

Tecnologia SAF-HOLLAND

SPINTA

Il colosso tedesco degli assali oggi si rivolge al mercato aftermarket con un prodotto innovativo. SAF TRAK, il motore idraulico per gli assi trainati in grado di contrastare le situazioni difficili

di Luca Barassi

Parlare di trasporto senza parlare di SAF-HOLLAND è come raccontare una storia di mare senza descriverne i suoi colori e la sua flora e fauna. Mentre chi costruisce cabine e rimorchi si concentra - anche - sul confort e sull'estetica per accondiscendere alle esigenze dei professionisti del trasporto, SAF-HOLLAND si preoccupa unicamente della tecnologia che sta sotto il mezzo con due must: qualità e sicurezza. 18 stabilimenti in tutto il mondo, infatti, costruiscono una gamma vastissima di componenti

dedicati ai trattori stradali, al trainato e ai bus, ma dove gli assali sono sicuramente il prodotto di punta, con oltre 240 mila pezzi prodotti nel 2015. Come è ovvio, la specificità del trasporto è diversa per ogni area geografica, se non per ogni Paese e, di conseguenza, le fabbriche producono localmente articoli adatti al mercato di riferimento.

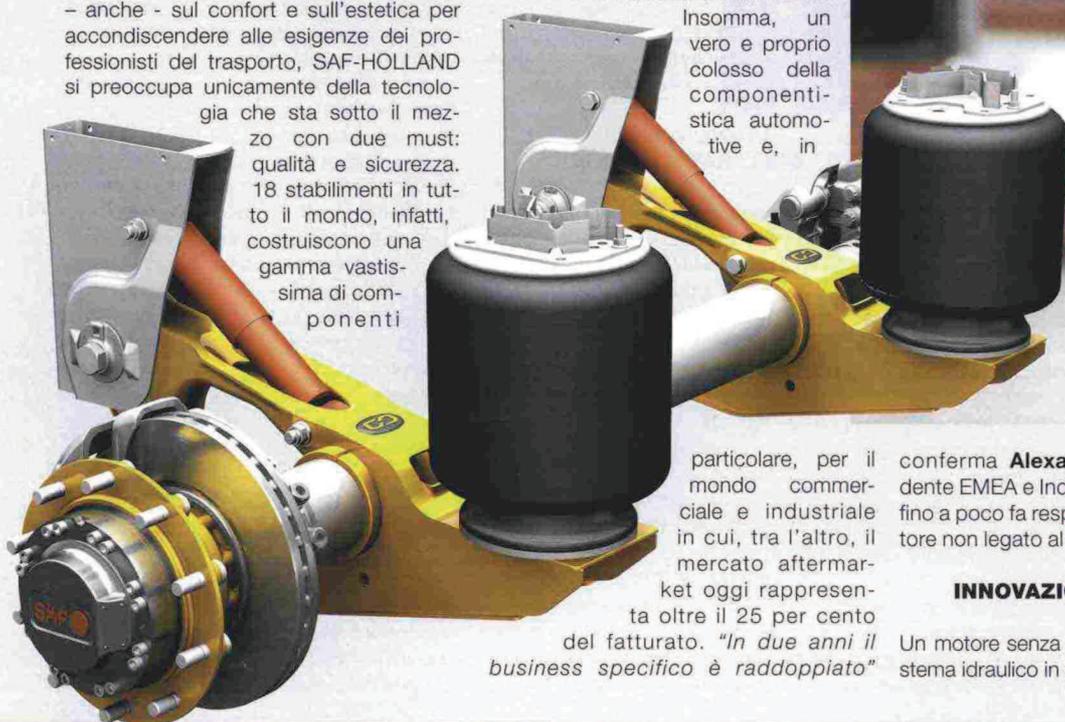
Insomma, un vero e proprio colosso della componentistica automotive e, in

particolare, per il mondo commerciale e industriale in cui, tra l'altro, il mercato aftermarket oggi rappresenta oltre il 25 per cento del fatturato. *"In due anni il business specifico è raddoppiato"*

confirma **Alexander Geis**, oggi presidente EMEA e India di SAF-HOLLAND, ma fino a poco fa responsabile proprio del settore non legato al primo equipaggiamento.

