

Camion & Servizi
rivista dell'Autotrasporto



IVECO S-WAY: NIENTE PUÒ FERMARLO



**IL BRAND
SI RINNOVA**



**ECOMONDO
100%
DIESEL FREE**



**IVECO ORECCHIA
FRA STORIA
E FUTURO**



VAI AL LINK



4



IVECO S-Way, l'hi-tech sempre connesso

Presentato a Madrid l'IVECO S-WAY, il pesante stradale primo rappresentante della nuova generazione IVECO WAY. Cabina aerodinamica dal design innovativo e connettività a 360 gradi



12



Festival d'autunno per la rete IVECO

I tradizionali incontri autunnali con la clientela dell'October Truck Festival, organizzati dalle concessionarie IVECO per presentare le caratteristiche e i plus di prodotto del Daily Model Year 2019 e dell'IVECO S-Way

50 FIA European Truck Racing Championship

52 Le novità del Busworld 2019

54 Summit UITP 2019



22



Strategie per far crescere i ricambi

Nelle parole di Luca Perrini, IVECO After-Market Solutions Sales Manager Mercato Italia, le strategie del Brand per sviluppare il business dei ricambi, dagli originali ai Nexpro, dai Reman ai prodotti della linea Direx



38



460 cv di sostenibilità per Arcese

Guido Pietro Bertolone, Amministratore Delegato del Gruppo Arcese, parla delle motivazioni che hanno indotto l'azienda trentina a mettere in linea gli IVECO Stralis NP con motorizzazione a gas naturale (LNG)

Rubriche

32 e 40 Protagonisti

56 IVECO nel mondo



DIRETTORE RESPONSABILE FRANCESCO NOVO **DIRETTORE EDITORIALE** SARA CASTALDI **COMITATO DI REDAZIONE** GIORGIO GARRONE (REDAZIONE), IVAN POLI (REDAZIONE AUTOBUS), VERONICA VIASSONE, SARA BUOSI, SARA MOORE, RAFFAELLA CAMERINO, CHRISTOPHE CAPLAIN, MICHELA FERRIGNO, FABRIZIO BIANCO, FABRIZIO BUFFA, VALERIA TAZZETTI, SILVIA ALCIATI **EDITORE** SATIZ TPM S.R.L. - CORSO TAZZOLI 215/12B, 10137 TORINO **REDAZIONE** GIORGIO GARRONE, VIA TRAIANO 10, 20149 MILANO, EMAIL GIORGIO.GARRONE@GMAIL.COM **STAMPA** ELCOGRAF SPA - VERONA (VR) **REGISTRAZIONE** TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000. È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE



Ad inizio anno IVECO aveva promesso un anno all'insegna di novità e cambiamenti e così è stato: un anno di svolta. Lo dicono soprattutto i nuovi prodotti lanciati sul mercato negli scorsi mesi – il Daily MY 2019 e l'IVECO S-Way – che rappresentano i capostipiti di una nuova generazione di veicoli hi-tech, a basso impatto ambientale, totalmente connessi, abbinati a un'offerta a 360 gradi di servizi evoluti a disposizione degli utilizzatori. Ma il vento del cambiamento lo si trova anche nelle linee guida del piano quinquennale 2020-2024 – battezzato, non a caso, Transform 2 Win – presentato dal gruppo CHN Industrial al Capital Markets Day di New York, e nel rinnovamento del management di IVECO, che ha visto la recente nomina di Thomas Hilse come Brand President. Ampio l'articolo dedicato all'IVECO S-Way, primo rappresentante della nuova generazione di veicoli IVECO WAY che si contraddistingue per la cabina dal design innovativo e aerodinamicamente efficiente, progettata attorno alle esigenze e per il

comfort del driver, per la connettività a tutto campo, che consente aggiornamenti software da remoto e l'offerta di servizi avanzati di manutenzione pro-attiva, predittiva e di fleet management, e per la catena cinematica ottimizzata, che determina sensibili risparmi di carburante. Proprio la connettività e i nuovi orizzonti che essa apre sono i temi dell'articolo centrato sull'attività della Control Room di IVECO a Torino, che coordina le operazioni di depannaggio dei mezzi, gli interventi di manutenzione, nonché la verifica dei parametri d'efficienza della rete assistenziale. Ampio spazio è dedicato agli open day, alle iniziative e agli incontri delle concessionarie con la clientela su tutto il territorio nazionale. Sono eventi diventati, nell'ambito dell'October Truck Festival, un appuntamento fisso della stagione autunnale. Quest'anno, tuttavia, assumono una connotazione particolare, perché centrati sulla presentazione agli operatori del trasporto degli ultimi due 'gioielli' di IVECO, il Daily Model Year 2019 e l'IVECO S-Way. I pesanti stradali con motorizzazione a gas naturale liquefatto, un segmento nel IVECO è leader di mercato in Italia e in Europa, sono il tema principale dell'intervista a Guido Pietro Bertolone, Amministratore Delegato della Arcese Trasporti, presso la quale sono entrati recentemente in servizio alcuni trattori LNG a telaio ribassato adibiti a compiti di trasporto nazionali e internazionali. Missioni, queste, favorite dal continuo e rapido sviluppo della rete di stazioni di rifornimento del carburante liquefatto, come testimoniano le recenti aperture degli impianti di Agrate Brianza (Monza-Brianza), Chieri (Torino) e Caravaggio (Bergamo). La sezione del giornale dedicata a Parts&Service è centrata sulle strategie del Brand per sviluppare il business dei ricambi, dagli originali ai Nexpro, dai ricondizionati Reman ai prodotti della linea Direx. Infine, ma non in ordine d'importanza, un flash sugli sport motoristici con la vittoria di IVECO, come sponsor tecnico del Team Die Bullen, nell'edizione 2019 del FIA European Truck Racing Championship (ETRO). Un risultato che ha ribadito, ancora una volta, l'affidabilità e l'eccezionale livello di performance dei motori Cursor 13 di FPT Industrial, anche nelle condizioni di gara più esasperate.

A tutti buona lettura e un augurio di un sereno fine anno

Sara Castaldi





prodotto IVECO S-WAY



DRIVE THE NEW WAY

Presentato a Madrid l'IVECO S-WAY, il pesante stradale primo rappresentante della nuova generazione IVECO WAY. Cabina aerodinamica dal design innovativo, connettività a 360 gradi e un'ampia offerta servizi evoluti. Giù i consumi fino al 4 per cento

di Fabrizio Bianco

Una nuova cabina dal design aerodinamico progettata per soddisfare le esigenze degli autisti, connettività a 360 gradi, servizi avanzati di manutenzione pro-attiva, predittiva e di gestione flotta, basso impatto ambientale e riduzione dei costi d'esercizio sono i principali elementi che contraddistinguono l'IVECO S-WAY, il pesante stradale presentato al centro espositivo IFEMA di Madrid, in Spagna. L'evento ha visto la presenza di concessionari, venditori, clienti e rappresentanti della stampa internazionale. L'introduzione dell'IVECO S-WAY per applicazioni on-road è il primo tassello della gamma pesante IVECO WAY, che costituisce la transizione verso la fornitura, da parte del brand, di soluzioni di trasporto

integrate, sostenibili dal punto di vista economico e sotto il profilo ambientale, in cui i servizi progettati attorno al prodotto acquistano un'importanza quasi superiore al prodotto stesso, del quale sono parte integrante. La nuova gamma rappresenta l'apice di un ciclo di innovazione partito con l'introduzione dello Stralis XP, che riduce i consumi dell'11%, la prima vera soluzione a gas naturale dedicata alle lunghe distanze sul mercato e della famiglia Stralis X-Way per le applicazioni off-road leggere. Tiene conto delle tendenze fondamentali che stanno plasmando il settore dei trasporti quali l'attenuazione del confine che separa i veicoli dai servizi a essi legati, la connettività avanzata, l'esigenza di attirare autisti professionisti qualificati e i sempre più rigorosi requisiti di sostenibilità.



GUARDA
IL VIDEO

ader nella propria categoria e tecnologie d'avanguardia." Ciascun dettaglio degli esterni dell'abitacolo è stato studiato con la massima attenzione, al fine di minimizzare la resistenza all'avanzamento. Il nuovo tetto è perfettamente integrato nella sezione anteriore del veicolo e presenta una superficie piana che riduce la resistenza aerodinamica. Anche il gradino d'accesso al parabrezza scompare completamente quando non viene utilizzato. La calandra con angoli arrotondati e le alette laterali, i gruppi ottici anteriori integrati, come anche i deflettori che definiscono il nuovo design del paraurti, e i passaruota riprogettati, danno forma a linee morbide che ottimizzano il flusso d'aria e si fanno notare dal punto di vista stilistico. Un ulteriore miglioramento delle prestazioni aerodinamiche del veicolo è assicurato da un kit aerodinamico ottimizzato e dalle minigonne laterali con estensioni in gomma, che sigillano lo spazio tra il trattore e il semirimorchio. Il nuovo design della porta, che ora si estende fino a livello del secondo gradino d'accesso, aggiunge una superficie liscia ai lati della cabina, riducendo la rumorosità alle elevate velocità di crociera tipiche dei percorsi autostradali. Il nuovo design dell'IVECO S-WAY mira a massimizzare i risparmi sui costi, con caratteristiche come il nuovo paraurti suddiviso in più sezioni che, in caso di danneggiamento, permette la sostituzione dell'unico pezzo coinvolto, anziché dell'intero componente. Secondo le statistiche elaborate da IVECO, questa caratteristica comporterà un tangibile vantaggio per le flotte, riducendo sensibilmente i costi di riparazione. Altri risparmi importanti derivano dal condizionatore di stazionamento integrato, che presenta un duplice beneficio: è infatti più efficiente a livello energetico rispetto a un kit installato da terzi e non ha alcun impatto sulle prestazioni aerodinamiche del veicolo. La nuova cabina dell'IVECO S-WAY è stata ridisegnata e rinforzata per garantire maggiori livelli di sicurezza passiva, con una resistenza meccanica conforme alla normativa ECE R29.03. L'assale anteriore, inoltre, è stato perfezionato per ridurre del 15% la distanza di frenata, aumentando così il livello di sicurezza del veicolo.

CON L'AERODINAMICA RAFFINATA, CONSUMI FINO A 4 PER CENTO PIÙ BASSI

L'IVECO S-WAY è un pesante stradale dotato di una cabina completamente nuova, che ridefinisce gli standard del comparto con uno stile dinamico e assertivo contraddistinto dalla combinazione tra estetica e funzionalità. Il nuovo design porta le prestazioni aerodinamiche a livelli senza precedenti, aumentando fino al 4% la già elevata economicità di consumo del veicolo. I progettisti hanno sfruttato ogni particolare per incrementare produttività dell'IVECO S-WAY riducendo, nel contempo, i Costi Totali d'Esercizio (TCO). L'autista si trova al centro di questa riprogettazione. Come ha sintetizzato Marco Liccardo, Head of IVECO Medium and Heavy Trucks Global Product Line: "Il design della cabina del nuovo IVECO S-WAY si spinge oltre ogni limite nel tentativo di ridurre i consumi, i costi di manutenzione e d'esercizio, a vantaggio della redditività del cliente. Le eccellenti caratteristiche aerodinamiche abbattano il coefficiente di resistenza aerodinamica (Cx) fino al 12%. La riprogettazione della cabina rappresenta il culmine dell'evoluzione della gamma pesante di IVECO, un processo iniziato con la catena cinematica ottimizzata introdotta nel 2016, che offre elevate prestazioni in termini di TCO in combinazione con motori di alta efficienza, trasmissioni le-

AMBIENTE DI GUIDA CONFORTEVOLE ED ERGONOMICO

Il nuovo layout dell'interno cabina offre un ambiente spazioso per l'autista e il passeggero, con scomparti portaoggetti capienti e ben organizzati, un'ergonomia al top e un'area notte comoda e funzionale. Come ha sintetizzato Giuliano Giovannini, Head of Medium & Heavy Trucks Product Management IVECO "Nella progettazione della nuova cabina per l'IVECO S-WAY non abbiamo lasciato nulla d'intentato per soddisfare le esigenze degli autisti. Il nostro obiettivo era fornire il meglio assoluto in termini di comfort e qualità della vita a bordo, con un'ergonomia straordinaria e un ambiente gradevole e accogliente in cui guidare, lavorare e riposare – una vera e propria casa lontano da casa".

Il design della nuova cabina è incentrato sulle esigenze dell'autista, a partire dalla posizione di guida ideale. L'altezza del sedile del conducente è stata abbassata e ciò ha permesso di aumentare sia lo spessore del cuscino di seduta, sia la corsa del sedile stesso, garantendo a tutti gli autisti la massima comodità di guida e una visibilità ottimizzata. Il volante sagomato con la parte inferiore piatta, garantisce comodità di guida e massima libertà di movimento agli autisti



di qualsiasi corporatura. Il layout ergonomico dei comandi fa in modo che tutte le funzioni d'importanza prioritaria siano sempre a portata di mano. Lo stesso concetto vale per il volante multifunzione, dotato di 22 pulsanti, che permettono di gestire, oltre al telefono, i sistemi di assistenza alla guida. Questa disposizione elimina ogni eventuale distrazione per l'autista, che può lavorare mantenendo sempre salde le mani sul volante, aumentando quindi il livello di sicurezza. Il cluster strumenti e la sezione centrale del cruscotto sono stati riprogettati per massimizzare il comfort operativo e l'efficienza, grazie a un nuovo layout e all'introduzione di funzionalità ottimizzate. Il touch-screen capacitivo da 7 pollici, collocato nella sezione angolata della plancia, fornisce accesso al nuovo, avanzato sistema di infotainment che permette agli autisti di portare a bordo i propri contenuti digitali grazie alla funzione di mirroring con Apple CarPlay. Inoltre, offre il collegamento Bluetooth per le chiamate in vivavoce e lo streaming di contenuti audio, la radio DAB, il riconoscimento vocale e un navigatore con le mappe specifiche per i veicoli industriali, oltre a una serie di miglioramenti hardware e software. Queste includono, fra l'altro, le funzioni di sicurezza informatica. L'autista ha la possibilità di accedere anche al servizio Assistance Non-Stop, all'assistenza a distanza e alla valutazione dello stile di guida DSE (Driving Style Evaluation). Il nuovo pulsante di avviamento (Start/Stop) del motore e lo slot per la chiave elettronica

con telecomando integrato sono posizionati in prossimità dei tre tasti di comando (D=Drive, N=Neutral e R=Rear) del cambio automatizzato.

SCOMPARTI PORTAOGGETTI SUPER-CAPIENTI

Ampi scomparti sono strategicamente disposti in tutta la cabina, per fornire all'autista lo spazio di cui ha bisogno per riporre i propri oggetti e averli sempre a portata di mano. Il nuovo vano nello sportello laterale include anche un portabottiglie da 1,5 litri. La traversa superiore riprogettata presenta, invece, una capacità di 250 litri. A questa volumetria si aggiunge quella dei gavoni esterni, disponibili sia dal lato dell'autista sia da quello del passeggero, per arrivare a una capacità record di 375 litri. Eventuali bevande e alimenti possono essere collocati in diversi scomparti refrigerati, per rispondere a una grande varietà di requisiti ed esigenze. Il coperchio superiore del frigorifero permette di estrarre le bevande in modalità sicura, senza dover aprire completamente lo sportello. IVECO ha studiato a fondo il sistema d'illuminazione interna per massimizzare il comfort visivo in tutte le condizioni. Le nuove plafoniere Full LED regolabili possono essere configurate per fornire un'illuminazione di fondo per la guida notturna o un'illuminazione ambiente, secondo le necessità. Due luci di lettura Full LED indipendenti illuminano in maniera selettiva l'autista e il passeggero. Oltre ai singoli interruttori,

DUE CONCEPT SVILUPPATI CON I CLIENTI, PER I CLIENTI

In occasione del lancio internazionale della nuova gamma IVECO WAY, il costruttore ha presentato a Madrid due concept truck, IVECO FIT CAB e MAGIRUS. Si tratta di due veicoli speciali focalizzati sul cliente, che saranno oggetto di un processo di collaborazione destinato a coinvolgere direttamente i trasportatori. I concept saranno utilizzati per condurre una serie di workshop con autisti e proprietari durante tutte le gare previste nel calendario del FIA European Truck Racing Championship 2019. Durante i workshop, il team IVECO lavorerà attivamente con autisti e proprietari dei veicoli per raccogliere i loro suggerimenti. Al termine della consultazione, IVECO includerà i loro feedback nella fase finale di affinamento delle caratteristiche dei mezzi. "Nello sviluppo dei nostri prodotti – ha spiegato Gerrit Marx, President Commercial and Specialty Vehicles - adottiamo un approccio che mette al centro il cliente e l'autista: partecipano alle prove sul campo, ci offrono spunti con i loro suggerimenti e i loro feedback. Con questi concept, desideriamo dare forma ai nostri veicoli congiuntamente con autisti e proprietari e, cosa più importante, desideriamo coinvolgerli in una discussione sul loro lavoro per realizzare i prossimi camion in base alle loro esigenze e i loro desideri – camion sviluppati dai clienti per i clienti". L'IVECO FIT CAB pone il conducente ancora più al centro dell'attenzione per migliorarne il benessere, il comfort e le prestazioni e mitigare le conseguenze di lunghe ore di guida. La livrea sportiva con il logo ispirato ai programmi di fitness indica la funzione supplementare della cabina come palestra itinerante, con dispositivi per migliorare la mobilità dell'autista, la sua stabilità, la forza e la forma fisica in generale. Ganci e punti di ancoraggio sono integrati all'esterno per alloggiare un equipaggiamento appositamente progettato. Lo scalino anteriore retrattile può essere usato anche come attrezzo d'allenamento, mentre l'interno della cabina è dotato di attrezzi da palestra, come una leva multidirezionale integrata alla parete, una soluzione multi-grip che si innesta nel tetto e un pacchetto funzionale comprensivo di bande di resistenza, slider e pesi. L'IVECO MAGIRUS rende omaggio alla sua illustre tradizione, volgendo lo sguardo al futuro. Integra numerosi elementi del brand, inclusi la classica livrea bicolore, e i dettagli cromati. Pur rendendo omaggio alla sua storia, è innovativo nel suo approccio finalizzato allo sviluppo di un camion su misura. Reinterpreta la tradizione con raffinatezza, aggiungendo una lavorazione di precisione e contenuti tecnologici all'avanguardia. Ogni singolo dettaglio è stato curato con grande attenzione, dalle finiture in pelle di alta qualità ai tessuti di pregio, agli interruttori, agli inserti e alle leve in metallo. Un'ampia gamma di opzioni consente inoltre ad ogni cliente di rendere la sua cabina davvero unica.





Nella pagina a fianco,
Gerrit Marx,
President Commercial
and Specialty Vehicles.
A fianco, un IVECO S-Way
NP con motorizzazione a
gas naturale liquefatto

un comando rotativo situato in corrispondenza della traversa superiore permette di gestire l'intero sistema d'illuminazione. Di notte un inibitore d'illuminazione intelligente fa in modo che l'apertura della porta non comporti l'accensione di tutte le luci interne. La cabina del nuovo IVECO S-WAY è stata studiata per massimizzare il comfort dell'autista anche nei momenti di riposo o durante la notte. Il layout simmetrico dell'area notte, che include un lettino inferiore a forma di T, numerosi scomparti portaoggetti e prese USB in corrispondenza delle due estremità del lettino, consente all'autista di adottare la posizione preferita per il sonno, scegliendo il verso che preferisce. Il Bed Module posizionato al centro della parete posteriore rende facilmente accessibili tutti i comandi necessari – dal riscaldamento all'illuminazione fino alla radio e al bloccaggio delle porte.

Il lettino inferiore, in un unico pezzo, ha un materasso di 14 cm di spessore, disponibile in due livelli di comfort. Per il lettino superiore sono disponibili due soluzioni: Smart, ampio 60 cm e con un materasso da 8 cm (ripiegabile, che può fungere anche da bagagliaio), oppure il lettino Comfort, ampio 70 cm e con un materasso da 10 cm, dotato di scaletta. I bloccaggi di sicurezza notturni, presenti su entrambe le porte, proteggono gli occupanti da eventuali tentativi d'intrusione.

