

Camion & Servizi

RIVISTA DELL'AUTOTRASPORTO

DICEMBRE 2023



**"BE THE CHANGE"
A BARCELLONA
LO SPETTACOLARE
LANCIO INTERNAZIONALE
DELLA NUOVA GAMMA**

**eDAILY PROTAGONISTA
DEGLI EVENTI
SUL TERRITORIO
ORGANIZZATI
DAI CONCESSIONARI**

**OFFICINE
AUTORIZZATE
IVECO:
ECCELLENZA
OLIO SU TELAIO**

sommario DICEMBRE 2023



4|8. THE SHOW MUST GO...
LIGHT & HEAVY (METAL)



9|11. ECOMONDO:
SOSTENIBILITÀ IN FIERA



12|13 INTERVISTA
A MASSIMILIANO PERRI



18|23 eDAILY ON TOUR



32|33 TURBOSTAR A NOZZE



34|35 INTERVISTA
A LUCA PERRINI



38|41 I MEDIA PARTNER
DELLA SOSTENIBILITÀ



44|45 INTERVISTA
A GIANLUCA ANNUNZIATA



55|56 OFFICINE AUTORIZZATE
IVECO: OLIO SU TELAIO

camion&servizi

DIRETTORE RESPONSABILE FRANCESCO NOVO **DIRETTORE EDITORIALE** ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA **COMITATO DI REDAZIONE** SARA CASTALDI, GIORGIO GARRONE, IVAN POLI, ANGELA FOLINO, CHIARA MONEGHINI, ANNALISA BENANCHIETTI, CARLA FLEISS, MICHELA FERRIGNO, CHRISTOPHE CAPLAIN, FABRIZIO BUFFA, GENNARO FORMATO, EZIO CAMUSSO, VALERIO VANACORE, FABRIZIO BIANCO, ALESSANDRO ALLUISI, ANDREA PORCHIETTO, SARA LAZARO, MARTA RAVA, PAOLO PASSARELLI, VITTORIANO BUONO, FRANCESCO NUOVO, ANTONELLO CALDAROLA, RICCARDO PIEROBON, FRANCESCA MAIMONE, RAFFAELLA CAMERINO, FRANCESCA CAGLIOTI, EMANUELA CILIBERTI **EDITORE** SATIZ TPM S.R.L. – CORSO TAZZOLI 215/12B, 10137 TORINO **REDAZIONE** GIORGIO GARRONE, VIA TRAIANO 10, 20149 MILANO, EMAIL GIORGIO.G.GARRONE@GMAIL.COM **STAMPA** TIPOGRAFIA SOSSO SRL – GRUGLIASCO (TO) **REGISTRAZIONE** TRIBUNALE DI TORINO, REGISTRO STAMPA TELEMATICO N. 5 DEL 21/02/2022. È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE



Con il numero di dicembre si chiude il capitolo dei 25 anni di *Camion&Servizi*, un anniversario che ricorre in un momento iconico per IVECO, che per la prima volta nella storia rinnova completamente e contemporaneamente la sua gamma di prodotti e servizi, insieme al logo, che svetta maestoso in nero, per esprimere il dinamismo e l'innovazione, mantenendo un orgoglioso legame con la sua storia: un lampo di luce nella tonalità blue

energy al centro rappresenta l'incrocio tra l'eredità di IVECO e il suo futuro basato su nuove fonti di energia. L'edizione di dicembre di *Camion&Servizi* si apre con gli spettacolari eventi di questa seconda metà dell'anno, primo fra tutti il lancio internazionale di Barcellona, palcoscenico ideale per la straordinaria presentazione di tutte le novità del Brand. Le occasioni di incontro si contano numerose anche sul territorio nazionale, con la partecipazione di IVECO alla fiera di Ecomondo e ai vari eventi organizzati dai concessionari per presentare ai clienti e alla stampa l'insieme dei prodotti e dei servizi, a partire dall'ecosistema elettrico.

Grandi numeri non solo a livello di partecipazione agli eventi, ma anche a livello di quote. Infatti, il Mercato Italia si riconferma leader di settore, con risultati da record, come ha raccontato Massimiliano Perri, Direttore Generale IVECO Mercato Italia, che, in occasione del suo venticinquesimo anniversario in azienda, ha illustrato lo scenario del contesto nazionale in cui s'inserisce la strategia multi-tecnologica di IVECO. Un successo che si riflette anche sulla qualità del post-vendita, capitanato da Luca Perrini, Customer Service Manager IVECO Mercato Italia, presente su questo numero con un puntuale approfondimento dedicato ai servizi rivolti ai clienti IVECO. A questo proposito, *Camion&Servizi* è lieta di lanciare una nuova rubrica intitolata "Olio su telaio", pensata per viaggiare attraverso le officine autorizzate IVECO di tutta Italia. Infatti, su ogni edizione verranno presentate le storie di quattro officine autorizzate del territorio, strutture e figure professionali a supporto di clienti e autisti in modo assolutamente capillare su tutto lo stivale. Clienti e autisti continuano a rappresentare il perno dello spirito d'innovazione di IVECO, un riconoscimento espresso da loro stessi in prima persona nei progetti "IVECO Way Ambassador" e "Un pieno da bio", che

dopo lunghi viaggi in giro per l'Italia sono giunti al termine con un bagaglio florido di condivisione, consapevolezza e umanità, valori che su strada bisognerebbe tenere sempre bene a cuore. Il 2023 ha rappresentato un punto di svolta anche nella strategia di IVECO BUS, protagonista del trasporto persone, come ribadito in importanti appuntamenti internazionali, del calibro di Busworld, e nazionali, quale IBE. Sulla scia di questi gloriosi successi, Gianluca Annunziata, Direttore Generale IVECO BUS Mercato Italia, offre ai lettori di *Camion&Servizi* una panoramica del suo primo anno alla guida del mercato italiano di IVECO BUS.

Il filo conduttore degli enti e dei Brand che hanno raccontato pagina dopo pagina l'anno appena concluso è il cambiamento, come emerge dallo slogan del lancio internazionale "BE THE CHANGE". Il cambiamento fa parte di ognuno di noi e, in quanto tale, non si può pretendere di assorbirlo senza averlo prima assimilato. Una dinamica che si verifica anche in ambito della formazione: formare significa dare una forma, riferendosi nello specifico alla conoscenza pratica e teorica del settore. Ed è proprio in questa sovrastruttura del sapere che s'inserisce la formazione nell'atto stesso del cambiamento, come espresso dai colleghi dall'ente Formazione, protagonista della rubrica "Il Motore del Mercato Italia". Nel corso dell'anno, abbiamo più volte ribadito l'importanza dell'attività formativa nell'approccio dei clienti, degli autisti e dei venditori alle nuove tecnologie, accompagnate da servizi sempre più ricchi e declinati in base alle esigenze di business di riferimento. Un fenomeno che, come Costruttori, abbiamo la responsabilità di spiegare al meglio per poter proporre la più ottimale offerta di mercato. Per mettere in pratica le conoscenze acquisite con la formazione, vi invito a compilare il CrucIVECO, il cruciverba che in questa edizione è interamente dedicato alle novità del Costruttore nazionale. Si chiude così un numero e un anno rigoglioso di contenuti e la mia personale vocazione rock, condivisa con IVECO, mi porta a concludere questo editoriale citando il testo della celeberrima canzone dei Metallica, "It's Electric", colonna sonora del lancio internazionale: "Down the highway I go, gonna get the stars from my route" (procedo lungo la strada, cogliendo le stelle dal mio percorso), augurando a clienti, autisti, giornalisti e colleghi di cogliere tutta la luce utile a guidare la strada del cambiamento per il nuovo anno e per le nuove rotte da percorrere.

Alessia Galli della Loggia





BE THE CHANGE

THE SHOW MUST GO... LIGHT & HEAVY (METAL)

Con uno spettacolare evento di lancio nella suggestiva cornice della Barcellona di Gaudì, IVECO ha presentato la sua rinnovata gamma di prodotti e servizi a clienti, concessionari, partner e alla stampa internazionale

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA



L'etimologia della parola "cambiamento" deriva dal greco e significa "curvare", un verbo che ben si coniuga con l'attività svolta dai veicoli IVECO, progettati e messi su strada per guidare, appunto, la strada del cambiamento. Il cambiamento, in quanto tale, è dinamico e nella sua natura intrinseca richiede un'azione. Un'azione che si è concretizzata, in armonia con un approccio multi-tecnologico, nel lancio di una gamma di prodotti e servizi completamente nuova, dedicata, dovuta e devota al cambiamento. Infatti, per la prima volta nella storia, IVECO ha rinnovato contemporaneamente l'intera gamma di prodotti, concentrandosi su quattro pilastri fondamentali per il Brand e per il settore, vale a dire produttività, esperienza di guida, sostenibilità e connettività. Così, IVECO ha scritto un nuovo capitolo della sua storia, il culmine di un viaggio iniziato 48 anni fa, svelando una nuova brand identity che incarna il concetto del cambiamento. Il nuovo logo svetta maestoso in nero, per esprimere il dinamismo e l'innovazione del brand mantenendo un orgoglioso legame con la sua storia: un lampo di luce nella tonalità blue energy al centro rappresenta l'incrocio tra l'eredità di IVECO e il suo futuro basato su nuove fonti di energia. La nuova brand identity, che illustra il modo in cui IVECO avanza per rimanere al passo

con la società moderna, in rapida evoluzione, mantenendo uno stretto legame con le sue solide radici, accompagnerà l'evoluzione dei prodotti e servizi IVECO nei prossimi anni. Le nuove funzioni e innovazioni, costruite attorno alle attività dei clienti e con l'obiettivo di rendere la vita dei conducenti più confortevole, coprono tutti i sistemi dei veicoli. I miglioramenti vanno dalla trazione, come per esempio l'introduzione di un motore all'avanguardia nel segmento heavy-duty, e l'ergonomia, con l'adozione di funzionalità incentrate sul conducente e "car-like feel", ad un'avanzata interfaccia uomo-macchina con tecnologia di bordo migliorata, per una guida più sicura. L'aspirazione di IVECO di far progredire la società e di supportare la trasformazione all'insegna della sostenibilità del settore dei trasporti è alla base del suo approccio multi-tecnologico, che offre ai clienti una scelta nella tecnologia più adatta alle loro esigenze operative e di business. Seguendo il principio per cui la tecnologia deve adattarsi alla missione e soddisfare gli obiettivi di quest'ultima, IVECO ha sviluppato versioni elettriche delle sue gamme di veicoli leggeri e pesanti, continuando a migliorare i suoi veicoli a combustione interna, compresi quelli alimentati a gas naturale, per ridurre l'impatto ambientale.

THE CHANGE

FULL RANGE 2024 LAUNCH

IVECO





NUOVO LOGO IVECO: UN POTENTE SIMBOLO DI CAMBIAMENTO

IVECO ha scritto un nuovo capitolo della sua storia, il culmine di un viaggio iniziato 48 anni fa, svelando una nuova brand identity che incarna il concetto del cambiamento.

Il nuovo logo svetta maestoso in nero, per esprimere il dinamismo e l'innovazione del brand mantenendo un orgoglioso legame con la sua storia: un lampo di luce nella tonalità blue energy al centro rappresenta l'incrocio tra l'eredità di IVECO e il suo futuro basato su nuove fonti di energia.

La nuova brand identity, che illustra il modo in cui IVECO avanza per rimanere al passo con la società moderna, in rapida evoluzione, mantenendo uno stretto legame con le sue solide radici, accompagnerà l'evoluzione dei prodotti e servizi IVECO nei prossimi anni.

IVECO





«L'impegno per il cambiamento è un lavoro a tempo pieno, al quale abbiamo dedicato tutte le nostre risorse negli ultimi quattro anni. Nel 2019 abbiamo iniziato un nuovo viaggio, guidando una profonda evoluzione in IVECO, concentrando la nostra attenzione sul cliente e configurando la nostra offerta in base alle sue esigenze, lungo tutta la vita utile del veicolo e oltre - ha dichiarato Luca Sra, President, Truck Business Unit, Iveco Group - Abbiamo lavorato in maniera intensa e rapida, onorati dalla fiducia riposta in noi dai nostri clienti, e oggi scriviamo un nuovo capitolo della nostra storia. Con il lancio della nuova gamma completa Model Year 2024, dimostriamo la nostra capacità di avanzare con coraggio ed essere sempre a fianco dei nostri clienti, supportandone il successo con un ecosistema della mobilità a 360°, scegliendo la tecnologia più adatta alle loro esigenze in tutti i segmenti e l'offerta di servizi più ampia possibile».

Il tema dell'evento, "BE THE CHANGE", è un invito ad unirsi a IVECO e abbracciare il cambiamento per vincere le sfide del futuro. Negli ultimi quattro anni il brand ha dedicato le proprie energie e risorse ad anticipare la rapida evoluzione del mercato, investendo nel rinnovamento dei propri prodotti sulla base delle esigenze e delle aspettative dei clienti, accelerando il cammino verso l'innovazione tramite partnership con i migliori player del settore. IVECO ha sviluppato un'offerta di prodotti basata su più fonti energetiche al fine di fornire ai clienti soluzioni sostenibili e redditizie in grado di soddisfare qualsiasi esigenza di business.

A sinistra Gerrit Marx, CEO, Iveco Group durante il lancio internazionale di Barcellona.
In alto, Luca Sra, President, Truck Business Unit, Iveco Group



BE THE CHANGE



Alcuni scatti
della nuova gamma IVECO



Inoltre, ha accelerato lo sviluppo della sua offerta di veicoli elettrici e inaugurato un hub di produzione dedicato a Ulm, in Germania, dove produce il primo camion pesante puramente elettrico heavy-duty firmato IVECO. Il brand è sempre più connesso con le aziende dei clienti, grazie a un ecosistema a 360° progettato per soddisfare le necessità dei loro veicoli e le loro esigenze, compiendo un ulteriore passo avanti nella strategia di servitizzazione. In un settore altamente dinamico, il brand IVECO si è evoluto rapidamente per diventare il partner di fiducia dei suoi clienti, supportandoli nell'affrontare il cambiamento e nel superare con successo le sfide di ogni giorno.

«Per la prima volta nella sua storia IVECO ha rinnovato l'intera gamma prodotti e lo ha celebrato con un evento di lancio unico: circa 1.300 ospiti e un imponente palcoscenico all'interno della Fira di Barcellona hanno fatto da cornice lo scorso 15 novembre al debutto esplosivo dei nostri nuovi veicoli sotto il segno del 'BE THE CHANGE' – ha commentato Ilaria Calvanese, IVECO Press Officer – In continuità con il percorso di innovazione intrapreso già quattro anni fa, IVECO ha presentato con orgoglio il risultato della profonda trasformazione che ci ha portati - a partire dal 2019 - a ripensare la nostra strategia e i nostri prodotti, costruendo così le fondamenta "della strada del cambiamento"».

Durante l'evento di lancio a Barcellona, IVECO ha anche annunciato una storica partnership con i Metallica, tra le band inserite nella Rock & Roll Hall Of Fame. Grazie a questa partnership, il brand supporterà la band durante le date europee dell'M72 World Tour, che riempirà

gli stadi di tutto il continente tra maggio e luglio 2024. I camion e minibus elettrici e a gas naturale IVECO accompagneranno i caravan dei Metallica, trasportando i membri del gruppo e la loro attrezzatura fino alle sedi dei concerti di Monaco, Helsinki, Copenhagen, Varsavia e Madrid. L'annuncio è giunto al termine del video di lancio ufficiale della nuova gamma completa IVECO, contenente l'elettrizzante hit dei Metallica "It's Electric" come colonna sonora.

«Con passione e tenacia, spinti dalla forza vitale che ci caratterizza, abbiamo scalato la vetta di un evento epico, entusiasmante ed elettrizzante almeno quanto la sensazionale partnership con i Metallica annunciata dal nostro Amministratore Delegato! Because We Are The Change», ha aggiunto Ilaria.

Nello specifico, IVECO fornirà i camion pesanti IVECO S-eWay e IVECO S-Way Metallica Special Edition elettrici e a gas naturale, personalizzati con una speciale livrea disegnata con i colori dell'album della band, 72 Seasons. La carrozzeria in nero opaco è inondata da una finitura giallo chiaro sulla fiancata della cabina, mentre la calandra reca l'iconico logo aerografato dei Metallica. I minibus eDaily e Daily Natural Gas, anche loro in una livrea Metallica Special Edition, faranno da navetta per la troupe della band durante i concerti. Questi veicoli "green" aiuteranno i Metallica a raggiungere il loro obiettivo di riduzione dell'impronta di carbonio concerto dopo concerto, per godere di uno show sostenibile. IVECO e i Metallica condividono la grande attenzione posta alla salvaguardia dell'ambiente e alla responsabilità sociale e guideranno, sulle note della sostenibilità, la strada del cambiamento.

SOSTENIBILITÀ IN FIERA

Il Brand ha rinnovato la propria partecipazione a Ecomondo, la fiera per la transizione ecologica che si è svolta a Rimini nel mese di novembre. Un appuntamento dedicato alle soluzioni sostenibili di IVECO che guidano la decarbonizzazione

DI SARA CASTALDI





Anche per l'edizione 2023, lo stand di IVECO ha accolto numerosi clienti e giornalisti interessati alla strategia di decarbonizzazione del Brand. Infatti, la partecipazione alla fiera, da sempre ritenuta strategica per chi come IVECO punta a promuovere la transizione ecologica, dimostra l'impegno nel rinnovare la presenza a occasioni di dialogo tra industrie, autorità locali e protagonisti del settore.

In occasione dell'evento, Massimiliano Perri, Direttore Generale IVECO Mercato Italia, ha dichiarato: «Siamo lieti di rinnovare la nostra partecipazione a Ecomondo, un Salone che, come IVECO, continua a proiettarsi verso la decarbonizzazione del settore. In occasione di questa nuova edizione, saremo presenti con tutte le novità legate all'elettrificazione dei nostri prodotti e ai servizi dedicati, come GATE, che rientra in un ecosistema di soluzioni pensate per ottimizzare la produttività dei nostri clienti, senza dimenticare il grande contributo sostenibile del gas naturale, una tecnologia che consente di raggiungere un ciclo perfetto di economia circolare. IVECO si pone dunque l'obiettivo di guidare la strada del cambiamento attraverso un approccio multi-tecnologico che ci condurrà verso nuove e sfidanti realtà del trasporto sostenibile».

Per questa edizione, IVECO ha portato sullo stand il proprio ventaglio di soluzioni sostenibili con le trazioni elettrica e a gas naturale. Partendo dall'elettrico, al Salone di Ecomondo erano presenti due eDaily, di cui un furgone nel modello 35S14E V/P e un cabinato nel modello 38S14E. L'eDaily offre la stessa estesa line-up di modelli, da 3,5 a 7,2 tonnellate con volumi di carico fino a 19,6 metri cubi, comprese tutte le varianti: furgone, cabinato, minibus e telai scudato. Inoltre, l'eDaily garantisce le stesse prestazioni delle versioni diesel e metano in termini di volume di carico, portata utile per i veicoli patente B, maneggevolezza e possibilità di allestimenti.

Per quanto riguarda la gamma pesante, lo stand ha ospitato un trattore IVECO HD BEV, che vanta un'autonomia massima di 500 km, con una capacità totale della batteria di 738 kWh (9 pacchi) e una potenza di ricarica fino a 350 kW. Ciò consente di completare missioni di consegna hub-to-hub, un'ampia varietà di applicazioni regionali e anche missioni a lungo chilometraggio con opportunità di ricarica durante le soste necessarie.

Sullo stand IVECO era inoltre presente un'area dedicata a GATE (Green & Advanced Transport Ecosystem), l'innovativo modello di noleggio a lungo termine all-inclusive per veicoli elettrici fondato su un'esclu-

siva formula pay-per-use lanciato da Iveco Group. GATE mette a disposizione tre diversi pacchetti: Easy, Energy ed eManager. Ognuno comprende opzioni per le stazioni di ricarica e servizi dedicati, per soddisfare le diverse esigenze dei clienti. La caratteristica più innovativa è la formula pay-per-use, che permette il passaggio da un noleggio con canone mensile fisso a un'offerta su misura incentrata sull'utilizzo stimato del veicolo da parte dell'utente, con servizi premium e conguagli successivi basati sui consumi effettivi.

Pioniere del gas naturale, IVECO ha proposto l'offerta CNG sia per la gamma leggera con un Daily CNG nel modello 35C14N, ideale per le consegne nei centri urbani e nelle aree trafficate, sia per la gamma pesante con un IVECO S-Way CNG nel modello AD260S34Y/PS, il veicolo perfetto per la municipalità e le missioni regionali, entrambi alimentati a gas naturale compresso. Grazie all'esperienza acquisita con le trazioni alternative, IVECO ha investito su ricerca e sviluppo, riducendo l'impronta ecologica con emissioni di CO₂ prossime allo zero grazie ai veicoli alimentati biometano e alla potenza del motore a gas naturale compresso, un esempio di economia circolare che valorizza l'ambiente e la sostenibilità sociale.

Con uno sguardo rivolto all'innovazione tecnologica e all'esperienza acquisita come pioniere delle trazioni alternative, IVECO guida la strada del cambiamento anche a Ecomondo.

