

**KOELLIKER CAR&VAN** PROTAGONISTA CON IL MARCHIO MAXUS DELLA PIAZZA SARDA



# VENDERE L'ELETTRICO CI RIESCE BENE

di **Alberto Caspani**  
Cagliari

**NEL 2022 SONO STATI I DEALER BEST SELLER IN ITALIA ED È PER QUESTO CHE KOELLIKER HA ALZATO L'OBIETTIVO PER L'ANNO IN CORSO. SARÀ CHE I DUE SOCI NUTRONO UN INFINITO ENTUSIASMO PER QUESTA PROFESSIONE.**



## FABIO MELISSANO

37 anni, sposato e padre, inizia a lavorare a 17 anni nell'azienda di logistica e trasporto di proprietà del padre. Scopre che la sua passione sono i veicoli commerciali e industriali ed inizia un percorso di studi tecnici. Dopo un'esperienza in una concessionaria Mercedes-Benz, accetta la proposta di Piras e diventa socio al 50 per cento della Car&Van.

## GABRIELE PIRAS

45 anni, sposato, padre di 2 figlie, fin da giovane appassionato dei motori, subito dopo il diploma inizia il percorso giornalistico presso un quotidiano locale, lavorando contemporaneamente per una concessionaria di auto. Oggi è titolare della Car&Van Srl (concessionaria ufficiale di Maxus, Isuzu Bus, Wuzheng, Evum, B-on) e direttore della testata Formula Motori.

**D**ue amici con la passione per i motori e una storia professionale che ne è da sempre lo specchio e che ad un certo punto del loro percorso decidono di unire know how e forze e di credere in un marchio affacciandosi solo di recente sulla scena del nostro Paese ma già diventatone un assoluto protagonista. Così parte l'avventura di Gabriele Piras e Fabio Melissano, titolari della Car&Van di Cagliari, concessionaria con diversi mandati, tra cui quello per il marchio Maxus, la cui gamma tanto successo sta riscuotendo grazie non solo al valore dei mezzi, ma anche alla strategica organizzazione del network che Koelliker ha saputo in pochi mesi mettere a punto. "Car&Van nasce nel 2017 - inizia a raccontarci Gabriele Piras - inizialmente come concessionaria multimarca di usato, con un ampio parco auto di proprietà, ma anche come sub concessionaria per alcuni dealer ufficiali. Nel 2019 entriamo a far parte della rete ufficiale dei concessionari American Division in esclusiva

per tutta la Sardegna. Nel tempo ci siamo però specializzati nella vendita di veicoli commerciali, dedicando sempre più risorse a questo settore che riteniamo più stimolante e redditizio sotto vari aspetti". I due imprenditori si conoscono nel corso di un evento organizzato dalla concessionaria per la quale Melissano lavora: l'amicizia prosegue e nel 2019 Fabio si dimette e diventa socio al 50 per cento della Car&Van, portando in dote tutto il know-how acquisito fino a quel momento sul mondo dei veicoli commerciali e da lavoro. "La nostra sede - interviene Fabio - si trova nella zona industriale Casic di Elmas, vicino all'aeroporto, dove si trovano tutte le aziende più importanti di trasporto e anche molti dei nostri competitor. La struttura è composta da un salone espositivo suddiviso in varie aree, di cui una dedicata a Maxus, e le altre ai vari veicoli elettrici di cui abbiamo il mandato. All'esterno è invece organizzato un ampio piazzale con i veicoli in pronta

consegna e un'area dedicata ai parcheggi dei clienti e del personale. Ad oggi contiamo nel nostro organigramma cinque dipendenti, di cui due dedicati all'amministrazione e all'ufficio acquisti e gli altri all'area commerciale e al rapporto col cliente. Disponiamo inoltre di varie collaborazioni con alcuni venditori che coprono varie zone del nostro territorio". La collaborazione con il gruppo Koelliker inizia nel 2021, ma il mandato ufficiale Maxus arriva solo l'anno scorso. "La nostra clientela - riprende Piras - è





