**

**La liquefazione del gas naturale sul posto rappresenta
la naturale evoluzione delle stazioni di rifornimento
di gas naturale compresso (GNC) esistenti e future**

Aspro Italy è già pronta a fornire soluzioni di passaggio dal CNG all'LNG direttamente on-site.

Seguici sui Social



info@asproitaly.it - www.asproitaly.it



ASPRO ITALY È PRONTA!

LIQUEFATTORE C₍₂₎LNG



Versione “ON SITE” MOD. C₍₂₎LNG OS

La liquefazione del gas naturale sul posto rappresenta la prossima e naturale evoluzione delle stazioni di rifornimento di gas naturale compresso (GNC) esistenti e future.

La versione “on site” del liquefattore C₍₂₎LNG OS, rappresenta la soluzione per tutte quelle installazioni che necessariamente richiedono l'interfacciamento con l'impiantistica esistente. Possono trovare applicazione pertanto in tutti gli impianti di CNG esistenti allacciati a condotte con pressione superiore a 3.5 bar.

Trattandosi di integrazione ad una configurazione esistente, i consumi specifici dell'intero processo (compressione e liquefazione) sono diversi a seconda delle caratteristiche della condotta a disposizione e possono variare tra 1,00 e 0,77 kWh/kgLNG.

Disponibile in diverse grandezze il modello che ci permettiamo di suggerire è il C₍₂₎LNG 300 OS che produce 7492 l/g (pari a 2922 kg/g); quantità che ci permette, in tutta serenità, di poter rifornire 8+10 veicoli pesanti al giorno. La scelta della capacità del serbatoio criogenico di stoccaggio può variare da un minimo di 3000 a 5000 l.

PRODUCI IL METANO LIQUIDO DIRETTAMENTE NELLA TUA STAZIONE



Versione “STAND ALONE” MOD. C(2)LNG SA

La liquefazione del gas naturale e del biometano sul posto, rappresentano la prossima e naturale evoluzione delle stazioni di rifornimento di CNG ed un'efficace applicazione nella riconversione degli impianti di produzione di biogas.

La versione “**stand alone**” del liquefattore **C(2)LNG SA**, rappresenta la soluzione per tutte quelle installazioni autonome che non richiedono necessariamente l'interfacciamento con l'impiantistica esistente. Possono trovare applicazione pertanto negli impianti di rifornimento di flotte private ove sia richiesto il prodotto GNL, a valle delle stazioni di “upgrading” del biogas per la produzione di biometano liquido, nelle stazioni di CNG esistenti ove non sia richiesta l'integrazione all'impianto.

Disponibile in diverse grandezze la taglia maggiore prevede, con una portata di 300 Sm³/h di gas/biometano, una produzione di 553 l/h, con un consumo specifico di 0,97 kWh/kgLNG comprensivo dell'intero processo (compressione e liquefazione).

More than CAR WASH



CADIS, a star is born.

Christ
WASH SYSTEMS

Tel. +39 0471-951675 • sales@christ-ag.com
www.christ-wash-systems.it



TRANSIZIONE ENERGETICA: COME CAMBIERANNO VEICOLI E CONSUMI

Gli scenari che si prospettano al mondo automotive e di conseguenza della distribuzione petrolifera e delle trazioni green è nebuloso e tutt'altro che delineato. Proviamo a fare il punto grazie anche a uno studio di Unione Petrolifera.

La "fine del petrolio" è un appuntamento ormai ineludibile: dagli Stati di qua e di là dell'Atlantico che proclamano lo stop ai veicoli a benzina e gasolio nel 2035, al Just Transition Fund dell'Unione che si declina nei Piani dei diversi Stati membri, fino alle dichiarazioni "nostrane" del numero uno di ENI, Claudio Descalzi, che annunciano l'uscita in anticipo dalla raffinazione "no green", ed oltre, fino alle esternazioni di qualche consigliere del nostro Presidente del Consiglio che paventa l'opportunità di un "lockdown ambientale" che cambi integralmente alcuni stili di vita "eco-insostenibili".

Scenari incerti

Il programma comunitario Next Generation EU destina elevate disponibilità finanziarie, spalmate sul breve periodo e in parte a fondo perduto, anche per affrontare l'emergenza ambientale e, a breve distanza dalla sua approvazione, qualche settimana fa la Presidente della Commissione Europea ha chiesto di alzare l'asticella dell'obiettivo di riduzione delle emissioni di CO₂ ad almeno il 55%, un dato che determina nuove incertezze per chi opera e investe nel complesso quadro dell'energia nella morsa delle compatibilità ambientali. L'autorevolissimo settimanale d'informazione politico-economica "The Economist", sostiene che la transizione energetica sarà decisamente caotica per le sue ricadute in termini geopolitici e di equilibri di egemonia globale, per le crisi che si abatteranno sui Paesi produttori di idrocarburi, come per le aziende che non hanno anticipato i tempi. Secondo lo scenario prefigurato dal periodico, nel caso si scegliesse di dilazionare o rallentare il timing della transizione, i rischi del cambiamento climatico si aggraverebbero. Mentre se la scelta fosse di accelerarne i tempi, si intensificherebbero i rischi di serie turbolenze geopolitiche, dal momento che nei Paesi produttori di petrolio vive poco meno di un miliardo di persone che, con "effetto domino", con una domanda di greggio in riduzione in tempi ristretti calerebbero le risorse per una stabilità degli Stati interessati, regredirebbe l'economia e quindi i mezzi indispensabili per mantenere la pace sociale e contenere le spinte al caos complessivo.

La realtà italiana

Da questo scenario globale problematico (in cui tuttavia non sono e non saranno affatto omogenee né le sensibilità, né le scelte e neppure le finalità, anche strumentali e diverse rispetto all'obiettivo ambientale dei principali centri di interesse di portata mondiale, cioè Europa, Stati Uniti, Cina, Russia ecc.), è opportuno calarsi sul concreto ambito della nostra realtà nazionale.

Si è già prima citato l'approccio della più importante azienda petrolifera italiana (peraltro partecipata al 30% dallo Stato), esemplificato dalla intervista di qualche mese fa a

"Milano Finanza" di Claudio Descalzi, dal suggestivo titolo "La mia Eni andrà senza benzina", ma di cui, per corretto e utile contrappunto, va anche segnalato qual è il punto di partenza per affrontare la transizione sul piano dei fondamentali che riguardano direttamente il settore, la situazione cioè del parco veicoli e il mercato dei consumi.

Più che dichiarazioni suggestive, prendiamo in considerazione più prudenti ipotesi tratteggiate già lo scorso anno, ma per nulla "datate" eppure messe in ombra dalla luce mediatica di successive esternazioni anticipatrici, nello studio di Unione Petrolifera "**Previsioni di domanda energetica e petrolifera italiana 2019-2040**", raffrontate anche con i dati "al nastro di partenza" della corsa alla transizione del parco veicoli e delle vendite dei principali carburanti fossili.

Parco autovetture

Si consideri anche solo la parte più cospicua, almeno numericamente, del parco veicoli, costituita dalle auto del trasporto privato. I dati ACI di fine 2019 registrano un parco di 39,545 milioni di unità, di cui 18,174 milioni alimentate a benzina (45,97% del totale), 17,468 milioni a gasolio (44,18%), 2,574 milioni a gpl (6,51%), 0,965 milioni a metano (2,44%) e infine 0,375 milioni (0,90 %) elettriche/ibride (di cui in dettaglio: 316 mila ibride a benzina, 18 mila ibride a gasolio e 23 mila elettriche). Detto in altre parole, il 96,66% delle autovetture viaggia oggi ancora alimentata da carburanti fossili.

Alimentazione	ACI		Proiezioni UP		
	2019	2020	2025	2030	2040
Benzina	18.174	14.588	13.437	12.180	7.000
Gasolio	17.468	16.400	14.670	11.830	7.300
Gpl	2.574	2.530	2.680	2.500	1.700
Metano	965	1.030	1.560	2.080	2.860
Elettriche	23	42	1.100	1.860	3.440
Ibride benzina	316	426	158	349	800
Ibride gasolio	18	24	430	1.000	2.450
Plug-in		60	765	2.500	7.400
Idrogeno				1	50
TOTALE	39.538	35.100	34.800	34.300	33.000

Stato di fatto e proiezioni di Unione Petrolifera

Dati per 1.000 unità

Secondo le previsioni di Unione Petrolifera, il parco complessivo vetture dovrebbe progressivamente ridursi: 34,8 milioni di unità nel 2025, 34,3 milioni nel 2030 e 33,0 milioni nel 2040 e, ovviamente, dovrebbe trasformarsi il quadro rispetto alle alimentazioni. Le vetture alimentate a benzina dovrebbero diminuire a 13,437 milioni di unità nel 2025 per calare a 12,180 milioni nel 2030 e infine a 7 milioni nel 2040; mentre quelle a gasolio, rispettivamente, a 14,670 milioni di pezzi, poi a 11,830 milioni e infine a 7,300 milioni. Per le alimentazioni a gpl, se ne prevede un incremento a

2,680 milioni di unità nel 2025 per poi andare a decrescere a 2,500 milioni nel 2030 e 1,700 milioni nel 2040; in costante crescita Unione Petrolifera prevede le alimentazioni a metano, con 1,560 milioni di pezzi nel 2025, 2,080 milioni nel 2030 e 2,860 milioni nel 2040.

Significativo, ma molto graduale, l'incremento delle alimentazioni alternative: le ibride a benzina e gasolio si prevedono in crescita a 1,258 milioni di pezzi nel 2025, 2,209 milioni nel 2030 e 3,240 milioni nel 2040; le elettriche dovrebbero salire a 0,430 milioni di unità nel 2025, a 1 milione nel 2030 e 2,450 milioni nel 2040; le plug-in si prevedono a 0,765 milioni di pezzi nel 2025, 2,500 milioni nel 2030 e 7,400 milioni nel 2040, anno in cui si prevedono anche 50 mila unità a idrogeno.

Con tali previsioni, in sostanza, le alimentazioni con carburanti fossili (benzina, gasolio e gpl) dovrebbero progressivamente calare dall'attuale 96,66% all'88,50% nel 2025 e al 77,29% nel 2030 e solo nel 2040 scenderebbero sotto il 50% con una performance del 48,48%. In aumento invece la quota delle alimentazioni a metano, dall'attuale 2,44% al 4,48% nel 2025, al 6,07% nel 2030 e infine all'8,67% al traguardo del 2040.

In costante aumento le alimentazioni alternative al fossile e al gas, ma con lenta gradualità: dall'attuale quota dello 0,90% al 3,62% nel 2025, al 6,44% nel 2030, e solo dopo il balzo, performeranno un 42,85% nel 2040.

Domanda energetica

Sul piano dei consumi, le previsioni di Unione Petrolifera ipotizzano un calo dei consumi di benzina dalle 6.740 kton del 2020, alle 6.250 kton del 2025 (-7,27% sul 2020), alle 6.080 kton del 2030 (-9,79% sul 2020) fino alle 5.854 kton del 2040 (-13,15% sul 2020), allorché i consumi per le vetture ibride e plug-in saranno superiori a quelli delle vetture ancora alimentate solo a benzina.

FONTE ENERGETICA		2020	2025	2030	2040
Vetture	Benzina	4.950	4.150	3.420	1.695
	Ibride	146	400	686	1.207
	Plug-in	11	150	527	1.597
Veicoli commerciali leggeri		282	260	220	200
Motoveicoli		1.351	1.290	1.227	1.155
TOTALE BENZINA		6.740	6.250	6.080	5.854
Vetture	Gasolio	9.904	9.002	7.206	3.918
	Ibride	11	72	149	301
Veicoli commerciali leggeri		5.155	5.070	4.940	4.316
Veicoli industriali		7.410	7.181	6.915	6.065
Bus		1.220	1.200	1.150	900
TOTALE GASOLIO		23.700	22.525	20.360	15.500
GPL TRASPORTI		1.620	1.630	1.555	1.190
GAS AUTOTRAZIONE*		1.300	2.500	3.700	5.300
ELETTRICO TRASPORTI**		12.000	13.500	16.700	28.400

Proiezioni di Unione Petrolifera

* Valori in miliardi m³ ** Valori in GWh

In marcato calo la domanda di gasolio per tutte le categorie di veicoli, dalle 23.700 kton del 2020 alle 22.525 kton del 2025 (-4,96% sul 2020), alle 20.360 kton del 2030 (-14,09% sul 2020) fino alle 15.500 kton del 2040 (-34,60% sempre sul 2020).

Per i due prodotti sommati, trasformate le quantità da kton in klt, la diminuzione prevista vale 29,42 punti percentuali. In calo altresì i consumi di gpl per autotrazione, da 1.620 kton del 2020 a 1.630 kton nel 2025 (+0,62% sul 2020), 1.555 kton nel 2030 (-4,01% sul 2020) fino a 1.190 kton nel 2040 (-26,54% sempre sul 2020).

Marcatissimo l'incremento della domanda per il settore trasporti del gas naturale, stimato da 1,3 miliardi di mc del 2020 a 2,5 miliardi nel 2025 (+92,31% sul 2020), a 3,7 miliardi nel 2030 (+184,62% sul 2020) fino a 5,3 miliardi nel 2040 (+307,69% sempre sul 2020).

Dinamiche in aumento, ma più contenuto rispetto al gas

naturale, per la domanda di energia elettrica del settore dei trasporti, dai 12.000 GWh del 2020 ai 13.500 GWh del 2025 (+12,50% sul 2020), ai 16.700 GWh del 2030 (+39,17% sul 2020) fino ai 28.400 GWh del 2040 (+136,67% ancora sul 2020).

Si tratta ovviamente di ipotesi, peraltro assai prudenti soprattutto sul piano dei fondamentali economici di scenario (si ipotizzano, per esempio, incrementi del PIL annuo contenuti entro un +1,2%, peraltro già compromessi nella fase iniziale dalla crisi economica globale generata dalla pandemia che stiamo vivendo), cui però si vanno a sommare tutte le incognite (accelerazioni o decelerazioni delle scelte ambientali, evoluzioni geopolitiche e sociali) già affrontate in apertura di questo articolo. Ma, in linea di massima, si può osservare sia che si tratta di evoluzioni di portata epocale, sia che lo snodo cruciale è posto nel decennio 2030-2040, nel quale viene situata la vera discontinuità rispetto alla gradualità che si prefigura nei primi dieci anni sia, infine, che si inizia da un blocco di partenza molto lontano dall'obiettivo.

Fisco, rete e gestori

Sul piano pratico, viene per esempio da pensare a come, al di là dello sviluppo tecnologico e anche commerciale dell'automotive e al di là delle evoluzioni del decisionismo politico in tema energetico e ambientale, si possano coniugare (partendo da un punto così arretrato, per fare un esempio, in tema di parco veicoli) politiche di incentivazione pubblica alla conversione con le risorse via via decrescenti derivanti in termini di gettito erariale dai carburanti fossili, senza dover penalizzare la transizione con una fiscalità troppo pesante. Così come ci si interroga quale possa essere l'evoluzione possibile verso la transizione di una rete distributiva che oggi è, non solo pletorica, ma estremamente frammentata e del tutto inefficiente a produrre e attrarre soggetti capaci di investimenti adeguati, con una oggettiva preoccupazione su quale possa ancora essere il residuo interesse delle major sul fronte del downstream di fine filiera, e con reali rischi di abbandoni, spaccettamenti, polverizzazioni, che amplificherebbero i già ridondanti limiti più sopra evidenziati. Infine, per voler scendere fino in fondo nel contesto di filiera e parlare di coloro di cui nessuno dei decisionisti maggiori come sempre parla, che ne sarà del gestore? Appare ragionevole pensare che, considerata la tutto sommato gradualità della transizione, la sua presenza sulla rete permarrà ancora per dieci-quindici anni con caratteristiche abbastanza stabili.

Una legittima domanda è se debba permanervi ancora alle condizioni che hanno caratterizzato gli ultimi dieci anni passati: ossia lo stato di precarietà e di integrale dipendenza economica che ne ha di fatto azzerato ogni sostenibilità di impresa, autonomia, potenzialità competitiva, rendendolo un soggetto passivo del mercato e di tutte le sue variabili commerciali, costretto entro un quadro di relazioni contrattuali e commerciali del tutto asimmetriche e anomale nel raffronto con qualsiasi altra categoria di microimprese.

La domanda, pertanto, alla quale dovranno in qualche modo rispondere tanto le rappresentanze associative che la politica e le aziende del settore è: nella "transizione caotica" che la attende, questa categoria di operatori deve essere in qualche maniera "riscattata" dai vincoli più arretrati che contraddistinguono il suo ruolo nel settore? Ovvero, in assenza di interventi, sarà destinata a vivere ancor peggio i non moltissimi anni che restano dinanzi, al più con qualche "aiutino" per essere traghettata fuori dalla filiera come qualcosa di obsoleto che non serve più?

Per rispondere, in effetti, non c'è ancora molto tempo.

Figisc

*“Apri AssoPay
ed eroga 20 euro dalla pompa 3”*

Rifornimento **VOICE**. Il futuro è arrivato!



Dopo il MOBILE payment Intrapresa presenta il VOICE payment, il sistema più:

- *innovativo*
- *rapido*
- *semplice*
- *sicuro*

di sempre.

intrapresa
LOADING INNOVATION

Scopri come funziona:
www.assopayments.com/assopay



QUANDO L'AUTOLAVAGGIO È UN VERO NETWORK

Siamo in Emilia Romagna, su un impianto che fa parte di una rete di 12 aree di lavaggio delle quali otto legate alle stazioni carburanti. In tutte il partner tecnologico è Aquarama.

L'impianto che stiamo visitando è allestito con due portali **Aquarama Stargate S111**, un portale **Aquarama Startruck** per veicoli industriali, quattro piste self **Bubbles Bay** di cui tre coperte e una scoperta per furgoni e camper. Basterebbe solo questo per individuare l'autolavaggio come un importante insediamento, eppure è solo la "punta dell'iceberg", come spiega Daniele Migliore di Aquarama: "Il nostro cliente è un investitore che oltre ad avere sette stazioni carburanti in Emilia Romagna, dal 2009 è cliente Aquarama e ha sviluppato una rete di aree di lavaggio completamente in self. Ha iniziato l'attività di autolavaggio sulle sue stazioni carburanti e successivamente su terreni di proprietà, per poi investire anche su aree di terzi. Ha eseguito grossi investimenti e sta sviluppando altre aree mantenendo il controllo e la gestione semplificata. Oltre ad avere creato queste aree di lavaggio, che oggi sono in totale 12, ha già iniziato a "rebrandizzare" le aree costruite prima del 2009 e sta proiettando gli investimenti futuri sulle altre nove posizioni. Attualmente tutti gli impianti sulle aree di proprietà utilizzano attrezzature Aquarama".

Un vero network

"Abbiamo questa attività da tre generazioni – spiega il titolare della rete di punti vendita –, come sempre siamo partiti da una prima stazione e dopodiché

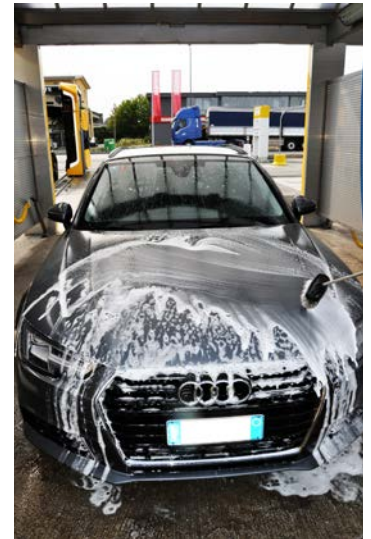
abbiamo incrementato. L'azienda è nata inizialmente con la sola vendita di carburanti, oggi curata da una rete bianca a nostro marchio, in un secondo tempo abbiamo aggiunto i lavaggi. Dal 2009 abbiamo scelto Aquarama perché è un'azienda affidabile, trasparente e seria, con la quale è possibile sviluppare prodotti e nuove strategie. Sono dei veri e propri partner, non li considero dei fornitori.

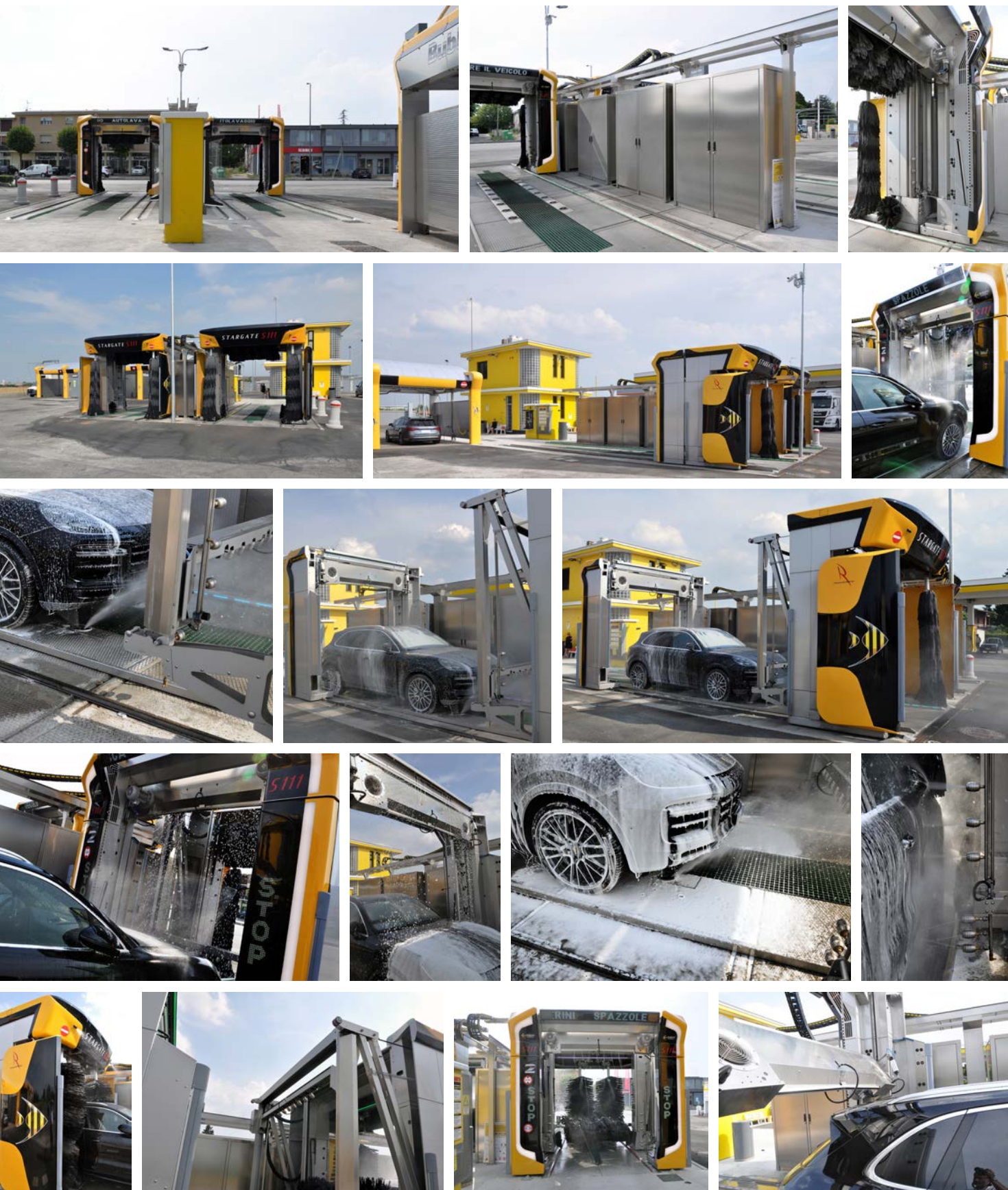
In zona siamo sicuramente un punto di riferimento. In merito ai sistemi di pagamento attualmente adottiamo anche dei sistemi di prepagamento: la tessera che il cliente ha per l'acquisto del servizio è prepagata e può essere utilizzata su tutti gli impianti. Così, ol-

tre a fidelizzare, si garantisce anche un servizio a 360° su tutti i nostri impianti, sia come carta petrol sia come carta lavaggi. È prevista una scala di sconti quantità, più alta è la cifra di preavviso, più alto è lo sconto. Le aziende hanno anche il vantaggio che con questo sistema possono effettuare la fatturazione automatica".

Una visione orientata al futuro

"Dove ci sono delle aree che potrebbero essere proficue e portare del valore aggiunto all'investitore – racconta Daniele Migliore –, oppure quando dei proprietari vogliono cedere il loro terreno in gestione per sviluppare un progetto al quale non sono interessa-





ti, noi lo proponiamo ai nostri clienti, diventando procacciatori di opportunità a tutto tondo. Quando si hanno delle aree da 2-3 mila mq non è un investimento da poco attrezzarle con un impianto, per cui bisogna rivolgersi a degli imprenditori veri che vedano il business in quella location e che ne

comprendano la potenzialità e qui ne abbiamo un eccellente esempio". "Entrando nel merito di questo network – prosegue Migliore –, qui abbiamo l'unico impianto truck in Emilia Romagna ad essere 'selfizzato'. A tal proposito questa installazione ha incuriosito molteplici addetti ai lavori portando nuovi

visitatori per capirne il concetto e l'utilizzo del self su portali industriali. In questa consolidata collaborazione, ad oggi sono stati installati 31 box di lavaggio self, distribuiti su cinque aree totali e 9 tripli portali **Stargate S111**, quindi macchine top di gamma, accessoriate in modalità full optional e tutte

realizzate completamente in acciaio inox. Questo allestimento è stato utilizzato per una specifica richiesta del cliente ed è stato sviluppato il progetto appositamente per lui, in quanto fino ad allora non era previsto a catalogo. Quindi un nuovo progetto per noi in quanto l'inox comporta uno sviluppo tecnico completamente diverso dalla lamiera zincata in utilizzo. Pertanto è stato rivisitato il progetto per questa tipologia di macchina adattando spessori e tolleranze, in fase successiva abbiamo ritenuto opportuno renderla offrirla anche sui nuovi listini per chi può apprezzare questo optional.

Questo cliente, come spesso accade, oltre a essere un partner, è per noi anche uno sviluppatore: per esempio, è stato il "pioniere" nella richiesta dell'utilizzo del Bancomat e delle carte di credito sulla postazione self-service dei carwash. Nel 2009, quando espresse la richiesta, non era ancora in uso il pagamento con le carte elettroniche, così Aquarama, grazie a una sua partecipazione in un'azienda di hardware e software, ha sviluppato questo progetto. In questo modo è stata acquisita quella tipologia di clientela che esige la comodità del pagamento elettronico, oltre a ridurre la circolazione di contante a vantaggio della sicurezza, con una conseguente riduzione degli atti vandalici.

Tutto quello che si visiona su quest'area è una collaborazione di idee tra cliente e Aquarama. Come per esempio i pannelli divisorii tra le piste realizzati in acciaio inox, che solitamente non sono in questo materiale o gli armadi centrali che avrebbero potuto essere realizzati in lamiera zincata, sono stati invece prodotti in inox".

Tante innovazioni, tutte mirate

"Con dodici impianti anche l'assistenza e la gestione sono organizzate in maniera differente – spiega Migliore –. Qui c'è del personale interno dedicato allo studio delle dinamiche del mercato per capire quale sia il prezzo corretto per essere competitivi, individuando anche

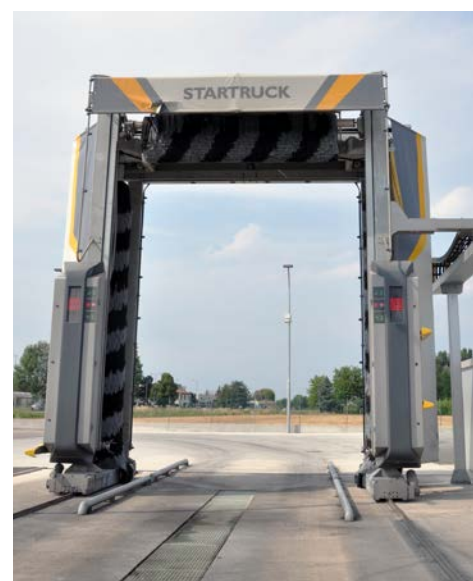
delle offerte o novità, come la cascata di schiuma, che altri non hanno.

Oltre a essere di acciaio inox, i portali hanno le alte pressioni superiori alla media: 80 bar "reali" all'ugello. I portali sono equipaggiati con ugelli di ultima generazione che noi chiamiamo "Hp turbo". Vengono montate otto teste rotanti sulla parte superiore, sei laterali e tre inferiori per una portata di 126 l/min di acqua. Oltre alla normale chimica tradizionale come emollienti, schiumogeno per i cerchi, prodotti specifici per ogni carrozzeria e polish, è stata aggiunta la cascata di pioggia di schiuma, il 'Rain Foam Kit'. Invece della solita cascata dove la minima folata di vento può interrompere il velo di schiuma, abbiamo realizzato questo sistema che crea una caduta di fili d'acqua, dove il vento può interromperne uno, ma non tutto il velo. In questo modo lo schiumogeno risulta uniforme su tutta la sagoma ed inoltre è retroilluminato per l'effetto coreografico. Sono state inoltre installate le nuove **spazzole WaveTech**, la spazzola oscillante, della quale abbiamo l'esclusiva sui primi impianti, che garantisce una maggior forza pulente, una pulizia accurata delle zone critiche, uniformità di lavaggio, incredibile delicatezza sulla carrozzeria e un effetto ottico dal gran-

de impatto scenico. A livello estetico abbiamo dato un po' più di teatralità all'impianto inserendo i nuovi inserti a led StarLight sulle carenature e, in abbinamento, i tubi guida ruote StarGuide, con led multicolorati e naturalmente il tutto arricchito con neon a led multicolor inseriti all'interno dell'arco di lavaggio. Inoltre i guida ruote a riposo, durante la notte, si illuminano dando vita a una serie di effetti ottici grazie ai led che riflettono sul piazzale.

La macchina è molto vicina alla strada e richiama l'attenzione, l'impianto è aperto alla vista ed è facile accedervi. Recentemente sono state inserite anche le nuove casse di ultima generazione Aquarama, con un display da 10" completamente touchscreen in allestimento full optional: per ogni singola macchina c'è un doppio lettore di monete, doppio lettore di banconote, lettore Bancomat Ingenico che legge carte, chip e wireless, oltre a erogatori hopper fino a quattro tipologie di monete per il resto, per i gettoni e il lettore delle carte fedeltà

Sulle casse come novità il cliente ha chiesto di inserire un programma denominato '**Costruzione**' per implementare i servizi: dal programma base, la macchina permette di aggiungere il prodotto per i moscerini, il lavaggio



I MODELLI AQUARAMA PRESENTI SULL'IMPIANTO

Portale Stargate S111

STRUTTURA

- Telaio in acciaio zincato e verniciato
- Carenatura in ABS
- Traino portali 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
- Doppia spazzolata sul fronte e retro dell'auto
- Doppia inclinazione e bloccaggio a mezzo cilindro
- Controllo elettronico della potenza

SPAZZOLA ORIZZONTALE

- Sollevamento elettrico con inverter
- Controllo elettronico della potenza
- Guide in acciaio inox

ARCO MOBILE INTERMEDIO

- Movimento automatico di estensione a parallelogramma.
- Elemento orizzontale in acciaio inox a seguire il profilo per erogazione cera. Orientabile su 3 posizioni per alta pressione superiore
- Sollevamento elettrico con inverter
- Guide in acciaio inox
- Supporto per alta pressione laterale fissa

ASCIUGATURA

- Lama orizzontale in acciaio inox a seguire il profilo, orientabile su 3 posizioni
- Sollevamento elettrico con inverter
- Guide in acciaio inox
- Asciugatura laterale 2 elettroventilatori con lame inclinate
- Sistema di sicurezza anticaduta

DOTAZIONI STANDARD

- Impianto idraulico con elettrovalvole e rampe dedicate
- Pompa dosatrice per shampoo
- Pompa dosatrice per cera
- 2 Alimentazioni monofestone a parete
- Comando con display e pulsantiera a parete
- Predisposizione Self-Service completamente integrata nell'elettronica della macchina

Portale Startruck

STRUTTURA

- Telaio in acciaio zincato a caldo
- Traino portale diretto con inverter
- Bulloneria in acciaio inox

SPAZZOLE VERTICALI

- Guida quadritrave in acciaio zincato a caldo
- Controllo elettronico della potenza
- Movimentazione elettrica con cinghia dentata
- Doppia spazzolata sul fronte e retro
- Sicurezze per eccesso di pressione delle spazzole

SPAZZOLA ORIZZONTALE

- Sollevamento elettrico con inverter
- Controllo elettronico della potenza
- Guide in acciaio zincato a caldo
- Doppia cinghia di sollevamento con sensori di sicurezza

PRELAVAGGIO MEDIA PRESSIONE ED ALTA PORTATA

- Media pressione laterale inferiore
- Media pressione laterale
- Media pressione laterale con teste rotanti

DOTAZIONI STANDARD

- Impianto idraulico con elettrovalvole e rampe dedicate
- Pompa dosatrice per shampoo
- Terminale di controllo e di comando, in cassetta a parete, con tastiera numerica e display a colori

Piste self-service Bubbles Bay

Le aree di lavaggio Bubbles Bay rispondono a tutte le esigenze del cliente, design e tecnologia unite in un prodotto altamente flessibile e personalizzabile. Scegliendo un impianto Bubbles Bay, si dà al cliente la garanzia di ottenere un ottimo risultato nella cura della propria auto, una vasta scelta di programmi e la possibilità di utilizzare la **Mouse Attiva**, un esclusivo sistema brevettato per la rimozione dello sporco più difficile. Le strutture in acciaio offrono garanzia di affidabilità nel tempo e sono personalizzabili con due tipi di allestimenti **ABS Top Line** e **Alluminium Cover**. Con il nuovo allestimento in ABS Top Line Aquarama porta la linea dei portali Stargate nelle piste self. Le linee arrotondate rendono la struttura moderna e aggressiva dal forte impatto visivo. L'allestimento Alluminium Cover dona all'impianto una linea pulita ed elegante.

sottoscocca... la filosofia è quella del tabellone di McDonald. Quando si arriva al totale da pagare, si può poi decidere se pagare con la fidelity card, con i contanti o con le carte, oppure resettare tutto e ricominciare da capo. In questo modo il cliente viene messo a conoscenza dalla macchina delle offerte e può valutare se usufruirne in quel momento o per le volte successive”.

Piste e portale camion

“Le piste, dal classico look Aquarama – ricorda Migliore –, sono la versione **Top Line** rivisitata in ABS in tutte le sue parti: abbiamo montato le nuove pannellature di acciaio inox, adattato tutte le plastiche in dotazione, sono state riviste tutte le pulsantiere e tutto il sistema dei programmi. Infine, gli accessori di piazzale sono completi di aspirazione, lava tappeti e tutto quan-

to possa servire compresa la ricarica del liquido lavavetri.

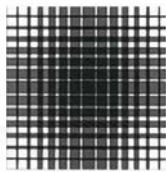
Per quanto concerne il portale camion **Startruck**, è dotato di alta portata a 720 litri d'acqua al minuto e media pressione a 20 bar, è full optional e ha il lavaggio sottoscocca. I programmi sono studiati in base alla conformazione del veicolo, non tutti hanno questa opportunità perché non tutte le casse si adattano alla tipologia di programma legata alla sagoma, qui invece l'abbinamento tra veicolo e programma è studiato al dettaglio. Sulla card ricaricabile viene pertanto caricata anche la conformazione del veicolo, così, una volta inserita, la macchina riconosce la tipologia di programma, ovvero se è un centinato, una bisarca, una cisterna o un cava-cantiere.

Il prezzo del lavaggio camion è molto competitivo, considerando il costo di

quelli presidiati, il risparmio è molto alto e la macchina garantisce un eccellente risultato. Il pretrattamento è manuale con una lancia temporizzata, dedicata, a disposizione del cliente. Nel remoto caso che il portale non riuscisse a lavare alla perfezione, il camionista può usare la lancia anche successivamente in fase di finitura”.

“Non cambierei mai Aquarama in quanto ho trovato il mio partner ideale – è la conclusione del titolare del lavaggio –, anche come rapporti umani ci troviamo in totale sintonia. Se ho bisogno di un'attrezzatura, Aquarama me la fornisce, non devo più scandagliare il 'circo' delle varie offerte, e se poi Aquarama non ce l'ha, chiedo loro di svilupparmela e il più delle volte sono più pazzi di me e mi accontentano”.

Massimo Cicalini



schermolux
ILLUMINOTECNICA

OIL&NONOIL
Energie, carburanti & servizi per la mobilità



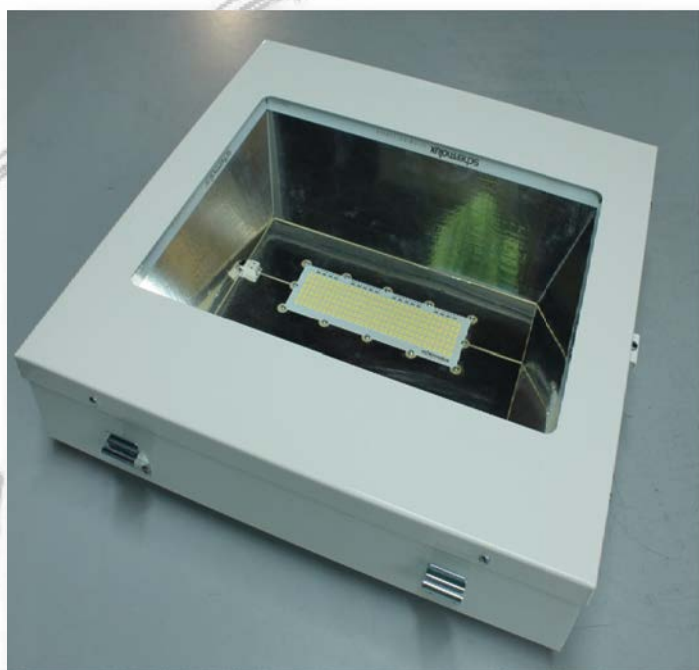
VERONAFIERE / 21-22-23 OTTOBRE 2020



LASCIAMOCI ALLE SPALLE IL COVID-19 E RIPARTIAMO INSIEME



*PER ORDINI RICEVUTI DAL 21.10.2020 - APERTURA FIERA
LANCIAMO LA SEGUENTE PROMOZIONE DI BUON AUGURIO...*



ANDROMEDA LED

IP67 64W Dimmerabili

*Passa allo stand
e ritira l'offerta**

lotto minimo di 10 pz.



