

Camion & Servizi

RIVISTA DELL'AUTOTRASPORTO

GIUGNO 2023

ANNO 26 - NUMERO 128 - GIUGNO 2023 - € 0,52 - POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN A.P. 70% - N. 128/2023 - WWW.CAMION-SERVIZI.IT

ANNIVERSARIO



sommario GIUGNO 2023



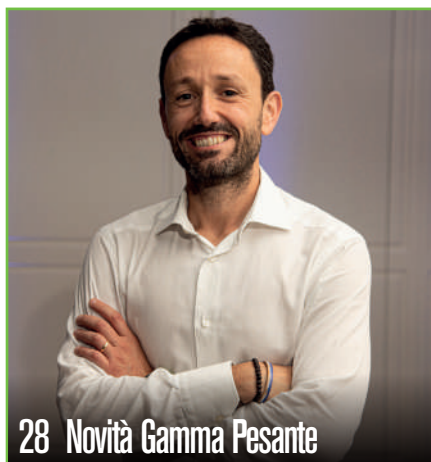
9 Il biometano guida il Giro d'Italia



12 Dealer convention: lavoro di squadra, risultati da campioni



14 Questione di Marketing



28 Novità Gamma Pesante



24/26 Anniversari Officine



46 IVECO BUS, da Foggia a Parigi



50 Il Motore del Mercato Italia: il Network

camion&servizi

DIRETTORE RESPONSABILE FRANCESCO NOVO **DIRETTORE EDITORIALE** ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA **COMITATO DIREDAZIONE** SARA CASTALDI, GIORGIO GARRONE, IVAN POLI, EZIO CAMUSSO, CHIARA MONEGHINI, ANGELA FOLINO, ANNALISA BENANCHIETTI, CARLA FLEISS, FRANCESCA MAIMONE, RAFFAELLA CAMERINO, CHRISTOPHE CAPLAIN, MICHELA FERRIGNO, RICCARDO PIEROBON, FABRIZIO BUFFA, FABRIZIO BIANCO, ALESSANDRO ALUISI, MARTA RAVA, PAOLO PASSARELLI, MARCO NIGRA, VITTORIANO BUONO, FRANCESCO NUOVO, VALERIO VANACORE, GENNARO FORMATO, SARA LAZARO, ANTONELLO CALDAROLA, ANDREA MISEROCCHI, ALESSANDRO NOVARESE, VALENTIN STEPANOV **EDITORE** SATIZ TPM S.R.L. – CORSO TAZZOLI 2/15/12B, 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



*IVECO guida la strada del cambiamento, **Camion&Servizi** la racconta, da 25 anni. Era il 1998 quando uscì dalla stamperia la prima copia di **Camion&Servizi**, che ha scritto la storia di IVECO in questo quarto di secolo. Prima di salire alla guida di questa nuova edizione, un ringraziamento speciale a chi mi ha preceduto nella direzione della rivista, insegnandomi nuovi modi di scrivere e descrivere la storia della nostra azienda. A bordo di **Camion&Servizi** si viaggia anche per le strade di clienti, concessionari, colleghi, giornalisti. Il numero si apre infatti con i principali eventi e consegne che hanno caratterizzato la prima metà dell'anno, all'insegna della passione e dell'innata anima sportiva del Brand: siamo scesi in pista con i biocarburanti al Gran Prix Truck di Misano Adriatico, abbiamo percorso il Giro d'Italia con il nostro IVECO S-Way LNG alimentato a biometano, abbiamo rinnovato partnership d'eccellenza con Ferrari e MotoGP™. L'approccio sostenibile è passato anche attraverso la partecipazione a progetti ed eventi dedicati alle trazioni alternative, per presentare un nuovo ecosistema che prevede un ventaglio di soluzioni sostenibili a tutela della produttività dei nostri clienti, dell'ambiente e delle persone. Oltre a raccontare i momenti d'incontro, **Camion&Servizi** dà voce a chi, ogni giorno, si dedica a un cambiamento a 360 gradi, dal marketing al prodotto, incluso il modo e gli strumenti attraverso cui comunicarlo. Ad aprire la sequenza di*

consegne dell'IVECO S-Way, un focus sull'andamento di mercato del segmento dei medi e dei pesanti relativo alla prima metà dell'anno, con particolare attenzione rivolta alle sfide che ci aspettano nei mesi a venire. Tali sfide riguardano vari aspetti della sostenibilità economica, sociale e ambientale. Infatti, la sostenibilità, in ogni sua forma, resta il perno di IVECO nella creazione di un ecosistema completo di prodotti e servizi che preveda nuove soluzioni di business, da GATE per il noleggio a IVECO Capital per i servizi finanziari. Il tutto lavorando insieme alla nostra rete, come illustra l'ente "Network", per il secondo "episodio" della rubrica "Il Motore del Mercato Italia". Un motore che, come potrete leggere sfogliando questo nuovo numero, pulsa per continuare a guidare con egemonia il mercato, grazie all'impegno e alla passione che servono per mettere in moto e guidare la strada del cambiamento.

Grazie a tutti coloro che hanno contribuito alla realizzazione di questo nuovo numero nel suo 25esimo anniversario, un'edizione che entra nella storia guardando al futuro.

*Buona strada a bordo di **Camion&Servizi**.*

Alessia Galli della Loggia



LA SOSTENIBILITÀ SCENDE IN PISTA



**IVECO, fedele al suo valore
fondamentale per la sostenibilità,
porta il suo impegno per la
decarbonizzazione al Goodyear FIA
European Truck Racing Championship**

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA

IVECO partecipa alla stagione 2023 come sponsor tecnico del “Die Bullen von IVECO”, la partnership tra i team Hahn Racing e Schwaben-truck, che gareggiano a bordo dei camion da corsa IVECO S-Way-R, ulteriormente aggiornati per offrire prestazioni eccezionali. Il sei volte campione europeo Jochen Hahn dirige il Team Hahn Racing, che comprende anche suo figlio Lukas Hahn, mentre la pilota tedesca Steffi Halm è alla guida per la quinta stagione del Team Schwaben-truck.

La natura sostenibile di IVECO scende in pista, in quanto gli IVECO S-Way-R del team sono alimentati con olio vegetale idrogenato (HVO) in tutte le gare del campionato, offrendo elevati livelli di prestazioni e riducendo le emissioni. Non solo, in qualità di partner ufficiale del Goodyear FIA European Truck Racing Championship per la stagione 2023, IVECO supporta la European Truck Racing Association (ETRA) per il terzo anno consecutivo nel suo percorso verso l'obiettivo a zero emissioni entro il 2038 con il suo IVECO S-Way LNG, il primo Pace Truck con trazione alternativa alla FIA-ETRC. L'IVECO S-Way LNG nel ruolo di Pace Truck è alimentato da Bio-LNG immagazzinato in due serbatoi da 540 litri che contengono almeno 390 kg di Bio-LNG, fornendo un'autonomia fino a 1.600 chilometri. Con una generazione di emissioni di ossido di azoto e particolato notevolmente inferiori rispetto ai suoi equivalenti diesel, le emissioni di CO2 vengono ridotte fino al 121% quando viene utilizzato il biometano, come dimostrato nello studio elaborato dal Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR). L'IVECO S-Way LNG è affiancato da un veicolo unico, uno Show Truck, l'IVECO eTruck da corsa. Il prototipo del camion da corsa è stato sviluppato dal Team Hahn Racing con il supporto tecnico dell'ingegneria IVECO e il contributo dell'IVECO Design Centre per la progettazione della cabina. Il veicolo è stato presentato in esposizione statica al primo Truck Grand Prix dell'anno il 20-21 maggio a Misano Adriatico, dove è stato al centro dell'attenzione nel paddock per tutto il fine settimana. L'IVECO eTruck è un camion pesante IVECO S-Way elettrico equipaggiato con un eAxle posteriore di FPT Industrial, che eroga 840 kW di potenza massima. Il sistema eTruck, con un picco di potenza di carica di 522 kW, consente di completare una distanza di gara completa (ad esempio le gare precedenti Goodyear FIA European Truck Racing Championship). Inoltre, il veicolo è dotato di 4 batterie con un accumulo totale di energia di 252 kWh.

LE PERSONALIZZAZIONI PRESENTI PRESSO LO STAND IVECO

In occasione dell'evento, il 20 e il 21 maggio presso il Misano World Circuit Marco Simoncelli i partecipanti hanno potuto ammirare le spettacolari customizzazioni dei veicoli IVECO. Dal suo lancio, l'IVECO S-Way è stato protagonista di personalizzazioni scenografiche, come dimostrano i veicoli ospiti dello stand IVECO al Misano World Circuit, partendo dall'IVECO S-Way con le specifiche livree della squadra Mooney VR46 Racing Team, modello AS440S51T/P, di colore nero grafite. Con una motorizzazione da 510 cv e un cambio automatizzato Hi-Tronix da 12 marce, il veicolo è l'espressione perfetta dello spirito sportivo che anima Misano Adriatico nel corso della manifestazione.

A proposito di anima sportiva, la personalizzazione dell'IVECO S-Way, modello AS440S57T/FP, trattore 4x2 dotato di motore Cursor 13 da 570



cv, è un omaggio dell'azienda Trasporti San Vincenzo (SA), seguita dalla concessionaria Mecar, alle corse automobilistiche.

Nella colorazione silver i presenti hanno potuto ammirare l'estetica dell'IVECO S-Way di Autotrasporti Mariani, con consegna curata dalla concessionaria IVECO SVRA, in versione trattore 4x2 nel modello AS440S53T/FP, dotato di motore Cursor 13 da 530 cv, griglia e parasole cromati, luci su tetto con la scritta "S-Way 530", bull bar inferiori e sulle carenature.

L'IVECO S-Way di Codifava e Modena con consegna curata da Officine Brennero, modello AS440S53T/P, è caratterizzato dalle colorazioni verde e nero ed è personalizzato con cover calandra e specchi in tinta cabina, cerchi neri, colori intensi che rimandano simbolicamente alla forza dell'azienda.

Per rievocare lo stile degli anni Ottanta con l'innovazione tecnologica, lo stand IVECO ha ospitato l'IVECO S-Way TurboStar Special Edition, modello AS440S57T/FP, un trattore 4x2 equipaggiato con motore Cursor 13 da 570 cv, il cui layout grafico è stato reinterpretato in chiave moderna sia per gli interni sia per gli esterni, con la doppia colorazione rosso TurboStar e grigio tecnico metallizzato sulle carenature. Anche le iconiche strisce giallo, rosso e blu, identificative del TurboStar, sono state riproposte lungo la cabina, con l'aggiunta di barre cromate sulle parti posteriori e sotto le carene laterali, oltre ai cerchi e alla maniglia porta cromati. Sull'edizione speciale dell'IVECO S-Way sono stati inseriti degli arricchimenti con effetto metallico sulla calandra e sugli specchi retrovisori, bull bar su paraurti e bull bar su tetto con fari addizionali, per creare un legame indissolubile tra l'heritage del TurboStar e il fenomeno IVECO S-Way. La customizzazione dell'IVECO S-Way è valorizzata anche dagli accessori. Infatti, l'IVECO S-Way accessorizzato da IVECO nel modello AS440S49T/P presenta griglia in fibra ottica cromata, due copri-maniglie delle porte, cinque inserti della griglia, trombe, copri specchi cromati, coperchio anteriore in acciaio inox, paraspruzzi, kit decostripe, forno a microonde, luce da lettura led con presa usb, materasso aggiuntivo, logo nero retroilluminato, bull bar sky light tetto alto, barre laterali, radar di rilevamento dei punti ciechi, telecamera specchio digitale, sistema multimediale, hi-sound 24v e hi-vision 24v.

All'evento ha partecipato anche OK TRUCKS con due IVECO S-Way, il primo nella versione alimentata a gas naturale, un IVECO S-Way LNG, modello AS440S46T/P, di colore bianco con decor stripes e scritta OK TRUCKS frontale e laterale. Il secondo un IVECO S-Way bianco nel modello AS440S48T/P, personalizzato con kit Race Edition che comprende interni personalizzati (copri sedili e tappetini), radar angoli ciechi, griglia frontale in acciaio inox e decor stripes Race Edition di colore rosso e argento.

Infine, in rappresentanza delle mission più gravose, lo stand ha ospitato l'IVECO T-Way 8x4x4 di colore bianco polare, dotato di motore Cursor 13 da 510 cv e cambio Hi-Tronix da 16 marce. Il veicolo della concessionaria IVECO Ghedauto è caratterizzato da calandra, specchi e cerchi in nero lucido ed è allestito con vasca tonda sagomata ribaltabile. L'IVECO T-Way è apprezzato non solo per le sue caratteristiche di prodotto, ma anche per l'estetica, in quanto si è aggiudicato l'ambito iF DESIGN AWARD nella categoria "Heavy Truck: Industrial Design".



In apertura, il team IVECO Mercato Italia presente all'evento. In alto, i piloti che hanno partecipato all'ETRC. In basso, Luca Marini di Mooney VR46 Racing Team durante il firmacopie organizzato presso lo stand IVECO

EL GRINGO, CHILOMETRI DI VITA A BORDO DI IVECO

Una vita trascorsa a bordo dei camion quella di Martino Scafuri, autista della San Vincenzo Trasporti, nato a Pellezzano (Salerno) il 20 novembre 1958

Camion&Servizi lo ha intervistato allo stand IVECO durante la prima tappa del Gran Prix Truck di Misano Adriatico.

C&S: Com'è nato l'amore per i camion?

Scafuri: Mio papà era trasportatore e mi ha trasmesso la sua passione, ho terminato prima la scuola e ho iniziato a fare questo lavoro. Sono cresciuto a bordo di un camion, ho dormito più nella cabina di un camion che a casa. I miei due figli condividono la mia passione, ma hanno seguito altre strade. Sicuramente da autista posso dire che si tratta davvero di un bel lavoro, che richiede sicuramente tanti sacrifici, ma al tempo stesso porta anche grandi soddisfazioni. Rispetto al passato, oggi noi autisti possiamo lavorare a bordo di camion che garantiscono un comfort straordinario, come gli IVECO S-Way. È come guidare una macchina con il vantaggio che ci si stanca di meno e si viaggia in totale sicurezza.

C&S: A bordo dell'IVECO S-Way che cosa apprezzi maggiormente?

Scafuri: La guida! Scherzi a parte, l'IVECO S-Way fa tutto, anche a pieno carico. È un veicolo che offre prestazioni ai massimi livelli, dal punto di vista del comfort, dei consumi e della sicurezza. Vorrei appunto soffermarmi sulla sicurezza, un aspetto imprescindibile tanto per noi autisti a bordo, quanto per gli autisti circostanti. Quando ci si mette alla guida si ha una grande responsabilità e avere l'ausilio di tecnologici sistemi di sicurezza favorisce il nostro lavoro e la nostra tutela. Oltre alla sicurezza, l'IVECO S-Way è casa: in passato le estati torride percorse sull'asfalto erano davvero difficili da affrontare, oggi invece siamo dotati dei migliori sistemi di condizionamento per cabina e motore. Accendi l'aria condizionata e sei un signore! Stesso discorso per gli inverni più rigidi. Un tempo



si sofferiva in cabina, oggi puoi godere degli stessi agi di casa, le macchine sono moderne e dotate di sistemi all'avanguardia. Un altro stile di guida.

C&S: Dal punto di vista dei consumi, qual è il contributo dell'IVECO S-Way?

Scafuri: Con l'IVECO S-Way siamo proprio all'avanguardia, eh! Un cambio di nuova generazione, ma cosa si può pretendere più? IVECO propone motori eccezionali, che ci consentono di rispettare i tempi e i costi di esercizio, rendendoci parte di un piano energetico sostenibile. Infatti, attraverso i biocarburanti possiamo viaggiare in modo realmente pulito. E noi autisti, guidando in modo corretto, possiamo portare un cambiamento concreto sotto il profilo di un trasporto sostenibile.

C&S: Alla luce della carenza di autisti, qual è lo stimolo per invogliare i giovani a intraprendere questo percorso?

Scafuri: Ci vuole un po' di passione, anzi tanta passione, e rispetto del lavoro. Seguendo questi valori, mi hanno dato l'appellativo di El Gringo, per strada mi conoscono come l'autista salernitano che ha girato tutta l'Europa. Riporto un aneddoto: all'epoca utilizzavamo i CB, ognuno di noi poteva interagire con questi telefoni, riuscivamo a parlarci a 10-15 km di distanza: Com'è la situazione? Com'è il tempo? E ci sono incidenti? Com'è disastrosa? È tutto a posto? È ghiacciato, non è ghiacciato?", ci mantenevamo informati con i CB.

C&S: L'IVECO Driver Pal del passato!

Scafuri: Sì, l'Alexa del passato, ci ha salvato tante volte, ci ha salvato da tanti incidenti, ci ha salvato da tante... Code! Per identificarci a ognuno di noi era riferito un appellativo, io ero il Gringo della città di Salerno, lo sono ancora e rimarrò sempre!



Allo stand IVECO ha fatto visita anche Pierino46, cantastorie romagnolo che per l'occasione ha scritto una filastrocca in onore di IVECO e del suo team:

IVECO CORSE

Veicoli speciali / Hanno messo le ali / Steffi vola vola e va / Il 44 vincerà / È prima, è vincente / Bella e sorridente / Han meraviglioso / Sempre vittorioso / IVECO un impero

/ Si vince per davvero / Mooney è sicurezza / IVECO apprezza

Una valigetta ricca di testi di canzoni, che trasporta sorrisi...

Le mie filastrocche vengono spontanee, le faccio volentieri. Un commento su IVECO? IVECO è una certezza!

«È stato un onore per la Trasporti San Vincenzo prendere parte all'evento organizzato a Misano», ha commentato il titolare Vincenzo Palladino. «Per il trasporto merci refrigerato ci siamo focalizzati sull'acquisto di veicoli a basso impatto ambientale con la scelta dei nuovi IVECO S-Way, offrendo ai nostri collaboratori un'esperienza di guida migliore e soprattutto più sicura».



MOTOGP™



MOTOGP™, CHE PASSIONE!

IVECO rinnova la partnership con MotoGP™ attraverso un accordo di quattro anni con Dorna Sports, organizzatore del campionato

DI ANDREA PORCHIETTO

IVECO ha annunciato lo scorso marzo il rinnovo della partnership con MotoGP™, il più importante campionato motociclistico al mondo, siglando un accordo di quattro anni con Dorna Sports, detentore dei diritti commerciali e organizzatore del FIM Grand Prix World Championship (MotoGP™) dal 1991.

A quasi dieci anni dall'ultima sponsorizzazione, il Brand conferma il forte legame con gli sport motoristici. Lo fa in qualità di MotoGP™ Truck supplier con la fornitura di 14 mezzi per il trasporto dei materiali di Dorna Sports, dedicati all'accoglienza di ospiti e tifosi, in occasione delle competizioni MotoGP™ nel periodo 2023-2026.

Luca Sra, President Truck Business Unit, Iveco Group, ha dichiarato: «Siamo orgogliosi di supportare questa sensazionale competizione, nella quale tecnologie all'avanguardia incontrano un'audacia senza pari e il coraggio di andare oltre i propri limiti. Questa sponsorizzazione riflette esattamente l'energia che spinge IVECO a impegnarsi nel creare le migliori soluzioni per i clienti, oltre all'ardente passione che alimenta, ogni giorno, le nostre ambizioni di eccellenza».

La nuova stagione agonistica, iniziata il 26 marzo all'Autodromo Internacional do Algarve di Portimão, in Portogallo, si concluderà a novembre presso il circuito Ricardo Tormo di Valencia, in Spagna, per un totale di 21 Gran Premi in 18 paesi.

IVECO offrirà supporto per tutta la stagione della MotoGP™ con 13 IVECO S-Way, modello di punta nella nuova gamma di pesanti del marchio, e un Daily, iconico veicolo commerciale leggero. Affidabili, sicuri e robusti, i mezzi IVECO vengono impiegati per il trasporto di materiali e attrezzature di gara lungo le strade che collegano i circuiti in calendario.

I veicoli sono personalizzati con i loghi MotoGP™ e IVECO e con una



In foto, gli IVECO S-Way del MotoGP™

speciale livrea bianca, studiata per riflettere un marcato stile da corsa, tipico degli sport motoristici.

IVECO è, inoltre, Repsol Honda Team Official Sponsor e Official Mooney VR46 Team Tractor Unit Supplier supportando, con gli IVECO S-Way, la logistica dei team per il trasporto delle attrezzature dei piloti in occasione delle gare di MotoGP™ che si tengono sui circuiti europei.