**IVECO si pone l'obiettivo
di guidare la strada del cambiamento
attraverso un approccio
multi-tecnologico
verso nuove e sfidanti realtà
del trasporto sostenibile**





UN MERCATO DA LEADER

Con Massimiliano Perri,
Direttore Generale IVECO
Mercato Italia,
un giro d'orizzonte sui risultati
conseguiti quest'anno
e sulle sfide future

DI GIORGIO GARRONE



Da un biennio responsabile del mercato nazionale, che è uno dei major market per il Brand, Massimiliano Perri ha recentemente festeggiato i 25 anni d'attività in IVECO. Nella sua lunga carriera, iniziata in Astra, si è occupato di logistica dei ricambi in Francia, del Customer Service in Polonia, dell'acquisto di componenti in sede a Torino. È stato, successivamente, in Australia, responsabile del Customer Service nell'Europa dell'Est e in Estremo Oriente, quindi nella Federazione Russa, per poi approdare alla gestione dell'usato e al Mercato Italia. Un'esperienza a tutto tondo che gli è stata preziosa per superare le difficoltà dell'ultimo biennio. Un periodo che ha visto il ribalzo della domanda di camion dopo la pandemia, la scarsità di componenti con l'allungamento dei tempi di consegna dei mezzi ed ora una fase di normalizzazione, mentre si affaccia all'orizzonte una nuova sfida, quella della transizione energetica nel trasporto su strada. In questa intervista esclusiva a Camion&Servizi, il Direttore Generale ha fatto il punto sui risultati raggiunti in Italia e sulle strategie del Brand per il prossimo anno.

C&S: Qual è stato l'andamento delle vendite quest'anno rispetto al 2022? Quali previsioni si possono per i prossimi mesi?

Perri: Il segmento dalle 3,5 tonnellate, incluse, in su è in decisa crescita. A fine ottobre si contavano circa 70mila nuove immatricolazioni, pari a un incremento di circa il 20% rispetto all'anno precedente. Si tratta di volumi fra i più robusti degli ultimi anni. A titolo di paragone, il 2022 si chiuse a circa 80mila unità nell'arco di 12 mesi. Quest'anno potremmo arrivare a 84-85mila pezzi. Ma non è tutt'oro ciò che luccica. La fotografia di oggi, in termini d'immatricolato, si riferisce agli ordini acquisiti negli ultimi due anni, nei quali vi sono stati problemi di forniture di componenti e ritardi nelle consegne. Per questi motivi, per noi come per tutti i costruttori, si è creato un portafoglio di ordini pregresso, che adesso si concretizza nei veicoli messi in strada. Quindi, dal punto di vista dell'immatricolato, sta arrivando sul mercato un elevato numero di camion. La situazione è un po' diversa, invece, se guardiamo alla presa ordini. In questo momento, dopo il Covid, a seguito della scarsità di componenti e le ritardate consegne, stiamo tornando al contesto che ben conosciamo. In questo scenario, il numero di ordini in ingresso è

in decrescita rispetto allo scorso anno. Si tratta di un fenomeno atteso, che si concretizzerà a fine anno con una raccolta inferiore del 20% su tutta la gamma di prodotto. In ogni caso, il 2023 è stato un anno positivo. Stiamo targando tutti i veicoli ordinati e tornando a una situazione stabile.

C&S: I tempi di consegna dei veicoli sono tornati su livelli accettabili, rispetto alle turbolenze del passato?

Perri: Per quanto riguarda la produzione di veicoli industriali, non c'è più carenza di componenti. Adesso gli stabilimenti lavorano a pieno ritmo, senza alcuna difficoltà e il portafoglio ordini si sta accorciando, così come i tempi di consegna. Oggi sono nell'ordine di 4-6 mesi al massimo. Come IVECO non abbiamo patito più di tanto l'allungamento delle tempistiche, poiché in Italia lavoriamo con lo stock della rete. Abbiamo sempre alcune macchine standard in pronta consegna, fattore che è un punto di forza del Brand. Ciò ci ha permesso di guadagnare quote di mercato, soprattutto nell'ambito della gamma leggera. Il collo di bottiglia, oggi, è rappresentato dagli allestitori, a causa dell'elevato numero di veicoli da completare a fronte di una capacità industriale limitata. Ma si stanno dilatando anche i tempi di omologazione presso le sedi locali della Motorizzazione. Fino alla prossima primavera dovremo fare i conti con queste sfide.

C&S: I camion con motorizzazioni LNG sono tornati a essere protagonisti del mercato, oppure gli operatori del trasporto sono ancora cauti a causa delle incertezze legate prezzo del carburante?

Perri: È normale che, come è successo alla fine dello scorso anno, a fronte di un robusto incremento del prezzo del gas, vi sia stato un raffreddamento della domanda di veicoli con motorizzazioni a metano. Inoltre, molti ritenevano che l'elettrico fosse l'unica alternativa al Diesel per la decarbonizzazione del trasporto. In questo contesto, i camion alimentati a LNG non venivano più visti come opzione sostitutiva del gasolio per la decarbonizzazione del trasporto. Nell'ultimo anno lo scenario è cambiato. Prima di tutto, il prezzo alla pompa dell'LNG è inferiore (e stabile) rispetto al Diesel. Così il TCO dei camion a gas è tornato a essere competitivo. In secondo luogo, è tornato d'attualità il ruolo dei bio carburanti come soluzione già disponibile oggi per



la trasformazione energetica. Se guardiamo alle emissioni di CO₂ relative al ciclo completo dal pozzo alla ruota, i camion alimentati con bio carburanti evidenziano un bilancio neutro. Inoltre, la soluzione bio-CNG/bio-LNG è pronta e competitiva sotto il profilo del TCO, il che non avviene per l'elettrico. Infine, l'Italia è un importante produttore di bio-CNG o bio-LNG, fatto che ci mette al riparo dalle turbolenze dei prezzi. Crediamo fermamente nella bontà di questa soluzione e, nel lancio della gamma Model Year 2024, c'è un nuovo motore, l'xCursor 13, multi-fuel, che nella declinazione a metano raggiunge i 500 CV con una diminuzione dei consumi attorno all'11%.

C&S: Come ha accolto la clientela l'eDaily e l'offerta di servizi di GATE per la mobilità elettrica?

Perri: Siamo nella fase di lancio. Abbiamo inviato i primi veicoli da dimostrazione alla rete commerciale dopo l'estate. L'accoglienza è stata ottima poiché, finalmente, c'è un mezzo elettrico in grado di coprire tutte le missioni di trasporto di un modello con motore endotermico. Il Daily è un veicolo d'allestimento per eccellenza, grazie al telaio perfettamente lineare a longheroni con profilo a C. Queste caratteristiche sono state replicate sulla versione elettrica. I clienti hanno finalmente trovato un mezzo alternativo, che si adatta a tutti gli utilizzi. Abbiamo già visto qualche veicolo allestito con piattaforma di lavoro aerea e stiamo approntando mezzi attrezzati per l'asporto rifiuti, grazie a un'ampia offerta di PTO, che spazia dalla ePTO a quella meccanica. Il programma GATE ha raccolto opinioni molto positive, poiché toglie ai clienti tutte le preoccupazioni e i dubbi legati alla nuova tecnologia. Prima fra tutte, il valore residuo del veicolo dopo 4 o 5 anni d'attività. L'eDaily viene proposto con una formula di noleggio pay-per-use, che prevede da parte del cliente la sottoscrizione di un contratto con l'indicazione di una percorrenza chilometrica. La fattura emessa a fine mese tiene conto del reale utilizzo del mezzo, quindi non sono previsti conguagli. In sintesi, abbiamo il veicolo 'giusto' e la formula di noleggio 'giusta'. In questa prima fase, stiamo approcciando i clienti medio-grandi. Bisogna, infatti, essere strutturati per avere in flotta veicoli elettrici. Con la soluzione con 2 o 3 pacchi batteria riusciamo ad avere un'autonomia fino a 400 km, sufficiente a coprire l'80-90% delle missioni. I clienti che si avvicinano per primi l'elettrico sono i corrieri, le aziende attive nella distribuzione dell'ultimo miglio, quelle del trasporto a temperatura controllata e gli operatori di piattaforma aeree.

C&S: Cosa si attende dal lancio della gamma IVECO Model Year 2024 a Barcellona?

Perri: Le aspettative sono elevate. C'è stato un investimento importante, che ha riguardato soprattutto la 'sostanza'. Sul pesante abbiamo risposto alle richieste della clientela di miglioramenti all'abitacolo, che hanno riguardato la posizione di guida, le dimensioni del volante e l'interfaccia uomo macchina. Abbiamo fatto centro, colmando tutti i gap del passato. E poi, il motore. L'xCursor 13 è, forse, il primo propulsore multi-fuel sul mercato, che può essere alimentato a gasolio, HVO, a metano e, in futuro, a idrogeno. È un'unità molto efficiente che, grazie al downspeeding, abbate i consumi fino al 10% rispetto al già risparmiativo Cursor 13 da 490 CV. Infine, c'è stato



l'adeguamento alla normativa GSR B, per aumentare il livello di sicurezza dei veicoli.

C&S: I camion elettrici suscitano l'interesse degli operatori italiani, oppure le aziende preferiscono essere attendiste in questa delicata fase della transizione energetica?

Perri: Sulla gamma leggera il mercato è più maturo. I numeri incominciano a essere interessanti – parliamo di circa 3% del mercato totale – anche se ancora limitati. Nel segmento da 3,5 a 7,5 ton, che vale quest'anno circa 60mila unità, più o meno 1.500-2.000 veicoli sono elettrici. Sul pesante, invece, la domanda non c'è ancora. Si tratta di poche unità, costituite soprattutto da veicoli da dimostrazione. L'interesse c'è fino a quando si tratta di effettuare qualche test su strada. Tuttavia, non si arriva all'acquisto del mezzo. Tutti i clienti trovano interessante l'elettrico, ma non ancora maturo per essere inserito in flotta. L'IVECO S-eWay ha un'autonomia fino a 500 km, che non è compatibile con la distribuzione a lungo raggio. E poi c'è la questione delle stazioni di ricarica. Il nostro trattore, che ha a bordo batterie da 738 kWh, può essere ricaricato con un super-charger da 350 kW in 2 ore. Il fatto è avere a disposizione 350 kW presso uno stabilimento o un centro logistico. L'idrogeno si presta meglio al lungo raggio. Infatti, con 70 kg di H₂ l'autonomia sale fino a 800 km, con tempi di rifornimento di 15-20 minuti. Ma bisogna avere a disposizione idrogeno verde, cioè proveniente da fonti rinnovabili.

C&S: È continuato – sull'onda del trend rialzista dello scorso anno – l'incremento della domanda di contratti di servizio?

Perri: Quest'anno abbiamo raggiunto un tasso di penetrazione dei contratti di oltre il 50% sulla gamma leggera e più del 40% sul pesante. I concessionari li promuovono, il cliente ne vede i benefici. Un veicolo ben mantenuto si guasta meno. Da parte nostra, cerchiamo di incrementare la flessibilità dei contratti di servizio. Li costruiamo su misura, in termini di chilometraggio, durata e contenuti. L'idea è di fornire il 'giusto' servizio al 'giusto' prezzo.



A TUTTO BIO ANCHE IN SICILIA

IVECO, Meic Services e Vulcangas inaugurano il primo distributore pubblico di gas naturale a Patti in Sicilia

DI VALERIO VANACORE

IVECO, da sempre leader del gas naturale, celebra insieme ai partner Meic Services e Vulcangas l'apertura del primo impianto pubblico di rifornimento di biometano a Patti (ME), in Sicilia. All'evento inaugurale hanno partecipato i protagonisti nel settore dell'approvvigionamento del gas naturale liquefatto, testimoniando il significativo impatto che questa iniziativa avrà sul panorama energetico e della mobilità. Nello specifico, la società benefit Meic Services, premiata tra le 50 Top

Performance al Sustainability Award, ha investito nella sostenibilità ambientale e sociale del territorio inaugurando la prima colonnina pubblica di metano liquido in Sicilia e il 22 settembre è stato effettuato il primo rifornimento pubblico siciliano di LNG, una tecnologia che consente di ridurre significativamente le emissioni di sostanze nocive in atmosfera e consentire una mobilità più sostenibile ed economica sui veicoli industriali e commerciali.



L'inaugurazione di questo impianto di nuova generazione è un segnale tangibile dell'impegno di Meic Services verso lo sviluppo sostenibile dell'intera Sicilia e rappresenta un passo importante nella creazione di una rete nazionale di approvvigionamento di gas naturale liquefatto, contribuendo così a promuovere una mobilità più pulita e responsabile su tutto il territorio italiano.

«L'impianto GNL» ha dichiarato Oscar Coci, Head of Sustainability & Communication Meic Services, «è il fiore all'occhiello di Meic Services, che nel 2022 ha rendicontato sulla Relazione di Impatto e sul Reporting di Sostenibilità una riduzione dell'emissione di anidride carbonica pari a -2.910,92 TC02 eq. sull'intero volume di affari, grazie alla vendita ed al trasporto di energia ottenuta secondo processi rigenerativi in linea con il processo di decarbonizzazione, primo obiettivo dell'agenda Onu 2030».

Sull'impianto in oggetto la fornitura del prodotto è Vulcangas ed è abilitato al circuito Vulcancard. Di seguito, il commento di Andrea Bosi, Key-Account Manager Fuel-Card Division & Trading LNG: «Attraverso la fornitura di LNG e BIOLNG, VULCANGAS supporta MEIC SERVICES in questo importante progetto. L'apertura della prima stazione pubblica di rifornimento LNG in Sicilia, rafforza e consolida il percorso condiviso verso la decarbonizzazione del mondo del trasporto. Continuiamo ad affiancare chi crede ed investe nella crescita dell'LNG».



Valerio Vanacore, Responsabile Trazioni Alternative IVECO Mercato Italia, ha sottolineato che «il biometano continua a rappresentare la soluzione più immediata alla decarbonizzazione del settore. Come IVECO, noi proseguiamo verso la strada del cambiamento mettendo sul mercato veicoli sostenibili per l'ambiente e per l'economia e siamo lieti di essere al fianco dei principali attori coinvolti in questo virtuoso e collaborativo processo di transizione energetica. Grazie a loro, la rete del gas naturale è sempre più capillare in gran parte delle regioni italiane, compresa la Sicilia, assicurando il business dei clienti che si vogliono avvicinare alla tecnologia di non dover scendere a compromessi nella pianificazione delle loro tratte e agevolando la produttività degli autisti».

Domenico Battaglia, titolare Trinacria Veicoli Industriali, ha sottolineato: «Come provider di soluzioni e servizi per il trasporto, siamo estremamente felici che la Meic Services, da sempre impegnata nel supportare il trasporto sostenibile, abbia aperto la prima stazione pubblica di rifornimento LNG. Lei stessa, per prima, ha mosso le proprie merci all'interno della regione Sicilia con veicoli CNG (tra cui un fantastico IVECO S-Way AS440S46T/P CNG) e siamo orgogliosi che abbia scelto la Trinacria Veicoli Industriali ed IVECO come partner».

La rete del gas naturale è sempre più capillare in gran parte delle regioni italiane, compresa la Sicilia, assicurando il business dei clienti che si vogliono avvicinare alla tecnologia di non dover scendere a compromessi nella pianificazione delle loro tratte e agevolando la produttività degli autisti



FREDDO SEMPRE PIÙ GREEN

Nelle parole di Ronan Mouchel, Direttore Generale di Petit Forester Italia, il ruolo chiave dell'eDaily di IVECO nell'evoluzione dei servizi di locazione della multinazionale francese

DI ANDREA PORCHIETTO

Un gigante del noleggio di veicoli refrigerati con un fatturato 2022 di 940 milioni di euro, presente in 20 paesi d'Europa, Italia inclusa, Nord America, Africa e Medio Oriente con più di 5.300 dipendenti, 300 filiali e una flotta di 80 mila mezzi dotati di allestimenti isotermici. Sono queste le cifre di Petit Forester, multinazionale francese fondata nel 1907, specializzata nella locazione di camion per i trasporti in regime di temperatura controllata (ATP) e nel rent di banchi e container frigoriferi. La transizione energetica verso veicoli e allestimenti a basso impatto ambientale è uno dei capisaldi della strategia di sviluppo del business di Petit Forester. Il Gruppo transalpino nel 2022, in occasione del Salone del veicolo industriale di Hannover (IAA Transportation), ha siglato con IVECO un Memorandum of understanding per la fornitura di 2.000 cabinati eDaily, con consegna quest'anno delle prime 200 unità. Il ruolo dell'eDaily nell'evoluzione dei servizi di noleggio legati all'elettromobilità è al centro dell'intervista concessa a Camion&Servizi da Ronan Mouchel, Direttore Generale di Petit Forester Italia.

C&S: Quando è arrivata in Italia e come si è strutturata Petit Forester nel nostro Paese?

Mouchel: Siamo presenti sul mercato italiano del noleggio dal 2009,



quando abbiamo rilevato un'impresa familiare specializzata nel settore del freddo. Agli esordi, la flotta era costituita da 500-600 mezzi. Dal 2019 abbiamo più che raddoppiato il volume della nostra flotta complessiva in gestione con un ulteriore incremento del più o meno 30% nell'ultimi due anni. La rete commerciale è costituita da 8 filiali, tutte dotate di piazzale per il parcheggio dei mezzi e di officina di assistenza, concentrate soprattutto nelle regioni del Nord e del Centro Italia, fino a Roma. Ma stiamo sviluppando il business anche nel Mezzogiorno.

C&S: Come si differenziano i servizi di noleggio rivolti ai trasporti in regime di temperatura controllata, rispetto a quelli generalisti?

Mouchel: Il rent di camion per la movimentazione di merci deperibili in ATP non può essere paragonato a una locazione standard. Abbiamo impegni molto più stringenti in termini di reattività, di disponibilità di flotta e di know how. Quando si verifica un'avarìa su un mezzo a noleggio che viaggia a pieno carico, magari con una cella a temperatura negativa e con +40° C all'esterno, dobbiamo essere molto veloci. Siamo in grado di reagire tempestivamente perché abbiamo accumulato una grande esperienza, perché possiamo contare sulla carrozzeria interna al Gruppo, Lecapitaine che produce circa 7.000 celle l'anno e, soprattutto, su un team di meccanici e frigoristi specializzati sempre reperibili tutto l'anno nell'arco delle 24 ore.



C&S: Come si inseriscono gli eDaily di Petit Forestier Italia nell'ambito del Memorandum of understanding siglato con IVECO in occasione del Salone di Hannover del 2022?

Mouchel: Occorre fare una piccola premessa. IVECO e Petit Forestier collaborano, in modo molto stretto, da 35-40 anni in diversi paesi europei. L'AD di IVECO e Léonard Forestier, Presidente del Gruppo Petit Forestier, hanno siglato lo scorso anno un accordo per la fornitura di 2.000 cabinati eDaily entro il 2026. L'azienda lavora da oltre vent'anni sulla tecnologia elettrica. Abbiamo un laboratorio di ricerca in Francia che da tempo si occupa di elettro-mobilità. Ma abbiamo riscontrato delle criticità nel rispondere alle esigenze operative della clientela. Con l'eDaily ci ritroviamo pienamente nel claim coniato da IVECO al momento del lancio. lo stesso Daily di sempre. Semplicemente elettrico. Avevamo veicoli frigoriferi dotati di celle con passaruota, che non permettevano il carico dei bancali. L'eDaily ce lo consente e l'autonomia è buona. Abbiamo in ordine 25 eDaily, oltre al 42S14E con cella da 12 metri cubi in mostra al Salone Tuttofood di Milano, e già 12 sono opzionati per contratti di noleggio a lungo termine. E' decisamente un buon segno. Ci auguriamo di ricevere numerose altre richieste quando lo faremo provare ai clienti.

C&S: Perché Petit Forestier ha puntato sugli eDaily di IVECO per la transizione energetica nel segmento dei veicoli commerciali?

Mouchel: La scelta dell'eDaily riguarda, prima di tutto, gli aspetti operativi. I clienti possono utilizzare l'eDaily come facevano in precedenza con la versione diesel. Poi c'è il discorso dell'autonomia. Due batterie per un totale di 74 kWh consentono un raggio d'azione ragionevole in ambito urbano. Altri costruttori di veicoli commerciali non offrono la stessa soluzione dell'eDaily con l'ePTO per azionare l'attrezzatura frigorifera. Per noi questo aspetto è fondamentale. E' una risposta che stavamo aspettando da tempo.

C&S: In dettaglio, quali sono le caratteristiche degli eDaily e della cella frigorifera Urban di Lecapitaine, pensati per le esigenze della clientela italiana?