LINE-A

80W - 120W - 150W

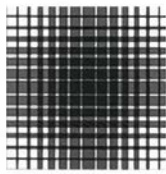
*Passa allo stand
e ritira l'offerta**

lotto minimo di 10 pz.



*OFFERTA LIMITATA ALLE SOLE SCORTE DI MAGAZZINO

MADE IN ITALY



schermolux

ILLUMINOTECNICA

OIL&NONOIL
Energie, carburanti & servizi per la mobilità



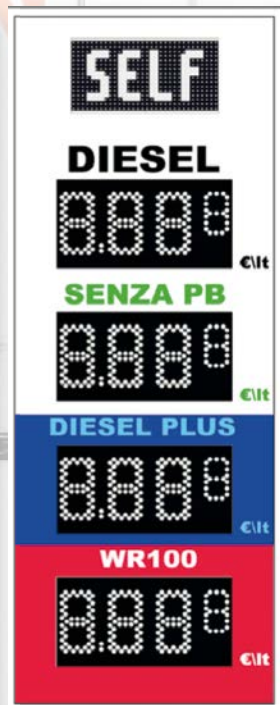
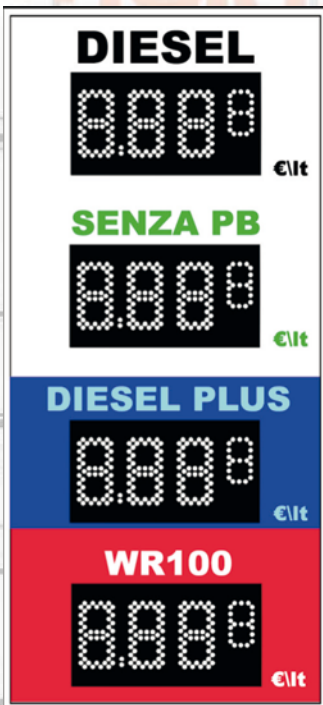
VERONAFIERE / 21-22-23 OTTOBRE 2020



LASCIAMOCI ALLE SPALLE IL COVID-19 E RIPARTIAMO INSIEME



PER ORDINI RICEVUTI DAL 21.10.2020 - APERTURA FIERA
LANCIAMO LA SEGUENTE PROMOZIONE DI BUON AUGURIO...



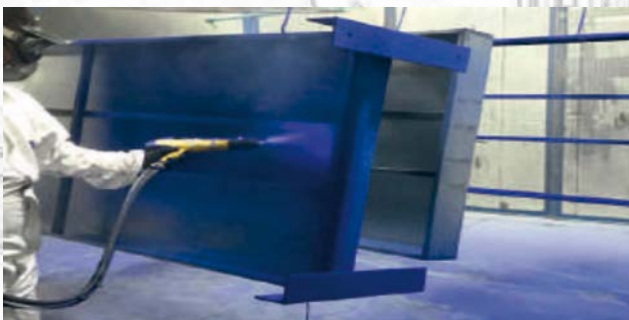
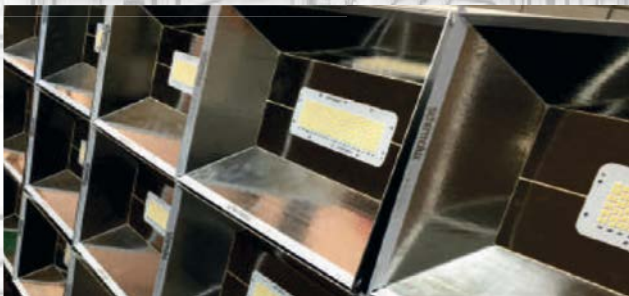
PREZZARI SLIM

Semplici e robusti ad alta tecnologia

*Passa allo stand
e ritira l'offerta**

lotto minimo di 4 pz.

*OFFERTA LIMITATA ALLE SOLE SCORTE DI MAGAZZINO



schermolux

ILLUMINOTECNICA

20873 CAVENAGO B.ZA (MB) - VIA 1° MAGGIO, 8

TEL. +39 02 84230712

WWW.SCHERMOLUX.COM

schermolux@schermolux.com

LA PROPRIA STORIA NON SI DIMENTICA

Intervista a Michele Murialdi, figlio d'arte, da luglio "Export manager" di Ceccato Spa, l'azienda che ha avuto come principale concorrente da quando ha iniziato a lavorare.

Nel mondo dell'autolavaggio Michele Murialdi è una persona che non ha bisogno di presentazioni: figlio d'arte, dal 1982 è stato tra i protagonisti dell'evoluzione del lavaggio industriale delle auto e, da luglio, è Export manager di Ceccato Spa, quindi si occupa della vendita all'estero dei prodotti dell'azienda veneta con anche funzioni di supporto al Direttore commerciale Italia Marco Pittoni.

Un network mondiale

"Il mio ruolo è gestire la rete vendita estera di Ceccato – spiega Murialdi –, un network già capillare, presente direttamente in Brasile con un'unità produttiva specializzata nella produzione di impianti per lavaggio di veicoli commerciali, di impianti per lavaggio di treni e metro, oltre alla produzione di impianti standard per lavaggio di auto e furgoni. Ceccato beneficia anche di una consociata commerciale in Germania, con circa 20 addetti, un responsabile tecnico e un responsabile commerciale. La consociata tedesca non solo segue clienti privati, ma anche e soprattutto gli impianti a marchio Total (oltre 500) installati negli anni passati. Ceccato Germania è particolarmente efficiente nella manutenzione disponendo di tecnici interni, segue direttamente gli aspetti commerciali, cercando di sostituire per la maggior parte i vecchi impianti installati negli ultimi anni. Seguo la gestione della rete estera, principalmente mercato europeo ed Est europeo; ultimamente stiamo cominciando a lavorare molto anche con la Cina: il cliente finale cinese si è un po' stufato di comprare il prodotto nazionale e vuole provare prodotti europei. D'altronde, anche i clienti del Far-East si sono resi conto che vale la pena spendere qualcosa in più garantendosi però una qualità imparagonabile.

A questo ruolo si aggiunge un'azione di affiancamento al Direttore commerciale Italia, Marco Pittoni, visto che faccio questo lavoro da quando avevo i pantaloni corti. Il mio ruolo è pura-

mente commerciale, ma sono in grado di dare anche consulenze, dei pareri per quanto concerne la configurazione di un impianto, ovvero so consigliare il lavagista su come allestire la sua stazione di servizio, cosa gli serve, dove metterlo e come gestirlo. Quindi vado a ricoprire un po' anche questa figura perché conosco la concorrenza e conosco il mestiere, so come indirizzare e cosa dire a chi vuole fare il giusto investimento e come fargli fare le scelte più mirate.

Anche nella mia esperienza precedente ricoprivo queste mansioni, più allargate ovviamente perché ero il titolare, ma ho sempre seguito gli aspetti commerciali in affiancamento ai miei responsabili, seguendo anche l'estero e mantenendo i rapporti con rappresentanti e i principali clienti diretti. Infine, nell'ambito della gestione della rete commerciale estera, qualora su

qualche mercato non ci dovesse essere un responsabile commerciale, sono direttamente impiegato nella vendita".

I plus di Ceccato

"Di Ceccato mi piace molto il prodotto – prosegue Murialdi –, perché visto da fuori, da concorrente, finora non lo avevo potuto apprezzare completamente. Ora, vedo come viene costruito, con un concetto di lavorazione e di assemblaggio molto industriale e di qualità, progettato e costruito per numeri più grandi e per una manutenzione più semplice. Le macchine, oltre ad essere moderne, sono molto affidabili perché costruite con concetti industriali, senza troppe complicazioni. Hanno una bella carrozzeria con una struttura robusta, zincata a caldo e poi verniciata con trattamento a polvere epossidica di altissima qualità: ho visto impianti datati ancora in ottimo stato. La verniciatura



Michele Murialdi

di alcune parti piccole viene realizzata internamente, la carrozzeria e i lamierati sono invece trattati esternamente. Si possono scegliere personalizzazioni, sia per le parti verniciate sia per quelle di ABS molto accattivanti, le possibilità di customizzazione sono davvero tante, molte di più rispetto alla mia ultima esperienza. Così l'impianto ha una bella struttura, massiccia e sobria al contempo, e trasmette una sensazione di sicurezza e affidabilità.

In un prossimo futuro ci saranno novità sulla gamma attuale: nuove macchine, nuovi sistemi di alta pressione, nei tempi e nei modi, cureremo molto l'aspetto della chimica. L'ufficio tecnico Ceccato, in simbiosi con la proprietà e i colleghi commerciali hanno già condiviso molte innovazioni e idee da realizzare in tempi brevi, coinvolgendo chi sta sul campo, sia tecnici sia commerciali, nelle scelte e nei programmi futuri. Vogliamo riportare la voce del mercato

in azienda e creare dei prodotti che, non dico si vendano da soli, ma che rispondano da subito alle esigenze dei clienti e del mercato. Da questo anche il ruolo di auditore, perché il venditore è la persona che è a contatto con il lavaggista, raccoglie i suoi problemi e riporta le sue esigenze. Questa può essere un'eredità del mio precedente ruolo dove, oltre che titolare ero anche vicino ai miei responsabili commerciali e uomo 'con la borsa' che andava a incontrare i clienti sul piazzale in Italia e all'estero; nel nostro mestiere e con le nostre dimensioni si possono anche ricoprire molteplici ruoli.

In Ceccato io porto il mio know-how di conoscenze commerciali, la mia esperienza di anni di vendita e di realizzazione di centinaia di stazioni di lavaggio dalle più semplici alle più grandi, quindi la capacità di vendere con le armi che Ceccato mi ha messo a disposizione.

Ceccato sta rivedendo la gamma: ci sarà un nuovo impianto 'entry level' che andrà a sostituire i modelli più datati e verosimilmente si chiamerà, come tutti gli altri, come una costellazione. Inoltre, divideremo i mono portali dai doppi portali in linee diverse, con basi ed estetiche diverse, ma con uguali funzionalità che si potranno implementare con accessori studiati per garantire la migliore soluzione di lavaggio.



Già prima del mio arrivo erano state impostate le evoluzioni di alcuni prodotti: l'anno scorso in fiera era stato lanciata la Linea 3.0. Il nuovo doppio portale Hyperion Tech 3.0 ha avuto un enorme successo, ne abbiamo venduti parecchi, e sta garantendo le migliori soluzioni di business ai clienti. L'evoluzione della gamma sarà in quella direzione, cioè nell'adozione di un software assolutamente innovativo, sia per le funzionalità dell'impianto sia dal punto di vista ambientale. Impianti che sono attenti al risparmio del prodotto chimico, energia elettrica e acqua, con un sistema che ricorda quello della Formula 1, cioè nel momento in cui si frena si produce energia che viene recuperata per essere poi utilizzata in fase di ripartenza. Questo, oltre a garantire un certo risparmio nell'usura del motore, non crea sbalzi di tensione e si ottiene un movimento molto più fluido, garantendo un risparmio energetico che quantifichiamo nel 10%. Questo sistema sarà adottato da tutti i modelli della gamma, naturalmente con precedenza su alcuni, ma la direzione nel prossimo futuro sarà questa. La stessa tendenza sarà valida anche per i prodotti destinati ai mercati esteri: la nostra gamma è trasversale e le personalizzazioni si fanno con gli accessori che il cliente decide di montare, quindi la base sarà la medesima per l'Italia come per l'estero".

Ceccato nel post-Covid

Interviene Marco Pittoni, il Direttore commerciale Italia: "Abbiamo attivato un'azione post-Covid volta a facilitare l'investimento da parte dei clienti con un finanziamento diretto dell'impresa. Un'iniziativa che, oltre ai risultati raggiunti in termini di macchine vendute, comunque ragguardevole grazie a un battage pubblicitario anche tramite Area di Servizio con le sue newsletter e sui social, ci ha permesso di arrivare presso quei clienti che non riuscivamo a raggiungere. Abbiamo ottenuto molti contatti e così, oltre agli impianti venduti, tramite questa promozione siamo riusciti a incrementare l'attività in un momento in cui la previsione per il futuro non era così rosea. Abbiamo potuto fare fronte a quelle che erano le problematiche sotto gli occhi di tutti in maniera abbastanza rapida, senza ricorrere troppo alla cassa integrazione o ad azioni ancora più spiacevoli e, soprattutto, senza fermare la produzione.

Altri grossi investimenti sono stati fatti sulle piste e lanceremo un nuovo modello sempre improntato alla Linea 3.0 per andare incontro a quelle che sono le esigenze dei clienti in termini di contributi che possono arrivare dallo Stato. Dal punto di vista ambientale, del credito d'imposta e di Industria 4.0, tutte le nostre macchine sono, e lo saranno sempre di

più, adeguate a quegli standard, così i clienti potranno accedere ai finanziamenti per ammortizzarle meglio e per ottenere crediti d'imposta da parte dello Stato. Infatti, il credito d'imposta è certo per tutto il 2020 ed è presumibile che ci sarà anche nel 2021, gli investimenti con l'anticipo di almeno il 20% nel 2020 avranno diritto alle agevolazioni fino a settembre del 2021. Però, immagino che con tutti i contributi che stanno arrivando dalla Comunità Europea a sostegno della digitalizzazione, del risparmio energetico, ci saranno altre opportunità ed è quindi bene essere pronti con i prodotti adeguati".

"Ma tra le attività post-Covid – conclude Pittoni –, c'è da registrare anche l'ingresso in azienda di Michele Murialdi, una figura storica nel mondo del carwash italiano, che non ha certo bisogno della mia presentazione. Ha scelto di cambiare casacca e scegliere quello che, per tutta la vita, è stato il suo principale avversario. Questo ci onora perché evidentemente ha riconosciuto in Ceccato delle valenze che probabilmente non ha visto altrove. Si occuperà prevalentemente di estero anche se, avendo una grande esperienza dal punto di vista commerciale sarà anche un valido supporto per il mercato interno".

Massimo Cicalini





SEMPLIFICHIAMO IL TUO LAVORO, GUARDIAMO (ORA) AL TUO FUTURO!

La nuova generazione di prodotti hardware e software
per l'**automazione** delle **stazioni di servizio**

Vieni a trovarci alla **Fiera OIL&NONOIL**
Veronafiere | 21-23 ottobre 2020 | **Stand E5.5**

o contattaci: ☎ +39 049 893 6063

✉ info@gruppoemme.net

distributed by

emme
RETAIL

powered by **DBA PRO.**
A DBA GROUP COMPANY

QUANDO L'INNOVAZIONE È UNA GRANDE PASSIONE

Christ si è posto l'obiettivo di realizzare i sogni e i desideri dei lavaggisti più esigenti e dalle loro indicazioni trae ispirazione, come per il nuovo portale Vega.

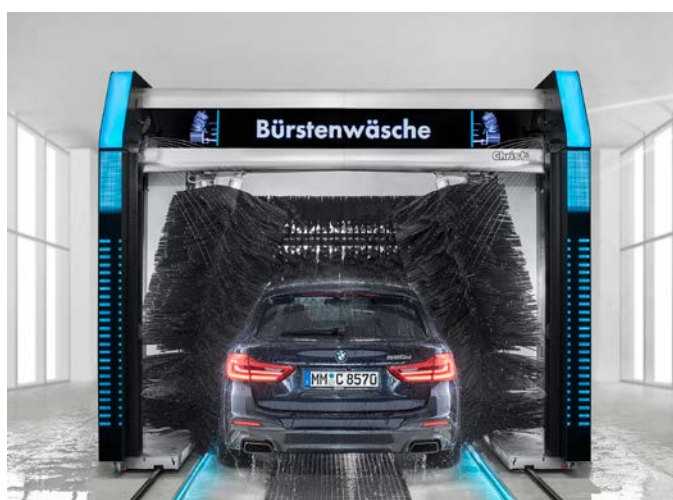
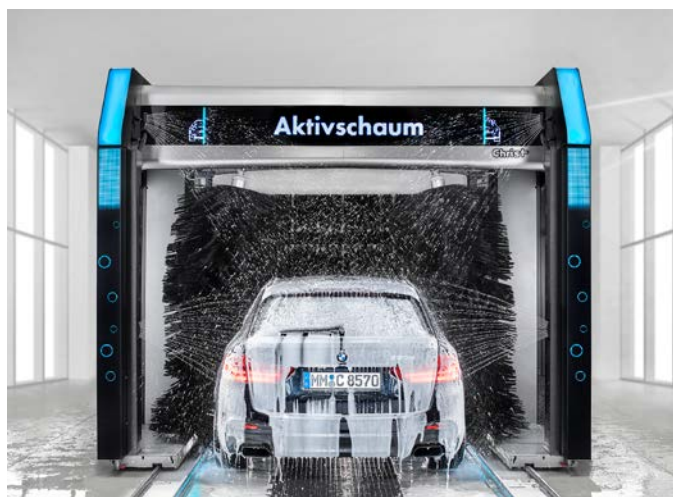
Christ ha recentemente presentato il nuovo portale di lavaggio **Vega** che, come loro stessi sottolineano con convinzione, "risponde alle esigenze più alte all'autolavaggio". L'impianto è stato sviluppato per centri di lavaggio e stazioni di servizio e si distingue per un disegno moderno e intramontabile e per una spiccata attenzione all'ambiente e alla redditività del suo gestore, perché unisce una capacità elevata con un basso livello di emissioni.

Quando il design incontra l'efficienza

Per l'automobilista cliente del lavaggio, il portale Vega di Christ garantisce tempi d'attesa più corti e un'esperienza di servizio di piena soddisfazione. Il sistema modulare offre la possibilità di configurare l'impianto in modo ottimale per la tipologia dei clienti di quell'area, quindi mirato alle loro esigenze: tutto questo si traduce nell'ottimizzazione dell'utilizzo della macchina e quindi in

bassi consumi e costi di manutenzione contenuti che garantiscono un alto rendimento. Senza dimenticare che le caratteristiche costruttive e di progetto di Vega lo inseriscono a pieno merito nella categoria dei lavaggi di prima qualità e permettono a differenziarsi dalla concorrenza degli impianti vicini, garantendo al suo gestore alti numeri di lavaggio e quindi alti fatturati. Se queste affermazioni del costruttore tedesco possono sembrare un po' al-





WHEEL MASTER, IL LAVA RUOTE INTELLIGENTE

Wheel Master è la risposta di Christ alla sempre crescente varietà e dimensioni delle ruote delle vetture. Il sistema di lava ruote intelligente rileva, tramite un sensore, la posizione e il diametro della ruota e seleziona automaticamente il programma appropriato. Mentre le ruote più piccole vengono lavate tramite il normale processo, con le ruote più grandi il dispositivo si muove su quattro dimensioni. Wheel Master è quindi adatto soprattutto per i lavaggi più attenti all'innovazione che tra la propria clientela annoverano veicoli con dimensioni ruote molto diverse e desiderano così ampliare il più possibile la platea dei propri clienti.

Wheel Master si basa sul collaudato sistema lava ruote standard Christ che ne garantisce l'elevata affidabilità e durata e può essere combinato con un dispositivo ad alta pressione.

I vantaggi per i lavaggi:

- Ottimi risultati con ruote di tutte le dimensioni
- Tecnica 4D con 3 assi di lavoro e percorso del portale
- Evoluzione di un sistema lava ruote ampiamente collaudato
- Inclinazione del disco spazzola ruote per un lavaggio ad alta pressione ottimale anche del sotto porta

tisonanti, basta dare uno sguardo agli "high light" tecnici del Christ Vega per capire che poggiano su incontestabili

dati di fatto. I rivestimenti frontali e posteriori sono in **Alunox**, un materiale esclusivo molto utilizzato anche

su auto di prestigio quando si vuole coniugare robustezza e leggerezza, rivestimenti laterali Premium, display scorrevole di grandi dimensioni **Wash Vega XL**, blade (o se preferite lama) con illuminazione Wash Vega, asciugatura laterale di elevate prestazioni, **Wheel Master** il sistema lava ruote intelligente che presentiamo meglio nel box, spazzole laterali snodate e l'inclinazione delle spazzole laterali **Maxi Flex+** per un lavaggio perfetto della parte posteriore del veicolo a cui dedichiamo pure un box.



Perché scegliere Christ Vega

Per convincere i lavaggi, gli stessi tecnici tedeschi si sono posti la domanda che probabilmente tutti coloro che stanno leggendo questo articolo si stanno facendo: che caratteristiche rendono Vega la scelta ideale? Ecco le loro risposte.

Spazzole laterali intelligenti grazie a una serie di sensori che permettono di monitorare la posizione della spazzola laterale durante tutto il lavaggio. Le spazzole sono controllate tramite inverter per avere un movimento fluente sopra tutta la carrozzeria del veicolo.

Il **lava ruote** ha il disco di diametro allargato e grazie a un nuovo riporto raggiunge risultati di lavaggio migliori. Il dispositivo è disponibile in tre lunghezze della corsa per meglio adattarsi alle esigenze del lavagista. Ma, per raggiungere risultati ancora migliori, è disponibile il lava ruote **Wheel Master** (vedi anche il box dedicato) che misura il diametro delle ruote durante il lavaggio e si adatta tramite una cinematica in tre dimensioni coprendo tutte le dimensioni dei cerchi delle vetture di serie.

L'**asciugatura** è silenziosa ed efficiente perché le prestazioni del sistema laterale e orizzontale sono state migliorate. Allo stesso tempo, il livello di rumorosità è stato ridotto e la frequenza è stata regolata su un livello assolutamente più che sopportabile, una caratteristica irrinunciabile per poter operare in un ambiente urbano senza suscitare le proteste del vicinato.

Vantaggi per tutti

I vantaggi per i **lavaggi** garantiti dal nuovo portale Christ Vega si possono quindi riassumere in una capacità aumentata con un alto rendimento, il design moderno e funzionale, misure ottimali per adattarsi a una diversificata serie di situazioni logistiche, una operatività facile e intuitiva, una manutenzione ridotta e quindi bassi costi operativi con un rapporto prezzo/rendimento ottimale.



Vega – Maxi Flex+



Vega – Maxi Flex+

I vantaggi per il **cliente finale**, l'automobilista, sono invece risultati di lavaggio, asciugatura e lucentezza di elevata qualità, ben visibili anche per il cliente più distratto, operazioni facili e intuitive grazie al terminale utente touchscreen di grandi dimensioni, tempi di attesa contenuti, allietati anche dall'emozionante show offerto dall'illuminazione.

Mario Rota

MAXI FLEX+ PER UN LAVAGGIO PERFETTO

Questo sistema prevede una particolare inclinazione delle spazzole laterali per garantire un lavaggio perfetto della parte posteriore del veicolo. I portali di lavaggio Christ che adottano Maxi Flex+ definiscono di conseguenza nuovi standard per quanto concerne il lavaggio del retro delle auto, sempre complesso anche per la grande varietà di spigoli e partiti difficili da raggiungere tra i diversi modelli di vetture. Questo sistema permette di ottenere inclinazioni delle due spazzole laterali di fino a 25°, uno dei migliori valori oggi disponibili sul mercato: infatti, solo l'angolazione notevolmente allargata consente il lavaggio del posteriore del veicolo coprendo l'intera superficie, anche in presenza di spoiler o di un design particolarmente profilato con finestrini molto inclinati. Oltre al portale Vega, il sistema Maxi Flex+ è disponibile anche per altri impianti Christ, nello specifico: Genius, Primus e Vega. In particolare sui Genius e Primus le loro spazzole laterali, installate sulla parte frontale, consentono il "balletto" completo oltre la metà del veicolo anche con le spazzole laterali inclinate indietro: in tal modo si raggiungono facilmente anche le zone più difficili come le rientranze di targhe e parafranghi, ottenendo un risultato di lavaggio migliore.

I vantaggi per i lavaggesti:

- Adatto a tutti i tipi di veicoli
- Inclinazione massima delle spazzole laterali fino a 25°
- "Balletto" oltre la metà del veicolo completo senza zone d'ombra di lavaggio
- Risultato di lavaggio ottimale della parte posteriore del veicolo

30 ANNI DI SUCCESSI

Flowey festeggia i 30 anni di attività ma guarda avanti perché, come afferma Luca Taccini, responsabile dell'azienda lussemburghese in Italia: "Il passato è passato, il presente serve per costruire un più glorioso futuro".

Il comunicato stampa del 30° anniversario di L.C.I. Flowey Sarl merita di essere riportato quasi integralmente perché è una fotografia realistica della storia dell'azienda con un preciso sguardo al futuro.

"1990-2020: precisamente 30 anni, un anniversario che la società lussemburghese celebra quest'anno, 30 anni trascorsi perseguendo sempre i principi di qualità, efficienza e innovazione.

L'azienda è stata fondata nel 1990 da Filipp Florio (CEO), Danielle Florio (CFO, Chief Financial Officer) e Simon Weynachter (CRO, Contract Research Organization) con l'idea di rivoluzionare il mercato dei detergenti. L'approccio iniziale consisteva nello sviluppo e nella commercializzazione di detergenti universali, alla portata di tutti i professionisti e del grande pubblico.

La conoscenza della meccanica automobilistica di Filipp Florio, unita alla competenza di Simon Weynachter nella creazione e commercializzazione di prodotti chimici per i veicoli, ha dato rapidamente origine all'idea di passare alla produzione di prodotti per la pulizia delle auto, l'area dove i due fondatori hanno individuato un bisogno del mercato.

I primi prodotti sono stati sviluppati rapidamente e hanno avuto molto successo grazie alle loro qualità. Quindi, un progetto industriale ben chiaro, dirigenti d'azienda motivati: nulla ha ostacolato il successo dell'azienda iniziato in un deposito e un piccolo ufficio la cui superficie totale non superava i 200 mq, presto sostituito dall'affitto di un magazzino con uffici a Walferdange (Lussemburgo).

L'avventura è continuata e l'azienda ha riscosso un successo crescente, con una conseguente rapida crescita. Incremento degli ordinativi, una costante evoluzione delle gamme di prodotti, una maggiore necessità di manodopera e, come conseguenza logica, una grave mancanza di spazio. Così, nel 2007, L.C.I. Flowey ha firmato il contratto di acquisizione per un'area costruttiva di 9 mila mq situato a Bissen, sempre in Lussemburgo, per costruire un sito produttivo e un magazzino

di 4 mila mq e un edificio amministrativo di mille mq.

L.C.I. Flowey ha oggi 59 dipendenti diretti e, negli ultimi 10 anni, il CEO Filipp Florio ha visto un'azienda in costante crescita, con una diversificazione nel campo dei prodotti per la pulizia e la disinfezione e un futuro assicurato: la seconda generazione, i suoi quattro figli, è già da tempo coinvolta in azienda".

Flowey guarda al futuro

È Luca Taccini, responsabile di L.C.I. Flowey in Italia ad aiutarci a delineare gli obiettivi futuri: "In considerazione della continua crescita dell'azienda, dalla sua fondazione alla sua attuale presenza in oltre 52 Paesi nel mondo, nell'ultimo anno e mezzo è stato sviluppato un importante piano di investimenti per rendere tutta la struttura



Da sinistra: Simon Weynachter e Filipp Florio



Da sinistra: Ricardo, Stefano, Gianna, Danielle, Filipp e Franco Florio

pronta ad affrontare le ulteriori sfide del mercato e garantire elevati standard qualitativi anche in presenza di ulteriori incrementi produttivi”.

In particolare sono stati implementati diversi sistemi: quello informatico per la gestione e pianificazione della produzione, il sistema automatico di confezionamento dei prodotti e delle diverse pezzature, un nuovo sistema di stoccaggio con la gestione automatizzata delle materie prime e della composizione delle formulazioni in fase di produzione, un nuovo impianto di stoccaggio dei prodotti finiti prima del confezionamento in modo da accelerare i tempi

e rendere ancora più elastica la fase di imbottigliamento secondo le esigenze e le specifiche dei diversi mercati mondiali (fra le quali la gestione dell'etichettatura secondo le lingue ufficiali dei diversi Paesi di distribuzione), il tutto con l'implementazione di un nuovo sistema di gestione globale della logistica.

Tutto questo ha imposto un ulteriore ampliamento delle superfici: è stata raddoppiata quella del magazzino prodotti finiti e materie prime, triplicata quella del laboratorio di R&D, che è stato inoltre ridisegnato e aggiornato nella sua dotazione tecnica, rinnovato e ampliato il centro tecnico dove si

svolgono i corsi di formazione dedicati ai clienti di tutto il mondo: nuovi macchinari, nuovo centro di lavaggio interno (sia a portale sia manuale), nuovi spazi dedicati ai test e alle prove tecniche, nuove aule didattiche. Infine, sono stati rinnovati tutti gli uffici e gli spazi per il personale.

I lavori stanno proseguendo e non si sono fermati neppure durante il periodo di emergenza sanitaria Covid-19, perché l'obiettivo è quello di giungere al termine di questa importante fase di rinnovamento della struttura e della organizzazione aziendale entro la primavera del prossimo anno.





Attenzione all'ambiente

“In Flowey tutto il processo di sviluppo e realizzazione dei prodotti ha sempre riservato un’attenzione particolare all’ambiente e alla tutela della salute degli utilizzatori finali – spiega Taccini -. La ricerca di formulazioni all’avanguardia, di innovative materie prime per esempio, tensioattivi di origine vegetale e l’eliminazione dalle proprie formulazioni di componenti dannosi (come fosfati, NTA e componenti organici volatili), a questo si unisce la compatibilità dei detergenti con i sistemi di riciclaggio delle acque, quindi per l’abbattimento dell’impatto sui sistemi di depurazione, queste sono state da sempre le bandiere di Flowey e rappresentano il faro da seguire nello sviluppo delle attività future.

Tutto questo anche grazie al fatto che la struttura organizzativa può ora contare sulla presenza stabile ai vertici aziendali di tutti i componenti della famiglia Florio: la seconda generazione è già operativa nelle diverse posizioni strategiche aziendali a garanzia della volontà di proseguire in modo deciso il percorso iniziato trent’anni fa, sempre coadiuvati da manager motivati e di esperienza, specializzati nelle diverse funzioni aziendali”.

L.C.I. Flowey sta operando anche un importante processo di diversificazione: stessa determinazione, stessa qualità di prodotti in settori diversi legati alla detergenza e igienizzazione. Oggi le gamme di prodotti coprono, oltre al carwash, il detailing professionale, il DIY (fai-da-te), il lavaggio di veicoli pesanti, treni, metropolitane, tram, velivoli, macchine movimento terra; e poi prodotti per la detergenza industriale, per il settore Ho.Re.Ca. e per la sanificazione e disinfezione.

“Un impegno organizzativo importante votato allo sviluppo per garantire in ciascun settore di riferimento qualità, performance e, soprattutto, pulizia” conclude Luca Taccini.

Paola Sala





FUEL QUALITY

CARBURANTI SPECIALI DI QUALITA' CONTROLLATA

SCOPRI I VANTAGGI DI FUEL QUALITY

GASOLIO SPORCO? RISOLVI CON MOTORSISTEM!

CONTROLLO DI QUALITA'

IL CARBURANTE EROGATO DA QUESTO DISTRIBUTORE VIENE PERIODICAMENTE SOTTOPOSTO AD ANALISI CHIMICA DI LABORATORIO PER CONTROLLARE CHE I VALORI DELLA CARICA BATTERICA E DELLE SOSTANZE CONTAMINANTI SIANO INFERIORI AI LIMITI PREVISTI DALLA SPECIFICA EUROPEA. PER MIGLIORARE IL NOSTRO SERVIZIO, I FILTRI E LE CISTERNE DELL'IMPIANTO VENGONO PERIODICAMENTE CONTROLLATI E SOTTOPOSTI A MANUTENZIONE.

Nr. prot. _____ Data _____



CONTATTACI SUBITO PER AVERE UN'ANALISI GRATUITA DEL CARBURANTE IN CISTERNA info@motorsistem.com

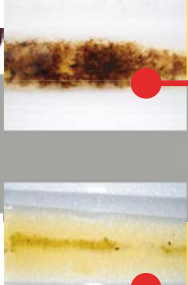
GASOLIO SPORCO
FILTRO INTASATO



GASOLIO CONTAMINATO DA ALGHE E FILTRO INTASATO

Linea completa di prodotti sviluppati per la pulizia e il mantenimento del gasolio stoccato in grandi cisterne

RISULTATO DOPO 72 ORE DI TRATTAMENTO CON ANTI-ALGA



PER INFORMAZIONI VISITA IL SITO: fuel-qp.com o usa il QR Code

DUE DOPPI PORTALI

PER CONQUISTARE IL CLIENTE

Con due doppi portali Istobal M'Nex 25, l'autolavaggio dei Fratelli Mazzi di Arezzo vuol onorare oltre mezzo secolo dedicati al lavaggio auto con un servizio di prima qualità.

È stato il nonno Mario Mazzi, all'inizio degli anni sessanta ad allestire questa area, fuori dalle mura di Arezzo, con una stazione di servizio. Oggi l'Azienda è gestita dalla seconda generazione e terza generazione: Alba, Francesco e Francesco (nipote), tutti ben determinati a proseguire la tradizione di famiglia, puntando su quello che sono convinti che sia l'arma vincente di ogni autolavaggio di successo: la qualità.

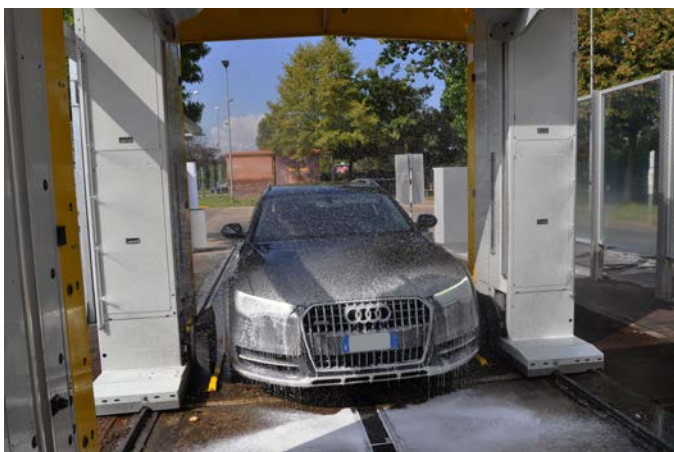
Ma lasciamo che sia Francesco Mazzi a raccontare la storia della sua azienda: "Oltre al distributore stradale, abbiamo gestito fin dall'inizio anche l'ingrosso di prodotti petroliferi. Poi negli anni ci sono state varie ristrutturazioni e abbiamo implementato, oltre all'autotrazione e al riscaldamento, anche il gasolio agricolo e, per le auto, il GPL prima e il metano dopo. Ora offriamo tutti i carburanti, metano e GPL compresi, e poi ci sono i due doppi portali Istobal M'nex 25, perché l'autolavaggio su questo piazzale c'è sempre stato. All'inizio lavavamo a mano, poi abbiamo avuto un impianto semiautomatizzato e quindi, tra i primi in Toscana, un tunnel a catena. A fine 2007 abbiamo montato, oltre al tunnel un portale self 24h; successivamente il tunnel ci diede molti problemi e fu allora che decidemmo di sostituire tunnel e portale singolo con due doppi portali, mantenendo questa configurazione fino a oggi, cambiando più macchine.

Oggi siamo passati per la prima volta a Istobal, con due M'Nex25 e devo dire che adesso finalmente abbiamo trovato quello che cercavamo".

Perché i due Istobal M'Nex 25?

"Come azienda abbiamo sempre seguito i consigli di Urania, che è ora il nuovo concessionario Istobal dell'Umbria e del Sud della Toscana – spiega Francesco Mazzi -. Noi ci siamo sempre fidati e loro hanno sempre ripagato questa fiducia facendo le cose al

meglio, siamo stati seguiti molto bene dalla loro assistenza che si è sempre impegnata a risolvere gli eventuali problemi. Abbiamo scelto due doppi portali, quindi macchine veloci, non solo per la mole di lavoro che abbiamo, ma anche e soprattutto per non essere mai totalmente fermi in caso di guasto: con due macchine dimezziamo questo rischio, poi amiamo la qualità del servizio e le cose pratiche e semplici, come gli Istobal M'Nex 25 che sono affidabili e, nonostante siano veloci, non li





a rendere comprensibili i tuoi pensieri, anche se il tuo interlocutore non è competente in materia, per questo si devono usare frasi semplici e brevi. Io in Istobal ho trovato questa semplicità e la qualità a parità di prestazioni, quindi i vantaggi sono evidenti. Io non voglio assolutamente che l'impianto si fermi di continuo cosa che spesso mi è capitata in passato, che si fermi il lavaggio al punto da doverlo chiudere, e questo non va affatto bene. Un amico svizzero mi ha insegnato questo detto che ho fatto mio: 'Noi svizzeri non siamo così ricchi da poterci permettere il prodotto che costa meno'. È una logica sottile ma tremendamente vera: compro quello che costa di più perché è qualitativamente migliore e mi garantisce una maggiore resa, non sono così ricco da potermi permettere delle rotture, continue manutenzioni o fermi macchina e inoltre, l'Istobal M'Nex 25 non è il più caro della categoria". "Io ho questa filosofia, lo dico sempre ai miei collaboratori: la gente non si ferma qui perché glielo prescrive il medico, ma perché ci scelgono e noi dobbiamo farci scegliere – prosegue Mazzi –. Nel caso specifico degli autolavaggi bisogna avere un prodotto sempre all'avanguardia e che funzioni al meglio, quando abbiamo cambiato impianto, abbiamo sempre deciso di montare modelli gemelli, cioè lo stes-

utilizziamo al massimo delle loro potenzialità, intesa come produttività. Uno dei pregi che ho riscontrato con Istobal è che finora non ho mai chiamato il tecnico. Da quando abbiamo installato il primo impianto e l'altro a ruota non lo abbiamo mai avuto bisogno di farlo intervenire, neppure per registrare qualche parametro. Abbiamo fatto dei lavori straordinari di implementazione delle acque, aumentando gli accumuli in previsione di una

diminuzione delle scorte, paventata da più parti. Però non abbiamo mai riscontrato un problema tecnico imputabile alla macchina. Questo secondo me è frutto di un progetto industriale accurato, di un collaudo attento e di un controllo in fase di montaggio scrupoloso. Quello che a noi interessa di più, ed è alla base di tutto, si può riassumere nel cartello 'Chiuso mai'. Io penso, non solo sul lavoro, che quando si parla bisogna impegnarsi



so tipo di macchina: se si cambiava il primo, al massimo l'anno successivo si cambiava anche l'altro, perché il cliente avrebbe sempre scelto di andare sull'impianto più nuovo, che quindi avrebbe subito un'usura maggiore. Così gli impianti sono uguali: stessi programmi, stesso prodotto chimico, stessa estetica. Sono convinto 'che la miglior coda sia quella che non si vede, fermi non si deve stare mai'. Bisogna avere la funzionalità e la praticità del coltellino svizzero che con un unico oggetto puoi fare più cose e non rimani mai senza quello che ti serve".