2

**i veicoli, sempre elettrici, che dovrebbero nei prossimi mesi arricchire la gamma Maxus. Si sono visti all'IAA di Hannover dello scorso autunno: un light truck con cabina singola a tre posti, e il pick-up T90 EV. 213 km di autonomia il primo, 330 il secondo.**

molto varia ma attualmente stiamo lavorando bene soprattutto con le società di noleggio e i centri logistici che necessitano di veicoli commerciali elettrici con un'ampia autonomia e robustezza. Esattamente come i Maxus, adattabili alle varie tipologie di allestimenti a seconda dei prodotti che devono trasportare. Si va dai coibentati alle sponde idrauliche, ai ribaltabili. Possiamo dire di essere stati i primi ad occuparci di allestimenti speciali sui Maxus elettrici: ad esempio sulla versione furgone dell'eDeliver 9 a passo lungo abbiamo realizzato vari scuolabus da 22 posti, che a breve consegneremo ai nostri primi clienti, con pedane disabili. Abbiamo fornito alla Sardinia Trasport che opera per il committente Grendi SPA diversi Maxus eDeliver 9 equipaggiati con sponda idraulica a battuta da 10 quintali, insieme ai nostri partner Pollicelli e Altmani Lift: si tratta di una soluzione che garantisce la stessa percorrenza del mezzo non allestito, grazie all'installazione di un impianto elettrico separato e batterie al litio aggiuntive che assicurano un'autonomia alle sponde di 24 ore di lavoro continuo. Anche sull'eDeliver 3 a passo lungo, realizzato per il cliente ParkinGo di Cagliari, abbiamo fatto alcune modifiche riuscendo ad ospitare fino a nove posti e garantendo un ampio bagagliaio per le valigie dei passeggeri in partenza o in arrivo".

Il marchio Maxus è approdato in Italia, tramite il Gruppo Koelliker, con l'eDeliver 3 e l'eDeliver 9. Il primo, disponibile a passo lungo con una capacità di carico fino a 6,3 m3, passo corto fino a 4,8 m3 e chassis cab, è dotato di un pacco batteria da 50 kWh, con potenza di 122 cavalli, che garantisce fino a 370 km di autonomia e una portata utile di circa 900 kg. L'eDeliver 9 nelle versioni L2H2, L3H2 e L3H3 può

invece essere equipaggiato da un pacco batteria da 51,5, da 72 o da 88,55 kWh, mentre la variante chassis cab, L3 o L4, è dotata di un pacco batteria da 65 kWh. L'autonomia può arrivare fino a 296 Km con la batteria più grande e la portata utile fino a 1.200 kg. Il van arriverà quest'anno anche con il diesel 2.0 da 150 CV, quattro cilindri 16 valvole, doppio sistema EGR e sistema di bilanciamento a doppio contralbero. "Non è ancora arrivato nessun esemplare in sede di questa variante termica - precisa Piras - eppure abbiamo già tantissimi ordini. E aspettiamo anche nuovi prodotti come l'MPV full electric di lusso Mifa e il T-90, il primo pick-up elettrico in Europa. I Maxus soddisfano tutte le esigenze che i clienti cercano: volume di carico, comfort, look esterno, tecnologia a bordo e autonomia. I Maxus sono apprezzati anche per la robustezza dei materiali. In particolare, e questo ci è stato

confermato dagli allestitori, il telaio è realizzato con materiali resistenti, su cui poter intervenire con varie modifiche. I Maxus inoltre presentano un abitacolo molto confortevole, curato nei dettagli ed esteticamente sono impreziositi da elementi stilistici che in genere apprezziamo nei SUV premium, come le prese d'aria sul frontale, un'ampia calandra a nido d'ape e la cornice cromata. Al volante si ha quasi la sensazione di guidare un'auto di categoria superiore". Massima affidabilità anche sul fronte assistenza. "Dopo un'attenta analisi abbiamo deciso di affidare il post-vendita - conclude Melissano - a PR motori, capitanato dal nostro amico Cristian Pilloni, che dispone di una sede in ogni provincia della Sardegna, di oltre 112 dipendenti e di varie officine mobili. Grazie a questa partnership, possiamo garantire assistenza H24 a tutti i nostri clienti. In generale affrontiamo l'anno con grande ottimismo e soddisfazione: nel 2022 siamo stati i dealer che hanno venduto di più in Italia, ed è per questo che Koelliker ha alzato il nostro obiettivo di vendita per il 2023. A ragione, visto che nel primo bimestre abbiamo raccolto quasi 100 contratti. Ringraziamo per la fiducia i nostri clienti, ai quali stiamo offrendo un prodotto per il quale quotidianamente ci confermano il loro entusiasmo".