Mouchel: Le specifiche dei veicoli dipendono dall'utilizzo che ne fanno i clienti. Quando un'azienda ci chiede un mezzo in locazione dobbiamo, prima di tutto, capire qual è il suo settore d'attività, quante aperture e chiusure di porte sono previste, il chilometraggio medio giornaliero, l'area geografica dove operano i camion. Ci sono numerosi parametri importanti per configurare il veicolo. Abbiamo modelli sia con ruota posteriore singola, sia gemellata, diversi passi – soprattutto medio e lungo – e due batterie a bordo per ragioni di autonomia. La transizione ecologica è una delle principali priorità del Gruppo Petit Forestier. Ora stiamo sviluppando la realizzazione di un progetto che prevede nell'imminente la pianificazione di nuove filiali con pannelli solari sui tetti. In un futuro il più possibile vicino, avremo le colonnine di ricarica in tutte le nuove filiali. I clienti possono effettuare la ricarica presso di noi e chiedere consigli sulle infrastrutture elettriche. La cella Urban di Lecapitaine è molto leggera, con isolamento in poliuretano riciclato. Tutti i profili di rinforzo sono in alluminio per ridurre la tara e la sezione anteriore dell'allestimento è profilata per migliorare l'aerodinamica del veicolo. Ciò permette un'ottimizzazione del 12% circa della capacità delle batterie.

C&S: Quali sono le missioni di trasporto e il cliente tipo di un eDaily di Petit Forestier?

Mouchel: Pensavamo che venissero impiegati soprattutto dalla GDO per la distribuzione dell'ultimo miglio. Ma l'interesse per il veicolo arriva anche dalle centrali del latte e dai giganti dell'agro-alimentare. Si tratta sempre di missioni in ambito urbano, ma i settori d'impiego sono molteplici. La percorrenza giornaliera oscilla fra 90 e 130-140 km. L'eDaily, che ha un'autonomia fino a 150-160 km, ci permette di coprire tutte queste esigenze. I feedback provenienti dagli utilizzatori sono positivi. Bisogna solo abituarsi a una macchina diversa. Poi, è molto piacevole da guidare.



In alto, il team Petit Forestier Italia

TANTE INIZIATIVE PER IL COMPARTO DEL FREDDO

Fra le numerose iniziative rivolte al settore dei trasporti in ATP che hanno visto negli ultimi tempi il coinvolgimento di IVECO e dell'eDaily, figura l'incontro promosso da OITAF – Osservatorio interdisciplinare trasporto alimenti e farmaci - presso la concessionaria IVECO Romana Diesel di Roma, nell'ambito dell'iniziativa Frigo'n'Motion. Il convegno di Romana Diesel ha visto numerosi interventi. Dopo il benvenuto del direttore OITAF Giuseppe Guzzardi hanno preso la parola il vicepresidente Truck&Van Federauto, Massimo Artusi, e Clara Ricozzi, presidente dell'Osservatorio. Sono seguite le relazioni del responsabile scientifico OITAF Marco Comelli, del presidente Freight Leaders Council Massimo Marciani, del direttore Cemafroid-Tecnea Giuliano Caselli, del Responsabile Trazioni Alternative Iveco Mercato Italia Valerio Vanacore, del rappresentante italiano nella commissione ONU Unece Bruno Cortecci, infine del fondatore di Wheeliot Stefano Brivio. Il mix di biodiesel, biometano, elettrico, idrogeno è la risposta senza ideologismi al problema della sostenibilità del trasporto da parte di Iveco. Come ha sottolineato Valerio Vanacore, nel presentare alle aziende del Lazio l'eDaily con box refrigerato di Lecapitaine: "IVECO resta fedele al principio della neutralità tecnologica. Vogliamo aiutarvi a scegliere la tecnologia che meglio si adatta alle vostre esigenze operative".

SOCOM NUOVA PRESENTA L'eDAILY SUL BINARI DELLA MOBILITÀ ELETTRICA

Il 15 settembre 2023, presso il Museo Ferroviario Nazionale di Pietrarsa, la concessionaria Socom Nuova ha presentato l'eDaily ai clienti interessati all'offerta elettrica di IVECO e GATE

DI FRANCESCA CAGLIOTI

Nella suggestiva cornice del Museo Ferroviario Nazionale di Pietrarsa, luogo dove è custodita una parte importante della storia dello sviluppo industriale italiano, si è svolta una plenaria organizzata dalla concessionaria IVECO Socom Nuova che ha visto la partecipazione di Michele Valiante, Amministratore Delegato Socom Nuova, insieme alla rappresentanza IVECO costituita da Massimo

Revetria e Valerio Vanacore e alla rappresentanza GATE con Renzo Gavarrino.

L'evento ha rappresentato un'occasione unica in cui vivere con clienti, partner e fornitori, un vero e proprio viaggio nel tempo. Una panoramica tra passato, presente e futuro con un solo protagonista, l'eDaily, modello eDAILY 35S14EV passo 3.520L, altezza H2 nella versione con 2 pacchi





batterie, che ha suscitato molto interesse da parte degli oltre 120 invitati, che hanno particolarmente apprezzato la plenaria con i vari interventi degli esperti e la visita guidata del Museo Ferroviario, seguita da una cena presso la Terrazza Pensilina dove era esposto il veicolo.

Per l'occasione, Massimo Revetria, Responsabile Gamma Leggera IVECO Mercato Italia, ha affermato: *«Il processo di decarbonizzazione nei trasporti è destinato a essere una delle leve chiave per affrontare il cambiamento climatico. Per raggiungere questo ambizioso obiettivo non si può prescindere dal pensare a un nuovo ecosistema efficiente, interconnesso, competitivo e sostenibile...e la risposta che IVECO e la Socom offrono al mercato è appunto l'eDaily, che non si limita ad essere solo un veicolo, bensì la vera soluzione di trasporto per soddisfare le richieste di questo nuovo ecosistema che richiede efficienza, connettività, competitività e chiaramente sostenibilità».*

A proposito di ecosistema, l'evento ha rappresentato un importante traguardo anche per GATE, che ha celebrato la consegna del primo Daily elettrico in concessionaria. Questo modello di punta della gamma van è stato presentato con una livrea appositamente studiata in collaborazione con GATE, promuovendo le qualità intrinseche del Daily: potenza, affidabilità e capacità di carico, ora in una versione completamente elettrica. Chiaramente visibile sul veicolo, la scritta "Noleggiami con GATE" rappresenta un invito tangibile per i clienti a considerare GATE come un partner in grado di rispondere alle loro esigenze specifiche.

«Oggi, grazie alla proficua collaborazione con Socom Nuova» ha dichiarato Renzo Gavarrino, Responsabile Sales, Operations & Processes di GATE *«abbiamo compiuto un incredibile passo in avanti. Dopo l'annuncio del 3 luglio, ci siamo organizzati per diventare una realtà concreta e flessibile al servizio dei nostri clienti e siamo convinti che daremo un'importante spinta al processo di sostenibilità nel quale il nostro Gruppo crede fortemente».*

«Con GATE abbiamo fatto un importante passo all'insegna della sostenibilità in una location di assoluto prestigio, il Museo Nazionale Ferroviario di Pietrarsa, la prima strada ferrata d'Europa, inaugurata nel 1839 da Re Ferdinando II di Borbone per collegare Napoli e Portici. Scriviamo insieme una nuova pagina del trasporto, una pagina fatta di ricerca,



In foto, alcuni scatti dell'evento

innovazione e sostenibilità» -dichiara Michele Valiante, Amministratore Delegato Socom Nuova. *«Sostenibilità è il karma di GATE e del gruppo IVECO e noi della Socom Nuova, in qualità di dealer, avremo l'onere di accompagnare, informare e supportare i clienti verso un nuovo concetto di trasporto a zero emissioni. Supportati dal successo dell'evento e, soprattutto, dell'eDaily, l'obiettivo futuro è quello di concedere il veicolo demo in prova, a titolo gratuito, ai clienti che abbiano interesse ad implementare un mezzo 100% elettrico nella propria flotta di veicoli commerciali. Ci attendiamo una risposta positiva dai clienti più strutturati che abbiano manifestato nel corso del tempo interesse verso il concetto di trasporto sostenibile, l'ambizione è che Socom Nuova, insieme a tali clienti, possa fare da volano nelle province di Napoli ed Avellino per una concreta decarbonizzazione del trasporto commerciale».*



AUTUNNO RICCO DI EVENTI PER STEFANELLI

Terminata l'estate, per Stefanelli è tempo di aprire le porte ad altrettanti eventi dedicati alla gamma IVECO, in particolare all'eDaily, grande protagonista della rassegna di appuntamenti in concessionaria

di CLAUDIA RAVERA



I connubio sinergico tra marketing e forza vendita, in un'epoca digitale più che mai, apre le porte a strumenti innovativi che consentono la trasmissione di messaggi e informazioni in modalità coinvolgente, diretta e immersiva. Questi strumenti si configurano come complementari alla strategia commerciale, agendo come potenti canali di comunicazione. Rachele Sabbadin, Responsabile Marketing di Stefanelli, concessionaria IVECO che ha recentemente avviato in diverse iniziative per promuovere i nuovi veicoli della gamma, in particolar modo l'eDaily.

Ed è proprio l'eDaily, il Daily di sempre semplicemente elettrico, il protagonista, insieme alla gamma Way di questi eventi, come quello tenutosi presso le Officine FVG di Roveredo in Piano (PN) il 23 settembre scorso e l'inaugurazione delle Officine Bozza tenutosi a Portogruaro (VE) il 14 ottobre, occasioni aperte al pubblico, ai clienti e alle loro famiglie. Organizzate con cura sul territorio da Stefanelli, presente nelle province di Venezia, Padova, Rovigo e Friuli Venezia Giulia, queste attività mirano a far conoscere approfonditamente le caratteristiche dei veicoli, fornendo un'esperienza tangibile con la possibilità di toccare con mano i veicoli ed effettuare delle prove dinamiche su strada, con veicoli a pieno carico e non, per testarne tutte le funzionalità. In ogni evento si cerca sempre di far emergere in un'ottica nuova, attribuendo priorità all'aspetto emozionale e ponendo al centro le relazioni con le persone, siano essi clienti, fornitori o dipendenti, dedicando un'area bimbi con gonfiabili, bigliardino, palloncini; in modo tale che tutti gli eventi siano aperti anche alla famiglia, come momento di svago e divertimento legato al conoscere i veicoli IVECO e la concessionaria.

Il 15 novembre la concessionaria Stefanelli ha preso parte ai festeggiamenti del 75° anniversario del Reparto mobile di Padova, accompagnati dall'eDaily, esposto nel percorso creato all'interno della caserma. Con l'arco GATE che lo circonda, l'eDaily ha messo in mostra la stessa robustezza, potenza e capacità di carico di sempre, ma a emissioni zero.

Test drive, intrattenimento per i più giovani e coinvolgimento interattivo sono elementi chiave di questa trasformazione. Parallelamente, vengono sviluppati strumenti digitali come video, reels e canali social, sia come ricordo dell'evento sia per rivolgersi a chi fisicamente non ha potuto partecipare.

«Personalmente ho sempre cercato di mettere il cuore in ogni evento organizzato, inserendo elementi creativi, fantasia ed empatia, interpretando i contenuti standard in chiave innovativa. Mi piace creare contenuti da ogni giornata che siano poi visibili a tutti su YouTube e Instagram e che non si limitino a spiegare i prodotti ma trasmettono emozioni e sensazioni legate ad essi e alle giornate trascorse insieme» – ha dichiarato Rachele – .

In foto, le giornate organizzate da Stefanelli sul territorio

«Al termine di ogni test drive mi piace sempre raccogliere le sensazioni del cliente, e capire cosa lo ha colpito e cosa vorrebbe magari in più, per migliorarsi».

Ogni evento è di successo grazie alla preziosa collaborazione dei responsabili commerciali Gabriele Venezian e Paolo Pavanetto e tutta la squadra composta dalla forza vendita che ha il vero legame con il cliente e che funge da preziosa chiave di successo in ogni evento, con la competenza di dare tutte le informazioni sul prodotto e veicolare il cliente sulla soluzione più adatta alle esigenze delle mission che affronta nel quotidiano.

e_MOB: MILANO INDUSTRIAL PORTA L' eDAILY IN PIAZZA DUOMO

Il rappresentante della gamma leggera IVECO partecipa alla settima edizione di e_mob, l'Emobility Festival che si è svolto dal 7 al 10 ottobre 2023 in Piazza Duomo a Milano

DI MARTA RAVA

Il nastro inaugurale della parte espositiva è stato tagliato, sabato scorso, dall'Assessora alla Mobilità del Comune di Milano, Arianna Censi, alla presenza di Andrea Dellabianca, Membro di Giunta della Camera di Commercio di Milano Monza Brianza e Lodi, dell'Assessore alla Sicurezza Marco Granelli, insieme all'assessore regionale Giorgio Maione e al vice presidente della Camera di Commercio di Milano Lodi Monza e Brianza, Massimo Dal Checco. Ai dibattiti sulle prospettive dell'elettrico nel nostro Paese sono intervenuti amministratori, come l'assessore regionale ai trasporti e mobilità Franco Lucente, parlamentari, rappresentanti sindacali e della Camera di Commercio di Milano, Monza e Brianza e Lodi.

Un' ampia area espositiva dove i partecipanti hanno potuto apprezzare alcune delle novità più interessanti e le tante nuove opportunità nel settore della mobilità a zero emissioni: e-bike, scooter elettrici ma anche soluzioni smart di trasporto pubblico e privato e infrastrutture di ricarica. Protagonista dell'evento, Milano Industrial, concessionaria IVECO, presente nel settore automotive da oltre quarant'anni. Oggi è una realtà consolidata e parte sinergica di un gruppo di aziende che si occupano di vendita e noleggio di veicoli industriali sul territorio lombardo. Un network in grado di offrire soluzioni diversificate e all'avanguardia, per una mobilità sostenibile. A e_mob la concessionaria IVECO ha preso





parte con l'eDaily, il Daily di sempre, semplicemente elettrico, la soluzione di trasporto volta a soddisfare le richieste di un nuovo ecosistema dedicato alla mobilità elettrica che richiede efficienza, connettività, competitività e sostenibilità. Infatti, l'eDaily offre le stesse prestazioni delle versioni diesel in termini di volume di carico, portata utile, maneggevolezza e possibilità di allestimenti, un modello completo per il trasporto sostenibile.

Oltre all'area espositiva aperta a tutti, a Palazzo Giureconsulti si è svolta la due giorni di Conferenza nazionale sulla mobilità elettrica con tavole rotonde, convegni e workshop. Un programma ricco ed articolato, un dialogo e un confronto tra esponenti istituzionali, aziendali e politici, per fotografare lo stato di evoluzione e le tematiche emergenti rispetto alla transizione ambientale dell'intero "sistema mobilità" nazionale.

Alla tavola rotonda, per Milano Industrial, unitamente al collega di IVECO Valerio Vanacore, Responsabile Trazioni Alternative IVECO Mercato Italia ha partecipato Paolo Ugo Guaschi, Alternative Propulsion Manager e Commercial Manager della Branch di Gruppo che si occupa del noleggio a breve e lungo termine dei prodotti IVECO.

La partecipazione di Milano Industrial all'evento si inquadra nel contesto di una sempre maggiore attenzione alle tematiche ambientali da parte del Gruppo a cui appartiene che, grazie alla continua evoluzione dei prodotti IVECO, è in grado di fornire le migliori soluzioni per un trasporto sostenibile. Soluzioni che rispondono in pieno alle necessità di un territorio così complesso come quello della città metropolitana di Milano.



Nelle foto alcuni scatti della settima edizione di emob, l'Emobility Festival



CONTARINA



CONTARINA INAUGURA L'IMPIANTO DI BIOMETANO DA RIFIUTO ORGANICO

IVECO ha partecipato all'inaugurazione dell'impianto di Contarina per la produzione e liquefazione del biometano, prodotto dal trattamento di umido e vegetale raccolti porta a porta nei 49 Comuni trevigiani dove opera l'azienda

DI VALERIO VANACORE

A ottobre 2023 Contarina ha ufficialmente inaugurato la nuova struttura impiantistica alla presenza dell'On. Vannia Gava, Vice-ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica e numerose Autorità locali, insieme a Valerio Vanacore, Responsabile Trazioni Alternative IVECO Mercato Italia e Antonella Ceccato, Amministratore Delegato Industrial Cars.

Il progetto permette di fare un ulteriore passo in avanti verso la sostenibilità ambientale, unico per il territorio ma anche a livello nazionale, trattandosi del primo impianto finanziato dal PNRR che entra ufficialmente in funzione. L'esistente impianto di compostaggio è stato ampliato con una

nuova sezione di digestione anaerobica per produrre biometano in forma gassosa e liquida. Oltre ad essere immesso in rete, una parte del bioGNL viene usata per alimentare 226 mezzi di raccolta dei rifiuti, compreso l'organico da cui si produce questo carburante green. Un vero sistema circolare, dove non ci sono scarti. Il biometano è una fonte rinnovabile che può dare un grande contributo alla transizione energetica nel nostro Paese: in Italia, infatti, il biometano ha un notevole potenziale grazie alla disponibilità di diverse fonti di biomasse ed è importante sostenere la realizzazione degli impianti, in quanto questa risorsa può svolgere un ruolo chiave nella decarbonizzazione dei settori energetici e dei trasporti, dimi-



In foto, la giornata inaugurale e i suoi protagonisti

nuendo la dipendenza dall'estero e favorendo la circolarità dei processi. In occasione dell'evento, l'On. Vannia Gava – Viceministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, ha dichiarato: «Mi complimento con Contarina e il suo management perché l'investimento che oggi inauguriamo è il frutto della visione innovativa e pragmatica con cui intendiamo perseguire la strada della sicurezza energetica e della sostenibilità. Abbiamo il dovere di accompagnare il Paese nella riconversione con gradualità e realismo, consapevoli che il presente sono questi impianti di eccellenza dove il biocarburante gioca un ruolo fondamentale per l'autonomia energetica e gli obiettivi sfidanti della decarbonizzazione. Questo Ministero ha saputo mettere in campo una strategia per l'economia circolare che funziona, in grado di guidare Regioni e Comuni in questo percorso, stanziando risorse e semplificando le norme per mettere imprese e amministratori nelle condizioni di spendere per la riconversione e l'infrastrutturazione del Paese. È un lungo percorso ma siamo pienamente in tempo».

«Siamo molto orgogliosi di aver dato vita a questo progetto, concretizzando un modello di economia circolare unico che porta benefici all'intera comunità. Un impegno che mette al centro la sostenibilità e l'innovazione, reso possibile dalla scelta lungimirante di Contarina di puntare sul biometano come fonte energetica per i propri mezzi e non solo. Un vero sistema circolare che valorizza il rifiuto organico e permette di fare un passo in avanti verso la transizione energetica, riducendo le emissioni e favorendo la mobilità sostenibile durante le fasi di raccolta dei rifiuti - ha commentato Sergio Baldin, Presidente Contarina - Confidiamo di essere un esempio anche per altre realtà e che questo sia solo il primo impianto di questo tipo». Promuovendo un esempio concreto di economia circolare, Valerio Vanacore, Responsabile Trazioni Alternative IVECO Mercato Italia, ha dichiarato: «IVECO è pioniere della tecnologia a gas naturale e nella nostra strategia di decarbonizzazione continuiamo a

considerare il biometano come una soluzione realmente sostenibile dal punto di vista dell'ambiente e dell'economia, una risorsa che valorizza la società e il territorio, per cui i nostri veicoli sono già pronti e predisposti. Ringraziamo Contarina di averci coinvolto in questa giornata esemplare di un effettivo processo di economia circolare».

Giuliano Pavanetto – Presidente Consiglio di Bacino Priula socio unico di Contarina spa – : «Oggi inauguriamo un progetto straordinario, il primo impianto in Italia realizzato con fondi PNRR. Si tratta di un passo significativo nella nostra missione di gestire in modo "responsabile" i rifiuti e il territorio. Il Consiglio di Bacino Priula ha sempre creduto nel valore dell'impiantistica moderna ed efficiente e oggi possiamo dire, con orgoglio, di aver aggiunto ai nostri impianti un tassello d'avanguardia e di essere sempre più un ecosistema locale integrato. Ci tengo a ricordare che il Bacino Priula è un'organizzazione articolata con 49 governanti (i nostri comuni) che propongono e decidono con un'unica straordinaria "politica" unitaria, esercitata nell'Assemblea d'ambito, e che ha consentito al nostro territorio di portare avanti in tempi brevi progetti di qualità». Infine, Antonella Ceccato, Amministratore Delegato Industrial Cars, ha affermato: «E' un piacere e motivo di orgoglio per Industrial Cars essere partner con IVECO di un'importante realtà del nostro territorio come Contarina, che ha saputo costruire e diventare promotore di un concetto di circolarità virtuosa, che parte dal rifiuto per generare nuova energia per alimentare la raccolta, offrendo un servizio doppiamente green. Industrial Cars ha un'attenzione particolare sui temi dell'ecologia, della sostenibilità e dell'innovazione tecnologica che nello sviluppo del business devono correre in parallelo ad aspetti valoriali quali il benessere delle persone, dell'ambiente e dei territori nei quali operiamo».