Vi presento l'Istobal M'Nex 25

La parola passa a Urania Lavaggi concessionaria Istobal per Umbria e Sud della Toscana: "Istobal M'Nex 25 è un doppio portale a tre spazzole accessoriate con alta pressione totale inserita sulla parte bassa, sul laterale e su una robottina indipendente che si orienta sull'anteriore e posteriore

dell'auto a seconda dell'avanzamento del portale. L'impianto è dotato anche di due sistemi di lava ruote, il classico disco lava ruote a spazzola in questo caso maggiorato da 21" e il sistema a ugelli rotanti ad alta pressione, con la possibilità di farlo funzionare solo sulla ruota o anche su tutta la fiancata: è un programma estremamente flessibile e programmabile in svariati modi dal pannello di comando.

Lo stesso vale anche per la robottina, che può lavorare in alta pressione classica a seguire il profilo oppure, in base al programma che il cliente vuole, dare all'utilizzatore finale la scelta se insistere con dei balletti e con delle inclinazioni particolari sia sul fronte che sul retro della vettura. È tutto molto flessibile e chi acquista M'Nex 25 può decidere di crearsi facilmente e in autonomia il programma come meglio crede. L'alta pressione laterale può essere fissa o oscillante, mentre per quanto riguarda i prodotti chimici è un impianto che

ne può gestire diversi, dall'emolliente a quello per i cerchi, moscerini, schiumogeno, cascata di schiuma, polish, fino all'antipioggia detto anche tergi-cristallo chimico.

M'Nex 25 può essere configurato per avere gli archi di prodotti su entrambi i portali in modo da fare i cicli ancora più veloci. È logico che la velocità incide sulla qualità, ma con il doppio portale si raggiungono degli ottimi risultati. La qualità di lavaggio e di asciugatura è superiore a quella che si ottiene con un monoportale: per esempio, l'asciugatura essendo separata dal portale di lavaggio, carica meno acqua e c'è meno gocciolatura sull'auto nella fase finale. È anche possibile dedicare una corsa specifica di asciugatura non a copiare per sgrondare un po' d'acqua dalla carrozzeria in modo che il polish venga meno diluito: quindi il polish viene erogato su un'auto più asciutta, c'è meno diluizione del prodotto e ne resta di più sull'auto, per

IL DOPPIO PORTALE M'NEX 25 IN CINQUE PUNTI

- Due portali di lavaggio (asciugatura-lavaggio) che lavorano in maniera sincronizzata sulla stessa pista da 11 metri
- Asciugatura a grande portata e basso numero di giri (1500 rpm) e potenza da 14 kW
- Doppio allacciamento catenaria
- Verniciatura in polvere con spessore minimo da 60 micron (30μ imprimitura, 30μ colore)
- Massima flessibilità nella scelta dei differenti optional tanto nel modulo di asciugatura come in quello di lavaggio, permettendo di ottimizzare il numero di passate di ciascun portale



platea esistente. Un'altra particolarità è l'interasse dei binari che è flessibile e si può adattare a qualsiasi piazzola preesistente e può variare dai 2,60 m fino a 3,00 m; le piccole asole che si vedono nei piedi servono proprio a variare le distanze. In questo caso la putrella a cui sono saldati i binari è annegata nel cemento, ci siamo legati alla platea esistente dove il cemento era un po' rovinato perché sono già stati cambiati nel tempo cinque o sei lavaggi (è un'area che lava moltissimo) e perciò abbiamo fatto inserire questa putrella che da stabilità alla rotaia, è una soluzione che preferiamo al tassello chimico che però, se è richiesto, lo utilizziamo senza problemi. La putrella annegata con la rotaia allunga la vita dell'impianto, dando maggiore stabilità e minori vibrazioni, consente ai traini di lavorare meglio e ai cuscinetti di rovinarsi meno.

I due portali sono stati configurati con la carenatura Zenit, mentre come semafori per il posizionamento della vettura è stato scelto il modello Bommerang, che è quello che va per la maggiore, piace di più, anche per un ottimo rapporto qualità/prezzo. Ce n'è anche un modello con ampi schermi digitali interattivi molto appariscenti, però è più costoso ed è comunque un oggetto particolare. Mazzi punta alla funzionalità senza fronzoli e comunque certe scelte si fanno anche sulla base della concorrenza con cui ti confronti e dell'immagine che vuoi dare al cliente. Già con queste luci, di sera l'impianto ha una bellissima immagine: l'alimentazione è a catenaria, ma potrebbe esserci anche quella a festone.

Questo è il terzo impianto che abbiamo montato con Istobal, in totale siamo a una decina di macchine".

poi essere spalmato dalle spazzole. C'è anche la possibilità di scegliere tra un ciclo polish classico o rapido. Potrebbe essere solo spalmato con un'unica corsa di spazzole, oppure con due corse di spazzole, andata e ritorno, a seconda sempre della qualità che si vuole ottenere e dei tempi che si vogliono rispettare.

Dopo il polish c'è il risciacquo, Mazzi ha rifatto l'impianto di trattamento dell'acqua per avere una qualità superiore e la fase di risciacquo e ceratura interamente con l'osmosi. Infine l'asciugatura finale, che il portale permetterebbe di effettuare in una corsa singola, oppure in due o tre corse. Tutto è a discrezione del cliente e nell'asciugatura si può insistere sia sull'anteriore che sul posteriore con un balletto, soprattutto sul posteriore che normalmente è la parte più critica e anche la lama ha l'opportunità di arrivare a metà tetto per ritornare indietro e fare una corsa di asciugatura aggiuntiva.

Tutto è molto flessibile e impostabile con facilità. Su questi M'Nex 25, per volontà di Mazzi, si è puntato molto sulla qualità e poi, una volta avviata l'attività e verificate le potenzialità della macchina, ci siamo impegnati per ritornare dal cliente a velocizzare un po' il ciclo con il tastierino: c'è la possibilità di aumentare gli Hertz dei motori per farlo andare più veloce nelle varie fasi.

Quindi si può decidere di velocizzare solo il polish, oppure il polish e l'asciugatura, oppure ancora l'avanzamento di entrambi i carri e anche decidere la partenza del portale con l'asciugatura, mentre quello con spazzole e acqua è ancora in funzione. Qui attualmente e volutamente è stata impostata per stare ferma, così evitiamo che la gocciolatura vada sulla lama di asciugatura e ricada sull'auto.

Tutto è impostabile a discrezione del cliente e di quello che vuole ottenere perché, per esempio, se il portale di asciugatura parte troppo vicino al portale lavaggio, gli schizzi d'acqua potrebbero ricadere sulla lama e di conseguenza gocciolare sull'auto, quindi una distanza maggiore tra i due portali è migliore per il risultato finale, anche se la macchina sembrerà un po' più lenta".

"Un altro aspetto particolarmente accattivante di questo lavaggio è l'opportunità di colorarlo a proprio piacimento scegliendo tra varie colorazioni RAL: la struttura può presentare fino a due colorazioni differenti tra una gamma colori di circa 27 tonalità differenti. Qui sono stati montati i guida ruote tradizionali ma, se il cliente avesse fatto le tracce a terra, avremmo potuto installare quelli a led che però devono essere alimentati, ma questo non era un impianto nuovo e si è sfruttata la

Massimo Cicalini

LA QUALITÀ PRIMA DI TUTTO

Restiamo nell'area di servizio dei Fratelli Mazzi ad Arezzo, ma questa volta ci occupiamo dei prodotti chimici. Per garantire un'alta qualità del lavaggio è stata scelta Kiehl.

I Fratelli Mazzi non hanno più bisogno di presentazioni: nelle pagine precedenti ci siamo già abbondantemente soffermati sulla loro continua ricerca di proporre il massimo in termini qualitativi ai propri clienti. Quindi non solo un impianto ad alta tecnologia e all'avanguardia, ma anche prodotti chimici che possano assicurare un lavaggio impeccabile con, di conseguenza, un vantaggio competitivo nei confronti della concorrenza locale.

In questo caso i Fratelli Mazzi hanno fatto una scelta precisa già da molti anni e perseverano nella loro decisione in base al vecchio, ma sempre valido, detto: "squadra che vince non si cambia". Ed è Kiehl Italia "la squadra che vince", il fornitore di tutti i prodotti chimici utilizzati sull'impianto dei Fratelli Mazzi che andiamo a presentare in "ordine di comparizione", cioè la sequenza di utilizzo nel programma top, completo di polish.

Per la maggior parte sono della linea **Kimax** che è la linea Kiehl d'eccellenza, il meglio per quanto riguarda impatto ambientale, pulizia delle acque di scarico e acque di riciclo. Una scelta sicuramente al top del mercato e della gamma.

Prelavaggio

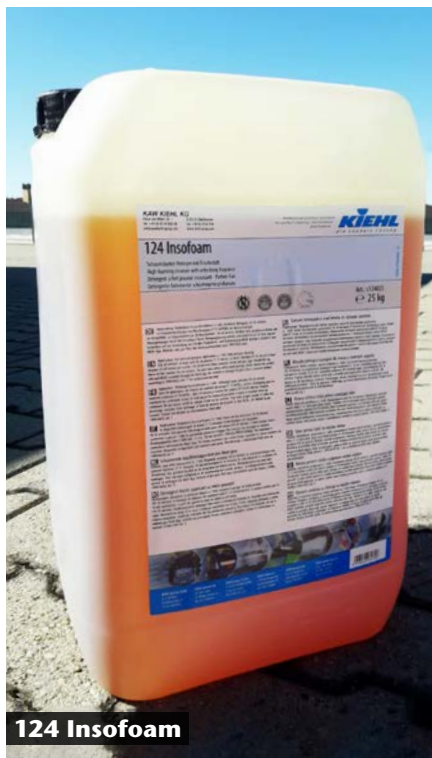
124 Insofoam è un prelavaggio emolliente e schiumogeno con una forte azione pulente, una buona fragranza e appaga pure l'occhio: viene normalmente usato quando si vuole un effetto pulente efficace sia sullo sporco organico (moscerini e insetti), sia su quello da idrocarburi, quindi è un prodotto "all round" quando serve una pulizia profonda, del resto tutti i prodotti scelti dai Fratelli Mazzi sono al top e non si guarda all'economia, infatti nei loro impianti i programmi vengono rallentati leggermente proprio per avere un migliore risultato di lavaggio.

124 Insofoam rimuove in maniera efficace lo sporco statico aderente ed è molto delicato sia con il veicolo sia con l'impianto di lavaggio. Produce una schiuma voluminosa e un piacevole e intenso profumo, inoltre aiuta il processo di asciugatura.

124 Insofoam è particolarmente indicato per impianti con acqua di riciclo per la sua composizione delicata e a basso impatto ambientale privo com'è di NTA e fosfati. La sua formulazione altamente concentrata lo rende anche economico nel suo utilizzo, quindi con un ottimo rapporto qualità/prezzo.

Cascata di schiuma

K137 Uniwash della linea **Kimax** è usato per la cascata di schiuma che ormai tutti i produttori propongono negli impianti top, sia sotto forma di film sia di "spaghetti", meno sensibili al vento. Questo è un prodotto fortemente schiumogeno con una buona azio-



124 Insofoam



137 KIMAX Uniwash



108 Neutra-Shampoo



ne pulente, pH10 e una profumazione molto persistente, al legno di sandalo. K137 Kimax Uniwash è quindi un detergente schiumogeno, intensamente profumato ottimizzato per l'uso in tutti gli impianti di lavaggio, compresi i veicoli industriali, perché ha ottime proprietà detergenti contro lo sporco statico, lo sporco stradale (insetti, olio e polvere delle pastiglie dei freni) e resine arboree grazie al fatto che contiene componenti organici, ma è privo di NTA, fosfati, oli minerali e idrocarburi. L'elevata formazione di schiuma prolunga il tempo di tenuta e il suo impiego è economico grazie all'elevata concentrazione del prodotto.

Schiumogeno

108 Neutra-Shampoo è usato come schiumogeno perché ha un pH neutro oltre a una schiuma compatta con un buon profumo di mela.

Il pH neutro evita di caricare di alcalinità il processo di lavaggio perché c'è già il prelavaggio 124 Insofoam che è molto alcalino. 108 è un prodotto storico Kiehl che continua a essere molto apprezzato. 108 Neutra-Shampoo è particolarmente delicato sulla vernice proprio grazie al pH neutro. È compatibile con cere per l'asciugatura e la lucidatura e ideale nell'acqua di riciclaggio perché contiene esclusivamente tensioattivi non ionici, a bassa formazione di schiuma. L'alta percentuale di sostanze detergenti attive ne rende possibile un consumo ridotto.

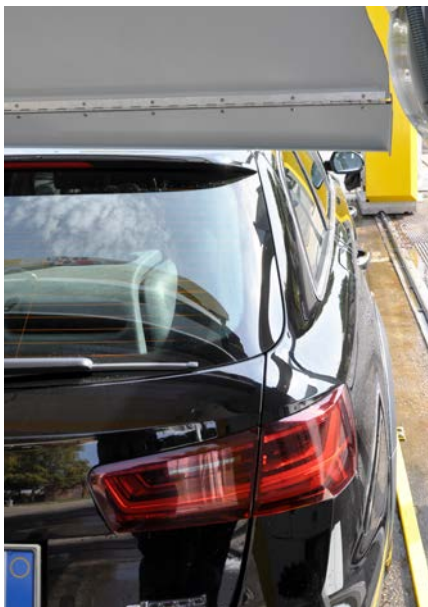




Shampoo

K135 Kimax Aciwash è uno shampoo spazzole debolmente acido studiato per avere la massima qualità nell'asciugatura con le acque più critiche. Nell'area di Arezzo, ma anche verso l'Umbria e l'interno, le acque sono abbastanza dure e tutte un po' difficili: K135 è molto apprezzato proprio perché aiuta a sciogliere eventuali residui di calcare dalle spazzole e ottimizza l'asciugatura. Infatti, dopo aver applicato a monte parecchio prodotto alcalino, aiuta la tamponatura del pH per avere poi un effetto di asciugatura ottimale e di rottura del film della cera di asciugatura.

135 Kimax Aciwash è uno shampoo a base acida con buona dissoluzione dello sporco generale ed è ideale per la rimozione dello sporco minerale (cemento, calcare, ruggine ecc.). Pulisce i materiali di lavaggio (spazzole e tessuti) quando sono presenti significati-



vi residui di calcare con acqua molto dura. È uno shampoo neutralizzante ottimo anche per tunnel "express" perché migliora il risultato di asciugatura, in particolare quando si utilizzano detergenti anionici. Inoltre è adatto per la pulizia dei telai dei veicoli ferroviari e, anche a volumi di lavaggio elevati, fornisce una qualità ottimale dell'acqua di riciclo in tutti i sistemi di trattamento.

Polish

225 Micron Foam Polish 2.0 è considerato un po' il "fiore all'occhiello" di Kiehl, molto apprezzato perché crea un film protettivo per la vettura con un'azione antigraffio per i piccoli segni dovuti a polvere o insetti. Inoltre, la pellicola ritarda l'invecchiamento, il deposito di sporco ed è anti-pioggia. 225 Micron Foam Polish 2.0 grazie al suo effetto riparatore a elevata schiumosità è molto efficace anche esteti-

camente: infatti l'automobilista è solitamente disposto a spendere di più per questo trattamento quando ne vede gli effetti sulla sua auto. Profumato con essenze floreali, genera una pellicola protettiva sulla vettura con effetto anti-pioggia e antiusura, impermeabilizzando la carrozzeria dallo sporco con una durata molto elevata. Kiehl lo ha fatto certificare dal TÜV e garantisce che il prodotto resiste restando efficace sulla carrozzeria per ben otto lavaggi successivi.

Cera

209 Micron Speed Dry è pure un prodotto molto innovativo perché ha all'interno degli additivi solventi che evitano la formazione di residui nei tubi e stabilizzano la viscosità in base alla temperatura, quindi un doppio effetto. Ancora più importante considerando le acque critiche di queste zone, dove il rischio di trattenere i residui nei tubi è elevato anche perché poi arrivano agli ugelli e alle valvole; succede anche che si trovino sulla vettura sotto forma di piccole gocce di grasso. Con questa cera invece non si corrono rischi. 209 Micron Speed Dry è una delle più recenti cere di asciugatura e, grazie all'additivo che la mantiene stabile e costante a qualunque temperatura, non cambia performance tra inverno ed estate. Con questo prodotto può rimanere costante la quantità erogata, quindi non deve essere variata, non sono necessarie continue tarature stagionali e anche l'asciugatura rimane ottimale. 209 Micron Speed Dry resiste fino a -10°C di temperatura ed è una delle cere più performanti di Kiehl.

Massimo Cicalini



135 KIMAX Aciwash



225 MICRON Foam Polish 2.0



209 MICRON Speed Dry

SEI PRONTO PER L'INVIO DEI CORRISPETTIVI OIL?

Con il provvedimento del 22/04/20 n.171426/2020 a partire dal 1° settembre 2020 è obbligatorio l'invio dei corrispettivi per i distributori di carburante.

SETTEMBRE 2020

Termine di avvio di memorizzazione e trasmissione per impianti che nel 2018 hanno erogato benzina e gasolio per una quantità

maggiore

1,5

milioni di litri

GENNAIO 2021

Termine di avvio di memorizzazione e trasmissione per impianti che nel 2018 hanno erogato benzina e gasolio per una quantità

minore o uguale

1,5

milioni di litri

SERVIZIO CORRISPETTIVI FORTECH

Scopri la piattaforma web creata da Fortech per gestire i corrispettivi oil della tua stazione di servizio in modo completamente automatico. La soluzione economica e integrata per la gestione dei tuoi corrispettivi oil.

Per saperne di più visita
www.fortech.it/corrispettivi-oil



Contatta la tua compagnia e chiedi se è attiva una convenzione con Fortech per l'attivazione del servizio.

QUANDO UN "PRO" FA LA DIFFERENZA

Il nuovo portale Mix ikon Pro introduce una serie di innovazioni del software che rivoluzionano "sotto il vestito" la macchina conosciuta. Come optional ci sono anche la cascata di schiuma e il guida ruote luminoso.

Carlo Gavotto, presidente di Mix, non nasconde la soddisfazione: "Rispetto all' ikon conosciuta, ikon Pro ha la componente software completamente rivista. A livello meccanico è stato aggiunto un nuovo optional: la cascata di schiuma, mentre prima c'era solo la mousse in alta pressione, e poi il guida ruote con i led luminosi che cambiano colore secondo le operazioni svolte. Ma è a livello di software che c'è l'innovazione maggiore, abbiamo voluto azzardare e abbiamo avuto ragione. Merito di Enrico Alessi, un programmatore con un'esperienza ventennale negli impianti di lavaggio, di recente entrato in Mix: aveva un sogno nel cassetto e noi gli abbiamo dato la possibilità di realizzarlo.

Per presentare in poche parole il nuovo Ikon Pro possiamo dire che è un valore aggiunto finora sconosciuto al mondo dei lavaggi grazie a un'applicazione che fino a oggi era riservata al settore della stampa digitale. Applicazioni che permettono di azzerare i blocchi macchina grazie a un controllo predittivo di tutti gli elementi di rotazione che compongono l'impianto, quindi un'automazione applicata per la prima volta nel nostro settore, con l'obiettivo di essere ancora più efficienti".

Un software tutto nuovo

"Per rendere possibile questa rivoluzione bisognava però cambiare prima di tutto il quadro elettrico con una spesa molto maggiore rispetto a uno tradizionale – prosegue Gavotto -. Se però si vuole fare la 'Ferrari' del settore si deve anche essere disposti ad investire. Così abbiamo creato una macchina con nove inverter intelligenti che dialogano tra loro, controllano la temperatura esterna e comandano i nove motoriduttori della macchina, intervenendo in molteplici operazioni. Viene così eliminata la scheda di controllo amperometrico delle spazzole con le sue soglie 'a blocchi', che misurano lo sforzo del motore delle spazzole e deducono se sta spingendo

troppo o troppo poco sulla carrozzeria, diminuendo la pressione secondo riduzioni o aumenti a step, ora invece il tutto è regolato in modo uniforme e continuo. Gli inverter lavorano in un'area di funzionamento ideale ben definita: se escono da quest'area viene inviato un allarme in modo automatico grazie a una scheda SIM, garantendo una manutenzione predittiva che avvisa se uno degli inverter ha un problema, magari in vista del fine settimana, e quindi permette di 'giocare d'anticipo'. Se il cliente ha il contratto di manutenzione programmata, automaticamente comunica con il servizio di manutenzione che si collega direttamente con la macchina. In pratica, ikon Pro invia i messaggi telefonici o email e il gestore può anche non inter-

venire, perché sa che autonomamente interverrà il servizio di assistenza Mix. Se non ha contratti di manutenzione attivi, riceve comunque l'avviso sul telefono o sul computer e quindi può contattare il responsabile di zona della manutenzione Mix, che interviene sulla base di quello che la macchina ha comunicato. Sono stati parametrizzati livelli di intervento in blocco parziale o totale: se il blocco è parziale interveniamo in 24 ore, se è totale, in giornata. In realtà il blocco totale con questo sistema non ci sarà più, perché agiremo in maniera predittiva.

ikon Pro è una macchina intelligente e provvede anche a controllare la temperatura esterna che, notoriamente, non è costante per tutto l'anno e di conseguenza la densità dell'olio del



motoriduttore cambia. Parliamo di macchine installate su piazzali dove c'è il sole, poi piove o viene la nebbia e quindi la macchina lavora da 40°C a 2°C. Ikon Pro 'legge' la temperatura e l'inverter sa che se ci sono degli spostamenti dai dati standard dovuti alla diversa temperatura e non al motore deve adeguare il range di funzionamento ideale per non generare falsi allarmi. In altre parole si hanno programmi gestibili a seconda delle stagioni e delle temperature e questo

secondo dato è sempre controllato dall'impianto. Merita attenzione anche il pannello touch destinato al gestore per la gestione della macchina. Da 7" diventa di 10", come un iPad: è vero che costa di più, ma questo è un modello top e la leggibilità è molto migliorata. Del resto Ikon Pro è un portale differente da tutti gli altri e a quanto ci risulta non ce n'è nessuno che lavora in questo modo. Il pannello touch da 10" è a servizio del gestore in sala tecnica,

poi sul computer da tavolo ci sono ancora più informazioni, ma volendo si può usare anche uno smartphone. Ci sono delle password gerarchiche e si visualizza tutto: gli allarmi, il motivo degli allarmi, le auto lavate, con che programma sono state lavate e il consumo dei prodotti chimici sulla base degli impulsi che ha dato alla pompa dosatrice. Quindi il quantitativo dei prodotti chimici è ottimizzato in ogni fase di lavaggio e controllato dal sistema di controllo con il risultato di avere istantaneamente tutti i dati necessari di consumo e utilizzo programma per programma".

Più silenziosa

"Un'altra innovazione, questa volta meccanica, che abbiamo introdotto, sono i silenziatori sulle pompe dosatrici, che sono tutte pneumatiche nei lavaggi a spazzola ed elettriche in quelli a piste. Una pompa elettrica non fa rumore, mentre la pneumatica sì e lo abbiamo eliminato tramite dei silenziatori messi nel corpo pompa che attutiscono il rumore dell'aria in uscita: un circolo forzato per l'aria, una soluzione semplicissima con un filtro grande quanto un ditale per ogni pompa, che si avvita direttamente all'uscita.

Altra innovazione importante: quando la spazzola orizzontale inizia a lavare, una volta andava a cercare il muso dell'auto perché doveva fare la regolazione amperometrica, sentire lo sforzo, tornare indietro, adeguarsi e poi partire con il lavaggio. Ora non più, perché la temperatura l'ha rilevata il riduttore e conosce già come deve agire: quindi lava adeguandosi all'istante e costantemente in modo fluido e continuativo. In un impianto a spazzole tradizionale la vettura riceve una spinta di oltre 10 kg e, se non si tira il freno a mano, c'è il rischio di essere anche spostati; anche se di questo dettaglio se ne accorgono solo le persone che capiscono di lavaggi. Altro esempio, il lava ruote in alta pressione che ormai usano quasi tutti perché hanno capito che lava le ruote da 17 a 22 pollici e fa anche il sottosocca. Ci sono delle posizioni in cui deve andare più veloce o più piano, come quando arriva sul cerchio, mentre il resto della fiancata lo può fare velocemente. Ma queste variazioni sono possibili solo con un inverter. Senza inverter, il lava ruote gira sempre alla stessa velocità, fa l'inversione ma sempre alla stessa velocità.

Il carrello del portale poi, accompagna il movimento delle spazzole, si vede bene con i frontali delle auto molto arrotondati, su quelli dritti no. Quando si avvicinano, le due spazzole che fanno il doppio spazzolamento,





fermato dal Presidente Gavotto – conferma Sesia –. L'hardware e il software sono stati riscritti da zero con un nuovo linguaggio. Attualmente c'è ancora lo schermo da 7" per la macchina test, ma il definitivo sarà di 10". Le guide luminose a led adesso sono statiche ma le faremo attive: cambieranno il colore a secondo dello stato dell'impianto, sta arrivando la scheda nuova e presto avranno un gioco di luci dinamico sul frontale. Così sarà esaltato anche il moderno design di ikon Pro, soprattutto di sera.

A costo di ripeterci voglio sottolineare le tre innovazioni più significative. La prima è la gestione del contatto della spazzola sulla vettura, il vero 'cuore' della nuova macchina. La seconda, altrettanto importante, è l'interfaccia dinamica animata che abbiamo creato tra macchina e utente. La terza, è la capacità di riconoscere la temperatura. Mi voglio soffermare sul processore evoluto della macchina che dialoga con la spazzola e ne determina la sua potenza. Prima la spazzola andava a soglie, cioè da una pressione a un'altra la spazzola eseguiva la funzione in base a quanto variava l'assorbimento, qui invece è dinamica. Per fare un esempio semplice, è come accompagnare un bambino: un conto è farlo con il guinzaglio (come si faceva una volta), un conto se è libero e con la mano lo si accompagna e lo si sostiene, questo è quello che ikon Pro fa adesso. Prima l'attuatore si limitava a leggere quello che un motore elettrico faceva e conseguentemente informava il PLC aggiustando le cose, pulendo i segnali e depurandolo dai disturbi; ora è lo stesso strumento che controlla lo spazzolone, la potenza che lo alimenta, quindi non si limita a fare una lettura

una è più distante e l'altra segue perfettamente l'auto senza schiacciare, mentre il carrello con tutto il portale si muove avanti e indietro, accompagnando la forma del muso dell'auto quando riparte. Le altre macchine sui lati premono un po' di più perché mantengono la spazzola verticale, l'accompagnano con il carrello e la traslazione, usando la flessibilità della spazzola stessa. Sugli altri impianti, si vede che la spazzola verticale ha un momento sul frontale che è più gonfia e altri momenti che lo è meno al

centro perché schiaccia. Sull' ikon Pro invece resta ugualmente gonfia in qualunque punto perché il carrello si muove. L'inversione di rotazione della spazzola è comandato da un inverter, che io sappia nessuno ha le spazzole con questo sistema".

La parola ai tecnici

La parola passa a Carlo Sesia, responsabile tecnico di Mix e a Enrico Alessi il programmatore che ha curato l'evoluzione dell'ikon Pro.

"Ho poco da aggiungere a quanto af-

IL "CHI È" DI MIX IKON PRO

Il design del portale Mix ikon esprime una nuova personalità grazie al suo design emozionale. Incorpora nella struttura diverse sorgenti di illuminazione a led ad alta intensità, con diversi colori che, enfatizzandone le sue linee, aumentano il rendimento cromatico e gli conferiscono un carattere unico.

Alta pressione orizzontale a copiare il profilo con otto + otto ugelli rotanti ad alto impatto, otto sono attivati nel ciclo di andata e gli altri otto nel ciclo di ritorno.

Alta pressione laterale rotante a due posizioni con quattro ugelli per lavare le ruote e le parti inferiori delle auto.

Lava ruote con alta pressione composto da tre ugelli inseriti all'interno della spazzola, di cui uno inclinato per lavare l'interno dei passaruota delle auto.

Lava ruote a spazzola con altezza da terra regolabile. Nella corsa di avvicinamento alle ruote la setola si abbassa verso il pavimento, per adattarsi ai cerchi di piccolo diametro.

Dispositivo schiuma attiva o cascata di schiuma (optional).

Il primo è un dispositivo oscillante laterale per la generazione e l'erogazione di schiuma di dimensioni contenute ma di elevate prestazioni, genera una schiuma molto consistente con un alto potere aggrappante.

Sistema inclinazione spazzole per avere le spazzole verticali con un angolo ancora più coerente alla forma della carrozzeria, senza aumentare la pressione dello stesso. Si esclude automaticamente su veicoli molto alti e sui furgoni.

Asciugatura orizzontale con un apposito deflettore a tre posizioni, orienta il flusso dell'aria sulla parte verticale anteriore e posteriore degli autoveicoli per migliorare il risultato dell'asciugatura.

Spazzole verticali. Mix ha progettato un sistema di accoppiamento carrello-guida prismatica espressamente mirato a poter aumentare in modo significativo la risposta alle sollecitazioni delle vibrazioni durante le fasi di lavaggio.

ra e a trasferire il dato, lo accompagna e lo regola, questa è la rivoluzione.

Interviene il 'padre' di questa innovazione, Enrico Alessi: "Vorrei sottolineare come, in questo momento di evoluzione del carwash, uno degli aspetti più importanti riguarda il software, perché è il software a fare una notevole differenza sulla meccanica. Qui siamo partiti da una meccanica molto valida e il software è stato sviluppato con il sistema più evoluto e recente per la programmazione. Quindi non abbiamo usato 'Ladder', che è un linguaggio vecchio, ma l'ultimo disponibile, adottando un nuovo PLC e il software di sviluppo più evoluto che ci sia al momento. Lo dimostra anche il pannello dell'operatore, che è di nuova concezione, pure lì con un software nuovo: non più quello che si usa ormai da dieci anni, ma uno deliberato sei mesi fa, in pratica quando è nata la macchina. Ci sto lavorando da sei mesi, da quando sono arrivato a maggio in Mix e mi hanno affidato questo compito: in cinque mesi l'impianto è stato finito e ora lo trasferiremo anche sulle altre macchine.

Rispetto al precedente ikon abbiamo migliorato la parte idraulica, ma quello che fa la differenza è il software e da come viene gestito tutto il funzionamento. C'è una modalità predittiva per i motori veramente molto avanzata che informa in tempo reale: mentre l'impianto si muove e la spazzola orizzontale ruota si vede lo stato del motore e del riduttore. Credo che Mix sia l'unica a proporre un sistema del genere. Poi riconosce la temperatura

esterna con un sistema molto complesso. Il sensore fa delle analisi le prime 50 volte che uno dei motori, per esempio quello della spazzola, si avvia. Quindi genera un database con i valori di sforzo ottimali, medi e minimi che esegue il motore e poi, in base a questi valori dopo il cinquantesimo avvio grazie a un algoritmo, inizia a calcolare se il motore rispetta questi parametri oppure no e informa in tempo reale tutti i motori e motoriduttori collegati sotto inverter. Infatti sull'ikon Pro, gli unici motori che non hanno gli inverter sono quelli delle ventole, tutti gli altri sono gestiti da un inverter.

Durante il ciclo di lavaggio spegniamo le ventole se non sono utilizzate per ridurre il rumore. La ripartenza su una ventola di questo tipo è immediata, c'è sicuramente un picco, ma riduciamo il rumore a tutto vantaggio dell'inquinamento acustico.

Anche l'inversione di rotazione delle spazzole è silenziosa e non si sente il classico "tac" dello scatto perché è tutto gestito dal software che capisce anche quando deve rallentare fino ad arrivare a zero, calcola l'inerzia, un dato molto importante, fino a farla girare nell'altro senso senza contraccolpi. In questo modo si riduce il consumo, gli ingranaggi non sono sottoposti a stress e il motoriduttore dura di più.

Il consumo diminuisce anche perché c'è un processore avanzato che regola la pressione della spazzola sulla base dell'utilizzo e anche la velocità di rotazione varia sulla base della velocità a cui sta andando il portale. Se il portale rallenta, la spazzola rallenta, se il

portale accelera, la spazzola accelera: il numero di "sfregamenti" della spazzola resta invariato e quindi c'è un'accuratezza maggiore anche in un programma veloce, un'altra un'esclusiva dell'ikon Plus.

Abbiamo poi fatto la scelta, anche se più costosa, di usare sulle rotazioni degli inverter da 380 Volt alimentando i motori a 220 Volt trifase, così abbiamo la certezza di avere i 220 Volt sempre costanti. Succede che sul campo ci possano essere dei cali di tensione che causano risultati di lavaggio peggiori perché, se diminuiscono i Volt, sappiamo tutti come funziona l'ampereometrica classica. Ma così abbiamo sempre tutto costante, si può lavare mille volte e la spazzola avrà sempre la stessa pressione con lo stesso galleggiamento. Lo ribadisco: il software è oggi quello che fa la differenza, quando la meccanica è su standard elevati è solo con il software che si può migliorare. Inoltre, il nuovo ikon Pro presenta tante altre novità e particolarità, come l'overlapping mobile che è unico nel suo genere perché segue perfettamente il frontale e il retro tondo della vettura, accompagnando la spazzola con il movimento del carrello come se fosse una stampante 3D".

"Su tutta la macchina ci sono solo quattro cuscinetti - conclude Sesia -, il resto è tutto su carrello con boccole in nylon certificate per l'uso nel nostro impianto di lavaggio, quindi senza ingrassaggio e sostituzioni, probabilmente dureranno più della macchina stessa".

Massimo Cicalini

RITORNO ALLE ORIGINI

E CON LE IDEE CHIARE

Adriano Lecchi e Marco Achille hanno scelto Pro Wash System per il loro primo impianto a piste self e sono felici della scelta, in questa intervista spiegano perché.

Inaugurare un impianto a maggio 2020 in provincia di Brescia, per la precisione a Chiari, e pensare subito a quante difficoltà possano aver incontrato i due imprenditori è una cosa sola. Ma Adriano Lecchi e Marco Achille erano ben determinati quando due anni fa avevano individuato nell'autolavaggio il settore dove investire e non si sono spaventati.

Il primo amore...

“Lavo auto da quando sono ragazzo – racconta Lecchi –, ho solo fatto una pausa di dieci anni a Formentera dove gestivo dei locali e poi son tornato qui a Chiari due anni fa. Con il mio socio Marco Achille abbiamo avviato questa attività di lavaggio: la società è nata nel 2019 ma, tra trovare il terreno e avere i permessi, sono passati parecchi mesi. Comunque il nuovo impianto ci è stato consegnato a metà maggio di quest’anno, in piena emergenza Covid, ed i tecnici di Pro Wash System sono stati bravissimi e lo hanno installato rapidamente in una settimana. Ora stiamo lavorando da due mesi senza problemi, se non per il fatto che, anche dopo la fine del lockdown, molte attività sono ancora ferme o parzialmente avviate. Nella zona industriale qui vicino, il 50% delle aziende è ancora chiusa o parzialmente attiva, si fa molto ricorso allo ‘smart working’ e quindi le auto restano in garage. Molte persone sono in cassa integrazione e, tra mutuo e figli a carico, la pulizia dell’auto non è una priorità”.

Questa la dichiarazione raccolta ai primi di luglio, risentiti in tempi più recenti per un aggiornamento, però i due soci hanno riferito che da settembre la situazione è notevolmente migliorata e, pur non essendo a pieno regime, stanno lavorando con discreta soddisfazione.

“La sanificazione interna è fortunatamente un servizio fondamentale in questi periodi – ricorda Lecchi –, infatti siamo in grado di garantire un valido supporto ai servizi ospedalieri e alla

ASST (Azienda Socio Sanitaria Territoriale) di Franciacorta che hanno circa 60 veicoli che hanno scelto il nostro impianto per la pulizia e sanificazione. Chiari ha circa 22 mila abitanti, non è piccola, ma ha una storia ed una cultura antiche ed è una cittadina viva. Il nostro impianto si affaccia su una strada dove passavano 26 mila veicoli in una sola giornata, adesso ne passano un po’ meno. Per quello che riguarda

l’utenza privata, registriamo un boom nei fine settimana, mentre negli altri giorni dipende dalla fascia oraria. Vengono tante donne e tanti ragazzi giovani, in generale una clientela abbastanza ‘scelta’, che ha auto di pregio e sa apprezzare la qualità dei lavaggi, delle attrezzature e la pulizia delle piste. In fondo al paese c’è un altro impianto di lavaggio di cui non risentiamo la concorrenza perché hanno fatto



Da sinistra: Marco Facinioli, Marco Achille e Adriano Lecchi



scelte diverse dalle nostre in termini di tecnologia e offerta alla clientela. Sul nostro piazzale abbiamo una presenza stabile che controlla, aiuta i meno esperti, regala qualche gettone. Seguire con attenzione un'area di lavaggio è importante sia per il cliente che per il proprietario, mantenere un'area pulita e ordinata, macchine e postazioni di lavaggio funzionanti è apprezzato dai nostri clienti".

Perché Pro Wash System?