CONNETTIVITÀ A 360 GRADI E SERVIZI AVANZATI

L'IVECO S-WAY introduce un mondo di connettività del tutto inedito, che mantiene gli autotrasportatori, i flottisti, i concessionari e la Casa madre IVECO sempre connessi. Ciò consente loro di condividere le informazioni e di contribuire sinergicamente a far crescere la redditività. È un mondo progettato per sostenere gli operatori logistici e i gestori

delle flotte, attraverso l'ottimizzazione dei tempi di disponibilità dei veicoli, dell'efficienza dei consumi e del Costo Totale d'Esercizio (TCO). Ma la connettività aiuta anche gli autisti a lavorare in modo semplice ed efficiente, migliorando ulteriormente la loro esperienza di guida e di vita a bordo del veicolo. "La connettività del nuovo IVECO S-WAY e i servizi correlati – spiega Carmelo Impelluso, Head of IVECO Brand Europe – sono stati sviluppati tenendo in considerazione due aree fondamentali. La prima è legata alle principali tendenze del settore, ossia la digitalizzazione e la "servitizzazione", che sfruttiamo per migliorare la produttività dei nostri clienti e il TCO mediante la massimizzazione dei tempi di disponibilità e la riduzione del rischio di guasti e fermi imprevisti. La seconda area riguarda l'esigenza degli operatori logistici di attirare conducenti che siano professionisti qualificati: in questo senso, abbiamo sfruttato al massimo la tecnologia e la connettività per migliorare la loro esperienza di guida, semplificare la vita a bordo e garantire la massima sicurezza". L'innovativa Connectivity Box integrata nell'IVECO S-WAY è collegata alla piattaforma cloud "Microsoft Azure", che rende disponibile una nuova gamma di servizi, passando da un approccio reattivo a uno proattivo, per assicurare servizi di manutenzione predittiva e di pianificazione dell'assistenza.

La Connectivity Box mette il veicolo in comunicazione diretta con la Control Room di IVECO, alla quale fornisce dati di funzionamento del mezzo in tempo reale. Gli specialisti di IVECO monitorano il veicolo 24 ore su 24, per assicurarne il tempo di disponibilità più ampio possibile (uptime) e incrementarne la produttività mediante un approccio proattivo. È un approccio che sfrutta gli avvisi attivati dai codici di guasto trasmessi dal camion, gli strumenti di assistenza a distanza, i



tele servizi e gli aggiornamenti software via etere, per ridurre il più possibile le soste non previste presso le officine di riparazione. I tecnici della Contro Room si occupano, inoltre, di adottare misure preventive (sulla base degli avvisi legati ai codici di guasto) e di monitorare da remoto lo stato di numerosi componenti del camion, come le batterie, le pastiglie freno e il filtro del carburante per permettere alle aziende di trasporto di pianificare in modo efficiente le fermate per gli interventi di manutenzione. La connettività dell'IVECO S-WAY include, poi, numerose funzioni che aiutano i gestori delle flotte a ottimizzare l'efficienza e ridurre i costi d'esercizio (TCO). Sono tutte accessibili attraverso il portale web e l'App MyIVECO, per permettere ai clienti di monitorare lo stato del proprio veicolo da computer o dal un dispositivo mobile. Ciò consente di analizzare il consumo di carburante e lo stile di guida degli autisti in tempo reale, per identificare le strategie per perfezionare le prestazioni della flotta. Il sistema di bordo Driving Style Evaluation (DSE), basato su un algoritmo molto più complesso del corrispettivo montato sui mezzi della serie Stralis, genera report settimanali intelligenti che includono i parametri fondamentali del veicolo, l'utilizzo delle funzioni predittive e suggerimenti su come migliorare le performance di guida per ottimizzare i consumi di carburante. Grazie alla connettività, l'IVECO S-WAY è in grado di offrire anche nuovi servizi personalizzati per la gestione delle flotte.

CONSULENZA PER I CONSUMI E PROGRAMMI DI FLEET MANAGEMENT

Il nuovo servizio di consulenza professionale di Fuel Advising fornisce un'analisi dettagliata dei consumi. Il servizio include suggerimenti degli esperti di IVECO su come ridurli, confrontando le prestazioni reali con le stime calcolate in base al profilo della specifica mission di trasporto. Grazie al monitoraggio in tempo reale degli allarmi legati a eventi che potrebbero incidere sull'efficienza dei consumi come, per esempio, la non corretta pressione degli pneumatici o il parziale intasamento dei filtri ed eventuali problemi del semirimorchio, i suggerimenti degli esperti IVECO forniscono un ulteriore contributo alla riduzione dei costi. L'IVECO

S-WAY mette a disposizione una nuova funzionalità di logistica avanzata, sviluppata in collaborazione con Verizon e Astrata. Consente al gestore della flotta di tracciare i veicoli mediante un sistema di Geofencing e permette di scaricare da remoto i dati del cronotachigrafo (RTD). In alternativa, l'interfaccia web (API) MyIVECO è in grado di interagire con il gestionale delle flotte per mettere a disposizione, su un'unica piattaforma, i dati dei veicoli. La connettività dell'IVECO S-WAY è stata sviluppata anche in funzione dell'autista, per aiutarlo a lavorare senza sforzo e a guidare in completa sicurezza. La nuova App MyIVECO Easy Way, concepita per facilitare la vita di bordo dei conducenti, consente loro di controllare tutte le funzionalità della cabina e del veicolo da un dispositivo mobile. L'App può essere utilizzata anche per attivare il servizio Assistance Non-Stop e accedere alle procedure di assistenza a distanza. Gli autisti hanno, inoltre, la possibilità di portare a bordo i propri contenuti digitali con Apple CarPlay, che consente di eseguire il mirroring del dispositivo mobile sul nuovo sistema di infotainment dell'IVECO S-WAY e di utilizzare le proprie App in totale sicurezza durante la marcia.

A GASOLIO O CON MOTORIZZAZIONE A GAS NATURALE POWER

L'offerta di prodotto IVECO S-Way si articola in cabinati e trattori, proposti sia con propulsori diesel, sia nelle versioni con motorizzazione a gas naturale Natural Power. I mezzi a gasolio dotati di cabina profonda a tetto alto (AS, Active Space) sono disponibili in configurazione 4x2 e 6x2 con motorizzazione Cursor 11 da 420 CV, 460 CV e 480 CV e, in abbinamento al Cursor 13 di 12,9 litri di cilindrata, con tarature di 510 CV e 570 CV. Gli abitacoli Active Day (AD) e Active Time (AT) sono anch'essi offerti su cabinati e trattori 4x2 e 6x2, ma con i propulsori Cursor 11 da 420-460 e 480 CV o, in alternativa, Cursor 9 da 330-360 e 400 CV. Due le motorizzazioni disponibili per i camion con alimentazione a gas naturale: Cursor 13 NP da 460 CV e Cursor 9 NP da 340 CV o 400 CV. Quest'ultimo è montato sui cabinati dotati di abitacoli AT o AD, mentre il Cursor 13 NP è abbinato, sugli autotelai e sui trattori in configurazione 4x2 e 6x2, alla cabina top di gamma AS.

ALL'INDUSTRIAL VILLAGE DI TORINO LA 'PRIMA' ITALIANA DELL'IVECO S-WAY

Dopo la presentazione internazionale della gamma, avvenuta a Madrid, il costruttore ha lanciato il nuovo IVECO S-WAY sul mercato italiano con una serie di eventi che l'hanno incoronato protagonista indiscusso anche all'Industrial Village di Torino. Da sempre considerata un punto di forza del brand, l'intera rete commerciale IVECO è stata protagonista della prima giornata di presentazione, un evento che ha visto la presenza di circa 250 venditori provenienti da tutta Italia. Nei giorni successivi il focus si è spostato sui clienti italiani, oltre 400 in totale, che hanno potuto conoscere da vicino il veicolo attraverso presentazioni di prodotto, una visita al Customer Center IVECO e workshop di approfondimento. Tutte attività che hanno permesso un'esperienza immersiva alla scoperta dei servizi innovativi legati alla connettività. A chiudere i lavori ogni giorno, le prove in pista, per apprezzare concretamente le novità di prodotto a partire, ovviamente, dalla cabina completamente riprogettata. Un programma pensato appositamente per avvicinare i clienti al nuovo mondo IVECO, fatto di connettività, "servitizzazione" e digitalizzazione. *"In un anno ricco d'importanti novità per IVECO - ha commentato Mihai Daderlat, Business Director del Mercato Italia - che ha visto l'introduzione di ben due nuove gamme di prodotto e una tecnologia avanzatissima che lavora per migliorare la vita di chi ogni giorno guida il veicolo, riscattandone importanza e centralità, ci aspettiamo, anche in virtù dei primi ottimi riscontri di queste due settimane di lancio, che i clienti italiani confermino il loro apprezzamento per l'IVECO S-Way, un prodotto di qualità dove nulla, nella sua progettazione, è stato lasciato al caso".* In occasione del debutto all'Industrial Village del nuovo IVECO S-WAY, Camion&Servizi ha intervistato i responsabili di alcune aziende di trasporto italiane che hanno preso parte all'evento, partecipato ai workshop e provato su pista il nuovo pesante stradale di IVECO. Queste le loro prime impressioni. *"Il primo impatto - ha affermato Angelo Rattini, Titolare della Autotrasporti Rattini Angelo di Santarcangelo di Romagna, in provincia di Rimini - è stato decisamente positivo sia dal punto di vista estetico, sia sotto il profilo della qualità percepita del prodotto. Abbiamo avuto, in passato, ottimi riscontri con gli Stralis XP e con i trattori Natural Power in servizio nel parco aziendale. Attendiamo, perciò, con ansia le prime consegne dei modelli della nuova gamma sul mercato italiano. Vorremmo, infatti, acquistarne sei con motorizzazione a gas naturale liquefatto da adibire al trasporto di prodotti deperibili, con percorrenze annue attorno ai 250mila chilometri. Il gas è per noi una tecnologia su cui puntare e, in quest'ottica, abbiamo un progetto per realizzare un impianto di produzione di bio-LNG, in associazione con altre aziende".* *"Sono venuto al Village - puntualizza Fabiano Benazzi, uno dei due titolari della Fratelli Benazzi di Codigoro, in provincia di Ferrara - sia per capire le innovazioni di prodotto introdotte da IVECO sulla nuova gamma, sia per comprendere i contenuti dei pacchetti di servizi. L'IVECO S-WAY, di cui ho provato la versione a metano, è un camion vero, che darà filo da torcere ai diretti competitor. Buona la stabilità della cabina, così come la progressione e l'erogazione della coppia. Dal punto di vista estetico, poi, è fantastico. Per la nostra azienda che, con un parco mezzi di 80 trattori e 400 semirimorchi, lavora prevalentemente nel settore agro-alimentare, fornendo servizi di trasporto a tutta la filiera, le motorizzazioni a gas hanno un ruolo importante, destinato a crescere in futuro".* *"Due sono gli elementi del nuovo IVECO S-WAY che mi hanno maggiormente impressionato, ha affermato Maurizio Dall'Ara, titolare dell'omonima azienda di trasporto di Cesena attiva nei settori dell'alimentare e della movimentazione di prodotti siderurgici. Da un lato, la connettività e i servizi ad essa correlati e, dall'altro, la grande attenzione posta da IVECO alle esigenze dell'autista. La cabina, dal design decisamente creativo, offre una buona abitabilità. Tutti i comandi sono facilmente accessibili dal posto guida e, rispetto alla precedente gamma, sono stati migliorati la visibilità laterale e il comfort di marcia".* *"L'IVECO S-WAY - spiega Roberto Volpi, titolare della Volpi Trasporti di Città di Castello, in provincia di Perugia - mi è sembrato un ottimo prodotto, sia dal punto di vista estetico, sia sotto il profilo della stabilità della cabina, della visibilità per il conducente e, in generale, per il layout interno dell'abitacolo. Le qualità della motorizzazione a gas sono ben conosciute, poiché abbiamo numerosi NP nel parco aziendale, che hanno già accumulato una percorrenza superiore ai 300mila chilometri. Questi NP, grazie alla Connectivity Box, sono già camion connessi, monitorati in tempo reale dalla Control Room di Torino. In futuro, con l'IVECO S-WAY continueremo a puntare sul gas e sulla connettività".*





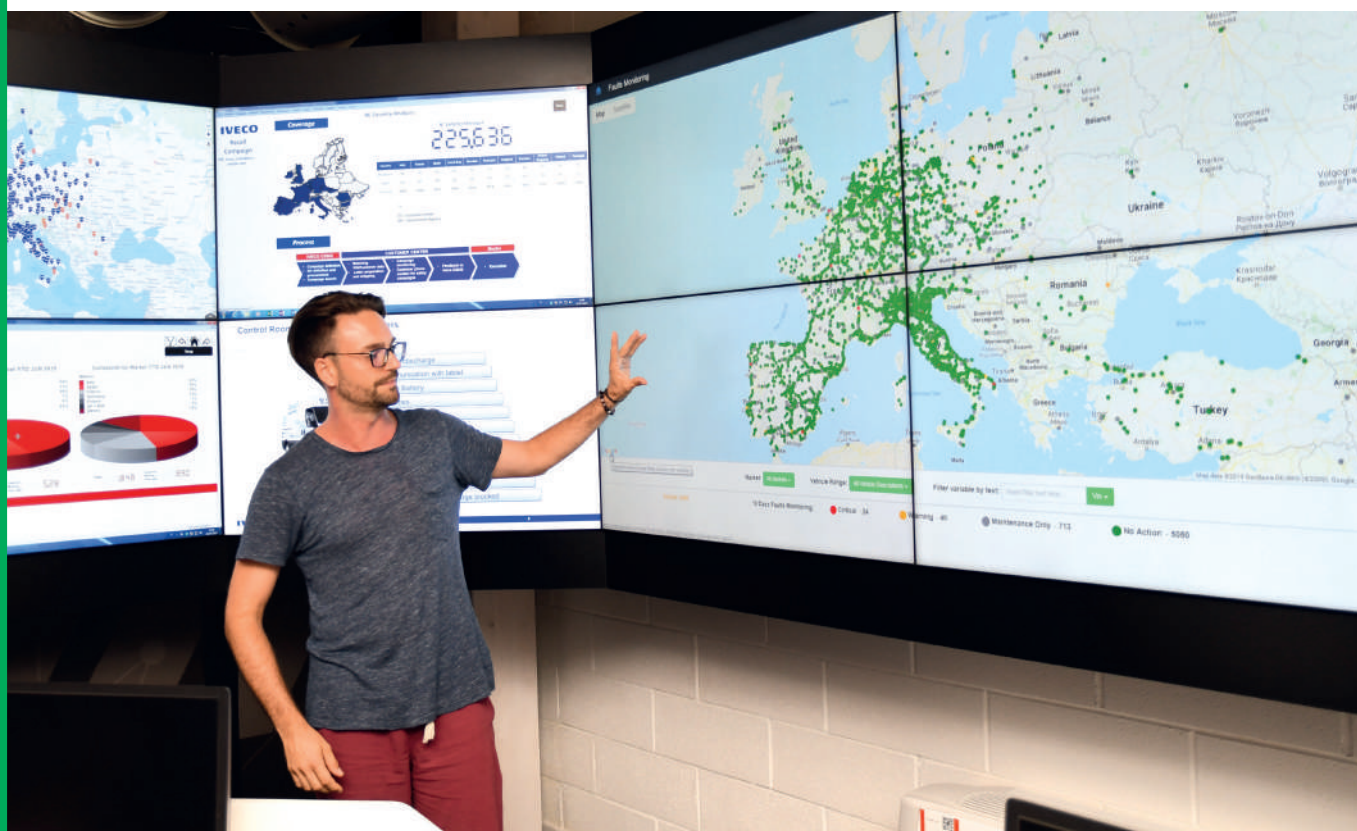
CAMION A PORTATA DI CLICK

L'attività della Control Room di IVECO a Torino, che coordina le operazioni di depannaggio dei veicoli, gli interventi di assistenza pro-attivi e la verifica dei parametri d'efficienza della rete assistenziale
di Giorgio Garrone

Vista dall'esterno la Control Room di IVECO, che fa parte del Customer Center di CNH Industrial a Torino, ricorda la sala di controllo della Nasa, l'Ente spaziale americano, al Lyndon Johnson Space Center di Houston, in Texas. All'Industrial Village, però, i display a colori e i simboli luminosi non indicano le orbite dei satelliti attorno alla Terra. Mostrano, invece, la posizione in tempo reale dei veicoli di IVECO sulle strade d'Europa, lo stato d'avanzamento delle operazioni di depannaggio nel caso di problemi su strada e gli

eventuali messaggi d'errore trasmessi dalle centraline di bordo dei mezzi connessi. Creata un paio d'anni fa nell'ambito del Customer Center, che ha in tutto circa 80 addetti, e il Tecnical Support, la Control Room può contare oggi su uno staff dedicato che analizza i dati provenienti dai veicoli e li trasforma in indicazioni specifiche e di una decina di operatori superspecializzati che possono contattare Clienti e Concessionarie. Le missioni principali della sala di controllo consistono nel monitorare i veicoli dotati di connettività – dallo Stralis Model Year 2016 al nuovo Daily lanciato lo scorso aprile, fino al nuovissimo IVECO S-Way – nel gestire le diverse fasi degli interventi assistenziali,





Nella pagina a fianco, la Control Room di IVECO a Torino, presso il CNH Industrial Village. Sopra, uno degli schermi della sala operativa, con le posizioni dei veicoli connessi

nel verificarne la loro efficacia, nonché nell'esaminare le tempistiche di reazione della rete delle officine autorizzate IVECO, dal momento del primo contatto con il cliente fino alla ripartenza del mezzo dopo la riparazione. Sono compiti complessi e delicati, poiché riguardano complessivamente 80-90mila casi l'anno che richiedono agli operatori di interfacciarsi in numerose lingue con trasportatori di differenti nazionalità. Da Torino sono gestiti direttamente 17 Paesi europei, mentre le altre nazioni, per ragioni di copertura linguistica, sono seguite da organizzazioni partner di IVECO, che condividono con il brand il know-how, le stesse procedure d'intervento e i medesimi standard qualitativi. La chiave per un servizio ottimale sta nel comprendere rapidamente le problematiche descritte dal cliente e nell'attivare tutte le contromisure necessarie per far ripartire il camion o l'autobus nel minor tempo possibile. In caso di guasto su strada, il primo contatto del proprietario del veicolo o del conducente con il Customer Center di Torino avviene, di solito via telefono (attraverso il numero verde dell'assistenza), oppure tramite l'App IVECO Connect o, anche, per email.

DAGLI INTERVENTI REATTIVI A QUELLI PRO-ATTIVI

Scatta allora una procedura d'intervento di Customer Care reattivo – cioè in seguito a un malfunzionamento che si è già verificato – che prevede l'acquisizione dei dati salienti del veicolo e del proprietario, la localizzazione del punto di fermo-macchina, l'individuazione e l'attivazione dell'officina IVECO più vicina al

luogo del guasto, oltre al monitoraggio costante delle tempistiche d'intervento e di riparazione e un follow-up successivo alla risoluzione del problema. Questi ultimi parametri permettono agli operatori di evidenziare eventuali criticità del processo e di porvi rimedio nel più breve tempo possibile. Da quando sui mezzi delle gamme Stralis Model Year 2016, Daily Model Year 2019 e sulla serie IVECO S-Way sono state introdotte le soluzioni di connettività attraverso il Connectivity Box, la Control Room di Torino ha iniziato a operare anche in modalità pro-attiva, analizzando i dati provenienti dalla scatola nera dei camion. In altri termini, di fronte a parametri di funzionamento anomali evidenziati da messaggi d'allarme a bordo dei veicoli (ma in assenza di un vero e proprio breakdown), gli addetti alla Control Room, in base agli algoritmi sviluppati dai tecnici di IVECO, si mettono in contatto con il cliente o con il fleet manager dell'azienda di trasporto per consigliare la linea di condotta ottimale ed, eventualmente, coordinare un passaggio presso l'officina autorizzata di zona. Con l'introduzione dei Daily Model Year 2019 e del nuovo pesante stradale IVECO S-Way, dotati di connettività estesa, la Control Room sarà in grado di agire in modo predittivo. In questo caso, sul veicolo non compaiono ancora indicazioni di anomalie di funzionamento, ma l'analisi dei dati consente di prevedere l'insorgere di un problema e, quindi, di agire prima ancora che il malfunzionamento si manifesti e si traduca in un fermo macchina.

Tutto questo allo scopo di massimizzare l'efficienza dei mezzi dei Clienti IVECO e con essa la loro redditività.