VERSO LA DAKAR E OLTRE

La presentazione all'Industrial Village di Torino fra passato, presente e futuro della Dakar.
Illustrati il percorso e le novità dell'edizione 2024 del rally-raid più famoso al mondo

DI SARA LAZARO



Da sempre IVECO ha un forte legame con il motorsport e, in particolare, con le competizioni off-road, come la Dakar, vinta lo scorso gennaio dall'equipaggio di Janus van Kasteren a bordo di un IVECO Powerstar. Non stupisce, quindi, la scelta dell'Industrial Village di Torino da parte di ASO, l'Amaury Sport Organisation che organizza da alcuni decenni la Dakar, per illustrare in Italia il percorso e le novità della prossima edizione. La Dakar, che si correrà nel 2024 per la quinta volta in Arabia Saudita, è una manifestazione che suscita un grande e crescente interesse di pubblico fra gli appassionati di motorsport. Lo dimostrano i riscontri dell'edizione di quest'anno. Un'edizione che ha visto coinvolti 70 canali televisivi di 190 paesi per un totale di 13 ore di trasmissioni giornaliere, 10,4milioni di visitatori del sito dakar.com, 266milioni di visualizzazioni video sulle piattaforme ufficiali della competizione e le interazioni di una community di oltre 6,7milioni di fan. Il rally-raid del prossimo anno, che si svolgerà dal 5 al 19 gennaio con partenza da Alula e arrivo a Yambu, prevede un prologo e 12 tappe, per un totale di 14 giorni di gara. Due le principali novità, rispetto alle precedenti edizioni, illustrate dal Direttore della Dakar, David Castera. La prima riguarda il percorso, inedito al 60%. La seconda consiste nell'introduzione di una frazione cronometrata di 48 ore con assistenza limitata, obbligo di fermata per tutti i veicoli alle 4 del pomeriggio e nove possibili punti di bivacco lungo l'itinerario. Insomma, ci sono tutte le premesse perché l'edizione del prossimo anno si riveli difficile, competitiva e stressante sia per gli equipaggi,

sia per i veicoli. Confermata anche la Dakar Classic, giunta alla sua quarta edizione, riservata ai mezzi costruiti negli anni '80 e '90. Infine, ma non in ordine d'importanza, l'iniziativa Dakar Future Mission 1000, un'esperienza di 1.000 km, cioè di 100 km per tappa, riservata ai veicoli con propulsioni alternative, che servirà da laboratorio per i camion da corsa sostenibili del futuro. L'evento all'Industrial Village è stato anche l'occasione per ricordare alcuni dei protagonisti e dei mezzi che hanno scritto la storia della Dakar. Fra gli intervenuti, Agostino Tocci, pilota di Campagnola fin dalla prima edizione e successivamente a bordo dei camion di IVECO, Mario Arbizzi, al volante nei primi anni '80 di una Campagnola dotata dello stesso motore della Lancia rally, e il generale Gianni Carnevale, che ha preso parte alla Parigi Dakar nel 1985 con un camion Astra nel team di Carolina di Monaco, diventato in seguito il responsabile tecnico IVECO nelle prime spedizioni Overland. Fra gli altri protagonisti dell'evento al Village vi sono Giulio Verzelletti e Antonio Cabini, equipaggio della PanDakar, una 4x4 derivata dalla Panda Cross, Corrado Pattono, Angelo Fumagalli, Renato Rikler, pilota di camion IVECO negli anni 2000 con un Eurocargo 4x4, e Giuseppe Simonato, che, oltre aver preso parte a varie edizioni del rally-raid con gli Eurotrakker ed Eurocargo, ha portato a termine quest'anno la Dakar Classic a bordo di un IVECO Magirus a trazione integrale. «Partecipare alla Dakar Classic 2023 – spiega Beppe – ha significato raccontare una storia, ripercorrere l'heritage di IVECO nelle competizioni offroad, una lunga tradizione sfociata nella vittoria di quest'anno con il team di De Rooy».



IL BIOMETANO GUIDA IL GIRO D'ITALIA

Viaggio all'insegna della sostenibilità lungo le tappe del Giro d'Italia per un IVECO S-Way LNG, alimentato a biometano liquefatto

DI GIORGIO GARRONE

IVECO ha guidato la strada del cambiamento anche nella cornice del Giro d'Italia. Lo ha fatto con due Daily e un IVECO S-Way LNG forniti per l'evento sportivo che da sempre anima le passioni sportive degli italiani. Nel corso delle 21 tappe del Giro d'Italia 2023, con partenza il 6 maggio dalla Costa dei Trabocchi (Abruzzo) e arrivo il 28 maggio a Roma, IVECO ha accompagnato con partecipazione e spirito di squadra i migliori ciclisti al mondo. Durante ogni giornata di gara, l'IVECO S-Way LNG alimentato a biometano fornito da Vulcangas ha guidato la Carovana, la popolare parata di veicoli decorati che precede i concorrenti per creare un'atmosfera di festa all'insegna della musica e dell'intrattenimento. Come in un team ogni atleta mette a disposizione della squadra le caratteristiche che lo rendono vincente, così IVECO offre una gamma completa e versatile, capace di adattarsi a ogni missione di trasporto, con spirito di gruppo e anima sportiva in un'ottica di economia circolare che fa bene all'ambiente e alle persone.

«Per noi di IVECO è un onore fornire i nostri veicoli al Giro d'Italia, prendendo parte attiva a una sensazionale manifestazione sportiva che fa battere il cuore dei nostri clienti e dei nostri autisti – ha dichiarato Massimiliano Perri, Direttore Generale IVECO Mercato Italia – Siamo lieti di mettere a disposizione di un evento tanto amato e animato come il Giro d'Italia l'affidabilità e la resistenza dei nostri mezzi e siamo ancora più orgogliosi di farlo in modo sostenibile, grazie all'IVECO S-Way LNG alimentato a biometano che, oltre a guidare la carovana, guida anche la strada del cambiamento».

In linea con i valori di uno sport sostenibile come il ciclismo, l'IVECO S-Way LNG ha fornito durante il Giro d'Italia il suo contributo alla de-



I Daily e l'IVECO S-Way LNG alimentato a biometano per il Giro d'Italia

carbonizzazione del trasporto su gomma, utilizzando come carburante biometano, che riduce le emissioni di CO₂ fino al 121%, come dimostrato dallo studio elaborato dal CNR. Grazie alla collaborazione con Vulcangas, l'IVECO S-Way è stato alimentato con metano liquefatto di origine organica, presso le principali stazioni di rifornimento presenti lungo il percorso, situate a San Vitaliano, Forlì, Porcari, Torino e Agrate Brianza.



AL VOLANTE DELLA CAROVANA

Abbiamo intervistato Nicola Marinaccio, autista dell'IVECO S-Way LNG in testa alla carovana del Giro d'Italia: «L'IVECO S-Way LNG è un veicolo perfetto da guidare grazie alla sua manovrabilità e affidabilità sulle strade impervie che percorrono i ciclisti. Durante il percorso è stato semplice trovare le stazioni di servizio, le infrastrutture sono capillari su tutto il territorio italiano e guidare un IVECO S-Way LNG alimentato a biometano porta con sé i vantaggi di avere una macchina sostenibile e silenziosa, senza rinunciare all'autonomia. Anche la cabina è davvero confortevole, ci si sente a casa anche a chilometri di distanza. Ormai mi sono innamorato dell'IVECO S-Way al punto tale da non poterne fare a meno anche per la mia realtà aziendale!».



IVECO BUS PIANTA LE RADICI DELLA SOSTENIBILITÀ A FOGGIA

Inaugurato il nuovo stabilimento di assemblaggio di IVECO BUS a Foggia, nell'area industriale Incoronata che finalizzerà fino a mille mezzi a basse e zero emissioni l'anno. Il Brand continua a scrivere la storia della mobilità italiana grazie al nuovo stabilimento di Foggia, inaugurato il 18 aprile alla presenza di Istituzioni, clienti, concessionari e giornalisti

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA





In apertura, Gerrit Marx, Adolfo Urso, Domenico Nucera e Michele Emiliano durante il taglio del nastro che ha ufficialmente inaugurato lo stabilimento

Foggia. È quindi con orgoglio e piacere che oggi realizziamo concretamente il ritorno della nostra produzione di autobus nel Paese. Al trasporto pubblico italiano forniremo così i nostri mezzi più avanzati tecnologicamente e i più sostenibili a livello ecologico».

Non meno importanti le parole di Domenico Nucera, Presidente del

Un ritorno a casa tanto significativo quanto atteso. IVECO BUS torna a produrre in Italia e per farlo, nel corso del mese di aprile, ha tagliato il nastro di un nuovo stabilimento di assemblaggio di autobus a basse e zero emissioni, dunque elettrici, fuel cell, a metano e biometano, diesel e biodiesel.

La fabbrica sorge nella zona industriale Incoronata, a Foggia, nella stessa area dove fin dal lontano 1975 sorge la storica fabbrica di motori ex Sofim, oggi Fpt Industrial. Inizialmente è previsto l'assemblaggio di 1.000 autobus all'anno, mentre quella potenziale è di oltre 4.000 unità. Nello specifico, il nuovo stabilimento di Foggia fornirà al mercato italiano autobus in Classe I e II, dunque Streetway, E-Way e Crossway.

Si tratta di un'inaugurazione importante e di un'opera resa possibile, oltre che dall'investimento della casa madre, dai fondi messi in campo dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza: lo stabilimento, che ospita le linee per il montaggio finale degli autobus prodotti nei siti del gruppo dedicati alla costruzione (in terra di Francia, Repubblica Ceca e Turchia) ha un'estensione di circa 30mila metri quadrati; l'edificio principale copre una superficie di circa 4mila metri quadri ed è stato realizzato con un approccio Nzeb, cioè Near Zero Energy Building. E infatti troviamo più di mille pannelli fotovoltaici, capaci di una produzione annua di 640 MWh, che provvederanno in parte a fornire l'energia richiesta dallo stabilimento. In aggiunta, l'impianto è dotato di soluzioni industriali 4.0, di sistemi di illuminazione interna a led intelligenti per ridurre il consumo energetico; previsti anche l'uso di acqua piovana per alimentare i servizi e la realizzazione di aree verdi, con la promessa di piantare un albero per ogni nuovo assunto.

Quindi, se la produzione iniziale dei veicoli prenderà il "la" sull'asse franco-ceco-turco, qui IVECO BUS proseguirà e ultimerà la lavorazione, grazie alle propulsioni alternative prodotte a Torino e alle celle combustibili a idrogeno, per le quali IVECO ha stretto un accordo strategico con Hyundai. Insomma, nello stabilimento nel cuore del Gargano sarà completato il lavoro con l'aggiunta di componentistica – dai sedili ai sistemi di videosorveglianza, giusto per fare un esempio – derivanti in gran parte dalla filiera tricolore dell'automotive.

Dando qualche altra informazione sulla nuova fabbrica foggiana, qui troveranno casa un team di ingegneri completamente dedicato alla customizzazione del prodotto; una sala di realtà virtuale per la formazione tecnica e strumenti di realtà aumentata per il controllo qualità; tre stazioni di customizzazione; una stazione di finitura e controllo qualità; una linea di elettrificazione; un'area kitting (magazzino e preparazione dei kit per le lavorazioni); un magazzino batterie e un customer centre, con area di consegna al cliente.

Il Ceo di Iveco Group, Gerrit Marx, in occasione del taglio del nastro ha dichiarato: *«Il nuovo stabilimento IVECO BUS di Foggia rappresenta un investimento importante per noi, assolutamente in linea con la nostra strategia di mantenere e rafforzare la nostra presenza in Italia, in centri d'eccellenza come quello del nostro storico stabilimento di motori di*

Bus Business Unit, Iveco Group: *«Foggia è anche casa mia. La nostra è una strategia solida e ponderata e questo territorio esprime grande professionalità e dedizione. Abbiamo rafforzato le nostre realtà industriali italiane, la visione strategica del nostro gruppo si basa sulla prossimità con i nostri clienti. La nostra forza è saper fornire la full line: BEV, FCEV e a combustione interna. Qui, in questi 4.000 metri quadrati progettati per essere sostenibili, lavoreranno a regime nuove 100 persone altamente specializzate alle 1.600 già impegnate».*

Le persone, infatti, costituiscono il perno attorno a cui ruota tutta la sinergia tra ricerca, sviluppo, innovazione e territorio.

INAUGURAZIONE CON CONSEGNA A TUA INSIEME A TESSITORE

Il primo autobus assemblato nella fabbrica è stato consegnato da IVECO BUS e dalla concessionaria Tessitore a TUA Abruzzo e si tratta di un Crossway alimentato a gas naturale liquefatto. Si tratta dell'ennesimo extraurbano che IVECO BUS fornisce all'operatore della regione adriatica, essendosi aggiudicata un'importante commessa di fornitura da cento unità. Anche i successivi 99 pezzi che il costruttore porterà in dote alla primaria azienda di trasporto abruzzese saranno ultimati a Foggia. Alla cerimonia di consegna delle chiavi hanno presenziato, oltre a Domenico Nucera e al nuovo Direttore Generale IVECO BUS Mercato Italia Gianluca Annunziata, anche Giorgio Zino, Europe Sales Operations Director di IVECO BUS, Tiziano Dotti, Italy Public Sales Manager di IVECO BUS, Maxmilian Di Pasquale, Direttore Generale TUA, Paolo Sportiello, Direttore tecnico TUA e Gabriele De Angelis, presidente TUA.





DEALER CONVENTION



LAVORO DI SQUADRA RISULTATI DA CAMPIONI

Il team IVECO Mercato Italia ha organizzato una dealer convention per celebrare i risultati ottenuti nel corso del 2022 e orientarsi alle nuove sfide, presenti e future

DI SARA CASTALDI

Lavoro di squadra, risultato da campioni. È questo il claim della dealer convention che si è svolta dal 9 all'11 giugno a Cagliari. L'evento è stato occasione di incontro e confronto sul contesto di mercato, al fine di condividere i successi raggiunti e orientarsi con la stessa energia verso le strategie presenti e future insieme, in quanto un lavoro di squadra porta dei risultati da campioni.

La Convention si è aperta con una panoramica europea, per poi scendere nel dettaglio di quello che è stato il lavoro di IVECO e della rete nei risultati raggiunti nel corso della prima metà dell'anno, seguita da un puntuale approfondimento per gamma e per segmento, dal prodotto, ai servizi, alla formazione, con un'analisi congiunta e dettagliata dell'intero ecosistema di efficienza e sostenibilità che IVECO e la sua rete mettono al servizio dei clienti e dell'ambiente, guidando con impegno e passione la strada del cambiamento.

Come da tradizione, Giulio Musca della concessionaria Saicar, ha recitato la sua poesia: «Abbiamo festeggiato un Meeting che testimonia il successo della nostra fatica registrando risultati da grandi campioni...

che lo fossimo l'abbiamo sempre pensato, ma è stato bello che ci sia stato certificato! Non esiste nel mondo una squadra più forte dei concessionari italiani IVECO, ogni sforzo dei concorrenti è solo un inutile spreco... Colleghi concessionari siete i fratelli che avrei voluto avere e solo se siamo uniti possiamo conservare il nostro valore... Un grazie affettuoso alle Signore qui presenti di cui si apprezza il portamento, la pazienza, il garbo e la bellezza. Un commosso affettuoso ricordo desidero dedicare al compianto Gianandrea Ferrajoli che non sarà mai abbastanza ricordato per l'entusiasmo, l'amore, la grandezza di pensiero e il vuoto immenso che in tutti noi ha lasciato. Un inchino commosso al grande indimenticabile Massimo Campilli, ispiratore di tutte le regole dei mandati che ha tracciato il solco su cui è stata costruita la nostra vita associativa che resta un riferimento preciso ed una guida ancora illuminante e sempre viva. In questa suggestiva località abbiamo sottoscritto un patto nel 2003, lo consacriamo oggi nel 2023, non mi resta che invitarvi ad essere qui nel 2043. Auguri all'IVECO e alla sua Rete».





QUESTIONE DI MARKETING

Una panoramica delle più recenti attività di marketing e comunicazione con Sara Castaldi, Responsabile Brand Marketing IVECO Mercato Italia

DI GIORGIO GARRONE

C&S: Le principali tappe dell'esperienza lavorativa in IVECO

Castaldi: Sono entrata in IVECO il 3 dicembre del 2007 ed è una data che festeggio ogni anno con grande orgoglio quasi più del mio compleanno, in un mondo dove tutto cambia con grande velocità e dove se le cose non vanno bene cambiare ho sempre scelto di restare dove sono "nata". Il perché è semplice per me, perché come scriveva Marchionne questo è un mondo in cui "... le persone non lasciano che le cose accadano... il ritmo può essere frenetico, perché questa gente è appassionata – intensamente appassionata – a quello che fa. Chi sceglie di abitare là è perché crede che assumersi delle responsabilità dia un significato più profondo al proprio lavoro e alla propria vita".

Ho iniziato come Marketing Junior nel settore Bus e poi sono stata la prima donna commerciale nello stesso Business. Quello è stato un cambiamento che ho vissuto in prima persona e combattere i piccoli pregiudizi di genere incontrati in quel periodo e sradicarli un pezzo alla volta è stata un'enorme soddisfazione professionale ma anche personale, ancora oggi penso che sia stata la posizione più sfidante e divertente allo stesso tempo. Dopo qualche anno in cui mi sono occupata di Marketing e commerciale Bus a livello Europa, 7 anni fa sono approdata nel mio attuale ruolo Brand Marketing Manager del mercato Italia veicoli commerciali.

C&S: Quali aspetti o insegnamenti dell'esperienza accumulata nel settore autobus sono stati traslati in tutto o in parte nella posizione attuale?

Castaldi: Tutto! Il Business dei Bus è molto diverso dagli altri in un certo qual modo potremmo dire che è meno strutturato di quello dei veicoli commerciali ma è un'ottima palestra per imparare a muoverti, per aprirti la mente e imparare a lavorare con flessibilità e visione di insieme sempre diversa. Non è tanto l'esperienza che ho fatto sul business, che comunque mi ha aiutata a capire che i clienti sono tutti diversi e vanno rispettati nelle loro necessità e che il mercato corre a velocità diverse e devi essere capace di seguirlo anzi anticiparlo, ma la vera differenza l'hanno fatta le persone che ho incontrato come la mia prima responsabile mi ha insegnato a lavorare guardando al di là del mio stretto perimetro e mi ha spinto ad essere curiosa di tutto e la mia prima collega che mi ha aiutata supportata e cresciuta. Sono state le persone a fare la differenza e a farmi crescere, non che ora non abbia persone di riferimento importanti ma come da piccoli si ha bisogno di una guida per crescere bene e diventare adulti responsabili, sul lavoro è uguale, il capo i colleghi i primi tempi fanno parte di quello che diventerai o che deciderai di diventare, ti plasmano e io ho avuto la fortuna di avere una buona "rete educativa" iniziale.



C&S: Come sono cambiati, rispetto al passato, la comunicazione e la promozione del Brand da parte di una grande società come IVECO?

Castaldi: Il mondo è in continua evoluzione, compreso quello della comunicazione. Specialmente negli ultimi anni, come IVECO e non solo, abbiamo assistito a un cambiamento importante del modo e dei tempi in cui comunicare, una trasformazione dettata principalmente dalla pandemia, che ha indubbiamente favorito e accelerato i processi di digitalizzazione, il tutto in un mercato sottoposto a continue oscillazioni dovute a fattori geopolitici, economici, sociali e ambientali. Anche la risposta di IVECO si è dovuta adattare alle nuove richieste di mercato, dal prodotto, alle varie tipologie di trazioni alternative, e, più in generale, al contesto di riferimento che si è venuto a creare in modo ancora più dinamico negli ultimi tempi. In questo senso, la comunicazione ha seguito lo stesso andamento, adeguandosi ai nuovi ritmi e ai rinnovati strumenti digitali.



C&S: Qual è oggi, a tuo giudizio, il giusto mix di strumenti – web, social media, riviste cartacee, filmati, canali televisivi, altro – per trasmettere al pubblico i prodotti e i valori del Brand, ottenendo il massimo impatto?

Castaldi: Il nostro scopo è arrivare ai clienti e agli autisti in modo semplice ed esauriente, tenendo conto sia della pluralità del nostro target sia della sua specificità. Infatti, arrivare a tutti, soddisfacendo le esigenze del singolo è un punto fondamentale nella ricerca dei messaggi che intendiamo trasmettere. Ovviamente la strategia di comunicazione può e deve cambiare in base alla gamma e alla relativa mission. Da leader di mercato si ha il dovere di rispettare le esigenze di tutti, tenendo conto delle singole specificità. Da questo punto di vista i social sono un valido supporto, perché si ha modo di trasmettere un messaggio in modo rapido e conciso. Ad oggi, infatti, le informazioni di cui disponiamo possono essere frammentate in brevi pillole, focalizzate su un argomento specifico per una comunicazione più continuativa e frequente. Il concetto è che nella comunicazione odierna si passa un'informazione che, se attira l'interesse di un cliente o di un autista, può essere approfondita attraverso altri canali. In passato si aveva una visibilità programmata dell'offerta, dal giornale, al cartellone, alla concessionaria, oggi la visibilità è costante, senza tralasciare la possibilità di approfondire e verificare su canali diversi. Negli ultimi anni i social hanno contribuito a rendere ancora più diretto e immediato il modo di comunicare e noi ci siamo adeguati a un nuovo modo di svolgere questo lavoro, riadattandolo ai tempi moderni, senza perdere l'identità e la credibilità che da sempre ci contraddistinguono.

C&S: Come è cambiata l'audience rispetto ad alcuni anni fa? Cosa si attende oggi il pubblico dalla comunicazione di una Casa costruttrice di veicoli?

Castaldi: Innanzitutto, la comunicazione deve tener conto della centralità del cliente e uno degli aspetti più sfidanti è capire quale sia la formula più adatta alle singole esigenze di mission e produttività, perché ogni realtà è unica nel suo genere. Ciò non significa cambiare il modo di comunicare a seconda dell'azienda, ma orientare la comunicazione a un target più inclusivo che possa raggiungere tutti in modo chiaro, con la possibilità di adeguare la ricerca delle informazioni alle proprie necessità di business.

C&S: Quali doti ti riconosci in ambito lavorativo? Quali aspetti vorresti migliorare?

Castaldi: Questa è una domanda che mi faccio spesso perché per seguire il cambiamento per forza devi cambiare anche tu e non sempre è facile o non sempre siamo convinti dei cambiamenti che siamo chiamati a fare per adattarci e quindi è il caso di interrogarsi su chi siamo e su chi vogliamo di-

ventare. Vorrei poter dire che sono come Mery Poppins "praticamente perfetta" ma non è vero, da migliorare c'è sempre tanto, c'è l'impulsività che certe volte ti fa mettere un piede in fallo, c'è l'incapacità di nascondere i miei pensieri (sia positivi che negativi) non so perché ma la mia mimica facciale mi frega sempre, anche l'attitudine al lavoro e la passione che ci metti possono essere negativi se non sai limitarli e perdi l'equilibrio lavoro-vita privata e gli eccessi per definizione non sono mai positivi.

La parte più difficile del mio lavoro è la gestione delle persone, finché prendo decisioni o stabilisco tempi che impattano solo su di me è un conto ma quando hai un team da guidare le decisioni incidono su tutti.

Ricoprire lo stesso ruolo tanto tempo ti dà un vantaggio, quello di conoscere a fondo le tue persone e nel mio

caso so di avere cinque caratteri completamente diversi che sono la forza di ognuna di loro e la forza di tutte perché con il tempo sono diventate complementari.

Non so se sono un buon capo, bisognerebbe chiederlo a chi lavora con me, ma posso dire di cercare di essere sempre la prima a fare e correre perché se vuoi essere seguito devi essere davanti, esserci e fare strada altrimenti il gruppo si disperde e il team lo perdi e io sono ben consapevole che ogni risultato raggiunto non sia il mio risultato ma il NOSTRO.

C&S: Le sponsorizzazioni di IVECO: Come sono state decise e finalizzate? Quali risultati ti attendi?