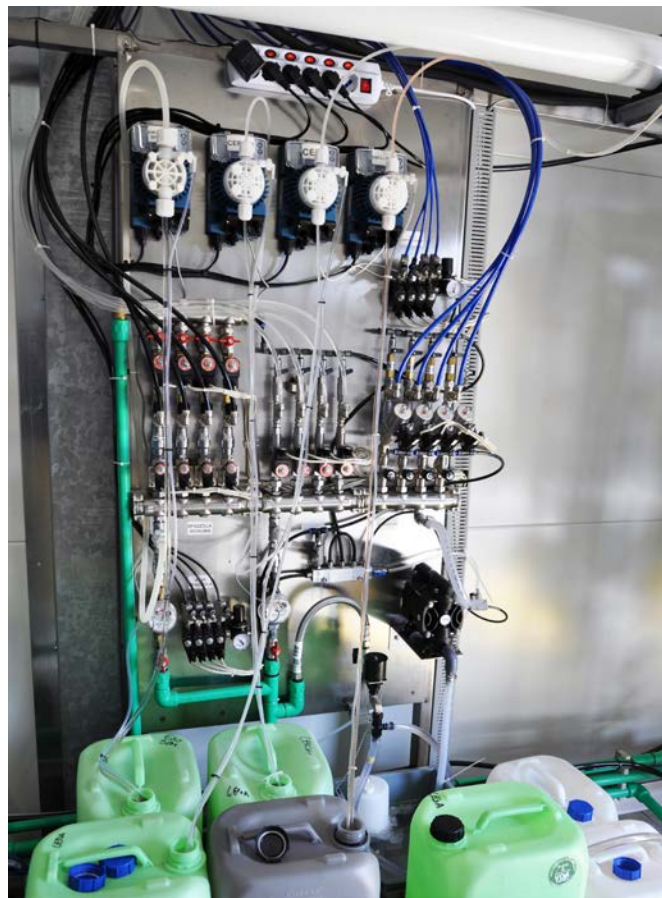
"Pro Wash System è stata una scelta meditata e ne siamo felicissimi – interviene Marco Achille -. Abbiamo

visionato varie aziende e loro ci sono piaciuti perché sono stati molto trasparenti. Noi partivamo quasi da zero, avevamo acquistato un impianto usato di un'altra marca, che non abbiamo poi utilizzato perché ormai tecnologicamente "passato".

Siamo partiti pieni di entusiasmo, pensando di ingrandire questa specializzazione con altri investimenti; la burocrazia tende a raffreddare gli animi, ma noi siamo molto tenaci: solo per avere l'autorizzazione a scaricare in fogna abbiamo aspettato quasi 14 mesi, con acque legali e l'impianto di depurazione, naturalmente. Bergamo e Brescia

sono tra le zone più industrializzate d'Europa, quindi sicuramente l'attenzione su questi aspetti sarà maggiore, ma questa non può essere una scusante per un'attesa così lunga.

In fase di allestimento del piazzale siamo stati molto rigorosi sulle infrastrutture: basamenti e vasche sono prefabbricati. Infatti, pur essendo un esordiente, quando andavo a curiosare negli altri impianti, vedevo spesso i cementi sgretolati e quindi per il mio impianto ho voluto il meglio: un cemento indurito al quarzo, che non fa polvere e non è scivoloso. Altrettanta attenzione abbiamo dedicato alla de-



purazione perché i rischi di incorrere in sanzioni, che arrivano al penale, sono facilmente possibili. Adesso siamo concentrati a incrementare il lavoro sul nostro impianto e abbiamo studiato delle promozioni in casa, fidelizzando il cliente che acquista ed usa la tessera; ad esempio su 20 euro versati eroghiamo servizi per un valore di 22 euro e la card è in omaggio. Anche i social sono un buono strumento di promozione della nostra attività e stiamo ottenendo buoni riscontri”.

La parola a Pro Wash System

“Lecchi e Achille mi avevano contattato per sviluppare il progetto di una macchina che fosse tecnologicamente all'avanguardia ma di facile gestione – spiega Marco Facinioli di Pro Wash System –. Le due richieste sembrano all'antitesi ma grazie anche al nuovo software recentemente sviluppato abbiamo implementato ulteriormente anche le prestazioni dei componenti meccanici. Insomma, abbiamo sviluppato il nuovo progetto con la cura arti-

gianale che ci contraddistingue.

Su questa macchina ci sono sette programmi: lava cerchi, schiuma attiva (molto richiesta dagli utenti), lancia spazzola con schiuma attiva in bassa pressione monocolora, emolliente per i moscerini, lavaggio alta pressione, cera d'asciugatura e risciacquo normale con acqua osmotizzata.

Si tratta di una macchina multipista top di gamma come componentistica, con qualche optional importante come gli attuatori pneumatici di acciaio inox che garantiscono una manutenzione azezzata rispetto alle tradizionali elettrovalvole. Durante il periodo di lockdown abbiamo realizzato un nuovo software con implementate tutte le funzioni e l'invio fino a 45 tipologie di allarme. Grazie al collegamento in rete gli allarmi sono inviati via sms sia al cliente sia alla nostra assistenza tecnica. Quindi, prima che il cliente ci chiami, sappiamo già cosa è successo. Questo consente una riduzione delle uscite per interventi e una risoluzione del problema più veloce per il titolare dell'autolavaggio.



Attraverso questo sistema è chiaro fin da subito l'origine del problema e sappiamo come intervenire anche da remoto lavorando sul PLC.

Grazie al nostro cloud dedicato, abbiamo la possibilità di intervenire entrando nel programma, come se fossimo presenti sul posto. Questo software ora è già installato su altri cinque impianti. Nello specifico, l'impianto di Autolavaggi Franciacorta è un classico impianto multipista a sette programmi, anche se a listino sono disponibili fino a 11 programmi. La particolarità tra questi programmi è il nostro sistema schiuma a bassa pressione, con un compo-

sto molto denso che resta attaccato alla carrozzeria. Il prodotto chimico è fondamentale sia per la qualità della schiuma che della pulizia e questo impianto utilizza ottimi prodotti chimici. Pro Wash System consiglia sempre di utilizzare prodotti chimici di buona qualità, sfruttando le svariate possibilità di pompe dosatrici e componentistica, che diluiscono in modo ottimale il chimico.

Quanto alle fasi di lavaggio sono le nostre classiche standard. Abbiamo fatto ulteriori miglioramenti, identificando i vari tubi delle lance con colori diversi che vengono riportati sulle pulsantiere

per facilitarne l'utilizzo. La semplicità ed immediatezza sono comunque sempre garantiti. In questo caso specifico abbiamo tre lance diverse, ma potremmo averne anche cinque considerando anche il kit sanificante per piste. Per cui abbiamo studiato un sistema per posizionare le lance in modo che nessuna lancia sia di intralcio al cliente finale durante l'uso della pista. Forse un cliente non se ne accorge neppure, ma se un sistema può essere usato facilmente, il cliente è soddisfatto della semplicità e ritorna".

Massimo Cicalini

IL MULTIPISTA DI PRO WASH SYSTEM

Il recupero totale dell'acqua di scarto della membrana dell'osmosi. La membrana dell'osmosi per produrre acqua osmotizzata "permeato" produce almeno il doppio di acqua di scarto "concentrato", che viene recuperato e stoccato in una cisterna per poi essere reintrodotta nell'impianto e utilizzato per tutte le fasi di lavaggio tranne il risciacquo finale e il polish.

Sistema di produzione osmosi. Il sistema di produzione dell'osmosi avviene per mezzo di membrane ad alta produzione da 4", la pompa di produzione osmosi è del tipo multistadio con corpo e giranti completamente di acciaio inox. Non vengono utilizzate pompe di bassa qualità tipo quelle a palette. Al fine di preservare l'integrità delle membrane il più a lungo possibile, il sistema è dotato di flussaggio che permette di reimmettere all'interno delle membrane acqua pulita dopo il loro ciclo di produzione. Il sistema è provvisto di flussimetri per controllare la produzione, valvole e manometri per la sua regolazione.

Pompe di rilancio (optional). Le pompe di rilancio utilizzate sono del tipo centrifughe con giranti e corpo di acciaio inox, nel caso le cisterne di accumulo siano fuori terra. Nel caso le cisterne siano interrate si utilizzano pompe sommerse di acciaio inox.

Rabbocco di emergenza in caso di anomalia del sistema di produzione dell'osmosi, e solo con scarsità d'acqua nelle cisterne di accumulo del permeato o del concentrato, si attivano le elettrovalvole di rabbocco che prelevano acqua dopo l'addolcitore e la immettono in cisterna, con questo sistema si garantisce il funzionamento dell'impianto anche con il sistema di produzione osmosi in avaria.

Impianto elettrico

Il quadro elettrico è costruito con i migliori materiali che offre il mercato (Telemecanique, Schneider) ed è dotato delle necessarie protezioni come differenziali e salvamotori. Il tutto viene assemblato in un quadro elettrico in IP 55.

Sistema di controllo inverter CAN-OPEN (optional). Il BUS che equipaggia la macchina è il CAN-OPEN. Questo BUS viene utilizzato unicamente per il controllo degli inverter che comandano i motori delle pompe ad alta pressione. Per mezzo del BUS è possibile controllare in ogni momento le pressioni erogate dalla pompa, mentre per mezzo del tastierino touchscreen installato sul quadro elettrico generale è possibile variare direttamente le pressioni delle pompe senza dover agire meccanicamente sulle valvole di by-pass.

Gruppi pompe alta pressione

Elettrovalvole di alimentazione. Le elettrovalvole che alimentano i gruppi di pressurizzazione sono a membrana protette singolarmente da filtri e valvole di non ritorno di acciaio inox. Come optional sono disponibili gli **attuatori pneumatici di acciaio inox.**

Pompe. Le pompe che equipaggiano l'impianto hanno una portata nominale di 15 l/min a una pressione nominale di 200 bar e sono costruite per lavorare accoppiate a un motore a 1450 giri/min. Le tenute sono state appositamente realizzate per lavorare in presenza di prodotti chimici e acqua calda.

Inverter (optional) per il controllo dei motori delle pompe ad alta pressione. In alcune fasi di lavaggio come shampoo, cera e polish è consigliabile ridurre la pressione di utilizzo per evitare inutili sprechi di prodotto ed eliminare l'effetto aerosol dei prodotti chimici nell'ambiente. Per fare questo si utilizzano gli inverter per il controllo delle rotazioni del motore: questo sistema permette di poter regolare tutte le pressioni per ogni singola fase di lavaggio agendo solo sulle impostazioni del pannello di controllo touchscreen che si trova sul quadro elettrico, senza agire meccanicamente su nessuna valvola. Inoltre gli inverter permettono di gestire le rampe dei motori (accelerazione e decelerazione) rendendo molto agevole l'utilizzo della lancia ed evitando il rischio che al termine del tempo di servizio la pressione venga a mancare all'improvviso causando la caduta della punta della lancia sulla carrozzeria.

Valvola di by-pass e funzionamento lance. Il sistema permette di avere la pistola chiusa a riposo durante il funzionamento della pista di lavaggio senza nessuna fuoriuscita d'acqua non voluta dalla lancia. Automaticamente a motore fermo, la lancia diventa perdente per permettere la fuoriuscita d'acqua durante il periodo invernale.

Sistema di protezione antigelo. Con l'esperienza maturata negli anni e i diversi sistemi utilizzati in Paesi particolarmente freddi dell'Est Europa, si è constatato che il metodo migliore per la protezione antigelo è quella di creare una perdita continua d'acqua che fuoriesca dalla lancia quando la temperatura scende sotto i 0°C. Questo sistema però comporta un abbondante e inutile consumo d'acqua, per questo motivo gli impianti hanno il recupero dell'acqua a circuito chiuso, rendendo nullo lo spreco d'acqua.

SE 150 IMPIANTI VI SEMBRANO POCHI...

Tanti ne ha visitati Antonio Conte, titolare dell'impianto di famiglia, prima di scegliere le soluzioni Kärcher che TSG Italia ha installato nella sua area di servizio vicino a Trento.

Sul fronte della distribuzione petrolifera Antonio Conte e la sua famiglia vantano una lunga esperienza: infatti sono titolari di sette impianti a marchio **Delta Energy**, tre in zona Trento Nord a Spini di Gardolo (oggetto del nostro servizio), poi a Martignano e a Calceranica al Lago; quindi altri quattro a Poggio Renatico in provincia di Ferrara, Calderara Po in provincia di Mantova, Casaleone vicino a Cerea in provincia di Verona e infine uno a Guidonia in provincia di Roma. In quest'ultimo hanno recentemente inaugurato un distributore di GNL, già presente in quello di Spini di Gardolo, dove ci sono anche due stazioni di ricarica per veicoli elettrici a 22 kW e una Hypercharge a 100 kW per la ricarica rapida. Per la gestione dell'autolavaggio è stata creata una società dedicata: la **Icon Wash**, sempre controllata dalla famiglia Conte. La sede centrale è a Romagnano, in provincia di Trento, ed è abbastanza intuitivo che per seguire tutte le attività, oil come il lavaggio, è necessario poter disporre di un'organizzazione e di attrezzature affidabili e collaudate.

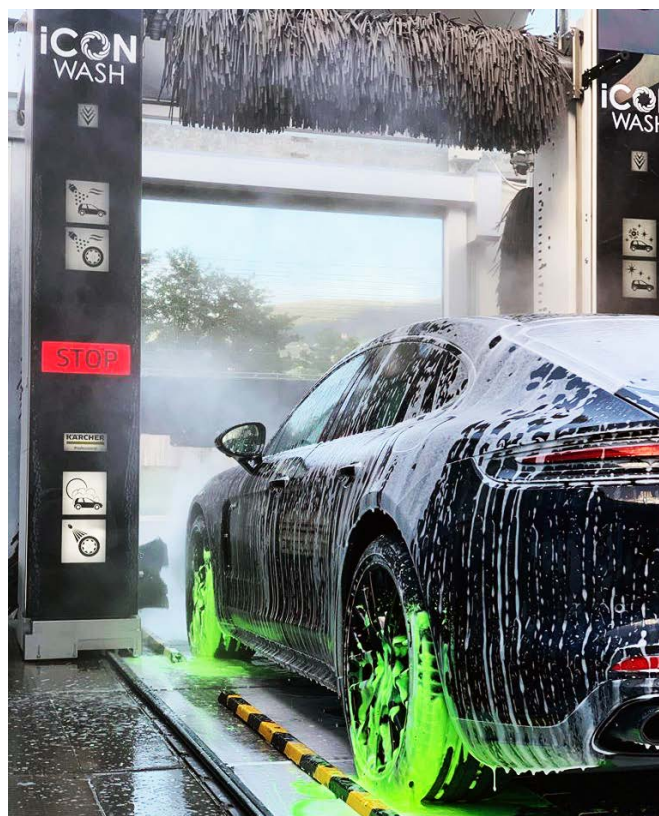
Tanto spazio per l'autolavaggio

Approfitando della metratura molto ampia, Antonio Conte ha voluto fare le cose in grande, ma prima di scegliere ha fatto quello che ogni neofita dovrebbe fare: "La scelta di Kärcher è stata presa dopo un ampio test in tutta Italia provando quasi 150 impianti, andando anche all'estero, ad Amsterdam in fiera, a prendere spunti – spiega –. Così abbiamo notato che c'erano impianti che funzionavano meglio rispetto ad altri e Kärcher era tra questi. Andavo a lavare la mia auto 'in incognito' e verificavo come lavavano. 150 impianti sono davvero molti, ma cercavo la macchina perfetta e arrivando da neofita volevo essere sicuro del risultato perché puntiamo molto sulla qualità del lavaggio. Diciamo che è la parola d'ordine: vogliamo posizionarci sul mercato con un servizio di



Da sinistra: Federico e Antonio Conte





altissima qualità. Del resto, questo è il primo lavaggio che installiamo perché per Delta Energy il 'fuel' era il suo business principale".

Poi è arrivato questo CWB3 allestito da **TSG Italia**, il grande network italiano di "service e project management" dedicato all'industria dell'energia per la mobilità, che per conto di Kärcher cura la distribuzione e installazione dei prodotti dell'azienda tedesca sulla rete delle aree di servizio carburanti.

"Oltre agli ampi spazi, la stazione di Spini di Gardolo – prosegue Antonio Conte –, si prestava molto per l'allestimento di un autolavaggio perché è vicina all'interporto dell'area industriale di Trento, all'uscita dell'Auto-Brennero e vi gravitano molti furgoni per la distribuzione, l'importatore dei veicoli industriali Scania, importanti aziende vitivinicole oltre che a molte altre aziende e relativi dipendenti. Noi eravamo già clienti TSG Italia per la parte 'petrolifera', la gestione di tutti i nostri impianti l'abbiamo ce-

duta a loro per la fornitura e la manutenzione, perché è uno degli attori principali del settore con un'assistenza capillare ed efficiente.

Come policy stiamo spingendo molto un bonus sull'acquisto delle nostre card: il cliente può registrarsi con uno suo account privato e può fare le ricariche online utilizzando PayPal, raggiungendo un determinato importo gli verrà assegnato un bonus. Per esempio, se dopo la registrazione ricarica 50 euro, ne vengono accreditati 20 di bonus, davvero tanti. È un'azione piuttosto aggressiva, ma vogliamo attirare clientela. La card può essere utilizzata per attivare portali, piste, aspirapolvere e lava tappeti, tutti funzionano con il chip".

Perché Kärcher

Lasciamo al box la descrizione di quanto installato nell'area di Spini di Gardolo e concentriamoci invece sulle motivazioni che hanno portato Antonio Conte a scegliere Kärcher.

"Dopo tante verifiche ho scelto Kärcher perché sono fanatico della pulizia dei cerchioni che devono essere puliti e splendenti – spiega –. Se il cerchio è ben pulito, anche se l'auto è un po' sporca, fa tutto un altro effetto. E Kärcher ha un lava cerchi, il **K! Planet iQ** in versione **RA.WA 2.0**, con tre spazzole rotorbitali che come l'ho visto mi sono innamorato e ho deciso che questo doveva essere il nostro impianto.

L'autolavaggio è in funzione da fine maggio, non un bel periodo, avremmo dovuto aprire durante il lockdown ma non ci abbiamo neanche provato. L'impianto sta lavorando bene e sta attirando molti clienti che hanno capito il valore dell'autolavaggio, che è qualcosa di differente dal solito. Cerchiamo di avere un rapporto più amichevole, abbiamo anche una pagina social sulla quale diamo molti consigli che la gente segue per avere un'auto sempre ben pulita. È stato creato anche un gruppo, non social ma di



auto, che si sono riunite per promuovere questa nostra iniziativa.

Come listino e programmi ci siamo posizionati su una fascia piuttosto alta e questo già screma e seleziona la tipologia di cliente. È stata una scelta un po' involontaria, ma ci siamo trovati ad avere clienti con auto di un certo livello o comunque persone che tengono alla loro pulizia. Diciamo che non siamo la scelta preferita per chi vuole fare un lavaggio veloce o per i clienti occasionali perché costiamo un po' di più. Il lavaggio minimo parte da 7 euro e arriviamo a 30 euro con il polish, quindi con un doppio passaggio sulla carrozzeria: doppia asciugatura e doppio polish che garantiscono un effetto speciale, è costoso però il risultato è veramente eccellente".

"L'autolavaggio è totalmente self-service – prosegue Antonio Conte –, ma abbiamo del personale che lavora sull'area perché l'impianto deve essere presidiato avendo distributori di metano GNL e GPL, quindi con orari molto ampi dalle 6.00 alle 21.30. Uno degli aspetti determinanti nella scelta dei portali **CWB3** è stata l'altezza di 2,90 metri ottima per i furgoni. Nella zona ci sono molti corrieri che lo apprezzano perché l'alternativa sarebbero state le piste, che richiedono più tempo. Stiamo attivando convenzioni con le aziende della zona con un programma che assomiglia molto a quello in essere



per i carburanti con delle card associate alla targa e delle card 'free', poi a fine mese viene fatto un totale generale ed emessa la fattura. Da quello che mi riportano i fornitori questo concetto non è molto sviluppato nel mondo dell'autolavaggio, dove viene utilizzato soprattutto l'abbonamento o una ricarica anticipata e quindi si vincola sempre il cliente con un alto numero di veicoli a seguire la trafila di ricaricare tessera per tessera o ad avere solo una tessera da condividere tra i vari veicoli e/o autisti. Stiamo sviluppando una soluzione innovativa e la stiamo

applicando con alcuni clienti, appena avremo la conferma che funziona la estenderemo a tappeto".

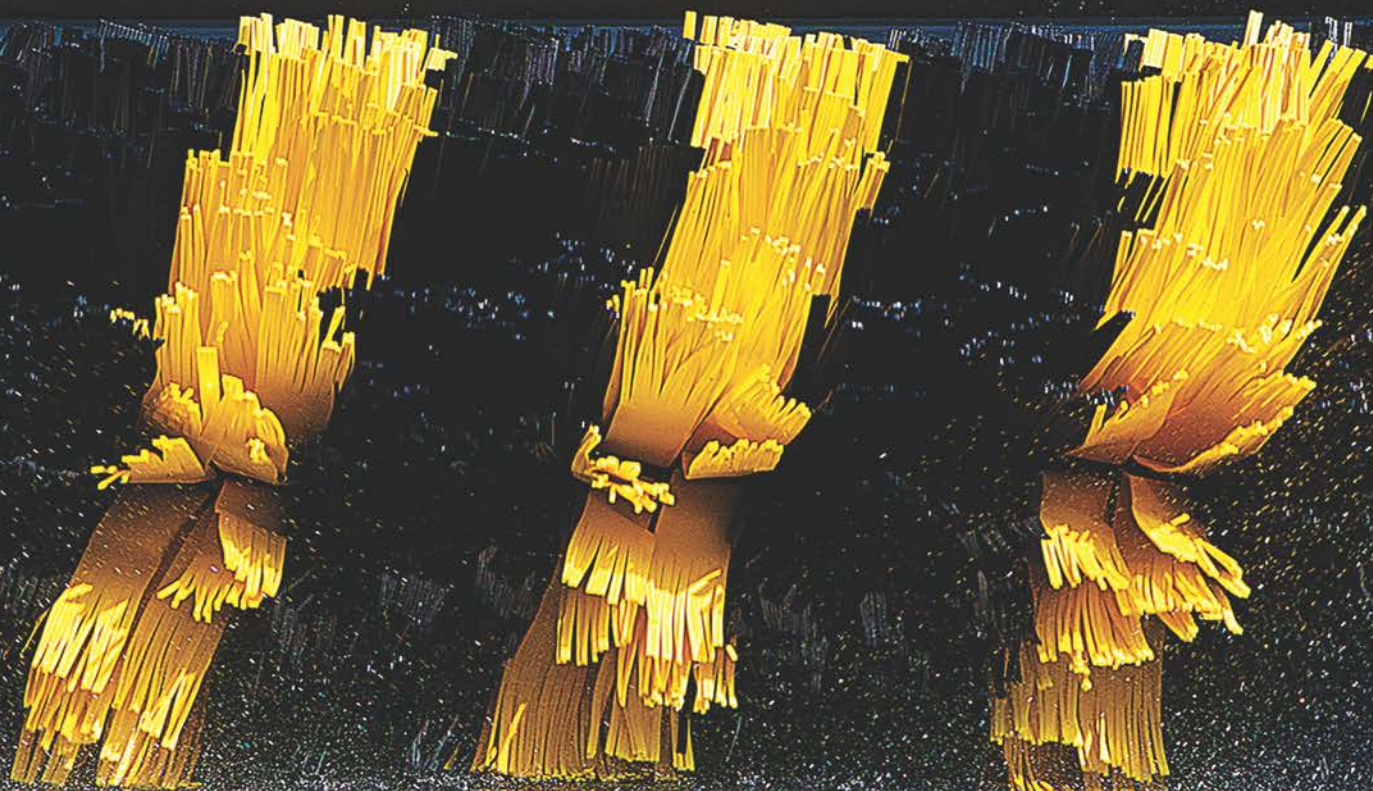
Il ruolo di TSG Italia

Oltre all'autolavaggio TSG Italia aveva già fornito le attrezzature per i pagamenti POS dei carburanti e aveva completato l'installazione dell'attrezzatura per l'automazione dell'impianto. La scelta dei due portali Kärcher affiancati è stata fatta in previsione di una massiccia affluenza: infatti l'area di servizio carburanti di Spini di Gardolo è recente (poco più di un anno di vita) e





FAVAGROSSA
NO BETTER WAY TO WASH



THE NEW **WASH** MOTION

**MOVIMENTO
RIVOLUZIONARIO**

**INCREDIBILI
RISULTATI DI LAVAGGIO**

**EFFICACE DOVE TUTTE
LE ALTRE SPAZZOLE
NON RIESCONO
NEMMENO AD
ARRIVARE**



+39 0375 283311



favagrossa@favagrossa.com



WWW.FAVAGROSSA.COM

GUARDA IL VIDEO:



si trova in un punto strategico ad altissimo erogato e, come appena sentito dal suo titolare, sta già lavorando molto anche con i lavaggi.

L'accettatore è ben in grado di gestire svariate tipologie di pagamento e l'impostazione voluta dalla proprietà ovvero quella di avere anche transazioni economiche con scontistiche simili a quelle applicate nei carburanti, con la fatturazione unica a fine mese, apprezzata soprattutto dalle aziende.

L'area di servizio Delta Energy di Spini di Gardolo si sviluppa su una superficie di oltre 14 mila mq e, per la parte oil, è stata realizzata in collaborazione con il team TSG Italia con isole differenziate per la distribuzione delle differenti tipologie di carburante. La pensilina dedicata ai carburanti tradizionali offre il top di serie della gamma **Tokheim**: cinque erogatori

multiprodotto **Quantium 510** con display multimediale per la riproduzione di video promozionali o immagini ad alta risoluzione. La **TQC-VGA Tokheim** è un'ottima soluzione per pubblicizzare articoli e prodotti disponibili presso il punto vendita o in attività di partner limitrofi: il sistema permette di ottimizzare i minuti necessari al rifornimento, catturando l'attenzione del cliente con video e immagini pubblicitarie affiancate alle informazioni riguardanti l'erogazione in corso. L'opzione T-media permette di gestire la pubblicazione delle immagini da remoto, programmandole. Sono inoltre presenti due erogatori combinati ad alta portata per velocizzare il rifornimento dei veicoli diesel e AdBlue. La gestione dei pagamenti è garantita da due casse FuelPOS, collegate al sistema **Tokheim Oase**

che permette la gestione delle carte petrolifere convenzionate. L'attivazione di questo servizio pone la stazione all'interno del circuito dei punti di rifornimento scelti dai beneficiari di carte carburante.

Oltre ai classici carburanti, la stazione offre due isole riservate al rifornimento di veicoli a GPL, CNG e GNL, un investimento motivato dal trend in continua crescita dei carburanti non tradizionali. La posizione della stazione presso l'interporto, con un elevato passaggio di veicoli industriali stanziali e non, ha motivato la scelta di realizzare un impianto GNL, combustibile che, oltre a garantire un risparmio economico, riduce fortemente le emissioni inquinanti favorendo un trasporto più sostenibile.

Massimo Cicalini

IL "CHI È" DELL'AUTOLAVAGGIO ICON WASH

L'area destinata all'autolavaggio è composta da:

- 2 portali di lavaggio Kärcher CWB 3/3 nella versione con altezza 2,90 metri
- 3 box piste Kärcher SB-MB (due coperte e una scoperta)
- 3 isole dotate di aspiratore doppio, lava tappeti e spremi pelle

Sia i lavaggi (portali e piste) sia gli accessori possono essere avviati da comode card legate ad abbonamenti.

Portali Kärcher CWB 3/3

Oltre alle normali caratteristiche di base, questi due impianti CWB3 sono dotati di **pre spruzzatura cerchi in schiuma** con pompa detergente dedicata da 12 l/min che, oltre ad offrire un ottimo risultato di pulizia, crea un piacevole effetto nel corso dell'applicazione: infatti, il prodotto viene emulsionato con aria e distribuito con appositi ugelli schiumogeni, permettendo una chiara visione di quanto effettuato dal portale. L'applicazione del prodotto chimico in modalità schiumogena permette il suo stazionamento sulle parti realmente da pulire, riducendo lo scivolamento dello stesso in piazzola e la conseguente corrosione del cemento.

Prelavaggio intensivo insetti con pompa detergente dedicata da 3 l/min che si sostituisce alle operazioni di pre spruzzatura tradizionalmente effettuate a mano da parte di un operatore, con l'obiettivo di aggredire lo sporco ostinato con un prodotto specifico e di predisporre il veicolo al ciclo di lavaggio tradizionale.

L'innovativo lava ruote **K! Planet IQ** è dotato di irrorazione con alta pressione e assicura un ottimale risultato di pulizia. La versione **RA.WA 2.0**, grazie a tre spazzole garantisce un'ottima pulizia sia del cerchione che degli pneumatici: il lavaggio delle ruote funziona in linea di principio come uno spazzolino elettrico con tre dischi a spazzola rotante, due piccoli e uno più grande, che ritmicamente cambiano il loro senso di rotazione.

Il **gruppo alta pressione** Kärcher è composto da due pompe da 60 bar a 3000 l/h con una portata complessiva pari a 6000 l/h; le pompe sono a tre pistoni con movimentazione biella manovella, entrambe sono alloggiare su un telaio in acciaio e ogni pompa è dotata di manome-

tro, polmone ammortizzatore e valvola di sicurezza. L'assorbimento è di 15 kW che non va a sommarsi all'impiego energetico del portale perché alta pressione e asciugatura non operano mai simultaneamente, pertanto l'assorbimento massimo del portale durante l'esercizio non supera mai i 16 kW. È compreso nella fornitura il serbatoio di accumulo dell'acqua con relativo controllo di livello.

Piste Kärcher Skid SB MB

Per questo impianto si è optato per la configurazione SB MB in versione Skid (quindi con posizionamento in sala tecnica); si tratta di impianti pre assemblati in fabbrica e pronti all'uso che necessitano solo di essere collegati alla rete idrica ed elettrica. La loro avanzata tecnologia e i sistemi di dosaggio detergente assicurano ottimi risultati di pulizia ed efficienza del sistema; la manutenzione è facilitata e il consumo energetico ridotto, anche perché la pompa raffreddata ad acqua consuma meno e riduce i costi.

Il sistema è composto da tre gruppi alta pressione con portata massima di 500 l/h e pressione d'esercizio di 100 bar; il raffreddamento del motore è ad acqua. I gruppi sono dotati di pompa a tre pistoni in acciaio e ceramica, valvole alta e bassa pressione in materiale plastico e acciaio inox, movimentazione mediante piano inclinato a bagno d'olio, polmone ammortizzatore, manometro e valvola di sfioro.

L'avviamento dei motori è effettuato con doppia rampa di accensione in modo di ridurre l'usura dei componenti e quindi la necessità di manutenzione; l'utilizzo di due rampe di accensione permette inoltre alla pompa di poter operare con due pressioni differenti, la prima per l'impiego con i programmi a bassa pressione, la seconda per i programmi ad alta pressione.

Accessori

La zona accessori è composta da tre isole ognuna dotata di aspiratore doppio, lava tappeti e spremi pelle per dare ai clienti la massima disponibilità di utilizzo ed evitare fastidiose code. Tutti questi componenti possono essere avviati tramite le card distribuite da Icon Wash.

FLOWEY®



INNOVATION ▪ QUALITY ▪ EFFICIENCY

FAI LA DIFFERENZA CON LA NOSTRA CERA SUPER PROFUMATA E DI ALTA QUALITÀ



EXPERIENCE®
FLOWEY®

X50 COATINIUM®

FRESH WAX



Startruck

Anche i più grandi
hanno bisogno
di coccole



I R O N I K A

Il nuovo portale di lavaggio per mezzi industriali.

Dal continuo impegno di Aquarama nella ricerca e nello sviluppo di prodotti innovativi con alta tecnologia produttiva nasce il nuovo portale di lavaggio per mezzi industriali: Startruck.

Il portale offre ampie possibilità di programmazione per permettere il lavaggio in automatico di autocarri, autotreni, bus, furgoni e vetture.



www.aquarama.it



AQUARAMA[®]

CAR WASH SYSTEM

DIGITAL EXPO AND CONFERENCE

FuturMotive by Autopromotec-Digital Expo and Conference è il progetto nato come naturale evoluzione in digitale di Autopromotec Conference, gli Stati Generali dell'aftermarket, che nelle sue passate edizioni ha riscosso un notevole successo.

Autopromotec Conference si evolve e diventa **Futurmotive-Digital Expo and Conference**. Il 10 dicembre 2020, all'interno di un'arena virtuale, aziende del settore ed esperti internazionali si scambieranno idee, progetti e visioni del futuro all'interno di un evento ideato e coordinato dagli organizzatori della fiera internazionale delle attrezzature e dell'aftermarket automobilistico. Lo scopo del progetto Futurmotive-Digital Expo and Conference è quello di promuovere il networking e l'interazione fra i diversi attori della filiera industriale dell'automotive e delle nuove tecnologie, alla luce del mutato scenario economico.



by  autopromotec





Renzo Servadei

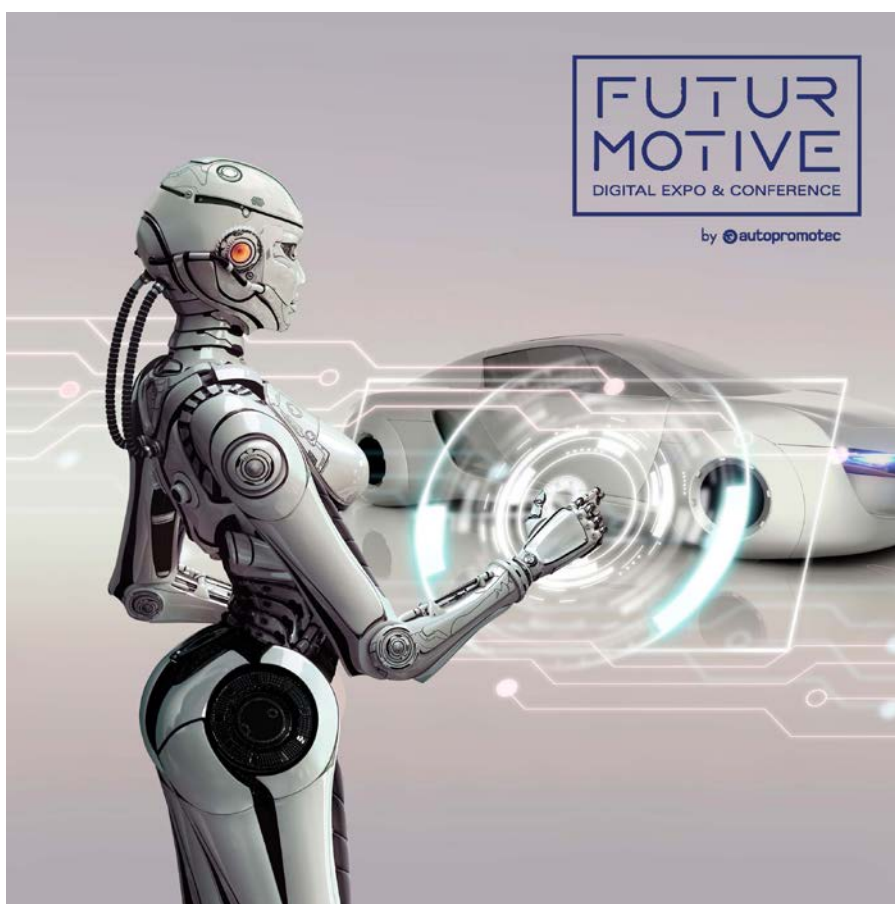
Sviluppare processi innovativi

“L’impatto della pandemia sul settore automotive, che secondo alcuni analisti avrebbe dovuto rallentare lo sviluppo tecnologico del settore, non ha in realtà influito sui processi innovativi – ha dichiarato Renzo Servadei, Amministratore Delegato di Autopromotec –. Temi come la connected mobility, l’economia circolare, l’applicazione di software di intelligenza artificiale ai veicoli e la digitalizzazione delle officine e delle reti di distribuzione sono gli elementi chiave per delineare gli scenari economici del prossimo futuro. È su queste tematiche che abbiamo costruito il progetto di Futurmotive: l’obiettivo è coinvolgere i settori della componentistica, delle attrezzature e del pneumatico, in modo da divulgare saperi, rafforzare relazioni commerciali e costruirne di nuove. Un evento digitale, quello di dicembre, che consente alle aziende dell’aftermarket automotive e non solo, di rimanere in contatto in attesa del grande evento fisico in programma per maggio 2022”

Ambiente virtuale interattivo

Futurmotive by Autopromotec si svolgerà all’interno di un ambiente virtuale interattivo, dove i partecipanti potranno seguire una serie di interventi animati da ospiti internazionali, seguiti da workshop di approfondimento all’interno dei quali si confronteranno i rappresentanti delle aziende del settore. Gli interventi degli esperti e degli operatori del settore automotive si terranno all’interno di uno studio virtuale e affronteranno i temi legati alla mobilità e alle nuove tecnologie, all’ecosostenibilità del settore e ai nuovi scenari aperti dopo la diffusione della pandemia. Una serie di appuntamenti utili per analizzare tematiche di stringente attualità, così da porre le basi per “i nuovi anni ‘20” del settore automotive.

Ampio spazio sarà dedicato anche alle relazioni commerciali: gli sponsor saranno infatti presenti nei propri stand virtuali, dai quali non solo si potrà accedere al materiale messo a disposizione da ciascuna azienda, ma ci sarà anche la possibilità di dialogare in chat e in videoconferenza con i rappresentanti commerciali. Gli spazi di Futurmotive – Digital Expo and Conference, sono infatti progettati come un padiglione fieristico virtuale: muovendosi all’interno degli ambienti ci sarà la possibilità di entrare in contatto con le aziende partecipanti, sviluppando così nuove opportunità di business.



Paola Sala



AdBlue®

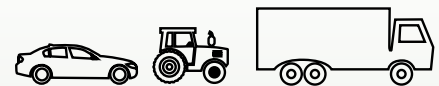
Registered trademark of the Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA)

PER MOTORI DIESEL CON TECNOLOGIA S.C.R.