FESTIVAL D'AUTUNNO

Come le concessionarie della rete IVECO hanno organizzato i tradizionali incontri autunnali con la clientela dell'October Truck Festival per presentare i veicoli delle gamme leggera e pesante, recentemente lanciate sul mercato

di Sara Castaldi



Giunti quest'anno alla terza edizione, gli incontri autunnali con la clientela, organizzati in tutta la Penisola dalle concessionarie della rete IVECO nell'ambito dell'October Truck Festival, si sono arricchiti di nuovi contenuti. Le iniziative, gli open day e gli approfondimenti di prodotto si sono, infatti, concentrati sulle caratteristiche dei nuovi modelli introdotti recentemente sul mercato dalla Casa costruttrice italiana, il Daily Model Year 2019 e i pesanti della serie IVECO S-Way. Moltissimi gli spunti di riflessione offerti alla clientela consolidata e ai poten-

ziali acquirenti dai venditori e dagli esperti di prodotto di IVECO e delle concessionarie, che hanno illustrato in dettaglio gli aspetti hi-tech dei nuovi veicoli, dai dispositivi elettronici di sicurezza alla connettività fino ai servizi avanzati di manutenzione proattiva, di aggiornamento software da remoto, di gestione delle flotte e di risparmio di carburante. Com'è accaduto per l'edizione dello scorso anno, gli eventi speciali e gli open day organizzati dalla rete IVECO hanno rappresentato l'occasione per trascorrere una giornata di festa insieme alle famiglie degli operatori del trasporto, attraverso attività ludiche, che hanno coinvolto anche ai più piccoli. Camion&Servizi ha seguito in diretta le manifestazioni di quest'anno, che si sono svolte da metà settembre a novembre, per scoprirne gli aspetti organizzativi, le modalità di svolgimento e le curiosità.

EVICARRI SPA

“La presentazione del Daily Model Year 2019 e dell'IVECO S-Way – spiega Fabrizia Varini, Responsabile Marketing & Comunicazione della concessionaria – è coincisa con la prima Festa del Camionista Modenese e Reggiano da noi organizzata in quel di Sassuolo, nel cuore del distretto della ceramica, con il supporto logistico dell'Associazione Nazionale Alpini. L'evento, che si è svolto nel week end del 14-15 settembre, è stato pubblicizzato già da luglio, sia utilizzando mailing mirati, social media, telefonate dirette effettuate dalla forza vendita della concessionaria, sia mediante Radio Bruno e Radiostella, le principali emittenti dell'Emilia-Romagna. Sono stati coinvolti i maggiori operatori/aziende del trasporto nella zona e molti allestitori, che hanno potuto esporre le loro realizzazioni. L'IVECO S-Way ha fatto il proprio ingresso trionfale sullo sfondo delle note dei successi dei Queen – colonna sonora del lancio del veicolo. L'iniziativa, che ha visto la partecipazione di circa 3.500 persone fra camionisti, familiari e curiosi, si è conclusa con un pieno successo. Un risultato confermato dai positivi commenti sull'IVECO S-Way e dall'interesse che le caratteristiche hi-tech del nuovo prodotto hanno suscitato fra i responsabili delle aziende di trasporto”.

GASSER

“Gli eventi di presentazione – ha affermato Alberto Fabbro, Responsabile marketing della concessionaria – si sono svolti in due tempi. Il 19 ottobre presso la sede di Bolzano e il 26 ottobre presso l'impianto di Belluno, sempre con orario dalle 9 alle 17. Nel capoluogo trentino sono intervenute circa 900 persone, in rappresentanza di 500 aziende, mentre a Belluno i partecipanti sono stati in tutto oltre 400, ap-

A fianco, uno degli eventi di presentazione dei nuovi prodotti, organizzato dalla concessionaria IVECO Strappini



partenenti a 150 società di trasporto. Per l'organizzazione delle due manifestazioni abbiamo dapprima inviato un 'save the date', seguito da una DEM (Direct Email Marketing) e da un Sms una settimana prima della data dell'evento. In seguito, ci sono stati annunci radiofonici ripetuti, un'altra DEM e un Sms il giorno prima della manifestazione. Il riscontro di pubblico è stato ottimo, così come positivi sono stati i commenti sulla qualità del prodotto. E' stata anche organizzata una gara su un simulatore per camion riservata ai driver in possesso di patente CE, con premiazione dei primi classificati al termine della manifestazione".

MILANO INDUSTRIAL

"Gli eventi d'autunno di presentazione del Daily Model Year 2019 e dell'IVECO S-Way – ha esordito Manuela Lovera, Responsabile Marketing e Comunicazione di Milano Industrial – sono stati tre.

Il 15 settembre abbiamo partecipato allo Street Show, evento dedicato al mondo dei motori, organizzato nel cuore della città, in Corso Buenos Aires, con un'area espositiva tutta dedicata al nuovo Daily e una d'intrattenimento con lo spettacolo dei Bikers acrobatici "Da Move". Il 15 e 16 ottobre, poi, due giornate dedicate all'Air Show 2019 a Linate, evento animato dalla mostra degli aerei storici, le esibizioni

delle pattuglie acrobatiche, incluse le Frece Tricolori, il concerto dei Rockin'1000, rock band formata da ben 1000 elementi, e un'area street food con oltre 80 trucks food. L'ottimo posizionamento dello stand, proprio a ridosso dei tornelli d'ingresso, ha dato grande visibilità ai nuovi veicoli. In ultimo, lo scorso 25 ottobre, "Exclusiveco – cena di gala", una serata dedicata ai nostri clienti "key account", che ha visto alternarsi interventi tecnici sulle novità di prodotto, la performance di un corpo di ballo sulle note di "Don't stop me now" dei Queen e il "Magic Mystery Show" di Mago Alexander, che ha coinvolto i clienti in prima persona durante i numeri di magia. Feed back positivo e tanti i messaggi di apprezzamento sia per il nuovo impatto estetico che per la vivibilità dell'abitacolo così come per i contenuti telematici dell'IVECO S WAY e del nuovo Daily da parte di chi ha condiviso con noi questi eventi e dei 150 ospiti alla cena di gala".

STEFANELLI

"Due sono stati gli eventi di presentazione del prodotto, organizzati dalla nostra concessionaria – ha affermato Rachele Sabbadin, Responsabile marketing della Stefanelli. Il primo incontro con la clientela ha avuto luogo il 19 ottobre presso la sede di Padova, mentre il secondo si è svolto a San Donà di Piave (Venezia) presso





l'officina autorizzata Sandonauto il 26 ottobre. A Padova sono intervenuti più di 500 clienti, cui sono state illustrate le principali funzionalità dell'IVECO S-Way. L'evento di San Donà di Piave ha ricalcato il format della precedente manifestazione di Padova, con una differenza. In questa occasione, infatti, con il nuovo pesante stradale è stato possibile effettuare prove su strada in presenza di un nostro demo-driver. Entrambe le manifestazioni sono state organizzate in base a un preciso piano di marketing. Il piano prevedeva, fra l'altro, mailing mirate con un 'save the date', campagne d'informazione su Facebook e un massiccio invio di messaggi WhatsApp da parte dei venditori della concessionaria. È stata, inoltre, avviata un'iniziativa d'informazione pubblicitaria mediante pannelli a messaggio variabile collocati nei grandi centri commerciali della zona. Ottimo il riscontro e i commenti dei clienti sia per il Daily Model Year 2019, sia per i pesanti della serie IVECO S-Way'.

BORGO AGNELLO

"Abbiamo concentrato le due presentazioni – precisa Flavio Bonaretti, Responsabile marketing della concessionaria – in un solo giorno, il 26 ottobre presso la filiale di Cameri (Novara) – nell'ambito della manifestazione Settimana del

sociale, organizzata da Confartigianato sui temi dell'ecologia e della solidarietà. Al termine di un intervento di Enzo Memoli, esperto nella gestione di progetti complessi e nell'implementazione di modelli di project management, ha fatto la sua comparsa l'IVECO S-Way, sulle note di un pezzo dei Queen. Le caratteristiche del nuovo pesante stradale sono poi state illustrate al pubblico – circa 450 spettatori – da Alessandro Oitana, Medium & Heavy range manager di IVECO, e da Roberto Savoini, Titolare della concessionaria. Per l'organizzazione dell'evento sono state inviate circa 5mila email, oltre a inviti cartacei e una campagna pubblicitaria sui quotidiani locali. Molto positivo il feedback dei clienti, che dell'IVECO S-Way hanno apprezzato soprattutto l'estetica e la cura nella scelta dei materiali. Alla manifestazione di Cameri sono intervenuti anche numerosi trasportatori alla guida di camion di brand concorrenti. Ciò a testimonianza dell'interesse suscitato dal nuovo pesante stradale di IVECO".

GARELLI VEICOLI INDUSTRIALI

"L'evento d'autunno di quest'anno – puntualizza Gianluca Garelli, Titolare della concessionaria – ha assunto una connotazione particolare, per la presenza del Daily Model Year 2019 e,

Nella pagina a fianco, l'incontro curato dalla concessionaria Milano Industrial. Sopra, l'evento organizzato dalla Stefanelli

soprattutto, dell'IVECO S-Way. Si è svolto il 9 e 10 novembre, presso la nostra filiale di Mondovì (Cuneo), di fronte a una platea di circa 250 operatori del trasporto, il primo giorno, e a oltre 600 invitati, nel corso dell'open day della domenica. Per pubblicizzare la manifestazione ci siamo affidati a mailing mirati, messaggi WhatsApp e telefonate dirette ai clienti. La presentazione ha riscosso grande interesse presso il pubblico che ha apprezzato, come mai era accaduto in passato, le tante qualità e i contenuti tecnologici del nuovo prodotto”.

TRINACRIA VEICOLI INDUSTRIALI

“A differenza del passato - spiega Rosario Battaglia, Titolare della concessionaria - l'evento speciale di quest'autunno, svoltosi il 26 ottobre presso la sede di Termini Imerese (Palermo), era focalizzato unicamente sulle caratteristiche dei veicoli, soprattutto il pesante, da illustrare agli operatori del trasporto. Lo abbiamo fatto con l'aiuto di esperti di prodotto e di un maxi-schermo installato in concessionaria. Il taglio professionale della manifestazione ha fatto sì che non fossero previste attività collaterali rivolte ai familiari o ai più piccoli. La pubblicizzazione dell'evento, avvenuta tramite i social media, messaggi WhatsApp e Sms, si è dimostrata molto effica-

ce, come testimoniano i 350 intervenuti alla presentazione e le oltre 150 aziende registrate. L'IVECO S-Way è piaciuto moltissimo, così come i servizi di connettività offerti sia sul pesante stradale, sia sul Daily Model Year 2019”.

OFFICINE BRENNERO

“La presentazione dei due veicoli alla clientela - spiega Daniele Cominacini, Responsabile marketing della concessionaria - è avvenuta in più tempi. A fine settembre, presso la nostra sede di Suzzara (Mantova), vicino allo storico stabilimento di IVECO, è stato mostrato agli operatori del trasporto e agli addetti delle officine autorizzate il Daily Model Year 2019. Il 9 ottobre, c'è stato, invece, un aperitivo serale con i key account a Villa Quaranta (Verona) per l'introduzione statica dell'IVECO S-Way. Sempre a Verona, il 12 ottobre, presso la sede della concessionaria ha avuto luogo l'evento principale di presentazione di entrambi i modelli, un open day, con quasi 800 presenze. Infine, a Trento il 26 ottobre si è svolta una manifestazione dedicata ai due nuovi veicoli, in occasione del trentesimo anniversario dell'attuale sede della concessionaria nel capoluogo. Anche in questo caso, il pubblico è accorso numeroso - con 800 presenze - superando ogni più rosea aspettativa. La pubblicizzazione degli eventi è

Sotto, il concerto del cantante Albano, durante la presentazione dell'IVECO S-Way da parte della concessionaria IVECO SAICAR. Nella pagina a fianco, il porte aperte organizzato dalla Industrial Cars



stata affidata a mailing mirati, messaggi WhatsApp, alla nostra pagina Facebook e, nel caso dell'open day di Trento, anche a un articolo apparso sul quotidiano locale, L'Adige. I riscontri da parte della clientela sono stati molto positivi e hanno portato alla sottoscrizione di alcuni contratti di vendita dell'IVECO S-Way".

SAICAR

L'evento di presentazione del Daily Model Year 2019 e dell'IVECO S-Way, organizzato presso la sede di Lecce, si è svolto il 9 novembre. La manifestazione, iniziata attorno alle 18, si è conclusa in tarda serata con un'ampia partecipazione di pubblico, stimato in oltre 2mila persone malgrado il meteo inclemente. C'è stata, dapprima, la presentazione delle principali caratteristiche e dei contenuti tecnologici dell'IVECO S-Way, seguita da uno spettacolo musicale dell'idolo di casa, il cantante Albano. Il tutto, inframmezzato da video istituzionali del Daily e dell'IVECO S-Way. Grande partecipazione anche da parte di clienti della concorrenza che hanno vissuto con grande entusiasmo l'intera serata e manifestato interesse e apprezzamento per le importanti novità presenti sul nuovo pesante stradale. Sono stati anche pubblicizzati a 360 gradi i servizi offerti dalla concessionaria alla clientela.

STRAPPINI

Settembre e ottobre sono stati due mesi ricchi d'impegni per la concessionaria IVECO per le province di Viterbo, Terni, Rieti e L'Aquila. Per la presentazione del Daily Model Year 2019 è stato organizzato un IVECO Daily Tour 2019 che, con un centinaio di tappe, ha raggiunto 250 clienti, generando oltre 400 contatti. Il tour ha avuto due momenti topici, in concomitanza di due soste-evento serali. La prima presso la Country House Podernovo di San Liberato (in provincia di Terni), la seconda a chiusura del tour, organizzata presso OM – Antonacci, officina autorizzata IVECO di L'Aquila. L'evento di presentazione dell'IVECO S-Way – chiamato IVECO S-Way Night Preview – si è svolto, invece, il 28 settembre. Oltre 300 gli ospiti accreditati della serata, intrattenuti dal presentatore e cabarettista Gianluca Foresi, dal musicista Carlo Casaluce e da alcune performer di pole dance. "Questa sera – ha commentato il Cav. Alberto Strappini, Amministratore Delegato della concessionaria – celebriamo l'aggiunta dell'ennesima tessera al nostro puzzle. L'IVECO S-Way è destinato a segnare un passaggio memorabile: la rinnovata cabina da anni attesa, unita ad una tecnologia all'avanguardia – che ne consente una connettività al 100% mantenendo





Sopra, un'istantanea dell'October Truck Festival presso la concessionaria IVECO Acentro. Nella pagina a fianco, l'evento della concessionaria Romana Diesel, presso la sede di Roma

gli autisti in contatto costante con il gestore della flotta, gli specialisti dell'assistenza e la rete dei concessionari – conferma la nostra posizione di leader nell'ambito del segmento dei pesanti”.

IVECO ACENTRO

“L'evento di presentazione dei nuovi modelli – precisa Matteo Giuseppe Pischetta, Responsabile Marketing e Comunicazione della concessionaria – si è svolto domenica 20 ottobre presso le Cantine di Dolianova, in provincia di Cagliari. Per il Daily Model Year 2019 è stato possibile anche effettuare test drive su strada, mentre per l'IVECO S-Way si è trattato di una presentazione statica. Le prove dinamiche sono, invece, previste per il prossimo anno, nell'ambito di un evento dedicato. La manifestazione ha avuto lo stesso format dell'October Truck Festival dello scorso anno, con momenti ludici dedicati anche alle famiglie e ai bambini. Nel complesso sono stati registrati oltre 350 ospiti, in rappresentanza di una sessantina di aziende. L'October Truck Festival 2019 è stato pubblicizzato su tutti i canali – social media, mailing mirati, WhatsApp, articoli pubblicati sui quotidiani locali – ad eccezione delle reti televisive. Molto positivi i feedback degli intervenuti, che dell'IVECO S-Way hanno apprezzato soprattutto il design, l'attenzione al comfort per l'autista e i servizi legati alla connettività”.

CENTRO RIPARAZIONI PIACENTINO (CRP)

L'evento di presentazione dell'IVECO S-Way si è svolto il 18-9 ottobre in una location davvero speciale, l'ex chiesa S.S. Vergine del

Carmelo a Piacenza. Ospite d'eccezione della serata la Ministra delle Infrastrutture e dei Trasporti, Paola De Micheli, che ha dichiarato: “Noi, in Italia, non potremo mai fare a meno del trasporto su gomma e, quindi, dobbiamo renderlo sempre più capace di acquisire gli stimoli innovativi che arrivano da aziende come IVECO. Spero di favorire, con il mio impegno, il rilancio e la competitività di questo comparto strategico”. “Siamo fieri – ha commentato Andrea Repetti, Titolare della concessionaria – di poter testimoniare il debutto sul mercato di una cabina che il mondo del trasporto pesante aspettava da tempo. Si tratta senza dubbio di un prodotto avveniristico, caratterizzato da una sostenibilità sia ecologica sia economica, dotato di sistemi di connettività che guardano direttamente al futuro. Una miscela di segnali vincenti nel mondo dell'autotrasporto contemporaneo.

La tecnologia avanzatissima che sostiene l'IVECO S-Way è stata sviluppata per migliorare la vita di chi ogni giorno si mette al volante per ore. L'autista vive sulla strada, conduce una vita di sacrificio e, per questi motivi, ha bisogno di un veicolo super confortevole. Ci sono driver che percorrono anche 800 chilometri al giorno. Devono poter affrontare il proprio lavoro con piacere, sereni. Un mezzo del genere, li agevola certamente, tutelando la loro sicurezza”. Repetti ha concluso: “L'importanza dell'evento ci ha permesso di arricchire l'offerta e successivamente, il 26 ottobre, si è tenuto in concessionaria il porte aperte. Anche in questa occasione l'affluenza dei partecipanti e le numerose richieste di test drive effettuate hanno dimostrato un grado d'interesse particolarmente importante”.

L'OCTOBER TRUCK FEST DI ROMANA DIESEL

L'October Truck Fest (OTF) è diventato nell'arco di otto anni, cioè da quando è stata introdotta la prima edizione, un appuntamento imperdibile della concessionaria Romana Diesel. L'iniziativa è nata con l'intenzione – riaffermata anche quest'anno – d'incontrare i clienti, i collaboratori, i fornitori e le loro famiglie, in un contesto più rilassato rispetto alla realtà di tutti i giorni. L'elemento in più dell'edizione 2019 è rappresentato dalla presentazione del Daily Model Year 2019 e dell'IVECO S-Way. La macchina organizzativa dell'evento, che ha avuto luogo nel week end del 12-13 ottobre preceduto da una serata di gala l'11 ottobre dedicata all'IVECO S-Way (l'IVECO S-Way night), si è messa in moto già a fine giugno – inizio luglio con un 'save the date' indirizzato alla clientela. A metà settembre è stato inviato l'invito ufficiale, oltre a una serie di richiami sui social media, soprattutto su Facebook e Instagram. Il clou dell'October Truck Fest si è concentrato nella due giorni del 12-13 ottobre, che ha visto la presenza complessiva di oltre 6mila invitati. Il format scelto da Romana Diesel è stato simile all'edizione 2018, ad eccezione di una diversa disposizione dei veicoli – dalla gamma di IVECO e IVECO BUS alle macchine movimento terra e per l'agricoltura – all'interno del recinto della concessionaria. Per sottolineare l'impegno per la tutela dell'ambiente, tutti gli oggetti per la ristorazione e per i gadget sono stati realizzati in materiali ecologici, senza il ricorso a componenti in plastica. Un complesso rock e Radio Radio, un'emittente molto ascoltata nel Lazio, hanno accompagnato la festa. "L'edizione di quest'anno dell'October Truck Fest – ha affermato Federico Campilli, Amministratore Delegato della concessionaria – è stata resa ancora più interessante e ricca di contenuti dalla presentazione dell'IVECO S-Way e del Daily Model Year 2019. L'OTF ha confermato la bontà della formula dell'evento ideata da Romana Diesel. Ha ribadito, inoltre, il forte legame della concessionaria con i propri clienti e, più in generale, con le realtà imprenditoriali attive sul territorio di riferimento, nel quale la Romana Diesel opera con successo da tanti decenni".