LA RINASCITA DELLE BATTERIE

FPT Industrial e Reefilla hanno unito le loro forze in un processo virtuoso per dare una risposta concreta alla sfida di assicurare il riutilizzo delle batterie dei mezzi elettrici, una volta completata la loro vita utile, al fine di garantire piena sostenibilità e compliance con i nuovi regolamenti europei

DI EMANUELA CILIBERTI

Dall'incontro e dall'esperienza di FPT Industrial, multinazionale leader nelle soluzioni propulsive a basso impatto ambientale, tra cui batterie per veicoli elettrici commerciali leggeri, autobus e minibus, e Reefilla, startup innovativa torinese che ha lanciato il primo servizio di ricarica mobile e predittiva, nasce un progetto pilota finalizzato a dare una seconda vita alle batterie dei veicoli commerciali elettrici e in particolare al modello eBS 37 EVO montato sull'eDaily e minibus. Prodotte da FPT Industrial nello stabilimento ePowertrain di Torino, dove vengono realizzati anche gli assali elettrici per veicoli pesanti, central drive per i veicoli commerciali leggeri e minibus, fino ad arrivare a sistemi di propulsione per auto ad alte prestazioni, alcune delle batterie eBS 37 EVO,

una volta non più idonee alla trazione elettrica, verranno riqualficate da Reefilla che si occuperà di recuperarne i moduli e oltre il 50% dei componenti interni. I componenti vivranno nuova vita sui Fillee, power-bank mobili che Reefilla impiega per ricaricare i veicoli elettrici dei propri clienti. Grazie all'utilizzo di parti della batteria eBS 37 EVO ad alte prestazioni, Reefilla conta di incrementare notevolmente la capacità di ricarica dei propri Fillee.

«Oltre alle sue importanti ricadute in termini di second life delle batterie di trazione e di sostenibilità di tutto il processo,» ha affermato Andrea Cugnini, Head of ePowertrain Business Line di FPT Industrial, «questo progetto pilota realizzato con Reefilla dimostra che multinazionali e startup



non solo possono, ma devono collaborare in un'ottica di scambio di idee e realizzazione di soluzioni innovative».

«Innovare significa immaginare un futuro che rinnovi i paradigmi del passato; siamo orgogliosi di aver trovato stessa volontà e intenti in un grande player come FPT industrial», ha dichiarato Marco Bevilacqua, Co-Founder & CEO di Reefilla, «Coniugare eccellenze industriali italiane nel mondo e startup è stato un processo tutt'altro che scontato, reso incredibilmente veloce da un team di persone votate al cambiamento e con grande immaginazione, tra i valori principali su cui abbiamo costruito Reefilla».

Con l'avvio in soli sei mesi di questo progetto pilota, FPT Industrial crea un circolo virtuoso e responsabile per la gestione completa, dalla produzione al riutilizzo, delle batterie e contribuisce attivamente alla filiera carbon-neutral della mobilità elettrica. Infatti, la collaborazione con Reefilla è un perfetto esempio dell'approccio innovativo adottato da FPT Industrial per risolvere il problema delle batterie di trazione elettrica a fine vita veicolare. FPT vede infatti nella "seconda vita" di queste batterie sia un'opportunità di estrarne ulteriore valore, sia la possibilità di garantirne la massima circolarità. Il Customer Service di FPT Industrial opera, d'altronde, già da tempo secondo l'approccio 5R - Riparare, Rigenerare, Riutilizzare, Riciclare e Recuperare – mettendo a disposizione dei clienti una metodologia di gestione del prodotto e una serie di servizi che hanno come obiettivo la sostenibilità ecologica ma anche economica di tutta la vita utile del prodotto nel suo complesso e di tutti i suoi componenti.



IVECO URANIA: IL LUBRIFICANTE UFFICIALE DEI VEICOLI IVECO

DI IVAN POLI





Fin dalla sua nascita, la missione di PETRONAS Lubricants International (PLI) è stata quella di creare lubrificanti in grado di portare al massimo l'efficienza di tutti i tipi di veicoli, compresi quelli pesanti, migliorandone le prestazioni e aumentandone la resistenza. Un obiettivo condiviso con IVECO. Sin dal 1975, infatti, la collaborazione tra PLI e IVECO si fonda su innovazione e competenza, e ha portato a migliaia di ore di co-progettazione per creare lubrificanti di altissima qualità. Dall'unione di questi valori è nata la gamma IVECO Urania: progettata presso il PETRONAS Global Research and Technology Centre di Santena (Torino), si tratta di una linea di lubrificanti ad alte prestazioni per veicoli pesanti, creata appositamente per i veicoli IVECO. La gamma IVECO Urania garantisce una gestione ottimale dei fluidi di lubrificazione, che si traduce in un'ottimizzazione della temperatura interna del motore, nonché un miglioramento in termini di consumo di carburante. IVECO Urania fornisce al veicolo la massima forza ed efficienza per esprimere tutto il suo potenziale. Inoltre, il lubrificante previene l'ossidazione, aumenta il risparmio di carburante e prolunga la vita del motore, riducendo al contempo le emissioni di CO₂.

L'efficienza di questo lubrificante è stata testata in contesti di guida estremi, come il rally Dakar. Una iniziativa possibile grazie alla continua collaborazione tra PLI e IVECO, che si esprime con una partnership tecnica dell'iconico rally, che dal 2020 si corre nel deserto dell'Arabia Saudita. Non solo Dakar ma anche l'African Eco Race, ovvero sfide in cui sono necessari lubrificanti flessibili e di qualità per adattarsi al cambiamento e sopravvivere alle condizioni avverse. La tecnologia alla base dei prodotti IVECO Urania assicura che il mezzo possa resistere alle condizioni e alle temperature più estreme, e grazie all'aiuto di oli motore e fluidi funzionali di alto livello,

i truck da rally possono ora percorrere fino a 150.000 km senza bisogno di controlli dell'olio, l'equivalente di 6 rally Dakar. IVECO Urania si è dimostrato un lubrificante che garantisce prestazioni al top e grande affidabilità in contesti estremi, e che porta gli stessi vantaggi in ambienti che, seppure non estremi, possono presentare delle

ostilità, come la guida in città, nel traffico, su sentieri impervi o su asfalto sconnesso. IVECO Urania è pensato anche per questo tipo di guida, fornendo prestazioni ottimali e una maggiore efficienza a costi contenuti. Questo lubrificante riduce interventi di manutenzione non programmati e mantiene i costi del carburante al minimo, garantendo innovazione anche per quanto riguarda il consumo energetico, in modo da contribuire a tutelare l'ambiente per le generazioni future.

La gamma IVECO Urania estende gli intervalli di cambio dell'olio e dei filtri, consente una migliore gestione termica del lubrificante in grado di migliorare il consumo di carburante, previene l'accumulo di ceneri e depositi di sporco, offre un'elevata resistenza all'ossidazione, protegge dalla corrosione e permette un facile avvio in presenza di temperature molto alte e molto basse.

La lunga partnership tra PLI e IVECO ha dato vita anche a soluzioni efficienti per i veicoli elettrici, come i fluidi per i nuovi veicoli a impatto zero eDaily di IVECO, progettati per promuovere soluzioni sostenibili per il settore dei veicoli commerciali.

Definito il "gemello elettrico" degli iconici Daily, l'eDaily è adatto a tutte le esigenze dei veicoli professionali, comprese quelle per impieghi gravosi, e fornisce un contributo significativo alla decarbonizzazione dei mezzi da trasporto. Per massimizzare le prestazioni del nuovo eDaily e prolungarne la durata, PLI ha sviluppato insieme ad IVECO il fluido specifico PETRONAS Iona Integra Plus, che garantisce eccellenti proprietà di ossidazione anche in caso di alte temperature. L'eDaily utilizzerà anche il PETRONAS Tutela Axle 900 HD, un olio per assali da 75W-85 idoneo per l'intera gamma di assali IVECO, compresi i veicoli leggeri e pesanti, per massimizzare l'efficienza e soddisfare i più recenti requisiti normativi.

PLI, oltre a offrire una gamma completa di prodotti,

mette a disposizione uno strumento per identificare il miglior lubrificante per il veicolo, il Lube Recommender. Facilmente consultabile sul sito www.pli-petronas.com, questo strumento permette all'utente di identificare il giusto lubrificante e fluido funzionale semplicemente inserendo il modello del proprio mezzo.





IL GRUPPO FALCO SPIEGA LE ALI DAVANTI A 30 IVECO S-WAY

Nel salernitano si è celebrata una nuova consegna curata dal concessionario Mear, che per l'occasione ha disposto i veicoli in modo spettacolare

DI FABRIZIO BIANCO

Sono 30 i nuovi IVECO S-Way consegnati da IVECO al Gruppo Falco, azienda con sede a Saviano (NA) che si occupa di trasporto collettame. Alla cerimonia di consegna, che si è svolta alla sede Mear di Nocera Superiore, ha partecipato il titolare dell'azienda, Daniele Falco insieme a Matteo Innaco, Direttore Commerciale Veicoli Nuovi Mear e Aniello Carillo, Responsabile Veicoli Usati Mear.

«Il Gruppo Falco ha scelto IVECO come partner del proprio business dal lontano 2017, grazie a un incontro che si concretizza con l'acquisto di una flotta di 30 mezzi. Negli anni successivi abbiamo instaurato degli ottimi rapporti con la Mear, i cui responsabili sono presenti dal momento stesso in cui iniziamo a definire le nostre esigenze specifiche di acquisto mezzi, fino alla consegna e, soprattutto, in seguito, mantenendo sempre la professionalità e la competenza che li contraddistingue e che gli permette, non solo di soddisfare tutte i nostri bisogni ma, soprattutto, di risolvere ogni minimo problema che si possa presentare, in tempi molto brevi», ha dichiarato Daniele Falco, titolare del Gruppo Falco. «Oggi, il Gruppo Falco decide di affidarsi nuovamente alla concessionaria IVECO

Mear per un importante ordine di 30 mezzi, sicuri che, anche in questo caso, i nostri partner risponderanno prontamente accompagnando le esigenze del nostro gruppo e continuando a rafforzare quella collaborazione che negli anni si è sviluppata».

I 30 trattori stradali IVECO S-Way, modello AS440S53T/P, sono dotati di tutti i principali opzionali per il trasporto lungo raggio, quali rallentatore, condizionatore di parcheggio, safety lock per la sicurezza degli autisti, pneumatici per il massimo risparmio carburante abbinati ad un rapporto al ponte 2,31.

«IVECO è il partner ideale per guidare il business di un'azienda come il Gruppo Falco, a cui siamo lieti di consegnare 30 nuovi veicoli per il trasporto collettame» ha sottolineato Fabrizio Buffa, Responsabile Gamma Pesante IVECO Mercato Italia, «Infatti, grazie alla fornitura degli IVECO S-Way, il Gruppo Falco potrà garantire della massima produttività, in quanto l'IVECO S-Way è un veicolo progettato attorno alle esigenze dell'autista, dal momento che offre una straordinaria esperienza a bordo all'insegna della sicurezza, del comfort e della connettività».



il Gruppo Falco potrà garantire della massima produttività

Il Direttore Commerciale di Mecar, Matteo Innaco, ha commentato: «Per noi di Mecar è una grande soddisfazione essere riusciti ad estendere i valori dell'intera nostra value chain anche al Gruppo Falco. Dal 2021 cliente del preowned Mecar, con cui ha di volta in volta trovato sempre il modo di alimentare la propria flotta con veicoli specifici alle proprie esigenze, il Gruppo Falco, quest'anno ci ha concesso ancor più fiducia scegliendo di acquistare ben 30 IVECO S-Way nuovi. Sono collaborazioni come queste, che iniziano in un modo ma che proseguono cogliendo tutti i diversi servizi offerti dal nostro Mecar world, che ci ricordano che la strada scelta è quella giusta ed è l'unica che si possa percorrere per cercare di soddisfare anzi, anticipare, le esigenze specifiche del nostro bene più prezioso: il cliente».

Protagonista anche IVECO CAPITAL, in quanto la finalizzazione dell'investimento è stata supportata dal Team Key Account del Brand, che ha accompagnato il cliente nella scelta della soluzione finanziaria più adatta alle sue esigenze, siglando così anche un importante inizio di collaborazione e partnership tra IVECO CAPITAL e il Gruppo Falco.





TROTTOLINO CONVOLA A NOZZE SUL TURBOSTAR

Fiori d'arancio per l'IVECO S-Way TurboStar Special Edition, che ha portato all'altare Francesco Sorgente, titolare dell'azienda di trasporti Trottolino, che ha sede a Pontecagnano Faiano (SA)

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA

Il TurboStar ha segnato la storia di tante famiglie, come quella narrata da una famiglia campana, che dal 1980 percorre chilometri di vita a bordo di un veicolo simbolo di un'Italia che viaggia verso il successo e la passione del proprio lavoro. Questa la premessa alla scelta di Francesco Sorgente, seconda generazione alla guida della Sorgente Trasporti. Uno sposo che nel suo giorno speciale è stato accompagnato all'altare dal papà a bordo di un IVECO S-Way TurboStar, come da tradizione in famiglia. Francesco ha infatti mosso i primi passi sulla strada tracciata dal TurboStar dell'azienda di famiglia, così come sua figlia, Francesca, che ama trascorrere del tempo a bordo dell'iconico camion rosso fiammante.

«Noi abbiamo un'azienda di trasporti frigo dal 1980 – racconta Francesco - mio padre nel suo parco macchine ha sempre scelto IVECO, un amore folle per il TurboStar di vecchia gamma, in particolare ci siamo affezionati al 240.48, il TurboStar di una volta, e, nel tempo, la passione per questo veicolo è sempre rimasta viva nel nostro cuore e nella nostra memoria».

Un modello talmente importante per la famiglia che Francesco, nel giorno delle sue nozze, ha pensato a quale potesse essere la sorpresa più grande per il suo papà, che gli ha trasmesso lo spirito di sacrificio e la costanza nel gestire l'attività, come ha raccontato lui stesso: «Ci tenevo



Nella foto a sinistra uno scatto del matrimonio con l'IVECO S-Way TurboStar. Qui sopra una foto della piccola Francesca gentilmente concessa dal suo papà

a rievocare la tradizione della nostra infanzia e non potevo fare altra scelta, per stupire mio padre e tutti gli invitati dovevo assolutamente trovare un nuovo TurboStar! Sapendo che IVECO aveva presentato l'edizione speciale, mi sono messo alla ricerca tramite la concessionaria Mecar che, disponibile come sempre, ci ha procurato questo incredibile veicolo. È stata una grande sorpresa per il mio papà e poi, devo dire, mi sono sentito anche io realizzato, in quanto ho portato in azienda una grande novità facendo felice mio padre e anche me. Che dire, per un giorno così importante il TurboStar ha unito le due generazioni».

E a proposito di unioni, il TurboStar non ha unito solo due generazioni, ma ha unito in matrimonio Francesco e Manuela: «Mia moglie ed io abbiamo una figlia di due anni, Francesca. Buon sangue non mente, infatti anche lei è una grande appassionata di TurboStar, tant'è che si è presa il cuscino dal camion per tenerlo sempre con sé nella culla. Anche durante la cerimonia e il ricevimento non voleva più scendere dall'IVECO S-Way edizione speciale TurboStar, che sente già suo ormai!». Francesco e Manuela condividono anche la passione per la cucina, infatti hanno aperto un piccolo ristorante, attività che si affianca al trasporto di frutta e verdura in tutta Italia. A questo proposito, Francesco ha parlato delle sfide di questo settore ai giorni nostri: «Certamente la catena del freddo è soggetta a tanti regolamenti, è complesso stare al passo con i tempi e rendere produttiva anche la nostra realtà, lavorando con massima attenzione al dettaglio. Abbiamo tanti aspetti da tenere in considerazione, primo fra tutti la formazione e l'assistenza agli autisti. Abbiamo a che fare con beni alimentari, quindi la puntualità e il rigore sono alla base del nostro mestiere». Un mestiere che, stando alle stime attuali, registra un calo d'interesse da parte delle nuove generazioni, come ha sottolineato lo stesso Francesco: «Prima parlavamo appunto di generazioni, sicuramente la generazione di oggi è più in difficoltà a intraprendere questo lavoro, ricco di sacrifici. Inoltre, non dimentichiamo che prendere la patente ha un costo, bisogna trovare

chi abbia la volontà di investire nel proprio futuro. A questo si aggiunge un altro aspetto, spesso siamo visti in maniera negativa, come se fosse un lavoro che non merita prestigio, invece il nostro è un mestiere di ampio rispetto che, come dimostra la nostra esperienza, può essere tramandato di generazione in generazione. Anche se mi rendo conto che non tutti siano pronti ad affrontare questo stile di vita, ci vuole testa e coraggio».

Un altro punto di attenzione è l'informazione, fondamentale per tutti gli attori del trasporto: «Talvolta anche avere a che fare con la burocrazia e le regolamentazioni può essere un ostacolo alla professione. Sulle strade spesso non ci sono gli spazi adeguati per consentire delle pause dignitose e questo rappresenta un problema per gli autisti e per gli imprenditori. Sarebbe necessario intervenire per rendere più confortevole la vita a tutti gli addetti ai lavori, senza imposizioni che vanno ad ostacolare l'attività».

Sin dall'infanzia, Francesco ha vissuto gioie e dolori di questa professione, che nonostante tutto continua a portare avanti con determinazione e spirito d'innovazione, sempre al fianco del suo papà, che, il giorno delle nozze appena visto il TurboStar non ha resistito, è salito alla guida e ha fatto il giro del paese, mostrando tutto il suo orgoglio. A seguito della cerimonia, usciti dalla Chiesa, i novelli sposi hanno replicato il tour a bordo dell'IVECO S-Way TurboStar Special Edition, accompagnati dall'entusiasmo della piccola Francesca. Dunque, i migliori auguri di tutto il team IVECO vanno agli sposi, protagonisti della favola di tre generazioni legate dal filo rosso, giallo e blu del TurboStar.



UN SERVIZIO CLIENTI DA RECORD

Con Luca Perrini, Customer Service Manager IVECO Mercato Italia, un giro d'orizzonte sui risultati raggiunti nel 2023 e sulle strategie del Brand nei comparti dei ricambi e dell'assistenza

DI GIORGIO GARRONE

La rete assistenziale di IVECO in Italia è uno dei principali punti di forza del Brand per capillarità di presenza sul territorio, preparazione professionale, capacità d'intervento e rapidità di risoluzione delle problematiche tecniche. Negli ultimi due anni il network delle Officine Autorizzate si è confrontato con realtà sfidanti, come l'aumento dei costi dell'energia, l'elevato tasso d'inflazione, la scarsità di manodopera specializzata e molto altro. In vista del prossimo incontro – previsto per i primi mesi del 2024 – fra i Manager di IVECO e i responsabili delle concessionarie e del service, Camion&Servizi ha fatto il punto sulla situazione e sulle prospettive del comparto con Luca Perrini, Customer Service Manager IVECO Mercato Italia.

C&S: Quando e come si svolgerà il prossimo incontro fra IVECO e i responsabili delle concessionarie e delle officine autorizzate?

Perrini: Il tradizionale confronto con i protagonisti del post-vendita è previsto per febbraio del 2024. Avrà luogo in cinque diverse location – Torino, Verona, Bologna, Napoli e Roma – dove i Manager di IVECO incontreranno i responsabili delle Officine Autorizzate, suddivise per aree geografiche di appartenenza. I macro messaggi saranno gli stessi per tutti gli attori, ma saranno affiancati da approcci sartoriali per tener conto delle notevoli differenze esistenti fra regione e regione della Penisola. Ovviamente, vi sarà un'analisi e un bilancio dei risultati ottenuti quest'anno. Ma stiamo anche lavorando a un nuovo modello di gestione delle Officine Autorizzate, basato su criteri di meritocrazia ed eccellenza. L'idea di fondo è di creare una clusterizzazione per differenziare le attività sotto il profilo delle capacità operative, degli standard di servizio e dei riconoscimenti alla rete, come le tariffe di manodopera, i bonus sui ricambi e altrettante operazioni necessarie.

C&S: Quali sono oggi i temi più 'sentiti' o di maggiore attualità nel post-vendita? Le sfide poste da un mercato di riferimento in rapida evoluzione? Il tasso d'inflazione e la lievitazione dei costi?

Perrini: Se guardiamo alla 'storia' recente degli ultimi due anni, ci accorgiamo che veniamo da una situazione inflattiva che ha condizionato, sul versante del prezzo, le attività e i volumi di vendita. D'altro canto, le previsioni macroeconomiche per il 2024 parlano di costi stabili a fronte di un tasso d'inflazione in diminuzione. Il 2023 si chiude con una percentuale inflattiva di quasi il 6%, ma le proiezioni per gennaio 2024 si attestano attorno al 2-2,5%, cioè quasi su livelli ordinari. Questa situazione non è, però, ancora percepita a livello dei costi e occorrerà monitorarne l'evoluzione. Nel 2023 abbiamo introdotto l'obbligatorietà dell'integrazione del DMS delle Officine con quello dei dealer e di IVECO. Non vogliamo certo controllare la rete ma, piuttosto, lavorare in modo mirato, per far crescere le realtà e guidare il business in modo ottimale. Questa integrazione consentirà, fra l'altro, di capire il reale potenziale dell'area di riferimento di un'officina. Il processo di interfacciamento, iniziato a settembre dello scorso anno, si concluderà a giugno 2024. Per quella data, l'integrazione dei DMS sarà un must, non più una procedura consigliata. Inoltre, il 2023 è un anno storico per l'Italia, per due motivi. Abbiamo raggiunto il record di anzianità del parco circolante,



In foto, Luca Perrini, Customer Service Manager IVECO Mercato Italia

ma è anche un periodo da incorniciare sotto il profilo dell'immatricolato. Di fatto, vi sono moltissimi veicoli datati e tanti camion nuovi in più. Sta a noi cogliere l'occasione. Dobbiamo capire quanto il fattore prezzo continuerà a essere determinante per le attività di post-vendita e in che modo riusciremo a guidare la crescita per soddisfare le richieste aziendali.