Castaldi: A inizio anno abbiamo annunciato il nuovo testimonial d'eccezione per il Daily: Enrico Brignano. Il nuovo volto del Daily, scelto per rispecchiare le caratteristiche del prodotto, quali versatilità, produttività, forza, italianità, autorevolezza e sicurezza, contribuirà, con la sua esperienza e professionalità, a trasmettere insieme a IVECO tutti i valori e le caratteristiche di un veicolo da sempre apprezzato, che si è affermato nel tempo come il mezzo di riferimento nel panorama dei veicoli commerciali. Siamo onorati di prendere parte a questa importante iniziativa e un particolare ringraziamento va a Romana Diesel, che ci ha supportato in tutto il progetto.

Ci tengo a citare un'altra partnership siglata in virtù dello spirito di squadra che da sempre caratterizza il nostro Brand, la sponsorizzazione con Mooney VR46 Racing Team, che gestisce e organizza la propria attività sportiva nel settore delle competizioni motociclistiche. Infatti, in qualità di "Official Tractor Unit Supplier Mooney VR46 Racing Team", IVECO garantisce il supporto alla logistica del Team con tre IVECO S-Way. Per IVECO l'anima sportiva e lo spirito di squadra sono parte del suo DNA.

“La comunicazione deve tener conto della centralità del cliente e uno degli aspetti più sfidanti è capire quale sia la formula più adatta alle singole esigenze di mission e produttività, perché ogni realtà è unica nel suo genere”



LETEXPO, LA LOGISTICA GUARDA AL FUTURO

La concessionaria IVECO MECAR presente con ALIS alla seconda edizione di LetExpo, Logistics Eco Transport, evento fieristico di Verona dedicato al trasporto e alla logistica sostenibile

DI **GIORGIO GARRONE**



I veicoli IVECO, eDaily, Daily e IVECO S-Way, presenti sullo stand MECAR a LetExpo

MECAR, concessionaria IVECO per le province di Salerno, Avellino, Potenza e per tutta la Calabria, grazie al supporto del Brand, ha rinnovato la propria partecipazione a LetExpo – Logistics Eco Transport, la fiera dedicata al trasporto e alla logistica sostenibile. L'evento, promosso dal ALIS - Associazione Logistica dell'Intermodalità Sostenibile e da Veronafiere, si è tenuto a Verona lo scorso marzo. La seconda edizione di LetExpo ha visto un calendario ricco di conferenze, tavole rotonde e workshop, che sono state occasione di dialogo e confronto tra i principali attori della filiera logistica in materia di sostenibilità sociale, economica e ambientale secondo una prospettiva nazionale e internazionale. Sullo stand di MECAR in rappresentanza della gamma leggera, era esposto un eDaily furgone 35S14E V/P, equipaggiato con due pacchi batteria da 37 kWh ciascuno e con le esclusive sospensioni AIR-PRO. Il Daily era

presente anche in versione cabinato, 35C16H da 160 CV, dotato di cambio manuale a sei marce e sospensioni meccaniche semiellittiche con balestrini supplementari. Il veicolo, uno delle 200 unità che compongono la flotta di Movingfast, l'area di business del noleggio premium di MECAR, è stato allestito con un box refrigerato per soddisfare le esigenze della catena del freddo.

Per la gamma pesante era esposto un IVECO S-Way Fuel Hero, trattore a due assi dotato di motore Cursor 13, turbo eVGT a geometria variabile e cambio robotizzato Hi-Tronix da 12 marce. Il Fuel Hero è stato sviluppato in funzione del risparmio di carburante, con riduzioni fino all'8%, secondo la missione di trasporto. Lo stand ha ospitato anche un trattore IVECO S-Way LNG AS440S46T/P 2LNG con motore da 460 Cv alimentato a gas naturale liquefatto.



Da sinistra, Massimiliano Perri, Massimo Revetria e Ronan Mouchel. Sotto, Alessandro Torarolo

LA CATENA DEL FREDDO E ELETTRICA

IVECO e Petit Forestier protagonisti a Tuttofood Milano con un eDaily per rivoluzionare il trasporto refrigerato di oggi e di domani nel nome di una partnership vincente e rinnovata

DI IVAN POLI

Una partnership che funziona e che, abbracciando le istanze della transizione energetica nei trasporti, compreso il segmento del refrigerato, si fa elettrico. Nella cornice di Tuttofood, la fiera che si è svolta a Milano dall'8 all'11 maggio, IVECO e Petit Forestier, leader europeo nel noleggio e leasing di veicoli refrigerati, hanno rinnovato l'alleanza per una catena del freddo sempre più sostenibile, alimentata a batteria.

Era fine estate 2022 quando in quel di Hannover, in occasione dello IAA Transportation, IVECO lanciava il Daily di sempre, semplicemente elettrico. L'eDaily è stato l'ospite d'onore presso lo stand del colosso francese presso la fiera B2B per l'intero sistema agroalimentare. Si tratta di un Daily allestito con box refrigerato da 12 metri cubi con cella Urban firmata LeCapitaine (parte del gruppo Petit Forestier), modello 42S14E, motore sincro con magneti permanenti a riluttanza assistita, potenza da 140 kW (190 cv) e coppia da 400 Nm. Il veicolo è dotato di due pacchi batteria da 74 kWh e della presa di forza ad alto voltaggio che consente di alimentare il gruppo frigorifero direttamente dalle batterie di trazione, attraverso un semplice connettore.

Per affrontare le sfide della logistica di oggi e di domani Petit Forestier ha chiuso con IVECO un massiccio ordine per la fornitura di ben duemila eDaily elettrici entro il 2026.

L'eDaily targato IVECO mantiene immutati i punti di forza dell'iconico modello diventato il numero uno per i trasporti leggeri. E così, proprio come il gemello mosso da motore endotermico, il Daily "elettrizzato" garantisce prestazioni di primo livello, oltre a carico utile e capacità di traino unici nel segmento. Insomma, robustezza, affidabilità e versatilità non vengono a meno nella versione a batteria. Certezze che vengono sottolineate e ribadite da Ronan Mouchel, Direttore Generale Petit Forestier Italia, francese di nascita e grande conoscitore del mercato italiano: «Questo veicolo è il simbolo del presente e del futuro della collaborazione tra IVECO e Petit Forestier, partnership esistente ormai da decenni, il frutto di una costante collaborazione di ricerca e sviluppo allo scopo di proporre al mercato una soluzione per affrontare le sfide del futuro. La cella parzialmente composta di materiale riciclato e layout aerodinamico è studiata per aumentare l'autonomia del veicolo e dare ai nostri clienti una prestazione unica di genere sul mercato. Insieme, saremo pronti ad affronta-



re nel mondo dei veicoli commerciali a temperatura controllata la transizione energetica».

Massimo Revetria, Responsabile Gamma Leggera IVECO Mercato Italia, gli ha fatto eco e ha dichiarato: «Quello tra IVECO e Petit Forestier è un asse che è andato consolidandosi nel tempo in virtù della sostenibilità e dell'efficienza, con un approccio sempre rivolto all'innovazione e all'attenzione alla mission».

Inoltre, entrando ancor di più nello specifico del prodotto, la struttura a longheroni permette un alloggiamento perfetto per le batterie, di forma quadrata. E, ancora, la superficie completamente piana del telaio permette all'allestire di non incontrare problemi nell'allestimento del mezzo. Uno dei punti di forza di questa versione, poi, sono le prese di forza ad alto voltaggio, collegate direttamente alla centralina del veicolo per erogare una potenza fino a 15 kW, ideale per alimentare il gruppo frigorifero. L'eDaily, in aggiunta, è al top anche dal punto di vista della connettività, grazie a Connectivity Box, che garantisce a Petit Forestier di accedere a tutti i servizi di connettività tramite il portale IVECO ON e l'Easy Daily App e avere sempre aggiornate tutte le informazioni relative al veicolo, sia a bordo dello stesso, sia da remoto, con l'opportunità di monitorare e gestire le sessioni di ricarica e la climatizzazione della cabina ovunque si trovi il veicolo. Ma non è tutto, visto che tramite il portale IVECO ON è possibile impostare le modalità di guida e di rigenerazione al fine di ottimizzare l'uso dell'energia e massimizzare l'autonomia del veicolo e ottenere report dettagliati sull'energia assorbita rispetto alla distanza percorsa. Grazie al facile accesso a tutte queste informazioni, Petit Forestier sarà agevolata nella gestione della propria flotta elettrica eDaily per rendere ancora più sostenibile la catena del freddo.

Alessandro Torarolo, Key Account Manager Customer Service & Product Support di IVECO: «Facciamo affidamento sulla nostra rete di assistenza, forte di oltre quattrocento officine in tutta Italia abilitate a operare sugli elettrici. Inoltre, cercheremo di individuare le officine prioritarie, in aree strategiche per Petit Forestier, che hanno necessità di formazione immediata. Ma non è tutto: abbiamo anche imbastito un programma di formazione dedicata ai tecnici e ai capi officina di Petit Forestier Italia, i quali verranno a fare delle sessioni di training sia sui veicoli elettrici, sia naturalmente su quelli con motore termico».

L'ECONOMIA CIRCOLARE SECONDO INDUSTRIAL CARS

Il concessionario IVECO Industrial Cars ha inaugurato a maggio la "Green Station" a Vicenza, uno showroom con focus su sostenibilità ed elettrico.
Tre mesi prima una maxi consegna CNG per la raccolta rifiuti

DI PAOLO PASSERELLI

Una maxi commessa da 50 Daily CNG e l'inaugurazione di un'avveniristica nuova sede a Vicenza, tutta improntata alla sostenibilità. Due momenti importanti per un 2023 che, per il concessionario IVECO Industrial Cars (responsabile per il territorio di Vicenza, Treviso e parte di Padova), è decisamente partito con il piede giusto.

La consegna "a tutto gas" ha avuto luogo a febbraio e ha visto l'impresa trevigiana di gestione rifiuti Contarina ricevere le chiavi di ben cinquanta veicoli modello 70C14GA8 con compattatore laterale: la flotta sarà infatti impiegata per la raccolta porta a porta nei 49 Comuni serviti dall'azienda. A completare la dotazione dei Daily CNG un motore da 3 litri e 136 cavalli accompagnato da cinque bombole sul retro-cabina. Consentono lo stoccaggio di 83 chili di metano. Metano che presto sarà prodotto dalla stessa Contarina: è infatti in fase di completamento l'impianto di digestione anaerobica all'interno del sito di trattamento rifiuti organici di Trevignano. Entro l'estate verrà effettuata la prima fornitura di biometano, in un'ottica

virtuosa di economia circolare. La cerimonia di consegna si è tenuta il 9 febbraio presso la sede del cliente a Lovadina di Spresiano (TV) e ha visto la partecipazione di Sergio Baldin, Presidente Contarina, Alessandro Sandel, Responsabile Divisione Operativa, Andrea Favalessa, Vicedirettore Contarina, Antonella Ceccato, Amministratore Delegato Industrial Cars, David Cabrelli, Responsabile Commerciale Industrial Cars e Massimo Revetria, Responsabile Gamma Leggera IVECO Mercato Italia.

A maggio Industrial Cars ha inaugurato la sua nuova sede di Vicenza, denominata "Green Station". Ubicato in Viale del Lavoro 29, il sito poteva già contare su officina e magazzino ricambi: la novità è l'apertura di uno showroom che rappresenta oggi un asset di primo piano per il concessionario. All'interno della sede, l'ambiente è fortemente caratterizzato da pareti che mostrano immagini ed elementi naturali reali, enfatizzando l'accento sul tema della sostenibilità, vero pilastro di questa nuova apertura (ne è ulteriore testimonianza l'impianto fotovoltaico installato sul tetto dei nuovi





In apertura, la consegna dei Daily CNG a Contarina alla presenza di Alessandro Sandel, Responsabile Divisione Operativa di Contarina, Andrea Favalessa, Vicedirettore Contarina, Sergio Baldin, Presidente Contarina, Antonella Ceccato, Amministratore Delegato Industrial Cars, Massimo Revetria, Responsabile Gamma Leggera IVECO Mercato Italia, David Cabrelli, Responsabile Commerciale Industrial Cars. Sotto, la nuova sede di Industrial Cars

locali vicentini, per una potenza di 194Kwp). Non è un caso, del resto, che la cerimonia inaugurale abbia previsto un momento di formazione sul futuro delle alimentazioni alternative.

«Green Station è il nome con il quale ci piace definire questo nuovo ambiente» ha affermato l'AD di Industrial Cars Antonella Ceccato, «la crescita, lo sviluppo della rete e l'innovazione sono per noi asset imprescindibili che non possono non essere all'insegna della sostenibilità ecologica, economica e sociale».

Nel corso della cerimonia, Massimo Revetria, Responsabile Gamma Leggera IVECO Mercato Italia, ha dichiarato: «Per noi di IVECO è un onore partecipare all'inaugurazione della nuova sede di Industrial Cars, che riflette i valori di sostenibilità ambientale e sociale, in linea con la nostra visione. Siamo al fianco di Industrial Cars nel percorso di approfondimento delle novità legate all'ecosistema creato su misura del nostro eDaily, il Daily di sempre, semplicemente elettrico, che guida la strada del cambiamento della mobilità elettrica».





DUE GIORNI PER CONOSCERE IL NUOVO eDAILY

La concessionaria Di Pinto & Dalessandro ha aperto le porte ad allestitori, enti pubblici e clienti privati per far conoscere il nuovo eDaily, versione elettrica del celebre veicolo IVECO

DI MARCO NIGRA



I Daily, già nella versione diesel, è un mezzo unico che ha fatto la storia di IVECO. Ora il testimone passa alla versione elettrica, eDaily, ma l'anima del veicolo non viene meno: «*Lo stesso Daily di sempre, semplicemente elettrico*», è il motto che accompagna questo nuovo veicolo. Anche Di Pinto & Dalessandro, storica concessionaria IVECO, ha fatto sue queste parole e ha organizzato un evento, su due giorni, per far conoscere questo tuttofare, ora a emissioni zero, al grande pubblico.

L'evento si è svolto martedì 7 e mercoledì 8 marzo 2023 presso la sede di Bari della concessionaria Di Pinto & Dalessandro. «*L'iniziativa si è articolata in tre mezza giornate: la prima rivolta agli allestitori del territorio. La seconda mezza giornata è stata invece dedicata agli enti pubblici: aziende partecipate del settore ecologia e del trasporto pubblico locale. Infine, sono stati coinvolti i clienti privati, appartenenti ai settori potenzialmente più sensibili al veicolo elettrico: ecologia, logistica di prossimità, ultimo miglio del freddo e i corrieri*», spiega Leonardo Di Pinto, amministratore delegato dell'azienda e rappresentante della seconda generazione dell'azienda di famiglia. L'evento dedicato all'eDaily ha avuto un riscontro positivo in termini di partecipazione: sulle tre mezza giornate sono intervenuti circa 100 clienti, che hanno mostrato un forte interesse per il prodotto. «*L'attenzione è stata trasversale. I clienti si sono mostrati molto desiderosi di avere più informazioni possibili sia sulle peculiarità tecniche del mezzo, di autonomia e capacità di carico ma anche sulle modalità di lavoro*» aggiunge Di Pinto. L'interesse, quindi, delle diverse tipologie di clienti è stato comune e si è concentrato su autonomie, portate residue e costi del mezzo elettrico.

I clienti hanno avuto la possibilità di testare il nuovo eDaily: all'evento organizzato da Di Pinto era, infatti, esposto il modello 42S14E, allestito a ribaltabile. L'eDaily 42S14E è un modello che presenta un passo da 3.450 mm ed è equipaggiato con un motore sincrono magneti permanenti a riluttanza assistita, con una potenza massima di 140 kW (190 CV) e 400 Nm di coppia. Il veicolo è dotato di due pacchi batteria, realizzati nel nuovissimo stabilimento ePowertrain di FPT Industrial con potenza da 37 kWh ciascuno, per un totale di 74 kWh che garantiscono la percorrenza ottimale per le missioni urbane o più specialistiche. L'eDaily può essere equipaggiato anche con tre pacchi batteria con una potenza installata fino a 111 kWh, in questo caso l'autonomia arriva a 400 chilometri in ambito urbano.

Il passaggio all'elettrico cambierà e influenzerà anche il lavoro di realtà come la Di Pinto & Dalessandro: «*Noi ci stiamo organizzando cercando di rendere sempre più specializzata e qualificata la nostra*



In foto i momenti salienti della presentazione dell'eDaily

rete assistenziale e i nostri operatori del service. Puntiamo molto sulla formazione del nostro personale al quale eroghiamo corsi specifici. Nella nostra azienda nasceranno così nuove competenze, come nasceranno nuove tipologie di clienti».

Di Pinto & Dalessandro è concessionaria IVECO dal 1978. L'attività dell'azienda ha avuto inizio nel 1964, con la denominazione Di Pinto Bartolomeo ditta individuale, come officina specializzata di veicoli industriali e distributore di lubrificanti e ricambi. È stata fondata da Bartolomeo Di Pinto e dalla moglie Rosaria Dalessandro, genitori di Leonardo. In breve tempo l'officina dei coniugi Di Pinto è diventata punto di riferimento per gli autotrasportatori della zona. Successivamente si è sviluppata l'attività di vendita dei veicoli industriali. «*Oggi è un'importante e solida realtà, punto di riferimento per gli operatori del trasporto merci e persone. La concessionaria opera su tre sedi di proprietà e 20 officine autorizzate, assicurando un servizio capillare sul territorio di riferimento*», spiega Di Pinto.

La concessionaria Di Pinto & Dalessandro è una delle più importanti strutture del sud Italia, con circa 70 dipendenti sulle tre sedi, e opera sulle aree di Foggia, BAT (Barletta - Andria - Trani), Bari e Matera.

STRAPPINI PRESENTA eDAILY A TERNI E L'AQUILA

La concessionaria IVECO Strappini ha organizzato un evento di due giorni a Terni e L'Aquila per presentare il nuovo eDaily

DI MARTA RAVA





In foto, Valerio Vanacore e Francesco Carannante durante la presentazione dell'eDaily



La Strappini concessionaria IVECO, da oltre 40 anni, per le province di Viterbo, Terni, Rieti e L'Aquila, in occasione del lancio del nuovo Daily elettrico – eDaily – ha organizzato, lo scorso marzo, una presentazione di due giorni interamente dedicata al nuovo nato di casa IVECO.

Gli eventi si sono svolti a L'Aquila e a San Gemini, in provincia di Terni, coinvolgendo le istituzioni, i clienti e gli allestitori.

La prima giornata di presentazione dell'eDaily si è svolta nella suggestiva cornice di Palazzo Pica Alfieri a L'Aquila, prestigiosa location in cui soggiornò anche la regina Giovanna D'aragona, qui, nella corte del palazzo, è stato esposto l'eDaily in versione ribaltabile.

«La prima giornata è stata dedicata alle municipalizzate, alle società impegnate nella raccolta rifiuti e alle società di logistica», spiega Luca Sorbara, responsabile commerciale di Strappini. Presenti l'assessore alla mobilità dell'Aquila e rappresentanze IVECO: Francesco Carannante, Area sales manager - Central and South Italy, e Valerio Vanacore, Responsabile Trazioni Alternative. «Il "walk around" è stato un vero e proprio successo: tanto interesse e tante domande, siamo rimasti quasi un'ora intorno al veicolo. Nella prima giornata abbiamo cercato di coinvolgere quelle che potrebbero essere le categorie più interessate all'acquisto dei veicoli elettrici e già sensibili a questo mercato. Erano presenti circa 20 importanti realtà. Non sono mancate richieste di preventivi», racconta Sorbara.

Cambio di location per la seconda giornata, da L'Aquila la Strappini si è spostata a San Gemini presso il Palazzo Ducale della famiglia Santacroce, oggi Grand Hotel Sangemini.

«Questa volta abbiamo invitato aziende delle province di Viterbo, Terni e Rieti. Non solo aziende di raccolta di rifiuti e municipalizzate, ma anche tanti clienti privati e allestitori», continua Luca Sorbara. Una presentazione più istituzionale, spiega il responsabile commerciale, all'evento era infatti presente Nadia Ortolani, CEO di Strappini e Francesco Carannante per Iveco. Anche in questa occasione la Strappini ha potuto verificare l'interesse dei partecipanti «Un 30% delle richieste dei preventivi provengono dai privati».

Il bilancio della due giorni dedicata alla presentazione dell'eDaily è positivo: «Sono state giornate molto diverse, ma anche complementari. Hanno portato diversi risultati e manifestazioni di interesse, perché il mezzo è davvero interessante anche in tema di prestazioni: lo stesso Daily di sempre, semplicemente elettrico, come dice IVECO. Aspettiamo come risponderà effettivamente il mercato, ma abbiamo delle ottime sensazioni» afferma Sorbara.

La transizione che stiamo vivendo comporterà, di certo, importanti cam-

biamenti, la Strappini realtà dinamica da sempre "in movimento", come cita il suo slogan, si è già attivata per non farsi trovare impreparata.

Fondamentale il rapporto con la casa madre IVECO: «Abbiamo sicuramente una strada, una rotta già segnata, che è quella di IVECO, che seguiamo fedelmente ormai da oltre quarant'anni. Sappiamo che tutte le nuove sfide hanno un avvio difficile, perché il cambiamento rappresenta sempre un momento delicato, ma per nostra natura le sfide non ci spaventano», commenta Sorbara.

Presso la sede di Orte è già disponibile un punto di ricarica e la Strappini sta seguendo lo sviluppo di tutta la rete di Officine autorizzate della sua zona: «Ci stiamo attrezzando anche lato service per essere pronti ad accogliere presso la nostra officina tutti i veicoli non appena saranno sul mercato».

Prossimamente sarà disponibile un veicolo demo che permetterà ai nostri clienti una prova su strada.

Da oltre 70 anni la Strappini è una consolidata realtà imprenditoriale, rappresenta per fatturato e dimensioni una delle maggiori aziende presenti nel territorio di Viterbo. Nel corso degli anni si sono succedute, ben, tre generazioni, da Silvestro Strappini al figlio Francesco Strappini che con grande passione e forza di volontà ha trasmesso lo stesso entusiasmo e determinazione ai figli Silvio e Alberto.