FRA STORIA E FUTURO

Dalle origini alla realtà di oggi l'evoluzione della concessionaria che commercializza i camion di IVECO e IVECO Astra, gli autobus di IVECO BUS e i mezzi da cantiere di Case Construction, oltre ai leggeri di Fiat Professional

di Ivan Poli



In sella dal 1929, senza mai mollare un colpo. Sono cambiate epoche e denominazioni, per non parlare di tecnologie e di veicoli, ma il comun denominatore del concessionario IVECO Orecchia è la presenza, dietro le redini, della famiglia Orecchia. Che oggi è rappresentata da Paolo, nipote (e omonimo) di quel Paolo Orecchia che nel 1929 diede il via alla storia di una società destinata a scrivere pagine importanti della storia del veicolo commerciale nel '900. Facciamo un passo indietro. Le radici del concessionario IVECO Orecchia affondano nel 1902. Un quarto

abbondante di secolo prima dell'effettiva fondazione. Un'annata che gli Orecchia ricordano per un aneddoto che definire 'gustoso' sarebbe decisamente riduttivo. A Castello di Annone, in provincia di Asti, un'auto investe un bambino di cinque anni, che se la cava con lievi ferite. Il guidatore, premuroso, lo accompagna a casa, presentandosi alla famiglia del piccolo. Si tratta del senatore Agnelli, fondatore della Fiat e nonno dell'avvocato Gianni Agnelli. Il bambino si chiama Paolo Orecchia. È il futuro fondatore della concessionaria. Una concessionaria nata dall'intuito imprenditoriale di Paolo ma anche dal rappor-

to di confidenza e vicinanza instaurato col senatore Agnelli, che dopo l'incidente porterà avanti il suo legame con la famiglia Orecchia. Una tragedia sfiorata si trasforma in grande opportunità. Inizialmente, nel 1929, l'azienda si chiama Ava ed è un'impresa targata Paolo Orecchia e Cesare Scavarda. I due si sono conosciuti durante l'università. La prima sede è il capannone di una vecchia fabbrica, in via Madama Cristina. A due passi dallo stabilimento originario Fiat, di cui è 'commissionaria'. Vale a dire: una sorta di agenzia di rappresentanza che vende e ripara i veicoli della casa madre, in esclusiva. A otto anni dalla fondazione, nel 1937, nasce Gerolamo Orecchia, figlio di Paolo. Guiderà l'azienda per oltre tre decenni. Un'azienda che vedrà avvicinarsi nuove denominazioni: ad Ava seguirà 'Orecchia & Scavarda', quindi Orecchia, infine IVECO Orecchia. Unico comun denominatore? La stabilità di una famiglia al timone, da novant'anni ad oggi. Attualmente sono sette le sedi e i mandati IVECO Orecchia nel territorio di Lombardia, Piemonte, Valle d'Aosta e Liguria. La nuova sede di Cornaredo, dove IVECO Orecchia ha stabilito la direzione commerciale della divisione bus, è stata inaugurata un anno fa e, coi suoi 11.500 metri quadri di cui 7mila coperti, è il punto riferimento per i clienti del trasporto persone insieme a quelle di Moncalieri, Torino Genova, e Quart in provincia d'Aosta. La più grande? È il centro, direzionale e operativo, di Moncalieri: ben 40mila metri quadri di cui 13mila coperti. In totale, a disposizione dei clienti del nord ovest d'Italia vi sono oltre 25mila metri quadri coperti, dedicati ai servizi di officina e ricambi. Complessivamente, lavorano per IVECO Orecchia 380 dipendenti tra cui spiccano 200 tra tecnici meccatronici e carrozzieri specializzati. Per la parte truck, l'area di competenza di IVECO Orecchia riguarda la provincia di Torino e la Valle d'Aosta, territori nei quali la concessionaria opera con le quattro sedi: Moncalieri – la sede storica – Torino, presso il CNH Industrial Village, Quart, in provincia di Aosta e Osasco, vicino a Pinerolo, a cui si aggiunge il magazzino ricambi moderno e informatizzato di Rivoli, trasversale a tutte le divisioni (truck, bus e movimento terra). La concessionaria coordina, inoltre, una quindicina di officine autorizzate distribuite lungo le principali direttrici di collegamento dell'area di competenza. Per festeggiare i 90 anni di Storia il Gruppo Orecchia ha organizzato, il 14 settembre scorso, una serata nella magnifica cornice della Palazzina di Caccia di Stupinigi, residenza Sabauda del '700, uno dei gioielli monumentali di Torino. Ad accogliere gli oltre 300 ospiti il meglio della produzione marchiata IVECO, con le grandi novità di prodotto appena introdotte sul Mercato. In rappresentanza della gamma leggeri, due modelli della nuova serie Daily (un cabinato e un furgone), entrambi già conformi agli standard sulle emissioni Euro6D/Temp e dotati di un pacchetto completo di sistemi avanzati di assistenza



Nella pagina a fianco, la targa ricordo consegnata durante la celebrazione dei novant'anni della concessionaria IVECO Orecchia. Sopra, uno schieramento di veicoli IVECO e IVECO BUS

alla guida. Ma a rubare la scena è stato l'IVECO S-Way, il camion per le lunghe percorrenze progettato attorno all'autista, 100% connesso e caratterizzato da una spiccata propensione alla sostenibilità economica ed ambientale.

Per il marchio IVECO BUS sono scesi in campo i due modelli che sottolineano l'approccio 'green' del Brand: l'IVECO E-Way e il Crossway CNG. Il primo è un autobus urbano completamente elettrico mentre il secondo è un veicolo extraurbano con propulsione a metano già premiato "Sustainable Bus of the Year 2018" nella categoria intercity.

UN OCCHIO AL MERCATO BUS

Il 2018 di IVECO Orecchia si è chiuso con 425 autobus consegnati, con i Classe II a fare la parte del leone con ben 188 immatricolazioni. E il 2019, secondo le stime Orecchia, si concluderà con 573 consegne, di cui 213 interurbani e la bellezza di 130 urbani ibridi (un dato legato alla maxi commessa di Atm Milano). IVECO Orecchia ha in gestione 650 autobus, tra Classe I e Classe II, con contratti di full o global service. Ben 485 i mezzi con livrea Atm. Il prossimo passo? L'elettrico. Il primo, un IVECO E-Way, è protagonista di una sperimentazione per Atp Genova. E altri ne arriveranno. Una nuova pagina che si apre per un'azienda che non ha paura delle sfide.

I NUMERI DEI CAMION

Nel 2018 i volumi di vendita truck di IVECO Orecchia si sono attestati attorno agli 800 veicoli nuovi e quasi altrettanti veicoli usati, con una prevalenza di modelli della gamma leggera (circa 500 unità per i veicoli nuovi e 500 usati) sui pesanti stradali (sia trattori che cabinati), sui modelli da cantiere e medi della gamma Eurocargo per un totale di circa 600 veicoli medi pesanti tra nuovi, seminuovi e usati. Le quote di mercato sono allineate con i valori medi del brand per il mercato Italia. Per quest'anno, IVECO Orecchia prevede di realizzare volumi di vendita sovrapponibili a quelli del 2018. In crescita il business dei camion con motorizzazioni a metano liquefatto LNG, grazie anche alla diffusione delle stazioni di rifornimento del gas naturale (adesso nell'area di Torino ve ne sono tre in attività e a breve aprirà la quarta l'interno del comprensorio IVECO). *Giorgio Garrone*



STRATEGIE PER CRESCERE

Nelle parole di Luca Perrini, IVECO After-Market Solutions Sales Manager per il Mercato Italia, le strategie del Brand per sviluppare il business dei ricambi, dagli originali ai Nexpro, dai Reman ai prodotti della linea Direx

di Christophe Caplain

Far crescere il business dei ricambi dei veicoli industriali in un mercato maturo, come quello italiano, non è un compito facile. Eppure con azioni mirate nei confronti della clientela, quelle che nel gergo dei responsabili di marketing si chiamano strategie customer-centric, è ancora possibile incrementare il fatturato e riconquistare alla rete assistenziale del Brand quegli operatori del trasporto che, per diverse ragioni, se ne erano allontanati. Questi e altri argomenti sono stati al centro nell'intervista esclusiva concessa a *Camion&Servizi* da Luca Perrini, IVECO After-Market Solutions Sales Manager per il Mercato Italia.

C&S: *Quando un costruttore vende i propri prodotti ai dealer, si parla spesso di sell-in e di sell-out. Cosa significano questi due termini di origine anglosassone?*

Perrini: Il sell-in è la vendita che proponiamo, come IVECO, alla rete dei concessionari, mentre il sell-out è costituito da ciò che i concessionari commercializzano attraverso i diversi canali di distribuzione. La nostra linea strategica consiste nel

fare in modo che il cliente finale sia sempre più vicino al nostro modus operandi. Tutto ciò, con il supporto di un ventaglio d'attività che saranno implementate con il nuovo anno, indirizzate verso una vendita 'tailor made', quindi mirata sui differenti canali di distribuzione.

C&S: *Quali sono, oggi, i principali canali?*

Perrini: Il nostro core business riguarda i concessionari. Questi ultimi, a loro volta, si rivolgono alle officine autorizzate, che sono il nostro principale canale di distribuzione, poiché valgono circa il 40% del sell-out dei dealer. Tuttavia, questi ultimi lavorano anche con altri sbocchi commerciali, come le officine interne, quelle indipendenti – un'altra area importante che stiamo sviluppando - i key account - quindi le grandi flotte, con vendita curata da IVECO e dal dealer in base ad accordi quadro - e gli Enti. In quest'ultimo caso, si tratta di gare indette da Municipalizzate sia nel mondo bus, sia in ambito truck.

C&S: *Quali sono le linee-guida per il sell-out?*

Perrini: L'input aziendale è di focalizzarsi sempre di più sul cliente finale. Si tratta, quindi, di una visione 'customer-cen-

tric' a tutto tondo. Ci concentriamo su ciò che viene dopo la vendita del veicolo, con un ampio ventaglio d'iniziativa. Possono essere 'incentive' mirati sui vari canali di distribuzione, con campagne di marketing dedicate, ponendo al centro dell'attenzione soprattutto le officine autorizzate. Queste rappresentano, infatti, un'elevata percentuale del business di IVECO. Ne abbiamo circa 460 in tutta Italia. Di solito, proponiamo campagne mensili, trimestrali, per canale e, nell'ultimo anno, campagne per area geografica, quindi mirate alle regioni del Nord, Centro e Sud d'Italia.

C&S: *Ci sono attività di prospezione dei clienti? Quali, in particolare?*

Perrini: Sono ormai due anni che lavoriamo in modo intensivo sulla prospezione del cliente. Vi sono numerosi progetti. Fra questi, il PSD, cioè il Parts Sales Development. Non è altro che lo sviluppo del business dei componenti di ricambio. In che modo? Andando a segmentare la clientela, partendo dal CRM, cioè dal sistema di gestione degli acquirenti a disposizione dei concessionari. In questo modo, si riesce a ottenere una panoramica precisa dell'azienda di trasporto, legata alla tipologia e all'anzianità dei veicoli. È uno strumento che permette ai dealer di promuovere attività mirate all'officina interna, ma anche visite dedicate, portate a termine dal venditore della concessionaria. Ci sono clienti prospect, cioè da sviluppare, loyal, già fedeli al Brand che vanno mantenuti, e aziende da scoprire, che hanno acquistato un veicolo IVECO, ma che non si rivolgono per la manutenzione alla rete autorizzata.

C&S: *Cosa proponete, come IVECO, alle diverse tipologie di clientela?*

Perrini: Ci rivolgiamo loro con iniziative ad hoc. Per esempio, facciamo offerte mirate sulla base del parco in possesso di ogni singolo cliente sia in termini di gamma veicolo (Leggeri, Medi e Pesanti) sia di anzianità. È infatti inutile negare che quando un veicolo inizia ad essere un po' attempato aumenta anche l'attenzione al prezzo dei ricambi. Ecco perché la Casa costruttrice sta spingendo molto sulle cosiddette special lines, che sono i Reman, cioè i rigenerati cresciuti in modo rilevante nell'ultimo anno, e i Nexpro, che costituiscono la seconda

linea di IVECO, rivolta ai mezzi di trasporto di maggiore anzianità. Abbiamo notato che dal terzo al quinto anno dalla data di prima immatricolazione si evidenzia un trend che porta i clienti ad abbandonare le officine autorizzate per dirigersi verso le strutture indipendenti. L'offerta Nexpro e le iniziative PSD sono rivolte anche a questa tipologia di clienti.

C&S: *Che ruolo ha il follow-up nelle iniziative di crescita del business dei ricambi?*

Perrini: Non si può fare a meno delle attività di follow-up. Tutto ciò che facciamo sul versante PSD ma, in generale, per le attività intraprese sui versanti del sell-out e sell-in, deve essere monitorato. L'inserimento dei feedback da parti dei venditori consente, con l'aiuto di una risorsa interna specifica sul territorio, di creare degli action plan, che permettono lo sviluppo di strategie successive.

C&S: *Il Brand richiede un focus particolare sulle officine autorizzate. Cosa significa, in pratica?*

Perrini: È il nostro compito primario. Stiamo riqualificando il network. Valutiamo quali attori vogliono continuare a lavorare con IVECO. I nostri investimenti saranno importanti. Oltre alle campagne mirate, nel 2020 chiederemo ai concessionari d'inserire all'interno dell'organigramma una nuova figura professionale, l'RRR, cioè il responsabile della rete autorizzata. Avrà non solo compiti di vendita. Dovrà, infatti, essere un consulente aggiunto della concessionaria, sul principale canale di distribuzione. Vogliamo offrire a questa risorsa tool per migliorare l'attività delle officine.

C&S: *Che ruolo ha, nello sviluppo del business dei ricambi, la formazione tecnica del personale d'officina sui veicoli di nuova generazione?*

Perrini: Il mondo del camion è, oggi, diverso dal passato. E anche i nostri tecnici devono avere una preparazione adeguata per riparare la nuova generazione di veicoli. Non è più sufficiente essere bravi meccanici. C'è bisogno di veri e propri imprenditori che sappiano scegliere le risorse giuste e dedichino molta attenzione alla formazione. Nelle nostre politiche ci saranno sempre di più condizioni premianti legate alla parte di training, poiché la riteniamo fondamentale.





ALTA QUALITÀ PER I NUOVI ACCESSORI

Le caratteristiche delle linee di accessori originali IVECO per il Daily Model Year 2019 e per i pesanti della gamma IVECO S-Way. Qualità dei materiali e rigorosi test di validazione dei componenti fanno la differenza

di **Christophe Caplain**

Anche per i veicoli commerciali leggeri e per quelli industriali non tutti gli accessori sono uguali. Quelli sviluppati da IVECO per il Daily Model Year 2019 e per il nuovo IVECO S-Way hanno, infatti, alcune caratteristiche peculiari, che li differenziano dalle altre proposte di mercato. Prima di tutto, sono stati ideati e sviluppati dalla stessa Casa costruttrice che ha realizzato i veicoli e che, per questa ragione, ne conosce i minimi dettagli. Ma le differenze non si fermano qui. Stanno anche

nel livello qualitativo dei materiali impiegati e nei rigorosi test di collaudo e validazione cui i componenti sono sottoposti prima di essere commercializzati. Sono questi i principali plus di prodotto dell'offerta di accessori originali per i due più recenti gioielli di casa IVECO, che hanno debuttato quest'anno sul mercato. "Per il Daily Model Year 2019, che non ha avuto cambiamenti rilevanti nella struttura – spiega Martina Ricci, CNH Industrial Product Marketing Manager – abbiamo cercato di coprire le aree del nostro catalogo Accessori non prese in considerazione in precedenza. A cominciare dalla



connettività. Abbiamo creato, in collaborazione con l'ingegneria e il Brand, uno smartphone cradle, cioè una staffa disegnata per la plancia, che funge da supporto per il dispositivo dell'utente. La nostra staffa non è solo un accessorio che ha superato tutti i test vibrazionali e in camera climatica. E', infatti, anche un supporto che ingloba la tecnologia Qi che permette di ricaricare il cellulare in modalità wireless per contatto. Si tratta di un componente installabile come retrofit sui modelli precedenti, poiché la plancia non è stata sostanzialmente modificata. Abbiamo, poi, introdotto un nuovo push-bar per la protezione frontale del veicolo e dei pedoni. Modificato sostanzialmente rispetto a quello sviluppato per il Model Year 2016, anche il push-bar ha superato test vibrazionali, di marcia sul pavè

e in camera climatica previsti dalla procedura di collaudo interna. Ma ha anche ottenuto la certificazione TUV. Anche il kit aerodinamico pensato per il Daily Model Year 2019 è nuovo. Allo spoiler già in gamma abbiamo aggiunto le alette laterali. Questa soluzione, testata in camera climatica e in galleria del vento, genera notevoli risparmi di carburante, grazie alla riduzione della resistenza all'avanzamento. Vi sono, inoltre, prodotti carry over, cioè mutuati dalla precedente gamma di accessori. Fra questi figurano la visiera parasole, i copripredelli e i deflettori per i finestrini. Proponiamo, infine, un nuovo sistema multimediale su base Android, con un hard disk di elevata capacità, schermo capacitivo da otto pollici, radio DAB plus integrata e comandi al volante".

L'OFFERTA PER I PESANTI DELLA GAMMA IVECO S-WAY

E per la nuova gamma IVECO S-Way, quali sono le proposte di IVECO? "Con il debutto della nuova cabina – puntualizza Martina Ricci - sono stati sviluppati nuovi accessori, sia per l'esterno sia per gli interni dell'abitacolo. I tappetini sono realizzati con un forma innovativa per essere alloggiati perfettamente nel nuovo scanco dei pavimenti, permettendo così, per esempio, di non interferire con l'apertura del frigorifero e dei vani portaoggetti. Sono dotati, inoltre, di punti fissaggio al pavimento mediante viti in ABS in modo da incrementare la sicurezza durante la guida. Realizzati in materiali riciclabili con un design elaborato dal centro stile, anche i tappetini IVECO sono stati sottoposti a test interni di validazione e a prove esterne richieste al fornitore dei materiali. Tutti i nuovi componenti per l'IVECO S-Way sono stati realizzati con un approccio driver-centric, cioè mettendo l'autista al centro



della nostra attenzione. Abbiamo inserito negli interni, nell'ambito dell'area comfort, una USB reading light a LED. Ciò permette all'autista, sfruttando le tante prese USB dell'IVECO

S-Way, di leggere un libro, di fare una videochiamata alla famiglia o, comunque, di avere sempre a disposizione una sorgente di luce ausiliaria. Abbiamo, inoltre, creato un nuovo sistema audio-video, molto aggressivo a livello di prezzo e sotto il profilo delle prestazioni. Il nuovo schermo televisivo è adesso più grande, poiché è da 24 pollici. È un'apparecchiatura plug-and-play, facile da installare, con un'antenna incorporata. In più può essere abbinata al nuovo Hi-Sound, un subwoofer con amplificatore 4 canali D-class che migliora in modo impressionante le prestazioni della radio di primo impianto. Sull'IVECO S-Way abbiamo modificato lo smartphone cradle del Daily. Farà da supporto anche per un tablet, per un navigatore Tom-Tom. Avrà due soluzioni di ricarica: staffa con tradizionale presa USB o mediante la tecnologia wireless Qi. Per il comfort pensiamo d'inserire a catalogo il forno a micro-onde. Si tratta di elemento indispensabile per le lunghe tratte e di grande importanza per i mercati del Nord Europa. Stiamo testando il forno dal punto di vista vibrazionale e sotto il profilo dei consumi energetici. Vogliamo collocarlo nell'upper-shelf, cioè nei vani ricavati sopra il parabrezza, lato passeggero. Per personalizzare gli esterni, abbiamo puntato sull'acciaio cromato, con appositi sticker per la fiancata, il sotto-finestrino e il sotto-faro. Proporremo a catalogo anche barre cromate da applicare alla calandra e copri-specchi cromati o verniciati. Per il tetto della cabina sarà disponibile una cover in metacrilato, retroilluminata con striscia a led e personalizzabile con il logo della propria flotta. Al momento della vendita uscirà con il nostro logo IVECO. Infine, ci sarà il classico roof-bar con fari led agiuntivi rotondi o rettangolari, secondo le normative vigenti nei diversi paesi europei".