Soluzione al 32,5% di urea
tecnica (qualità di sintesi)
in acqua demineralizzata
altamente purificata.

**Contribuisce a ridurre
le emissioni di NOx.**

**Conforme alla specifica ISO 22241
EURO 4 / EURO 5 / EURO 6**



Parametri formulativi, controllati in
continuo durante il processo di
produzione, per garantire il pieno
rispetto agli Standard di Specifica
ISO 22241.

Costanza qualitativa del prodotto.

Assenza di contaminazione esterne
durante la produzione.

Mantenimento delle specifiche nel
tempo alle corrette condizioni di
stoccaggio.

Disponibile in taniche da 5, 10
e 20 litri con pratico beccuccio
travasatore flessibile.



virosac



Contatta il tuo Agente di Zona CO.RA. per informa



IL SISTEMA “GUANTO SICURO” EVITA GLI SPRECHI E TI FA RISPARMIARE!



-  NO SPRECHI
-  NO FURTI
-  NO RIFIUTI
-  RISPARMIO
-  ORDINE

rti su come poter avere gratuitamente il dispenser.

www.coraitaly.com



CLASSE PREMIUM MA PIÙ "SMART"

Il nuovo SmartCare di WashTec si propone come "l'impianto di lavaggio più smart sotto tutti gli aspetti". Nuove funzioni, flessibilità e, ovviamente, qualità del lavaggio le sue armi.

Una tre giorni per presentare un nuovo impianto di lavaggio, il perché di questa scelta, all'apparenza originale, la spiega lo stesso Gian Luca Meschi, Presidente del CDA e Amministratore Delegato di WashTec Italia: "L'idea di dividerlo in tre giornate nasce dalla volontà di tutelare tutti i partecipanti e rispettare le distanze, quindi poche persone ogni giorno. SmartCare, lanciato in anteprima lo scorso anno, è ora in produzione e, superata l'impatto mondiale del Covid-19 e il lockdown nazionale, eccolo qui. Ora tutto si è concretizzato ed è stato ufficializzato quel lancio: nel frattempo, in Italia ne

abbiamo già installati sei, questo è il quinto in ordine cronologico e molti altri ne prevediamo. L'incontro è stato diviso in tre gruppi in base alla provenienza geografica: Sud, Centro e Nord. Ci sarà la dimostrazione sull'impianto alla mattina e poi una riunione commerciale sulla macchina per un confronto tra direzione commerciale e venditori sul territorio. Ci concentreremo soprattutto sui training per la rete vendita, perché SmartCare non è un semplice lavaggio come tutti gli altri, ma è ricco di particolarità che devono essere approfondite. A questo si aggiunge il fatto che con la nostra rete,

a causa del Covid-19, non ci siamo più incontrati 'fisicamente' ma solo tramite video conferenze e quindi abbiamo organizzato queste piccole riunioni per rivederci e parlare del futuro. Un futuro che per noi in questo momento è assolutamente positivo: abbiamo una previsione di crescita del 3%-4% sul 2019, molto dipende anche da progetti e offerte speciali che faremo da qui a fine anno.

Il proprietario della macchina che abbiamo visitato è un importante retista che ha già diversi impianti WashTec, questo è il suo primo SmartCare e l'ha voluto perché: vuole offrire ai suoi





clienti il massimo dal punto di vista del lavaggio e dell'asciugatura, ed è quello che questa macchina gli garantisce. L'altro motivo della scelta è nella gestione, perché il segreto di SmartCare è la reale possibilità di gestirlo da remoto non solo per supervisionare l'impianto ma anche per la gestione dei programmi che con SmartCare sono settabili da remoto. Il proprietario sta

a Parma e l'impianto è a Conegliano, in provincia di Treviso, quindi è indispensabile avere la gestione totale da remoto ed è probabile che ne installeranno altri anche negli altri impianti di loro proprietà".

Classe Premium

SmartCare, la classe premium come detto nel sommario, questa macchina è stata presentata come "l'impianto di lavaggio più smart sotto tutti gli aspetti". Ma cosa si vuole intendere con la parola "smart", per altro abbondantemente abusata di questi tempi? L'obiettivo, davvero ambizioso, è fissare un nuovo standard nel settore dell'autolavaggio: un impianto con nuove funzioni ottimizzate per garantire la massima flessibilità e per portare, anche grazie a soluzioni innovative, il business dei lavaggi "a livelli mai raggiunti prima".

Grazie a un semplice collegamento Internet, i gestori potranno collegarsi al proprio impianto di lavaggio da qualsiasi parte del mondo si trovino. Grazie all'accesso remoto potranno va-

lutare, monitorare e personalizzare le impostazioni in base alle esigenze della propria attività, in qualsiasi momento e con un semplicissimo clic del mouse. Non importa che si tratti della determinazione dei prezzi, del dosaggio dei prodotti chimici o delle impostazioni sui programmi di lavaggio. Per queste impostazioni non è più necessario il tecnico dell'assistenza, perché i gestori potranno passare autonomamente, per esempio, dal periodo estivo a quello invernale e adeguare i programmi di lavaggio al meteo corrente. A seconda delle situazioni, con un semplice clic è possibile ottimizzare il rapporto fra migliore qualità e massima velocità.

Prodotti chimici dosati alla perfezione

Con SmartCare è possibile dosare i prodotti chimici in modo nuovo, personalizzato, economico e con la massima efficienza. Risultati di lavaggio insoddisfacenti sono spesso dovuti all'uso del prodotto sbagliato o in quantità troppo scarse: WashTec assicura che con SmartCare tutto questo apparterrà al passato. Che si tratti delle zone normali o di quelle particolarmente problematiche del veicolo, SmartCare dosa i prodotti chimici per il lavaggio proprio in base a dove vengono erogati. L'indicatore di livello consente di monitorare alla perfezione il prodotto e di ordinarlo per tempo. In questo modo si evitano errori di dosaggio o il serbatoio vuoto a causa dell'esaurimento dei prodotti stessi. Grazie all'accesso remoto i gestori possono regolare il dosaggio dei prodotti in base al programma e, comodamente con un clic, in base a quello che l'attività di lavaggio richiede.

Per ogni tipo di auto

La larghezza massima del passaggio va oltre gli standard attuali: quindi che si



tratti di utilitarie, suv o sportive poco importa, grazie alla sua estensione SmartCare nella versione XL è perfetto per veicoli alti e larghi. Si tratta di un notevole vantaggio competitivo, dal momento che è possibile acquisire clienti con veicoli più ingombranti o particolari.

Controllo adattativo e semplice manutenzione

Con SmartCare qualsiasi impostazione è sotto il controllo del gestore: i programmi di lavaggio desiderati possono infatti essere adeguati secondo le sue esigenze in qualsiasi momento semplicemente premendo un pulsante, senza fatica, senza tecnico, senza particolari abilità. SmartCare può essere perciò adeguato alla perfezione alla stagio-





Altrettanto all'avanguardia sono anche le soluzioni tecnologiche, con una serie di sensori intelligenti che garantiscono la precisione dei comandi. Con **FlexControl 2.0** le spazzole verticali **SofTecs** vengono regolate da un comando migliorato, supportato da sensori in combinazione con una posizione inclinata in continuo. Insieme alle spazzole dal diametro perfettamente adeguato al fabbisogno, è possibile ottenere un elevato angolo di avanzamento in profondità del profilo laterale e la pressione di contatto ideale, dallo spigolo del tetto fino alla zona sotto porta. La precisione della tecnologia di controllo basata su sensori di **MultiFlex 2.0** garantisce che la spazzola verticale multidimensionale si adatti in modo flessibile alla parte posteriore inclinata dell'auto. Con assi di inclinazione separati le spazzole verticali MultiFlex lavano mantenendo il massimo contatto con il veicolo, dal retro fino al montante posteriore.

Alta pressione e asciugatura ottimizzata

Sporco molto ostinato e superfici irregolari dei veicoli non sono un problema, ma una sfida che SmartCare affronta con l'alta pressione. I **Turbo-Nozzle**, gli ugelli a getto concentrato rotanti ulteriormente migliorati, assicurano un prelavaggio ottimale con un forte getto ad alta pressione con la massima precisione nella parte anteriore, posteriore e anche del sotto porta. Gli angoli di erogazione perfettamente regolati garantiscono un lavaggio ad alta pressione di tutta la superficie del veicolo, in modo efficiente e con il migliore risultato.

L'asciugatura è invece ottimizzata perché il flusso e la massima efficienza che caratterizzano SmartCare consentano di ottenere performance eccellenti. Un miglior flusso dell'aria e il preciso movimento a copiare garantiscono risultati di asciugatura perfetti con ogni tipo di veicolo. E questo significa, da un lato una maggiore redditività dell'attività di lavaggio, dall'altro la massima soddisfazione e fidelizzazione dei clienti.

ne dell'anno o addirittura ai momenti di punta giornalieri, per ottenere così il massimo dall'impianto di lavaggio. Naturalmente tutte le funzioni possono essere monitorate, gestite e impostate tramite accesso remoto.

Con l'orientamento ottimale degli ugelli di nebulizzazione SmartCare garantisce una migliore applicazione della schiuma su tutta la superficie, sia sui veicoli di piccole che di grandi dimensioni. Allo stesso tempo i prodotti chimici per il lavaggio ad alte prestazioni assicurano un risultato di lavaggio straordinario. Inoltre, gli ugelli di nebulizzazione **Quick fit** possono essere

sottoposti a manutenzione in modo facile, senza utensili né grande impegno.

Design e tecnologia all'avanguardia

Il design moderno può essere personalizzato in piena libertà. Il vetro di alta qualità è stampato sul retro, è resistente ai prodotti chimici e quindi facile da pulire garantendo una lunga durata. Inoltre, funge da protezione per i led che vengono posizionati dietro di esso. Il moderno design 3D con parte anteriore inclinata risulta accattivante e non passa inosservato. Un ulteriore tratto distintivo per i gestori.

Massimo Cicalini



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>

QUALITÀ DEL CARBURANTE? GARANTIAMO NOI!

Con il sistema Fuel Quality Sentry 20, Assytech è in grado di garantire la qualità del carburante erogato per essere sempre certi di non avere brutte sorprese.

È difficile individuare se un pieno di carburante che non rispetta le norme di qualità sia un danno più per il gestore o per i suoi clienti. Quello che è certo è che si tratta di un problema che creerà ricadute negative sull'intera area di servizio, sia sotto l'aspetto dell'immagine, sia sotto quello delle conseguenze che si potranno avere, per esempio, sulla meccanica di una vettura di valore. Ecco perché la solu-

zione proposta da Assytech deve essere presa in seria considerazione per lavorare più tranquilli ed essere certi di dare ai propri clienti un servizio di prim'ordine.

La soluzione di Assytech

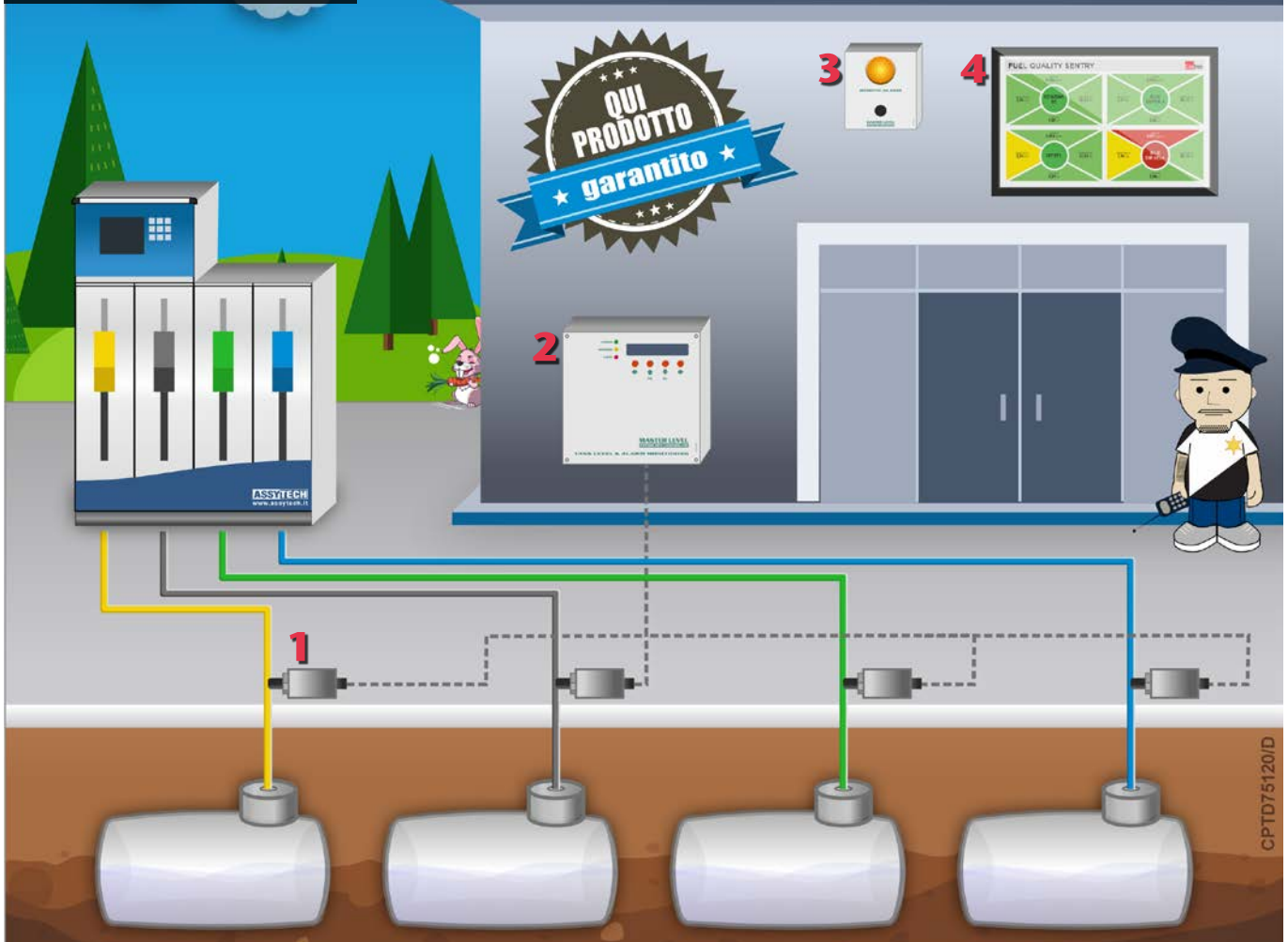
Il sistema **Fuel Quality Sentry 20** è stato progettato per garantire al cliente la qualità del carburante erogato sulle stazioni di servizio. Appositi sen-

sori installati sulle linee di aspirazione degli erogatori verificano le sue principali caratteristiche come densità, viscosità, dielettrico e temperatura.

La **centralina AT19810** collegata ai sensori analizza i carburanti erogati e nel caso che questi abbiano i parametri che iniziano ad allontanarsi dagli standard attiva l'avvisatore acustico mettendo in allerta il gestore, se la situazione si aggrava viene bloccato in

Schema Fuel Quality Sentry

- 1 Sensore qualità prodotto
- 2 Centralina di monitoraggio
- 3 Allarme remoto
- 4 Monitor di visualizzazione



CPTD75120/D

Centralina di monitoraggio



Allarme remoto



modo automatico l'erogatore di carburante.

Il **monitor interattivo AT08219** collegato alla centralina AT19810 visualizza un sinottico dove vengono evidenziati in tempo reale i parametri che determinano la qualità del prodotto erogato. Una soluzione che può essere utilizzata anche per sottolineare l'attenzione al servizio di quell'area: infatti, i risultati possono essere esposti per informare il cliente sulla qualità del prodotto servito.

I componenti principali del sistema

Sensori di qualità prodotto. I sensori di qualità carburante della serie AT04914 sono equipaggiati di una forcella vibrante (tuning fork) che misura direttamente e contemporaneamente temperatura, viscosità, costante dielettrica e densità del carburante. Grazie all'uso di questa consolidata tecnologia, il sensore monitorizza la relazione diretta e dinamica tra proprietà fisiche multiple per determinare la qualità durante il caricamento di prodotti come gasolio, biodiesel, jet fuel, e benzine. La capacità di analisi multiparametrica contribuisce al miglioramento dell'algoritmo per la caratterizzazione del prodotto. I sensori forniscono il monitoraggio in linea di fluidi per una ampia gamma di applicazioni come serbatoi di carburante, linee di processo e condotto ad alto flusso pressurizzato.

Centralina AT19810 Questa centralina analizza i dati ricevuti dal sensore di qualità del prodotto e grazie a varie interfacce di comunicazione (lan, GPRS, Modbus ecc. montate su apposito slot consente di inviare messaggi di allarme o di richiedere la giacenza del prodotto da una o più stazioni di servizio o deposito.

Sensore qualità prodotto



Monitor di visualizzazione



Allarme remoto AT 15507 Segnala grazie a un dispositivo elettroacustico l'eventuale carburante che inizia uscire dagli standard ammessi. La segnalazione viene spenta solo al ripristino dell'allarme.

Monitor AT08219 con integrata la CPU che elabora e genera un sinottico per la visualizzazione grafica della qualità del prodotto erogato.

Elio Giabba

« Finalmente posso ridurre
e controllare tutti i costi
di trasporto »

Federico B., libero professionista

Con DKV CARD è possibile
fare rifornimento **in oltre
1.500 stazioni** a basso costo.

dkv-euroservice.com



You drive, we care.



ASPIRAZIONE CENTRALIZZATA? PER MOLTI MA NON PER TUTTI

AD Produzione presenta il suo impianto di aspirazione centralizzato per autolavaggi self-service. Una soluzione vincente, come ci spiega il titolare di AD Produzione, Alfredo Deluca.

A dispetto della sua grande praticità, tecnologicamente, un impianto di aspirazione centralizzato si compone di un certo numero di elementi come, per esempio, turbine di aspirazione proporzionate ai vari punti, gruppo filtrante e separatore meccanico, quadro elettrico, colonnine di comando, la tubazione di collegamento ecc.

Un impianto AD Produzione si colloca come prezzo a un livello superiore rispetto alla media di mercato; il perché lo spiega Alfredo Deluca: «Il nostro è un prodotto costoso e il mercato offre effettivamente delle alternative a prezzi inferiori. Nessuno è un truffatore, semplicemente sono prodotti, per caratteristiche qualitative e funzionali, diversi. Per promuovere il nostro impianto, non è necessario il marketing, ma è utile spiegarne il funzionamento: d'altronde, la migliore pubblicità proviene dai clienti che lo hanno già scelto e acquistato. Sono dieci anni che è in produzione; all'inizio abbiamo trovato delle resistenze a causa del prezzo, ma poi, con il passare del tempo, abbiamo fatto sempre meno fatica a motivarne la vendita e più facilmente riusciamo a far valere le sue caratteristiche qualitative, che sono la ragione dei costi superiori».

L'impianto viene studiato e realizzato in linea con le esigenze di chi lo commissiona: a seconda del numero di postazioni, il numero di turbine naturalmente può variare. È possibile scegliere tra le colonnine di comando o box a parete; si possono scegliere (come optional) i programmi prodotto localizzati, per fornire all'utenza finale anche, per esempio, il profumo oltre all'aspirazione. Infine, come per tutta la gamma di accessori AD, è possibile la personalizzazione grafica delle colonnine di comando».

Gli aspetti positivi

La domanda è molto semplice quanto fondamentale: quali vantaggi offre un impianto di aspirazione centralizzato AD Produzione rispetto a un gruppo di



IL LOCALE TECNICO DELL'IMPIANTO DI ASPIRAZIONE CENTRALIZZATO AD PRODUZIONE

aspirapolvere tradizionali? La risposta di Alfredo Deluca è talmente chiara da non ammettere repliche: "I vantaggi sono innumerevoli. A cominciare dal rumore che viene concentrato in un locale tecnico, di sicuro più silenzioso. Inoltre, aggiungerei, la qualità e la costanza nell'aspirazione, malgrado non siano determinanti perché paritetiche all'aspirapolvere tradizionale autopulente. Il vero vantaggio è la qualità di vita, e questa è anche l'opinione dei clienti che lo hanno installato: vivono e lavorano meglio.

Prima, il titolare dell'impianto o un suo incaricato, aveva l'obbligo di pulire dodici o più aspirapolvere, in mezzo alla polvere, sul piazzale sotto il sole o la pioggia. In questo caso invece sono sufficienti 10 minuti (una volta alla settimana, o anche ogni quindici giorni) per svuotare, neanche pulire, i contenitori. Se l'autolavaggio era dotato di aspirapolvere paritetici a quelli autopulenti di AD Produzione era già una fortuna perché si doveva solo svuotare il contenitore ma, altre macchine, richiedono la pulizia dei filtri, quindi soffiare polveri e svuotare tutto il contenuto all'interno dei bidoni. La differenza è veramente notevole: si spendono solo 10 minuti per vuotare due bidoni, risparmiando così ore di lavoro. Il sistema di pulizia del filtro è automatico e semiautomatico; il gestore decide il momento in cui è più opportuno impostare la pulizia. Per esempio, ogni 1.500 gettoni prevediamo un'ora stabilita per l'esecuzione della pulizia, anche se l'impianto è stato progettato per funzionare comunque durante questa operazione. Si consiglia di programmare la pulizia dell'impianto all'alba (orario in cui solitamente si ha meno affluenza). L'operazione è silenziosa e i filtri vengono puliti con delle giranti automatiche; il procedimento è il medesimo per la dorsale, cioè il tubo in acciaio inox che collega i vari punti (pulizia manuale).



SISTEMI DI CONTROLLO

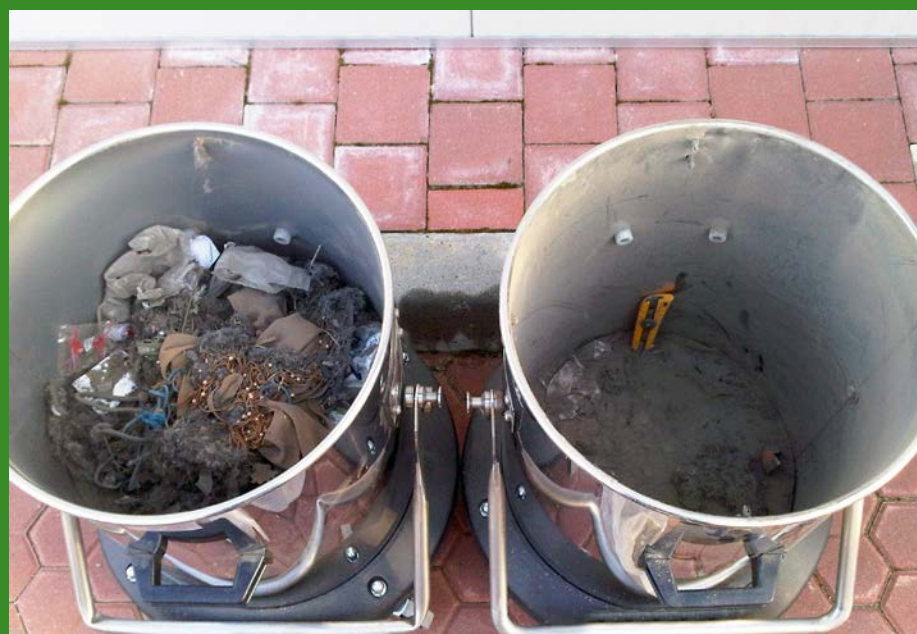
- PLC con sistema di tele diagnosi (invio messaggi e teleassistenza) - optional
- Bilanciamento del vuoto per singola postazione
- Turbina con inverter proporzionale
- Questa tecnologia garantisce la medesima aspirazione dalla prima all'ultima bocchetta in quasi tutti i casi.



COLONNINE DI COMANDO PERSONALIZZATE



- Inox 304
- Gettoniera elettronica
- È possibile aggiungere programmi come aria compressa e profumo (optional)
- Porta lancia Inox



RACCOLTA POLVERI E FILTRO

L'impianto monta di serie due camere filtranti. La prima camera (chiamata separatore) interrompe il flusso delle polveri pesanti dove vengono trattenute il 95% delle polveri. La seconda camera (chiamata gruppo filtro) blocca tutte le polveri leggere. Qui la foto dei bidoni: a sinistra bidone del separatore, a destra il bidone del filtro.

Senza una corretta manutenzione automatica o manuale, la tubazione è destinata (nel tempo) a otturarsi. Pertanto, il vero plus di un impianto di aspirazione centralizzato è la qualità della vita del gestore che migliora notevolmente, si pensi per esempio alla riduzione delle ore lavorative, agli aspetti positivi riguardanti la salute di chi ha il compito di svuotare i bidoni e respirare le polveri. Lo stress causato dal lavoro quotidiano, il pensiero legato alla manutenzione e pulizia delle macchine dell'autolavaggio (anche durante il fine settimana) si trasformano in una maggiore serenità e tempo libero per il gestore".

Riassumiamo quindi i vantaggi di un impianto di aspirazione centralizzato di AD Produzione:

- riduzione e ottimizzazione degli spazi;
- riduzione di rumore (che viene concentrato nel locale tecnico);

- raccolta della polvere in un solo punto;
- manutenzione una volta a settimana oppure ogni 15 giorni e su un unico punto (per manutenzione si intende svuotare i due bidoni);
- possibilità di aggiungere più programmi (aria compressa per soffiare all'interno dell'abitacolo, profumo antibatterico ecc.);
- telediagnosi (per un controllo a distanza tramite pc o sms- optional);
- la vita del gestore viene migliorata notevolmente perché l'impianto non necessita più una pulizia quotidiana (filtri, tubi otturati ecc.);
- la pulizia del filtro è automatica e avviene circa ogni 1.500 gettoni. È possibile, in un secondo momento, impostare anche l'orario (Per esempio, alle 4.30 del mattino quando non c'è affluenza) nonostante l'impianto funzioni anche durante la pulizia del filtro.

La tecnologia dell'impianto

"Una volta si pensava che la differenza tra un aspirapolvere singolo e uno centralizzato fosse la forza aspirante – spiega Deluca –. In realtà per AD Produzione l'aspirapolvere singolo di sua produzione equivale a un punto di aspirazione dell'impianto centralizzato. È necessario avere equilibrio e la nostra tecnologia garantisce la medesima capacità di aspirazione dalla prima all'ultima bocchetta".

Un'ultima annotazione: viene offerta la possibilità di dotare l'installazione centralizzata AD Produzione con un impianto aspira gettoni/monete (optional) che funziona solo con monete o gettoni (non banconote); è ad anello chiuso ed è progettato, prodotto e collaudato interamente in AD Produzione.

Mario Rota

TUBAZIONI



- In acciaio inox 304 spessore 2 mm proporzionali

EVOLUX

L'EVOLUZIONE DELLA SPECIE

EVOLUX

è il detergente innovativo dalle straordinarie capacità pulenti, in grado di coniugare un'altissima resa contro lo sporco ad una eccellente lucidatura. Un forte potere sospensivante dello sporco lo rende facilmente risciacquabile ed efficace sulle diverse parti dell'auto. Non serve spugnare o spazzolare e consente di evitare il prelavaggio. In sintesi, **EVOLUX** rappresenta l'evoluzione della specie.



PRODOTTI CHIMICI AUTO INDUSTRIA
Kimicar.

LA GARANZIA DELLA QUALITÀ

KIMICAR S.r.l.
S.S. 10 Via Fabbrica 1/C
27040 BOSNASCO (PV) - ITALY
Tel. (39) 0385 272247 6 linee ra
Fax (39) 0385 272240
Internet: <http://www.kimicar.it>
E-mail: info@kimicar.it



UNA PARTNERSHIP PER L'AUTOMAZIONE

DBA PRO ed Emme Retail si sono unite per presentare a Oil&nonOil una nuova generazione di prodotti per la gestione delle reti e delle stazioni di distribuzione carburante.

Il "matrimonio" tra DBA PRO, società operativa di DBA Group, ed Emme Retail nasce alla fine del 2019 con la firma di un accordo per la distribuzione del prodotto **GL+**, hardware e software, per la gestione delle reti e delle stazioni di servizio carburanti.

La condivisione di competenze e know-how, nell'ottica di crescita comune, ha dato il via a una collaborazione che si presenta all'edizione 2020 di Oil&nonOil a Verona, dove le due aziende saranno presenti allo **stand E5.5** per la presentazione di una nuova generazione di prodotti per l'automazione delle stazioni di servizio.

Emme Retail dal 2007 distribuisce in Italia le soluzioni hardware e software dei brand internazionali più prestigiosi nel mercato della distribuzione di carburante e rappresenta con la divisione del settore assistenza un gruppo di 30 addetti, oltre 200 clienti attivi e ricavi annuali pari a 6,5 milioni di euro.

DBA PRO è la società di ingegneria, architettura e ICT di DBA Group che da oltre 30 anni affianca i clienti nei processi relativi alla gestione ciclo di vita di opere e infrastrutture singole e a rete, anche della distribuzione carburante, contando in tutta Italia su oltre 300 risorse e su un valore della produzione consolidato di oltre 61 milioni di euro.

Semplificare il lavoro

"Semplifichiamo il tuo lavoro, guardiamo ora al tuo futuro" recita il 'claim' della pubblicità proposta da Emme Retail e DBA PRO per Oil&nonOil 2020.

"A Verona arriviamo dopo un lungo periodo dedicato allo studio e sviluppo del prodotto e dopo un anno di progetti sul campo con alcuni clienti – spiega Giuseppe De Marchi, COO di Enterprise Business Solution di DBA PRO –. Ora abbiamo un prodotto maturo e affidabile. Siamo certi di proporre soluzioni di qualità, competitive nel 'pricing' e che a livello tecnologico presentano uno standard di funzioni

come richieste dal mercato, sia sulla parte hardware che su quella software, come per esempio la gestione completa non-oil delle stazioni e la remotizzazione dei dati tramite APP. GL+ accetta le principali carte petrolifere e carte private e sono in 'pipeline' gli adeguamenti per le ulteriori carte presenti sul mercato. Con questa sinergia fra DBA ed Emme Retail siamo in grado di fornire un servizio di fatto 'chiavi in mano' al cliente".

"Grazie a questo prodotto completiamo l'offerta dei servizi per il settore oil e non-oil in cui operiamo da oltre vent'anni per i più importanti player – dichiara Stefano De Bettin, CEO di DBA PRO –. Ai servizi classici di ingegneria affianchiamo oggi, grazie a GL+, quelli legati all'ICT per la gestione 'intelligente' delle reti. Guardando al mercato di riferimento di Emme Retail è venuto naturale considerare l'intera penisola anche come nostro mercato di riferimento. Poi, considerando la spinta del gruppo DBA verso l'estero, c'è la volontà di proporsi anche fuori dal mercato nazionale, avendo una

tradizione più che decennale nel settore anche nei Balcani".

Per Emme Retail la continua evoluzione del mercato della distribuzione carburanti è una sfida quotidiana. "Riceviamo costantemente dalla clientela richieste di soluzioni che siano affidabili, flessibili, con un'architettura hardware e software semplice e sicura, in grado di soddisfare le esigenze attuali e future – dichiara Villi Maran, GM di Emme Retail –. Emme Retail ritiene che in GL+, prodotto sviluppato da DBA PRO, i clienti possano trovare molte delle caratteristiche che ricercano. Ricoprire una posizione tra i leader nel mercato italiano proponendo soluzioni funzionali anche in progetti specifici per i clienti è uno dei nostri principali obiettivi".

GL+, il prodotto

GL+, nasce dall'esperienza GasoLine, soluzione già installata con successo in più di 300 stazioni nei Balcani grazie agli investimenti della controllata slovena Actual IT d.d.

La soluzione GL+ ha un'interfaccia semplice e intuitiva, è ottimizzata per



Da sinistra, Villi Maran e Stefano De Bettin

l'utilizzo su device differenti, è stata progettata per una maggiore sicurezza e una diminuzione dei costi operativi, è scalabile e personalizzabile ed è basata sulle più recenti tecnologie (web, cloud, mobile); inoltre, è disponibile

come "Software as a Service" (SaaS) in cloud o come installazione "on premise" ed è realizzata su standard internazionali (IFSF, PCI, ISO) e conforme alle leggi nazionali. Il modulo **GL+ HOS** (head office sys-

tem) consente il controllo e la gestione centralizzata delle stazioni di servizio. Risponde alle esigenze sia del singolo impianto sia delle reti medio/piccole e grandi, offre un supporto multilingue, è conforme alla legislazione di diversi Paesi e supporta differenti forme contrattuali: CODO, COCO, DODO e accordi misti. Grazie all'assegnazione di profili utente gestisce ruoli e livelli di autorizzazione differenti.

GL+ POS (punto vendita) è il 'front-end' per le operazioni di vendita oil e non-oil. Dispone di un hardware moderno, robusto, affidabile, arricchito da un'interfaccia utente semplice e intuitiva. GL+ POS è adatto a stazioni con uno o più punti cassa e 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 GL+ HOS (on premise o in cloud). In caso di interruzione momentanea della connettività il GL+ POS garantisce la continuazione delle attività.

GL+ OPT è un terminale di pagamento esterno compatibile con gli ultimi standard della sicurezza e, grazie alle sue peculiarità, garantisce un self-service semplice e sicuro. Nelle stazioni non presidiate gestisce, in completa autonomia, il funzionamento dell'intera area di servizio. GL+ OPT supporta pagamenti con banconote, carte di credito, carte di debito, carte petrolifere internazionali e private, carte fedeltà, buoni e pagamenti contactless. In sintesi GL+ è una soluzione "web based" affidabile, sicura, semplice e capace di gestire in maniera centralizzata tutte le informazioni.

Paola Sala

DBA PRO ed Emme Retail saranno presenti a Oil&nonOil 2020, Stand E5.5



ID Serbatoio	Prodotto	Capacità (l)	Volume (l)	Altezza (mm)	Volume Acqua (l)	Altezza Acqua (mm)	Temperatura (°C)	Data ultima lettura
1	SUPER SP	7000,00	5570,00	1184,40	0,00	0,00	24,60	10/09/2020 10:59:22
2	SUPER SP	5000,00	3986,00	1086,40	0,00	0,00	24,80	10/09/2020 10:59:22
3	GASOLIO	10000,00	5997,00	1129,90	0,00	0,00	26,10	10/09/2020 10:40:52

ID Serbatoio	Prodotto	Capacità (l)	Volume (l)	Altezza (mm)	Volume Acqua (l)	Altezza Acqua (mm)	Temperatura (°C)	Data ultima lettura
1	SUPER SP	7000,00	5570,00	1184,40	0,00	0,00	24,60	10/09/2020 10:59:22
2	SUPER SP	5000,00	3986,00	1086,40	0,00	0,00	24,80	10/09/2020 10:59:22
3	GASOLIO	10000,00	5997,00	1129,90	0,00	0,00	26,10	10/09/2020 10:40:52

Stato	Data	Descrizione
✓	21/08/2020 15:04:29	Rientrato Allarme acqua gestione pneumatica valvole prodotto Gasolio 1 cisterna 1
⚠	20/08/2020 09:41:12	Scambio cisterne - Fine apertura valvola prodotto Super SP 2 valvola Rele 4
⚠	20/08/2020 09:41:02	Scambio cisterne - Fine chiusura valvola prodotto Gasolio 1 valvola Rele 3
⚠	20/08/2020 09:41:02	Scambio cisterne - Inizio apertura valvola prodotto Super SP 2 valvola Rele 4
✖	20/08/2020 09:40:57	Allarme acqua gestione pneumatica valvole prodotto Gasolio 1 cisterna 1



NUOVI MODELLI SEMPLICI E VELOCI DA INSTALLARE
IN AUTOLAVAGGI, AREE DI SERVIZIO, AREE
CAMPEGGIO, PUNTI DI NOLEGGIO, CENTRI DI
ATTIVITÀ OUTDOOR, ECC.

www.mtmhydro.it

MTM
HYDRO

GUARDA SPW
IN AZIONE



SPW

Modulo self service "stand alone" per tutti i mezzi di trasporto, offre varie funzioni a seconda della configurazione scelta: prelavaggio e risciacquo a freddo in **alta pressione**, generatore di schiuma in **alta pressione** o in alternativa in **bassa pressione** con spazzola.

A richiesta è possibile completare la macchina con l'aggiunta del kit moscerini o lava cerchi.

GUARDA BKW
IN AZIONE



BKW

Colonnina "stand alone" self service per tutti i tipi di bicicletta con prelavaggio e risciacquo a freddo in **bassa pressione**, generatore di schiuma in **bassa pressione** con spazzola ed asciugatura ad aria. A richiesta è possibile completare la macchina con l'aggiunta del gonfia gomme con compressore integrato.

PER IL RETISTA SENZA PENSIERI

La digitalizzazione è un processo irreversibile anche per il mondo della distribuzione petrolifera. Le soluzioni di Emme Informatica sono di grande aiuto per affrontarlo in tutta tranquillità e con ottimi riscontri.

Anche il mondo della distribuzione carburanti sta affrontando l'epocale passaggio alla digitalizzazione, tanto più importante se si pensa che stiamo parlando di una infrastruttura strategica per il Paese. Per approfondire le problematiche specifiche delle aree di servizio, abbiamo incontrato Emme Informatica, azienda di Padova che dal 2001 offre ai retisti italiani sistemi dedicati. "Il nostro obiettivo – spiega Maddalena Tanca socio amministratore – è quello di migliorare il lavoro amministrativo, ottimizzare i processi informativi e potenziare le capacità decisionali degli amministratori, in modo che possano adottare strategie vincenti basate su dati reali, aggregati o dettagliati. Ci teniamo a sottolineare che al centro dei nostri programmi mettiamo sempre la semplicità di approccio e l'intuitività

per rendere i servizi offerti facilmente fruibili anche da chi si avvicina per la prima volta: la policy aziendale è quella di non lasciare indietro nessuno".