INNOVAZIONE IDRAULICA

Un motore senza un motore. Ovvero un sistema idraulico in grado di generare energia



senza sforzo



e coppia sugli assi trainati sfruttando il motore del trattore. Quindi nessun serbatoio aggiuntivo, poca manutenzione e poco peso in più per non gravare sulla tara. Questo è **SAF TRAK**, la soluzione che permette di uscire da situazioni critiche sia stradali che off road, causate dall'eccessivo carico, da una pendenza impegnativa o da un selciato sconnesso. Insomma, SAF TRAK

mette il "turbo" al rimorchio. Come? È semplice (si fa per dire): l'impianto idraulico del veicolo viene allungato, facendo in modo che, premendo un pulsante in cabina, si azioni il sistema di ganasce che imprime alle ruote una maggiore forza e aderenza al terreno. Tale meccanismo meccanico viene alimentato, appunto, dal liquido frenante che viene implementato nell'impianto.

Peso aggiuntivo? Poco più di 150 chilogrammi, ma il suo valore è enorme in caso di necessità.

SAF TRAK è ottimizzato per rimorchi standard da 9 tonnellate che viaggiano su strada e fuoristrada, in particolare per ribaltabili e scarrabili operanti in ambito edile o discariche. Come detto, quando è necessaria l'unità ausiliaria, il driver si attiva

dal trattore con la semplice pressione di un pulsante. Il sistema riconosce automaticamente il senso di marcia e passa automaticamente in modalità stand-by quando si frena o quando viene superata una velocità predefinita. Il motore ad azionamento

idraulico è di lunga durata e bassa manutenzione. "SAF TRAK è un investimento redditizio: esso consente carichi più elevati e sarà ancora efficiente dopo la vita del trattore: un investimento, in altre parole, che paga sicuramente",

spiega **Vincent Koel**, Europe Director flotte di SAF-HOLLAND. Altro aspetto importante è che il sistema può essere montato anche su un rimorchio già su strada e non necessariamente in fase di costruzione, ed anche su qualsiasi marca di asale.



Un giorno con... **DETLEF BORGHARDT,** Ceo Saf-Holland GmbH

Trascorrere un'intera giornata con un uomo che gestisce un giro d'affari di oltre un miliardo di euro all'anno, non capita tutti i giorni. Soprattutto se si tratta di un uomo estremamente informale e che mette a proprio agio i propri interlocutori come **Detlef Borghardt**, da cinque anni alla guida del gruppo tedesco che, in cinque continenti è leader nella produzione di una vastissima gamma di componenti per camion e bus.

"Enunciare tutti i prodotti che abbiamo in catalogo - esordisce Borghardt - sarebbe impossibile in un lasso di tempo sostenibile. Semplificando le cose possiamo dire che costruiamo componenti per trattori stradali, off-road, rimorchi e



semirimorchi e autobus e le macro business unit sono: gli assali (inclusi i sistemi frenanti, cuscinetti, mozzi e sospensioni) che rappresentano circa il 40 per cento del business,

ralle e sistemi di sollevamento per il 4/5 per cento e gli altri componenti della catena cinematica e della struttura dei veicoli per circa il 20 per cento del fatturato". Un articolato sistema di prodotti dove l'aspetto tecnologico è importantissimo e, per questo motivo, **il servizio che deve essere dato al cliente è strategico.**

"Il servizio - continua il nostro interlocutore - si basa su tre pilastri: prima di tutto la risoluzione dei problemi nel minor tempo possibile. Il nostro business è B2B e pertanto non è ammissibile che il cliente abbia un fermo macchina prolungato. Il tempo è denaro".

Una priorità che viene garantita attraverso **una struttura interna** specifica per ogni Paese, in modo che l'autista, l'autotrasportatore o il gestore della flotta in difficoltà possa parlare la propria lingua e avere riferimenti chiari e a lui congeniali. Naturalmente 24 ore su 24. In Italia, dunque ci sarà un numero di telefono italiano, un operatore italiano, una rete di assistenza italiana.