LE MIGLIORI D'EUROPA

In Islanda, a Reykjavik, premiati i migliori team delle Truck Station di IVECO. Come sono stati scelti i campioni delle tre categorie Best Europeans, Best Performers e Best Improver. Protagoniste le officine italiane

di Valeria Tazzetti





Si è svolta lo scorso giugno a Reykjavik, la capitale dell'Islanda, la cerimonia di premiazione delle migliori Truck Station della rete assistenziale Europea di IVECO, che hanno preso parte alla competizione Service Challenge 2018, giunta alla sua seconda edizione. Il concorso ha visto la vittoria, nella categoria Best Europeans, che comprende i migliori tre classificati all'interno della UE, dell'officina Industrial Cars di Thiene, in provincia di Vicenza. Tutti italiani i vincitori della competizione Best Performers, che ha laureato la MECAR di Salerno nell'area Brand Service, la Tentori per il Product Support e, di nuovo, l'Industrial Cars per l'area ricambi (Parts). Infine, la categoria Best Improver che ha premiato, per ciascun mercato, le officine – sei in tutto, ubicate in Italia, Svizzera, Benelux, Spagna, Austria e Germania - che hanno migliorato significativamente le proprie performance rispetto al primo trimestre di monitoraggio. Nel nostro paese, s'è imposta l'officina IVECO Bona di Malalbergo, in provincia di Bologna.

I PARAMETRI DI GIUDIZIO

Il Service Challenge, che ha coinvolto 244 Truck Station (erano 212 nel 2017) attive in 18 paesi europei – dalle nazioni dell'Europa occidentale a quelle dell'Est fino alla Scandinavia e al Regno Unito – è basato sulla valutazione di una serie di parametri-chiave (KPI, cioè Key Performance Indicator) che riguardano tre macro-aree: l'assistenza, i ricambi e il supporto al prodotto. Ciascuna di queste aree d'attività è caratterizzata da un metodo di valutazione differente. Viene, quindi, conteggiata la media dei punteggi ottenuti in ogni segmento, ciascuno dei quali ha un peso paritario (un terzo del totale) nel calcolo dello score finale. La competizione coinvolge numerose figure professionali, dal responsabile

d'officina al tecnico della diagnostica, dall'esperto nel reperimento dei pezzi di ricambio fino allo specialista degli interventi su strada in caso di guasto. La gara si pone molteplici obiettivi. Fra questi, il miglioramento del grado di conoscenza del Brand e del livello di servizi offerto ai clienti, la creazione di uno spirito di gruppo e la spinta a raggiungere i traguardi comuni programmati. Il Service Challenge 2018 ha introdotto nuovi parametri di valutazione delle officine appartenenti alla rete Truck Station. Viene, per esempio, considerata la capacità dei centri d'assistenza di sfruttare eventuali campagne di richiamo per evitare soste reiterate dei mezzi in officina (pesa il 30% sul punteggio nell'ambito del Brand Support), oppure la disponibilità in magazzino di ricambi critici per minimizzare i fermo-macchina (20% del punteggio relativo a Parts) o, ancora, l'apertura da parte dei tecnici d'officina di ticket per risolvere eventuali problematiche riparative (70% dello score del Product Support) o il livello di formazione post-vendita del personale (30% del totale relativo al Product Support).

PREMIAZIONE ALL'INSEGNA DELL'ECO-SOSTENIBILITÀ

La premiazione del Service Challenge, svoltasi nella capitale islandese, ha avuto un tema di fondo, quello della sostenibilità ambientale. A cominciare dalla scelta della location dell'evento, un paese che ha fatto del rispetto della natura uno dei pilastri delle proprie politiche di sviluppo. Eco-sostenibili erano anche lo zainetto con borraccia (in sostituzione dei contenitori in plastica per l'acqua), consegnato ai partecipanti alla premiazione, realizzato in prodotti riciclati, nonché la guida alle bellezze paesaggistiche del paese ospitante. IVECO ha lanciato da tempo l'edizione 2019 del Service Challenge. Vi partecipano 249 Truck station, ubicate in 18 nazioni dell'Unione Europea.

Nella pagina a fianco, un momento della cerimonia di premiazione dei vincitori dell'IVECO Service Challenge 2018. Sopra, una foto ricordo dei partecipanti al termine del viaggio a Reykjavik, in Islanda



LO STRALIS GIUSTO AL MOMENTO GIUSTO

Da IVECO Capital un leasing operativo da 12 a 72 mesi con un canone personalizzato 'tutto incluso' per uno Stralis diesel o a gas naturale liquefatto (LNG). L'esperienza di chi ha già sottoscritto il contratto

di Raffaella Camerino



Con l'iniziativa Stralis On Demand IVECO Capital propone una formula evoluta, integrata, flessibile e completa adatta al professionista o all'azienda che cerca una soluzione di mobilità semplice da gestire e che coinvolga investimenti solo sul periodo di utilizzo. Questo nuovo strumento finanziario permette di scegliere tra un veicolo nuovo o seminuovo, tra una motorizzazione diesel (460, 480, 500 e 510 CV) o un propulsore LNG (460

CV) e tra un kilometraggio di 120.000km ad uno di 720.000km. In ogni caso, consente di beneficiare di servizi di manutenzione e riparazione 2XL o 3XL e assicurazione incendio e furto o incendio furto e kasko e di optare per durate da 12 a 72 mesi. Assistenza No Stop - ANS 24 e il traino illimitato sempre inclusi. Quindi, a seconda delle esigenze dell'impresa e della modularità già prevista da IVECO Capital, Stralis On Demand offre un canone su misura a partire da 1.699€ al mese, onnicomprensivo e senza imprevisti. Stralis On De-

mand è un'ottima scelta per poter beneficiare di una maggiore pianificazione, per godere dei vantaggi fiscali garantiti da tale formula e per ridurre al minimo l'investimento iniziale. In base alle aspettative a breve, medio e lungo termine dei clienti, il concessionario indirizzerà le scelte verso i veicoli e i canoni più adatti alle esigenze di business individuali.

Il primo contratto con formula Stralis On Demand è stato stipulato dalla Framar Multiservice, presso l'IVECO - OK TRUCKS di Piacenza e ha coinvolto un veicolo pre-owned. Ferruccio Bocciarelli ci spiega il successo dell'iniziativa.

I PERCHÉ DELL'INIZIATIVA STRALIS ON DEMAND

"L'iniziativa Stralis On Demand - spiega Ferruccio Bocciarelli, Italy UTC & Workshop Manager - vuole avvicinare la vendita di un veicolo industriale al noleggio, offrendo al cliente un servizio di trasporto, a fronte della corresponsione di un canone mensile omnicomprendivo (fatta eccezione per la copertura di responsabilità civile) d'importo fisso. Si tratta tecnicamente di un leasing operativo, che riguarda veicoli pre-owned, per i contratti di durata compresa fra 12 e 24 mesi e mezzi di nuova fabbricazione per le durate da 36 a 60 mesi - e, solo per i veicoli LNG, anche per 72 mesi. I primi sono

trattori che rientrano al termine dei contratti di buy-back, in condizioni d'uso controllate. Gli usati transitano dal Centro IVECO di Piacenza, dove vengono ispezionati e ricondizionati presso l'officina interna per poi essere avviati verso i concessionari della rete di vendita". L'iniziativa di IVECO Capital ha attratto l'attenzione di numerose aziende di trasporto italiane. La Framar Multiservice di Sala Consilina, in provincia di Salerno, per esempio, ha recentemente sottoscritto un contratto di 24 mesi per uno Stralis con motorizzazione diesel da 480 CV. "Abbiamo scelto la formula del leasing operativo di Stralis On Demand - spiega Francesco Petruzzo, Responsabile traffico dell'azienda salernitana - per far fronte ai picchi stagionali di lavoro, con un veicolo con costi di gestione certi e predeterminati. Insomma, non vogliamo sorprese. Siamo attivi nel settore del trasporto a lungo raggio, soprattutto verso la Germania, di frutta e verdura in regime di temperatura controllata, con un parco mezzi di nove veicoli. Per noi è di cruciale importanza rispettare i tempi di consegna richiesti dalla GDO. In quest'ottica, la capillarità, l'efficienza e la disponibilità di ricambi della rete assistenziale IVECO fanno la differenza. Se tutto funziona come ci attendiamo, utilizzeremo anche in futuro la soluzione del leasing operativo di Stralis On Demand".

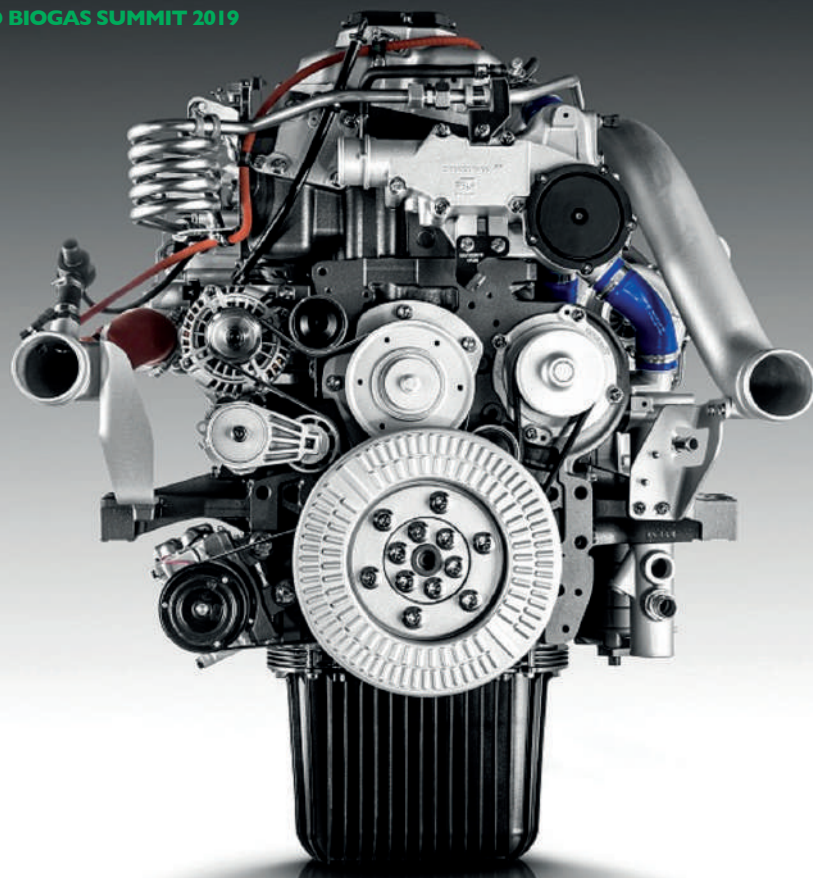
Nella pagina a fianco, la simbolica consegna delle chiavi del primo veicolo del programma Stralis on Demand, presso la struttura IVECO - OK TRUCKS di Piacenza. Sotto, lo Stralis pre-owned acquisito dalla Framar Multiservice





Al National Exhibition Center di Birmingham (UK), in occasione del World Biogas Expo and Summit, le soluzioni motoristiche di FPT Industrial basate sul gas naturale, rivolte ai settori del trasporto e dell'agricoltura

di Fabio Lepore



SOSTENIBILITÀ A TUTTO CAMPO

Da azienda leader a livello mondiale nel campo delle soluzioni motoristiche a basso impatto ambientale, FPT Industrial ha recentemente partecipato all'Anaerobic Digestion & World Biogas Expo tenutosi, insieme al World Biogas Summit 2019, al National Exhibition Center di Birmingham (Regno Unito). FPT Industrial, con IVECO e New Holland Agricoltura, ha proposto ai visitatori i propulsori a gas naturale NEF 6 e Cursor 13, che costituiscono il cuore delle catene cinematiche, rispettivamente di un concept di trattore a metano realizzato da New Holland e dei pesanti stradali della serie Natural Power di IVECO. Il NEF è un propulsore a sei cilindri in linea alimentato a gas naturale in grado di sviluppare una potenza massima di 180 CV, con una coppia di picco di 740 Nm. Grazie alle soluzioni tecnologiche messe a punto da FPT Industrial, il motore è caratterizzato da consumi contenuti che consentono al trattore un'autonomia operativa di un intero giorno di lavoro. Nelle applicazioni per il trasporto su lunghe distanze il Cursor 13 è oggi, con 460 CV e 2.000 Nm di coppia, il propulsore a gas di maggior potenza disponibile sul mercato per i mezzi del segmento pesante. Rispetto a un'unità diesel della stessa classe di potenza, il Cursor 13 NG abbatte del

98% le emissioni di particolato e riduce quasi a zero le quantità di CO₂ prodotte, se alimentato con bio-metano. Daniele Pozzo, Responsabile Product Evolution & Business Intelligence di FPT Industrial, ha così sintetizzato lo sviluppo di prodotto del brand nel campo delle motorizzazioni a gas: "Abbiamo iniziato più di vent'anni fa a realizzare propulsori a metano rivolti a segmenti medio e pesante. Nel periodo 2004-2006 è stato completamente rinnovato la line-up motori, con l'aggiunta delle unità di media cilindrata. Più recentemente, nel 2016, FPT Industrial ha introdotto sul mercato il Cursor 9 NG, con prestazioni sovrapponibili a quelle di un diesel della stessa categoria, pensato per le missioni di trasporto a medio-lungo raggio. Infine, con il Cursor 13 NG da 460 CV alimentato a gas naturale liquefatto (LNG), il brand ha proposto una soluzione specifica per i collegamenti di linea su lunghe distanze". "Come FPT Industrial - ha concluso Pozzo - non riteniamo che in futuro vi sia un'unica fonte energetica. Immaginiamo, piuttosto uno scenario 'misto', con differenti alternative co-esistenti sul mercato. In quest'ottica, lo sviluppo di soluzioni multi power rappresenta l'evoluzione naturale della nostra mission aziendale, in linea con la spinta all'innovazione insita nel nostro DNA e con il nostro impegno nei confronti della clientela".

UN DAILY MILIONARIO

Quasi un milione di chilometri in 17 anni di servizio sono le cifre incredibili del 35C13 di Bruno Granelli, padroncino di Chiavari (Genova) alla vigilia della pensione, cui la figlia Beatrice ha dedicato questo racconto

di **Veronica Viassone**

L'IVECO Daily si è guadagnato nel mondo, da quando è apparsa sul mercato la prima generazione nel 1978, la reputazione di piccolo camion robusto, affidabile, indistruttibile e performante. Ma certi record suscitano ancora stupore. E' il caso del 35C13 di Bruno Granelli, padroncino di Chiavari in provincia de Genova che, in 17 anni di servizio sulle strade fra la Liguria e la Toscana, ha accumulato una percorrenza di quasi un milione di chilometri, senza nessun inconveniente meccanico. A segnalare il fatto a IVECO è stata la figlia di Bruno, Beatrice, che ha voluto così rendere omaggio all'attività del padre, fiero del proprio camion e della professione di autotrasportatore, alla vigilia del pensionamento. "L'idea originale – spiega Beatrice – era quella di celebrare due traguardi importanti: il termine dell'attività lavorativa di mio padre con l'approssimarsi dell'età della pensione e la percorrenza da record del suo Daily, che ha sempre guidato con orgoglio e passione in tanti anni di lavoro. Il tutto senza ricorrere ai social media, ma informando direttamente la Casa costruttrice che ha compreso, come mi aspettavo, i due messaggi: quello più strettamente personale e l'altro, legato ai record accumulati dal veicolo". Bruno Granelli ha iniziato l'attività di trasportatore nel 1981 dapprima come dipendente di una lavanderia industriale poi, a partire dal 1987, come padroncino. "Da padroncino – spiega Bruno – il mio compito era di trasportare la biancheria pulita da una lavanderia situata nei pressi di Chiavari agli alberghi e ai ristoranti della Liguria e della Toscana verso le Cinque Terre, Lucca, Pisa e Pontremoli con percorrenze annue fra i 60-70mila chilometri. Una missione non facile di 30-35 consegne giornaliere, che esige puntualità in ogni circostanza, in qualsiasi stagione dell'anno, ma soprattutto d'estate, perché per i gestori dei locali di ristoro e degli hotel l'approvvigionamento quotidiano del tovagliato e della biancheria è un fattore di cruciale importanza per buon andamento del business legato al turismo. Da subito mi sono orientato

sull'IVECO Daily, per il suo telaio da piccolo camion, le ruote posteriori gemellate, i consumi contenuti, l'affidabilità, la disponibilità immediata dei ricambi, la capillarità della rete di assistenza IVECO e l'ottimo rapporto con la concessionaria di riferimento, la Liguria Diesel. Con il primo Daily acquistato da padroncino, ho percorso circa 650mila chilometri. Con il secondo sono arrivato a 240mila chilometri, distribuiti nell'arco di quattro anni. E con quest'ultimo, il terzo della serie, ho battuto ogni record di durata, arrivando a quasi un milione di chilometri. Se continuassi l'attività di autotrasportatore senza dubbio, in base alla positiva esperienza del passato, sceglierei ancora un Daily". La fedeltà ai mezzi della Casa costruttrice italiana è stata premiata con un orologio brandizzato IVECO, consegnato a Bruno Granelli dal venditore della concessionaria Liguria Diesel, Renato Tarquini, e da Fabio Ternavasio, IVECO District Manager Sales Light Business Line.



Bruno Granelli e la figlia Beatrice a Chiavari con il loro Daily 'milionario'



I PONTEGGI VIAGGIANO SUI DAILY

Perché il Gruppo Di Falco di Opera, in provincia di Milano, ha scelto gli IVECO Daily per la movimentazione dei ponteggi destinati ai cantieri edili. Un rapporto consolidato con la concessionaria IVECO Milano Industrial

di Veronica Viassone

Da quando è apparso sul mercato oltre quarant'anni fa l'IVECO Daily, grazie al suo telaio a longheroni e traverse e alle performanti motorizzazioni di FPT Industrial, si è fatto la fama di piccolo camion affidabile e indistruttibile, adatto anche ai compiti di trasporto più gravosi. Proprio come quelli loro affidati dal Gruppo Di Falco di Opera, in provincia di Milano, che ha recentemente ricevuto una fornitura di sette cabinati Daily 35C12 dalla concessionaria IVECO di riferimento, la Milano Industrial. "I Daily entrati in servizio presso il Gruppo Di Falco – spiega Enrico Leoni, venditore di Milano Industrial – sono dei 35C12 con motorizzazione di 2,3 litri da 116 CV, dotati di cambio a innesto manuale, allestiti con cassoni in alluminio a sponda bassa. Vengono adibiti alla movimentazione dei ponteggi dalla sede del Gruppo verso i cantieri edili di destinazione. Si tratta di missioni di trasporto impegnative, malgrado le limitate percorrenze annue non superiori ai 10mila chilometri, poiché i veicoli viaggiano sempre a pieno carico, al limite della massa totale a terra di omologazione di 3,5 tonnellate. L'acquisizione dei mezzi da parte del Gruppo Di Falco è avvenuta mediante un leasing della durata di quattro anni, al termine del quale è prevista la sostituzione dei veicoli. Nel complesso, Milano Industrial fornisce alla Di Falco 7-10 camion l'anno, prevalentemente guidabili con patente B, per il rinnovo della flotta". Quali caratteristiche dei veicoli sono state maggiormente apprezzate dal Gruppo? "Prima di tutto la robustezza del telaio a longheroni e traverse che, da sempre, è uno dei maggiori plus di prodotto del Daily. Ma anche l'affidabilità complessiva del mezzo e l'elevato livello dei servizi d'assistenza forniti dall'officina di via Fantoli a Milano della Milano Industrial, la concessionaria di riferimento con la quale la Di Falco ha stabilito un rapporto di mutua fiducia da oltre quindici anni".