“La Strappini con passione e determinazione è pronta ad accogliere il “nuovo” che avanza, nella convinzione, che attraverso questi eventi, si possa contribuire a dare maggior forza al nuovo eDaily, trasferendo direttamente alla clientela qualcosa che rimanga nella memoria, come elemento di distinzione e differenziazione”.
Nadia Ortolani, CEO Strappini



OFFICINA BALACCO

OFFICINA BALACCO, UNA STORIA LUNGA 60 ANNI

L'Officina Balacco di Porto Sant'Elpidio ha compiuto 60 anni nel 2022. Centro Autorizzato IVECO, nel corso degli anni ha ricevuto le nomine di "Officina Seven Star", "Truck Station" e nel 2022 le cinque stelle IVECO

DI ANTONELLO CALDAROLA



L'Officina Balacco, autorizzata IVECO, ha compiuto 60 anni nel 2022. Una storia imprenditoriale di successo e dedizione iniziata nel 1962 a Porto Sant'Elpidio, su una superficie di appena 40 mq, per iniziativa di Dino Balacco, all'epoca ventitreenne. Nel 1987 il Dino Balacco decide di spostarsi presso la zona Industriale Sud di Porto Sant'Elpidio, in via Consorzio San Filippo 25: un punto nevralgico importante. La nuova struttura, infatti, si trova a pochi chilometri dall'uscita dell'A14 e misura 3000 mq, di cui 1600 mq coperti. Nel 1993, grazie alle esperienze maturate precedentemente in azienda, subentra Fabio Balacco, figlio del fondatore. Dino Balacco è venuto a mancare il 21 novembre 2022, un anno e un mese dopo la sua azienda ha festeg-

giato i sessant'anni di attività con un pranzo al ristorante Il Gambero di Porto Sant'Elpidio: «Abbiamo organizzato un pranzo con i dipendenti e alcuni clienti più vicini alla famiglia. Ho voluto fare una cosa un po' più ristretta, pensando anche al lutto recente per mio padre. Non me la sono sentito di fare di più», spiega commosso Fabio, oggi a guida dell'azienda di famiglia. All'evento per i festeggiamenti dei 60 anni dell'Officina Balacco erano presenti anche il sindaco di Porto Sant'Elpidio, Nazareno Franchellucci, e l'assessore ai Grandi Eventi, Patrizia Canzonetta, che hanno consegnato a Fabio Balacco la targa di riconoscimento per l'impegno profuso nella lunga e intensa carriera professionale e per aver contribuito alla costruzione della storia della



città e allo sviluppo del territorio, con coraggio, determinazione e spirito imprenditoriale. Nel 2022, infatti, Porto Sant'Elpidio ha compiuto 70 anni di autonomia da Sant'Elpidio a Mare. La storia dell'Officina Balacco è infatti strettamente legata alla storia di Porto Sant'Elpidio: l'azienda fondata da Dino Balacco è una delle realtà fondatrici della giovane città, diventata comune autonomo nel 1952.

Nel 1975 la Balacco ha ottenuto le prime autorizzazioni e nel corso degli anni è diventata anche officina autorizzata IVECO. Nel 2009 l'azienda fondata da Dino Balacco ha ricevuto la nomina di "Officina Seven Star" del gruppo IVECO, una selezione di 32 officine su 750 presenti nel territorio Italiano realizzate dai Concessionari e officine IVECO. Le politiche aziendali di IVECO prevedono un costante e attento monitoraggio delle performance e un continuo miglioramento dei servizi offerti dalle officine, per questo è nato il programma "Seven Star", punta di diamante della rete assistenziale IVECO. Obiettivo principale delle officine Seven Star è quello di rimettere i veicoli su strada nel più breve tempo possibile.

La collaborazione tra l'Officina Balacco e IVECO continua con successo. Nel 2017, infatti, l'azienda di Fabio Balacco ha raggiunto un ulteriore traguardo ricevendo la nomina di Officina Truck Station del gruppo IVECO, una selezione di 250 officine situate lungo tutte le principali tratte Europee, in Italia sono più di 50. Le Truck Station offrono i più elevati livelli di servizio e di supporto per i veicoli pesanti, all'interno di una unica struttura. Per avvalersi del titolo di Truck Station, i punti di assistenza devono soddisfare una serie di rigidi standard qualitativi. *«Nel 2022 abbiamo ricevuto un ultimo riconoscimento di qualità, il massimo punteggio "cinque stelle" IVECO. Punteggio che contraddistingue l'efficienza, la funzionalità e l'organizzazione in officina»*, aggiunge Fabio Balacco, con orgoglio. L'Officina Balacco conta 20 dipendenti e su una forza lavoro giovane, dinamica e motivata: una squadra pronta 24 ore su 24 e 365 giorni all'anno, a soddisfare le esigenze e i problemi dei clienti. Al fianco di IVECO, l'Officina Balacco si sta preparando alla transizione energetica, che impatterà su tutti anche sulle officine, per non farsi trovare impreparati: *«Stiamo già mettendo mano all'elettrico perché rappresenta un futuro di cui vogliamo essere ancora professionisti»*, grazie anche ai corsi di aggiornamento proposti da IVECO.

Dino Balacco nel 1962 ha dato vita a un'importante realtà che ha segnato la storia del territorio marchigiano. Da trent'anni al timone dell'azienda c'è Fabio Balacco, che prosegue con la stessa passione e dedizione del padre. Ci sarà una terza generazione Balacco, a guida dell'officina? *«È ancora presto... speriamo»*, conclude Fabio Balacco, che ha due figlie.



In apertura, Fabio Balacco, in alto il team dell'Officina. Sopra, Fabio insieme al papà Dino

UNA FAMIGLIA, UNA TERRA, LA SUA OFFICINA

Una triplice alleanza per servire al meglio un territorio e gli addetti ai lavori che operano sulle sue arterie: Bonora, Ghedauto e IVECO insieme. Perché l'unione, si sa, fa la forza

DI IVAN POLI



È la storia di una famiglia in un piccolo paese di 1.500 abitanti, in provincia di Bologna. È la storia della Bonora, punto di riferimento per Malalbergo, fin dal 1953, quando Iliano Bonora aprì una piccola officina nel centro del paese, riparando di tutto: biciclette, automobili, motorini, autobus, camion e trattori.

Era invece il 1973 quando acquistò un capannone di trecento metri quadri, specializzandosi in autocarri. Una storia che oggi compie 70 anni, grazie a Roberto, figlio di Iliano (scomparso nel 2020 all'età di 92 anni), entrato in azienda giovanissimo, dopo essersi diplomato perito industriale meccanico e aver frequentato un anno di ingegneria: «Mio papà al tempo aveva cinque dipendenti e serviva un altro impiegato e allora mi sono fatto avanti. Lì è iniziata la mia storia, lì è incominciata la crescita, fino a raggiungere più di 30 dipendenti». Un passo importante del quale parleremo più avanti.

Procediamo con ordine e facciamoci guidare e trasportare dal racconto emozionante ed emozionante di Roberto in occasione della festa-evento per celebrare e ricordare la nascita della Bonora e il lavoro di suo padre. Nel mese di maggio, sabato 27 per l'esattezza, Bonora ha organizzato una grande festa in e per il paese. Una festa partecipata con più di 30 mezzi in esposizione e attività per bambini e adulti. Una giornata «dovuta alla stima, o meglio, all'amore per mio papà. Non si è mai tirato indietro, ha sempre lavorato finché il fisico glielo ha permesso: è rimasto in azienda fino a 80 anni e ci ha sempre servito. Era un uomo d'altri tempi, gli volevano tutti bene». «Nel 1982 abbiamo ampliato la sede attuale a Malalbergo e, via via, l'abbiamo sviluppata negli anni. Nel 2010 è arrivata un'ulteriore acquisizione, quella dello stabile adiacente all'officina, dove effettuiamo riparazioni di carrozzeria: sono 1.000 metri quadrati più un fondo esterno per veicoli industriali di 25 metri per 7, capace di ospitare un camion con

bilico; una zona di preparazione e forno, oltre al banco per i telai e cabine dei veicoli industriali. Nel 2021, invece, abbiamo preso il capannone dove stocchiamo i veicoli nuovi e dove ha sede anche l'ufficio vendite di Ghedauro. E recentemente ci siamo ulteriormente allargati, portando il capannone a una copertura di 1.500 metri quadri», aggiunge a seguire. Ecco, la Ghedauro. È bene spiegare. E ci pensa sempre Roberto Bonora: «Nel 2021 ho ceduto un ramo d'azienda alla Ghedauro, dando alla nascita la Bonora Service by Ghedauro Srl, con sede a Cadriano, per la vendita del nuovo e delle riparazioni, di cui Stefania Ghedini, titolare Ghedauro Veicoli Industriali – concessionaria IVECO per provincie Bologna, Ferrara, tutta la Romagna e Repubblica di San Marino, forte di 28 officine, tra cui appunto la Bonora, e due carrozzerie autorizzate, è socio di maggioranza».

E IVECO è sempre protagonista. Nonché compagno di strada della Bonora da decenni: «Quello con IVECO è un rapporto storico, un matrimonio celebrato ufficialmente nel 1988 con la prima nomina di officina autorizzata; infatti, lato riparazioni, ci occupiamo prevalentemente del marchio IVECO come officina altamente specializzata, oltre a tutto il lavoro di carrozzeria auto e veicoli industriali». Circa la partnership con IVECO, Bonora copre tutta la gamma, dal leggero al pesante. Insomma, quale migliore rappresentazione di quello che è stata ed è oggi la Bonora? Luca Perrini, Responsabile Customer Service Truck IVECO sottolinea: «La storia di IVECO è legata ad aziende familiari e Bonora rappresenta perfettamente l'identità IVECO sul territorio: conosciamo bene il valore e il peso del nostro brand in Italia e Bonora lo porta sul piedistallo. Considerando poi i principi cardine del customer service, i 5 pillar - persone, processi, professionalità, perseveranza, passione - Bonora li rappresenta a pieno». «Bonora è un partner importantissimo per noi, anche per il punto strategico che occupano, soprattutto per i clienti key account che transitano quotidianamente su questa tratta, garantendo sempre un servizio di eccellenza ai nostri clienti. Quando un autista si ferma per un guasto, un'officina con la "o" maiuscola, spiega al conducente come comportarsi al fine di prevenire alcuni problemi. E Bonora è una di queste officine, anzi, Officine», aggiunge Alessandro Torarolo, Key Account Service Manager per il mercato Italia di IVECO Truck.

E la Bonora è un factotum per i camion, spiega ancora Roberto: «Facciamo tutte le operazioni: carrozzeria, riparazioni di elettronica, meccaniche e pneumatiche». Il tutto grazie anche ai corsi di formazione di IVECO: «Al di là dei corsi curati dalla casa madre, seguiamo anche corsi per rimanere al passo così da riempire quelle lacune che con l'innovazione tecnologia, sempre più veloce, ci sono sempre...».

Formazione, innovazione tecnologica e personale. Quello della ricerca di forza lavoro è un problema anche per la Bonora: «La problematica c'è, eccome: è sempre più difficile trovare giovani che vogliono investire su loro stessi. Questo è un lavoro nel quale bisogna fare sacrifici e fatica: ci si sporca, gli orari non sono né di fabbrica né di ufficio, perché il lavoro termina quando consegniamo il veicolo al cliente, che non può permettersi un fermo macchina troppo lungo. Noi siamo qui per risolvere i problemi, giorno e notte. Insomma, bisogna crederci in questo mestiere. Io ci credo tantissimo. Io sono figlio unico e già da qualche tempo in azienda c'è mio figlio Eugenio, coordina la carrozzeria: è il mio delfino e spero che porterà avanti questa realtà».

Ghedauto, come scritto più sopra, è spalla della Bonora. E viceversa. Una relazione iniziata ufficialmente nel 2009, ci racconta Stefania Ghedini, che aggiunge: «Il servizio di post-vendita, oggi, è fondamentale. Specialmente quando si parla di camion e di mezzi di lavoro in generale, perché il cliente non può avere un fermo macchina di nessun tipo, soprattutto per chi lavora nella catena del freddo e nelle merci deperibili. Per questo insieme alla Bonora diamo assistenza h24: così si fidelizza il cliente fino al riacquisto del mezzo».



In apertura la premiazione all'operato dei 70 anni dell'Officina Bonora. In alto, alcuni scatti dei partecipanti e dei veicoli presenti all'evento



NUOVE SFIDE, NUOVE STRATEGIE

Con Fabrizio Buffa, Responsabile Gamma Media e Pesante IVECO Mercato Italia, un giro d'orizzonte sulle soluzioni ideate per superare le turbolenze del settore e promuovere i prodotti e i servizi del Brand

DI GIORGIO GARRONE

Sono tempi di grandi sfide per il settore automotive. Alla transizione energetica in atto nel mondo del trasporto si sono, infatti, aggiunte nel recente passato le problematiche legate alla penuria di componenti, soprattutto di microprocessori, e quelle dovute alle fluttuazioni del prezzo dei carburanti per autotrazione. Navigare con successo in una situazione così complessa e in un mercato ciclico come quello del veicolo industriale richiede strategie innovative, implementate in tempi strettissimi. Di questi e altri argomenti, Camion&Servizi ha parlato con Fabrizio Buffa, Responsabile Gamma Media e Pesante IVECO Mercato Italia.

C&S: Nel secondo semestre del 2022, IVECO ha registrato un elevato tasso di crescita, che ha consentito di chiudere l'anno con una quota in Italia di quasi il 31%. Quali sono le ragioni di questo sprint?

Buffa: Nella prima metà dello scorso anno non avevamo un sufficiente numero di veicoli da consegnare alla rete dei concessionari, a causa della



mancanza di componenti chiave, come i microprocessori, manifestatasi negli ultimi mesi del 2021. Per ovviare a questa situazione, che ha avuto ripercussioni negative sulla nostra quota commerciale sul mercato nazionale, abbiamo lavorato su più fronti. Da un lato, puntando sulla flessibilità degli stabilimenti, che hanno gestito eventuali modifiche degli ordini fino a ridosso della fase di produzione dei veicoli. Dall'altro, sull'accurata pianificazione degli ordinativi da parte della rete di vendita per consegnare alla clientela il camion 'giusto' nel minor tempo possibile. Un altro aspetto importante ha riguardato l'ottimizzazione delle tempistiche di trasporto dei camion finiti dagli stabilimenti ai piazzali dei dealer. Un processo che richiede, in media, una quindicina di giorni. I risultati di queste

strategie, diventati tangibili a partire da maggio 2022, ci hanno permesso di chiudere l'anno con una quota record tutta gamma – dal Daily all'IVECO T-Way – prossima al 31%. Ciò significa che un veicolo su tre messo in strada in Italia è IVECO.



C&S: Quali risultati sono stati ottenuti nei primi mesi di quest'anno? È stato possibile mantenere la dinamicità e l'abbrivio che hanno caratterizzato l'ultima parte del 2022? Cosa si attende a fine 2023?

Buffa: Dopo aver raggiunto una quota record di circa il 45% a dicembre 2022, abbiamo mantenuto una percentuale di riferimento superiore al 30% nel periodo gennaio-maggio 2023. Ci sono ancora tanti veicoli in produzione, che hanno un lead time costruttivo – cioè tempi di consegna - di circa 6 mesi. I mezzi di maggiore complessità richiedono più tempo, ma ci sono anche camion in (quasi) pronta consegna per i quali è necessario attendere da 1 a 3 mesi. Il pronta consegna è stata la chiave di volta per soddisfare il più rapidamente possibile le richieste della clientela. Negli ultimi 2-3 mesi stiamo notando un rallentamento – non un calo - della dinamicità del mercato, che ha caratterizzato l'ultimo anno e mezzo. Non lo percepiamo ancora nelle quote e nei volumi di immatricolato. Quest'ultimo sta viaggiando a circa un +10%, rispetto all'analogo periodo del 2022. Probabilmente il 2023 si chiuderà con un totale mercato in crescita intorno al 10%. In Italia ci attesteremo attorno alle 22-23.000 unità oltre le 16 tonnellate di massa totale a terra.

C&S: Quali sono le previsioni per il 2024?

Buffa: Ci aspettiamo un calo fisiologico dei volumi per il prossimo anno. Ciò non significa avere numeri da crisi, ma assistere a una normalizzazione del mercato. Se ci saranno forti incentivi al rinnovo del parco – il circolante italiano è fra i più anziani d'Europa, con oltre 50% dei camion ante Euro IV e un'anzianità media di servizio attorno ai 16 anni - si potrebbe arrivare ai 30mila pezzi. Ma ciò implica decise azioni di stimolo a livello statale o ministeriale. In assenza di ciò, ci attesteremo fra le 20 e le 21mila unità. Nel primo semestre di quest'anno assistiamo un allungamento delle tempistiche delle trattative e un rallentamento dell'effervescenza del mercato.

C&S: Che riscontri arrivano dal segmento dei medi? Il comparto ha ricominciato a crescere o si è stabilizzato dopo le contrazioni degli ultimi anni?

Buffa: Il comparto è in contrazione da alcuni anni. Nel 2023 il totale mercato dovrebbe attestarsi attorno ai 2.500 pezzi. Abbiamo una quota storicamente molto forte, superiore al 50%. Il segmento dei medi è suddiviso in due fasce: quella bassa, che comprende i veicoli fino alle 10 tonnellate di massa totale

a terra, e la alta, nella quale rientrano i camion dalle 10 tonnellate in su. La prima, che riguarda soprattutto i veicoli per impieghi municipali, sta vivendo un periodo di lieve contrazione con volumi in calo del 10% circa. Il segmento di fascia alta che include i mezzi da distribuzione sta, invece, crescendo con una percentuale d'incremento di circa il 26%.

C&S: I veicoli con motorizzazioni LNG sono ritornati protagonisti o, comunque, attori importanti del mercato, dopo la stabilizzazione del prezzo del gas?

Buffa: Non ancora, ma riteniamo possano tornare a esserlo. Da inizio anno, stiamo vedendo una nuova effervescenza. Le richieste provengono dai clienti che avevano già approcciato l'LNG e che, a causa dell'aumento del prezzo del carburante, sono stati costretti a fermare i mezzi quando il gas naturale era arrivato a costare 3 euro al chilo. Storicamente, il mercato del gas è sempre stato considerato come il più stabile del comparto energetico. Il picco di 300 euro per MWh al mercato all'ingrosso TTF (Title Transfer Facility) ha messo in allarme tutti i flottisti. Alcuni sono riusciti a continuare la propria attività, grazie alla lungimiranza della committenza. Altri avevano accordi specifici con i gas provider, altri ancora sono stati costretti a fermare i mezzi. Oggi siamo tornati a parlare di LNG e Bio-LNG con nuove strategie. Grazie ad accordi di partnership con i gas provider abbiamo proposto ai clienti, oltre ai veicoli, soluzioni per bloccare il prezzo del metano per 6 o 12 mesi, con un mix di Bio. La componente Bio è quella che conferisce stabilità al prezzo, poiché non dipende dal TTF ma dai costi di filiera. Siamo tornati a parlare di metano, poiché riteniamo che la strada verso l'elettrico sia molto lunga, soprattutto nel lungo raggio. Anche per le municipalità il bio-CNG può essere di grande aiuto per raggiungere la neutralità delle emissioni. Per questo motivo siamo fiduciosi che il gas possa tornare protagonista nelle scelte dei clienti.

C&S: Qual è la penetrazione dei contratti di servizio nel segmento dei pesanti?

Buffa: La percentuale cresce di anno in anno. Oggi un veicolo su tre è coperto da un contratto. Più si va verso il flottista, più la percentuale aumenta in modo esponenziale. Diminuisce, invece, con le aziende mono-veicolari. Un approccio che garantisce un costo certo. Per i mezzi a LNG stiamo affiancando ai contratti di servizio soluzioni per garantire il prezzo del carburante. Lo stesso discorso vale per l'elettrificazione, attraverso la piattaforma GATE. L'idea di base è far pagare un prezzo per ogni chilometro percorso. In futuro, vi sarà un prezzo per kWh consumato. La manutenzione è uno dei passi fondamentali verso l'offerta di costi fissi e certi. Inoltre, ci sono anche i servizi legati connettività – come lo Smart report e il Professional Fuel Advicing, per citarne un paio - che aiutano il flottista o il gestore della flotta a massimizzare l'efficienza dei mezzi.

C&S: Cosa si attende dal cava-cantiere? Ci sono segnali positivi dal mercato?

Buffa: I camion da cantiere erano praticamente introvabili lo scorso anno. Nel 2023 il mercato è stabile, con circa 990 pezzi immatricolati nel periodo gennaio-maggio, pari a un incremento dell'1,5% rispetto all'anno precedente. Il settore ha, però, un'enorme potenzialità legata ai progetti del PNRR, il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza. Se i progetti vengono tradotti in realtà, il biennio 2024-2025 può essere davvero un buon periodo per il settore cantieristico.

C&S: Nei mesi scorsi IVECO ha presentato il progetto Drivers Fidelity Club. Quali riscontri ci sono stati fino ad ora da parte della platea dei conducenti?

Buffa: Si tratta di un programma con un buon numero di iscritti, che permette di guadagnare punti – da spendere all'interno di un catalogo premi - in base allo stile di guida del conducente. Offre un duplice vantaggio. Da un lato, serve a fidelizzare l'autista. Dall'altro, a stimolarlo a migliorare il proprio stile di guida, con positivi effetti sui consumi e sulle emissioni. Abbiamo contattato migliaia di clienti e il riscontro è positivo: anche i nostri autisti sono pronti a guidare la strada del cambiamento.