NUOVI MEDIA E NUOVI CANALI

“Secondo punto strategico del nostro servizio al cliente è, ormai da alcuni anni, **Internet**. Attraverso il sito e già dalla home page, l'utente deve essere in grado di avere la maggior parte delle risposte che sta cercando, sia commerciali che di supporto. In modo semplice e immediato. Si tratta di una piccola rivoluzione avvenuta negli ultimi anni e che riguarda anche la nostra comunicazione”. Fino ad ora abbiamo parlato di due punti della strategia di servizio di SAF-HOLLAND, ma ne esiste un terzo, non meno importante. “Esatto – completa il manager tedesco – sono i tempi di **consegna** e la **distribuzione**. Abbiamo fatto di questo aspetto un punto fondamentale perché, ancora una volta, parliamo al professionista che ha bisogno di lavorare e non deve aspettare lunghi mesi per poterlo fare con i nostri prodotti. Inoltre, è importante adattarsi alle sue esigenze, in termini di modalità di consegna perché spesso il nostro cliente non è organizzato come una grande azienda. Oggi siamo in grado di non dire mai di no ad un nostro cliente. Questo sicuramente costa, ma va fatto!”.

QUALITÀ E SICUREZZA

Ciò che sicuramente ha un costo è garantire gli elevati standard di sicurezza e qualità che oggi offre SAF-HOLLAND in tutte le aree geografiche da essa coperte.

“È stato un lavoro faticoso e costoso – spiega Borghardt – e che sicuramente non è finito. Ci sono aree, come la Cina o l'Africa, in cui non c'è mai stata la cultura dell'eccellenza e ci sono voluti cinque, a volte dieci anni per ottenere i risultati che ci siamo prefissi”. 18 siti produttivi per ogni area commerciale in cui tutto il processo di sviluppo e costruzione viene fatto con riguardo ai Paesi in cui ci si trova, ma tenendo in comune, appunto la qualità e la sicurezza dei prodotti. È questo il difficile risultato ottenuto da Detlef Borghardt e dal top management che oggi porta avanti il gruppo industriale in tutto il mondo, ovvero il CFO **Wilfried Treples** e i presidenti dei macro mercati EMEA/India, **Alexander Geis**, e delle Americhe, **Steffen Schewerda**, mentre per la Cina, l'Estremo oriente e l'Australia è sempre Borghardt a tenere ad interim la responsabilità del mercato.

L'ITALIA NUOVA FRONTIERA DI CONQUISTA

“Qui – ammette Detlef Borghardt – non siamo leader, come nel resto d'Europa e USA per esempio. La domanda è se lo saremo? Sì, certamente e in poco tempo. Questo deve essere chiaro”.

Altrettanto chiara è la strategia con la quale si vuole arrivare a questo obiettivo: prima di tutto aumentare la gamma di prodotti per il nostro Paese, e un assaggio di questo lo si potrà vedere al prossimo IAA di Hannover, dove SAF-HOLLAND sarà protagonista. “L'altro aspetto importante è di tipo commerciale. In Italia non si è mai lavorato con particolare attenzione sulle flotte. Questo è ciò che stiamo facendo da qualche mese a questa parte, con una nuova struttura che parte dal nuovo direttore generale di SAF-HOLLAND Italia, ovvero **Cristiano Sturaro**”.

Hannover è sicuramente il punto di riferimento fieristico del nostro settore a livello europeo, e forse mondiale, ma in Italia abbiamo un Salone storico che, per il nostro mercato è strategico, il **Transpotec Logitec** di Verona che, tra l'altro, nel 2017 si svolgerà in contemporanea al **Samoter**, salone di riferimento per il movimento terra.

“Infatti noi saremo presenti, con un format riconoscibile in quanto replicato in tutti i Saloni e gli eventi internazionali. Sarà l'occasione per far

conoscere alle flotte italiane i nuovi prodotti messi a listino, tra cui il **SAF TRAK**, grande novità presentata quest'anno al Bauma.

La nostra presenza a Verona, in grande stile, testimonierà l'attenzione e quanto intendiamo investire in Italia”. ●

Il sistema idraulico SAF TRAK azionato dal pulsante in cabina