CHI È IL GRUPPO DI FALCO

Il Gruppo Di Falco, con sede a Opera in provincia di Milano dove sono ubicati gli uffici amministrativi, un magazzino coperto di 9mila metri quadri e un'area di stoccaggio esterna di 9mila metri quadri, è un'azienda leader nel settore del noleggio e montaggio di ponteggi per l'edilizia e di opere provvisorie in genere. Attivo in questi comparti da oltre 50 anni, il Gruppo è in grado di fornire servizi di locazione che spaziano dal piccolo intervento per il privato all'appalto di notevoli dimensioni. Lavora in tutte le regioni del Nord e Centro Italia, in particolare nelle province Milano, Piacenza, Pavia, Lodi, Monza, Bergamo, Brescia, Como, Lecco. L'azienda dispone di oltre 900mila metri quadri di diverse tipologie di ponteggi, da quelli a telai prefabbricati ai modelli a tubo e giunto, fino al nuovissimo ponteggio multi direzionale. Può contare, inoltre, su un parco-mezzi costituito da 50 autocarri e 5 gru autocarrate per le consegne dei materiali alle destinazioni finali. I ponteggi noleggiati dalla Di Falco sono stati utilizzati, fra l'altro, per il montaggio di Palazzo Italia e altri Padiglioni dell'Expo 2015, per il Teatro alla Scala, la Pinacoteca di Brera, il Palazzo Reale, il Museo del 900, il Castello Sforzesco e la Stazione Centrale di Milano, l'aeroporto di Malpensa e la Basilica di San Francesco a Piacenza. Il Gruppo Di Falco fornisce anche coperture provvisorie, installazioni per gli spettacoli, ponteggi mobili e ascensori per persone e materiali di varie portate. L'azienda di Opera è attiva, infine, nella costruzione d'immobili civili e industriali e nella manutenzione straordinaria di condomini, edifici d'epoca e di culto, recupero architettonico di opere monumentali. Un settore, questo, che l'ha vista impegnata, negli ultimi tre anni, nella risistemazione di oltre 500mila metri quadri di facciate, oltre alla messa in opera di coperture e nello svolgimento d'interventi di riqualificazione energetica a Milano e nell'intera Lombardia. La sede di Opera ospita un magazzino edile per la vendita all'ingrosso e al dettaglio di pavimenti, rivestimenti, sanitari e, in genere, di accessori per l'arredo urbano.



Uno Stralis AD260S33Y/PS CLNG con motorizzazione a gas da 330 CV entra nella flotta della Revet di Pontedera (Pisa), specializzata nella raccolta differenziata dei rifiuti urbani. Perché è stato scelto un camion di IVECO

di Veronica Viassone



RACCOLTA GREEN COL METANO

Un IVECO Stralis AD260S33Y/PS CLNG 6x2 con motorizzazione a gas naturale è entrato recentemente in servizio presso la Revet di Pontedera in provincia di Pisa, azienda leader nella gestione integrata del ciclo dei rifiuti in Toscana. Alla cerimonia di consegna erano presenti il responsabile Progettazione Servizi, Raccolte e Manutenzione Mezzi della Revet, Nicola Mattiazzo, Ubaldo Deodati, District and Key Account Manager IVECO, e Claudio Bensi, Responsabile commerciale della concessionaria IVECO di riferimento, la Scotti Veicoli Industriali. Lo Stralis a tre assi, dotato di motore Cursor 8 Natural Power da 330 CV abbinato a un cambio automatico Allison con convertitore di coppia, è allestito con un'attrezzatura per la raccolta del vetro della gamma Easy, realizzata dalla Nord Engineering di Caraglio (Cuneo). La società cuneese, che è un player di riferimento nel comparto degli allestimenti per l'ecologia, è attiva in questo settore da oltre 25 anni, con soluzioni hi-tech a elevato grado di automazione. L'AD260S33Y/PS CLNG è il primo veicolo alimentato a gas naturale a entrare nella flotta della Revet che dimostra, in questo modo, una chiara volontà di sperimentare una tecnologia pulita per gestire le attività di raccolta differenziata dei rifiuti. Per ragioni di flessibilità operativa, lo Stralis è dotato di un serbatoio per il metano liquefatto (LNG) da 510 litri posizionato sul lato destro, e di quattro bombole da 80 litri ciascuna di gas naturale compresso (CNG), collocate sul lato sinistro del telaio. Nicola Mattiazzo, Responsabile Progettazione Servizi, Raccolte e Manutenzione Mezzi di Revet, ha dichiarato: "Crediamo molto in questa tecnologia, visto le lunghe percorrenze previste, l'affidabilità del mezzo e i ridotti tempi richiesti per il rifornimento. Abbiamo la fortuna di avere vicino alla nostra sede una delle stazioni di servizio dell'LNG presenti in Toscana, quella di Gello. Ci sembrava, quindi, ovvia una sperimentazione dei mezzi con propulsione a gas, che ci auguriamo porti ai risultati sperati, in termini di ridotto impatto ambientale e minori costi per il carburante rispetto al gasolio. Lo Stralis a gas opera nell'area di Firenze con compiti di raccolta dei rifiuti riversati nei contenitori stradali. È una mission impegnativa, che prevede percorrenze fra i 50 e i 70mila chilometri l'anno, basse velocità commerciali, frequenti stop&go e l'utilizzo intensivo della presa di forza. Abbiamo optato per lo Stralis NP di IVECO, poiché il brand è leader nella tecnologia delle motorizzazioni a metano e in segno di continuità rispetto alle scelte del passato. Non a caso, l'intera flotta aziendale di 28 motrici e due trattori è costituita da mezzi della Casa italiana". La Revet è stata supportata nel

suo acquisto, frutto di un accordo siglato a giugno 2018, dalla concessionaria IVECO di riferimento di zona, la Scotti Veicoli Industriali.

CHI È LA REVET

Revet Spa ha iniziato la propria attività nel 1986. Oggi raccoglie, seleziona e avvia al riciclo un ampio ventaglio di materiali, che spazia dagli imballaggi in plastica a quelli per alimenti, dall'acciaio fino all'alluminio e al vetro, provenienti dall'80% della popolazione residente in Toscana, pari a circa 180mila tonnellate l'anno. Revet Recycling Srl, totalmente controllata da Revet, si occupa del riciclo della componente poliolefinica del plasmix (plastiche miste residue) selezionato da Revet. La trasforma in due semilavorati: profili per arredi per esterni (panchine, tavoli, bacheche, staccionate, pavimentazioni), e granulo adatto alla stampa a iniezione di qualsiasi manufatto plastico, anche di alta gamma, come componenti per il comparto automotive, vasi, fioriere, cestini, tegole e persiane. Revet Spa detiene il 49% di Vetro Revet Srl, azienda con stabilimento a Empoli (in provincia di Firenze), che seleziona ulteriormente e trasforma in 'pronto al forno' gli imballaggi di vetro provenienti dalle raccolte toscane. Questo materiale è successivamente inviato alla Zignago Vetro (situata a breve distanza dalla Vetro Revet), che detiene il restante 51% di Vetro Revet. Qui i rottami di vetro vengono rifiuti e trasformati in nuovi oggetti, chiudendo così la filiera a chilometro zero.

LA CONCESSIONARIA IVECO DI RIFERIMENTO, LA SCOTTI VEICOLI INDUSTRIALI

La concessionaria Scotti Veicoli Industriali, gestita da Massimo e Stefano Scotti, figli dei fondatori, è presente nel proprio territorio di riferimento dal 1975. Può contare su due sedi storiche a Empoli (Firenze) e Monteriggioni (Siena), oltre all'impianto di Cascina (in provincia di Pisa) di 19mila metri quadri e a quello di Grosseto, che operano nelle province di Firenze, Pisa, Siena, Livorno e Grosseto per la vendita e assistenza dei veicoli industriali di tutta la gamma IVECO. L'impianto di Empoli occupa una superficie complessiva di oltre 22.000 m² di cui 8.000 m² coperti, mentre la struttura di Siena si estende su una superficie di 5.000 m², di cui 2.000 m² coperti. Tutte le sedi sono dotate di una propria officina con personale specializzato, equipaggiato con le più moderne tecnologie per la riparazione dei veicoli industriali. Ciascun impianto dispone, inoltre, di un vasto magazzino ricambi e, all'esterno, di un'area espositiva e di consegna dei veicoli nuovi e usati.



CRESCERE LA RETE GAS

Tre nuove stazioni di rifornimento per il metano liquefatto (LNG) per autotrazione inaugurate ad Agrate Brianza (Monza-Brianza), Chieri (Torino) e a Caravaggio, in provincia di Bergamo

di Fabrizio Buffa

Continua a ritmo incessante, con l'apertura di tre nuove stazioni di rifornimento, l'espansione della rete italiana d'impianti di distribuzione per il metano liquefatto (LNG), il carburante ecologico che costituisce oggi una valida alternativa al gasolio per i mezzi industriali, anche dal punto di vista dei costi di gestione (TCO, Total Cost of Ownership). Le più recenti inaugurazioni riguardano le stazioni LNG di Agrate Brianza (Monza-Brianza), di Chieri (Torino) e di Caravaggio, in provincia di Bergamo. L'impianto di Agrate Brianza, di proprietà dell'azienda bergamasca Paceko Srl, è stato inaugurato alla presenza di Stefano Cantarelli, amministratore della società, di

Roberto Lambicchi in rappresentanza dell'Ufficio del Commercio della Regione Lombardia, Davide Marinoni per Liquigas e di Fabrizio Buffa, Gas Business Development Manager per IVECO. La stazione di rifornimento è ubicata in una posizione strategica, a poche centinaia di metri dall'uscita dell'autostrada A4, in un'area geografica attraversata da importanti arterie di comunicazione, dove hanno sede numerose realtà produttive e logistiche. Realizzato su una superficie di 8mila metri quadrati, l'impianto eroga carburanti per tutte le tipologie di veicoli. Dalla benzina e gasolio per mezzo di due colonnine multi-prodotto al metano, al GPL alle ricariche per auto elettriche e, attraverso un serbatoio di stoccaggio per LNG da 60 tonnellate, anche gas naturale liquefatto



VAI
AL LINK

per l'alimentazione dei pesanti stradali. Per questi ultimi è già attivo un erogatore, mentre un secondo è già stato predisposto. Fornitore del carburante è Liquigas, il primo operatore sul mercato italiano nella distribuzione di GPL e gas naturale liquefatto, una tra le prime realtà a credere nelle potenzialità del LNG e a proporre questo combustibile sul mercato nazionale.

A CHIERI IL CARBURANTE PER IL TRASPORTO SOSTENIBILE

Posizionamento strategico anche per la nuova stazione di rifornimento di gas naturale di Chieri (Torino), ubicata in corrispondenza di un importante polo logistico, a sei chilometri dallo svincolo autostradale della A21 di Villanova D'asti, lungo la Statale 10 che collega Chieri a Torino Nord. Proprietario dell'impianto è il Gruppo Autogas, da oltre sessant'anni leader nel settore del GPL e oggi multiutility innovativa, che annovera nei propri ambiti d'attività anche il gas naturale liquefatto per i settori autotrazione e industria. Al taglio del nastro erano presenti il Presidente Umberto Risso, l'Amministratore Delegato Marco Roggerone, il Direttore del Settore Autotrazione Marco Colombo e il Direttore Sicurezza e Relazioni Istituzionali Aldo Tamburini.

Tra gli ospiti anche un rappresentante del Corpo dei Vigili del Fuoco, oltre a Fabrizio Buffa, IVECO Gas Business Development Manager e Simone Bellino per IVECO Orecchia, il concessionario di riferimento, che ha messo a disposizione un IVECO Stralis 460 NP per effettuare il primo rifornimento dimostrativo. La stazione, che si sviluppa su una superficie totale di 9mila metri quadrati, propone carburanti tradizionali sia in modalità servito sia self-service, ma anche GPL e metano compresso (CNG), entrambi per mezzo di un doppio erogatore, nonché gas naturale liquefatto (LNG), che è stoccato in un serbatoio criogenico verticale da 60 metri cubi. L'impianto può essere gestito sia in locale sia da remoto, tramite un sistema di controllo automatico e un quadro di comando dotato di touch screen LCD. Un servizio di lavaggio anche per mezzi pesanti con finitura a mano completa l'offerta della stazione.

DUE IMPIANTI LNG LUNGO LA BREBEMI

Doppia inaugurazione, invece, a Caravaggio, in provincia di Bergamo, dove sono state avviate due stazioni di rifornimento; i due impianti sorgono nelle aree di servizio autostradali Adda, lungo l'autostrada A35 Brebemi: Adda Sud, in direzione di Brescia, e Adda Nord in direzione di Milano. Entrambe sono in concessione a Socogas S.p.A., azienda italiana fondata nel 1967, proprietaria di una rete di circa 100 stazioni di servizio e storico operatore dei settori petrolifero ed energetico. Alla cerimonia del taglio del nastro erano presenti Claudia Maria Terzi, Assessore alle Infrastrutture, Trasporti e Mobilità sostenibile della Regione Lombardia, Francesco Bettoni, Presidente della A35 Brebemi e Renzo



Nella pagina a fianco, l'inaugurazione della stazione di rifornimento di Chieri (Torino). In alto, il taglio del nastro all'impianto di Caravaggio (Bergamo). Sopra, il rifornimento di uno Stralis LNG alla stazione di Agrate Brianza (Monza-Brianza)

Zucchi, Presidente della Socogas, nonché Fabrizio Buffa, IVECO Gas Business Development Manager e Alessandro Zanardi, titolare di Autoindustriale Bergamasca, la concessionaria IVECO di zona, che ha messo a disposizione per il primo rifornimento un IVECO S-Way NP, il pesante stradale che, con la sua cabina completamente riprogettata e una dotazione tecnologica all'avanguardia, ha rinnovato completamente la gamma pesante del Brand. Le due stazioni, che sorgono una di fronte all'altra lungo la A35, sono state costruite nel 2017 e potenziate nel corso dell'ultimo anno con la creazione di un'isola truck che eroga sia diesel sia gas naturale liquefatto (LNG). Quest'ultimo è prelevato dai due serbatoi criogenici ad asse verticale da 40 metri cubi ciascuno. Nell'area dedicata alle autovetture e ai mezzi commerciali leggeri una colonnina multi-prodotto a due erogatori permette, invece, il rifornimento di gas naturale compresso (CNG), in aggiunta ai carburanti tradizionali. Completano l'offerta un'area di ristoro, un ampio parcheggio per camper, bus e autoarticolati, nonché un servizio docce..



FELICE ANNIVERSARIO

Tre decenni di crescita per l'azienda di Molteno (Lecco), che si occupa di raccolta, trasporto e smaltimento dei rifiuti urbani e industriali. Rapporto consolidato con la concessionaria IVECO di riferimento, la Tentori Veicoli Industriali

di **Veronica Viassone**

Ha da poco festeggiato i trent'anni d'attività nel settore della raccolta, movimentazione e smaltimento dei rifiuti urbani e industriali, la Redaelli Piergiorgio, azienda di Molteno (Lecco), da sempre fedele ai veicoli IVECO. Una fedeltà al brand legata anche al rapporto, consolidato negli anni, con la concessionaria IVECO di riferimento, la Tentori Veicoli Industriali, che ha seguito da vicino l'evoluzione delle esigenze di trasporto della flotta aziendale. Oggi la società lecchese, presso la quale lavorano una cinquantina di addetti, ha un parco-mezzi di circa 60 unità, fra trattori, autotelai cabinati, rimorchi, semirimorchi e commerciali leggeri allestiti con compattatori. La più recente fornitura curata dalla Tentori Veicoli Industriali riguarda tre modelli della gamma Stralis, un trattore con motorizzazione da 460 CV e due motrici da 460 e 480 CV. "L'azienda è stata costituita nel 1989 da nostro padre Piergiorgio – spiega Maria Pia Redaelli, che insieme ai fratelli Alberto e Aurelio è alla guida della società. In precedenza, Piergiorgio era titolare di un'azienda agricola con oltre di 100 capi di bestiame, fondata negli anni '60. In quel contesto, sono stati acquisiti i primi mezzi per lo spurgo delle fosse biologiche, con la prima autorizzazione per il trasporto rifiuti. Eravamo a cavallo tra la fine degli anni '80 e i primi anni '90, un periodo che ha visto il boom della riorganizzazione delle attività legate alla raccolta e allo smaltimento dei rifiuti, sia urbani sia industriali. Mio padre comprese

che c'era la possibilità di far decollare il business legato inizialmente agli spurghi e, più in generale, alla complessa gestione del ciclo dei rifiuti e decise, così, di avviare una specifica attività nel settore. Progressivamente, in azienda è entrata la seconda generazione. Oggi lavoriamo con i comuni della provincia di Lecco per le attività in appalto di raccolta dei rifiuti urbani. Tuttavia, il core business aziendale è quello dei contratti di raccolta e smaltimento del rifiuto industriale con aziende non solo locali, ma di tutte le regioni del Centro-Nord Italia. Trattiamo ogni tipologia di rifiuto industriale, liquido, solido, pericoloso o non classificato tale. I rifiuti urbani vengono trasferiti nei centri di raccolta e trattamento situati nella provincia di Lecco e in altre aree limitrofe, mentre per quelli industriali ci appoggiamo ai centri di raccolta, stoccaggio e smaltimento locali o ubicati al di fuori della provincia e della Regione Lombardia". La fiducia reciproca è sempre stata – ed è tuttora – il pilastro sul quale è fondato il rapporto della Redaelli con la concessionaria Tentori Veicoli Industriali. "Quando ho bisogno di qualcosa, Massimo Tentori è per noi la persona di riferimento – spiega Alberto Redaelli. Negli anni si è costruito un rapporto così solido che ormai non riguarda soltanto l'aspetto professionale, ma si è trasformato in una vera e propria amicizia. In passato ho comprato camion con un semplice accordo telefonico. Conosciamo a fondo i mezzi IVECO, ne abbiamo seguito l'evoluzione tecnica, apprezzato le qualità e, per questi motivi, per noi non avrebbe senso rivolgerci a un altro brand".



SOCOM NUOVA BATTE TUTTI

Completata la fornitura di 40 veicoli alla Regione Campania assegnata, attraverso una gara europea, alla concessionaria IVECO Socom Nuova di Napoli. Sono destinati alla manutenzione straordinaria della rete idrica di Giorgio Garrone

IVECO ha recentemente completato la fornitura di una quarantina veicoli alla Regione Campania, frutto di una gara europea aperta indetta nell'autunno del 2018, vinta dalla concessionaria Socom Nuova di Napoli. Un aspetto rilevante nell'aggiudicazione dalla gara è stato l'elevato livello qualitativo del prodotto - uno dei severi requisiti espressi nel capitolato tecnico della Regione Campania - che scaturisce dalla collaborazione e dalla sinergia di Socom Nuova e Sol Gru Martelli, concessionarie rispettivamente di IVECO e Fassi, fra le quali esiste un solido rapporto di partnership da circa trent'anni. La fornitura comprende quattro cabinati 6x2 Stralis X-WAY, il veicolo che coniuga un'elevata efficienza dei consumi e la sicurezza tipica dei modelli on-road con la robustezza del telaio che caratterizza veicoli off-road di IVECO. I quattro AD260X42Y/PS ON acquistati dalla Regione sono allestiti con gru-caricatore forestale e riciclo Cranab con capacità di sollevamento da 12 tonnellate, benna a polipo a cinque denti e impianto scarrabile. Dotati di telaio di spessore maggiorato da 7,7 mm, montano un motore Cursor 11 da 420 CV e sono equipaggiati con Adaptive Cruise Control, AEBS, rallentatore idraulico ZF, gancio di traino automatico da 200 kN, barra stabilizzatrice ante-

riore e posteriore rinforzate, cambio manuale a 16 rapporti e navigatore satellitare. Completano la fornitura due trattori stradali X-WAY AD440X42T/P, un Eurocargo ML80E19/P allestito con piattaforma telescopica Comet, quattro rimorchi Bertoja, due semirimorchi Menci e 30 Daily 35C18D allestiti con cassone fisso. Per ciascun mezzo è previsto un contratto di manutenzione e riparazione Elements 2XL LIFE della durata di 36 mesi. I veicoli sono destinati al potenziamento dell'attività di manutenzione straordinaria del reticolo idrico della Regione Campania, delle reti di scolo, sollevamento delle acque, laminazione delle piene e stabilizzazione delle pendici sul territorio regionale, con la finalità di prevenire e gestire i rischi idrogeologici. Michele Valiante, Amministratore Delegato di Socom Nuova, certo del valore aggiunto costituito sia da un approccio fortemente orientato al cliente - uno dei capisaldi della concessionaria da oltre 56 anni - sia da prodotti che coniugano robustezza, versatilità e un contenuto tecnologico avanzato, ha dichiarato: *"Con professionalità e competenza continueremo a sviluppare progetti ad altissimo contenuto tecnologico e all'avanguardia per andare incontro ai nostri clienti. La collaborazione con Sol Gru Martelli ci ha permesso di trovare la migliore soluzione per rispondere alle esigenze della Regione Campania. D'altro canto i veicoli IVECO, di qualunque gamma, costituiscono la base ideale per una molteplicità di allestimenti, grazie alla loro natura di mezzi performanti, robusti e capaci di adattarsi ad ogni tipo di missione di trasporto. Inoltre, sono in grado di soddisfare non solo l'utilizzatore, per l'equipaggiamento e gli elevati standard di sicurezza, ma anche il proprietario, grazie a un Costo Totale d'Esercizio (TCO) molto competitivo"*.