C&S: Una panoramica dei risultati conseguiti nel 2023. È stato centrato l'obiettivo di crescita di almeno il 20% fissato a fine 2022?

Perrini: Il target del 20% non riguardava tutti i canali di vendita, ma solo le Officine Autorizzate. Abbiamo un sell-out previsionale dei ricambi – da parte dei dealer alle officine interne, alle autorizzate, ai key account - che parla di un incremento di circa il 13% rispetto al 2022. Le Officine Autorizzate crescono, invece, intorno al 15%. Ci riteniamo soddisfatti di aver raggiunto questo risultato a fronte di oltre il 20% stabilito nel 2022, poiché la



situazione nel frattempo è cambiata. Il 2023, infatti, può essere suddiviso in due macro-periodi, il primo e il secondo semestre. I primi mesi dell'anno sono stati dominati dal fattore prezzo, sull'onda della spinta inflattiva, e dall'incertezza. Il secondo semestre, invece, è stato caratterizzato da un minore grado di incertezza e da un processo di razionalizzazione dei prezzi. Nel complesso, fra le Officine Autorizzate, vi sono state realtà che sono andate oltre il 15%. I Key account, invece, hanno fatto registrare una percentuale superiore al 10%. Gli aumenti di prezzo hanno pesato sulla nostra crescita intorno al 10-11%. Perciò, in termini di incremento reale ci siamo attestati attorno a 3-4 punti in percentuale. Nel nostro caso l'inflazione ha impattato soprattutto sul costo dei ricambi-

C&S: Quali sono state le performance 2023 delle diverse linee di ricambi Genuine, Reman, Nexpro e Direx? Sono cambiati, rispetto al 2022, i rapporti di forza fra le diverse gamme di componenti?

Perrini: Per la linea Genuine, la crescita è stata di circa il 12% rispetto al 2022, con un mix prodotto diverso nei due semestri. Nella prima parte dell'anno l'ha fatta da padrone il fattore prezzo, mentre nel secondo semestre sono tornati i volumi. I Reman, invece, hanno fatto registrare un incremento di circa il 27%. Questo risultato, molto positivo, è stato determinato da due fattori. Da un lato le nuove regole di garanzia, che prevedono l'utilizzo obbligatorio di rigenerati per alcune categorie di componenti, e le abitudini degli utilizzatori. La crescita del fatturato è stata affiancata dall'incremento continuo dei Part Number. Vengono rigenerati non solo grossi gruppi, come motori e cambi, ma anche le frizioni, i motorini di avviamento, i radiatori e le turbine. Nexpro ha raggiunto un valore superiore al 10%, esattamente come Direx. Nell'ambito dei Nexpro, dedicati ai veicoli con oltre 5 anni di anzianità di servizio, quest'anno sono stati introdotti oltre 200 nuovi codici. Infine, ma non in ordine d'importanza, la linea Accessori, cresciuta di circa il 23%, che si è arricchita di 100 nuovi codici, fra i quali il rilevatore dell'angolo cieco. Inoltre, gli accessori sono stati inclusi nel configuratore del veicolo per promuoverne la vendita fin

dalle fasi iniziali della trattativa. Nel complesso non sono cambiati i 'pesi' relativi delle diverse linee di prodotto. La parte predominante spetta sempre a Genuine. Le cosiddette special line, Reman, Nexpro, Accessori, rappresentano fra 10-12% del fatturato globale ricambi.

Luca Perrini, 44 anni, laureato in Economia aziendale e Business management, è da maggio 2023 il nuovo Customer Service Manager IVECO Mercato Italia. Sposato da 17 anni con Paola e padre di due figli, Mariano e Federica, Luca è un napoletano verace che della sua terra conserva l'accento e la verve. Nel mondo dei ricambi e delle officine vanta un'esperienza ventennale trascorsa progettando reti per Fiat, Alfa, Lancia, MSX, Nissan, CNH Industrial, e gestendo ricambisti e officine per importanti concessionarie. A bordo di una fiammante Fiat 600 rossa, a partire dal 2002 Luca ha iniziato a vendere ricambi per un importante concessionario Fiat di Roma, viaggiando per il Lazio. La gavetta è poi continuata seguendo per MSX il progetto officine, prima per il Gruppo Fiat, Alfa, Lancia, poi Nissan, ed infine in CNH nel 2009 per poi passare ad inizio 2012 in IVECO. Nel 2015, Luca ha lavorato per tre anni da un importante concessionario IVECO del sud Italia, esperienza di campo che – come lui stesso sottolinea – “ritengo fondamentale nella mia formazione e che consiglierei a tutti, dove ho imparato tanto perché mi ha consentito di seguire tutto il service a contatto diretto e quotidiano con i clienti, sia flotte sia padroncini”. Infine, nel gennaio 2019 torna in IVECO per seguire la gestione e la profitabilità dei ricambi con il ruolo di Sales Manager, per diventarne lo scorso maggio Customer Service Manager IVECO Mercato Italia.

UNA VITA DA MEDIANO

Carlo Fazion si appresta alla pensione dopo quasi 40 anni trascorsi in officina. Dal 1985 al 2023, ha dedicato la sua vita ai camion, diventando capofficina nel 1999.

La sua passione per la meccanica è nata nell'infanzia. E non è mai venuta meno. Officine Brennero? La mia casa

DI IVAN POLI

Carlo Fazion, classe 1963, sta per andare in pensione dopo una vita - più di 38 anni - vissuta in officina. Dal 1985 al 2023, si è sempre occupato di camion e la sua dedizione non è mai venuta meno. Ogni clic di chiavi, ogni motore che ha fatto ruggire, ha contribuito a plasmare la sua lunga carriera. Ora, mentre si avvicina il momento di appendere le chiavi al chiodo, Carlo può fare il bilancio di una vita trascorsa tra olio, ingranaggi e la gratificazione di un lavoro svolto con cuore e anima.

Come è iniziata la sua avventura nel mondo dei camion?

«Nel 1985 ho iniziato a lavorare in ArenaCar a San Giovanni Lupatoto, in provincia di Verona. Avevo 22 anni, ma la mia vita tra i motori è iniziata nel giugno 1980, in un'officina autorizzata Fiat. Avevo fatto tre anni di superiori come perito meccanico. Durante il secondo e il terzo anno, la mattina andavo a scuola e al pomeriggio andavo al lavoro. Allora i camion erano Fiat: c'erano il 697 e il 643. Quando sono entrato in ArenaCar è iniziata la mia carriera all'interno del mondo del truck. Nel 1999 sono diventato capofficina. Nel 2001 siamo diventati Officine Brennero e ci siamo spostati a Verona.»

Come è cambiato il suo lavoro in questi quasi 40 anni tra i camion?

«Le posso dire che la tecnologia ha cambiato radicalmente il modo di lavorare e aver potuto vivere questa lunga esperienza con IVECO per me è stato un onore. Consideri che volta non c'era il client center e per lavoro ho viaggiato molto, non solo in Italia, ma anche in Germania e Austria. Quando si andava in Germania ci davano in mano una cartina e poi si cercava il punto esatto dove era parcheggiato il camion guasto, non come adesso che con il satellitare sai già dove andare. Ho smesso di viaggiare quando sono diventato capo officina. Piano piano siamo diventati una squadra, prima ero da solo poi ho formato una squadra di sette uomini che nel giro di poco tempo è arrivata a dodici. Poi, visto che il lavoro c'era, sono arrivato a gestire ventiquattro persone.»

Come ha gestito la necessità di viaggiare frequentemente per lavoro in relazione alla sua vita familiare?

«Mia moglie ha dimostrato una straordinaria comprensione e supporto riguardo alle mie frequenti assenze per lavoro; non si è mai lamentata, anzi, ha visto nell'opportunità di dedicarsi ai nostri figli uno degli aspetti positivi della mia professione. La nostra famiglia conta due figli: Christian, di trent'anni, ha scelto di seguire le mie stesse orme e attualmente lavora come meccatronico presso le Officine Brennero. L'altro figlio, invece, ha intrapreso una carriera nelle ferrovie, specializzandosi come elettrarauto.»

Come è nata la sua passione per la meccanica?

«La mia passione per la meccanica ha radici nella mia infanzia. Mio papà era un camionista, e fin da giovane mi capitava di accompagnarlo nei suoi



viaggi. Quell'esperienza mi affascinava enormemente. Un giorno, durante una delle periodiche manutenzioni programmate del camion, sono entrato in officina insieme a lui. I meccanici mi guardarono e dissero: "Mettiti la tuta e sta qua con noi". Quel momento segnò l'inizio della mia avventura nella meccanica. Mentre a scuola stavano insegnando le basi della saldatura, io già ne avevo acquisito le competenze.»

Qual è il mezzo che ha amato di più di IVECO?

«L'E38, l'otto cilindri con cambio Fuller. Era una musica, la più bella macchina che c'era. Io ero uno di pochi era capace di revisionarli. Come ho iniziato a lavorare nel 1985 mi hanno mandato a Torino a fare i corsi, che non solo mi hanno fornito le competenze tecniche necessarie, ma hanno anche alimentato la mia passione per la meccanica e la precisione nell'arte della revisione.»

Ora che va in pensione riuscirà a stare lontano dai camion?

«La mia vita sta per arricchirsi di una nuova gioia, poiché tra qualche settimana diventerò nonno per la prima volta: mia nipote Camilla sta



In foto, alcune immagini di Carlo Fazion in officina



per arrivare, e già sento l'emozione e l'attesa crescere giorno dopo giorno. Sarà un nuovo capitolo entusiasmante e, sono sicuro, pieno di momenti indimenticabili. In aggiunta, ho recentemente acquistato una moto d'epoca, una splendida Vespa, tutta da sistemare. Certo, è un progetto che richiede tempo e dedizione, che mi permetterà di sporcarmi ancora le mani».

Chi prenderà il suo posto di capo officina?

«È un piacere passare il testimone al mio collega di lunga data, Fabrizio Corrà, con il quale ho condiviso la mia esperienza lavorativa per più di vent'anni. Fin da subito, abbiamo instaurato un rapporto di fiducia e complicità che ha reso la nostra collaborazione non solo efficiente ma anche piacevole. Ho scelto personalmente Fabrizio come mio vicecapo officina, riconoscendo le sue competenze e la sua dedizione al lavoro. Con Fabrizio al mio fianco, ho potuto contare su un collaboratore affidabile e competente, e sono fiducioso che continuerà a guidare con successo l'officina in futuro».





IVECO WAY AMBASSADOR CHE PASSIONE

IVECO ha lanciato con successo il progetto "IVECO WAY AMBASSADOR" in collaborazione con "Trasportare Oggi in Europa", un progetto ambizioso che ha voluto valorizzare i veicoli e i servizi offerti da IVECO attraverso una serie di Ambassador selezionati in ogni parte d'Italia

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA



Da sinistra, Andrea Trapani, Sara Lazaro, Valeria Di Rosa, Alessia Galli della Loggia e Fabrizio Bianco

Quando si parte per un viaggio, si prepara un bagaglio di nuove avventure, così come quando si avvia un nuovo progetto. Il cuore di progetto dedicato agli autisti ha trovato la sua forza nella comunicazione dei valori comuni tra chi utilizza quotidianamente un camion e quanto viene offerto da IVECO: due fattori che sono stati il collante di una storia tutta raccontare. Infatti, ogni IVECO AMBASSADOR selezionato è stato coinvolto per raccontare in prima persona la vita e l'utilizzo del veicolo, momenti che sono stati documentati e diffusi in contenuti digitali sui canali di IVECO e Trasportare Oggi, media partner del progetto. Grazie all'IVECO WAY AMBASSADOR siamo partiti alla volta dell'Italia, da Nord a Sud, per dare voce a chi, ogni giorno, sceglie IVECO con l'entusiasmo di raccontare la propria realtà aziendale. Un progetto che ci ha accompagnato nel corso di questi mesi con un susseguirsi di storie che, grazie a una passione costante e a una strategia innovativa, contribuiscono alla crescita economica, sociale e ambientale del nostro Paese.

«Protagonista dell'IVECO WAY AMBASSADOR, come dice il nome, è la gamma WAY, con un focus incentrato su quattro pilastri fondamentali, quali produttività, centralità dell'autista, sostenibilità e approccio alla mission. In ogni episodio abbiamo dato voce a clienti, autisti, padroncini che condividono la nostra passione e il nostro impegno sfruttando al meglio l'offerta IVECO, dal prodotto, alla formazione ai servizi», ha dichiarato Andrea Trapani, Redattore di Trasportare Oggi in Europa. «Abbiamo seguito i protagonisti del trasporto in ogni momento: durante la fase della consegna, con la spiegazione tecnica del veicolo, abbiamo seguito i corsi di formazione sul prodotto e sui servizi, compresi i consumi, la sicurezza e tutti e gli strumenti adatti all'ottimizzazione dello stile di guida». Gli Ambassador sono stati i portavoce delle proprie storie, liberi di raccontare le loro esperienze, sfruttando al massimo tutti gli strumenti comunicativi per far conoscere al meglio i veicoli e i servizi offerti dalle proprie aziende.

CONNETTIVITÀ, FORMAZIONE E ASSISTENZA AL TOP

Le possibilità di mostrare le potenzialità della connettività è stato uno degli obiettivi principali raggiunti dal progetto. Grazie a clienti importanti e soluzioni dedicate come "IVECO TOPCARE", si è sfruttata al meglio la possibilità di raccontare dal vivo - con esperienze ed esiti reali - i risultati che ogni azienda può raggiungere sfruttando l'offerta fornita dal costruttore e dalla

sua rete vendita. Una sorta di connubio che è riuscito a portare al centro della storia il ruolo di ogni attore per raggiungere questo risultato.

SOSTENIBILITÀ

Un aspetto importante messo in risalto dagli Ambassador riguarda i veicoli a gas naturale: sono numerosi i clienti ad aver scelto questa soluzione e gli ambasciatori hanno voluto ricordare il proprio impegno nel sensibilizzare anche gli stessi conducenti sui vantaggi ambientali ed economici dei veicoli LNG, dimostrando con le loro esperienze come questi possano contribuire a una maggiore sostenibilità. Per questo l'IVECO WAY AMBASADOR ha documentato anche una tappa del Giro d'Italia, promuovendo e diffondendo messaggi di sostenibilità che viaggiano sull'IVECO S-Way LNG alimentato a biometano, un esempio concreto di quanto il biometano possa rappresentare oggi una soluzione concreta alla transizione energetica, vale a dire una tecnologia adatta alla lunga percorrenza e all'ambiente. Una scelta iconica, quella di un veicolo LNG per aprire ogni giornata di gara in testa alla Carovana, la popolare parata di veicoli decorati che precede i concorrenti.

FLESSIBILITÀ, COMFORT E SICUREZZA

In questo percorso è emerso, come un fil rouge tra le varie storie, quanto sia fondamentale per l'esperienza di ogni cliente la flessibilità della gamma WAY di IVECO: gli Ambassador hanno dimostrato nelle loro storie come ogni veicolo di questa gamma sia stato in grado di adattarsi a diverse esigenze, anche quelle considerate "inusuali". I veicoli della gamma WAY hanno sfidato ogni terreno, in cava e in montagna con l'IVECO X-Way, in cantiere con l'IVECO T-Way, che nonostante venga "trattato male", come suggerisce il suo claim, affronta egregiamente i percorsi più impervi. I clienti, non a caso, hanno messo in luce la robustezza e l'affidabilità dei modelli IVECO X-Way e IVECO T-Way: non c'è miglior testimonial di un Ambassador, che è anche proprietario di un truck, per dimostrare come veicoli del genere siano in grado di resistere alle sfide più impegnative, garantendo una maggiore tranquillità nell'ambito del lavoro di ogni giorno.

OBIETTIVO RAGGIUNTO

«A livello di marketing del prodotto pesante, uno degli obiettivi più sfidanti è portare avanti una comunicazione che trasmetta tutti i benefici che hanno i nostri veicoli. L'IVECO Ambassador ci ha dato l'opportunità di condividere il risultato finale di un mezzo di lavoro all'opera e di far emergere quanto i veicoli IVECO siano una parte importante nell'attività giornaliera dei nostri clienti. Siamo riusciti a mostrare la realtà di alcuni dei nostri clienti, partendo da quelli che cercano l'efficienza dei nostri motori e la robustezza nelle missioni più tenaci», ha commentato Sara Lazaro, Marketing Gamma Media e Pesante IVECO Mercato Italia. «Nel nostro percorso dedicato gli Ambassador, abbiamo anche scoperto degli ecosistemi in cui i nostri veicoli sono una parte essenziale. Per cui posso dichiarare che il progetto è stato un successo, grazie al coinvolgimento nel lavoro di squadra fatto e alla passione viva dei vari imprenditori che abbiamo intervistato».

Attraverso questo progetto, IVECO è riuscita a dar loro una voce, offrendo la possibilità di condividere le proprie esperienze in relazione alla formazione, ai servizi e ai vari momenti che seguono la consegna. Il progetto richiederebbe altrettanti approfondimenti, ma l'ultima parola va ai veri protagonisti, i nostri IVECO WAY AMBASADOR. Un ringraziamento a tutti i clienti che hanno avuto il piacere di ospitarci, ai colleghi di IVECO e ai concessionari che hanno contribuito alla realizzazione del progetto, alla collaborazione e alla professionalità di Trasportare Oggi, un media partner che ha colto sin dal primo momento l'importanza di questa iniziativa. Infine, un immenso grazie ad Andrea Trapani, compagno di numerose avventure che hanno contribuito ad arricchire un importante bagaglio professionale con le storie dei principali attori del trasporto italiano.





GUARDA LA GALLERIA VIDEO



UN PIENO DA BIO

Insieme a Vulcangas e al media partner VadoeTorno, abbiamo raccolto le testimonianze di chi alimenta davvero l'autotrasporto. Durante il nostro viaggio, abbiamo incontrato tanti autisti che ogni giorno guidano i camion a gas naturale liquefatto. Il nostro tour è partito dal Veneto e si è concluso in Campania, percorrendo migliaia di chilometri e dando voce ai protagonisti dell'autotrasporto

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA

Sei tappe. Due partner. Una sinergia. Inizia così "Un pieno da Bio", il nostro tour tra le eccellenze nella rete italiana di distribuzione di LNG e biometano. Insieme a VadoeTorno e a Vulcangas abbiamo raccolto le testimonianze di chi alimenta davvero l'autotrasporto.

«La transizione che il nostro settore sta vivendo – è inutile nascondere – può generare una certa confusione negli addetti ai lavori. E a maggior ragione può disorientare anche gli autisti. Per questo, prima di partire per il tour che da Verona ci ha portato fino a Napoli, pensavo che, da un certo punto di vista, ci saremmo presi dei bei rischi: parlare di transizio-

ne, di biometano in un momento come questo non sarebbe stato semplice» ha dichiarato Fabrizio Dalle Nogare, Redattore di Vado e Torno che ha seguito il progetto. Fabrizio ha spiegato che, come spesso accade, i dubbi della vigilia sono stati fuggiti rapidamente: *«Già dalle primissime interviste abbiamo capito quanto fossero consapevoli e informati gli autisti, una sensazione che è aumentata man mano che procedevamo lungo il nostro percorso. Punti di vista diversi, esperienze lavorative e sensibilità differenti ci hanno fatto scoprire quel volto umano dell'autotrasporto che è difficile da intercettare senza andare sul campo».*



In foto, alcuni scatti della troupe che ha partecipato al tour

Esperienze formative che arricchiscono personalmente e professionalmente: «Uno degli aspetti che più mi hanno colpito, nel contesto di un progetto molto impegnativo, anche fisicamente, è il microcosmo che si crea durante la giornata nelle stazioni di servizio. Lo scherzo, la presa in giro fraterna, il rapporto stretto che si instaura talvolta tra gli autisti che si fermano per fare il pieno e chi lavora nelle stazioni mi ha fatto pensare all'importanza dell'aspetto umano anche in dinamiche puramente professionali come quelle che abbiamo visto nel corso del tour. E a proposito di umanità, le persone e i colleghi con cui ho condiviso questa esperienza hanno reso tutto molto più leggero, piacevole e naturale». «Di giorno come di sera o durante i lunghi trasferimenti tra una stazione di servizio e la tappa successiva – conclude Fabrizio - Quasi quasi mi vien voglia di ricominciare!»

E a proposito di esperienza, non possiamo che ringraziare il contributo di Ezio Camusso, Formatore IVECO Mercato Italia, che ci ha illustrato nel dettaglio tutte le caratteristiche di un veicolo alimentato a biometano: «Il progetto ci ha consentito di scattare una nitida fotografia del territorio italiano, che presenta un eclettismo sotto tanti punti di vista, primo fra tutti il fatto che il biometano è l'alternativa alla decarbonizzazione. Nel confronto con gli autisti, abbiamo raccolto diverse testimonianze sullo sviluppo della rete infrastrutturale, che ha dato un grande supporto alla tecnologia. Come in tutti i contesti di cambiamento, inizialmente è stato sfidante, ma ad oggi possiamo considerare il biometano una soluzione concreta per la decarbonizzazione del settore».