FERRARI E IVECO: PILOTI PER PASSIONE

Passione ed eccellenza. Ecco perché, ancora una volta, la Ferrari ha scelto gli IVECO S-Way per trasportare le monoposto e le attrezzature della Scuderia sui circuiti di gara del Mondiale di Formula 1

DI ALESSANDRO ALUISI

Il paddock è un luogo unico nel mondo dei motori e delle corse. Una sorta di zona franca che vive di vita propria e in cui piloti, meccanici, ingegneri, addetti ai lavori, giornalisti vivono e lavorano in attesa della gara della domenica. Qui le scuderie cercano di preparare al meglio il Gran Premio, qui il cuore delle corse pulsa seguendo il ritmo del rombo dei motori. Per chi lo vede dalla televisione, si presenta come un grande

spazio retrostante ai box, dove sono parcheggiati una sfilza di mezzi, ma per chi lo vive in prima persona è molto di più. È magia, è casa. E da anni IVECO ha trovato la propria casa anche nel paddock della Formula 1, fornendo alla Scuderia Ferrari i veicoli per trasportare le macchine e le attrezzature sui circuiti di gara del Mondiale. Ora il Cavallino Rampante ha voluto dare nuova linfa a questa partnership





In foto, Carmelo Impelluso, Sergio Bondi, Laurent Mekies e Luca Sra



vincente, scegliendo ancora due veicoli targati IVECO per la propria logistica nel corso della stagione di F1. E così, allora, due nuovi IVECO S-Way si uniranno al parco mezzi del costruttore italiano per la Rossa. La consegna dei trattori stradali non è avvenuta in modo e in un luogo qualsiasi, bensì presso l'iconico circuito di Fiorano, posto del cuore della casa di Maranello, alla presenza di Luca Sra, President Truck Business Unit Iveco Group, e Laurent Mekies, Scuderia Ferrari Racing Director - Head of Track Area. Mettendo sotto la lente di ingrandimento i due IVECO S-Way che si uniranno al "carrozzone" della Ferrari, si tratta di due versioni ribassate che si adattano perfettamente al motorhome del team Ferrari. I veicoli sono equipaggiati con un motore Cursor 13 da 570 CV, un cambio automatizzato HI-TRONIX a 12 rapporti e sospensioni pneumatiche integrali. Inoltre, dispongono di un avanzato sistema di infotainment con navigazione satellitare, IVECO Driver Pal e Connectivity Box 4G.

Ma non solo. Trattandosi di una consegna speciale, i due IVECO S-Way non potevano che avere una livrea colorata nell'esclusiva tonalità tipica delle vetture della scuderia di Maranello.

Ma perché proprio IVECO e perché proprio gli IVECO S-Way? Presto detto: L'IVECO S-Way è un veicolo progettato per offrire un pacchetto completo di funzionalità e servizi incentrati sul conducente, sulla sostenibilità e su un livello avanzato di innovativi servizi di connettività personalizzati: si tratta di una soluzione di trasporto studiata per migliorare la vita del conducente a bordo. E gli autisti che trasportano le monoposto e le attrezzature delle Scuderie di Formula 1 sono chiamati a coprire lunghe, lunghissime distanze, di migliaia di chilometri. Farlo nel comfort, aiuta e non poco. Ecco perché allora i mezzi impiegati in questo duro lavoro devono rispondere a certi parametri di efficienza e di efficacia in termini di consumi e affidabilità. A questo proposito, l'IVECO S-Way porta l'efficienza nei consumi a un nuovo livello, grazie a un'innovativa gamma di motori, tecnologie avanzate, ottime prestazioni aerodinamiche e moderni servizi su misura. Inoltre, è un mezzo completamente connesso, che inaugura una nuova era nella gestione delle flotte e nella vivibilità a bordo, supportando gli operatori della logistica e i gestori delle flotte grazie all'ottimizzazione della produttività e dell'efficienza nei consumi del veicolo.

Luca Sra, President, Truck Business Unit Iveco Group, ha commentato: «L'associazione del nostro marchio a una tale leggenda dello sport è per noi motivo di orgoglio. Negli ultimi vent'anni, abbiamo collaborato con Ferrari, che ha fatto affidamento sui nostri potenti e affidabili veicoli per la logistica e la movimentazione delle sue risorse più importanti. Condividiamo valori e ambizioni simili, oltre alla passione e allo spirito competitivo, necessari per ottenere le massime prestazioni. Proprio come Scuderia Ferrari, siamo guidati da un'ardente passione per l'eccellenza, varcando costantemente i confini del possibile per alzare l'asticella delle nostre prestazioni ogni giorno, in modo da ottenere sempre i risultati migliori».



UN EROE PER LA LOGISTICA

La ricetta per un mondo dei trasporti sostenibile dal punto di vista ambientale ed economico passa per l'intermodalità e il mix energetico. Parola di Smet, Alis, Mecar e IVECO, che alza il sipario sull'IVECO S-Way Fuel Hero

DI IVAN POLI

“We can be Heroes, just for one day”, cantava l’indimenticabile e indimenticato David Bowie nella sua intramontabile “Heroes”. Ma perché essere eroi solo per un giorno, quando lo si può essere tutti i giorni, in un mondo, quello dei trasporti e della logistica, che ha bisogno proprio di un paladino?

L’Italia, ahinoi, ha il parco trasporti più vecchio d’Europa, nonostante sia la seconda potenza industriale del Vecchio Continente. Un ossimoro che purtroppo è realtà. Una realtà da combattere, tutti insieme. In prima fila per svecchiare il vetusto parco circolare tricolore c’è IVECO che, in occasione dell’incontro “Accompagniamo il futuro del trasporto sostenibile”, dove è stata protagonista insieme alla Smet e Alis, ha presentato un nuovo veicolo, alfiere della transizione energetica. Il suo nome? IVECO S-Way...Fuel Hero. Un mezzo di grande impatto capace di tagliare i consumi di carburante fino all’8%, come spiegato da Massimiliano Perri, Direttore Generale IVECO Mercato Italia: «Si tratta di un veicolo di ultima

generazione, mosso dal 13 litri Cursors e da 490 cavalli, con coppia molto elevate a regimi ridotti, il che taglia i consumi e le emissioni. Il risparmio energetico è garantito anche dai sistemi di controllo di guida dell’autista: se il conducente segue i nostri consigli, grazie ai nostri programmi di guida economica, può aggiungere un ulteriore risparmio».

All’evento si è parlato di come programmare il futuro della logistica e uno dei colossi italiani ed europei del settore è la salernitana Smet, forte di quasi ottant’anni di storia, che ha le idee ben chiare e crede nel mix energetico e non nel dogma del “solo elettrico”, “solo gas” o “solo diesel”. E al quale IVECO ha consegnato proprio il suo S-Way Fuel Hero. Il Ceo Domenico De Rosa, infatti, ha dichiarato: «Il territorio in cui ci stiamo addentrando non permette di affidarci solo a una tecnologia. Noi stiamo abbandonando un terreno conosciuto, l’endotermico, per una strada ancora sconosciuta come l’elettrico, di cui non si sono compresi ancora tutti i limiti, sia in termini di sostenibilità sociale ed economica.

Questo è un tema che va assolutamente messo sul tavolo». Quindi, ha aggiunto: «L'endotermico è ormai nella sua maturità ed è sostanzialmente ad emissioni quasi zero grazie ai carburanti come l'HVO. Insieme ad Alis e IVECO e con radici ben piantate nel nostro Paese, vogliamo essere un fiore all'occhiello del made in Italy e fare la nostra parte in questa rivoluzione. E siamo certi che l'IVECO S-Way Fuel Hero sarà alleato in questo delicato passaggio».

Sulla stessa onda di De Rosa surfa Perri, che ha aggiunto: «IVECO si è impegnata a diventare carbon neutral al 2040 e rispetteremo la parola data. Nei prossimi 15/20 anni il mix energetico rappresenta la soluzione per raggiungere la piena decarbonizzazione nel mondo dei trasporti, perché è opportuno integrare più tecnologie volte a soddisfare i diversi profili di mission del cliente, come il diesel pulito di ultima generazione insieme ai carburanti HVO, il biometano, l'elettrico e l'idrogeno: la combinazione di queste tecnologie porterà a quell'ambito decarbonizzazione completa dei trasporti».

Infine, Alis (Associazione Logistica dell'Intermodalità Sostenibile, che conta ben 2.200 aziende associate per un totale di 240mila lavoratori. Il presidente Guido Grimaldi nel corso della tavola rotonda ha spiegato il punto di vista dell'associazione, secondo la quale l'unica via sostenibile per il presente e il futuro dei trasporti e della logistica siano l'intermodalità e il mix energetico. «Noi condividiamo la scelta lungimirante fatta da IVECO, ovvero non scommettere su una sola tecnologia. Anche noi a livello marittimo mondiale, ad esempio, non vediamo solo un'alternativa: penso che il futuro non debba avere solo una ricetta, ma una ricetta che consenta una plurimodalità una pluritecnologia per ridurre le emissioni e diventare carbon neutral al 2050», le parole di Grimaldi. Certo, non è facile, bisogna coniugare la sostenibilità ambientale con quella economica. E qui il presidente Alis ha dichiarato: «Bisogna essere competitivi a livello di costo e IVECO, con cui abbiamo un ottimo partenariato, lo è. Il trasporto determina la possibilità di portare il made in Italy in tutto il mondo. Dobbiamo avere un trasporto e una logistica sostenibile ambientalmente ed economicamente per permettere alle aziende italiane e di esportare i propri beni e prodotti in tutto il mondo.



In apertura, Massimiliano Perri, Domenico De Rosa, Sara Ferrajoli, Guido Grimaldi, Fabrizio Buffa, Matteo Innaco e Carlo Soriente

Per questa ragione – chiosa Grimaldi – bisogna stimolare il cambio del parco veicolare con incentivi sulla rottamazione e farlo subito, altrimenti rischiamo di rimanere fermi al palo. E non possiamo permettercelo».

La consegna dell'IVECO S-Way Fuel Hero è stata curata dalla concessionaria IVECO Mecar. In occasione dell'evento, Matteo Innaco, Direttore Commerciale Mecar, ha commentato: «Mecar, da sempre impegnata in progetti che possano rendere il proprio modello di business più sostenibile, ha confermato, ancora una volta, il proprio sostegno al fianco di un partner come Smet con cui condivide non solo visione e obiettivi comuni ma, soprattutto, l'impegno costante in investimenti legati ad innovazione e transizione energetica, con l'obiettivo di guidare il cambiamento della logistica e del trasporto sostenibile».





VERSO UN GROUPAGE A ZERO EMISSIONI

Un mondo dei trasporti e della logistica sostenibile dal pozzo alla ruota è possibile. Non è un sogno, ma è la realtà messa in pratica da FERCAM, insieme a EDISON ENERGIA e IVECO

DI VALERIO VANAGORE



In alto, la presentazione del progetto in occasione della fiera di Rimini Key Energy

Dalla sua fondazione nel 1949 come piccolo trasportatore locale, FERCAM è diventato uno dei principali operatori logistici europei. Nonostante la crescita esponenziale, il fatturato 2022 di oltre un miliardo di euro e la presenza in 21 Paesi con oltre cento filiali di proprietà e una fitta rete di corrispondenti in tutto il mondo, la realtà aziendale fondata a Bolzano nel secondo dopoguerra non ha mai perso la connotazione familiare, suo vero punto di forza.

Un altro punto di forza e peculiarità che distingue FERCAM è la responsabilità ambientale, impegnandosi da sempre a promuovere azioni volte a ridurre l'impatto ambientale derivante dalle proprie attività, come il Groupage, un particolare tipo di spedizione che consiste nel raggruppare e consolidare merci provenienti da partite di clienti diversi di uno stesso Paese in una sola operazione di trasporto, realizzata con un unico mezzo e allo scopo di ottenere tariffe di trasporto (aereo, ferroviario, marittimo, su ruote, intermodale) più convenienti.

Quindi per FERCAM, sostenibilità, qualità e quantità vanno a braccetto. L'azienda altoatesina, a riprova del proprio impegno ecologico, ha lanciato in primavera il programma Zero Emission Groupage, un innovativo e scalabile servizio di trasporto groupage che punta alla drastica riduzione delle emissioni nel ciclo Well-to-Wheel (dal pozzo alla ruota), combinando più fattori contemporaneamente: veicoli all'avanguardia, biocarburanti, energia rinnovabile. Per farlo, ha scelto due alleati, IVECO e EDISON ENERGIA. Mix energetico e mix di competenze.

La prima linea di questo disegno è stata tracciata e corre veloce (e sosteni-

nibile, of course) sulla tratta Milano-Roma. Sì, perché FERCAM ha attivato sull'asse Mi-Ro la prima linea Groupage completa, dal primo all'ultimo miglio, strutturata per azzerare le emissioni. Come? Grazie al ruolo di EDISON ENERGIA come partner energetico e di IVECO come fornitore di veicoli elettrici o alimentati a biocarburanti. L'energia elettrica impiegata deriva in quota parte da produzione diretta tramite impianti fotovoltaici e il biometano (liquido e compresso) messo a disposizione da EDISON ENERGIA è derivato da sole fonti non fossili.

«Questa prima esperienza attiva tra il capoluogo lombardo e la capitale ci fornirà i dati e ci guiderà per i successivi collegamenti, che programiamo di attivare nel prossimo futuro. Il nostro Zero Emission Groupage è un progetto attraverso cui puntiamo ad azzerare totalmente le emissioni, grazie alla partnership con gli attori chiave della filiera che condividono i nostri stessi obiettivi e la nostra visione a lungo raggio», ha spiegato Hannes Baumgartner, Amministratore Delegato FERCAM.

Fondamentale, come detto, il ruolo di IVECO, impegnato tanto quanto FERCAM a decarbonizzare il mondo dei trasporti e della logistica. Circa la mission di FERCAM, il costruttore italiano è partner ideale potendo mettere a disposizione della multinazionale mezzi che calzano a pennello, leggeri e pesanti, elettrici e non. A proposito di elettrico, ecco allora l'eDaily ricaricato dagli impianti fotovoltaici di proprietà FERCAM, perfetto per i profili di missioni urbane, ma anche il Daily alimentato a Bio-CNG, ottimo per la distribuzione urbana e suburbana. Inoltre, passando ai trattori stradali per il medio e lungo raggio, quale mezzo miglior dell'IVECO S-Way? Per i collegamenti tra le filiali FERCAM in tutt'Italia e in tutto il Vecchio Continente corrono gli IVECO S-Way alimentati a biogas naturale compresso e liquefatto. «IVECO ha voluto ancora una volta rinnovare la propria vocazione multi-tecnologica, grazie a una gamma adatta a qualsiasi tipo di mission, nel pieno sviluppo sostenibile delle aziende e a completa tutela dell'ambiente. Grazie a questo approccio pionieristico, siamo oggi in grado di supportare i nostri partner FERCAM e EDISON ENERGIA nella decarbonizzazione di intere tratte della filiera logistica», ha sottolineato Massimiliano Perri, Direttore Generale IVECO Mercato Italia.

Indispensabile per concretizzare il progetto Zero Emission Groupage è il contributo di un primario operatore del settore energia quale EDISON ENERGIA, presente lungo tutta la filiera dei mercati dell'energia elettrica e del gas naturale, e unico partner per FERCAM in grado di offrire energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili, biometano gassoso per veicoli alimentati a CNG e BioGNL per i trattori S-Way per il lungo raggio. E, parola di Davide Macor, Direttore Mercato Business di EDISON ENERGIA, «l'auspicio per il futuro è di estendere la collaborazione con IVECO e replicare questo modello di mobilità sostenibile presso altre sedi FERCAM».



B COME BIOMETANO, B COME BENEFICI AMBIENTALI E SOCIALI

Consegnati alla Spezzano Trasporti 15 trattori IVECO S-Way LNG, destinati al trasporto di alimenti in regime di temperatura controllata. Convegno sulla strategia di business legata al biometano

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA

IVECO ha consegnato altri 15 trattori IVECO S-Way LNG alla Spezzano Trasporti, azienda attiva nei settori del trasporto e della logistica, da sempre attenta alla protezione dell'ambiente. Nel corso della cerimonia, svoltasi presso la sede di Buccinasco della concessionaria IVECO Milano Industrial, si è tenuta una tavola rotonda sulla strategia di business legata all'utilizzo del biometano nel trasporto su gomma. Vi hanno partecipato il Viceministro dell'Ambiente, Vannia Gava, l'Onorevole Simona Loizzo, insieme ad Antonella Mangano e Luciana Spezzano della Spezzano Trasporti, Stefano Laggetta, Direttore Generale Milano Industrial, Paolo Capitani, Direttore Commerciale Milano Industrial, Gabriele Vargiu, Relazioni Istituzionali IVECO Italia, Fabrizio Buffa, Responsabile Gamma Media e Pesante IVECO Mercato Italia, Valerio Vanacore, Responsabile Trazioni Alternative IVECO Mercato Italia, e Giuseppe Messina, Area Manager IVECO Mercato Italia. La tavola rotonda, aperta da Stefano Laggetta, Direttore Generale di Milano Industrial, ha avuto come tema centrale il biometano, il cui impiego consente una riduzione di oltre il 121% della CO₂, come dimostrato da uno studio elaborato dal CNR, promosso dal CIB – Consorzio Italiano Biogas. Il combustibile di origine organica costituisce l'unica tecnologia in grado di raggiungere la negatività carbonica, garantendo ai veicoli LNG un'autonomia di 1.600 km, una capacità di rifornimento equiparabile al diesel e una portata utile superiore. Nel corso dell'incontro, Antonella Mangano della Spezzano Trasporti, ha dichiarato: «Gli investimenti della Spezzano Trasporti sono da sempre rivolti all'ambiente, poiché la nostra azienda si muove in direzione della transizione ecologica, attraverso la scelta di veicoli sostenibili, come gli IVECO S-Way LNG alimentati a biometano, che garantiscono una consistente riduzione di emissioni al fine di rendere sostenibile il percorso e la nostra flotta. In linea con un modello di business incentrato sul rispetto della collettività, ci auguriamo di contribuire al bene sociale e ambientale».

«Un ringraziamento speciale va alla Spezzano Trasporti, che conferma e rin-

nova il proprio impegno nella sostenibilità. L'azienda ha, infatti, scelto i primi mezzi alimentati a gas naturale nel 2019 e ad oggi conta 88 IVECO S-Way nella propria flotta, un riconoscimento nel marchio e nel lavoro di tutti, nel rispetto di una partnership di lunga data, che ha dato vita a un investimento non solo economico, ma sociale – ha affermato Fabrizio Buffa, Responsabile Gamma Media e Pesante IVECO Mercato Italia - Siamo fieri di consegnare altri 15 IVECO S-Way LNG, che attraverso l'impiego del biometano e grazie all'aerodinamica ottimizzata garantiscono un ulteriore risparmio di emissioni. Uno step ulteriore è porre le condizioni per offrire al sistema Paese sempre maggior disponibilità di biometano, che implica mettere su strada veicoli a emissioni neutrali e maggiore autonomia sulla lunga percorrenza». Valerio Vanacore, Responsabile Trazioni Alternative IVECO Mercato Italia, ha affermato: «Il biometano, per cui tutta la gamma IVECO è già pronta e predisposta, apre la strada a nuovi posti di lavoro, all'indipendenza energetica e alla valorizzazione degli scarti, andando a costituire un vettore energetico per il trasporto». Dopo aver ascoltato gli interventi dei presenti, il Viceministro dell'Ambiente, Vannia Gava, ha dichiarato: «Per la transizione ecologica va tracciato un percorso di cultura e sostenibilità ambientale. Noi possiamo accompagnare e semplificare i processi, come fatto con il PNRR, il decreto incentivi e i bandi sull'economia circolare che prevedono anche impianti per ottenere biocarburanti e che contribuiscono a renderci autonomi. Inoltre, il 60% di questi investimenti è destinato al Sud, una decisione che rientra nel Programma Nazionale della Gestione dei Rifiuti pensato per favorire l'autosufficienza impiantistica. Serve dunque un lavoro di squadra tra Governo, Costruttori, associazioni, enti locali e imprenditori per mantenere il ruolo di rilievo come Paese manifatturiero, una posizione che abbiamo raggiunto grazie al lavoro di imprenditori che dobbiamo accompagnare in questo periodo di transizione, senza sacrificare la tecnologia».



UN TRASPORTO A TUTTO GAS

Per il trasporto di cisterne di gas naturale liquefatto cosa c'è di meglio di un mezzo (anzi due) a gas naturale liquefatto?
Così la concessionaria IVECO COVEMI ha curato la consegna di due IVECO S-Way LNG a MRZ Group

DI EZIO CAMUSSO



In foto Ezio Camusso, Formatore IVECO Mercato Italia
 Alberto Marenzana, Presidente MRZ Holding
 Luca Ubertzotto, titolare COVEMI
 Giuseppe Messina, IVECO District Manager per l'area di riferimento

trasporta ogni giorno da sessant'anni e oltre – non potevano che essere LNG, ovvero a gas naturale liquefatto. «Abbiamo una flotta di 700 mezzi, di cui 250 trattori stradali e questi due sono i primi LNG che compriamo per continuare il nostro impegno verso la decarbonizzazione. Abbiamo intrapreso questa strada da anni e da sempre abbiamo una vocazione green. Siamo stati i primi in Italia a sottoscrivere il protocollo “Responsible Care” dell'industria petrolchimica, perché vogliamo promuovere l'immagine di un settore che non riempie gli oceani di rifiuti e plastica, ma che è al servizio del cittadino, dello smaltimento rifiuti e dell'ecologia, con tutte le sue attività», racconta.

E così grazie alla COVEMI, storica concessionaria IVECO per Alessandria e provincia (con sedi anche a Casale Monferrato a Tortona), che ne ha curato la consegna, MRZ Group ha dato il benvenuto a due trattori stradali modello AS440S46T/P, equipaggiati entrambi di due serbatoi LNG da 540 litri ciascuno, capaci di garantire un'autonomia fino a 1.600 chilometri. Inoltre, gli IVECO S-Way sono dotati di ADR, IVECO Hi-Cruise (con GPS predittivo), DSE (Driver Style Evaluation) e DAS (Driver Attention Support). MRZ Group, per ovvie ragioni intrinseche alla propria professione, ha un occhio di riguardo per l'efficienza energetica e non a caso ha scelto i due giganti della strada targati IVECO e alimentati a LNG per arricchire la propria flotta. L'IVECO S-Way, infatti taglia in maniera sensibile le emissioni, migliorando – appunto – l'efficienza dei consumi. E, aspetto da sottolineare, il mezzo è predisposto per essere alimentato anche a biometano, risorsa che permette di raggiungere un processo di energia circolare che fa dell'IVECO S-Way un alfiere della sostenibilità a vantaggio dell'ambiente e del trasporto a lungo raggio, core business dal Gruppo MRZ.

«Per il rifornimento di LNG la rete è ormai capillare in gran parte dell'Europa e non ci sono più problemi in questo senso. Inoltre, la grande capacità dei serbatoi che equipaggiano i nostri due IVECO ci garantiscono di coprire lunghe distanze, praticamente identiche a quelle di un mezzo a trazione diesel», aggiunge il numero uno del Gruppo.