Precorrere i tempi

Emme Informatica ha sempre precorso i tempi, spesso anticipando le richieste di mercato. Basti pensare alla storica carta fidelity **OnLine Multistation**, migliorata poi dai multi circuito che consente di accettare le tessere di circuiti diversi, soluzione ideale per chi possiede più società che gestiscono impianti o per chi vuole creare network di impianti di bandiere diverse. Grazie alla partnership con Ingenico e H24, ora la carta circola nei punti vendita di tutta la rete italiana, indipendentemente dal sistema gestionale utilizzato sul piazzale. Un altro prodotto sviluppato da

Emme informatica per aiutare a rendere più semplice e moderno il lavoro del retista è la nuovissima **Carta Invoice** per la fatturazione differita ai clienti che pagano immediatamente, ma anche i buoni carburanti personalizzabili per il welfare aziendale e le App di consultazione mobile dei portali.

Novità assoluta è poi il portale <https://www.telematico.online> per l'invio telematico dei corrispettivi all'ADM (Agenzia delle Dogane), solida e semplice soluzione informatica realizzata in partnership con Wayne Fueling System. Il portale concentra tutti i dati di vendita, di carico e scarico, giacenze e letture, prelevati da ogni sistema gestionale esistente, inviandoli all'ADM dopo la validazione dell'utente. Emme Informatica, intermediario, firma l'invio.



Maddalena Tanca

L'importanza di essere fidelizzati

Chi è già fidelizzato a Emme Informatica oggi ha l'esperienza e i mezzi, non solo per poter far fronte ai nuovi obblighi fiscali che vanno dalla fatturazione elettronica ai corrispettivi telematici, ma anche alle situazioni più impre-

vedibili, quali la recente drammatica emergenza causata dal Covid-19. L'automazione, aumentata dai servizi di Emme Informatica ad essa connessi, ha garantito anche in pieno lockdown una gestione facile ed efficiente degli impianti in modalità self-service, con-

sentendo alle pompe bianche utilizzatrici di lavorare in sicurezza in un momento tanto difficile. Efficienza che è stata poi garanzia di una rapida ripresa finito il lockdown.

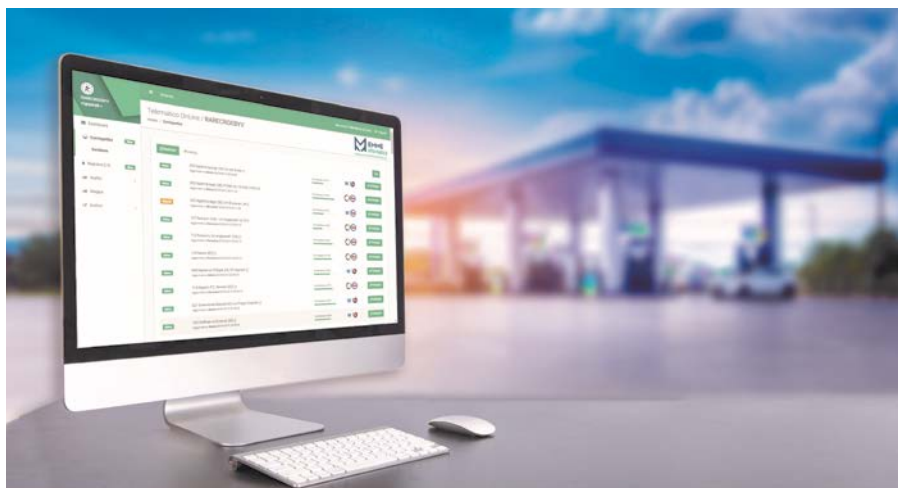
"I retisti più lungimiranti che, in controtendenza all'esigenza contingente di 'stringere la cinghia', hanno investito in ulteriori nostri servizi – continua Maddalena Tanca –, hanno poi vissuto una vera ripartenza con veloce recupero delle perdite subite, se non addirittura un'espansione del proprio business, i dati raccolti e le statistiche parlano chiaro".

La profonda conoscenza del settore di Emme Informatica, basata sull'esperienza trentennale della leadership ai vertici, e l'incessante analisi e studio di quanto può essere utile ad innovare, sono la mission dell'azienda sempre pronta a nuove sfide.

Sinergie con giovani talentuosi programmatori ed esperti analisti informatici, nonché professionisti in materia legale e fiscale, consentono lo sviluppo di software completi e all'avanguardia che hanno come obiettivo un retista italiano che possa crescere ed essere davvero "senza pensieri".

Federico dei Roggero

Emme Informatica sarà presente a Oil&nonOil 2020, stand D5.1



 autopromotec presenta

FUTUR MOTIVE

DIGITAL EXPO & CONFERENCE

GIOVEDÌ 10 DICEMBRE 2020
Dalle 9.30 su www.autopromotec.com



MOTOR
VALLEY

Con il patrocinio di

 Regione Emilia-Romagna



TANTE NOVITÀ MA DA "REMOTO"

Intrapresa è stata presente in tutte le precedenti edizioni di Oil&nonOil, ma non ci sarà per l'edizione 2020. Gaetano Puccia Amministratore Delegato di Intrapresa ci spiega i motivi e annuncia le numerose novità.

“Dopo 14 edizioni consecutive che ci hanno visto presenti in fiera – spiega Gaetano Puccia Amministratore Delegato di Intrapresa –, il senso di responsabilità nei confronti della collettività ha prevalso sul piacere di incontrarci e sulle esigenze di business. Abbiamo apprezzato gli sforzi organizzativi dell'Ente Fiera e il messaggio di ripartenza che ha voluto dare al settore, ma abbiamo ritenuto che non ci fossero ancora le condizioni per vivere e far vivere serenamente l'incontro in presenza. Peraltro i mesi più difficili che il Paese ha dovuto affrontare ci hanno lasciato la consapevolezza che si può essere 'presenti' pur essendo fisicamente 'lontani' e chi, come noi, lavora nell'informatica lo sa da sempre. Per questo durante lo svolgimento della Fiera non faremo mancare la nostra voce, sempre con il nostro stile dinamico e proattivo”.

Cosa avremmo visto in fiera

Affidiamo allora a questa intervista la presentazione delle novità che Intrapresa avrebbe dovuto esporre a Verona.

“La fine del 2020 vede l'avvio di due nuovi importanti passaggi verso la digitalizzazione del settore petrolifero – spiega Puccia –.

Il primo è l'introduzione del **DAS elettronico** in sostituzione di quello cartaceo. Si tratta di un nuovo processo di informatizzazione che ha ricadute su tutta la catena di distribuzione, dai depositi ai trasporti per finire, più avanti, con le stazioni di servizio. Per questa esigenza abbiamo rilasciato **NRG DAS**, un nuovo modulo web della NRG Suite, che raggruppa tutte le nostre soluzioni dedicate ai depositi di carburante.

L'altro passaggio è quello dei **corrispettivi elettronici**, che dal primo settembre interessa anche gli impianti con un erogato 2018 superiore a 1,5 milioni di litri. In questo caso abbiamo aggiunto un modulo specifico nella piattaforma **Asso Smart Payments**,

che si conferma essere lo strumento attraverso il quale gestire in modo centralizzato, oltre ai pagamenti elettronici, anche tutte le comunicazioni verso gli enti governativi (AdE, AdM ecc.). Oltre a questi adeguamenti normativi quest'anno proponiamo al mercato nuovi strumenti per migliorare la 'user experience' dei clienti sul punto vendita. Nel settore, registriamo da qualche anno chiare tendenze nei sistemi di pagamento: da un lato l'azione di gover-

no che punta alla cosiddetta cashless society, vedendo nella riduzione dell'uso del contante un valido strumento di lotta all'evasione, dall'altro gli utenti sempre più esigenti nella possibilità di usare strumenti di pagamento innovativi e contactless.

Inoltre il lockdown che il Paese ha dovuto affrontare ha dimostrato, anche ai più scettici, che gli italiani sono in grado di usare strumenti di pagamento innovativi e contactless, anzi



Gaetano Puccia

MOBILE PAYMENT

Proximity Payment



Remote Payment



che li prediligono quando disponibili; quindi per consentire ai nostri clienti di assecondare queste tendenze, trasformando gli obblighi di legge in preziose opportunità di business, in fiera avremmo presentato **AssoPay** lo strumento che supera il concetto dei 'mobile payment' e inaugura l'era dei **Voice Payments** nella distribuzione carburanti.

Voice Payments, cosa sono

"Il progetto era stato annunciato già l'anno scorso a Oil&NonOil Roma – ricorda Puccia – e quest'anno abbiamo mantenuto la promessa e realizzato AssoPay. Siamo fieri di dire che per primi in Europa abbiamo sviluppato un'applicazione che permette agli automobilisti di attivare l'erogazione del carburante in autonomia, senza scendere dall'auto, semplicemente imparando comandi vocali alla stazione di servizio. Per mesi abbiamo addestrato l'intelligenza artificiale a interagire con l'uomo in questa particolare situazione di utilizzo e siamo molto soddisfatti dei risultati ottenuti. Abbiamo integrato le tecnologie più innovative nel campo dell'AI, dei protocolli di comunicazione e della cybersecurity, insomma un distillato di innovazione. Si tratta di una 'user experience' totalmente nuova, che rende ancora più semplice e naturale il gesto di fare rifornimento. Offre inoltre una modalità di pagamento innovativa, ma già sperimentata con successo in altri settori, che Intrapresa porta per la prima volta nel mondo della distribuzione carburanti".

I prossimi progetti

"Abbiamo dimostrato che l'intelligenza artificiale può avere molteplici applicazioni nel mondo oil – conclude Puccia – e, dopo averne appurato le potenzialità con il 'voice payment', riteniamo possa essere estremamente utile anche nel supportare i gestori e i retisti nelle loro scelte strategiche di business. In particolare stiamo lavorando al modulo **Business Intelligence** di Asso Smart Payments, che permetterà di estrarre informazioni di valore dai 'Big Data' oggi presenti nelle nostre piattaforme per meglio orientare le scelte di business e le azioni commerciali dei nostri clienti. Domande tipo 'come è cambiata negli anni la composizione dei clienti e quali sono le loro abitudini di acquisto?' oppure 'quale campagna di marketing attivare e come monitorarne gli effetti?', possono trovare oggi risposta con i potenti strumenti di analisi messi a disposizione dalla Business Intelligence.

Paola Sala



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



SANIFICARE È LA NOSTRA MISSIONE

Con i suoi generatori di vapore, Tecnovap offre un sistema sicuro e certificato per sanificare l'esterno come l'interno di auto e veicoli industriali, un servizio fondamentale per la collettività.

La sanificazione ha permesso a molte aree di servizio e autolavaggi di offrire un importante supporto alla collettività nel periodo più buio della pandemia che, lungi dall'essere passata, richiede sempre un'elevata attenzione all'igiene, non solo dei veicoli, ma anche di tutti gli ambienti. In poche occasioni business e attività socialmente utili sono andate di pari passo, rappresentando per molti gestori un incentivo a ripartire dopo il lockdown; un motivo in più per valutare di dotare la propria area di servizio delle macchine che Tecnovap propone: generatori specifici per la sanificazione a vapore che, grazie al vapore saturo secco generato ad alta temperatura (180°C), garantiscono l'eliminazione di batteri, virus e muffe da ogni superficie. In questi mesi i generatori di vapore Tecnovap hanno trovato una valida applicazione sul campo dando il loro contributo alla lotta contro il Covid-19. Nello specifico, i generatori di vapore Tecnovap sono disponibili per il "servito" con la linea **Steam Tech** e per il self-service e il servizio con la colonnina **Car Igiene Plus**.

Per il "servito" c'è Steam Tech

Un generatore di vapore pensato per la pulizia profonda della vettura con operatore, sanificando gli interni a vapore e quindi eliminando, oltre a eventuali virus, anche i cattivi odori, funghi, batteri e acari dannosi per la salute. Ma Steam Tech elimina anche macchie da sedili e tappezzeria e gli interni, dopo il trattamento, restano asciutti permettendo l'utilizzo immediato della vettura.

Steam Tech è fornito con aspirapolvere e aspira liquidi con funzionamento a galleggiante e l'impugnatura ha un funzionamento elettronico molto efficace che rende più semplice la regolazione di potenza del vapore, l'erogazione del detergente e l'aspirazione. Il display sulla macchina riporta invece temperatura, ore di utilizzo, pressione operativa e timer.





Il generatore di vapore è proposto in tre potenze: 8,5 kW, 12,1 kW e 15,6 kW. La carrozzeria è di acciaio e polietilene molto resistente ai colpi, la caldaia è di acciaio inox con gli elementi riscaldanti intercambiabili, mentre l'autonomia di vapore è illimitata grazie al sistema di ricarica automatica dell'acqua con serbatoio interno e sistema di controllo elettromeccanico True Temp del livello dell'acqua in caldaia. Di serie è offerta anche la possibilità di poter erogare detergente o acqua surriscaldata unitamente al vapore. Il serbatoio dell'acqua è di 15 litri come pure quello del detergente, la pressione operativa è di 10 bar e la temperatura del vapore di 183°C.

In self con Car Hygiene Plus

Car Hygiene Plus è una colonnina self-service, il cui servizio volendo può essere proposto anche con operatore, che svolge la triplice funzione di vapore, aspirazione e detergente. L'ultima evoluzione di questa macchina è stata migliorata nel design, con la possibilità di erogare uno spray detergente e di montare il gonfia gomme/compressore per controllare la pressione degli pneumatici.

La macchina può essere utilizzata a qualsiasi temperatura e quindi può stare in servizio tutto l'anno, ottimizza l'uso dei prodotti chimici e riduce il consumo di acqua fino al 90% a tutto vantaggio dell'ambiente. Il tutto fornendo un servizio rapido ed efficiente sia sulla carrozzeria, penetrando nei pori della vernice, sia degli interni e dei tappetini, ma anche sui cerchi. Inoltre, l'utilizzo in self è senza rischi per gli utenti che non vengono a contatto tra loro, ma garantisce la sanificazione a vapore degli abitacoli e c'è anche una pistola per nebulizzare il detergente sanificante prima o dopo l'intervento. Car Hygiene Plus è composta da un generatore di vapore trifase, aspirapolvere e aspira liquidi a turbina e un sistema di ricarica automatica True Temp con controllo elettromeccanico del livello dell'acqua in caldaia. La carrozzeria è di acciaio inox con grado di protezione IPX5. Il plc è interno con contascatti, regola la durata dell'erogazione del vapore o dell'aspirazione e dà un avviso quando è necessaria la pulizia della caldaia. Tre le possibili configurazioni: vapore e aspirazione con solo vapore, oppure con pistola detergente o, ancora, con pistola detergente e tubo di aspirazione. I lettori sono disponibili per sole banconote, banconote e chiavetta, oppure gettoni o monete.

Federico dei Roggero

UN "GUANTO SICURO"

ATTENTO IN TUTTI I SENSI

Con il guanto palmato e il suo dispenser a rullo brevettati da Virosac e distribuiti da Co.Ra., si garantisce un servizio migliore, si evitano gli sprechi, si rispetta l'ambiente e il gestore ci guadagna.

Affermare che il sistema di guanti palmati "Sistema Guanto Sicuro" Virosac, dal nome dell'azienda veneta che li produce, sia la soluzione ottimale per dotare il piazzale di una protezione per gli utenti è affermare un'ovvietà. Il sistema di dispenser a rullo brevettato si è confermato come la soluzione ideale per evitare che l'automobilista si ritrovi in mano un numero di guanti nettamente superiore alle sue esigenze (spesso ne basta uno) e inevitabilmente quelli in più finiscano direttamente

nella spazzatura, nella migliore delle ipotesi, o sul piazzale, nella peggiore, dando immediatamente una sensazione di sporco e disordine a tutta l'area. A tutto questo si aggiunge che nell'era Covid-19 i guanti protettivi monouso sono diventati un elemento di sicurezza per difendersi da eventuali contaminazioni quando ci si trova in zone pubbliche, come le aree di servizio stradali sono di sicuro. Quindi il loro uso si è ulteriormente ampliato, non solo per proteggere dai gocciolamenti

di carburante e dalle impugnature non sempre linde delle pompe, ma anche diventare una barriera contro il virus e il fatto che dal dispenser spunti solo il guanto che l'utente andrà a prendere dà una ulteriore protezione dal virus.

Il "Sistema Guanto Sicuro"

Virosac Srl ha affidato a Co.Ra. la distribuzione dei suoi prodotti per le aree di servizio avendolo ritenuto a oggi il partner più qualificato e presente capillarmente sul territorio. E Co.Ra. non ha







deluso le aspettative mettendo a punto una serie di studi e iniziative che valorizzano ulteriormente i plus dei guanti palmati Virozac e dei loro distributori. Prima di addentrarci nell'analisi economica sviluppata da Co.Ra., è però il caso di soffermarsi ancora sui vantaggi per l'ambiente e per il gestore che l'adozione del sistema Virozac garantisce e perché è stato definito "Sistema Guanto Sicuro".

Iniziamo dal dispenser brevettato che è una soluzione innovativa per la distribuzione controllata dei guanti: la sua caratteristica principale è la chiusura ermetica con serratura a chiave, il design moderno e di facile applicazione con gli accessori in dotazione sulle colonne in prossimità delle pompe, mentre il suo utilizzo è facilmente intuitivo. Quindi, come già accennato all'inizio, si hanno minori sprechi perché il cliente strappa un guanto alla volta, a tutto vantaggio del risparmio economico e del rispetto ambientale, perché si evita che i guanti presi in eccesso finiscano per terra sul piazzale.

Inoltre, da diversi test fatti dalle compagnie che utilizzano i tradizionali sistemi con il guanto nelle scatolette all'interno di dispenser aperti, risulta che per ogni rifornimento vengono consumati 3,5 guanti e in più, in certi momenti come quello attuale, i numeri sono esplosi per effetto di qualche automobilista, che con poco senso civico, pensa di fare scorta per usi propri e diversi, invece con il "Sistema Guanto Sicuro" anche questa problematica viene quindi risolta.

I guanti sono organizzati a rotoli e sono particolari anche nella formulazione della pellicola che è zigrinata per una perfetta impugnatura da parte dell'utilizzatore, il colore è bianco leggermente trasparente. Infine, viene eliminata la vecchia scatola di cartone (con il contenuto accessibile a tutti) e quindi anche per l'imballo c'è una produzione minore di rifiuti.

I guanti Virozac sono in polietilene, regolarmente certificati e brevettati a livello internazionale, ma sono allo studio per il futuro altri materiali innovativi ancora maggiormente attenti all'ambiente.

Dispenser a costo zero

Meglio di tante parole affidiamo alle immagini la descrizione delle due importanti novità che Co.Ra. ha introdotto nella distribuzione del "Sistema Guanto Sicuro" Virozac. L'intervento si è concentrato in particolare sul dispenser che, oltre all'originale forma cilindrica, adesso è proposto anche in una versione squadrata che, a parità di caratteristiche, meglio si presta a es-

sere personalizzata con i colori di una compagnia, di un retista e perché no? di un autolavaggio. Ma Co.Ra. ha fatto anche di più pre-

disponendo un incentivo (vedi la sua presentazione nell'inserzione di pagina 60) in modo tale che, con l'ordine di un quantitativo per il normale fabbisogno,

il dispenser che era il costo importante e significativo potrà essere in omaggio.

Paola Sala



QUANDO IL PETROLIO PARLAVA SPANICO

Se la maggior parte del petrolio che usiamo quotidianamente arriva dal Medio Oriente, a livello globale il primato è conteso tra gli Stati Uniti, l'Arabia Saudita e la Russia, che da soli producono circa il 30% del greggio totale. Un tempo, tuttavia, gli equilibri erano ben diversi, ed erano altri i centri del petrolio mondiale...

Nella seconda metà degli anni '20, il primato era saldamente detenuto dagli USA, con oltre il 70% della produzione globale, seguiti a distanza da tutti gli altri; se nella Top 10 di quasi 100 anni fa ritroviamo la Russia (all'epoca però in crisi, dopo la Rivoluzione Russa e la caduta dello Zar), gli altri protagonisti erano diversi da quelli attuali, spesso inaspettati. L'unico paese Mediorientale era la Persia (l'odierno Iran), mentre erano presenti diversi paesi sudamericani, le Indie Olandesi (oggi Indonesia; ne abbiamo parlato nel n. 1/2020) e perfino uno stato europeo: la Romania! Se l'Asia era già certamente un continente centrale per la produzione di petrolio, può invece stupire la presenza di ben 6 stati americani, compresi gli

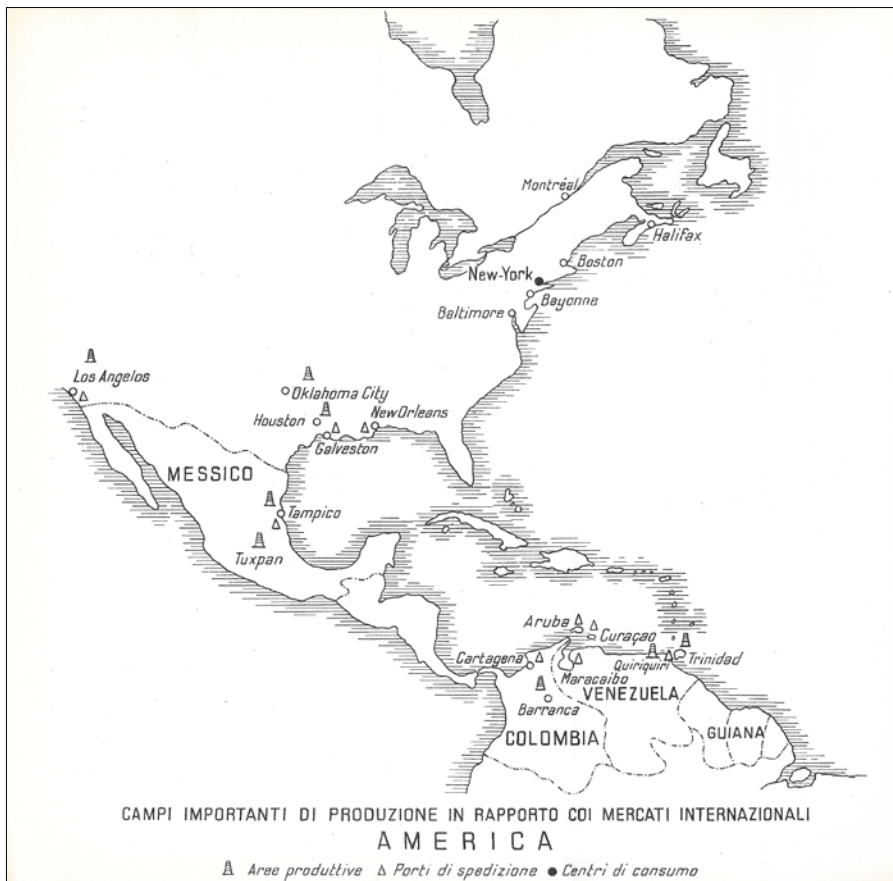
USA, nella top 10, addirittura 8 considerando la top 20; lo stupore è ancora maggiore se guardiamo alle classifiche odierne: nel 2019 solo USA, Canada e Brasile sono compresi tra i 10 maggiori produttori di greggio, cui si aggiungono Messico e Venezuela nella top 20. Chi erano, invece, i protagonisti americani degli anni '20, che si contendevano le posizioni in questa ambito graduatoria? In testa, l'abbiamo già detto, vi erano gli Stati Uniti. Al secondo posto, in ascesa, troviamo il Venezuela, mentre al quarto posto, dietro alla Russia, c'era il Messico, un po' in difficoltà rispetto al recente passato. Chiudevano la Top 10, dall'ottavo al decimo posto, Colombia, Perù e Argentina. Stupisce il 12° posto dell'isoletta di Trinidad, che superava di

gran lunga il Canada (18°). Subito fuori dai primi 20, poi, vi erano Ecuador e Bolivia, mentre spicca all'occhio un grande assente: il Brasile, oggi 10° dietro ad un gigante come il Kuwait, era totalmente fuori dai giochi della produzione petrolifera degli anni '20.

Messico

Analizziamo adesso alcuni dei paesi più significativi di questo scenario, utilizzando pubblicazioni di fine anni '20 conservate al Museo Fisogni; partiamo dal grande decaduto: il Messico. Nel 1921, il paese centramericano era una potenza in campo petrolifero: complice anche la crisi dell'industria sovietica, produceva circa $\frac{1}{4}$ del petrolio mondiale. Le prime tracce di greggio furono individuate nel 1890, con la prima concessione emanata nel 1900. Nel 1921 la produzione ammontava a oltre 193 milioni di barili, nel 1923 il paese superò la Russia issandosi al 2° posto della classifica. Dopodiché, però, iniziò un periodo di "decadenza", dovuto in parte a motivi di instabilità interna e "pace civile" che, allora come oggi, attanagliavano il paese. In ogni caso, l'industria petrolifera, sebbene in declino, rappresentava ancora un settore importante dell'economia nazionale, con esportazioni rivolte perlopiù agli Stati Uniti, al Regno Unito e a Cuba. Alla fine del 1928, erano ben 85 le compagnie presenti nel paese, con 19 raffinerie e 5 milioni di km di oleodotti sparsi per tutto lo stato.

"La legge consente l'acquisto di terreni petroliferi [...] alle società fondate nel Messico", tuttavia esse erano costituite generalmente con capitali statunitensi e britannici, al punto che "la produzione messicana del petrolio è in mano dei soliti gruppo anglo americani". Tra le società straniere con filiali nel paese, figuravano la PanAm Petroleum, la Gulf, la Texaco e la Sinclair. A loro volta, la Texaco aveva stretti legami con la Standard Esso, mentre la Sinclair "ha diversi





punti di contatto" con la Standard of Indiana (la futura Amoco) e la PanAm. Tra le società "storiche" vi era il "Gruppo Doherty", (detentore del marchio Cities Service, oggi CITGO), che fu tra i pionieri della produzione petrolifera messicana: "a questa società appartiene [infatti] il merito della prima produzione industriale messicana di petrolio, registrata nel 1901". Nelle fila britanniche, vi erano invece l'anglo-olandese Royal Dutch Shell e la Anglo Persian Oil, ossia la BP. "Si può approssimativamente calcolare che gli inglesi e gli americani controllano rispettivamente 1/4 e 5/8 della produzione petrolifera messicana".

Un quadro dunque molto animato e conteso, "ove forti interessi sono in giuoco"; la situazione, tuttavia, era tutt'altro che stabile, e "la produzione messicana è precipitata nel 1928 al livello del 1917". Colpa della situazione politica interna, abbiamo detto, ma non solo. In ballo vi erano anche "le leggi minerarie, la natura del sottosuolo, l'antagonismo anglo-nippo-americano nel Pacifico": se nel 1921 1/4 del petrolio mondiale era messicano, il dato del 1928 era ridotto a un misero (si fa per dire!) 1/26. Secondo l'autore del trattato conservato al Fisogni, la crisi della produzione sarebbe stata determinata dalla decisione dello stato messicano di regolamentare maggiormente il settore petrolifero, andando in contrasto con gli interessi di alcune società: "il declino della produzione messicana non si può dunque considerare come una crisi a fine disastroso, ma deve essere interpretato come l'effetto temporaneo di una regolamentazione che era indispensabile" per la salvaguardia degli interessi messicani dalle speculazioni.



Tale lotta contro le compagnie straniere sarebbe culminata nel 1938 con l'esproprio e la nazionalizzazione del settore ai danni delle società anglo-americane, e con la creazione della messicana Pemex, compagnia che ancora oggi estrae il 97% del greggio nazionale. La decisione del governo portò ad un aperto contrasto tra il Messico e le società straniere, che si sarebbe trascinato fino alla Seconda Guerra Mondiale.

L'industria petrolifera messicana è tuttora molto importante (12° posto nella classifica mondiale), sebbene periodi di crescita e cali di produzione si siano ripetuti nel corso del tempo: basti pensare che, dopo l'apice del 2004 con 3,4 milioni di tonnellate al giorno, la produzione è in costante calo da 15 anni, con un -7% nel solo 2019.

Venezuela

Se il Messico di 90 anni fa viveva un periodo di crisi, il Venezuela era invece in piena ascesa. Nel paese era in atto

“il fenomeno più saliente della produzione mondiale del petrolio negli ultimi anni”; favorita dalla crisi messicana, la crescita della produzione, che aveva portato il paese al 2° posto della classifica, era recentissima: decollata agli inizi del decennio, l'industria petrolifera locale prosperava grazie alla grande stabilità interna e al sistema legislativo avanzato. L'esplorazione del territorio venezuelano, avviata a inizio secolo, era invece rischiosa e incerta, caratterizzata da pericoli e peripezie da romanzo d'avventura, i cui protagonisti ricordano più gli “antichi mercenari [...] alla ricerca di gemme” che moderni scienziati. Ancora “nel luglio del 1929 una spedizione americana di ingegneri e geologi [...] venne massacrata dalle tribù indigene”. Così “La Stampa” descriveva il tragico avvenimento: “una spedizione americana, comprendente parecchi ingegneri e geologi, è morta nella jungla del Venezuela. Le spedizioni americane [...] sono divenute frequenti in seguito alla

scoperta [...] di importanti giacimenti petroliferi: non soltanto essere sono costrette a lavorare con un calore insopportabile e nell'atmosfera mefitica delle paludi, ma sono spesso inquietate dalle tribù ostili [...] alcune delle quali sono cannibalesche”.

Le prime scoperte di petrolio nel paese sono molto risalenti nel tempo, attorno al 1870, e già nel 1873 fu costituita la prima società petrolifera, che tuttavia iniziò le operazioni solo nel 1886, con risultati peraltro modesti. Il vero sviluppo iniziò attorno al 1912, dopo alcune interessanti scoperte dei geologi della Shell, che costituì una propria società con partner locali, la quale sarebbe diventata la principale produttrice di greggio negli anni '20.

Fino alla Prima Guerra Mondiale, in particolare, furono le compagnie con capitale inglese ad infiltrarsi nel paese, mentre gli americani, forse perché più concentrati sul vicino Messico, “non avevano ancora accennato a muoversi”. Maggiore attivismo statunitense si ebbe a partire dal 1919, con l'acquisizione di altre società “non ancora passate sotto il controllo della Royal Dutch” Shell. Tra i gruppi più attivi, la Standard Esso, la Chevron, la Texaco, la Gulf, la Pan Am e, negli anni '30, la Vacuum (ossia la Mobil). Anche qui, come si vede, gran parte dell'attività era controllata, come in Messico, da società con capitale britannico e americano.

Dopo la crescita vertiginosa degli anni '20, alla fine del decennio il fenomeno sembrava rallentare; tra le spiegazioni a questo fenomeno vi era anche la volontà delle compagnie di non aggravare la crisi di sovra-produzione in corso, limitando quindi lo sfruttamento dei nuovi giacimenti. Nel 1931, la Russia recuperò





NEL MONDO
DEL CARWASH
SPLENDE UNA NUOVA LUCE



www.mixsrl.com
info@mixsrl.com



carwashing technology+systems



RED LINE



PITCH LAKE, TRINIDAD.



il secondo posto nella classifica mondiale, scalzando il paese sudamericano. Una nota interessante: il Venezuela esportava in gran parte petrolio greggio; esso veniva poi raffinato dai paesi importatori (in testa a tutti, le Antille Olandesi), che poi rivendevano i prodotti finiti.

Più tardi, nel 1976, anche in Venezuela si arrivò alla nazionalizzazione del settore, quando la PDVSA sostituì le compagnie straniere. Già negli anni '20, del resto, la legislazione impediva il completo monopolio estero, dato che il governo manteneva la proprietà di una parte delle concessioni petrolifere. E oggi? L'industria petrolifera, è risaputo, è tra i settori trainanti dell'economia venezuelana. L'instabilità interna, la corruzione e soprattutto gli screzi con gli Stati Uniti, però, hanno messo a dura prova il settore, che – dopo l'apice toccato nei primi anni 2000 – nel

2020 ha visto crollare la produzione ai livelli del 1934, al punto che l'economista Josè Manuel Puente ha dichiarato che "è un paradosso: il Venezuela, il paese con le maggiori riserve di greggio del mondo, non produce petrolio".

Trinidad

Chiudiamo questa carrellata con uno dei paesi della Top20, Trinidad: può infatti stupirci che la piccola isoletta caraibica, oggi al 47° posto per la produzione di greggio (dietro persino all'Italia!), fosse 100 anni fa il 12° produttore di petrolio al mondo. All'epoca colonia britannica, Trinidad era un "importante centro" dell'industria dell'oro nero; essendo ricca anche di "bitume e asfalto", "le strade dell'Isola [...] rappresentano quanto di più comodo si possa offrire ai mezzi moderni di comunicazione".

La presenza di petrolio e materiali si-

mili era nota da secoli, anche per la presenza del cosiddetto "lago della pece", ed essi erano utilizzati dagli abitanti "per usi locali". Il primo pozzo moderno risale al 1900, mentre nel 1908 "vennero raggiunti i giacimenti [...] che ancora oggi danno il 90% della produzione totale".

"Lo sfruttamento petrolifero a Trinidad si svolge[va] o in terreni appartenenti alla Corona o in terreni di proprietà privata". Mentre nel secondo caso non vi erano particolari limitazioni, per le terre della Corona "il concessionario ha una specie di affittanza per un periodo di 21 anni, rinnovabile secondo la volontà del Governatore, dietro pagamento di un canone d'affitto".

Alla fine degli anni '20 era in atto nell'isola un vero e proprio boom, con una crescita della produzione del 43% tra il 1927 e il 1928. Com'è facile immaginare, la maggioranza delle compagnie del paese erano inglesi, sebbene ve ne fossero anche alcune con capitale americano. La maggior parte del greggio veniva esportato, mentre una quota era destinata alle forniture dell'Armira gliato inglese. Nel 1940, in piena guerra mondiale, Trinidad era ancora "il maggiore produttore dell'Impero britannico".

Caratteristico del luogo, il già citato "Lago della Pece", o "Pitch-Lake", un "ammassamento bituminoso" di 500 ettari costituito da bitume, argilla e acqua, usato per ricavare materiali stradali e sfruttato ancora oggi.

Nel 1962, Trinidad e Tobago divenne uno stato indipendente, e la sua economia si basa tuttora sul petrolio, sebbene sia scivolato man mano sempre più indietro nella classifica mondiale.

Il paese è ad oggi il principale produttore caraibico di petrolio e gas, che rappresentano circa il 40% del PIL e l'80% delle esportazioni (ma solo il 5% dell'occupazione); la recente crescita è stata alimentata anche da investimenti in gas naturale liquefatto (GNL), che potrebbe a breve sostituire il greggio come settore trainante. Più limitato rispetto agli altri paesi della zona è il turismo, che del resto è marginale per Trinidad, essendo concentrato perlomeno sull'isola di Tobago.

Senza scendere nel dettaglio degli altri paesi produttori del continente, si vede bene come l'industria petrolifera, nata oltre 100 anni fa, abbia condizionato e condizioni tuttora, in positivo e in negativo, l'economia e la vita di molti paesi sudamericani, dove tuttavia la presenza di ricchi giacimenti non si è sempre tradotta in effettivo benessere economico e stabilità politica.

Marco Mocchetti

**OGNI AMBIENTE E SITUAZIONE HA BISOGNO
DI UN PRODOTTO SPECIFICO...
IN QUESTO MOMENTO PIÙ CHE MAI,
LA PAROLA D'ORDINE È IGIENIZZARE**

VALSAN

Prodotto indicato per l'igienizzazione di attrezzature, piani di lavoro, banchi frigo e celle frigorifere e di tutte le superfici a contatto con gli alimenti. Indicato per il settore comunitario e della ristorazione, industrie alimentari, lattiero-casearie, macelli, salumifici ecc. Utilizzabile in ambienti sottoposti al controllo HACCP.

ISICLOR

Detergente igienizzante ad ampio spettro d'impiego dove l'azione combinata dei tensioattivi e del cloro attivo garantiscono una perfetta pulizia ed igiene alle superfici trattate. Non contiene profumo e può essere utilizzato su tutte le superfici cloro resistenti sia in ambito domestico (bagni, docce, superfici piastrellate, cucina, infissi ecc) sia in ambito industriale (piani di lavoro, scrivanie, tavoli, attrezzature, pulsantiere, portoni, carrelli ecc).

SARNIF

Speciale detergente debolmente alcalino indicato per pulire ed igienizzare superfici come tavoli, scrivanie, monitor, interruttori, pulsantiere, porte, portoni, interni di ascensori, cruscotti ed interni di auto-autobus-camion-camper. A ridotto potere schiumogeno, non lascia residui, sicuro su qualsiasi materiale, leggermente profumato, scioglie lo sporco e rimuove meccanicamente eventuali contaminanti presenti sulle superfici.

da oltre 50 anni al tuo servizio



atas
SPECIALITY

**PER LA CURA, DETERGENZA
E MANUTENZIONE DELLA TUA AUTO**



DA ALBERICI SOLUZIONI INNOVATIVE PER PAGAMENTI E PROGRAMMI DI LAVAGGIO

Il settore dei lavaggi automatici rappresenta uno dei mercati a cui Alberici Spa si rivolge con particolare interesse, perché l'azienda dispone di soluzioni innovative per la gestione sia dei pagamenti sia dei programmi di lavaggio. Infatti Alberici è specializzata nella progettazione, fabbricazione e commercializza-



zione di sistemi automatici di pagamento e relativi accessori e vanta una presenza importante anche nei mercati del gaming e intrattenimento e del vending. Se una delle criticità maggiori sta nella scarsa informazione sullo sviluppo tecnologico, anche il mondo dell'autolavaggio è sempre più orientato verso la tecnologia e alti livelli di automazione dei sistemi di pagamento, della gestione dei programmi di lavaggio (e le loro personalizzazioni) e dei parametri di contabilità oltre che l'automazione degli impianti. Lo scopo di Alberici è quello di colmare questo gap, fornendo soluzioni per le piste di lavaggio (con portali e non) non soltanto tramite singoli componenti ma anche attraverso veri e propri terminali di comando self-service: innovativi, personalizzabili secondo le diverse esigenze dei gestori e soprattutto "user friendly" in modo da migliorare l'esperienza d'uso dell'utente finale redendo più semplice e gratificante il lavaggio. Una delle soluzioni che meglio sintetizza questo concetto è **Big Start**, una centrale polifunzionale di comando self-service per esterni, un dispositivo specifico per gli autolavaggi con portali. Senza entrare nei particolari tecnici, ecco alcune delle sue funzioni principali: programmi di lavaggio con prezzi e tempi differenziabili e modificabili secondo le necessità, gestione e visualizzazione riservata di numerosi parametri della contabilità, impostazioni totalmente personalizzabili da parte dell'operatore, visualizzazione dello stato di servizio delle periferiche, pagamenti in banconote, monete, gettoni e tramite dispositivi cashless e poi la possibilità di integrare altri tipi di componenti interni a seconda delle necessità.