Un sentito ringraziamento al media partner, Vado e Torno, e a Fabrizio Dalle Nogare, penna narrante di Un Pieno da Bio.



TRAINING A TUTTO CAMPO

Undici giornate di approfondimento promosse da IVECO CAPITAL, la finanziaria captive di Iveco Group per illustrare al personale delle concessionarie IVECO i prodotti finanziari, i servizi e le procedure di digitalizzazione dei contratti

DI GIORGIO GARRONE

Undici appuntamenti di cinque ore ciascuno presso le concessionarie della rete IVECO, riunite a gruppi, per illustrare in dettaglio ai dealers, al personale commerciale, agli addetti al backoffice e ai responsabili marketing i prodotti finanziari, i servizi e le procedure interne per sostenere la vendita dei veicoli del Brand. È questa la realtà dell'iniziativa IVECO CAPITAL Days 2023, promossa da IVECO CAPITAL, la finanziaria captive di Iveco Group. Gli incontri, che hanno visto il coinvolgimento dei rappresentanti delle aree Sales, Marketing, Servicing e Underwriting, oltre agli Area Sales Manager e ai District Manager di IVECO, hanno permesso di approfondire la conoscenza dei prodotti finanziari – dai leasing finanziari ai finanziamenti, dai leasing operativi a quelli flessibili e alle offerte integrate - e di tutto ciò che ruota attorno ad essi – digitalizzazione dei contratti, coperture assicurative, piani di manutenzione e riparazione - per offrire soluzioni su misura, adatte alle esigenze delle singole aziende che vogliono investire in un veicolo IVECO. "IVECO CAPITAL Days – spiega Raffaella Camerino, Sales & Marketing di IVECO Capital - è un'iniziativa che esiste da tempo. A scadenze periodiche andiamo dai dealers ed esponiamo loro le caratteristiche dei nostri prodotti e servizi finanziari. Entriamo nei dettagli di ogni singolo prodotto finanziario, esaminandone i plus, analizzando ciò che fa la concorrenza, illustrando perché le nostre soluzioni forniscono valore aggiunto ai dealers e ai loro clienti e di conseguenza al Brand. Avere una conoscenza approfondita dei prodotti

permette ad ogni singolo venditore di proporre la soluzione adatta ad ogni cliente. Abbiamo ripreso gli incontri quest'anno, dopo la parentesi forzata dovuta alla pandemia, toccando quasi tutti concessionari." Chi partecipa agli incontri? Qual è l'audience d'elezione? "La platea di riferimento – precisa Carlo Cordaro, Sales Coordinator di IVECO CAPITAL – è costituita da responsabili commerciali, forza vendita, addetti al backoffice e responsabili marketing, in alcuni incontri abbiamo registrato la presenza anche dei titolari. Abbiamo colto l'occasione di queste riunioni per fare il punto sulle azioni specifiche intraprese durante l'anno. A partire dalle campagne e dalle iniziative di rinnovo mirate alla gamma Daily. Abbiamo preso in esame gli sviluppi relativi alla digitalizzazione dei nostri processi interni, che sono stati di nuovo presentati e spiegati: dalla firma digitale all'identificazione (anch'essa digitale) del cliente, fino alla piattaforma a disposizione degli utilizzatori per richiedere, per esempio, una modifica del contratto o notificare un sinistro. Abbiamo anche anticipato dell'integrazione del nostro preventivatore con il CRM – Customer Relationship Management – di IVECO. Inoltre, è stato il momento adatto per parlare di un nuovo prodotto che è stato lanciato nell'ottica di allargare l'offerta di servizi ossia la nuova carta co-brandizzata IVECO CAPITAL-EUROWAG e dei vantaggi che offre al cliente. Di fatto, abbiamo ripercorso i prodotti, le procedure e gli sviluppi digitali introdotti negli ultimi 2-3 anni". A proposito di digitalizzazione, quali risultati sono stati raggiunti fino ad ora? Come è stata

accolta questa trasformazione dalla clientela? “Sulla firma digitale – specifica Raffaella Camerino - siamo abbastanza avanti. Abbiamo, infatti, raggiunto una percentuale di circa il 45% sul totale dei contratti IVECO CAPITAL. Ci eravamo dati più o meno questo target al momento del lancio dell’iniziativa. L’obiettivo per il prossimo anno è di arrivare almeno al 70%. La parte residua continuerà, probabilmente, ad affidarsi al cartaceo. Per il processo identificazione digitale del cliente, invece, siamo ancora un po’ indietro, intorno al 10% del totale dei contratti firmati digitalmente”. “Il nostro target per il 2024 – precisa Carlo Cordaro - è di raddoppiare la percentuale di identificazione digitale. Il fatto di avere uno SPID – Sistema Pubblico di Identità Digitale - molto rapido ci permette anche di velocizzare le attività di pagamento dei contratti di locazione”. Quali riscontri avete avuto dai partecipanti ai meeting? C’è stata soddisfazione per i contenuti? Vi sono giunti suggerimenti e proposte? “Gli incontri – conclude Cordaro - sono stati piacevoli e interattivi. Iniziamo sempre le presentazioni dicendo che siamo lì per imparare, per migliorarci. È un incipit che incentiva alla partecipazione e ai preziosissimi suggerimenti. Così Raffaella torna sempre in sede con il pieno di appunti e di proposte sul quale lavorare”. “Abbiamo ricevuto suggerimenti a tutto tondo - spiega Raffaella Camerino - “Per esempio, ci è stato proposto di estendere ai pesanti stradali l’azione di rinnovo pensata per il Daily. Da parte nostra, c’è stato un percorso di crescita verso le richieste dei partecipanti. Anche le coperture assicurative sono state molto apprezzate. Abbiamo un pacchetto completo che non tutti i competitor hanno. Sono arrivati suggerimenti per l’eSignature, per le preventivazioni e su come fornire un servizio di consulenza per sfruttare al meglio le agevolazioni di legge. Al termine degli incontri abbiamo sottoposto ai partecipanti un questionario sul grado di soddisfazione generale, sulla qualità e facilità di comprensione dei contenuti, sull’utilità professionale, sulla chiarezza espositiva e su molti altri temi. Il risultato finale, basato sui criteri NPS – Net Promoter Score - è stato molto positivo, con punteggi superiori a 81 per la maggior parte degli argomenti trattati”.

In apertura, in prima fila da sinistra: Raffaella Camerino, Sabrina Tondo, Beatrice Andreone, Chiara Brogolino, Gianluca Ferrari.
In seconda fila da sinistra: Liliana Fania, Carlo Cordaro, Davide Chierici, Maylis Berta. A destra in alto, accanto al veicolo Carlo Cordaro e Raffaella Camerino. In basso, prima sessione degli IVECO CAPITAL DAYS all’Industrial Village



IVECO CAPITAL E EUROWAG INSIEME PER SOLUZIONI DI PAGAMENTO INTEGRATE

IVECO CAPITAL ed Eurowag, società leader nelle soluzioni di pagamento e mobilità per le flotte di veicoli commerciali, hanno recentemente annunciato un accordo di partnership strategica per offrire servizi integrati ai propri clienti. La collaborazione permetterà agli utilizzatori dei veicoli di Iveco Group di usufruire dei vantaggi delle carte Eurowag per l’acquisto del carburante, il pagamento dei pedaggi e le soluzioni per il rimborso dell’IVA, oltre a ulteriori servizi che saranno disponibili in futuro. Le soluzioni di Eurowag saranno integrate nelle offerte di Iveco Group attraverso la rete dei concessionari e dei partner, con il supporto dei consulenti di Eurowag. La partnership, inoltre, arricchirà il portafoglio completo delle soluzioni finanziarie di IVECO CAPITAL, comprese le polizze assicurative e le soluzioni all-in-one integrate con i servizi di manutenzione e assistenza ai veicoli IVECO, con le soluzioni di pagamento sicuro di Eurowag. In particolare, la carta carburante Eurowag ONE è stata pensata per le esigenze delle grandi e medie imprese di trasporto. Consente di effettuare rifornimenti durante i viaggi, mentre il pagamento effettivo avviene in un secondo momento. Ogni carta ha un limite individuale impostato sul portale clienti. Può essere abbinata a una targa o utilizzata come carta universale.

Le imprese di trasporto più piccole, invece, potranno usufruire della carta carburante Eurowag EASY, ovvero una prepagata, anch’essa abbinabile a una targa o come carta universale. Spedizionieri e trasportatori hanno a disposizione la Eurowag VECTOR, che permette di dilazionare il pagamento dei rifornimenti, di impostare il credito e controllare le spese del carburante, di limitare gli esborsi e di definire online le date di scadenza delle fatture per ciascun vettore. Le carte Eurowag, tutelate dal sistema antifrode Fuel Guard, possono essere facilmente bloccate tramite SMS o mobile app.



IVECO BUS SUONA LA CARICA

Incontriamo Gianluca Annunziata che, da un anno, ricopre la carica di Business Director Italy IVECO BUS. Il mercato? «Cresce a doppia cifra e il nostro Gruppo si conferma market leader». Sostenibilità, tecnologia e innovazione i tre pilastri su cui poggia la strategia di IVECO BUS

di IVAN POLI

In un 2023 che vede il mercato autobus veleggiare con una crescita vicina alla tripla cifra, IVECO BUS ha messo il sigillo su tender importanti sia in elettrico (GTT Torino e ATM Milano) che in Classe II (due nomi su tutti: Puglia e Lazio), grazie a un Crossway che rimane la lepre da inseguire... con distacco. Senza contare i 1000 urbani aggiudicati tramite Consip. Per fare il punto sul 2023 di IVECO BUS in Italia abbiamo incontrato Gianluca Annunziata, prossimo al suo primo giro di boa a capo del mercato Italia.

50 anni, sposato, una figlia, Annunziata è laureato in Scienze Politiche e ha poi conseguito un Executive MBA in Business Administration. Da 22 anni nel mondo del veicolo commerciale, l'automotive non è la sua unica passione: l'altra ha sei corde, un amplificatore e le sonorità del rock.

C&S: PNRR, Consip e transizione energetica. Questi sono stati i tre driver su cui si è mosso il mercato dell'autobus nel 2023. Una spinta che ha avuto come risultato un parco circolante che ora ha una media di circa 10 anni. Un risultato storico per il nostro Paese, e in cui il Classe II ha giocato un ruolo cruciale. E voi siete i protagonisti del segmento...

Annunziata: Il PNRR ha avuto nel 2023 un ruolo centrale per ringiovanire il parco autobus italiano verso standard europei. La maggior parte dei fondi spesi nel 2023 sono stati investiti nel Classe I, con focus sull'elettri-



co. Per quanto riguarda l'intercity abbiamo avuto una "coda" importante legata a tender aggiudicati negli anni passati. Nella seconda metà di quest'anno abbiamo iniziato a vedere un ritorno di gare sul Classe II. Nel frattempo, abbiamo compiuto passi importanti in termini di prodotto.

C&S: La crescita del mercato, sia in termini di gare che di immatricolato e investimenti, è una grande opportunità per voi costruttori ma vi spinge a un'organizzazione, o una riorganizzazione, a livello produttivo. È così?

Annunziata: L'azienda ha già da diversi anni implementato una strategia di neutralità tecnologica improntata al mix di alimentazioni: diesel, CNG, elettrico e idrogeno. Il passaggio ulteriore che abbiamo concretizzato quest'anno è l'intuizione che la transizione all'elettrico non consiste solo nella messa a disposizione del mercato di un veicolo performante, ma passa anche per la capacità di supportare le aziende di tpl nell'utilizzo di questi veicoli. È nata così la struttura Energy Mobility Solutions che si occupa di consulenza agli operatori per la creazione di infrastrutture e sistemi gestionali che permettano loro di utilizzare i veicoli. L'esempio più importante è la gara di Torino che ci siamo aggiudicati quest'anno e che comprende 225 veicoli, dal 12 metri al 18 metri e alla configurazione Bus Rapid Transit (BRT). Il tender prevede inoltre la completa realizzazione dell'infrastruttura elettrica sui tre depositi principali della città.





C&S: La gamma Crossway si conferma leader del mercato nel segmento Classe II. Qualche settimana fa il veicolo numero 60.000 ha lasciato la linea di assemblaggio. Quali sono i plus di questa gamma che non sembra avere, almeno analizzando i dati di mercato, veri e propri competitor?

Annunziata: In Italia più di due interurbani su tre, tra quelli immatricolati, sono Crossway. Sicuramente si tratta di un veicolo estremamente affidabile, sul quale si è continuato a lavorare. Lo stabilimento di Vysoké Mýto ha raggiunto un livello di qualità straordinario. Inoltre, la piattaforma è in grado di passare dall'utilizzo suburbano all'impiego intercity fino a lambire il turistico. E al Busworld abbiamo presentato la versione Low Entry elettrica. Oggi proponiamo un veicolo nato come diesel anche nelle versioni CNG, mild hybrid ed elettrico, addirittura con la possibilità di montare il pantografo. Una flessibilità che non ha eguali.

C&S: Ha menzionato il Crossway LE Elec, fresco di lancio al Busworld. Quali sono stati i primi feedback dal mercato?

Annunziata: Ci siamo già aggiudicati delle gare, la prima delle quali in Sardegna per ARST e la qualificazione nell'ultimo Consip per il lotto specifico. È il primo passo nell'elettrificazione della nostra gamma intercity».

C&S: In occasione del Busworld 2023 IVECO BUS ha presentato anche l'E-Way H2, un Classe I a idrogeno...

Annunziata: È un veicolo che nasce su una base, quella dell'E-Way, molto solida. La sua tecnologia è stata sviluppata in partnership con il leader mondiale Hyundai. Ha dimostrato performance eccellenti all'atto pratico in termini di consumi. Certo, sull'idrogeno c'è ancora strada da fare. Oggi stiamo vivendo con l'idrogeno quello che abbiamo vissuto qualche anno fa con l'elettrico, ma mentre sull'infrastruttura elettrica molte città hanno potuto fin dall'inizio sfruttare una comunanza con tipologie di veicoli come tram e metropolitane, sull'idrogeno è tutto da costruire. In questa chiave è fondamentale la collaborazione tra i costruttori, i protagonisti della filiera energetica e le istituzioni.

C&S: Nell'aprile scorso avete inaugurato lo stabilimento IVECO BUS di Foggia e qualche mese prima, nell'ottobre del 2022, il sito produttivo FPT Industrial di Torino delegato alla produzione di batterie. Confermate che l'Italia è al centro della vostra strategia?

Annunziata: L'Italia è al centro delle strategie di IVECO BUS e di Iveco Group in generale. La scelta di Foggia non è stata casuale.

C&S: Dai prodotti alla struttura. Il vostro radicamento sul territorio, grazie alla rete dei concessionari italiani, rappresenta un valore aggiunto...

Annunziata: Sì, in Italia la presenza sul territorio della rete IVECO BUS è un elemento chiave del nostro successo. Oggi possiamo contare su una rete di 11 concessionari specializzati e oltre 90 officine specializzate bus. Questo radicamento sul territorio e questa specializzazione ci danno sia la possibilità di supportare i clienti in maniera efficace sia quella di avere dei professionisti che conoscono molto bene il territorio e i clienti.

C&S: Chiudiamo con il Daily, il "piccolo" di casa IVECO BUS, leader nel segmento minibus in Europa e ora disponibile anche in versione elettrica. Al centro del vostro stand del Busworld campeggiava lo chassis dell'e-Daily. Conferma che anche la versione elettrica sarà offerta agli allestitori europei così lo sono le versioni tradizionali?

Annunziata: Assolutamente sì. Il Daily segue, anche con l'elettrico, l'approccio utilizzato finora: offriremo sia veicoli completi che chassis destinati agli allestitori.





IVECO BUSWORLD: UN MONDO DI SOSTENIBILITÀ

Le promesse non sono state disattese: a Bruxelles IVECO BUS ha calamitato l'attenzione del mondo dei trasporti, lanciando tre soluzioni nel nome delle emissioni zero, destinate a conquistare le strade a tutte le latitudini

DI ANNA DI PAOLO

IVECO BUS (world). Scusate il gioco di parole, ma è servito su un piatto d'argento. Dopo quattro anni di assenza, a causa dello stop forzato nel 2021 dovuto alla pandemia, il Busworld è tornato. Ed è tornato col botto, per numero di espositori (526), mezzi esposti (222) e visitatori (40.120).

A dominare la scena, vuoi per la potenza di fuoco messa in campo nei 1.500 metri quadri di stand, vuoi per essere leader di mercato in Europa nel Classe II con il CROSSWAY, IVECO BUS, che ha scelto il palcoscenico di Bruxelles per lanciare il restyling del brand e per l'unveiling dell'E-WAY a idrogeno, realizzato in partnership con Hyundai Motor Company (un asse stretto nel marzo del 2022). Ma c'è di più, visto che la casa ha presentato ufficialmente anche la versione elettrica del CROSSWAY, che insieme all'urbano ad H2 ha attirato non poco attenzione da parte degli addetti ai lavori e degli appassionati. Insomma, tre novità con la "enne" maiuscola che è doveroso approfondire. Il nuovo logo di IVECO e IVECO BUS nasce nel solco dello slogan "Feel the blue pulse", perché IVECO ha colorato di blu elettrico (ovviamente!) le istanze dell'elettromobilità e per questa ragione, oltre a cambiare il font del logo, la "stanghetta" centrale della "e" di IVECO è colorata di blu.

In anteprima mondiale, quindi, l'E-WAY H2, un Classe I elettrico a celle a combustibile alimentato a idrogeno. L'urbano, lungo 12 metri, è pianale ribassato e mosso da motore elettrico da 310 kW; grazie ai quattro i serbatoi che offrono uno stoccaggio combinato di 7,8 kg di idrogeno e un pacco batterie

da 69 kWh di FPT Industrial (marchio del Gruppo Iveco specializzato nelle tecnologie di propulsione) il mezzo offre un'autonomia di guida di 450 km in condizioni normali. L'E-WAY H2 consente sia il rifornimento di idrogeno che la ricarica della batteria plug-in.

«Siamo orgogliosi di presentare a Busworld il nostro E-WAY H2 a idrogeno. Questa pietra miliare del nostro percorso di sostenibilità è il risultato della nostra proficua collaborazione con Hyundai Motor Company e dimostra che, unendo i nostri punti di forza, possiamo promuovere un sistema di trasporto delle persone che sia rispettoso dell'ambiente, contribuisca a combattere i cambiamenti climatici e crei un futuro più sano per le generazioni a venire», le parole entusiaste di Domenico Nucera, Presidente della Business Unit Bus di Iveco Group.

La capitale del Belgio ha tenuto a battesimo anche il CROSSWAY LE ELEC, disponibile in due versioni da 12 e 13 metri e immatricolabile sia per profili di missione urbani, sia per quelli interurbani. La novità estetica balza all'occhio e va a braccetto con l'adozione di una nuova suite di ADAS (di cui tutti i mezzi di IVECO BUS in mostra a Bruxelles erano equipaggiati, in conformità al regolamento europeo sulla sicurezza generale che entrerà in vigore nel luglio 2024) e batterie Nmc realizzate in casa da FPT Industrial a Torino, allocate al tetto. Il blocco motore e inverter, invece, è firmato Siemens, ovvero Accelera by Cummins, vista la recente acquisizione da parte del colosso a stelle e strisce. La



capacità di ciascun modulo è di 69 kWh, per un totale di 485 kWh. Il numero di posti a sedere va da 42 (versione da 12 metri) a 48, per una capacità totale di circa 70 passeggeri. Già nella primavera del 2024 – da maggio – sarà possibile ordinare il CROSSWAY elettrico, nella versione da 12 metri; per quella un metro più lunga bisognerà attendere ottobre.

Quindi, oltre all'eDaily e al telaio dello stesso – che avevamo già visti e toccati con mano ad Hannover, in occasione dello IAA 2022 – ecco lo STREETWAY ELEC, urbano da 12 metri di lunghezza a pianale ribassato, chiamato a completare la gamma per soddisfare standard di mercato non solo europei ma anche extracontinentali, con particolare attenzione al mercato dell'Africa, del Medio Oriente e dell'Asia. Questo modello è costruito in Turchia, a Sakarya, e nasce dalla collaborazione stretta con Otakar.

Lo STREETWAY ELEC è dotato di un motore elettrico Voith da 310 kW e batterie agli ioni di litio Nmc, assemblate da FPT. Sono possibili diverse combinazioni per le batterie: da cinque a sette pacchi, distribuiti tra il tetto e la parte posteriore del mezzo, per una capacità totale rispettivamente di 346, 416 o 485 kWh. La capacità della batteria offre un'autonomia fino a 400 km. Due o tre porte di accesso e capienza di oltre 90 passeggeri.

Insomma, quale miglior appuntamento se non il Busworld per dimostrare la capacità di fornire soluzioni complete, sostenibili e chiavi in mano per ogni missione? IVECO BUS c'è. E non è una novità.