460 cv DI SOSTENIBILITÀ PER ARCESE

Nelle parole di Guido Pietro Bertolone, Amministratore Delegato del Gruppo Arcese, le motivazioni che hanno indotto l'azienda a mettere in linea gli IVECO Stralis NP con motorizzazione a gas naturale

di Giorgio Garrone



Nel panorama italiano, la Arcese è sicuramente un opinion leader del settore, oltre che la maggiore realtà nazionale nell'ambito del trasporto su strada, di quello intermodale e della logistica per conto terzi (contract logistics). Che sia così lo dicono anche le cifre, che parlano di un fatturato globale del Gruppo di 700 milioni di euro, di 2.800 dipendenti, di un parco-mezzi costituito da un migliaio di camion e 2.600 semirimorchi e della presenza in una cinquantina di paesi del mondo con 70 siti logistici, depositi e magazzini. Un'altra delle oltre 56 società del Gruppo, la Ventana Serra, si occupa, invece, di spedizioni internazionali via aerea e via mare, dirette o provenienti dai cinque continenti. Recentemente la Arcese ha deciso di inserire nella propria flotta cinque trattori IVECO Stralis NP 460 a telaio ribassato (low tractor), con motorizzazione a gas naturale liquefatto (LNG). Sui perché di questa scelta e sulle prospettive future legate all'utilizzo di camion a basso impatto ambientale con propulsioni alternative al gasolio, *Camion&Servizi* ha intervistato Guido Pietro Bertolone, Amministratore Delegato di Arcese. Perché, prima di tutto, avete deciso di puntare sui veicoli LNG? *“Come azienda – spiega Guido Pietro Bertolone – abbiamo sviluppato negli anni il trasporto intermodale sia strada-rotaia sia strada-mare, con il quale è possibile ridurre fino al 50% le emissioni di CO₂. I collegamenti ferroviari o marittimi fra Italia, Belgio, Germania e Svezia, oltre a essere eco-sostenibili, permettono di offrire alla committenza servizi puntuali e affidabili con tempi di transito definiti. In sintesi, poniamo particolare attenzione a tutti gli aspetti etici del business, dalla sostenibilità*



ambientale alla cura delle risorse interne, fino alla gestione delle cooperative. In questi ultimi anni c'è stata una crescita dell'attenzione verso i temi legati alla conservazione dell'ambiente. Sono temi che abbiamo fatto nostri, senza estremismi, ricercando un approccio pragmatico in grado di coniugare la riduzione dell'impatto del trasporto con un interessante costo d'esercizio dei veicoli, cioè con un TCO in linea con quello di un diesel tradizionale. Cosa che non accade con i veicoli elettrici utilizzati dalla nostra flotta per le consegne dell'ultimo miglio. La scelta dei trattori IVECO LNG rientra proprio in quest'ottica di corretto bilanciamento dei benefici per l'ambiente e dei costi di gestione. Il tutto, avendo ben presente che la committenza, pur sensibile ai temi ambientali, non sempre è disposta a riconoscere un differenziale di prezzo per i servizi di trasporto effettuali con mezzi ecologici. Per i nuovi NP 460 entrati in linea, qual è il vostro business case? Qual è l'orizzonte temporale preso in considerazione? *Varia da tre a cinque anni, secondo le modalità di utilizzo dei trattori. Il limite inferiore si riferisce ai veicoli che ac-*

La scelta dei trattori IVECO LNG rientra nell'ottica di un corretto bilanciamento dei benefici per l'ambiente e dei costi di gestione

cumulano percorrenze di 210-220mila chilometri l'anno con due autisti, mentre il quinquennio si applica ai trattori impiegati nel trasporto combinato". Su quali tratte vengono utilizzati prevalentemente gli Stralis NP? "Occorre fare una premessa. Non è la prima volta che impieghiamo trattori LNG IVECO. Li abbiamo testati sul campo per circa quattro anni, ne abbiamo seguito l'evoluzione tecnologica, l'incremento delle performance e abbiamo accumulato un'interessante esperienza nella valutazione dei costi d'esercizio (TCO). Oltre a questi aspetti, abbiamo apprezzato il fatto che si tratta di modelli a telaio ribassato, adatti alle combinazioni per carichi voluminosi, che rappresentano una quota rilevante del nostro business. Fondamentalmente gli LNG lavorano lungo due direttrici: dall'Italia verso il Nord

Europa, soprattutto Francia e Belgio, e nel nostro paese, per la terminalizzazione dell'intermodale".

Quali risultati vi aspettate dai trattori LNG?

"Che abbiano un'operatività simile a quella dei diesel, anche sotto il profilo dei cicli di manutenzione, e che confermino una buona economia totale d'esercizio".

Nella pagina a fianco, Guido Pietro Bertolone, Amministratore Delegato del Gruppo Arcese. Sopra, gli Stralis LNG a telaio ribassato, forniti alla Arcese



DOVE OSANO I TRAKKER

In un dedalo di gallerie nella miniera Italkali di Petralia (Palermo), cinque IVECO Trakker AD410T50 trasportano il salgemma dal punto di estrazione agli impianti di confezionamento. Perché sono stati scelti i mezzi della Casa italiana

di Giorgio Garrone

Gli IVECO Trakker, per le loro caratteristiche di affidabilità, robustezza, bassi consumi e contenuti costi di gestione, sono adatti a qualunque tipo di missione, anche a quelle 'impossibile' nelle viscere della Terra. Lo dimostrano i cinque AD 410T50 8x4 entranti in servizio lo scorso marzo presso la miniera di Petralia (Palermo) dell'Italkali, società specializzata nell'estrazione, lavorazione e confezionamento del salgemma. In un dedalo di gallerie di ottanta chilometri di lunghezza su tredici livelli, diciotto metri di larghezza e di quasi otto metri d'altezza, i mezzi di IVECO si muovono in un

paesaggio lunare illuminato solo dai fari di bordo e dalle fotoelettriche, che fanno risaltare il bianco accecante del minerale. I Trakker trasportano il salgemma dal punto di estrazione agli impianti di lavorazione, situati anch'essi all'interno della miniera di Petralia. E' un compito gravoso, anche se si svolge su brevi tragitti, poiché si tratta di movimentare 1.300-1.500 tonnellate al giorno di cloruro di sodio, scavato nelle gallerie dai minatori continui. Questi ultimi sono speciali macchinari ad azionamento elettrico, dotati di una gigantesca fresa frontale e di un nastro trasportatore posteriore per il trasferimento del prodotto nei cassoni dei camion. Con queste procedure operative, la miniera di Petralia produce

ogni anno 260-270mila tonnellate di sale alimentare e di cloruro di sodio destinato a un ampio ventaglio di applicazioni industriali. "Il sale estratto dai minatori continui – spiega Giuseppe Baglio – Direttore produzione e impianti della miniera di Petralia – viene caricato sui Trakker per essere avviato agli impianti di trattamento e confezionamento. Il carico medio trasportato dai camion, muniti di cassone in acciaio inossidabile AISI 316L, si aggira sulle 28-30 tonnellate. La lunghezza di ogni viaggio all'interno della miniera – ne sono previsti sei di andata e ritorno in ciascun turno di lavoro – è di circa due chilometri e mezzo, il che significa una percorrenza annua attorno ai 12mila chilometri. In miniera la temperatura ambiente si mantiene costante attorno ai 19-20°C. L'assenza di umidità inibisce i processi di corrosione, ma la presenza di polvere generata dai minatori continui richiede un'accurata manutenzione dei filtri dell'aria dei mezzi di trasporto. I Trakker non escono mai dalle gallerie. Conferiscono, infatti, il materiale fresato dai minatori continui in un silos naturale sotterraneo alto una ventina di metri, con un diametro di otto metri. Per gravità, il salgemma, che a Petralia ha un contenuto di cloruro di sodio oscillante fra il 99,7 e il 99,8%, arriva agli estrattori e a speciali frantoi, che ne determinano la granulometria, suddividendolo in sale fino, medio e grosso". Perché sono stati scelti i mezzi di IVECO? "Perché ne abbiamo constatata l'affidabilità, monitorando i veicoli utilizzati da un'azienda di trasporto che, in passato, ha lavorato per Italkali e per abbassare drasticamente i costi di manutenzione, rispetto ai dumper da noi utilizzati in precedenza. Tutti i Trakker sono coperti da un contratto di manutenzione e riparazione 2XL Life. L'esperienza di questi primi mesi di operatività dei veicoli è senz'altro positiva, grazie anche all'assidua presenza e al monitoraggio degli addetti della concessionaria IVECO di riferimento, la Trinacria Veicoli Industriali di Termini Imerese in provincia di Palermo".

CHI È LA ITALKALI

La Italkali – Società Italiana Sali Alcalini SpA – è la principale azienda nazionale per l'estrazione, la lavorazione e l'esportazione del salgemma. Attiva nel settore da oltre quarant'anni, ha conquistato il ruolo di principale player sul mercato italiano, posizioni di rilievo nei paesi europei e sbocchi commerciali rilevanti in Nord America, Cina e Giappone. Molteplici sono gli utilizzi del salgemma dell'Italkali. Il marchio Sale di Sicilia è quello che contraddistingue il sale iodato più venduto nel nostro paese, mentre il logo a rombo denota il sale in pastiglie e in cristalli per l'addolcimento delle acque diffuso presso i retailer. Depurel è, invece, un prodotto per lavastoviglie e per altre applicazioni domestiche. Il brand Sale di Sicilia contraddistingue anche il sale alimentare naturale confezionato in sacchi, destinato agli usi produttivi. Il salgemma, appositamente selezionato, viene, inoltre, destinato a specifici settori del Made in Italy, dagli impieghi per la zootecnia al sale per l'industria conciaria.

La produzione mineraria e la lavorazione del salgemma sono effettuate, oltre che a Petralia, nelle miniere di Racalmuto e Realmonte, situate in provincia di Agrigento. A Racalmuto e Petralia il prodotto viene anche confezionato.

Il fatturato della Italkali è compreso fra i 60 e i 70 milioni di euro. Il giro d'affari si è mantenuto sostanzialmente costante negli ultimi anni, malgrado una sensibile contrazione dei consumi in Europa, soprattutto nel settore degli usi intensivi nella chimica. Il miglioramento del risultato operativo e della profittabilità della produzione è stato ricercato essenzialmente in una costante opera di razionalizzazione e ottimizzazione dell'organizzazione produttiva.



Nella pagina a fianco, uno degli IVECO Trakker impiegati nel trasporto del salgemma. In alto, uno dei team della miniera di Petralia (Palermo). Sopra, Giuseppe Baglio, Direttore produzione e impianti a Petralia

LA CONCESSIONARIA IVECO DI RIFERIMENTO

La fornitura dei cinque Trakker AD 410T50 è stata curata dalla concessionaria IVECO Trinacria Veicoli Industriali di Termini Imerese (Palermo). La concessionaria, nata nel 1997 con il mandato di vendita e assistenza per i veicoli di IVECO Astra, ha unito le attività di due famiglie – Battaglia e Guadagni – che operavano da tempo nel settore automotive, rispettivamente nelle province di Palermo e Agrigento. Nel 2004 la concessionaria ottiene il mandato IVECO per la provincia di Palermo, esteso nel 2014 alle province di Agrigento, Caltanissetta, Trapani ed Enna. Già in precedenza, era attiva in queste province con i brand New Holland e CASE. Nel 2017 è stata estesa la competenza territoriale per CASE e New Holland anche alla Sicilia orientale. La fornitura all'Italkali si è concretizzata dopo uno studio di fattibilità della concessionaria, che ha portato a definire le specifiche tecniche dei veicoli da utilizzare in miniera. Fra queste, l'adozione di un cambio automatizzato a 16 marce e il montaggio in uno snorkel retro-cabina per il filtro dell'aria di alimentazione del motore.

Al Salone di Rimini dell'economia circolare e delle tecnologie green, grande successo dei veicoli IVECO con motorizzazioni a gas, dal Daily Model Year 2019 all'Eurocargo CNG, fino all'IVECO S-Way C-LNG a metano
di Veronica Viassone

100% DIESEL FREE



Alla 23 esima edizione dell'Ecomondo di Rimini, il Salone dedicato all'economia circolare, alle tecnologie green e ai veicoli a basso impatto ambientale, hanno riscosso grande successo fra gli operatori del settore e i visitatori i mezzi con motorizzazione a gas di IVECO. Il brand, leader di mercato in Europa con un'esperienza ultra ventennale nel campo dei propulsori a metano, ha puntato su una proposta completamente diesel-free. Lo ha fatto esponendo l'intero portafoglio

di prodotto, dal Daily CNG al medio Eurocarco CNG fino al pesante stradale IVECO S-Way nella versione C-LNG, con motore alimentato a gas naturale. Il Salone, svoltosi dal 5 all'8 novembre nella consueta sede di Rimini Fiera, è stata l'occasione per IVECO di fare il punto sugli sviluppi tecnologici compiuti, oltre che in tema di sostenibilità e di trazioni alternative al gasolio anche di servizi e connettività, aspetti che il brand da sempre valorizza sui propri veicoli. E la cornice di pubblico non avrebbe potuto essere migliore, tenendo conto che Ecomondo, insieme alle manifestazioni correlate di Key



Nella pagina a fianco, una panoramica dello stand IVECO a Ecomondo. A fianco, un IVECO S-Way con motorizzazione a gas naturale. Sotto, un particolare del pacco bombole per il metano di un Daily

Energy (energie rinnovabili) e Sal.Ve (dedicata ai veicoli per l'ecologia) e DPE (focalizzata sulla generazione di energia), ha visto crescere quest'anno del 24% la partecipazione degli operatori internazionali, provenienti da 130 paesi del mondo. Alla fiera di Rimini, la gamma Daily CNG era rappresentata da due modelli: 35C14N e 70C14G/P. Il primo propone tutte le principali novità introdotte con il lancio. In particolare, il pacchetto Hi Drive con tutti i nuovi sistemi di assistenza alla guida, dal cruise control, al lane keeping assist proattivo, dall'AEBS con city brake al sistema crosswind, fino al freno di stazionamento elettrico, al dispositivo di controllo automatico dei tergicristalli, dei fari anabbaglianti con sensore crepuscolare e dei proiettori abbaglianti e al sistema di controllo della pressione degli pneumatici TPMS. E' dotato, inoltre, di fari full Led, volante in pelle e connectivity box. Sul 70C14G/P è, invece, installato il nuovo cestello di bombole retro-cabina, che aumenta la capacità di 280 litri, consentendo un'autonomia fino a 600 km. La gamma media era rappresentata dall'Eurocargo NP, caratterizzato da una motorizzazione a ridotto impatto ambientale e da un'elevata silenziosità operativa che lo rende perfetto anche per i servizi urbani durante le ore notturne. Ciò grazie al dispositivo "PieK Silent Mode", progettato per contenere le emissioni acustiche sotto i 60dB, mantenendo gli stessi vantaggi in termini di carico utile delle versioni alimentate a gasolio. Spinto da un motore Tector 6 che eroga una potenza di 204 CV, è equipaggiato con due bombole CNG da 80 l ciascuna, oltre a una da 70 l sul lato destro e altre tre di pari capacità su quello sinistro, che assicurano un'autonomia fino a 320 km.

VETRINA D'ONORE PER IL NUOVO IVECO S-WAY

Infine, la gamma pesante focalizzata sull'IVECO S-Way, l'ultimo nato in casa IVECO. Il nuovo veicolo si presenta con una cabina interamente ridisegnata con caratteristiche ergonomiche straordinarie e una disposizione dei comandi che facilita la vita dell'autista a bordo e crea non solo un ambiente di guida senza pari ma anche una zona notte che fonde funzionalità e comfort. Tutto ciò, grazie ad un nuovo layout simmetrico del letto e al posizionamento intelligente di scom-



parti, collegamenti USB e comandi. La versione NP esposta a Ecomondo, sostenuta da un motore Cursor 13 da 460 CV, è alimentata a C-LNG, con quattro bombole per il gas naturale compresso sul lato sinistro e un serbatoio LNG da 540 l sul lato destro. Un secondo esemplare del veicolo, in versione diesel, era esposto nell'area esterna della Fiera. Con il suo schieramento di mezzi a metano, lo stand IVECO di Ecomondo ribadisce che la propulsione a gas naturale rappresenta la soluzione tecnica più efficiente e matura, già disponibile e praticata, nonché l'unica vera alternativa ai carburanti tradizionali per contribuire concretamente a risolvere i problemi legati all'inquinamento. Dal punto di vista delle emissioni, il gas naturale è un combustibile pulito, perché produce il 90% di biossido d'azoto, il 99% di particolato e il 10% di CO₂ in meno rispetto al diesel. La CO₂, inoltre, può essere abbattuta fino al 95% con l'impiego del bio-metano, ottenuto dalla fermentazione dei rifiuti urbani o degli scarti delle lavorazioni agricole.



SUCCESSO IN CAMPANIA

Consegnata la prima tranche della mega-fornitura di Crossway Line di IVECO BUS all'Agencia Campana Mobilità, Infrastrutture e reti. Rinnovano il parco mezzi, sostituendo i veicoli di maggiore anzianità operativa

di Ivan Poli

Cinquanta Crossway per 28 aziende di trasporto pubblico campane. Ed è solo il primo passo: a regime, i Classe II per Acamir (Agenzia campana mobilità, infrastrutture e reti) saranno 90. La prima tranche di consegne è stata presentata a metà giugno nel piazzale dello stadio Arechi di Salerno, a seguito di gara pubblicata nel giugno

2017 e aggiudicata nel luglio 2018.

La cerimonia è stata impreziosita dalla presenza di Vincenzo Napoli, sindaco di Salerno, e di Vincenzo De Luca, presidente della Regione Campania, il quale ha dichiarato che «nell'arco di pochi anni vogliamo rinnovare l'intero parco mezzi». Parco mezzi, quello gestito da Acamir attraverso le sue associate, composto da circa 3.500 veicoli. Tra cui spiccano 30 Crossway consegnati nel 2016. Tra le aziende che riceveranno i veicoli spiccano i nomi di Sitasud, Air Mobilità Avellino, C.L.P. Caserta, Busitalia Campania e Cosat (Consorzio di Salerno). Per IVECO BUS hanno partecipato alla cerimonia Giorgio Zino, Business Director South Europe, e Guido Ucci, Public Sales Area Manager.

IL PIÙ VENDUTO IN EUROPA

Al centro dell'attenzione, e non poteva essere altrimenti, i cinquanta interurbani IVECO Crossway. Un modello che si pregia del titolo di Classe II più venduto in Europa. In Campania ap-

proderà la versione Line nella configurazione da 12 metri. 52 le sedute a bordo. La capacità complessiva, comprendendo i passeggeri in piedi, arriva a quota 79, a cui si aggiunge il posto disabili. Sotto il cofano battono i pistoni del Cursor 9 da 360 cavalli coadiuvato dal cambio automatico a sei marce Zf Ecolife.

L'equipaggiamento comprende la pedana sollevatrice idraulica per passeggeri con ridotte capacità motorie, l'impianto automatico di spegnimento incendi nel vano motore, i cartelli indicatori, l'impianto Tvcc con telecamera per il controllo della porta posteriore e la telecamera posteriore di retromarcia. A disposizione dell'autista trovano posto una serie di sistemi di supporto alla guida e uno spazio concepito per soddisfare gli standard ergonomici più elevati.

Giorgio Zino, IVECO BUS Business Director South Europe, ha dichiarato: "Come IVECO BUS stiamo seguendo con entusiasmo e soddisfazione la fornitura dei nostri veicoli ad Acamir, che rappresenta oggi un esempio virtuoso per la capacità di utilizzare le risorse a disposizione per il rinnovo il parco autobus della regione Campania. L'utilizzo dei Crossway garantirà più efficienza e comfort oltre a una riduzione delle emissioni, grazie alla sostituzione di veicoli anziani con i nuovi Euro 6, per un miglior servizio a beneficio di tutti i cittadini".