Un'anima green che ben traspare dalle parole di Alberto Marenzana che, in occasione della cerimonia di consegna presso la concessionaria COVEMI di Alessandria – alla quale hanno partecipato anche il titolare COVEMI Luca Ubertzotto, Giuseppe Messina, IVECO District Manager per l'area di riferimento ed Ezio Camusso, formatore IVECO Mercato Italia – ha dichiarato: «Nella nostra roadmap verso la Carbon Neutrality vogliamo diversificare la nostra offerta di mezzi a carburante green e il brand IVECO ha una consolidata esperienza nelle motorizzazioni LNG. In particolare, questi mezzi saranno dedicati al trasporto di LNG sfuso dai terminal del sud della Francia alle stazioni di rifornimento in Italia». Insomma, alimentazione LNG per il trasporto di LNG: non poteva che essere altrimenti.

“Nella nostra roadmap verso la Carbon Neutrality vogliamo diversificare la nostra offerta di mezzi a carburante green e il brand IVECO ha una consolidata esperienza nelle motorizzazioni LNG. In particolare, questi mezzi saranno dedicati al trasporto di LNG sfuso dai terminal del sud della Francia alle stazioni di rifornimento in Italia”

Trasporto multimodale di prodotti chimici e rifiuti liquidi sfusi, di gas liquidi compressi e criogenici, di chimici pulverulenti, di merce varie e logistica. È questo il delicato lavoro di MRZ Group, un gruppo, cinque società – quattro italiane e una francese – che si occupa di trasporto e logistica delle specialities, fin dal 1959, quando iniziò la storia di successo dell'azienda Marenzana, fondata da Armando Marenzana. Oggi, a distanza di 64 anni, con radici ben piantate in Italia e headquarter a Novi Ligure, è una realtà che lavora in territorio internazionale – operando prevalentemente sull'asse Italia-Francia, Benelux e Slovenia, che conta circa 250 dipendenti e sedi a Savona, Torino, Ferrara, Novara, Milano, Anversa, Rotterdam, Le Havre, Ruen, Lione e Marsiglia.

Una storia di successo e una storia di trasporto di prodotti chimici che incrocia nuovamente la strada di IVECO. Sì, perché dopo alcuni anni la realtà oggi guidata da Alberto Marenzana – figlio di Armando –, presidente del Gruppo MRZ, è tornata a bordo di due IVECO S-Way. Che, sarà forse per la vocazione ambientalista e “liquida” dell'impresa – visto le merci che

UN IVECO X-WAY DA COLLEZIONE

Nasce negli anni Cinquanta la storia della Citriniti e fin da allora al proprio fianco c'è stata sempre e solo IVECO. Perché i legami sono importanti e costituiscono la marcia in più per lavorare bene

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA



La storia della Citriniti inizia negli anni cinquanta, nel torinese, quando Nicola Citriniti fondò l'azienda comprando il primo camion – un Fiat 645 N – dal sig. Maggiore, un collaboratore della Commissionaria Orecchia, l'attuale concessionaria IVECO Orecchia. Una storia portata avanti dal figlio di Nicola, Antonio, e che forse proseguirà se suo figlio deciderà un giorno di intraprendere la strada del padre. E proprio sulle strade lavora la Citriniti, realtà edile con sede a Collegno, che si occupa di costruzioni e soprattutto manutenzioni stradali.

Una storia di famiglia, nel segno di Torino e del lunghissimo rapporto con IVECO ORECCHIA, concessionaria di riferimento per IVECO, con oltre novant'anni di vita. «Attualmente il nostro parco mezzi è costituito da otto pezzi, tutti IVECO. Con l'azienda e la concessionaria Orecchia abbiamo una relazione solidissima: abbiamo avuto sempre e solo IVECO!», ci racconta Antonio Citriniti, che ha da poco dato il benvenuto a un altro e nuovo camion. E si tratta di un mezzo particolare, per diversi motivi: «È il primo trattore misto che prendiamo, nel senso che è stato pensato per operare sia come veicolo stradale, sia come fuoristrada leggero».

A raccontarci tutti i dettagli del nuovo arrivato in casa Citriniti ci ha pensato Diego Aloisio, consulente commerciale della gamma leggera e pesante per l'area di Torino e provincia di IVECO Orecchia: «Si tratta di un veicolo che aggancia un semi-rimorchio ribaltabile. Nello specifico è un IVECO X-Way, modello AS400X57TP. L'allestimento di questo trattore stradale è particolare: davanti è stata montata una trazione idraulica – HI Traction – che serve all'azienda cliente per avere una trazione maggiore nel momento in cui lavora in terreni non asfaltati, off-road, così da poter uscire agilmente dal pantano e dal fango delle cave, per esempio, oltre che per spuntare in partenza con facilità quando è carico». Per questo veicolo "ibrido" il cliente ha acquistato anche i servizi di estensione di garanzia e manutenzione ordinaria.

«Il mio nuovo IVECO X-Way è un mezzo straordinario: oltre a essere un trattore stradale misto, è dotato di tanta elettronica ed è davvero bello esteticamente. E soprattutto funziona benissimo e sta facendo ottimamente il suo lavoro: lo abbiamo preso, nello specifico, per agganciarci una vasca e un pianale per trasportare le macchine operatrici che usiamo in cantiere» Altre caratteristiche? Presto dette: l'IVECO X-Way monta motore 13 litri Cursor da 570 cavalli, ovvero la massima potenza disponibile, con rapporti al ponte sulla coppia conica specifici per il percorso misto tra strada battuta e non sulle quali è chiamato a operare.

La particolarità della gamma IVECO X-Way è quella di poter essere un light off-road, capace di lavorare con ottime prestazioni sia sull'asfalto SIA in terreni non asfaltati, anche se non è un vero e proprio mezzo da cava cantiere. Inoltre, permette diverse tipologie di altezza da terra ed è dotato anche di parafanghi particolari che si avvicinano molto alla gamma off-road dell'IVECO T-Way. «È un nostro cliente storico, che da sempre si è fornito da noi e Antonio, così come faceva il papà



In apertura, la consegna dell'IVECO X-Way. Sotto, parte della collezione di modellini IVECO in Citriniti

Nicola, crede e investe molto nell'innovazione», ha aggiunto Aloisio. Ma c'è un altro aspetto, possiamo dire un aneddoto, o meglio una passione che lega Nicola e Antonio, e la famiglia Citriniti e IVECO. Sì, perché Antonio è un grandissimo appassionato di modellismo, mostrando orgogliosamente in ufficio la sua collezione di circa mille modellini di mezzi storici stradali e del movimento terra, tra cui tantissimi Fiat e IVECO. Pezzi che oggi sono merce rara, rarissima.

Parlando con Nicola, infatti, ci racconta con la luce negli occhi di questa sua passione ereditata dal padre, che oggi non c'è più: «Li ho stipati tutti in una vetrina in ufficio, ma ne ho altri ancora da posizionare... e sono quasi tutti IVECO!». E quando gli chiediamo il pezzo al quale è più legato, non ha dubbi: «È un Fiat 693 N1 a tre assi del 1969. Il modellino è stato fatto da Gila, un artigiano che li costruiva in modo molto, molto dettagliato».





CODOGNOTTO

LA CARICA DEI NOVANTADUE

Per una supply chain il più possibile sostenibile, un big come il Gruppo Codognotto sale a bordo degli IVECO S-Way, optando anche per la soluzione a biogas naturale liquefatto. Perché la decarbonizzazione del lungo raggio passa da qui

DI FABRIZIO BIANCO

Non è vero che 3, come si suol dire, è il numero perfetto. Il numero perfetto è 92. Almeno lo è per il Gruppo Codognotto, importante realtà con sede centrale in quel di Salgareda (in provincia di Treviso), operante nel settore della logistica integrata, trasporto su strada e servizi via mare e aereo. Già, perché l'azienda si appresta a dare il benvenuto a ben 92 IVECO S-Way, di cui quindici alimentati a gas naturale, per arricchire e rinnovare in chiave sostenibile il proprio parco mezzi. La consegna è stata curata da Industrial Cars, concessionaria

IVECO da quasi mezzo secolo, nonché punto di riferimento per buona fetta del Veneto, in particolare per le provincie di Padova, Treviso e Vicenza.

Entrando nello specifico della commessa, che sarà completata in più step, questa prevede 77 IVECO S-Way, modello AS440S46T/P e 15 IVECO S-Way LNG, modello AS440S46T/P; tutti e tre i trattori stradali sono compatibili con i biocarburanti, come l'HVO.



«La tecnologia Bio-LNG, unitamente all'ampliamento dell'offerta intermodale e al coinvolgimento dell'azienda su progetti legati all'impiego dell'elettrico e dell'idrogeno, rientrano nella strategia Codognotto che punta alla decarbonizzazione del trasporto merci e a una logistica sempre più sostenibile», ha dichiarato Marco Manfredini, General Manager Operations del Gruppo Codognotto, in occasione della cerimonia di consegna, tenutasi presso l'headquarter di Salgareda.

La scelta del gas naturale è una scelta ecologica, in quanto, ad oggi, rappresenta l'unica soluzione matura in grado di ridurre realmente le emissioni di CO₂ nel lungo segmento del lungo raggio. E IVECO, dalla sua, con la gamma di veicoli a metano di ultima generazione, è promotore di un circolo virtuoso per l'ambiente e per la mission del cliente.

Un cliente importante, forte di quaranta sedi in tutto il mondo, capace di offrire ai propri clienti soluzioni innovative e su misura, per accompagnarli in tutte le fasi della catena di fornitura. «Anticipare i tempi, proporre soluzioni avanzate conoscendo già le risposte a domande che il mercato ancora non si pone. Rappresentare il futuro dei trasporti e della logistica, grazie all'esperienza, alla tecnologia e alla dimensione umana», è il motto del Gruppo Codognotto, che per raggiungere tale obiettivo punta sempre di più ai giovani, all'innovazione, al cambiamento positivo, al gas naturale e ai biocarburanti. E alla partnership con IVECO.

E a proposito di IVECO, ecco le parole di Fabrizio Buffa, Responsabile Gamma Media e Pesante IVECO Mercato Italia: «Grazie a questa fornitura si consolida il legame tra IVECO e Codognotto, che ancora una volta ha scelto i nostri IVECO S-Way per guidare il suo business. Siamo lieti di essere parte attiva nel processo di rinnovo



della flotta di un'azienda che da sempre punta su innovazione e professionalità».

Dunque, il commento di Antonella Ceccato, Amministratore Delegato Industrial Cars: «È un piacere e motivo di orgoglio per Industrial Cars essere partner di un'importante realtà del nostro territorio come Codognotto che ha saputo costruire e diventare leader di un ecosistema di servizi che vanno dai trasporti, all'intermodalità e logistica integrata a livello internazionale e che nello sviluppo del business mantiene un'attenzione particolare ad aspetti valoriali quali il benessere del personale, dell'ambiente e dei territori nei quali operano».



In foto Matteo Codognotto, Marketing & Innovation Group Director del Gruppo Codognotto, Stefano Codognotto, Country Manager Italy Domestic, Andrea Guidolin, FTL Operations Manager IT-IT, Marco Manfredini, General Manager Operations del Gruppo Codognotto, Andrea Piccin, Trainer Autisti Antonella Ceccato, Amministratore Delegato Industrial Cars Fabrizio Buffa, Responsabile Gamma Media e Pesante IVECO Mercato Italia, Mario Baruffi, Area District Manager IVECO Mercato Italia, David Cabrelli, Responsabile Commerciale Industrial Cars



UNA COLLABORAZIONE DESTINATA A CRESCERE

Nuovi mezzi IVECO per il Gruppo Sodi. La consegna è stata seguita dalla concessionaria Ghetti di Firenze. Una collaborazione iniziata tre anni fa e in continua crescita

DI IVAN POLI



Continua la collaborazione tra IVECO e il Gruppo Sodi con una nuova fornitura mezzi. Già nel 2021 l'azienda toscana, che si occupa di manutenzione e realizzazione di strade e autostrade a livello nazionale, aveva acquistato 10 mezzi (tre IVECO S-Way, due Eurocargo e cinque Daily) C. A. e P. Ghetti Spa, concessionaria IVECO di riferimento che copre le province di Firenze, Arezzo, Lucca, Massa Carrara e La Spezia. Il concessionario ha tre sedi (Firenze, Arezzo e Sarzana) e circa un centinaio di dipendenti. L'ultima fornitura in ordine cronologico è stata seguita da Alessio Bonci, responsabile della vendita dei veicoli pesanti per il Gruppo Ghetti, che racconta com'è iniziata la collaborazione tra IVECO e il Gruppo Sodi: «Devo essere sincero, la gamma IVECO S-Way è stata la chiave di volta. Tre anni fa ho proposto a Sodi un mezzo in prova. L'azienda, già dai primi test, è rimasta molto soddisfatta dalle prestazioni e i consumi dei nostri mezzi e, non ultimo, dai nostri servizi. Da quel momento abbiamo avviato una relazione che ci inorgoglisce». I trattori stradali forniti al Gruppo Sodi sono tre IVECO S-Way AS440S57T/FP caratterizzati dal rallentatore idraulico, cambio automatizzato e completi di predisposizione per la presa di forza per movimentare semirimorchi carrellone e vasche ribaltabili per il trasporto di inerti, conglomerati bituminosi, e materiali da demolizione in genere. Il Daily furgone, invece, è un 35S16H 3520L H2 acquistato per la logistica di cantiere. Tutti i mezzi forniti al Gruppo Sodi sono coperti da un contratto di manutenzione 3XL, che comprende interventi ordinari e straordinari: «All'interno della nostra azienda abbiamo realizzato un team specializzato per una certa tipologia di clienti che richiede un'assistenza particolare come nel caso di Sodi impegnato in alcuni servizi autostradali di una certa rilevanza», spiega Bonci, spiegando il tipo di assistenza post-vendita che garantiscono al Gruppo Sodi.

Come racconta Gianluca Chendi, responsabile parco rotabile del Gruppo Sodi che si è occupato della nuova fornitura di mezzi IVECO, l'azienda focalizza il suo core business sulla logistica e sull'edilizia stradale. L'acquisto di nuovi IVECO è stato dettato dalla esigenza di rafforzare la flotta e ringiovanire il parco: «Siamo due realtà in una: da una parte abbiamo un'azienda di autotrasporti conto terzi e dall'altra una realtà che si occupa di manutenzioni stradali. Questa struttura, e il rapporto storico che ci lega con Autostrade per l'Italia, richiede un parco veicolare e un servizio di assistenza di alto profilo, quello che abbiamo ritrovato nell'offerta di IVECO». La storia del Gruppo Sodi è iniziata quasi 70 anni fa, quando Mario Sodi (scomparso nel 2007) ha fondato la Società Sodi Mario Srl, come impresa di trasporti, in concomitanza con l'inizio dei lavori di costruzione dell'Autostrada del Sole A1 Milano-Roma: «Mio padre Mario iniziò nel 1957 con l'acquisto della prima macchina. Era figlio di contadini, la casa in cui è



In apertura Alessio Bonci, Luca Chendi, Anna Sodi, Lorenzo Pavese e Paolo Lascialfari

nato era un podere a mezzadria. Mio padre era il terzo di quattro fratelli e, non volendo proseguire l'attività del padre, decise di comprare a rate un camion. In quel periodo cominciava la costruzione dell'A1, nei lotti a sud di Firenze. Lui cominciò proprio trasportando inerti per l'Autostrada del Sole», ricorda Anna Sodi, figlia di Mario, e oggi AD dell'azienda.

Anna Sodi è invece entrata nell'azienda di famiglia alla fine degli anni '80: «Non volevo farlo questo lavoro, ho impiegato tanto tempo a cambiare idea ma ora è un lavoro che amo. Non è facile questa continuità familiare italiana. Mio padre era una personalità seducente e ingombrante, un uomo tipicamente toscano: "Inizi poi vedrai...". Mi ha fregato», scherza, ricordando l'inizio della sua avventura nel mondo delle costruzioni.

Oggi la realtà di punta del gruppo è la Sodi Strade: «Siamo partiti con le fresatrici stradali, all'epoca ce n'erano davvero poche. Da lì siamo entrati nel mondo del Global Service, tra gli anni '90 inizio 2000, lavoravamo principalmente in subappalto, oggi l'impresa possiede impianti di produzione conglomerato bituminoso, ed opera nel settore della manutenzione e costruzione infrastrutture», racconta Anna Sodi. Nel Gruppo sono oggi impiegate 80 persone. La sede legale è a Firenze, mentre la sede operativa a Barberino di Mugello, a pochi chilometri dall'Autostrada del Sole, dove la storia del Gruppo Sodi ha avuto inizio: «È un destino a doppio filo legato una strada che ci ha visto nascere e ci ha permesso di crescere», conclude Anna Sodi.

GIOCO DI SQUADRA

Come IVECO, IVECO Capital e la concessionaria MECAR hanno confezionato una soluzione finanziaria personalizzata per la fornitura di 40 IVECO S-Way al Gruppo Torello di Montoro, in provincia di Avellino

DI GIORGIO GARRONE

Il gioco di squadra fa la differenza, anche nel business. Lo dimostra la recente fornitura di 40 trattori IVECO S-Way – 20 con motorizzazione diesel e 20 con propulsore a LNG – al Gruppo Torello di Montoro, in provincia di Avellino, che ha visto come protagonisti IVECO, IVECO Capital e la concessionaria IVECO di riferimento, MECAR. Con un'azione coordinata, il Brand, la finanziaria captive e la concessionaria per le aree di Salerno, Avellino, Potenza e l'intera Calabria sono riusciti a intercettare le esigenze operative e le richieste di prodotti finanziari su misura da parte del Gruppo Torello, conquistando così un nuovo cliente che si colloca fra i protagonisti del mercato logistico nazionale e internazionale. Che sia così lo dicono le cifre, che parlano di un fatturato superiore a 240 milioni di euro, di una flotta di proprietà costituita da oltre 3.200 veicoli, di un organico di circa 2.400 collaboratori e di 260 mila metri quadri di magazzini per lo stoccaggio sia delle merci secche, sia di quelle da movimentare in regime di temperatura controllata. Malgrado la presenza internazionale dell'azienda – il 70% del business riguarda i corridoi logistici dall'Italia

verso la Francia, la Repubblica Slovacca, la Romania e la Serbia - l'impronta familiare costituisce ancora oggi uno dei punti di forza della società avellinese, guidata dai tre figli – Umberto, Concetta e Antonio - del fondatore, Nicola Torello. E proprio questa dimensione familiare ha trovato il giusto 'mix' nei veicoli, nei servizi e nelle proposte finanziarie di IVECO, IVECO Capital e della concessionaria MECAR. Nel dettaglio, il Gruppo Torello ha optato per un leasing a 60 mesi, con anticipo di un canone e un elevato valore residuo al termine del contratto. I veicoli con motorizzazione a metano liquefatto (LNG), dotati di due serbatoi da 540 litri ciascuno che permettono un'autonomia operativa fino a 1.600 km, sono coperti da un contratto di manutenzione e riparazione della gamma Elements, il cui importo è compreso nel canone mensile del leasing. La definizione e la sottoscrizione dei prodotti finanziari di IVECO Capital sono avvenuti in forma digitale, sfruttando la procedura e-Signature messa a punto dalla finanziaria captive. In occasione della cerimonia di consegna dei veicoli, avvenuta all'interporto di Piacenza presso una delle sedi della Torello,





Antonio Torello, socio e CTO dell'azienda avellinese, ha dichiarato: «A distanza di qualche mese dalla consegna i veicoli sono in piena attività e servono le missioni di alcuni clienti specifici. Il comfort e la resa degli IVECO S-Way sono indiscutibili e contribuiscono a rendere più sostenibili i trasporti Torello». Nel sottolineare l'orgoglio per la fornitura, Fabrizio Buffa, Responsabile Gamma Media e Pesante IVECO Mercato Italia, ha commentato: «Il Gruppo Torello è una realtà storica imprenditoriale che ha contribuito in modo concreto all'operatività del nostro settore. Con l'inserimento in flotta dei nuovi 40 IVECO S-Way, di cui la metà alimentati a gas naturale, l'azienda conferma il proprio impegno per un trasporto efficiente e sostenibile. Siamo dunque onorati di destinare i nostri mezzi e i nostri servizi alla logistica firmata Torello».

«Per noi di IVECO Capital è stato un onore seguire il Gruppo Torello nella costruzione di un piano finanziario in linea con le aspettative dell'azienda», ha dichiarato Amato Trunfio, Responsabile IVECO Capital Mercato Italia. «Infatti, il nostro obiettivo è quello di accompagnare il cliente verso



una transizione energetica sostenibile anche dal punto di vista economico. In questo senso, alla luce della crescita del valore medio di un veicolo, la finanziaria assumerà sempre più importanza e siamo pronti a supportare il cliente con la nostra proposta di business». Matteo Innaco, Direttore Commerciale della concessionaria IVECO MECAR ha dichiarato: «Le iniziative finanziarie, così come il supporto commerciale offerto da IVECO Capital sulla trattativa in questione, sono state parte integrante degli elementi fondamentali che ci hanno permesso di portare a termine con successo l'iniziativa».

Noi di Mecar, collaboriamo da sempre in modo proattivo con Iveco Capital e, negli ultimi anni, con la guida esperta di Amato e del suo team, siamo riusciti a trovare sempre la giusta composizione tra servizi, agevolazioni e processi, sempre più digitalizzati, predisposti a identificare a pieno una soluzione adatta alle esigenze del cliente a 360 gradi.

Quando le trattative sono complesse, per esigenze del cliente, prodotto identificato, servizi richiesti, è necessario il sostegno comune; solo in questo modo è possibile raggiungere un risultato utile per tutti gli attori in gioco e, devo dire, che proprio in questa trattativa, il supporto di IVECO Capital è stato determinante».

La fornitura dei 40 IVECO S-Way è stata seguita da MECAR, concessionaria IVECO di riferimento per il territorio di Salerno, Avellino, Potenza e la Calabria che, con oltre 70 anni di storia nel mondo della logistica e dei trasporti, fornisce soluzioni su misura per tutte le aziende del settore. La società commercializza veicoli nuovi IVECO, IVECO BUS e mezzi usati, vende ricambi e lubrificanti originali e gestisce, tramite una rete di officine autorizzate capillare nell'area di riferimento, le operazioni di manutenzione e riparazione.