GEL DETERGENTE PER MANI A BASE ALCOLICA

MADE IN ITALY 100%

Bustina singola monodose

di Gel detergente mani
da 2,5 ml a base alcolica.

Personalizzabile da 1 a 4 colori
o **in quadricromia** su entrambi i lati.

Colori incarto: bianco, crema,
argento, oro, rosso, verde,
rosa, blu, nero, avana.

Igiene sicura. Agisce in 15 secondi.

Si usa senz'acqua.

Elimina gli odori.

Dimensioni 60 x 80 mm.

Bustina con invito allo strappo.

Quantità minima: 1.000 bustine.



M

MODULSTUDIO
IDEE PROMOZIONALI

Modulstudio

Via degli Abeti 360 - 61122 Pesaro - T. 0721 400961

modulstudio.it - nicola.arseni@modulstudio.it

DA FRA-BER UNA SERIE DI PRODOTTI PER LA DISINFEZIONE DI VEICOLI E AMBIENTI

L'emergenza sanitaria è ancora in corso e le sfide di questo autunno/inverno si presentano con tutta la loro forza e le loro difficoltà. Per poterle affrontare in sicurezza è fondamentale continuare a prestare attenzione alla pulizia, all'igienizzazione e alla disinfezione delle cose che ci circondano e degli ambienti nei quali viviamo. Per garantire le migliori condizioni di pulizia e igiene, Fra-Ber presenta alcuni prodotti dedicati al mondo automotive, all'igiene degli ambienti, delle mani e delle superfici, perfetti in tante situazioni. Il prodotto di punta, disinfettante, virucida, oltreché capace di eliminare batteri, lieviti e funghi è **Deotex Sany** un disinfettante multiuso realizzato nei laboratori di Ricerca e Sviluppo dell'azienda bergamasca per eliminare batteri, lieviti e funghi, ma anche fra i pochi presenti oggi sul mercato contro i virus. Grazie alle sue caratteristiche peculiari, il nuovo Deotex Sany (Presidio Medico Chirurgico PMC, registrazione del Ministero della Salute N. 20611) è in grado di disinfettare tutte le parti trattate ed è stato specificamente testato contro i Coronavirus. È un alleato potente e si-

curo per tutti gli operatori, per i veicoli pubblici e per quelli privati che hanno la necessità e il desiderio di garantire, non soltanto una semplice igiene, ma avere un livello superiore di sicurezza operando una vera disinfezione dell'ambiente e delle varie superfici. Deotex Sany va erogato su di una superficie pulita da una distanza di circa 20 cm lasciandolo agire per tempi diversi in base alle diverse necessità. La confezione da 250 ml è dotata di valvola "one-shot" che, se necessario permette, una volta bloccata, l'erogazione del prodotto sino a svuotamento totale del flacone. Nel corso di questa operazione (con la bomboletta posizionata verticalmente e l'area da trattare con porte e finestre chiuse) si raccomanda di non sostare nell'ambiente che si sta disinfettando, mentre al termine dell'operazione sarà necessario areare quello spazio per non meno di cinque minuti prima di tornare a occuparlo. Deotex Sany è disponibile in due diverse confezioni ed è in vendita a 13,88 euro per la bomboletta da 400 ml e 9,53 euro per quella da 250 ml (con valvola "one-shot"). I prezzi si intendono Iva inclusa.



PROFUMINO DEODORANTE

Il profumatore per auto e ambiente realizzabile con qualsiasi sagoma!

F.to massimo: 56 cmq.

Stampa in quadricromia su entrambi i lati.

Possibilità di stampare immagini diverse su ogni lato.

Confezionato in flow-pack singolo.

Cartoncino da 300 gr. ricoperto da un foglio spesso 1,2 mm impregnato di profumo.

A differenza dell'uso degli inchiostri profumati, questa tecnica consente una maggiore durata della profumazione.

Quantità minima:

1.000 profumini.



M

MODULSTUDIO
IDEE PROMOZIONALI

Modulstudio

Via degli Abeti 360 - 61122 Pesaro - T. 0721 400961

modulstudio.it - nicola.arseni@modulstudio.it

I 10 ANNI DI VANZETTI ENGINEERING

Vanzetti Engineering festeggia quest'anno il decimo anniversario della prima stazione di rifornimento pilota LNG/L-CNG in Italia, realizzata nel 2010 a Villafalletto, in provincia di Cuneo (Area di Servizio era presente e documentò quell'evento davvero eccezionale per l'epoca, ndr). Quell'impianto rappresentava la prima tappa di un lungo percorso che ha portato l'azienda a specializzarsi nella progettazione e produzione di pompe criogeniche. Infatti, in Europa Vanzetti Engineering è tra i pionieri in questo campo: oltre alla stazione di Villafalletto, risale al 2014 la prima stazione di rifornimento completa (LNG per i camion e L-CNG per auto) totalmente realizzata da Vanzetti Engineering per ENI, sempre con l'obiettivo di aprire il mercato in Italia. Vanzetti Engineering, dopo aver avviato le prime stazioni raggiungendo l'obiettivo di creare una nuova esigenza sul mercato italiano, ha scelto di abbandonare le soluzioni "chiavi in mano", per focalizzarsi e investire sul suo prodotto "core", le pompe criogeniche, con l'obiettivo di estendere la gamma dei prodotti e relative applicazioni, incrementarne le prestazioni e la loro affidabilità. Le pompe criogeniche si differenziano tra centrifughe, alternative e centrifughe sommerse a seconda dei ruoli a cui sono riferite: dai trasferimenti di GNL alla rigasificazione. Vanzetti Engineering realizza inoltre vaporizzatori



ambientali, necessari nel processo (come per esempio per le stazioni di rifornimento LNG_L-CNG), a corredo delle forniture delle proprie pompe. L'azienda ha acquisito un know-how molto dettagliato sull'intero processo relativo alle stazioni LNG e L-CNG, realizzando e mettendo a punto degli equipaggiamenti dimensionati ad hoc per queste applicazioni.

UPGRADING CNG ASPRO ITALY NEL MILANESE

L'espansione del CNG (compressed natural gas) non conosce sosta e c'è da registrare il recente upgrading curato da Aspro Italy sul punto vendita di Noviglio, in provincia di Milano sulla Strada Provinciale 203, di proprietà di Procogen Srl. La stazione è ora equipaggiata con un compressore Aspro Italy modello **HRC70-6-4-752B** e un erogatore a doppio attacco. L'impianto, alimentato dal metanodotto della locale rete cittadina, ha una pressione d'ingresso di circa 5 bar, una portata di 395 Sm³/h e una potenza elettrica di 75 kW.



CONSEGNATO IL PRIMO VAN MAN TGE ELETTRICO IN ITALIA

Veneto orientale e Friuli Venezia Giulia sono le zone operative della CDA di Udine e uffici, scuole, palestre e utenze private i luoghi dove i suoi distributori automatici garantiscono l'ero-



gazione di molteplici tipologie di prodotti. L'attenzione all'ambiente è da sempre un plus dell'azienda che, con il primo van elettrico MAN TGE 3.140 E consegnato in Italia, conferma questa sua vocazione. Da oltre 40 anni CDA Srl opera nel vending, un settore che negli anni ha vissuto un'intensa evoluzione e che CDA ha gestito con una forte spinta alla ricerca e all'innovazione, investendo sulla tecnologia delle macchine e la formazione del personale, sempre con uno spiccato orientamento alla "green philosophy" e alle soluzioni per il benessere della persona. Il motore elettrico del **MAN TGE 3.140 E** sviluppa una potenza di 136 CV (100 kW) con una coppia di 290 Nm, la trazione è anteriore e PPT di 3,5 t. Il passo è di 3.640 mm per una lunghezza totale di 5.986 mm e un'altezza di 2.590 mm. Completo l'equipaggiamento di serie con i sistemi di assistenza alla frenata d'emergenza, al mantenimento della corsia, alla partenza in salita e ai colpi di vento laterali. Volante multifunzione a tre razze, fari a led, telecamera di retromarcia, Climatronic, Media Van Navigation, sedile Comfort Plus per l'autista, sedile passeggero doppio riscaldabile, specchietti retrovisori esterni regolabili e riscaldabili, luci interne a led nel vano di carico completano le dotazioni di bordo.

POLITECNICO DI TORINO PROTAGONISTA IN BATTERY2030PLUS

Quello delle batterie è un settore considerato strategico dalla comunità scientifica, dall'industria e dall'Unione Europea che ha infatti finanziato con 40,5 milioni di euro **Battery 2030Plus**, la Coordinated Supporting Action del programma Horizon 2020 partita il primo settembre con l'obiettivo di creare batterie più rispettose dell'ambiente, più sicure e che raggiungano migliori prestazioni in termini di capacità e durata. L'azione, coordinata dall'Università di Uppsala e che terminerà tra tre anni, è stata finanziata anche grazie agli ottimi risultati ottenuti da Battery2030+, la CSA conclusa a maggio scorso: oltre ad un finanziamento maggiore, per proseguire e ampliare le attività di ricerca impostate con il primo progetto, sono stati inseriti nuovi partner, tra cui ENEA, e finanziati ben sette differenti progetti. Il Politecnico di Torino, unico partner italiano del precedente Battery2030+, grazie all'ottimo lavoro del gruppo della professoressa Silvia Bodoardo ha incrementato notevolmente la propria presenza nella nuova Action: leader del WP "European curricula in battery technologies" proprio con la professoressa Bodoardo, è anche partner di due dei sette progetti. **Big-Map** è coordinato, per il Politecnico, dal professor Eliodoro Chiavazzo con la partecipazione dei professori Daniele Marchisio e Silvia Bodoardo e si occuperà della creazione di nuovi modelli computazionali e metodi sperimentali che possano supportare la comprensione delle complesse reazioni che avvengono all'interno della batteria. **Sensibat**, coordinato, per il Politecnico, dalla professoressa Silvia Bodoardo, lavora alla creazione di sensori che misurano la temperatura interna, la pressione, la conduttività e l'impedenza



delle singole celle dalla batteria. Battery 2030Plus vanta tra i partner le migliori istituzioni accademiche europee e i gruppi industriali leader del settore e può disporre delle più avanzate infrastrutture di ricerca quali i sincrotroni, le strutture per neutroni e centri di computer ad alte prestazioni: un investimento che conferma la volontà dell'Europa di diventare leader mondiale nello sviluppo e nella produzione delle batterie del futuro.

CAR Wash SOLUTIONS



www.microhard.it





info@microhard.it



MICROHARD™

VENDING PROJECTS

Una nuova linea di starter per l'attivazione di portali e piste di lavaggio

TECNOLOGIA EVOLUTA

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

NUOVE INTEGRAZIONI TECNOLOGICHE

-
-
-

App MyMicrohard

CARRERA CUP ITALIA 2020: IL TEAM Q8 HI PERFORM SFIORA IL PODIO

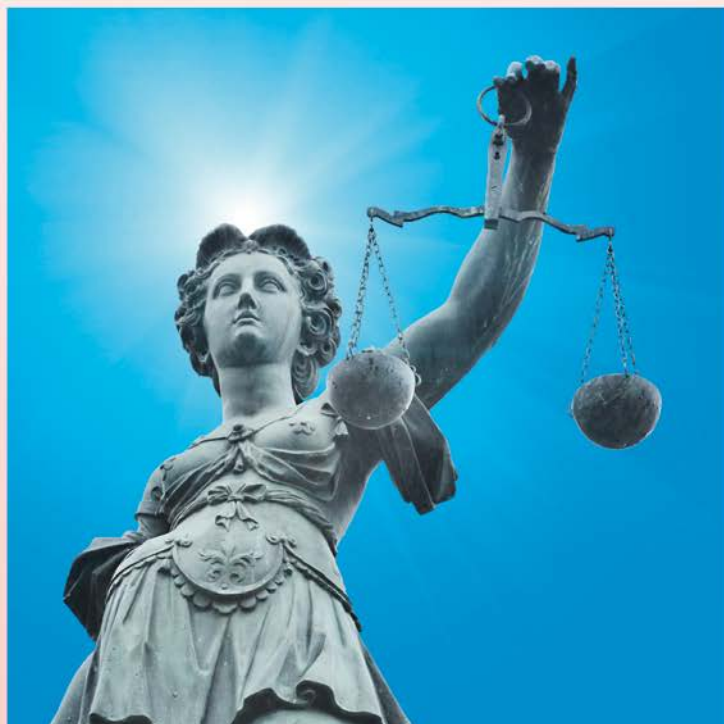
Weekend di gara in salita a Vallelunga per il team Q8 Hi Perform, che tuttavia è riuscito a concludere entrambe le gare in zona punti, con un sesto posto in Gara 1 e ha sfiorato il podio in Gara 2, terminando in quarta posizione a poca distanza dal terzo classificato. Scattato dalla quarta posizione ottenuta in qualifica, David Fumanelli in **Gara 1** non è riuscito a trovarsi subito a proprio agio nell'affrontare le curve del circuito di Vallelunga, lasciando il passo a uno scatenato Fulgenzi e a un astuto laquinta che ha saputo approfittare proprio della ma-



novra di Fulgenzi per superare il pilota brianzolo. Una volta in sesta posizione David Fumanelli ha preso maggiore confidenza e ha saputo difendersi dagli attacchi di Cerqui fino alla bandiera a scacchi, guadagnando di fatto la pole position per Gara 2. Al via di **Gara 2** lo scatto fulmineo di laquinta ha bruciato tutti in partenza e così anche il giovane pilota brianzolo si è trovato costretto a inseguire. Fumanelli ha proseguito la sua gara in quarta posizione, continuando a recuperare terreno sul terzetto di testa e riuscendo ad avvicinarsi negli ultimi giri, sfiorando di fatto il podio.

Lo studio legale Cisa di Gresy è specializzato in tutte le discipline che attengono al Diritto Privato e al Diritto Pubblico con particolare specializzazione nel Diritto Amministrativo (Edilizia-Urbanistica, Appalti, Ambiente) seguita direttamente dal titolare e dai suoi collaboratori. Lo Studio si occupa altresì di contrattualistica e rapporti fra imprese

Lo Studio Cisa di Gresy si propone per svolgere, a condizioni di favore, attività di consulenza e assistenza giudiziale per i lettori di Area di Servizio.



Corso Re Umberto, 23 - 10100 TORINO
Tel. 011.595.003 - 591.766
Fax 011. 502.200
Segreteria.gresy@studiolegalesg.com
www.studiocisadigresy.com

L'EFFICIENZA NON SI INVENTA SI COSTRUISCE!

SYRMA 30 LED

LA LAMPADA PROGETTATA APPOSITAMENTE PER LE PENSILINE



AUTODIMMERAZIONE ATTRAVERSO RILEVATORE DI LUCE AMBIENTE
VARIAZIONE AUTOMATICA DELLA POTENZA E FLUSSO LUMINOSO COSTANTE NEL TEMPO
ELETTRONICA E FLUIDODINAMICA PER UNA OTTIMALE DISSIPAZIONE DEL CALORE
LENTI IN SILICONE PER UNA TRASPARENZA FINO AL 94%
SOTTILE E LEGGERA PER SVARIE SITUAZIONI DI RETROFIT AD ALTA VELOCITÀ
SENZA NECESSITÀ DI COSTOSE CORNICI AGGIUNTIVE



SYRMA 30 LED



AGLA Elettronica S.r.l.
Via Repubblica, 10
20847 Albiate (MB)
Phone +39 0362 934129
Fax +39 0362 934128
info@aglagroup.it
vendite@aglagroup.it
www.aglagroup.com



INGENICO MIGLIORA I PAGAMENTI NEL VENDING CON SMART SELF

Ingenico Group, leader mondiale nelle soluzioni di pagamento elettronico, annuncia il lancio della nuova soluzione **Smart Self**, un sistema completo ed evoluto dedicato al settore del vending e pensato per migliorare l'esperienza di acquisto dei clienti nei sistemi completamente automatici. Smart Self consente di avere report in tempo reale, una gestione intelligente



delle transazioni e un processo di pagamento semplice, rapido e sicuro. L'offerta Smart Self include la nuova gamma di dispositivi Ingenico Self, certificati PCI PTS V5, che garantiscono l'accettazione di tutti i nuovi metodi di pagamento cashless, come i codici QR. I servizi opzionali di gateway sicuri, con il 99,99% di disponibilità della piattaforma, e la possibilità di avere anche servizi di Acquiring avanzati, permettono al nuovo sistema di accettare pagamenti in oltre 20 valute diverse. Per i clienti che sono sempre più attratti dagli operatori del vending in grado di offrire le ultime tecnologie e innovazioni a beneficio di una migliore customer experience, Smart Self è progettato per coinvolgerli in modo nuovo, permettendo agli operatori di interagire con loro digitalmente. Inoltre, la nuova soluzione è in grado di promuovere iniziative a scopo benefico e sostenibile facilitando, per esempio, la raccolta di micro-donazioni tramite self-service, un aspetto ormai sempre più sensibile per i consumatori.

IL FUTURO DEL VENDING A VENDITALIA 2021

Venditalia 2021, in calendario dal 10 al 13 marzo 2021, è pronta per ripartire in totale sicurezza e rilanciare il settore, consolidando la propria reputazione di vetrina internazionale di eccellenza della distribuzione automatica. La definizione di standard avanzati in materia di sicurezza e salute è stata la cornice nella quale, nel settembre 2020, il quartiere fieristico di Milano-Rho ha testato con successo i suoi protocolli sanitari durante le importanti manifestazioni fieristiche internazionali Milano Unica, Mipel e Micam. Venditalia 2021, non abbasserà la guardia e, facendo tesoro di questa importante esperienza, metterà al centro della sua proposta fieristica la salute di visitatori ed espositori attraverso l'applicazione di protocolli normativi e organizzativi già ampiamente collaudati. I varchi di accesso pedonali e veicolari dedicati sono stati definiti ponendo particolare attenzione alla corretta gestione dei flussi. È stato promosso l'utilizzo di tecnologie digitali al fine di automatizzare i processi organizzativi e partecipativi con l'incentivazione di sistemi preregistrazione, al fine di evitare possibili assembramenti ai tornelli d'ingresso/bigliet-

teria. Nei padiglioni in cui si svolgerà Venditalia (8-12) verrà garantita un'adeguata areazione e ricambio dell'aria negli ambienti con controllo e sostituzione dei filtri e un'attenta pulizia delle macchine di trattamento aria degli impianti di climatizzazione.



ILLIMITY CON BE POWER PER L'ENERGIA SOSTENIBILE



illimity, banca ad alto tasso tecnologico quotata all'MTA di Borsa Italiana, ha finalizzato un'operazione di finanziamento a favore del **Gruppo Be Power**, la high tech company attiva nella mobilità elettrica, nel trading energetico e nella "demand response".

Fondato nel 2017, il Gruppo Be Power opera nel trading energetico e nei servizi di flessibilità per migliorare l'affidabilità della rete elettrica attraverso la società **4Energia** e nella mobilità elettrica tramite **Be Charge**, primo operatore indipendente in Italia nelle infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici. Nel 2019 ha raggiunto un fatturato di 62,4 milioni di euro ed è controllata da Zouk Capital, un gestore inglese di fondi di infrastrutture e di private equity specializzato negli investimenti nell'economia sostenibile, e in minoranza da un veicolo controllato dal fondo anglo-americano Aretex Capital Partners. La divisione SME di illimity ha strutturato e finalizzato un'operazione di finanziamento della durata di sei anni per complessivi 14 milioni di euro, di cui 8,5 milioni assistiti da Garanzia Italia di SACE e 5,5 milioni del Fondo Centrale di Garanzia. Grazie a questa operazione, la banca sostiene Be Power nell'ambizioso e rapido piano di sviluppo della propria rete infrastrutturale per la mobilità elettrica, settore in grande fermento anche alla luce della fase attuale, apportando nuova finanza a supporto degli investimenti e delle esigenze di liquidità.

OIL&NONOIL

Energie, carburanti & servizi per la mobilità



VERONAFIERE / 21 - 22 - 23 OTTOBRE 2020



FUTURE ON

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

LA RETE DISTRIBUTIVA: LA "FOTOGRAFIA"

Poiché ritorna attuale il tema della "ristrutturazione della rete" appare opportuno aggiornare lo stato di consistenza della medesima, con riferimento sia ai numeri che agli assetti.

I dati che di seguito sono esposti corrispondono a una situazione "cristallizzata" ai numeri che riporta l'Osservatorio prezzi carburanti del MiSE in una data abbastanza recente (per la precisione quella del 22 settembre 2020).

A quella data il numero dei punti vendita risulta essere in totale di 23.855 (ivi comprese le aree di servizio autostradali e gli impianti che erogano, ad esempio, solo metano).

La "fotografia" elaborata da FIGISC suddivide la rete tra operatori tradizionali che espongono un marchio petrolifero (siano impianti in proprietà delle compagnie petrolifere, come in proprietà di retisti in regime di convenzionamento per il marchio e il prodotto, tra cui, a titolo di esempio figura ESSO, ancorché "spacchettata" tra vari retisti) e operatori indipendenti, tra i quali figurano sia reti a marchio proprio (a loro volta distinte per classi dimensionali), sia reti riferibili alla grande distribuzione organizzata, sia ad operatori senza marchio (le così dette "pompe bianche").

Intanto, il primo numero importante è dato dalla dimensione nella rete delle due categorie in precedenza individuate: i punti

vendita a marchio petrolifero sono 17.060, pari al 71,52% della rete totale, mentre quelli riferibili agli indipendenti sono 6.795, ossia il 28,48% del totale.

La rete distributiva dei punti vendita carburanti 22.09.2020

Marchi	PV	% petroliferi	% totale
api ip	4.764	27,92%	19,97%
agip eni	4.505	26,41%	18,88%
q8	2.972	17,42%	12,46%
esso	2.663	15,61%	11,16%
tamoil	1.528	8,96%	6,41%
totalerg	284	1,66%	1,19%
repsol	283	1,66%	1,19%
lukeoil	36	0,21%	0,15%
ies	24	0,14%	0,10%
shell	1	0,01%	0,00%
petroliferi	17.060	100,00%	71,52%
indipendenti	6.795		28,48%
totale	23.855		100,00%

Nell'ambito dei punti vendita a marchio petrolifero si piazza al primo posto API IP, con 4.764 unità (il 27,92% di questo segmento di rete, il 19,97% della rete totale), seguita da AGIP ENI (4.505 pv, il 26,41% della rete a marchio petrolifero, il 18,88% della rete totale), Q8 (2.972 pv, il 17,42% della rete a marchio petrolifero, il 12,46% della rete totale), ESSO (2.663 pv, il 15,61% della rete a marchio petrolifero, il 11,16% della rete totale) e TAMOIL (con 1.528 pv, l'8,96% della rete a marchio



petrolifero, il 6,41% della rete totale); questi cinque marchi costituiscono il 96,32% della rete a marchio petrolifero e il 68,88% della rete totale, mentre ulteriori 628 pv residuano tra TotalErg, Repsol, les e Lukoil.

Un esame specifico merita il segmento di rete degli operatori indipendenti: a parte il gruppone indifferenziato delle "pompe bianche" che conta 3.604 pv (il 53,04% degli indipendenti e il 15,11% dell'intera rete), gli altri operatori indipendenti sono stati suddivisi tra quelli riferibili alla grande distribuzione organizzata (5 operatori, con 149 pv, con una media di 29,8 pv/operatore, che conta una quota del 2,19% dei pv indipendenti e lo 0,62% della rete totale), e quelli riferibili a reti con proprio marchio di diversa classe dimensionale, per un numero di pv pari a 3.042 (il 44,77% della rete indipendente e il 12,75% della rete totale).

Gli indipendenti nella rete – punti vendita (pv)

Tipologie indipendenti	PV	% indipendenti	% totale
pompe bianche	3.604	53,04%	15,11%
reti maggiori > 100 PV	821	12,08%	3,44%
reti medie > 50 ≤ 100 PV	757	11,14%	3,17%
reti piccole > 20 ≤ 50 PV	617	9,08%	2,59%
microreti maggiori > 10 ≤ 20 PV	342	5,03%	1,43%
microreti minori > 2 ≤ 10 PV	445	6,55%	1,87%
grande distribuzione	149	2,19%	0,62%
monopianto	60	0,88%	0,25%
totale	6.795	100,00%	28,48%

La distinzione per classi dimensionali degli indipendenti a proprio marchio (esclusi quelli della GDO), è la seguente: le reti maggiori, con un numero di impianti superiore a 100 unità, contano 821 pv, con 5 operatori (media di 164,2 pv/operatore), pari al 12,08% della rete indipendente e al 3,44% della rete totale; le reti medie, con un numero di impianti superiore a 50 e fino a 100 unità, contano 757 pv, con 10 operatori (media di 75,7 pv/operatore), pari al 11,14% della rete indipendente e al 3,17% della rete totale; le reti piccole, con un numero di impianti superiore a 20 e fino a 50 unità, contano 617 pv, con 19 operatori (media di 32,5 pv/operatore), pari al 9,08% della rete indipendente e al 2,59% della rete totale. Sull'asta e sotto l'asta dei 20 pv per marchio proprio invece si distinguono: le microreti maggiori, con un numero di impianti superiore a 10 e fino a 20 unità, che contano 342 pv, con 23 operatori (media di 14,9 pv/operatore), pari al 5,03% della rete indipendente e all'1,43% della rete totale; le microreti maggiori, con un numero di impianti superiore a 2 e fino a 10 unità, che contano 445 pv, con 92 operatori (media di 4,8 pv/operatore), pari al 6,55% della rete indipendente e all'1,87% della rete totale e, infine, quelli che si possono definire monopianto con marchio proprio, che contano 60 pv per altrettanti operatori, pari allo 0,8% della rete indipendente e allo 0,25% dell'intera rete.

La rete nelle regioni: i punti vendita

Regioni	Petroliferi	No-logo	Altri Indip.	Totale Indip.	Totale
Abruzzo	465	173	52	225	690
Basilicata	191	61	8	69	260
Calabria	647	98	45	143	790
Campania	1.243	637	146	783	2.026
Emilia Romagna	1.279	299	283	582	1.861
Friuli Venezia Giulia	452	24	65	89	541
Lazio	1.693	355	253	608	2.301
Liguria	426	31	93	124	550
Lombardia	2.403	318	390	708	3.111
Marche	552	142	110	252	804
Molise	111	47	25	72	183
Piemonte	1.441	184	277	461	1.902
Puglia	1.134	265	142	407	1.541
Sardegna	594	62	58	120	714
Sicilia	1.309	295	414	709	2.018
Toscana	1.261	181	208	389	1.650
Trentino Alto Adige	306	30	63	93	399
Umbria	344	66	65	131	475
Valle d'Aosta	60	6	17	23	83
Veneto	1.149	330	477	807	1.956
TOTALE	17.060	3.604	3.191	6.795	23.855

Salva l'indeterminatezza di stabilire "quanti" operatori effettivi siano attivi nel gruppone indistinto dei no-logo (le "pompe

bianche", insomma), si può ragionare sul numero ipotizzabile dei soggetti indipendenti, stimabili, a comprova della frammentazione estrema della rete (nonché di ogni ulteriore insistenza su altre "liberalizzazioni"), tra i 3.300 e i 3.500.

Con un quadro di dettaglio riservato alle singole regioni italiane, si conferma che è il Veneto a contare il maggior numero di operatori indipendenti, con il 41,26% tra indipendenti di marchio e "pompe bianche" (807 pv su 1.956 totali), contro il 58,74% di punti vendita che espongono un marchio petrolifero (1.149 pv) e, su una media nazionale del 28,48% di punti vendita indipendenti (15,11% per le "pompe bianche" e 13,38% per gli indipendenti con proprio marchio). Oltre al Veneto si registra un numero di impianti di indipendenti superiore alla media nazionale anche, in ordine decrescente, in Molise (39,34% della rete regionale, 72 pv su 183 totali), Campania (38,65%, 783 pv su 2.026 totali), Sicilia (35,13%, 709 pv su 2.018 totali), Abruzzo (32,61%, 225 pv su 690 totali), Marche (31,34%, 252 pv su 804 totali) ed Emilia Romagna (31,27%, 582 pv su 1.861 totali).

La rete nelle regioni: percentuali per tipologia di operatori

Regioni	% Petroliferi	% No-logo	% Altri indip.	% Indip.
Abruzzo	67,39%	25,07%	7,54%	32,61%
Basilicata	73,46%	23,46%	3,08%	26,54%
Calabria	81,90%	12,41%	5,70%	18,10%
Campania	61,35%	31,44%	7,21%	38,65%
Emilia Romagna	68,73%	16,07%	15,21%	31,27%
Friuli Venezia Giulia	83,55%	4,44%	12,01%	16,45%
Lazio	73,58%	15,43%	11,00%	26,42%
Liguria	77,45%	5,64%	16,91%	22,55%
Lombardia	77,24%	10,22%	12,54%	22,76%
Marche	68,66%	17,66%	13,68%	31,34%
Molise	60,66%	25,68%	13,66%	39,34%
Piemonte	75,76%	9,67%	14,56%	24,24%
Puglia	73,59%	17,20%	9,21%	26,41%
Sardegna	83,19%	8,68%	8,12%	16,81%
Sicilia	64,87%	14,62%	20,52%	35,13%
Toscana	76,42%	10,97%	12,61%	23,58%
Trentino Alto Adige	76,69%	7,52%	15,79%	23,31%
Umbria	72,42%	13,89%	13,68%	27,58%
Valle d'Aosta	72,29%	7,23%	20,48%	27,71%
Veneto	58,74%	16,87%	24,39%	41,26%
TOTALE	71,52%	15,11%	13,38%	28,48%

La regione con il più elevato apporto di "pompe bianche" (sia in numero di pv che in quota percentuale sulla rete) è la Campania con 637 unità, pari al 31,44% della rete locale e al 17,67% dei no-logo di tutta Italia; mentre è il Veneto che presenta il maggior numero di operatori indipendenti con marchio proprio, con 477 pv, pari al 24,39% della rete locale, seguito dalla Sicilia (414 pv e 20,52% della rete locale) e dalla Lombardia (390 pv e 12,54% della rete locale). Per contro, le regioni con una quota di pv dei marchi petroliferi superiore all'80% della rete locale sono il Friuli Venezia Giulia (83,55%), la Sardegna (83,19%) e la Calabria (81,90%).

Per macroaree, nelle regioni del Nord si contano 10.403 impianti, pari al 43,61% della rete nazionale: di questi 7.516 sono di marchio petrolifero (72,25% della rete della macroarea), 1.222 sono "pompe bianche" (11,75%), 1.665 fanno capo a indipendenti con marchio proprio (16,00%), per un totale di operatori indipendenti di 2.887 pv (27,75% della rete totale della macroarea). Nelle regioni del Centro si contano 5.230 impianti, pari al 21,92% della rete nazionale: di questi 3.850 sono di marchio petrolifero (73,61% della rete della macroarea), 744 sono "pompe bianche" (14,23%), 636 fanno capo a indipendenti con marchio proprio (12,16%), per un totale di operatori indipendenti di 1.380 pv (21,92% della rete totale della macroarea). Infine, nelle regioni del Sud e Isole si contano 8.222 impianti, pari al 34,47% della rete nazionale: di questi 5.694 sono di marchio petrolifero (69,25% della rete della macroarea), 1.638 sono "pompe bianche" (19,92%), 890 fanno capo a indipendenti con marchio proprio (10,82%), per un totale di operatori indipendenti di 2.528 pv (30,75% della rete totale della macroarea).

GASOLIO: "SUSSIDIO DANNOSO" O "BANALE", AUMENTO ACCISE?

Si ritorna a parlare dell'aumento dell'accisa sul gasolio, anche se nessuna decisione formale appare (per ora) esser stata assunta dal Governo. Sul piano formale, anzi, si parla di abolizione di "sussidi ambientalmente dannosi", uno dei quali sarebbe appunto identificato in una generica (e non nel puntuale valore) "differenza tra accisa sul gasolio e quella sulla benzina", ma sembra che la soluzione più semplice per rimuovere tale "anomalia" stia nell'aumentare l'accisa sul gasolio per parificarla a quella della benzina o, in soldoni, in un aumento (scaglionato nel tempo a partire dal 2021, ma allo stato delle finanze pubbliche nulla può essere escluso per fare cassa) pari a 0,111 euro/litro, che diventano 0,1354 con l'aggiunta dell'IVA.

Unanime risulta la reazione negativa del settore petrolifero e di quello dei trasporti: "il comparto dell'autotrasporto e della logistica e quello del commercio dei carburanti denunciano l'imminente rincaro del gasolio, l'ennesimo inasprimento delle tasse, stavolta camuffato con motivazioni ambientali, delle quali si fatica a trovare il reale fondamento". Con effetti peraltro generalizzati sui prezzi al consumo: "non parliamo solo di trasporto privato, è bene ricordare infatti che ben oltre il 95% del parco circolante dei veicoli adibiti al trasporto di merci (veicoli commerciali e industriali) sono alimentate a gasolio. L'incremento delle accise sul gasolio si tradurrebbe quindi in un aumento dei costi di trasporto, con l'inevitabile aumento dei prezzi dei beni di consumo".

Ma vi sono anche considerazioni di natura più squisitamente tecnica: rispetto alla benzina, il gasolio (anche per effetto dell'efficiamento della resa) consente di fare più chilometri

tri con un litro e produce minori emissioni di CO₂. Inoltre, è l'opinione di esperti accreditati, l'attuale accisa sul gasolio è già ampiamente eccedente il costo ambientale generato, e pertanto lo sconto sul gasolio non può assolutamente essere considerato un "sussidio ambientalmente dannoso". Il vigente livello del prelievo fiscale equivarrebbe, a seconda del tipo di carburante e dell'ammontare della corrispettiva accisa, a una carbon tax compresa tra i 150 euro/tonnellata emessa di CO₂ (gasolio autotrasporto) e i 430 euro/tonnellata emessa di CO₂ (benzina auto a uso privato), ossia in una misura tra 1,5 e 4,3 volte sul valore assunto come "giusto" dall'Unione Europea, con ciò assolvendo distintamente sia al costo ambientale che all'impinguamento dell'Erario nazionale.

Né mancano preoccupazioni in ordine al fatto che un ulteriore aumento delle accise sul prodotto che costituisce il 70% dei consumi (sul totale di benzina, gasolio e gpl) costituirebbe un potente incentivo all'illegalità già dilagante nel settore, con maggiore inquinamento del mercato e della concorrenza.

Accise medie annuali Italia 1990-2020 – euro/litro

ANNO	BENZINA	GASOLIO	ANNO	BENZINA	GASOLIO
1990	0,417	0,262	2006	0,564	0,414
1991	0,442	0,379	2007	0,564	0,420
1992	0,438	0,388	2008	0,562	0,421
1993	0,431	0,385	2009	0,564	0,423
1994	0,471	0,403	2010	0,564	0,423
1995	0,511	0,411	2011	0,596	0,457
1996	0,528	0,416	2012	0,717	0,606
1997	0,528	0,416	2013	0,728	0,617
1998	0,528	0,416	2014	0,730	0,619
1999	0,539	0,420	2015	0,728	0,617
2000	0,522	0,389	2016	0,728	0,617
2001	0,524	0,385	2017	0,728	0,617
2002	0,542	0,403	2018	0,728	0,617
2003	0,542	0,403	2019	0,728	0,617
2004	0,559	0,403	2020	0,728	0,617
2005	0,563	0,412			

Sull'argomento non è peregrino ricordare che, pur a fronte di un oggettivo differenziale di accisa tra benzina e gasolio (0,72840 euro/litro per la prima, 0,61740 per il secondo), l'accisa sul gasolio è già stata oggetto di rilevanti aumenti rispetto a quella sulla benzina. Nel corso degli ultimi 30 anni, ossia dal 1990, la differenza tra le due accise si è mantenuta su una media di 0,118 euro/litro (tra un minimo di 0,046 nel 1993, solo negli anni dal 1991 al 1994 tale differenza si è mantenuta ad un livello inferiore a 0,070 euro/litro, e un massimo di 0,156 nel 2004), ma se l'accisa sulla benzina è lievitata da 0,417 euro/litro del 1990 a 0,728 del 2020 (valore rimasto stabile su questo livello dal 2013), ossia del 74,7%, l'accisa sul gasolio ha subito un incremento del 135,6% (ossia in misura quasi doppia di quello dell'accisa sulla benzina), ossia da 0,262 euro/litro del 1990 a 0,617 del 2020 (valore anch'esso stabile sin dal 2013). Anche se le dinamiche di variazione incrementale delle accise sono determinate da esigenze di gettito e non certo dalla correlazione con le dinamiche inflattive. Non è inutile osservare che, tutto sommato, la crescita cumulata sul 1990 dell'accisa sulla benzina ha grosso modo seguito il trend dell'inflazione, mentre per il gasolio (un dato evidente già per quanto spiegato nel capoverso precedente) l'incremento è quasi pari al doppio del tasso di inflazione cumulato dal 1990.

Insomma, il gasolio è già stato sufficientemente penalizzato.



UN'ENERGIA INFINITA

TOKHEIM SOFITAM ITALIA

diventa

TSG ITALIA

Una nuova era, l'energia di sempre

30 YEARS

TSG

ITALIA
1990 | 2020

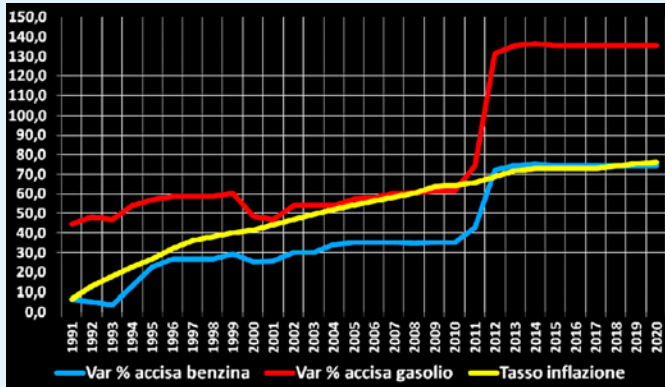
TSG ITALIA autori del futuro

Nell'anno del 30° anniversario dalla sua nascita, Tokheim Sofitam Italia srl diventa TSG Italia srl. Una nuova denominazione sociale, ma la stessa energia di sempre. Siamo il più grande network italiano di service e project management dedicato all'industria dell'energia per la mobilità. Questa è la nostra missione. Farlo in modo sostenibile e per un futuro di crescita globale è la nostra visione.