A TUTTA FORZA (ELETTRICA)

Due E-WAY protagonisti a IBE Driving Experience per la prima edizione di “Electric Bus Driver Training”, un corso teorico e pratico dedicato ai conducenti di autobus elettrici

DI MICHELA FERRIGNO

La precedente edizione aveva viaggiato con le marce basse, visto che non eravamo ancora usciti dal tunnel della pandemia di Covid. E così dopo un'edizione “zoppa” a causa del coronavirus, IBE Driving Experience, andata in scena il 24 e il 25 ottobre 2023, voleva rifarsi con gli interessi. E così è stato. La due giorni al Misano World Circuit dedicato a Marco Simoncelli, infatti, ha fatto segnare un più 70 per cento di presenza sul 2021. E non solo: oltre 500 driver hanno testato gli autobus di ultima generazione. Protagonista assoluto il gruppo IVECO BUS che si è presentato a Misano con un carico di novità. Su tutti due modelli E-WAY che hanno tenuto banco alla prima edizione di “Electric Bus Driver Training”, il primo corso teorico e pratico per conducenti di autobus dedicato a comprendere e a provare sul campo le evoluzioni tecnologiche e gestionali degli autobus elettrici.

IVECO BUS ha dominando il paddock con ben sette mezzi, ai quali si è aggiunto il telaio dell'eDaily. In bella mostra due turistici, un Magelys in livrea nera opaca e un Evadys in intrigante vestito viola, un Urbanway Hybrid, un Crossway ELEC e tre E-WAY, nelle tre varianti di lunghezza: 9,5 - 10,7 e 12 metri. Due dei quali, appunto, impegnati sul circuito. In tutte e tre le varianti di lunghezza dell'E-WAY, sempre a pianale ribassato, la formula chimica scelta per le batterie è Nmc agli ioni di litio, ma la versione da 12 metri presenta anche la possibilità di una batteria ad elevata potenza Lto da 73 kWh, con opzione da 88 kWh. In caso di batterie nichel-manganese-cobalto, la capacità standard è di 336 kWh, quelle opzionali di 378, 420 e 462. Nella versione dell'E-WAY più corta la capacità dei moduli è di 294 kW, idem per l'E-WAY da 10,7 metri (opzionalmente 336, 378, 420 kWh). Il ponte posteriore per tutti e tre i modelli elettrici è





firmato dal gigante di Friedrichshafen: ZF AV 133. Insomma, la gamma E-WAY rappresenta la scelta migliore per ogni profilo di missione urbana e, viste le alte autonomie, anche per servizi squisitamente suburbani. Sull'asfalto di Misano è stata data molta attenzione a come si guida un autobus elettrico. E per un evento che trova casa in un circuito e si chiama "Driving Experience" non potrebbe effettivamente essere differente. Il focus, vista la crescita esponenziale della trazione elettrica – basti pensare che a metà 2023 oltre un terzo dell'immatricolato urbano europeo è mosso a batteria – è stato posto su come guidare un autobus elettrico. Perché, va da sé, tra stare al volante di un mezzo a combustione interna e un BEV, c'è una bella differenza. Nonostante la somiglianza con la guida di veicoli tradizionali, guidare un autobus elettrico richiede abilità specifiche a causa delle significative differenze nel funzionamento e nelle caratteristiche tecniche. Queste differenze possono anche comportare una notevole riduzione dell'autonomia del veicolo, con impatti sul servizio all'utenza. I due E-WAY presenti sulla pista di Misano sono stati presi letteralmente d'assalto. E il corso, tenuto da formatori esperti con strumenti didattici e supporti tecnologici, ha rappresentato un'opportunità per le aziende di trasporto e gli autisti presenti a Misano e ha consentito ai conducenti di autobus di acquisire competenze specializzate nella guida di veicoli elettrici. Sotto i riflettori di Misano anche il Crossway, best-seller in Europa, visto il recentissimo traguardo tagliato dalla gamma: dallo stabilimento di Vysoké Mýto, Repubblica Ceca, la più grande fabbrica di autobus del Vecchio Continente, è infatti uscito la sessantamillesima unità. Il Crossway, è bene ricordarlo, ha ricevuto prestigiosi riconoscimenti in questi anni, tra cui l'"International Bus & Coach Award 2017" e per quattro volte è stata premiata come Sustainable Bus of the Year nella categoria Intercity. Nello specifico il Crossway LE ELEC, presente a Misano, è stato premiato come



In foto, alcuni scatti da IBE

"SBY 2024". Il nuovo autobus di casa IVECO BUS è disponibile nelle varianti urbana (Classe I) e interurbana (Classe II), con opzioni di lunghezza di 12 e 13 metri. Alimentato da un motore elettrico centrale che eroga 330 kW di potenza e una coppia massima di 2.200 Nm (Siemens/Accelera by Cummins), l'autobus si affida a batterie agli ioni di litio NMC assemblate da FPT, che offrono un'elevata densità energetica (180 kW/kg). La versione di Classe I può essere equipaggiata con cinque, sei o sette pacchi batterie, con capacità energetiche rispettive di 346 kWh, 416 kWh e 485 kWh. La versione di Classe II ha capacità di 416 kWh o 485 kWh.



COME DAR FORMA ALLA FORMAZIONE

Le figure professionali e i compiti dell'Ente Formazione di IVECO Mercato Italia, che si occupa del training tecnico e di quello commerciale su tutto il territorio nazionale

DI GIORGIO GARRONE

La formazione tecnica e commerciale ha, da sempre, un ruolo di primo piano in tutti i settori di business. Riveste un'importanza cruciale nel comparto automotive, che sviluppa mezzi di trasporto sempre più complessi sia per le dotazioni di bordo, sia per i servizi legati alla connettività e per le soluzioni adottate per ridurre l'impatto ambientale.

All'interno di IVECO, nell'ambito del Mercato Italia, il training tecnico e commerciale è affidato all'Ente Formazione, guidato da **Gennaro Formato**,

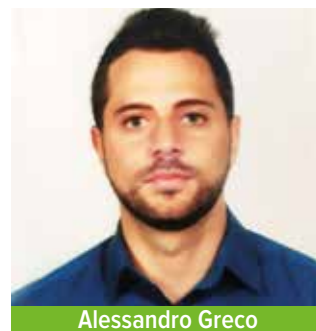


Gennaro Formato

che vanta un'esperienza di 34 anni in questo specifico incarico. «Il training tecnico e commerciale – spiega Gennaro – ha sempre avuto un'importanza di rilievo sia per il personale delle concessionarie, sia per gli specialisti delle officine. Oggi lo è ancora di più, alla luce della rapidità delle trasformazioni in atto. Con l'introduzione della nuova gamma, che ha portato al rinnovo completo dell'offerta di prodotto di IVECO e a una vera e propria rivoluzione tecnologica, assisteremo a un notevole incremento delle attività formative. Per esempio, l'avvento delle trazioni alternative richiederà un cambio di mentalità, del metodo di proporre la soluzione 'giusta' al cliente, insieme alla spiegazione dei servizi avanzati legati alla digitalizzazione». Con quali organizzazioni si interfaccia l'Ente Formazione, all'interno e all'esterno dell'azienda? «Ci rapportiamo a 360 gradi con tutte le funzioni aziendali, con le Business Line, l'ente Network, il commerciale, ma anche con gli enti Customer Service. Verso l'esterno, i nostri interlocutori sono le officine, le concessionarie, i clienti e, talvolta, le municipalizzate». Nell'Ente Formazione, il training tecnico è guidato da Vincenzo Tarallo, in IVECO da cinque anni, che si occupa di coordinare il gruppo dei trainer interni ed esterni all'azienda, affinché sia sempre assicurato il livello di competenze ottimali in funzione delle esigenze formative del Brand. Come è strutturato il suo gruppo? «L'organico dipende dalle circostanze. Abbiamo trainer interni, collaboratori esterni a tempo pieno e un pool di formatori on demand, ai quali vengono affidati i corsi in funzione della domanda». Come è organizzato il suo lavoro? «Elaboriamo un calendario abbastanza folto di corsi, secondo le esigenze della rete. Viene concordato a inizio anno un piano di attività, che permette alla rete di raggiungere i propri obiettivi. Da parte nostra, mettiamo a disposizione aule, trainer e corsi, valutando le necessità del network per il raggiungimento delle certificazioni richieste. Per ogni percorso formativo è previsto un attestato, per esempio per lo specialista di motori diesel, di propulsori a gas, o per gli esperti dell'impianto elettrico. La rete può auto-iscriversi ai corsi pianificati. Tuttavia, quando il numero dei partecipanti è insufficiente procediamo d'ufficio alle iscrizioni, attraverso la segreteria dell'Ente Formazione». In media, quante persone partecipano alle lezioni? «Per i corsi in presenza il numero di partecipanti oscilla da 8 a 12-13. Il 30% circa delle attività riguarda l'apprendimento teorico in aula (ne abbiamo a disposizione 8 al Training Center di Torino), mentre il restante 70% è svolto in officina (7 laboratori in tutto a Torino). Esiste, tuttavia, un altro canale formativo, quello dei corsi online tenuti da

un docente, che coinvolgono da 20 fino a 40 allievi contemporaneamente». Il training tecnico esige competenze specifiche, focalizzate sui diversi impianti e componenti dei veicoli. È il caso di **Alessandro Greco**, che collabora da tre anni con IVECO in qualità di consulente e che, dallo scorso ottobre, è entrato nel team di formazione del Brand. Quali sono i suoi compiti all'interno dell'Ente? «Erogo i corsi sull'impianto elettrico del Daily e dell'IVECO S-Way. Inoltre, mi occupo della formazione sull'eDaily. Le lezioni in presenza durano due giorni, mentre per il Daily elettrico si arriva a tre giorni, poiché si tratta un veicolo completamente nuovo. Mi reco anche presso le concessionarie della rete IVECO, dislocate in tutta Italia». Qual è l'aspetto più sfidante del suo lavoro? «Far conoscere agli allievi tutto ciò che serve, rendendo la lezione interessante, mantenendo viva l'attenzione e facendo capire che le informazioni trasmesse loro servono per la professione. In estrema sintesi, far comprendere l'utilità di ciò che insegniamo». Agli allievi viene chiesto di rispondere a un questionario valutativo di fine corso? «Certamente. C'è un test finale di valutazione del livello di apprendimento raggiunto». Formatori tecnici per il Mercato Italia sono anche Domenico Guttilla e Stefano Innocenti.

«Mi occupo di formazione da giugno 2023 – precisa Domenico –. Le mie lezioni riguardano l'architettura elettronica del Daily Model Year 2019-2022 e dell'IVECO S-Way Model Year 2019-2022. I partecipanti ai corsi, in passato, erano dei meccanici, che oggi stanno approcciando le problematiche dell'elettronica, fatta di centraline e reti CAN-Bus». Esistono corsi differenziati, secondo le diverse figure professionali presenti in officina? «In realtà parliamo della complessità della rete elettrica ed elettronica del veicolo. Ciò non esclude approfondimenti su particolari argomenti. Ma il focus è sulla struttura elettronica del mezzo». Accade che qualcuno degli allievi la ricontatti, quando si trova davanti a un problema? «È successo proprio oggi – conclude Domenico –. Mi hanno contattato per chiedere un parere. In IVECO, però, c'è già un organo preposto a questi compiti. Anche durante i corsi, gli allievi ci espongono le problematiche nelle quali si imbattono. È un'occasione, per noi e per loro, di crescita professionale». In affiancamento a Domenico Guttilla, Stefano Innocenti sta mettendo a punto le conoscenze per diventare formatore tecnico a partire dal prossimo anno. Cosa l'ha spinto ad abbracciare questa professione? «Il mio background professionale è centrato sull'assistenza agli autoveicoli. In passato, quando mi sono trovato di fronte a nuovi modelli avrei voluto avere un maggiore bagaglio di conoscenze. Mi piacerebbe trasmettere parte delle mie esperienze alle officine, tenendo conto anche del cambiamento in atto sui mezzi di trasporto. Inizierò a erogare corsi all'inizio del prossimo anno. Adesso c'è la fase di training e di assimilazione delle informazioni». Memoria storica di IVECO – è entrato in azienda 35 anni fa all'epoca del mitico 190.36 Turbostar – Ezio Camusso, Formatore IVECO Mercato Italia, si è occupato dapprima del collaudo funzionale dei pesanti stradali per poi passare al Customer Support. La svolta verso la formazione commerciale rappresenta un ulteriore step evolutivo della sua lunga carriera. «All'interno dell'Ente – precisa Ezio – mi occupo della formazione rivolta ai venditori delle concessionarie, e dei corsi di guida alle flotte e ai driver per ottimizzare le prestazioni dei veicoli. Certamente, con l'arrivo dei veicoli a batterie assistiamo a un cambiamento radicale, che riguarda anche lo stile di guida. In quest'ottica, occorre illustrare ai potenziali acquirenti le peculiarità dell'elettrico, come nel caso dell'eDaily». All'interno dell'Ente vi sono altre tre figure



Alessandro Greco

In foto, da sinistra, Domenico Guttilla, Stefano Innocenti, Chiara Rizzo, Sara Scarabelli, Ezio Camusso e Vincenzo Tarallo davanti all'ingresso del Training Center



spiega Michele di Perna –. *Nei miei compiti all'interno dell'Ente Formazione rientrano la preparazione, la spedizione alle sedi dei corsi e il rientro dei motori, dei componenti, dei materiali didattici e degli utensili utilizzati dai formatori e dagli allievi. Non deve mai mancare nulla sia nelle aule di formazione, sia presso il magazzino del Training Center di Torino.* Nell'ambito dell'Ente Formazione, c'è un'ulteriore figura professionale chiave di servizio alla rete IVECO, diversa da quelle degli altri membri del team. È quella di **Irene Chini**, Homologation Regulation Support per il Mercato Italia. Irene si occupa dei certificati di conformità per l'immatricolazione dei veicoli, delle dichiarazioni tecniche per le modifiche da apportare ai mezzi e, più in generale, della documentazione che i dealer devono produrre per le autorizzazioni al transito in Austria e Germania. Quali sono gli aspetti più sfidanti della sua posizione lavorativa? *«Molteplici e su più fronti. Per esempio, abbiamo affrontato le problematiche relative alla digitalizzazione dei certificati di conformità e dei documenti di immatricolazione dei camion IVECO che, in passato, erano solo cartacee. Inoltre, dobbiamo fornire risposte veloci e standardizzate ai quesiti dei concessionari. Con i quali – e questo è un'altra priorità –*

professionali, forse meno visibili, ma indispensabili, che s'interfacciano con i concessionari e le officine per curare l'organizzazione dei corsi e gli aspetti amministrativi – sono Sara Scarabelli e Chiara Rizzo – e, nel caso di Michele di Perna – per preparare e inviare a destinazione i materiali didattici, fondamentale per il training pratico degli allievi. «Mi occupo delle fatturazioni – spiega Sara – ma anche della gestione della formazione tecnica, quando il programma dei corsi è pubblicato sulla piattaforma web. Mi interfaccio quotidianamente con i concessionari e il personale d'officina sia per fornire una consulenza sul percorso formativo da seguire, per organizzare le attività e coinvolgere le diverse figure professionali, sia come supporto alla navigazione sulla piattaforma informatica dedicata». «Come Sara – precisa Chiara – curo la segreteria del Training Center, interfacciandomi quotidianamente, attraverso email e comunicazioni telefoniche, con la rete IVECO per coordinare le attività formative in sede e presso le concessionarie. Inoltre, mi occupo anche dei corsi online e di fornire aiuto per l'utilizzo ottimale della piattaforma Web Academy. «In pratica sono la figura jolly del training –



Irene Chini

vogliamo avere un filo diretto per comprenderne a fondo le problematiche. Un obiettivo, questo, che può essere raggiunto attraverso visite periodiche ai dealer». La rubrica de "Il Motore del Mercato Italia" si chiude dando dunque il benvenuto a un nuovo anno dedicato alla formazione.



ALLA GUIDA DELLA MEMORIA STORICA

Il 2023 è stato l'anno degli anniversari e mentre Camion&Servizi compiva 25 anni di vita, Ezio Camusso ne celebrava 35 di azienda. La sua passione per i camion si accende all'età di 3 anni e, come un motore irrefrenabile, non si è mai spenta. Una carriera fatta di entusiasmo, formazione e prove stampa, dal TurboStar all'IVECO S-Way, guidando la strada del cambiamento chilometro dopo chilometro con la stessa voglia e curiosità del primo giorno. Per questi emozionanti 35 anni, a Ezio vanno i più cari auguri da parte di tutta la stampa di settore, che ha condiviso al suo fianco questo viaggio, e da parte di un'addeba stampa immensamente grata degli innumerevoli insegnamenti e aneddoti trasmessi. Grazie di aver contribuito a scrivere, insieme ai giornalisti, la storia di IVECO!



L'ECCELLENZA DEL SERVIZIO NEL POST VENDITA

Nascita ed evoluzione dell'iniziativa First Class che, all'interno della rete assistenziale IVECO, identifica le migliori officine a livello di prestazioni e standard qualitativi sia nella parte Service che in quella dei Ricambi

DI GIORGIO GARRONE

Rapidità degli interventi, competenza, disponibilità, efficienza: sono le caratteristiche vincenti di tutte le officine IVECO ed in particolare delle officine First Class.

Questa iniziativa è nata tre anni fa da un'idea del Marketing della Customer Service Mercato Italia di IVECO, il progetto First Class ha come compito di identificare e promuovere le officine d'eccellenza all'interno della rete assistenziale del Brand.

In questi tre anni First Class ha preso forza, ed è diventato un traguardo da raggiungere per tutta la rete, facendo scoccare un senso di coinvolgimento e di appartenenza in cui tutti si riconoscono e vogliono farne parte.

Anno dopo anno si è strutturato e si è evoluto nei contenuti e negli standard di servizio, fino a comprendere quest'anno 116 punti assistenziali sparsi su tutto il territorio nazionale, pronti ad assistere al meglio i clienti IVECO.

L'Obiettivo principale di IVECO Customer Service è quello di garantire al cliente finale di trovare nella Rete tutto ciò che gli occorre,

in termini di servizi e ricambi, affinché il suo veicolo IVECO possa venire utilizzato sempre, traendone il massimo profitto.

Per far ciò la Customer Service si è strutturata in tre divisioni:

- IVECO Parts, dedicata alla distribuzione dei ricambi;
- IVECO Service, dedicata al supporto e allo sviluppo delle officine;
- IVECO Service Solutions, che si occupa della vendita di servizi sia reali come ELEMENTS che virtuali come i servizi per la connettività, disponibili



Marianna Zingaropoli



per il veicolo sin dalla sua messa in strada.

Per poter essere nominate First Class le officine autorizzate vengono valutate per il raggiungimento o meno di diversi indicatori chiave di prestazione, o KPI, che riguardano tutti gli aspetti dell'attività d'officina, dal fatturato ricambi al livello qualitativo dei servizi offerti alla clientela, dalle caratteristiche dell'impianto all'ergonomia e all'ordine delle postazioni di lavoro.

Quali sono, in dettaglio, i parametri di riferimento per accedere alla nomina come First Class?

Gli elementi di valutazione della rete assistenziale cambiano di anno in anno, o rimangono sempre gli stessi?

«Il Progetto First Class – spiega Marianna Zingaropoli, Customer Service Marketing Manager IVECO Mercato Italia – fortemente voluto da me e da Giuseppe Farina che fa parte del mio team, è nato con l'obiettivo di riconoscere e sviluppare le eccellenze all'interno della rete assistenziale di IVECO.

Con il marchio First Class vogliamo riconoscere le migliori struttu-

re sia in termini di performance e di ricambi, sia sotto il profilo dei servizi offerti al cliente.

Ogni anno, gli indicatori chiave di prestazione, in gergo KPI, che utilizziamo per una corretta valutazione dell'officina per far parte delle First Class vengono verificati e aggiornati di conseguenza.

Quest'anno in base ai KPI stabiliti nel 2022, abbiamo nominato First Class 116 officine autorizzate su un totale di 430 per il mercato Italia.



Sul versante dei ricambi, gli indicatori prevedevano un target di fatturato minimo, abbiamo inoltre premiato la capacità di vendita dei prodotti delle Special line (Reman e NEXPRO e da quest'anno anche gli Accessori). Reman rappresenta la gamma di prodotti rigenerati, che dimostrano attenzione alla sostenibilità e all'ambiente; mentre NEXPRO è la linea dedicata ai veicoli di oltre 5-7 anni di vita, che mantiene intatte le caratteristiche e la qualità del prodotto originale ma si propone a costi più competitivi rispetto ai ricambi originali. Inoltre avevamo anche dei parametri sulla formazione e sull'utilizzo corretto delle procedure standardizzate per la trasmissione dei VOR. Per il 2023 abbiamo mantenuto un target di fatturato minimo e di utilizzo dei ricambi delle Special Line, mentre per quanto riguarda il service, è stata fatta una valutazione a tutto tondo dell'officina, dai processi alle attrezzature utilizzate quotidianamente, denominata "K2". Per questa fase sono state esaminate 204 officine in base a numerosi parametri. Per la parte qualitativa, richiediamo che le officine raggiungano uno score di almeno 66 punti. Questo punteggio rappresenta il traguardo minimo per accedere al gruppo First Class. L'obiettivo della valutazione non è solo di dare un giudizio all'officina. Ma, soprattutto, di stabilire una strategia di sviluppo, confrontandoci periodicamente per poter migliorare quei KPI ancora "deboli" o insufficienti, attraverso un lavoro di squadra anche con il supporto della Concessionaria di riferimento. In prospettiva, ci piacerebbe portare tutti i punti assistenziali IVECO a livello First Class. Sul versante del service, quali criteri devono essere soddisfatti per accedere al gruppo First Class?