In alto, Michele Penna, Affari generali TN Service, Fabrizio Buffa, Responsabile Gamma Media e Pesante IVECO Mercato Italia, Rossella Tartaro, Key Account Manager IVECO Capital, Amato Trunfio, Italy Retail & Portfolio Manager IVECO Capital, Matteo Innaco, Direttore Commerciale concessionaria IVECO Mecar, Antonio Torello, CTO Gruppo Torello, Nicola Torello, Presidente Gruppo Torello, Umberto Torello, COO Gruppo Torello e Annachiara Torello, Gruppo Torello



LA GAMMA ELETTRICA IVECO BUS SI FA IN... QUATTRO

IVECO BUS ha presentato una serie di novità di prodotto, dal CROSSWAY Low Entry ELEC allo STREETWAY ELEC, dall'eDaily Line all'aggiornamento dell'E-Way. Nuove soluzioni elettriche che rappresentano un ulteriore passo significativo per l'impegno del gruppo verso la decarbonizzazione del trasporto pubblico

DI MICHELA FERRIGNO

Due novità di prodotto assolute, un lancio estremamente atteso, un aggiornamento di gamma che prevede significative migliorie. Il tutto all'insegna dell'elettrico, con un moltiplicarsi dell'offerta di veicoli che passano, a conti fatti, da uno (l'E-Way già protagonista di primo piano del mercato europeo) a quattro. Entrano in listino infatti CROSSWAY Low Entry ELEC, STREETWAY ELEC, eDaily Line. Ma non è finita qui: gli investimenti sull'elettromobilità in casa IVECO BUS si completano con l'introduzione del team Energy Mobility Solutions. Tante le novità, insomma, presentate durante l'evento "Feel the BLUE Pulse", interamente incentrato sulla mobilità elettrica

e tenutosi a Parigi a fine maggio.

La grande news 2023 di IVECO BUS è il lancio del CROSSWAY Low Entry in versione a batteria, denominata "ELEC". Un passaggio significativo che vede il campione europeo del Classe II dotarsi, primo nel segmento, di una versione a zero emissioni. Un autobus che ha rappresentato una delle principali "chicche" del Summit UITP di Barcellona. Disponibile in versione da 12 e 13 metri, può ospitare fino a 44 o 48 passeggeri rispettivamente. Il veicolo è alimentato da un motore elettrico centrale e utilizza batterie agli ioni di litio con alta densità energetica: si tratta dei moduli assemblati a Torino nel nuovo



stabilimento di FPT Industrial. A caratterizzarli è una densità energetica da 180 Wh/kg, ai vertici del segmento.

La versione Classe I del CROSSWAY Low Entry ELEC si offre al mercato con capacità della batteria di 346 kWh, 416 kWh o 485 kWh, mentre per la variante omologata Classe II la scelta è tra 416 kWh o 485 kWh. La ricarica può essere effettuata tramite classico connettore plug-in ma anche pantografo ascendente o discendente. Il CROSSWAY LE ELEC verrà prodotto in Repubblica Ceca e garantisce un'autonomia di circa 400 km.

Vera sorpresa della due giorni parigina è stato il lancio dello STREETWAY ELEC, che va a raddoppiare l'offerta a zero emissioni di IVECO BUS in Classe I. È equipaggiato con motore elettrico VOITH da 310 kW e batterie agli ioni di litio NMC. Offre diverse combinazioni modulari di pacchi batteria, per un ventaglio di opzioni che contempla 346, 416 o 485 kWh. Ha un'autonomia fino a 400 km e supporta la ricarica notturna in deposito tramite connettore Combo 2 CSS. Può ospitare oltre 90 passeggeri. Si tratta di un autobus progettato per soddisfare i requisiti dei mercati dell'Europa centrale, orientale e meridionale, così come quelli delle regioni Africa, Medio Oriente e Asia, il tutto naturalmente senza derogare al rispetto degli standard europei di prodotto e sicurezza. Ecco la versione minibus dell'eDaily elettrico, che segue il lancio della controparte merci lanciata l'anno scorso. L'eDaily Line sarà in consegna a partire dal 2024 (ma è già ordinabile) e può ospitare fino a 22 passeggeri. È disponibile anche come telaio. Il motore elettrico posteriore offre efficienza e potenza costante, e trae l'energia per la trazione dai tre pacchi batteria da 37 kWh ciascuno, per un totale di 111 kWh. Degno di menzione il fatto che le batterie sono installate all'interno del telaio, un accorgimento che consente di minimizzarne l'impatto sia in termini di ingombri che di masse. Firmati FPT, i moduli presentano il 95% di energia utilizzabile e un peso ridotto (270 kg). L'eDaily Line è solo il primo passo in elettrico per una gamma che sarà convertita passo passo alle zero emissioni: nel 2024 sbarcheranno infatti sul mercato altre versioni, tra cui l'eDaily Access.

Ma al di là delle novità di gamma, l'evento di Parigi è stata l'occasione per presentare anche significative migliorie apportate alla gamma E-Way. Principale news è l'adozione, a partire da quest'anno, delle batterie realizzate all'interno di Iveco Group (le stesse montate sul Crossway). Le consegne dei nuovi modelli E-Way inizieranno nella seconda metà del 2024, a partire dai modelli da 12 metri. I veicoli saranno equipaggiati con motori elettrici più potenti (185 kW sulle configurazioni da 9,5 a 12 metri, 330 per il 18 metri) e monteranno una pompa di calore a CO₂.

A seconda delle condizioni operative, la capacità estesa della batteria consentirà un'autonomia fino a 400 km.

Capacità della batteria? Si parte da 346 kWh per il 9,5 metri per toccare quota 624 sull'articolato. Il dimensionamento dei moduli è all'insegna della modularità: sullo snodato è possibile optare anche per pacchi da 416, 485, 554 kWh. Sul 12 metri si può scegliere una combinazione tra cinque e sette pacchi batteria, per una capacità totale di 346, 416 o 485 kWh.

Insomma: tre premiere e un aggiornamento di gamma che rappresentano la sintesi dell'impegno di IVECO BUS nella decarbonizzazione della mobilità, vero pilastro delle politiche italiane ed europee.

In apertura i partecipanti all'evento.
Sopra Stéphane Espinasse, Domenico Nucera e Marco Franza.
In basso la nuova gamma



IVECO BUS TRA CONSULENZE E COLLAUDI

Un organo che ha l'obiettivo di supportare i clienti lungo il processo di transizione energetica del trasporto pubblico, tramite consulenze specializzate e assistenza a 360 gradi. Questa, in sintesi, la carta d'identità del team Energy Mobility Solutions, ultimo nato nell'organigramma aziendale IVECO BUS.

Il team si occuperà di individuare le strategie di ricarica più efficaci, le dimensioni delle batterie più adatte e l'infrastruttura necessaria, personalizzando ogni dettaglio per soddisfare le esigenze specifiche di ciascun veicolo.

Un impegno, quello nella consulenza, che va di pari passo con quello eminentemente industriale. Quest'ultimo si è arricchito da poco di un nuovo protagonista: l'impianto di collaudo E-BENCH, nel centro R&S di Vénissieux, una struttura all'avanguardia impiegata per collaudare componenti e veicoli completi, simulando una vasta gamma di missioni e condizioni atmosferiche reali grazie all'utilizzo di dinamometro a rulli, simulatore di clima, banco di prova per componenti e veicoli elettrici, a idrogeno e a combustione.



VERSO QUOTA MILLE SEI MESI A SUON DI CONSEGNE BUS

IVECO BUS ha ottenuto importanti commesse per la fornitura di autobus in Italia. 120 E-Way per Autoguidovie e 120 per Busitalia sono la ciliegina di una tornata di consegne che ha visto il Crossway protagonista (270 le unità consegnate in Molise, 238 in Sardegna)

DI IVAN POLI

Sono numerosi gli autobus su cui IVECO BUS ha messo il proprio sigillo nell'arco dei primi mesi del 2023. E se il Crossway gioca la parte del leone (appartengono alla gamma Classe II oltre 600 unità), l'E-Way si distingue per due gare di peso cospicuo: 150 bus elettrici circoleranno per le insegne di Busitalia. E altri 120 col "vestito" di Autoguidovie. I tender più massicci sono quelli molisano e sardo. Nel primo caso, le immagini provenienti dal piazzale del dealer Tessitore parlano da sole: ben 270 Crossway hanno offerto una boccata d'ossigeno, ad aprile, alle flotte di trasporto pubblico della regione. Non è da meno la

Arst, l'operatore regionale sardo: lì di Crossway ne sono approdati 238 (144 a marzo, i restanti entro giugno). Si tratta di autobus mossi da motore Cursor 9 Euro VI da 360 cavalli e cambio automatizzato, con capacità di trasporto elevata e presenza di sollevatore elettro-pneumatico per le carrozelle collocato in corrispondenza della porta centrale. Sono inoltre dotati di tecnologie avanzate per la sicurezza e il comfort, come la video-sorveglianza e il sistema di annuncio delle fermate. I mezzi presentano 51 posti a sedere, selleria reclinabile, impianto antincendio. Consegne dai numeri più ridotti, ma non per questo meno significative



In apertura e in alto, alcuni scatti delle consegne a Busitalia, Ferrovie della Calabria e Arriva Brescia

sono quelle messe a segno in provincia di Brescia, dove Arriva Italia ha ricevuto un drappello di 20 Crossway CNG. Una scelta virtuosa, quella di scommettere sul gas per i servizi interurbani, che si inserisce in un trend europeo che vede sempre più il CNG adottato per servizi Classe II. Spostiamoci verso est. Busitalia ha acquistato 15 autobus Crossway da 12 metri, con 49 posti a sedere, per i servizi urbani ed extraurbani di Padova e Rovigo. Dritti verso sud, ora, dove Ferrovie della Calabria ha inserito in flotta 36 Crossway Line in versione da 10,7 metri, con cambio automatico ZF Ecolife e 43 posti a sedere. Una consegna curata dalla storica concessionaria Mekar, che si occuperà anche di fornire supporto al cliente per quanto riguarda il post-vendita.

IVECO BUS, UN RUOLO DA PROTAGONISTA NEL MERCATO ELETTRICO

Con 50 bus elettrici consegnati in tutta Europa nel primo quarto del 2023, IVECO BUS si avvicina a quota 900 consegne di e-bus effettuate dal 2012 ad oggi. Le due maxi gare vinte in Italia, per un totale di 270 autobus, rappresentano un passo importante per giocare un ruolo di primo piano nel mercato degli "alternativi" nello stivale. Nel 2022, con 347 e-bus immatricolati, IVECO BUS ha registrato una crescita del 26 per cento sull'anno precedente, in perfetta corrispondenza con la crescita, ormai strutturale, di un segmento

A completare il "team Crossway 2023" ecco il gruppo Scelfo, che ha ricevuto tramite la concessionaria Trinacria Veicoli Industriali una flotta da nove Crossway, otto dei quali sono entrati a far parte della flotta di Interbus e uno di Sicilbus.

Torniamo a Brescia, questa volta però in quota Brescia Trasporti, che ha messo in strada in questi mesi trenta Urbanway CNG. Autobus che saranno presto raggiunti da ulteriori 8 mezzi, e altri 23 arriveranno a gennaio 2024. In totale, 61 mezzi la cui consegna è stata curata da IVECO Orecchia. Veniamo agli elettrici. Al gruppo Autoguidovie, principale player del TPL automobilistico italiano a capitale privato, andrà una fornitura di 120 autobus E-Way con sistema di ricarica plug-in. Questi mezzi verranno impiegati nelle diverse regioni coperte dalle aziende del gruppo. Il loro acquisto è stato supportato da finanziamenti provenienti dal PNRR, dai Fondi complementari e da risorse provenienti dal Piano Strategico Nazionale della Mobilità Sostenibile.

Un'altra importante gara è stata vinta con Busitalia, per 150 autobus E-Way, che rappresenta la più grande fino ad oggi per IVECO BUS in Italia, relativamente ai mezzi elettrici. La consegna dei veicoli è programmata nel periodo 2023-2025, con un primo lotto di 18 autobus destinato a scendere in strada entro luglio 2023 a Padova e Rovigo.

Rimanendo sulla commessa Busitalia, sono stati ordinati autobus in due diversi layout: alcuni veicoli saranno configurati per accogliere 28 passeggeri seduti per il trasporto urbano, mentre altri offriranno una dotazione di 32 sedute e saranno destinati al trasporto suburbano. Grazie a queste nuove forniture, sia Autoguidovie che Busitalia saranno in grado di ampliare le proprie flotte con mezzi moderni, sostenibili ed efficienti, contribuendo così a migliorare la mobilità e a ridurre l'impatto ambientale nei rispettivi territori, in linea coi dettami europei che, dall'entrata in vigore della Clean Vehicles Directive nel 2021, prevedono almeno un quinto di acquisti a emissioni zero nell'ambito delle gare pubbliche.



UN NETWORK D'ECCELLENZA

Strumenti, strategie e modalità operative dell'ente Network Development del Mercato Italia, che promuove a 360 gradi il business delle Concessionarie e delle Officine Autorizzate IVECO

DI GIORGIO GARRONE

La rete distributiva di Vendita e Assistenza è una risorsa di primaria importanza per il business delle Case costruttrici di Veicoli Industriali. Di ciò è consapevole IVECO, che può contare oggi in Italia su un network capillare e fidelizzato di 33 Concessionarie e 476 punti di Servizio fra Officine Autorizzate e centri Assistenziali di proprietà dei Dealer.

La rete di Concessionarie IVECO è altamente specializzata nel proporre alla clientela veicoli per ogni esigenza di trasporto, servizi di vendita e post-vendita altamente qualificati, veicoli usati e prodotti finanziari. Ad oggi, le rapide trasformazioni in atto nel settore dei veicoli industriali richiedono continue evoluzioni verso standard qualitativi sempre più elevati, questo è lo scenario in cui si posiziona la rete distributiva di IVECO che ogni giorno si muove verso innovazioni di prodotto e servizi con dinamicità e fermento imprenditoriale. Sviluppare, rendere sempre più efficace e sempre al passo con le richieste di mercato la propria rete distributiva è compito dell'ente Network Development in carico a **Caterina Belli**, manager con una lunga ed approfondita esperienza professionale maturata nel settore dei veicoli industriali.

«Come ente Network – spiega **Caterina Belli** – coordiniamo i rapporti contrattuali con i nostri distributori a livello nazionale. Questi rapporti

devono garantire lo sviluppo della rete dei Dealer a 360 gradi. Il Network ha, quindi, una poliedricità d'azione poiché, oltre a garantire ad IVECO l'applicazione degli standard contrattuali necessari, si occupa, insieme alla propria rete, della crescita del business a medio e lungo termine. L'elevata professionalità di IVECO e del proprio Network, in un costante lavoro di coesione, viene quotidianamente trasmessa



Caterina Belli

al Cliente per soddisfare ogni sua esigenza. Ma non basta. Come ente Network offriamo anche ai nostri colleghi interni il supporto a tutti i processi regolamentati con i Dealer. In ambito aziendale, infatti, ci interfacciamo con i responsabili di vendita delle gamme Leggera, Media e Pesante, con l'ente dell'Usato - Ok Trucks, con la Finanziaria captive - IVECO Capital, con la Customer Service, con il Training, Marketing e con l'ente Network Development Global, che definisce le strategie e linee guida di distribuzione IVECO in ambito europeo ed extra-europeo. Se volessimo riassumere il nostro ruolo in due parole chiave, potremmo parlare di 'risposte e propositività'. Le 8 risorse dedicate all'ente Network Development Italia devono fornire concrete risposte nel proprio ambito di responsabilità e trovare soluzioni per l'incremento delle performance della rete distributiva. Per fare ciò, lo strumento principe è il "Network Plan". Infatti, continua Caterina Belli, sviluppiamo ed aggiorniamo costantemente un progetto denominato "Network Plan" sia a livello nazionale, sia per ogni singola Concessionaria per identificare le opportunità di business e le azioni di miglioramento continuo da attuare.

All'interno dell'ente Network Development, i rapporti contrattuali con le Concessionarie IVECO - ed IVECO BUS - unitamente al supporto alle decisioni d'investimento a medio e lungo termine sono gestiti da **Silvia Alciati**, responsa-



Silvia Alciati

“IVECO può contare oggi in Italia su un network capillare e fidelizzato di 33 Concessionarie e 476 punti di Servizio fra Officine Autorizzate e centri Assistenziali di proprietà dei Dealer”

bile del Network Development - Agreement and Distribution.

«Mi occupo – spiega – di tutta la contrattualistica fra IVECO e le Concessionarie Italia, che costituisce l'incipit del rapporto fra il Dealer e Casa Madre. In aggiunta, gestisco tutta la comunicazione interna ed esterna ai fini di un costante allineamento con la rete e con i diversi dipartimenti interni di mercato. Inoltre, in un'ottica di sviluppo del business a tutto campo, gestisco e coordino anche gli obiettivi qualitativi delle Concessionarie. Nelle mie responsabilità rientra anche la gestione dei supporti necessari allo sviluppo degli investimenti, idonei a favorire la crescita del business».

Un ruolo importante nella stesura del "Network Plan" spetta al Network Development - Business Intelligence & Operations, a capo del quale c'è **Giovanni Lamura**, che si avvale della collaborazione di **Alessia Garino** e di **Danilo Ferrante**, entrambi operativi nell'ambito Business Intelligence.

Questo team opera in due macro-aree: lo sviluppo dei Metodi Commerciali e dei Sistemi e l'analisi a 360 gradi delle performance delle Concessionarie, da cui scaturiscono i Network Plan locali. Si tratta di un'analisi approfondita, non solo delle performance di vendita, ma anche dell'organizzazione, del grado di formazione delle risorse, della copertura e qualità del Servizio, della vendita sia dei veicoli sia dei Ricambi Originali.



Giovanni Lamura

«Nel primo ambito – specifica **Giovanni Lamura** – mi occupo direttamente di due progetti: i Metodi Commerciali e il CRM (Customer Relationship Management). Per quanto riguarda i Metodi Commerciali stiamo portando avanti un progetto che coinvolge tutte le concessionarie della nostra rete che, grazie anche ai risultati delle analisi che elaboriamo su base mensile, permette al dealer di valutare i propri processi commerciali nell'ambito della vendita sia dei veicoli sia dei servizi e promuovere azioni per migliorarli. Il secondo progetto è il CRM, una vera e propria strategia aziendale al supporto delle concessionarie e del Mercato.

In Italia utilizziamo il CRM dal 2009 e quest'anno rilasceremo una versione aggiornata del tool che permetterà di proporre un'offerta integrata di veicoli (sia Truck che BUS) e servizi e di disporre inoltre di uno strumento di Marketing Automation e di Business Intelligence. Il CRM ha modificato il modo in cui vengono analizzate le Concessionarie ed il Mercato; fino a pochi anni fa venivano considerate solo le quote di mercato ed i volumi d'immatricolato, mentre ora, grazie al CRM, riusciamo ad anticipare la domanda attraverso l'analisi delle trattative e a comprendere la "performance" del singolo venditore nella sua area di competenza, informazioni preziose sia per le Concessionarie sia per IVECO».

“La rete di Concessionarie IVECO è altamente specializzata nel proporre alla clientela veicoli per ogni esigenza di trasporto, servizi di vendita e post-vendita altamente qualificati, veicoli usati e prodotti finanziari”

«All'interno del Network Mercato Italia – spiega **Alessia Garino** – mi occupo di rendere fruibili alla rete i principali indicatori di performance di vendita e fornisco un supporto alla loro interpretazione. Gestisco, inoltre, l'analisi economico-finanziaria delle Concessionarie, producendo report sia per il mercato Italia, sia a livello di ogni singolo Dealer; inoltre, mi occupo dello studio dell'organizzazione aziendale dei Distributori per garantire la presenza delle figure chiave richieste dagli standard qualitativi stabiliti contrattualmente da IVECO».

«Io analizzo i dati relativi agli indicatori di performance di vendita del Mercato Italia e delle singole Concessionarie – specifica **Daniilo Ferrante**. – Queste informazioni, quote di mercato, contatti con i Clienti, trattative aperte, chiuse o vinte – vengono utilizzate dagli enti commerciali e dai singoli Dealer per intraprendere le azioni di miglioramento dell'efficacia delle vendite. Inoltre, fornisco un supporto nello sviluppo e nella gestione del CRM: le fonti dei dati che andiamo ad analizzare sono

molteplici, provengono sia da archivi pubblici (come l'ACI o il Ministero delle Infrastrutture e dei trasporti), sia da fonti interne ad IVECO, sia da contributi provenienti dalle Concessionarie. E' necessaria una elaborazione complessa e costante per tradurre tutte le informazioni in KPI propeedeutici alle analisi delle performance di Vendita».

Si occupa della contrattualistica con le Officine Autorizzate invece **Cristina Tavani**, Responsabile Network Development - Operations & Standard. «Uno dei punti forti di IVECO – afferma – è la capillarità e la qualità del servizio al Cliente svolto in Italia da 476 Punti di Servizio. Oltre a gestire la parte contrattualistica delle Officine Autorizzate, monitoro gli standard qualitativi della intera rete sul territorio e mi occupo della Corporate Identity IVECO (e IVECO BUS). Il marchio e l'immagine IVECO devo-



Alessia Garino



Daniilo Ferrante



Cristina Tavani

no essere riconoscibili e rappresentativi su tutto il territorio nazionale e devono raffigurare il DNA IVECO delle nostre Aziende distributive; per tale motivo, supportiamo infatti, tutti i punti di Vendita ed Assistenza IVECO sia nei progetti di ri-brandizzazione, sia nel caso di costruzione di nuove strutture e sedi».