Noi nel futuro ci saremo e siamo sicuri di poterlo scrivere insieme.

www.tsg-solutions.com/it/

Incremento % delle accise e tasso di inflazione sul 1990



E sempre in tema di accise, confrontando le accise vigenti nell'Unione a 27 membri (dopo la Brexit non computandosi i dati del Regno Unito), si può osservare che in media nel corso del 2020 (dalla rilevazione prezzi della Commissione del 06.01.2020 a quella del 21.09.2020) l'accisa più elevata per il prodotto gasolio è quella italiana: 0,617 euro/litro, contro una media di tutta l'Unione di 0,415 euro/litro, una media dell'Eurozona (Paesi che hanno come valuta l'euro) di 0,452 e un minimo di 0,330 dell'Ungheria. L'accisa italiana è insomma più elevata di un 48,7% della media comunitaria, più elevata di un 36,5% della media Eurozona e addirittura di un 87,0% dell'accisa minima riscontrata nei Paesi dell'Unione.

Anche in questo confronto, il prodotto benzina non risulta

così marcatamente "sfasato" come il gasolio: infatti, l'accisa più elevata per la benzina è quella olandese: 0,808 euro/litro, mentre la seconda più elevata è quella italiana con 0,728 euro/litro, contro una media di tutta l'Unione di 0,521 euro/litro, una media dell'Eurozona (Paesi che hanno come valuta l'euro) di 0,574 e un minimo di 0,357 dell'Ungheria. L'accisa italiana è insomma più ridotta del 9,9% rispetto a quella olandese, ma più elevata di un 39,7% della media comunitaria, più elevata di un 26,8% della media Eurozona, anche se maggiore di un 103,9% dell'accisa minima riscontrata nei Paesi dell'Unione.

Accise nell'Unione Europea Euro/litro – media anno 2020

PAESE	BENZINA		GASOLIO	
	ACCISA	PAESE	ACCISA	PAESE
Olanda	0,808	MEDIA UE	0,521	ITALIA
ITALIA	0,728	Lettonia	0,520	Francia
Grecia	0,709	Croazia	0,513	Belgio
Francia	0,691	Slovenia	0,512	Irlanda
Finlandia	0,684	Austria	0,492	Olanda
Portogallo	0,663	Cechia	0,487	Portogallo
Germania	0,655	Spagna	0,473	Malta
Irlanda	0,622	Lussemburgo	0,472	Germania
Danimarca	0,619	Lituania	0,466	Slovenia
Svezia	0,606	Cipro	0,440	Finlandia
Belgio	0,600	Polonia	0,379	MEDIA €
MEDIA €	0,574	Romania	0,368	Svezia
Estonia	0,563	Bulgaria	0,363	Danimarca
Malta	0,549	Ungheria	0,357	Estonia
Slovacchia	0,544			Lettonia

Media euro: media dei 19 Paesi membri con eurovaluta
Media UE: media dei 27 Paesi membri





BS-PARTNERS



OPEN INNOVATION

BS & Partners & ximplia sono una realtà integrata che ha accolto i temi dell'efficienza tecnologica e della sostenibilità per portare l'innovazione in un mercato fortemente legato alla tradizione.

Sin dai suoi esordi, ha visto costantemente crescere la collaborazione con importanti gruppi in diversi settori: informatico, biomedicale, autolavaggi, petrolifero, ricariche veicoli elettrici, alimentare, impianti termo idraulici, farmaceutico.

La continua ricerca, lo sviluppo di nuove tecnologie e l'attenzione verso il rispetto per l'ambiente alimentano il nostro patrimonio: il know-how e lo sviluppo continuo di innovazione.

I brevetti non solo riconoscono il nostro operato ma garantiscono i nostri interlocutori che stanno investendo in un prodotto che prima di essere commercializzato ha superato tutti i test e soddisfa tutti i requisiti fissati dalle normative vigenti.

Ogni innovazione è frutto di un'attenta analisi scientifica, dettata dall'esperienza e da studi avanzati che traggono origine da basi universitarie di ricerca.

Quello che da sempre è il motore della nostra partnership, è il desiderio di sperimentare e anticipare i tempi, dando spazio all'innovazione e alle idee.

Oggi vi presentiamo il sistema di gestione e controllo, elaborato per voi.

www.bs-partners.ch - www.ximplia.it

**Vinci il tuo
Gadget**



INQUADRA CON IL TUO SMARTPHONE

**FAI VINCERE I
TUOI CLIENTI
CON IL
NOSTRO
SISTEMA**

RICEVERAI LA BROCHURE
CON TUTTE LE INFORMAZIONI
DIRETTAMENTE NELLA TUA MAIL

VENDITE PRIMO SEMESTRE 2020 CON IL PESO DEL LOCKDOWN -26,92% SUL 2019

Sono disponibili i dati delle vendite progressive per il periodo gennaio-giugno 2020, ufficialmente diffusi sul Bollettino Petroliero del MiSE il 07.09.2020, che riguardano i prodotti benzina e gasolio, tutti distinti tra rete ed extrarete, per la rete suddivisi tra rete ordinaria ed autostradale, mentre per il gpl la distinzione viene effettuata solo tra rete ed extrarete.

Tali dati sono stati confrontati per le variazioni percentuali con il medesimo periodo progressivo al giugno dell'anno precedente 2019.

I dati significativi di confronto tra il 2020 e il 2019 (gennaio-giugno), nel particolare contesto del lockdown imposto al Paese dalla epidemia Covid-19 che ha interessato a partire dalla terza decade di febbraio alcune "zone rosse" localizzate nel territorio e successivamente esteso a tutto il Paese dall'inizio

della seconda decade di marzo e fino alle riaperture parziali e progressive del 4 e del 18 maggio, e alla ripresa della mobilità interregionale il 3 giugno, con il blocco della mobilità delle persone e delle attività produttive e di servizio non essenziali; circostanza che pesa in misura determinante ed irrecuperabile sui consumi di carburante, sono di seguito evidenziati:

- le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl nel periodo gennaio-giugno 2020 sono pari a 14,731 miliardi di litri contro i 20,156 dello stesso periodo 2019, con una variazione negativa assoluta di -5.425,1 milioni di litri e una variazione di -26,92 punti percentuali;
- le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl nel circuito della rete sono pari a 8,155 miliardi di litri contro i 11,297 dello stesso periodo 2019, con una variazione negativa assoluta di -3.142,4 milioni di litri e una variazione di -27,82 punti percentuali;
- le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl nel circuito extrarete sono pari a 6,577 miliardi di litri contro i 8,859 dello stesso periodo 2019, con una variazione negativa assoluta di -2.282,7 milioni di litri e una variazione di -25,77 punti percentuali;
- le vendite complessive di benzina e gasolio nel circuito della rete, segmento rete ordinaria, sono pari a 7,385 miliardi di litri contro i 10,054 dello stesso periodo 2019, con una variazione negativa assoluta di -2.669,1 milioni di litri e una variazione di -26,55 punti percentuali;
- le vendite complessive di benzina e gasolio nel circuito della rete, segmento rete autostradale, sono pari a 317,9 milioni di litri contro i 592,3 dello stesso periodo 2019, con una variazione negativa assoluta di -274,4 milioni di litri ed una variazione di -46,33 punti percentuali;
- le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl sono ripartite secondo le seguenti quote: benzina 22,09% (nello stesso periodo 2019 pari al 24,45%), gasolio 70,89% (nello stesso periodo 2019 pari al 69,40%), gpl 7,02% (nello stesso periodo 2019 pari al 7,15%);
- le vendite complessive di benzina sono ripartite secondo le seguenti quote: rete 73,04% (nello stesso periodo 2019 pari al 70,26%), extrarete 26,96% (nello stesso periodo 2019 pari al 29,96%);
- le vendite complessive di gasolio sono ripartite secondo le seguenti quote: rete 51,01% (nello stesso periodo 2019 pari al 52,39%), extrarete 48,99% (nello stesso periodo 2019 pari al 47,63%);
- le vendite complessive di gpl sono ripartite secondo le seguenti quote: rete 43,65 % (nello stesso periodo 2019 pari al 45,12%), extrarete 56,35% (nello stesso periodo 2019 pari al 54,88%);
- le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl sono ripartite secondo le seguenti quote: rete 55,36% (nello stesso periodo 2019 pari al 56,05%), extrarete 44,64% (nello stesso periodo 2019 pari al 43,95%);
- le vendite complessive sommate di benzina e gasolio nel circuito della rete sono ripartite tra i segmenti secondo le seguenti quote: rete ordinaria 95,87% (nello stesso periodo 2019 pari al 94,44%), rete autostradale 4,13% (nello stesso periodo 2019 pari al 5,56%).

Spingendo il confronto a un periodo più ampio (ossia fino al 2010), i dati significativi tra il 2020 e il 2010 (gennaio-giugno),



WWW.AREADISERVIZIO.EU

NUOVA GRAFICA, NUOVI CONTENUTI, NUOVE OPPORTUNITÀ PER IL VOSTRO BUSINESS!

AREA di SERVIZIO

Carburanti Autolavaggi Detailing

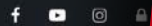
OIL&NONOIL

Energie, carburanti & servizi per la mobilità

S&TC

FUTUR
VERONAFIERE / 21-22-23 OTTOBRE

HOME RASSEGNA STAMPA LA RIVISTA LA GUIDA DEL GESTORE RUBRICA DEL COMMERCIALISTA FIERE CHI SIAMO CONTATTI



MAKING NEWS

STRATEGIE DI MARKETING PER LE NUOVE GENERAZIONI

L'IMPORTANZA DEL COLORE GIUSTO

UNA BOLLA DI SAPON

mobilità nell'era Covid: un giorno su due oggi si sposta l'auto

il 2° Osservatorio su mobilità e sicurezza di Continental: le vetture resteranno
e anche post-crisi,...

Mantova, chiede di spostare il camion: benzinaio preso a pugni

Trasporti: De M non ci sarà aum accise carburan

Edison vuole investire 100 milioni su Brindisi. Molteplici i benefici

Nel 1948 ques auto del futur

Tutti Fiere News Rassegna Stampa Rubrica del commercialista



Per la rivoluzione dell'auto elettrica saranno determinanti la durata delle batterie e la rete di stazioni di ricarica

Paola Sala



Ferrari Portofino M, l'ultima evoluzione della spider GT2+



Fisco: 110% per professionisti e imprese, si alla deduzione del costo della detrazione



Italia Oggi fotografa la situazione dei lavaggi a Berlino in tempo di Covid



BMW Calm wash



La mobilità sostenibile sbarca a Fiumicino

MILANO

24°

clear sky
64% umidità
vento: 5m/s
Max 26 • Min

24° 21° 19° 22°
DOM LUN MAR MER GIU

sono (sulla base dei dati MiSE delle Immissioni al mercato interno, Sezione Rete) di seguito evidenziati:

- le immissioni in rete di benzina da gennaio a giugno 2020 sono inferiori di 3.555,9 milioni di litri e del -59,94% rispetto allo stesso periodo del 2010;
- le immissioni in rete di gasolio sono inferiori di 4.186,1 milioni di litri e del -44,00% rispetto allo stesso periodo del 2010;
- le immissioni in rete di gpl sono inferiori di 188,9 milioni di litri e del -29,49% rispetto allo stesso periodo del 2010;
- le immissioni in rete della somma dei tre prodotti da gennaio a giugno 2020 sono inferiori di 7.930,9 milioni di litri e del -49,30% rispetto allo stesso periodo del 2010.

E-DAS: SCATTA L'OBBLIGO, MA NON TUTTO È PRONTO...

Scatta dal 1° ottobre l'obbligo di e-DAS per benzina e gasolio per autotrazione.

Nell'imminenza della scadenza, e stanti oggettive lacune nella organizzazione di tutti gli strumenti necessari per assolvere tale ulteriore obbligo, l'Agenzia delle Dogane ha editato la Circolare n. 34 del 19.09.2020, di seguito pubblicata integralmente:

Prot. 322706/RU

Roma, 19 settembre 2020

Circolare n. 34/2020

Entrata in vigore dell'obbligo di utilizzo di E-DAS su benzina e gasolio usato come carburante ex art. 11 del d.l. n. 124/2019. adempimenti

Come noto, l'art. 11, comma 1, del D.L. 26 ottobre 2019, n.124, ha previsto l'obbligo di utilizzo del sistema informatizzato per l'emissione e la compilazione del Documento di Accompagnamento Semplificato (DAS) limitatamente alla movimentazione, nel territorio nazionale dello Stato, della benzina e del gasolio usato come carburante assoggettati ad accisa. Ai sensi dell'art. 130, comma 1, lett. d), del D.L. 19 maggio 2020, n. 34, la data di introduzione dell'obbligo è stata differita al 30 settembre 2020.

L'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli (ADM) ha fissato le modalità di attuazione della nuova misura, che si inserisce tra le azioni di contrasto alle frodi in materia di accisa, adottando la determinazione direttoriale prot. 138764/RU del 10 maggio 2020, entrata in vigore l'11 maggio 2020. Nella stessa viene riportato (art. 18, comma 1) l'obbligo, in capo a ciascun esercente deposito che spedisce benzina e gasolio per uso carburante ad imposta assoluta, di adeguare i propri sistemi elettronici alle disposizioni fissate e di darne comunicazione al competente Ufficio delle dogane.

Di immediato seguito, la circolare n. 9/2020 del 26 maggio 2020 ha definito il dettaglio dei tracciati informatici per l'invio dei messaggi elettronici, corredati da tabelle di corrispondenza tra i relativi campi e l'articolato della determinazione stessa, ribadendo in via conclusiva la necessità che i soggetti speditori conformassero ad essi i propri sistemi elettronici.

L'applicazione del progetto e-DAS, resa disponibile in ambiente di addestramento sin dal 20 maggio 2019, ha trovato da ultimo il suo consolidamento, recependo ove possibile le integrazioni proposte dagli operatori nei test, con la pubblicazione in data 23 luglio 2020 delle specifiche tecniche definitive relative alle modalità di scambio e ai messaggi.

Tanto premesso, entro la data del 30 settembre 2020 ciascun esercente che estrae benzina o gasolio usato come carburante assoggettati all'aliquota di accisa normale di cui all'Allegato I al TUA dovrà aver adeguato i propri sistemi elettronici ed aver effettuato la comunicazione prevista dall'art. 18, comma 1, della citata de-

terminazione direttoriale prot. 138764/RU del 10 maggio 2020, sia esso titolare di impianto gestito in regime di deposito fiscale ex art. 5 del D. Lgs. n. 504/95 che di deposito commerciale ex art. 25, comma 1, del medesimo T.U.A. ed indipendentemente dalla tipologia di destinatario – interconnesso o meno – dei menzionati prodotti.

A decorrere dal 1° ottobre 2020, si rammenta che ogni singola movimentazione dei menzionati prodotti dovrà essere effettuata esclusivamente con la scorta dell'e-DAS contenente i dati obbligatori prescritti dalla determinazione direttoriale prot. 138764/RU del 10 maggio 2020.

In fase di prima applicazione, laddove fossero riscontrate problematiche tecniche di funzionalità del sistema elettronico dello speditore tali da impedire l'emissione dell'e-DAS, su istanza dell'esercente l'Ufficio delle Dogane potrà autorizzare il medesimo, per un periodo non superiore a 60 giorni, ad emettere il documento su formato cartaceo secondo le disposizioni del D.M. 210/96, con i dati previsti dall'articolo 3, comma 4, della sopracitata determinazione.

Per gli esercenti che alla predetta data del 30 settembre 2020 ometteranno di adeguare i sistemi elettronici e di presentare la prescritta comunicazione, è fatto divieto di utilizzare DAS cartacei in giacenza per le spedizioni della benzina e del gasolio usato come carburante ad aliquota normale. Al contempo, per tali esercenti gli Uffici delle Dogane procederanno alla bollatura dei DAS cartacei esclusivamente per prodotti diversi da quelli sopra indicati.

Come osserva **Staffetta Quotidiana** il 24 settembre, raccogliendo l'opinione e il disagio degli operatori del settore (e tra questi dei gestori dei punti vendita) "A meno di una settimana dall'avvio dell'obbligo del Das telematico, il documento elettronico di accompagnamento dei carichi di carburanti che dovrebbe consentire il tracciamento in tempo reale delle transazioni, il quadro non è ancora del tutto chiaro, con non poche tensioni tra gli operatori. Tanto che società e associazioni hanno già preparato il modello per la richiesta di proroga di sessanta giorni resa possibile alle singole aziende con la circolare delle Dogane di sabato scorso, in caso di eventuali disfunzioni dei sistemi informatici. Una "rete di sicurezza" per un avvio che si preannuncerebbe altrimenti un po' alla cieca, senza ad esempio la web app che dovrebbe essere utilizzata dagli autotrasportatori e che il direttore dell'Agenzia ha assicurato che sarà pronta entro il 30 settembre molto a ridosso dell'avvio dei sistemi e senza che sia mai stata testata. L'auspicio di molti è che questi sessanta giorni di "proroga di fatto" siano sfruttati al massimo dall'Agenzia per risolvere i problemi tecnici che sono stati riscontrati in questi mesi. Si capisce la pressione dell'Agenzia, visto che dalla norma il Governo aveva pronosticato un recupero di gettito tra 400 e 910 milioni di euro l'anno".

museo **FISOGNI**

Ospitiamo **EVENTI AZIENDALI** nel parco secolare della villa Castiglioni oppure all'interno delle sale del museo Fisogni della stazione di servizio (*Guinness World Record*).

Sala polifunzionale fino a 200 posti, con parcheggio privato. Vicino a Malpensa e alla stazione di Tradate (VA) direttamente collegata con Milano Cadorna.

seguici su **Facebook**, per maggiori info: www.museo-fisogni.org

Fondato da Guido Fisogni nel 1966, il museo è il più completo al mondo nel settore della distribuzione carburante. Il Museo ospita più di 5000 oggetti tra pompe di benzina, insegne, latte d'olio e attrezzature varie più un incredibile numero di cartoline d'epoca e gadget tutti a tema petrolifero sin dal 1892.



Aperto domenica mattina 9.00 - 11.00 - Dal lunedì al sabato solo su prenotazione: tel. 335 677718
Ingresso a offerta libera (min. consigliato 5 €)

INDIRIZZI UTILI

- AD PRODUZIONE** Pag. 70
T. 02.33502497
www.adproduzione.it
- AGLA ELETTRONICA** Pag. 101
T. 0362.934129
www.aglagroup.com
- ALBERICI** Pag. 96
T. 051.944300
www.alberici.it
- AQUARAMA** Pag. 16, 56
T. 0173.776822
www.aquarama.it
- ASPRO** Pag. 9, 98
T. 059.9121173
www.aspro.it
- ASSYTECH** Pag. 67
T. 0342.615506
www.assyttech.it
- ATAS** Pag. 95
T. 0522.976731
www.atassrl.it
- AUTOPROMOTEC** Pag. 57, 80
T. 051.6424000
www.autopromotec.it
- BE CHARGE** Pag. 102
T. 02.87119401
www.bec.energy
- BS PARTNERS** Pag. 109
www.bs-partners.ch – www.ximplia.it
- CECCATO** Pag. 22
T. 0444.708411
www.ceccato.it
- CHRIST - OTTO CHRIST** Pag. 12, 26
T. 0471.95167512
www.christ-ag.com
sales@christ-ag.com
3S Service
info@3-service.it
MACPUL
info@macpulsrl.it
FTM
info@ftmgroup.it
CASONI AUTOLAVAGGI
info@casoniautolavaggi.it
ALAN GROUP
info@alanitalia.it
- CO.RA.** Pag. 59, 60, 86
T. 0545.78137
www.coraitaly.com
- DBA GROUP** Pag. 25, 75
T. 049.8936063
www.gruppoemme.net - www.dbagroup.it
- DKV** Pag. 69
www.dkv-euroservice.com
- EMME INFORMATICA** Pag. 6, 78
T. 049.626633
www.emmeinformatica.eu
- FAVAGROSSA EDOARDO** Pag. 53
T. 0375.283311
www.favagrossa.com
- FIGISC** Pag. 6, 104
T. 06.5866234
www.figisc.it - www.anisa-online.it
- FLOWEY** Pag. 30, 55
T. 393.9175626
www.flowey.com
- FORTECH** Pag. 41
T. 0541.364680
www.4ts.it
- FRA-BER** Pag. 97
T. 0363.905287
www.fra-ber.it
- INGENICO** Pag. 102
T. 02.3320361
www.ingenico.it
- INTERPUMP GROUP** Pag. 66, 115
T. 0522.904311
www.interpumpgroup.it
- INTRAPRESA** Pag. 15, 81
T. 0932.256138
www.intrapresa-it.it
- ISTOBAL** Pag. 34, 118, III e IV Cop.
T. 380.7618618
www.istobal.es/it/home.aspx
- KIEHL ITALIA** Pag. 38, 83
T. 0185.730008
www.kiehl-group.com
- KIMICAR** Pag. 74, 117
T. 0385.272247
www.kimicar.it
- LAMPA** Pag. II Cop
T. 0375.820700
www.lampa.it
- MAN TRUCK & BUS ITALIA** Pag. 98
T. 045.82996.11
www.truck.man.eu
- MICROHARD** Pag. 99
Sede operativa Bologna
T. 051.5872037
Sede operativa Cesenatico
T. 0547.75450
www.microhard.it
- MIX** Pag. 42, 93
T. 0142.400400
www.mixsrl.com
- MODUL STUDIO** Pag. 96
T. 0721.400961
www.modulstudio.it
- MOTORSISTEM** Pag. 33
Tel. 0422.446702
www.motorsistem.com
- MTM Hydro** Pag. 77
T. 0172.427311
www.mtmhydro.it
- MUSEO FISOGNI** Pag. 90, 113
www.museo-fisogni.com
- OIL&NONOIL** Pag. 103
T. 02.4571111
www.oilnonoil.it
- PROWASH** Pag. 46
T. 0524.597280
www.prowashsystem.it
- SCHERMOLUX ILLUMINOTECNICA** Pag. 20
T. 02.84230712
www.schermolux.com
- TECNOVAP** Pag. 84
T. 045.6767252
www.tecnovap.it
- TSG - TOKHEIM** Pag. 50, 107
T. 02.35920016
www.auxilia.cloud
- VANZETTI ENGINEERING** Pag. 98
T. 0172.915811
www.vanzettiengineering.com
- VENDITALIA** Pag. 102
T. 02.33105685
www.venditalia.com
- WASHTEC** Pag. 4, 62
T. 0142.76364
www.washtec.com

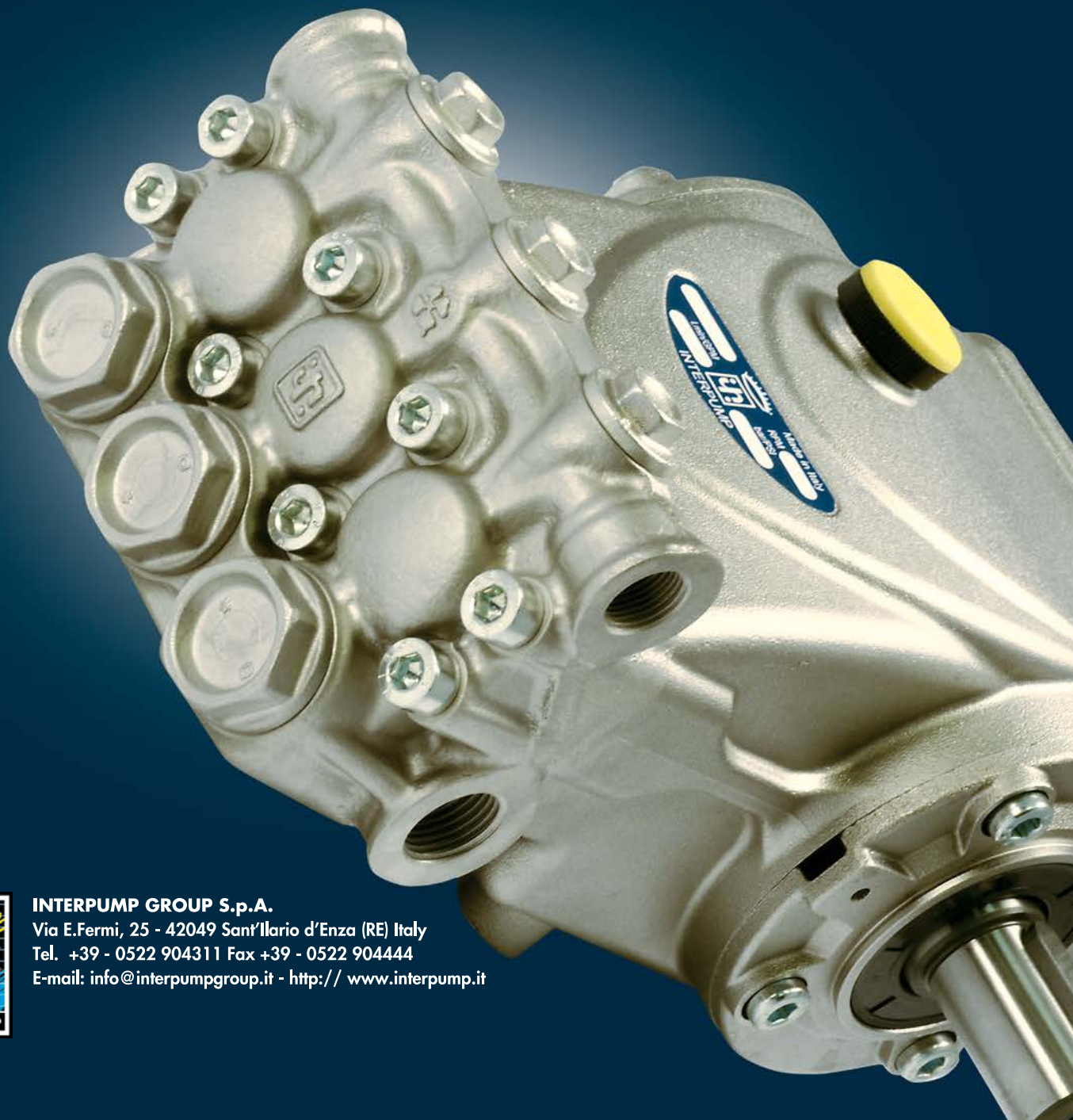
INTERPUMP GROUP

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)

L'OPZIONE COVID-19 SU GOOGLE MAPS

Selezionando l'opzione all'interno dell'icona livelli Google Maps darà informazioni sulla media settimanale dei nuovi casi per 100 mila abitanti dell'area che si sta osservando. Una freccia indicherà se il numero dei casi è in aumento o in diminuzione. Diversi colori indicheranno il livello di contagio: giallo indica un caso ogni 100 mila abitanti, arancione 20 casi, arancione scuro fino a 30 casi, rosso fino a 40 casi, rosso scuro oltre 40 casi ogni 100 mila abitanti.



GIOVANNI COVA & C. CELEBRA RAFFAELLO CON PINACOTECA AMBROSIANA E PINACOTECA DI BERGA

Si avvicina il natale e la pasticceria Giovanni Cova & C. celebra il "divin pittore" Raffaello, in occasione dei 500 anni dalla sua morte, con una nuova linea di esclusivi Panettoni. I suoi capolavori e il suo inconfondibile tratto prendono vita negli incarti e nelle latte del Panettone Classico e del Panettone GRANCIOCCOLATO®, restituendo storia e bellezza. Un'iniziativa di grande levatura artistica, resa possibile grazie alla collaborazione con la Pinacoteca Ambrosiana e la Pinacoteca di Brera, unite straordinariamente per le celebrazioni di Raffaello.



DORMIRE IN ALTA QUOTA SOTTO LE STELLE

A cortina è possibile nella Starlight Room. Il Faloria Mountain Spa Resort in collaborazione con il Rifugio Col Gallina mette a disposizione degli ospiti la Starlight Room: posizionata a 2.300 metri di altezza è in grado di ruotare su se stessa a 360° per regalare una vista sempre differente. Uno spettacolo mozzafiato con l'isolamento garantito. Le prenotazioni apriranno il 20 ottobre

www.rifugiocolgallina.com/ita/starlight-room-360



FRUTTA E VERDURA DI STAGIONE CHE FANNO BENE

Nonostante l'offerta ortofrutticola non conosca più stagioni e quindi nei supermercati ne troviamo di tutti i tipi, bisogna prediligere quella di stagione. Bietole, spinaci, cavoli, zucca, carciofi, finocchi, funghi, mele, pere, uva, castagne, cachi e melograni, sono tutti prodotti autunnali con proprietà antiossidanti, antinfiammatorie e alto contenuto di vitamine e minerali indispensabili nei cambi di stagione.

UNA VENTATA DI FRESCHEZZA NELL'AUTOLAVAGGIO



**Super
detergente
autolucidante
concentrato
per il lavaggio
rapido**

ACTIV Fleur
Tanica da 25Kg



**Prodotto
schiumogeno
con tensioattivi
vegetali,
di forte
detergenza**

CAR-SELF Fleur
Tanica da 25Kg

**PROFUMANO L'ARIA
ABBATTONO IL CATTIVO ODORE
DELLE ACQUE DI SCARICO E DI RICICLO**

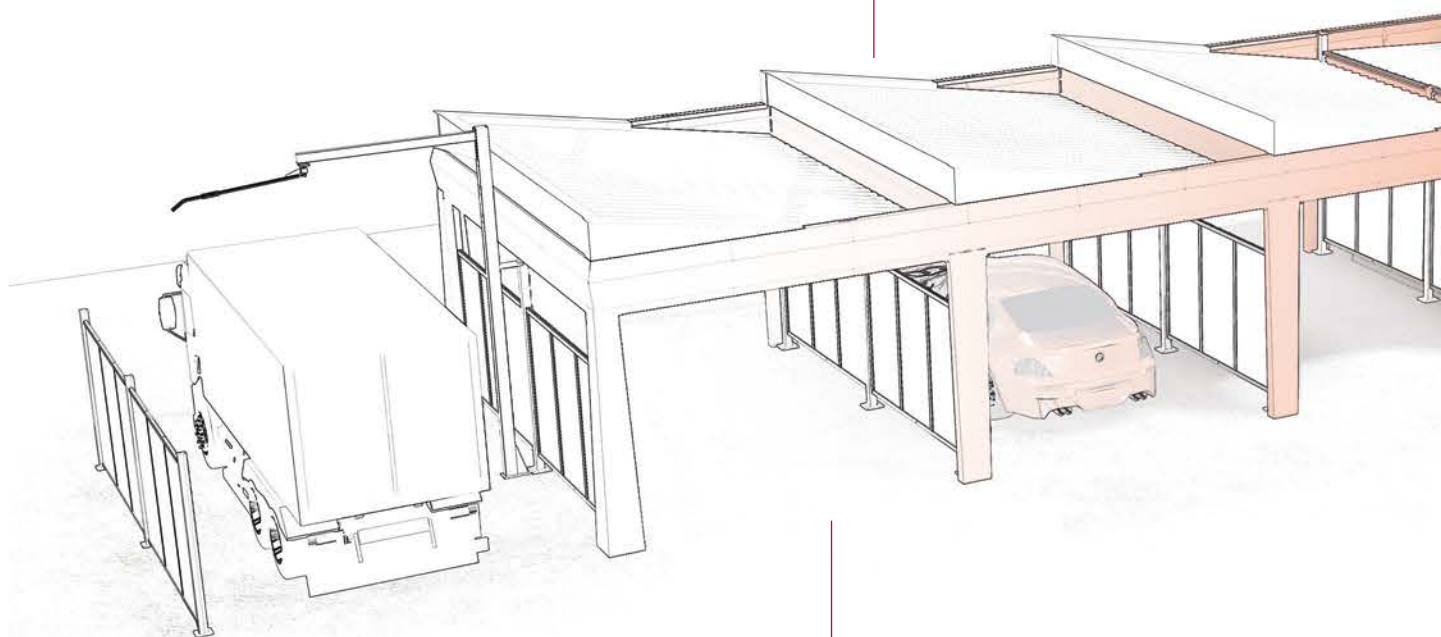


SOLUZIONI INTEGRALI PER IL CARWASH

Concepriamo i centri di lavaggio come spazi globali per la cura integrale di ogni tipo di veicolo. La nostra gamma di prodotti soddisfa tutte le necessità per il lavaggio esterno e interno delle auto, dei veicoli commerciali e dei mezzi pesanti.

STRUTTURE DI COPERTURA

Grande varietà di soluzioni modulari per ogni tipo di installazione.



PISTE DI LAVAGGIO

Alta pressione per il lavaggio self-service di automobili, moto e biciclette.

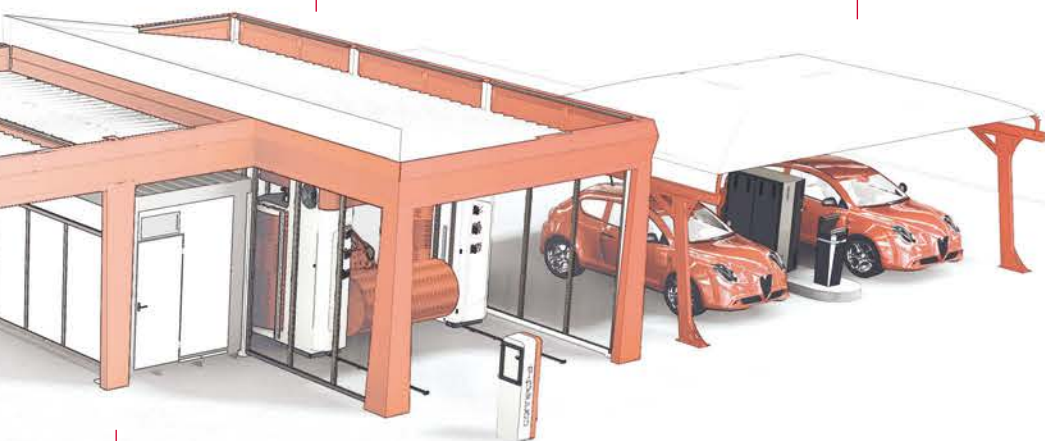
“Un unico fornitore per tutta l'area di lavaggio”

PORTALI E TUNNEL

Lavaggio automatico per automobili.

COMPLEMENTI

Aspirapolvere, nebulizzatori, gonfiagomme, lavatappeti...

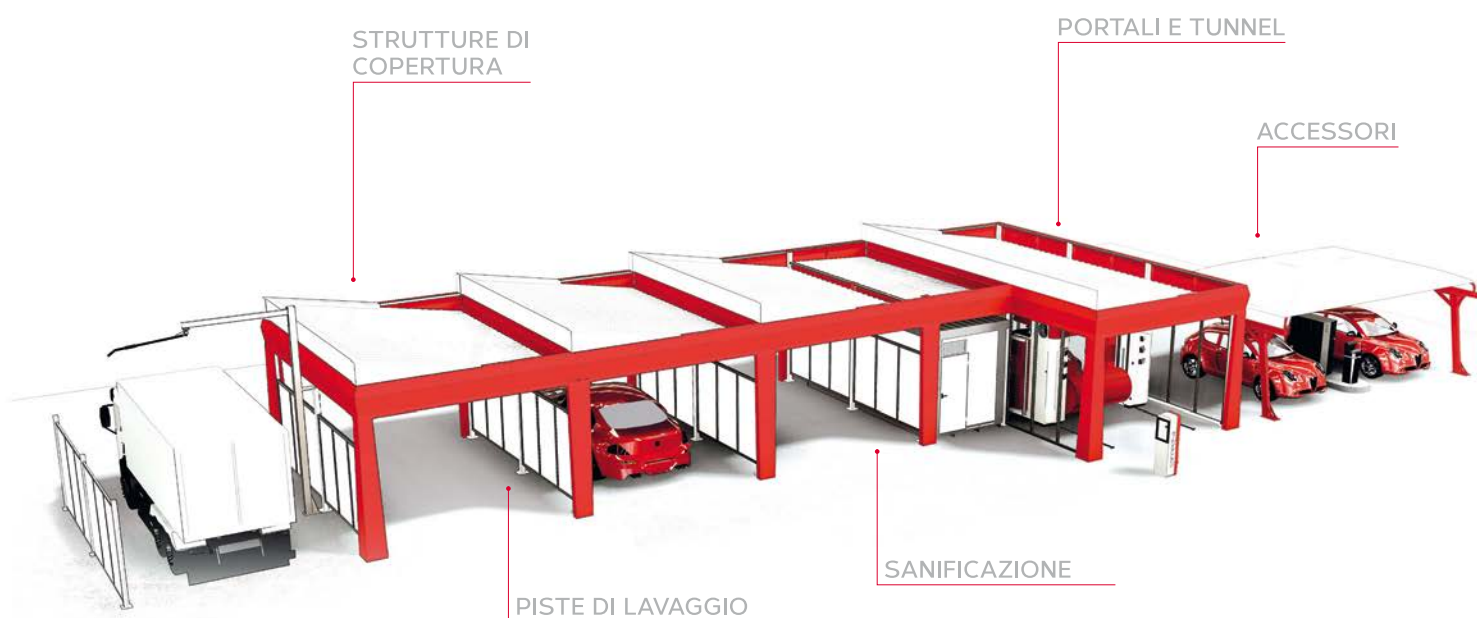


SANIFICAZIONE

Nuove tecnologie per la sanificazione interna ed esterna di tutti i veicoli.



Un unico fornitore per il tuo autolavaggio



Soluzioni complete di qualità e tutti i servizi:

- Spedizione e installazione.
- Assistenza tecnica e servizio di manutenzione.
- Servizi di assistenza da remoto.



www.istobal.com

ISTOBAL ITALIA SRL • T +39 3807618618 • info.italia@istobal.com