La Car & Van di Cagliari è stata la prima concessionaria ad occuparsi di allestimenti speciali sui Maxus elettrici: dai coibentati alle sponde idrauliche ai ribaltabili.

## KOELLIKER

Sboccia l'amore con Pininfarina

# IL CLIENTE AL CENTRO ANCHE SUL TEMA DESIGN

Dall'incontro tra Koelliker e Pininfarina, aziende leader nei rispettivi settori di mobilità e design, è nata una partnership che le vedrà impegnate nei prossimi mesi del 2023 in un progetto di definizione della nuova esperienza cliente del Gruppo Koelliker. Design è un termine chiave per Koelliker, attorno al quale il distributore milanese ha definito la sua nuova strategia e il modo di vivere il cliente, che sempre di più viene posto al centro di ogni scelta.

Il Gruppo ha iniziato il proprio percorso di crescita e cambiamento dal 2021, data che ha visto l'arrivo di Marco Saltalamacchia come CEO & Executive Vice President, segnando così il primo passo nella realizzazione della nuova strategia aziendale, e di un rinnovamento che parte dall'interno. Del tutto nuova, infatti, è la prima linea aziendale, che vede ai vertici di ogni reparto manager con una forte esperienza automotive, in grado di trasferire il proprio know-how per accrescere il valore del Gruppo.

L'obiettivo di Koelliker è diventare un hub della mobilità sostenibile ed un riferimento per i clienti - privati e business - ai quali il Gruppo vuole proporre un'ampia scelta di soluzioni, in modo sempre più innovativo e coinvolgente.

E se da un lato il rinnovamento interno parte dalle persone, dall'altro è sempre alle persone che vuole arrivare, immergendole in un ambiente nel quale i valori del Gruppo siano visibili. Quando si parla di design e di stile discendenti dal campo automotive, non si può che parlare soprattutto di un nome: Pininfarina.

L'icône del design italiano nel mondo, oltre ad aver contribuito a scrivere la storia dell'industria automobilistica globale, Pininfarina si occupa da tempo anche della progettazione di customer experience esclusive che coniughino il mondo fisico e quello digitale attraverso l'estetica e la tecnologia. Questa partnership segna per Koelliker un passo decisivo nell'innovazione ed evoluzione del Gruppo.

Il nuovo progetto di design si basa su tappe temporali ben definite, in uno studio approfondito che Pininfarina condurrà a diretto contatto con Koelliker, con



Marco Saltalamacchia è dal dicembre del 2021 il CEO ed Executive Vice President del Gruppo Koelliker.

i suoi dipendenti e la loro quotidianità. Il tutto darà vita ad una nuova esperienza cliente, in linea con la strategia del Gruppo e di supporto ai progetti futuri. "Koelliker è un'azienda che sta attuando una rivoluzione a 360 gradi. Siamo partiti dall'interno, con il rinnovamento dei team, che adesso sono gestiti da manager di forte esperienza nell'automotive o in settori affini," dichiara Marco Saltalamacchia, CEO & Executive Vice President del Gruppo Koelliker. "Un'evoluzione ed innovazione che coinvolgono le nuove strategie di vendita, di marketing, di comunicazione e gli obiettivi di lungo termine, che per raggiungere la piena realizzazione hanno bisogno di partner di assoluta eccellenza. Per tutta la parte relativa al design non abbiamo avuto dubbi: Pininfarina è stata la prima realtà alla quale abbiamo pensato, e ci seguirà in questo progetto di crescita e valorizzazione del brand. Non vediamo l'ora di mostrare i frutti del progetto, e far scoprire la nuova Koelliker".

"La scelta di Koelliker di affidarci il design della nuova esperienza cliente è per noi motivo di orgoglio - afferma Silvio Pietro Angori, CEO del Gruppo. "Oltre alla conoscenza del mondo automotive e delle sue dinamiche - da più di novant'anni - metteremo in campo tutte le nostre competenze cross-settoriali dall'automotive, all'esperienza design all'architettura, per innovare e valorizzare il brand Koelliker realizzando spazi capaci di soddisfare al meglio le esigenze dei clienti del nostro Partner".