Tommaso Bonifazi è, con **Fabio Caiazzo**, uno dei manager presenti sul campo a diretto contatto con le Concessionarie con il ruolo di Network Development - Business Development Manager - BDM. «La mia area di competenza – spiega **Tommaso Bonifazi** – è il centro ed il nord Ovest Italia, soprattutto Toscana, Emilia-Romagna, Sardegna, fino al Piemonte. Seguo 10 concessionari e vivo intensamente la loro realtà. Nel rispetto delle linee guida stabilite da IVECO, cerco di interpretare al meglio l'aspetto di rappresentante IVECO sul territorio e l'aspetto consulenziale per le Aziende Partner di IVECO». Lo strumento di supporto per eccellenza al Dealer è rappresentato dal “Network Plan”, che è, come si diceva prima, è il piano guida condiviso per lo sviluppo della singola Concessionaria. Il titolare dell'azienda è l'interlocutore principale, cui si aggiungono il responsabile commerciale, il responsabile dell'after-sales e del controllo di gestione. Si lavora su tutte le aree di business, occorre quindi creare un rapporto di fiducia e di collaborazione con tutto il personale della Concessionaria. Mi occupo anche della Customer Experience di vendita, basata sugli indici di soddisfazione del Cliente che vengono raccolti con delle interviste dopo la consegna del veicolo nuovo. Si tratta di un'attività che coinvolge il personale di vendita della Concessionaria, delle Business Line light, Medium&Heavy ed il nostro ente, pronti sempre a dare risposte immediate ai Clienti».

Il Network Development Manager per l'area Centro-Sud è **Fabio Caiazzo**, che si occupa, anche lui, di una decina di concessionarie IVECO. «Per noi la crescita deve sempre essere sostenibile per garantire la continuità e la solidità dello sviluppo del business. Al Sud il tessuto imprenditoriale è diverso, quindi le caratteristiche e le necessità delle aziende di trasporto sono differenti, pertanto, insieme ai nostri distributori, interpretiamo ogni giorno le esigenze dei nostri Clienti e le traduciamo in risposte fattive e solide per lo sviluppo delle loro attività. I Dealer IVECO del sud Italia sono i punti di riferimento dei Clienti IVECO per le loro soluzioni imprenditoriali di trasporto ed i Network Plan locali consolidano questa “vicinanza” ogni giorno, investendo in risorse, innovazioni e professionalità che garantiscono soluzioni ad ogni domanda di mercato».

«La composizione attuale del team Network Development Italia nasce tra la fine del 2020 e l'inizio del 2021 all'insegna dello spirito di squadra e con l'obiettivo comune di rafforzare ogni giorno IVECO sul territorio nazionale. Per l'ente Network Development la rete distributiva costituisce il primo Cliente di riferimento e, come il mondo del veicolo industriale cambia, anche i Clienti e le loro esigenze cambiano e, di conseguenza, le nostre Concessionarie. Noi vogliamo rispondere a ogni tipo di esigenza, “risposte e propositività” ricordo, portando avanti con impegno ed entusiasmo un mestiere di grande passione, la stessa che alimenta ogni giorno IVECO ed il lavoro delle Concessionarie IVECO», conclude Caterina Belli.



Tommaso Bonifazi



Fabio Caiazzo



INSCATOLATI A REGOLA D'ARTE

L'operatività del Polo logistico di San Mauro Torinese, che gestisce il confezionamento dei ricambi di tutti i brand di Iveco Group

DI CHRISTOPHE CAPLAIN

Nel settore automotive, la logistica dei ricambi svolge un ruolo cruciale nell'assicurare la disponibilità e la puntuale distribuzione dei componenti a OEM e dealer. All'interno di Iveco group è l'organizzazione di Parts Operation che sovrintende a questa gestione attraverso la supply chain che parte da più di 1000 fornitori e stabilimenti del gruppo per arrivare fino alla distribuzione capillare sul territorio: forte di 22 depositi dislocati in varie aree geografiche raggiunge centinaia di dealer IVECO nel mondo servendo ogni giorno più di 70 mila linee d'ordine per fornire 400mila part number a listino. In questa organizzazione i Master Depot ricevono componenti dai fornitori e ridistribuiscono le parti di ricambio ai magazzini regionali, chiamati in gergo Facing Depot, che, a loro volta, si occupano del servizio ai clienti finali. Questi ultimi possono essere i dealer

della rete, importatori e le officine del network di assistenza e OEM. Si tratta di un'organizzazione articolata della quale fa parte il Parts Logistics Center di San Mauro Torinese, che svolge una missione particolare e tocca tutte le linee di prodotto di Iveco Group. Quali sono i compiti specifici del sito di San Mauro? «Il nostro sito – spiega Riccardo Ruscalla, Depot Manager – ha due missioni principali. Per il business ricambi IVECO riceviamo le merci da circa 800 fornitori, effettuiamo il confezionamento garantendo la visibilità della identity Iveco Group sulla singola unità di vendita e rispediamo a sei magazzini regionali europei. Per FPT Industrial, invece, oltre ad essere Master Depot, curiamo anche le spedizioni dirette verso i dealer e i produttori di equipaggiamenti (OEM, Original Equipment Manufacturer) che usano i motori del gruppo sui loro veicoli. Anche per i dealer

FPT applichiamo l'identity specifica del Brand, mentre per OEM forniamo come servizio il confezionamento ad hoc utilizzando le loro distintive dei singoli clienti. Possiamo sicuramente dire che il confezionamento è l'attività core del nostro Centro logistico e che questa in generale rappresenta il valore aggiunto che fa riconoscere a prima vista il ricambio originale sul mercato e certificandone in qualche modo la qualità di prodotto e di processo che questo porta rispetto alla concorrenza». Quali sono le modalità e le procedure di confezionamento dei ricambi? «In questo sito gestiamo complessivamente circa 80mila part number. Mediamente, nell'arco di un mese, riceviamo e processiamo circa 10mila part number differenti, per un totale di confezioni che negli ultimi mesi supera 1,5milioni. Le confezioni spaziano dalle bustine per la minuteria (circa 900mila unità al mese), fino alle casse in legno per i componenti pesanti di grandi dimensioni come i motori e i cambi. Il materiale di confezionamento comprende anche le scatole in cartone sottile per i componenti più leggeri e delicati e di cartone ondulato per dimensioni e pesi intermedi». Come è possibile gestire in parallelo dal punto di vista contabile due realtà diverse, come IVECO e FPT Industrial? «In questo ci supporta un sistema informatico sviluppato appositamente per la nostra missione – conclude Riccardo Ruscalla – che consente al suo interno una gestione operativa che garantisce al magazzino di potersi concentrare sulla gestione fisica approfittando della flessibilità della forza lavoro su flussi contabili e amministrativi più complessi». Quali saranno gli sviluppi futuri del sito? Punterete sull'automazione dei processi? «Abbiamo introdotto processi automatizzati per le buste in plastica, stazioni per l'apertura e l'etichettatura dei cartoni di piccole dimensioni (chipboard) e per gli imballaggi dei cartoni grandi. In quest'ultimo caso è stato possibile ridurre del 50% le tempistiche di lavorazione. Contiamo di introdurre a breve un robot collaborativo e, in futuro, trenini logistici con operatore a bordo e AGV a forche per la movimentazione dei pallet. Bisogna, però, tenere presente che non ci è possibile puntare su un'automazione spinta dei processi a causa dell'elevata variabilità – in termini di forme, dimensioni e pesi – dei componenti trattati».

COME SI SVOLGE IL CONFEZIONAMENTO DEI PEZZI

«A San Mauro – spiega Martina Lovecka, Responsabile Inbound H&B Packaging Material – adottiamo due processi distinti per i componenti di IVECO e per quelli di FPT Industrial, che vengono forniti anche a clienti OEM. I materiali in ingresso sono suddivisi in tre categorie – bulky, medium e small – secondo il peso e le dimensioni. L'area bulky, in particolare, prende in considerazione i ricambi di oltre 80 cm d'ingombro e quelli di peso superiore a 15 chilogrammi. Prima della suddivisione in categorie sono previsti una pre-registrazione delle merci in ingresso, un controllo di conformità e l'applicazione di un routing ticket, che definisce il ciclo e l'area di lavorazione di ciascun componente. In media attualmente scarichiamo 36 camion al giorno, con punte di 60 nei momenti di picco».

Come vengono lavorati, invece, i componenti che rientrano nelle categorie small e medium? «All'interno dell'area dedicata ai ricambi small & medium – spiega Roberto Cane, Responsabile Powertrain depot S&M Packaging, Outbound – abbiamo tre tipologie principali di confezionamento: mediate buste in materiale plastico, con cartoncino teso o corrugato. Vi sono processi facilmente automatizzabili – per esempio, quelli di imbustamento della minuteria tramite tramoggia – ed altri semiautomatici, come nel caso dell'apertura delle scatole di cartone. In fase uscita, vi sono colli con etichetta blu, che contengono materiali con diritto di precedenza, e confezioni con etichetta gialla – le più urgenti – destinate a veicoli in avaria su strada». Quali controlli qualitativi vengono effettuati nel sito di San Mauro? «Si inizia – afferma Fabio Papa, Responsabile Parts & Process Quality – con un check al ricevimento delle merci, per verificare che i componenti in ingresso siano conformi alle specifiche. Seguono controlli nelle fasi di confezionamento e controlli di qualità a campione



ORIGINI ED EVOLUZIONE DEL SITO DI SAN MAURO

Il polo di San Mauro Torinese ha una storia del tutto particolare. Per oltre 35 anni vi sono state costruite macchine movimento terra, nello specifico escavatori. A metà 2020 è iniziato così un processo di riconversione in funzione delle operazioni di logistica che ha portato a maggio 2021 ad aprire prima l'attività di magazzino per i ricambi di FPT Industrial e poi evolvere aggiungendo il confezionamento IVECO. Nel primo trimestre dello scorso anno è stata introdotta una nuova identità per i ricambi di IVECO. A fine 2022, il sito di San Mauro ha ottenuto le certificazioni ISO 14001 per la gestione ambientale, ISO 45001 per la salute e la sicurezza sul lavoro, e ISO 50001 per il miglioramento dei consumi e l'efficienza energetica. Al polo logistico di San Mauro, che si estende su un'area di 50mila metri quadrati, lavorano attualmente 308 addetti su due turni, dalle 6 alle 22.



Nella foto in apertura del servizio, Roberto Cane, Gianfranco Ferrando, Valeria Demaria, Riccardo Ruscalla, Martina Lovecka e Fabio Papa





Alcuni scatti all'interno del Polo Logistico di San Mauro Torinese



in uscita dall'impianto. Nel caso dei ricambi di FPT Industrial, per i quali ci occupiamo anche del magazzino, le verifiche, nel caso vengano riscontrate anomalie, riguardano anche lo stock per accertare che non sia rimasto "inquinato" da componenti non conformi. Infine, c'è la cosiddetta parte di reverse-logistics, quando vi sono reclami, a causa di un part number errato, di un pezzo danneggiato o di eventuali difettosità». Il confezionamento dei ricambi richiede soluzioni ad hoc, sia per la scelta degli imballaggi, sia per la definizione dei processi e delle diverse fasi di lavorazione. «Il nostro ruolo – spiega Gianfranco Ferrando – Responsabile Work analysis Packaging Cycles – consiste nel classificare il materiale in ingresso in base alle dimensioni e al peso per scegliere la tipologia di confezionamento più idonea a mantenere la qualità del prodotto durante le movimentazioni e il trasporto. In base al doppio flusso di ricambi – per IVECO ed FPT Industrial – all'interno del sito, abbiamo confezioni marchiate Iveco Group ed altre con il brand richiesto dal cliente finale. Facciamo analisi continue – si tratta di un processo di miglioramento senza soste – in base alle osservazioni provenienti dai reparti e ai criteri di abbattimento dei costi e in questi ultimi anni al miglioramento degli aspetti ambientali con selezione di materie prime riciclabili e da fonti riciclate. Questi ultimi rivestono particolare importanza per i componenti più numerosi, che portano a risparmi sensibili nell'arco dell'anno».

NOTIZIE DAL MONDO IVECO

Dalla galassia dei brand di Iveco Group, un ventaglio di novità, curiosità informazioni e iniziative provenienti dal Regno Unito, Germania e Croazia
IVECO nel Mondo è la rubrica dedicata alle informazioni, iniziative e curiosità provenienti dai mercati nei quali operano i Brand di Iveco Group. Questa puntata, ricca di spunti, comprende le news che arrivano dal Regno Unito, dalla Germania e dalla Croazia

DI SARA CASTALDI



Il Daily proclamato Light Truck of the Year

Il Daily è stato proclamato "Light Truck of the Year" in occasione dei Fleetworld Great British Fleet Awards 2023, l'evento annuale organizzato dalla Casa editrice britannica Fleet World Group, che premia le aziende all'avanguardia in materia di nuovi sviluppi, tecnologia, sostenibilità e strategia nel settore dei veicoli destinati alle flotte. Il motivo alla base del riconoscimento è stato: "I costanti aggiornamenti del modello hanno fatto sì che l'IVECO Daily continui a registrare elevati volumi di vendita nel campo dei commerciali leggeri. I punti di forza del Daily sono il suo telaio, basato su quello dei camion, e la completezza dell'offerta di versioni. I responsabili acquisti delle flotte dispongono così di un ampio portafoglio di modelli che spazia dai furgoni ai cabinati da allestimento. Il comfort e la fluidità di guida crescono di generazione in generazione e, con essi, la scelta di motori e trasmissioni. Inoltre, le versioni speciali per diverse tipologie di clienti contribuiscono a rendere il Daily il veicolo perfetto per le flotte".

Altri 270 Daily per Dawsongroup

Dawsongroup, società internazionale attiva nella supply chain specializzata nel noleggio e leasing di veicoli commerciali adattati alle esigenze dei clienti, ha effettuato un ordine per 270 Daily da 3,5 tonnellate per ampliare l'offerta di prodotto rivolta ai propri clienti. Il nuovo lotto di veicoli include cabinati equipaggiati con Luton box, autocarri con cassone ribaltabile a cabina singola o doppia, furgonati con sponde caricatrici e altre tipologie di carrozzeria, a testimoniare l'ampia gamma di applicazioni d'uso del Daily. Grazie a un elevato carico utile, pari a 1.154 kg, e una capacità di traino di 3,5 tonnellate, i clienti di Dawsongroup potranno portare a termine con i Daily anche le missioni più impegnative. Sicurezza e comfort sono essenziali per Dawsongroup. Per questa ragione, i Daily verranno forniti in allestimento Business e con dotazioni che aumentano il valore residuo, come il condizionatore, il Cruise Control, i fendinebbia e gli specchi retrovisori regolabili e riscaldabili elettricamente.



EDEKA sceglie gli IVECO S-Way LNG per la propria flotta

IVECO sosterrà la catena di supermercati tedesca EDEKA Minden-Hannover con la fornitura di un totale di 700 camion IVECO S-Way LNG, per aiutare l'azienda a convertire l'intera flotta dal diesel al gas naturale liquefatto entro il 2025. EDEKA ha già ordinato i primi 275 IVECO S-Way LNG nel 2022 e 2023, che si aggiungeranno agli 80 camion del Brand





alimentati a LNG già in esercizio. La società ha installato la sua prima stazione di rifornimento di Bio-LNG nel centro logistico EDEKA di Lauenau, in Germania. Dei 275 veicoli ordinati nel 2022-2023, 220 sono cabinati IVECO S-Way LNG (AS260S46Y/FS-CM 1LNG) in configurazione 6x2 con cella refrigerata, sospensioni pneumatiche integrali e massa totale a terra di 26 tonnellate. La motorizzazione è Cursor 13 a gas da 460 CV, conforme agli standard di emissione Euro VI Step E.



CROAZIA

Da IVECO BUS biblioteche mobili su base Crossway e Daily

IVECO BUS fornirà nove nuovi veicoli per il più importante rinnovamento della flotta di biblioteche itineranti, una tradizione secolare in Croazia. Le biblioteche mobili rappresentano una componente essenziale nella rete croata di biblioteche pubbliche, poiché portano cultura, formazione e intrattenimento nelle aree più remote e isolate del Paese. Grazie al progetto finanziato dall'Unione Europea e dal Ministero Croato della Cultura e dei Mezzi di Comunicazione, sarà possibile rinnovare la vecchia flotta con nuovi mezzi, dieci dei quali saranno bus o minibus appositamente progettati ed equipaggiati dal Brand. IVECO BUS ha già consegnato un minibus Daily 50C alla biblioteca di Lekenik e un Crossway Line alla città di Spalato. Quattro altri Daily minibus e tre Crossway verranno consegnati quest'anno alle biblioteche di Čakovec, Karlovac, Vin-kovci, Vrpolje, Virovitica, Bjelovar e Novi Marof. "Come IVECO BUS ci impegniamo a promuovere l'inclusione e siamo lieti del fatto che i nostri Crossway e Daily possano diventare luoghi di cultura che svolgeranno un ruolo importante nel portare libri e intrattenimento in aree isolate, aiutando a sradicare le disuguaglianze in luoghi meno avvantaggiati", ha affermato Stéphane Espinasse, IVECO BUS Sales and Product Manager.



passione di İlayda per le moto risale all'età di 19 anni. Compiuti i 21 anni, partecipa alla sua prima gara motociclistica e, oggi, all'età di 32 anni, continua a fare del motociclismo il suo stile di vita. «La storia di İlayda ci ha colpito molto. A soli 19 anni, il valore dei suoi sforzi per far accettare il nostro Paese in questo sport in Europa e nel mondo non può essere misurato», ha commentato il General Manager di IVECO Turchia Hakkı İşinak in relazione al supporto fornito a İlayda.

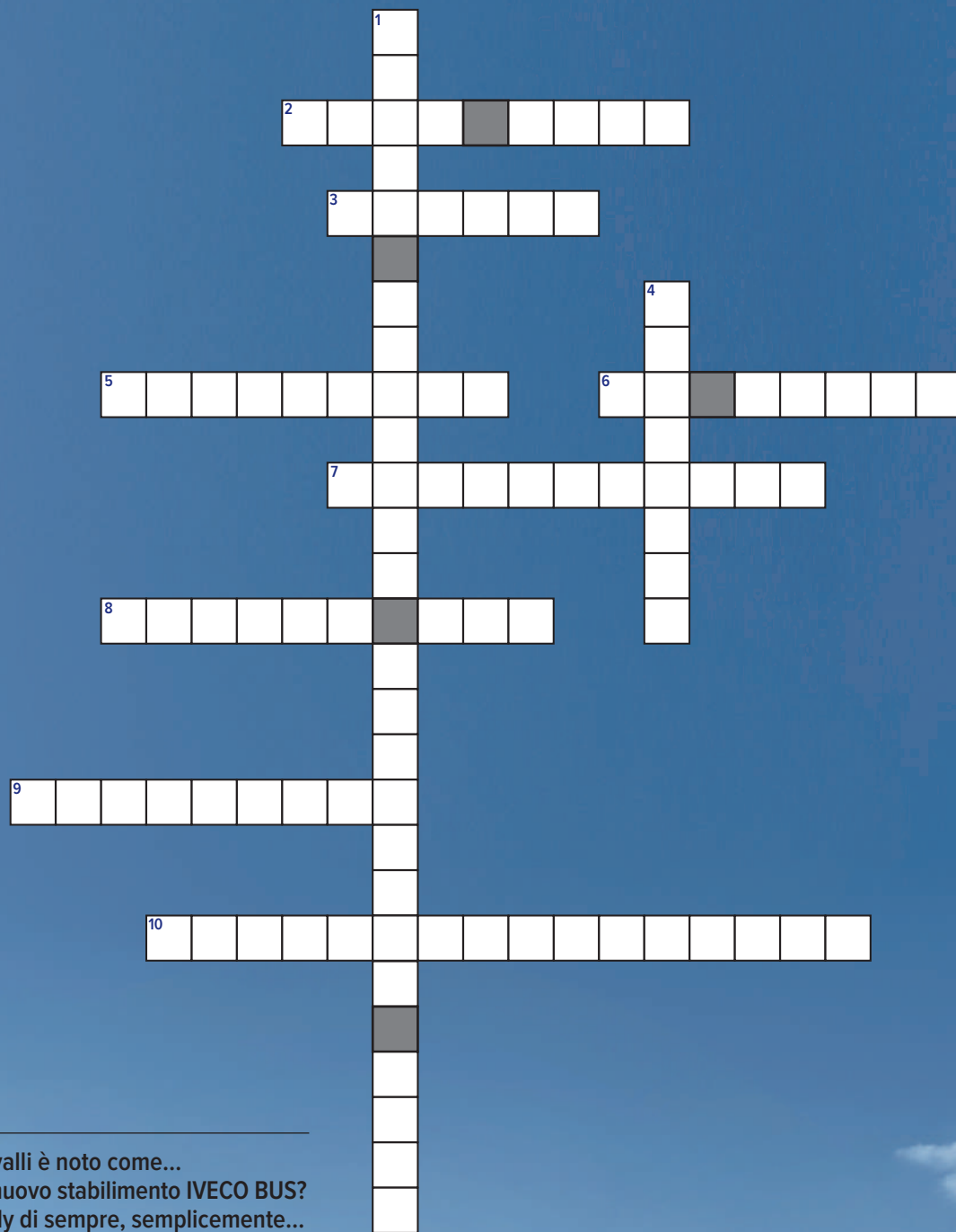


TURCHIA

Un Daily per la prima pilota motociclistica turca

Sport e passione sono alla base della consegna di un Daily Hi-Matic a İlayda Yağmur Yılmaz, l'unica pilota motociclistica donna della Turchia. Infatti, a bordo del suo Daily, İlayda porterà la moto che utilizzerà in gara con la possibilità di trasformare il suo veicolo in una roulotte sportiva, rendendolo, all'occorrenza, furgone, ufficio, zona giorno e garage. La

CRUCI VECO



Orizzontali

- 2 L'IVECO S-Way da 490 cavalli è noto come...
- 3 Dov'è stato inaugurato il nuovo stabilimento IVECO BUS?
- 5 Completare il claim: il Daily di sempre, semplicemente...
- 6 Come si chiama la funzione dell'eDaily pensata per offrire potenza extra?
- 7 Quanti anni compie Camion&Servizi?
- 8 Come si chiama il pionieristico compagno di viaggio digitale di IVECO?
- 9 Da quanti concessionari è composta la rete IVECO?
- 10 Come si definisce l'approccio di IVECO in relazione alle tecnologie?

Verticali

- 1 Qual è il nuovo programma dedicato agli autisti di veicoli pesanti stradali?
- 4 Chi è il testimonial IVECO?



DAL DESERTO ALLA STRADA



IVECO

Urania[®]

Original Approved Fluids

Solo IVECO URANIA garantisce le prestazioni tecniche necessarie per vincere le sfide quotidiane. Una gamma di lubrificanti per motori ad alta qualità sviluppata per assicurare il massimo in termini di performance. La storica partnership PETRONAS e IVECO supera sempre le aspettative.