Quali aspetti sono più importanti di altri?

«Ci sono molteplici parametri. Rientrano nella valutazione complessiva, il corretto dimensionamento delle strutture, come ad esempio la disponibilità di una sala di attesa per la clientela, la segnaletica interna e le insegne – adesso c'è una nuova corporate identity – lo stato delle postazioni di lavoro, non ultimo la formazione del personale necessaria per garantire un servizio ottimale verso il Cliente.

Fra i criteri di valutazione figurano, inoltre, l'integrazione del DMS, cioè del gestionale dell'officina, con quello del dealer e di IVECO, per poter interscambiarsi informazioni utili alla gestione quotidiana.

Ad ogni parametro, corrisponde una valutazione. Infine, ma non in ordine d'importanza, i processi interni devono essere concordati con la Casa madre e con la concessionaria. La logica di base è di mantenere sempre il focus sull'attenzione al cliente, da quando acquista il veicolo a quando lo utilizza per l'intera vita del mezzo. Puntando sempre al miglioramento continuo della qualità del Servizio. – L'assessment dell'impianto non è una semplice fotografia statica dell'officina, bensì è l'inizio di un percorso di miglioramento costante nel tempo. Per il prossimo anno stiamo rivedendo i parametri e il programma verrà rilanciato. Alzeremo l'asticella per le attività di service. Essere First Class comporta inoltre di ottenere dei bonus aggiuntivi e dei punti aggiuntivi per partecipare al viaggio incentive annuale, oltre alla targa di riconoscimento dell'obiettivo raggiunto, che è molto apprezzata dalla rete. La Rete Iveco è una famiglia in cui ciascuno si impegna al suo meglio per crescere, perché raggiungere l'eccellenza è possibile se tutti lavoriamo in squadra insieme. A me e al mio team sta il compito di incoraggiare e sviluppare questo processo nel migliore dei modi».



In apertura, Marianna Zingaropoli, nella pagina seguente, le officine First Class



FRANCINI & BARSAGLINI SERVICE | Pietrasanta | Lucca

La società è nata nel febbraio del 2002 con la ragione sociale di Rossi & Barsaglini Service, acquisendo il ramo di azienda dell'officina meccanica Rossi Giorgio & Barsaglini Giuseppe, che operava nel settore della riparazione dei veicoli industriali dal 1972. Le normative sempre più stringenti, gli spazi e le dotazioni richieste dalla Casa madre e, soprattutto, la necessità di offrire alla clientela un ampio ventaglio di servizi per la manutenzione e la riparazione dei mezzi di IVECO, IVECO Bus, IVECO Defence Vehicles e Astra, hanno portato, nel 2007, al trasferimento della sede a Pietrasanta, in provincia di Lucca. L'impianto

è situato a cinque chilometri dal casello autostradale Versilia della A12 Genova-Livorno. Poco dopo il trasferimento della sede operativa, la ragione sociale è stata mutata in Francini & Barsaglini Service. Nell'officina, che ha conquistato il livello First Class nel 2022 e 2023, lavorano 17 addetti. Tre Daily con attrezzature di assistenza a bordo curano gli interventi di depannaggio rapido sulle 24 ore nell'ambito del servizio IVECO ANS, Assistance Non Stop. La Francini & Barsaglini Service lavora a stretto contatto con la concessionaria IVECO di riferimento, la Ghetti Veicoli Commerciali e Industriali di Settimo Fiorentino (Firenze).



OFFICINE 977 | Catanzaro Lido | Catanzaro

L'officina trae il proprio nome dall'anno di fondazione, il 1977. Nato per iniziativa di Nicola Doria, attuale titolare, l'impianto si estende su una superficie di circa 5mila metri quadrati lungo la strada statale 106 Ionica a Catanzaro Lido, l'area costiera di Catanzaro. L'officina, certificata secondo gli standard EN ISO 9001, ISO 14001, 45001 e 50001, cura gli interventi di manutenzione e riparazione e dei servizi di assistenza sulle 24 ore dei camion di IVECO e degli autobus di IVECO Bus (assistete circa 700 bus coperti da contratto full service), in collaborazione

con la concessionaria IVECO di riferimento, la MECAR con sedi a Salerno, Cosenza, Melfi (Potenza) e Lametia Terme (Catanzaro). Officine 977, che ha un organico di circa 25 addetti, fa parte del Gruppo Doria Holding, da oltre 40 anni punto di riferimento nel settore della meccanica e dell'aftermarket per il settore automotive. Nominata Officina First Class nel 2022 e 2023, la società catanzarese sta estendendo la propria attività ai veicoli (autobus) con trazioni alternative, diesel-elettriche o totalmente elettriche.





OFFICINA DALLE VEDOVE GIUSEPPE | Sant'Ambrogio di Valpolicella | Verona

Fondata sessant'anni fa da Giuseppe Dalle Vedove – nonno di uno degli attuali titolari, Michele Dalle Vedove - ha iniziato la propria attività come officina generalista per la riparazione di camion, macchine movimento terra e trattori agricoli. Nei primi anni '90 del secolo scorso si è trasferita nella sede di Sant'Ambrogio di Valpolicella, situata a cinque chilometri dal casello di Affi dell'Autostrada A22 del Brennero. Si occupa della manutenzione e riparazione - con servizio d'emergenza



sulle 24 ore - dei camion di IVECO e degli autobus di IVECO Bus in collaborazione con le concessionarie IVECO Officine Brennero di Verona e Stefanelli di Padova. Presso la sede di Sant'Ambrogio di Valpolicella, dove lavorano una decina di addetti, è attiva l'officina di 1.600 metri quadri e il magazzino ricambi, che occupa una superficie di 600 metri quadri. Ha ottenuto la qualifica First Class nel 2022 e 2023, mentre in precedenza è stata officina Seven Stars negli anni 2009-2010 e 2011.



OFFICINA FRATELLI GIAMUNDO | San Gennaro Vesuviano | Napoli

Nata nel 1997 per iniziativa di tre fratelli, Angelo, Antonio e Massimo, che hanno dato continuità all'attività di assistenza aperta anni prima dal padre Luigi Giamundo, l'Officina Fratelli Giamundo si compone oggi di tre rami d'azienda. Vi fanno parte il magazzino ricambi (per automobili e veicoli industriali), il centro di assistenza e riparazione della rete IVECO, e una struttura manutentiva per i gruppi frigoriferi di Carrier Transicold. L'Officina, situata a San Gennaro Vesuviano in provincia di Napoli, è ubicata in una posizione strategica per l'autotrasporto, a breve distanza dal casello di Pal-

ma Campania dell'autostrada A 30 Caserta – Salerno. Oltre agli interventi di assistenza ai mezzi di IVECO, la Fratelli Giamundo, che collabora con la concessionaria IVECO di riferimento SOCOM Nuova di Napoli, si occupa della manutenzione e riparazione degli allestimenti maggiormente diffusi sul mercato, come le sponde caricatori, gli impianti frigoriferi e altre tipologie di sovrastrutture. L'officina, nominata First Class nel 2021, ha un organico di 17 addetti fra accettatori, meccanici, specialisti in circuiti elettrici ed elettronici e personale amministrativo.



NOTIZIE DAL MONDO IVECO

Dal Regno Unito alla Cina, fino ad arrivare al Brasile, ecco alcune delle novità dei Brand di Iveco Group

DI SARA CASTALDI




REGNO UNITO

Il record dei record

Il veicolo commerciale leggero completamente elettrico eDaily nella versione furgone da 3,5 tonnellate è entrato nel Guinness dei primati per 'il peso più elevato trainato da un van elettrico'. L'eDaily è famoso per la sua capacità di traino di 3,5 tonnellate, leader del segmento, e per il telaio, di derivazione dei camion, con il robusto sviluppo ingegneristico che ora ne consolida il ruolo da protagonista nei libri di storia con un record ufficiale nel Guinness World Record. Dopo aver trainato l'incredibile peso di 153,58 tonnellate, le straordinarie capacità di questo veicolo elettrico prodotto in serie sono ora riconosciute a livello globale. Questo successo infatti supera i record stabiliti dalle vetture elettriche a trazione integrale – una prestazione incredibile da parte dell'eDaily a trazione posteriore, con una potenza di 140 kW e 400 Nm di coppia. Il 20 giugno 2023 l'eDaily dei record è stato agganciato all'enorme IVECO X-Way Strator, un potente mezzo appositamente progettato per movimentare grandi carichi, fino a 150 tonnellate. Sul rimorchio del camion era stato caricato un enorme escavatore del peso di oltre 50 tonnellate, con l'aggiunta di altre sette ton-

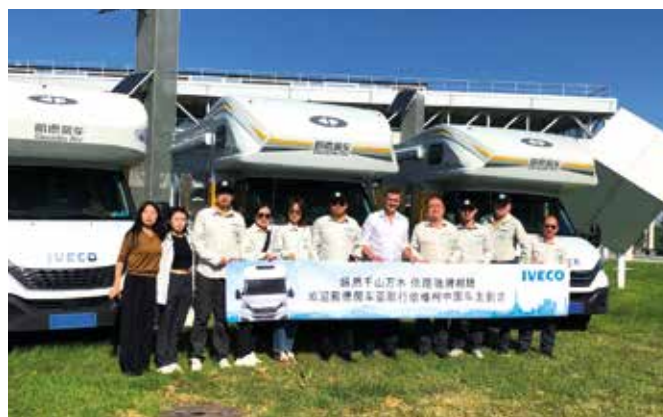
nellate di zavorra. Un camion ribaltabile IVECO X-Way 8x4 a pieno carico è stato successivamente agganciato al rimorchio dello Strator, prima che un camion ATV dei servizi antincendio aeroportuali completasse l'autotreno da 153 tonnellate. Una volta iniziata la marcia, l'eDaily ha continuato ad avanzare lungo i 100 piedi (ca. 30,48 metri) di percorso stabiliti e ha tagliato la linea del traguardo davanti agli ispettori del Guinness World Record, aggiudicandosi il suo straordinario riconoscimento. Durante la marcia è stata utilizzata la modalità 'hi-power' del furgone, di serie a bordo di ogni eDaily, che offre una potenza extra in condizioni di traino impegnative per i van completamente elettrici. Alla guida dell'eDaily che ha infranto il record mondiale c'era Adam Bishop, l'attuale campione della competizione Britain's Strongest Man.

Per l'occasione, Fabio Santiago, Head of Marketing and Product Management, IVECO Truck Business Unit ha dichiarato: "Con questo incredibile record, l'IVECO eDaily ha fatto la storia, dando ulteriore prova della sua resistenza, durata e delle sue eccezionali capacità. Siamo orgogliosi di questo successo, poiché dimostra la capacità dell'eDaily di superare i suoi limiti, di offrire prestazioni migliori di quelle dei veicoli elettrici tradizionali e di consentire ai clienti di portare avanti la transizione energetica senza compromessi".


BRASILE
A scuola con IVECO BUS

IVECO BUS è stato scelto come principale fornitore del programma di trasporto scolastico brasiliano per le aree rurali, noto come "Caminho da Escola". A seguito dell'aggiudicazione di una gara bandita dal Fondo nazionale per lo sviluppo dell'istruzione (Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação - FNDE), IVECO BUS fornirà fino a 7.100 mezzi in due anni, dal 2024 al 2025, per un valore di 3,1 miliardi di real (circa 580 milioni di euro al cambio attuale). La fornitura comprende 3.600 autobus scolastici, adatti ad aree rurali, con capacità di 44 posti e 3.500 con capacità di 59 posti. Questi veicoli, progettati per l'utilizzo in aree rurali e su strade sterrate, contribuiranno all'accesso quotidiano all'istruzione pubblica di base da parte degli studenti brasiliani. La fornitura, ufficialmente approvata dal FNDE, segna una tappa importante per IVECO BUS, che è protagonista del programma di trasporto scolastico brasiliano per le zone rurali sin dal 2009. L'impegno del marchio nel ridurre il tasso di abbandono scolastico con veicoli appositamente sviluppati, che garantiscono elevati livelli di comfort e sicurezza anche quando devono essere utilizzati in condizioni difficili, è stato ulteriormente rafforzato da questo risultato.

Domenico Nucera, President, Bus Business Unit, Iveco Group, ha commentato: "Questo successo sottolinea l'impegno di IVECO BUS nel sostenere con prodotti affidabili le scuole brasiliane. Siamo davvero fieri di dare un contributo positivo alle comunità in cui operiamo, garantendo un trasporto sicuro e di qualità agli studenti delle zone rurali".



mark per il 2023, IVECO BUS ha consegnato 13 IVECO Crossway all'operatore Connect Bus Norge AS, che ha confermato un ordine aggiuntivo di altre due unità da consegnare nel 2024.

Le unità IVECO Crossway verranno impiegate ad Alta, una delle città più a nord del pianeta. Il partner per il trasporto passeggeri campione di vendite in Europa, l'IVECO Crossway, sta conquistando una nuova frontiera in Norvegia. Circa 1.000 unità IVECO Crossway sono già operative sulle strade della Norvegia, a dimostrazione del fatto che questo veicolo interurbano si è adattato perfettamente al clima nordico.

Gli IVECO Crossway Low Entry da 13 metri scelti da Connect Bus sono equipaggiati con un motore da 320 CV, compatibile con biocarburante HVO. Sono in grado di ospitare 47 passeggeri seduti e 26 in piedi, oltre all'autista. Garantiranno regolari missioni di trasporto pubblico e servizio scolastico. La consegna dei veicoli è stata supportata dal concessionario locale Team Verksted, che offre un'ampia gamma di servizi e assistenza nel territorio nordico di Alta.


CINA
Dalla Cina all'Italia con furore

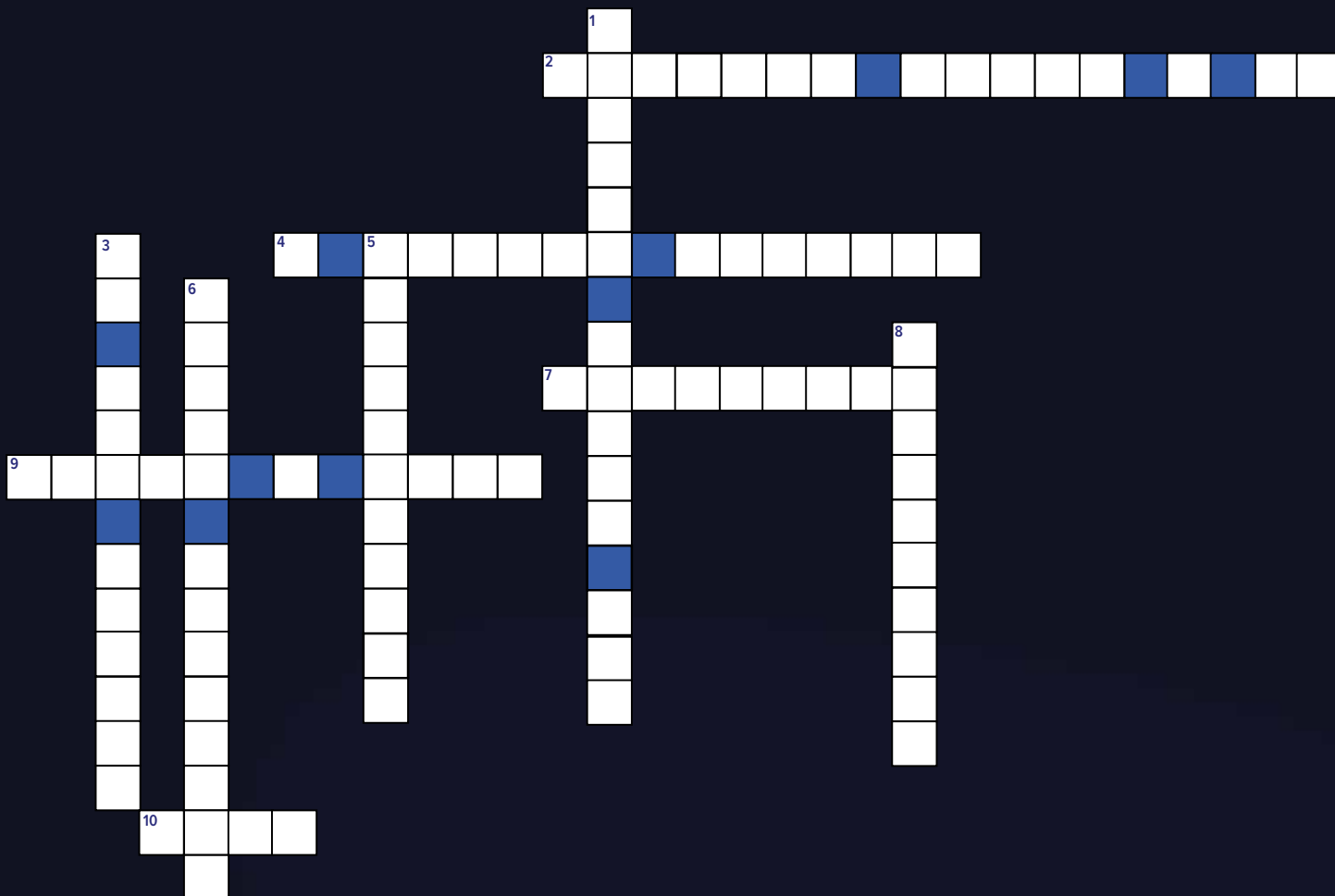
Un convoglio di 5 camper su telaio Daily ha viaggiato da Zhejiang, in Cina, alla città natale del marchio, Torino, percorrendo più di 20.000 km in 81 giorni. Il "RV Tour to Europe" è stato organizzato dall'allestitore cinese Daide RV (parte del Gruppo Newgonow), partner commerciale di IVECO China. La carovana di 5 veicoli è partita a luglio dallo Zhejiang, in Cina, e ha attraversato l'Asia centrale e la Germania per raggiungere la sua destinazione a Torino, città natale di IVECO. Nell'ultima tappa del Tour in Italia, i clienti cinesi partecipanti hanno esplorato l'eredità di IVECO, apprezzando il modo in cui il Brand sia rivolto all'innovazione per "guidare la strada del cambiamento" nell'industria automobilistica.

A Torino, hanno visitato l'Industrial Village, con l'esposizione dell'intera gamma di veicoli commerciali pesanti, medi e leggeri di IVECO e la capacità di innovazione e l'impegno del marchio per raggiungere una mobilità a zero emissioni. Il tour non finisce qui, infatti un'altra tappa imperdibile nel vasto repertorio culturale torinese è il Museo Nazionale dell'Automobile, dove i clienti cinesi hanno viaggiato attraverso la storia dell'innovazione automobilistica con la sua collezione unica di oltre 200 veicoli di 80 marchi di tutto il mondo. In seguito, si sono recati a Maranello per una visita al Museo Ferrari. IVECO e Ferrari hanno un legame profondo e al museo i delegati hanno sperimentato la passione e l'eredità della pista nel DNA di IVECO. La delegazione ha anche visitato lo stabilimento di Suzzara, sede del Daily, dove ha potuto toccare con mano l'avanzato processo di produzione che è valso allo stabilimento la medaglia d'argento World Class Manufacturing. Il primo Daily è stato prodotto in questo stabilimento nel 1978, che rimane il principale impianto di produzione di questa gamma, compreso il nuovo Daily IVECO importato in Cina.


NORVEGIA
I Crossway sbarcano al Circolo Polare Artico

Il successo del Crossway sconfinava al Circolo Polare Artico, in Norvegia. Infatti, nell'ambito della gara d'appalto nella contea norvegese del Finn-

CRUC IVECO



Orizzontali

- 2 Qual è la nuova funzione del Daily che agevola le consegne porta a porta?
- 4 Come si chiama il nuovo motore della Gamma Way?
- 7 Con quale famosa band musicale IVECO ha stretto una partnership?
- 9 Il nome del primo veicolo pesante totalmente elettrico costruito interamente da IVECO.
- 10 Di che colore è il nuovo logo IVECO?

Verticali

- 1 Come si chiama la nuova generazione di motori Eurocargo CNG?
- 3 Qual è stato il claim dell'evento?
- 5 Quanti cavalli erogano i nuovi IVECO S-Way e IVECO X-Way nella versione a gas naturale?
- 6 Qual è la nuova offerta modulare incentrata sul cliente?
- 8 In quale città europea si è svolto il lancio internazionale della nuova gamma?

BE THE CHANGE

F U L L R A N G E 2 0 2 4 L A U N C H

IVECO

EW EUROWAG

**IVECO
CAPITAL**



Andiamo lontano quando andiamo insieme.

Usi i vantaggi della carta EUROWAG per l'acquisto del carburante, per il pagamento di pedaggi e per le soluzioni di rimborso dell'IVA, oltre a ulteriori servizi.

IVECO CAPITAL e EUROWAG insieme per offrire soluzioni di pagamento integrate per i veicoli IVECO.

Se sei interessato all'offerta scrivici all'indirizzo: contactus@iveco.com o inquadra il qr code.