Le soluzioni di trasporto pubblico a basso impatto ambientale di IVECO BUS dal full electric all'ibrido, al gas nell'evento organizzato a Bologna dalla concessionaria Maresca & Fiorentino

di Ivan Poli



I BUS GREEN A LISTINO

Una parola, molteplici declinazioni. Se il termine 'sostenibilità' è ormai un imperativo di un mercato, quello dell'autobus e del trasporto pubblico, influenzato e condizionato dai mega trend che rispondono ai nomi di urbanizzazione e lotta al cambiamento climatico, numerose sono le strade imboccate per perseguire il tanto decantato 'basso impatto ambientale'. Full electric, ibrido, gas: l'intera triade di tipologie di alimentazione alloggia sotto l'ombrello IVECO BUS (contando anche il brand Heuliez), e fa parte del listino del concessionario Maresca & Fiorentino, che a fine settembre ha convocato rete e clienti a Bologna per un evento dal claim inequivocabile: «Sostenibilità secondo IVECO BUS».

Un evento mirato a delineare e presentare le strategie aziendali in termini di veicoli all'avanguardia per il trasporto pubblico, e che ha fatto leva sulla partnership di una serie di realtà industriali, tra cui Voith, Lazerini, Cavalier Vittorio Scipioni. Il tema della giornata era reso evidente dalla tipologia dei veicoli esposti: un Crossway Natural Power, un Urbanway ibrido e un elettrico a batteria E-WAY by Heuliez. Cento dipendenti in cinque sedi. 62 anni di storia è una copertura capillare del centro nord dello Stivale grazie a 28 officine autorizzate distribuite tra Emilia Romagna, Marche, Toscana e Umbria. Nella cornice della giornata promossa da Maresca & Fiorentino è intervenuto Giorgio Zino, responsabile IVECO BUS per i mercati del sud Europa, il quale ha sottolineato come «Il CNG è ad oggi l'applicazione che garantisce il migliore costo totale d'esercizio (TCO) su un ciclo di vita di 15 anni e 600mila chilometri». Non senza ricordare il ruolo di pioniere svolto da IVECO in ambito di autobus a gas: il primo modello risale al 1987, sono 25mila ad oggi i veicoli venduti. Venendo al listino, il 'gioiello' di casa IVECO BUS è il Crossway LE Natural Power, mosso dal Cursor 9 in grado di sviluppare 360 cavalli e incoronato Sustainable Bus Award 2018. Un mezzo che presenta la medesima altezza del suo omologo alimentato a gasolio: le bombole al tetto, ognuna forte di 315 litri di capacità, sono infatti integrate nel padiglione grazie a un progetto brevettato da IVECO. L'altezza interna tocca quota 2.264 millimetri. E l'autonomia può raggiungere i 600 chilometri. Ma il gas non è tutto: IVECO BUS vanta un'offerta full hybrid in ambito urbano. L'Urbanway ibrido, infatti, è in grado di operare in modalità elettrica sotto i 20 chilometri all'ora, sfruttando il motore termico solo come generatore. A completare il quadro è l'urbano a batteria, l'IVECO E-WAY by Heuliez: una gamma completa in termini di lunghezze (con versioni da 9,5, 12 e 18 m) ed estremamente flessibile quanto a sistema di ricarica

per essere al più vicino ai bisogni operativi del cliente, con di numero di batterie modulabile e duplice formula di ricarica: notturna in deposito e rapida tramite pantografo al tetto. L'elettrico ha già in 'pancia' due maxi ordini da parte di Ratp Parigi, per un massimale di circa 150 milioni di euro. E una cinquantina di esemplari circolerà per Qbuzz, il 'braccio' olandese di Fs. Se il buongiorno di vede dal mattino...

MARESCA & FIORENTINO, IVECO E L'IBRIDO. QUELLO VERO

Maria Fiorentino, co-titolare della concessionaria, l'area di vostra competenza negli anni ha assorbito volumi importanti del settore del bus urbano a gas. Come sono le risposte per il Classe II?

«Le risposte sono sicuramente molto positive e hanno dimostrato un sincero interesse. Le aziende richiedono un'autonomia che consenta due giorni di esercizio. In Emilia Romagna, zona a forte vocazione per il metano, il Crossway a gas è stato molto apprezzato. Il veicolo è stato sperimentato dagli utenti nella versione diesel, e i riscontri sono stati lusinghieri. Il passaggio al CNG non è quindi percepito come un salto nel buio».

Si parla molto di autobus elettrici ma poi il mercato si sta dirigendo verso gli ibridi. È una questione di risorse o di cultura aziendale?

«Entrambe le cose. L'elettrico incontra una resistenza da parte delle stazioni appaltanti per i costi del veicolo e delle batterie, oltre che per fattori come l'incertezza sulla durata e la gestione dell'officina, perché l'approccio è completamente diverso. Le implicazioni infrastrutturali appesantiscono ulteriormente il costo del veicolo, con un impatto sulla città che non incontra sempre i favori delle amministrazioni e paga pegno alle ipoteche di matrice architettonica».

L'ibrido, invece...

«L'ibrido è più versatile, conserva delle ottime prestazioni e ha un TCO molto basso. Oltretutto richiede una minore predisposizione delle officine e addestramento degli addetti. Sostanzialmente l'investimento è più contenuto. Bisogna dire che la diffusione sul mercato di modelli mild hybrid sta penalizzando l'ibrido tradizionale. Oggi i due veicoli sono comparati come se stessimo parlando dello stesso approccio tecnologico e funzionale, ma così non è. Servirebbe una maggiore sensibilità da parte delle amministrazioni per promuovere il prodotto e distinguere l'uno dall'altro. La discriminante da porre è privilegiare la frazione elettrica in fase di marcia».

ARRIVANO I CROSSWAY

Destinati alle tratte extraurbane da Torino verso Alba, Ivrea e Rivarolo i quarantuno Crossway Low Entry di IVECO BUS con motorizzazione Cursor 9 da 360 CV entrati nella flotta del Gruppo Torinese Trasporti (GTT)

di Ivan Poli

I rilancio di un rapporto storico, sancito nel caldo di agosto nel cuore di Torino. IVECO BUS ha fornito a Gtt, la storica azienda di trasporti della città, ben 41 Crossway Low Entry che saranno destinati alle tratte extraurbane che collegano Torino con Alba, Ivrea e Rivarolo.

Una commessa, quella vinta da IVECO BUS, da 9 milioni di euro fondamentale per il rilancio di Gtt che, dopo la difficile stagione vissuta negli ultimi anni, sta cercando di ringiovanire il parco mezzi e renderlo meno inquinante. Gli IVECO Crossway LE vanno proprio in questa direzione: dotati di cambio automatico, e dell'esclusiva tecnologia HI-Scr per l'abbattimento delle emissioni nocive, andranno a sostituire bus diesel Euro 2, riducendo così l'inquinamento e portando l'età media della flotta Gtt sotto gli 11 anni di età. Dotati del motore Fpt Cursor 9 da 360 cavalli, i Crossway LE sono uno

tra gli autobus più apprezzati della loro categoria: sono lunghi 12 metri, e nell'allestimento fornito a Torino possono trasportare 77 passeggeri (45 seduti e 32 in piedi). Il loro acquisto è stato finanziato per il 50 per cento dalla Regione Piemonte e per l'altra metà proprio da Gtt: "Il legame tra IVECO e Gtt, due delle più grandi aziende del Piemonte per fatturato e numero di addetti, è rafforzato da questa fornitura – assicura il Direttore di IVECO BUS per il Sud Europa, Giorgio Zino – Il miglioramento della qualità dell'ambiente, grazie ai motori Euro 6 con i più bassi consumi sul mercato, la maggiore qualità del trasporto per i cittadini, grazie alle tecnologie innovative e l'affidabilità dei nuovi autobus e infine la sostenibilità economica, grazie alla cooperazione tra aziende saldamente radicate sul territorio, rendono ogni fornitura di IVECO BUS a Gtt un indiscutibile successo per l'intera città".



DAINESE**www.misanocircuit.com****Dair****THE AIRBAG SYSTEM**

IVECO BUS SCHIERA TRE GIOIELLI

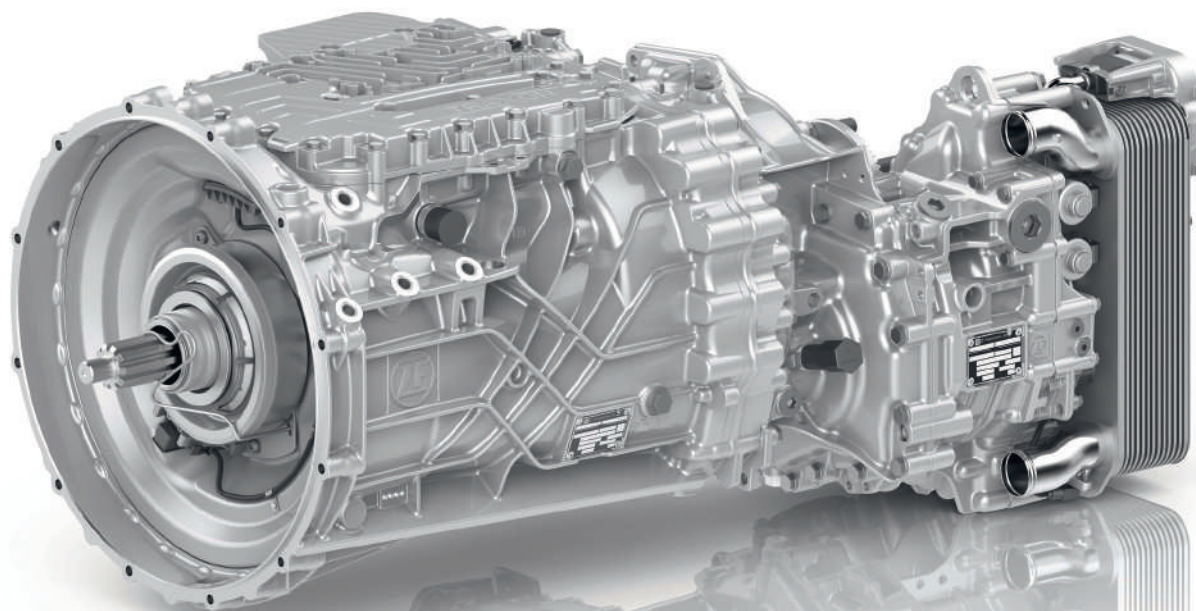
Sul circuito Marco Simoncelli di Misano Adriatico, una tre giorni in pista per Daily, Crossway ed Evadys, organizzata dall'International Exhibition Group, l'ente fieristico di Rimini

di Ivan Poli

Daily, Crossway ed Evadys in pista, la sicurezza nel mondo dell'autobus in sala convegni. L'Ibe Driving Experience svoltosi a Misano a inizio ottobre ha visto IVECO BUS sotto i riflettori sia sul circuito che nell'ambito dell'Industry Forum promosso dalla rivista Autobus. La tre giorni in pista lanciata da International Exhibition Group, l'ente fieristico di Rimini, per 'approvvigionare' di contenuti anche l'anno lasciato sguarnito dall'Ibe ha colto nel segno, con un'affluenza che è decollata nella tarda mattinata del secondo giorno e che, a conti fatti, non ha lasciato delusi. Anzi. IVECO BUS ha prestato un terzetto di mezzi ai test drive svolti sul circuito intitolato a Marco Simoncelli (e alle prove di handling curate da Efficient Driving nel piazzale). Si comincia con un Daily Line Blue Power da tre litri di cilindrata e 136 cavalli di potenza, alimentato a gas naturale compresso. Un mini che ha un occhio di riguardo per i sistemi di sicurezza. Lo ha ricordato Giorgio Zino, responsabile IVECO BUS per i mercati del Sud Europa, nel corso del convegno "La sicurezza raccontata dall'industria": «Gli standard di sicurezza dei nostri nuovi minibus superano quelli delle automobili». Ecco che il Daily in pista a Misano è equipaggiato con l'assistente al mantenimento della corsia Ldws coadiuvato dal Proactive Lane Keeping, il Crosswind Assist, l'Hill descent & Traction. Presente anche l'Evadys, mosso dal Cursor 9 diesel Euro VI. Presentato all'Ibe nel 2016, il mezzo è in grado di interpretare la vocazione interurbana e quella turistica, e si colloca a metà tra Crossway interurbano e il coach Magelys. Ma l'osservato speciale sotto il cielo di Misano è stato indubbiamente il Crossway NP Normal Floor, ovvero l'ultimo ingresso nella gamma Crossway a trazione alternativa. Un range che annovera oggi due versioni, dal momento che il Normal Floor

è stato presentato successivamente al Low Entry. E non è un caso che entrambi i veicoli, prima uno e poi l'altro, si siano aggiudicati il Sustainable Bus Award nella sezione Intercity. Al di fuori di un centro urbano che appare ormai consacrato alle trazioni a zero emissioni (e qui IVECO BUS è stata prodiga di novità a Bruxelles), il gruppo si focalizza sulle tratte interurbane scommettendo in maniera chiara sul gas. In questa chiave il Crossway Natural Power rappresenta un'alternativa valida al diesel, disponibile già oggi. E guarda oltre ai meri confini del puro intercity. Merito del concept firmato IVECO, che prevede le quattro bombole del gas - da 315 litri ciascuna - integrate al tetto, una scelta che ha consentito di rendere il mezzo stabile, sicuro e con un'altezza pari a quella della versione diesel, oltre che in grado di percorrere distanze chilometriche cospicue. Il telaio è sempre costituito da un reticolo autoportante realizzato con tubolari in acciaio, sul quale vengono saldate le pannellature delle fiancate e del padiglione, il tutto successivamente trattato con cataforesi ad immersione. Le testate sono in materiale composito mentre gli sportelli in alluminio. A Misano andata in scena la versione del Crossway con tre portelloni sulla fiancata sinistra e due in quella destra, dove insiste la porta centrale.

La gamma abbraccia due versioni, quella da 12.097 millimetri e quella da 12.962. In questo ultimo caso i posti a sedere sono, al massimo, 59. A spingere il Crossway a gas con pianale 'alto' pensa il Cursor 9 da 8,7 litri con alimentazione CNG. In questo caso la taratura di potenza è di 360 cavalli per una coppia di 165 chilogrammetri, valore identico al 'fratello' con motore a gasolio. A cambiare, ça va sans dire, è il sistema d'iniezione, qui supportato da iniettori Multipoint e combustione stechiometrica, e il rapporto di compressione che passa da 1:15,9 a 12,5.



AUTOMATIZZATO HI-TECH

Disponibile anche sull'IVECO S-Way l'automatizzato Hi-Tronix a 12 o 16 marce, sviluppato da ZF in collaborazione con IVECO. Maggiore durata, migliori performance e minori tempi di cambiata. Giù le emissioni acustiche e i costi d'esercizio (TCO)
di Giorgio Garrone

Il cambio Hi-Tronix, che si è già distinto nella driveline dei veicoli della gamma Stralis, è oggi disponibile sui modelli della serie S-Way. Il nuovo cambio è stato ottimizzato in termini di precisione, performance, funzionalità e, non ultimo, riduzione dei consumi.

Molto positivi i feedback dei test su strada dei nuovi IVECO S-Way con cabina top di gamma AS. L'Hi-Tronix conferma le proprie doti prestazionali e di grande affidabilità. L'automatizzato a 12 velocità Hi-Tronix di nuova generazione, sviluppato da ZF in collaborazione con IVECO,

rappresenta lo stato dell'arte del progresso tecnologico nella propria categoria e migliora significativamente la durata, contribuendo alla riduzione del Costo Totale d'Esercizio (TCO). Il sistema Hi-Tronix, che abbatte del 10% i tempi di cambio marcia, è progettato per avere una durata quasi doppia rispetto alla generazione precedente di cambi automatizzati. Rispetto al predecessore AS Tronic, la vita utile del nuovo cambio arriva fino a due milioni di cicli, il che si traduce in una percorrenza di circa 1,6 milioni di km, e riduce le emissioni acustiche di 6 dB(A).

La nuova trasmissione ZF TraXon, denominata HI-Tronix da IVECO, è prodotta nello stabilimento ZF di Friedrichshafen, sul lago di Costanza in Germania. Il cambio, che dispone di un'ampia apertura della rapportatura, assicura un rendimento fino al 99,7%, la possibilità di avere fino a due velocità in retromarcia e presenta il miglior rapporto potenza-peso della propria categoria.

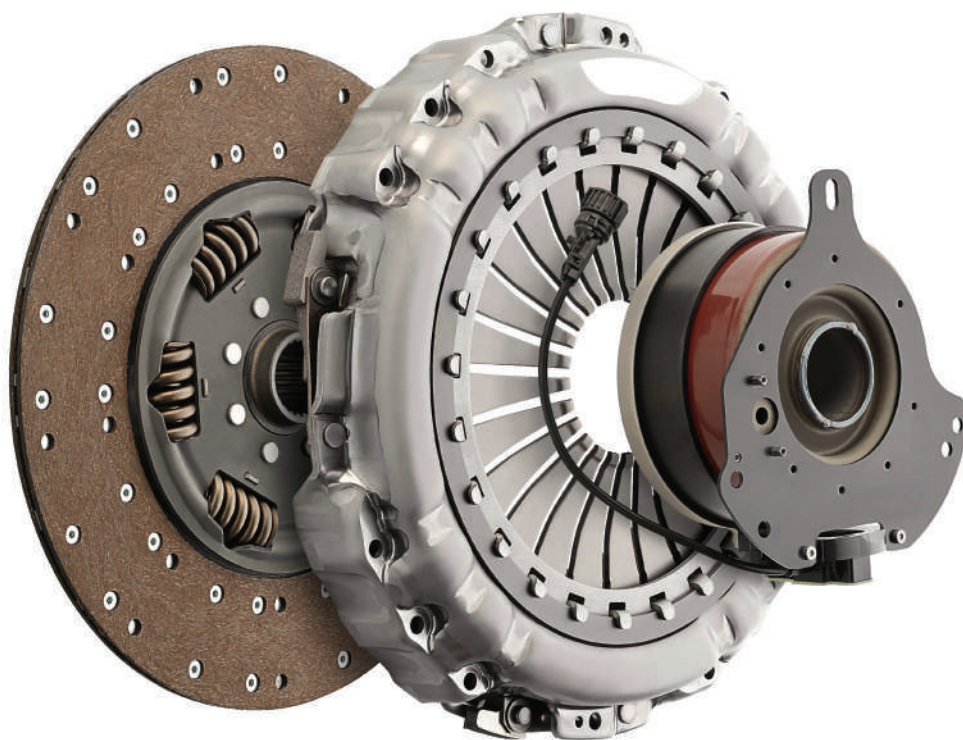
ANCHE IN VERSIONE A 16 MARCE

La trasmissione HI-Tronix è disponibile anche nella versione a 16 marce, che viene impiegata sulla gamma IVECO X-Way studiata per i compiti cantieristici leggeri. Il cambio mette in evidenza le proprie doti di versatilità, grazie alle quali è in grado di soddisfare le attuali e le future esigenze del trasporto su gomma, adattandosi ad ogni tipo di missione e tipologia di motorizzazione. Per tutte le versioni è disponibile anche la variante con il rallentatore idraulico integrato ZF-Intarder, oltre ad una vasta scelta di prese di forza (PTO) ZF a singola o doppia uscita. Il cambio base, offerto oggi con 12 e 16 marce, è in grado di gestire coppie del motore fino a 3.400 Nm (nella versione Over-Drive). L'automatizzato HI-Tronix permette tre modalità di guida selezionabili, la funzione "Eco-roll", che prevede, ove possibile e in condizioni di sicurezza, il passaggio in folle in fase di rilascio dell'acceleratore, e la strategia di marcia predittiva grazie all'integrazione con "HI-Cruise". Quest'ultima funzione con tecnologia GPS, integrata nel sistema Cruise Control predittivo di

IVECO e basata sulla più recente tecnologia di mappatura topografica, consente di adottare la strategia di guida più adeguata nelle fasi di accelerazione, decelerazione e cambio marcia.

GESTIONE OTTIMALE DELLA CATENA CINEMATICA

Il tutto, attraverso l'analisi preventiva del percorso, conoscendo la posizione del veicolo tramite geo-localizzazione e la topografia tridimensionale. Il concetto di base è quello di gestire al meglio la catena cinematica in funzione della conformazione del territorio (salite, discese e percorsi collinari). Il cambio automatizzato ZF adotta per l'attuazione della frizione lo ZF ConAct, un sistema pneumatico coassiale che assicura un avviamento ottimale del camion, una migliore facilità e fluidità di manovra, assicurando, al contempo, ridotti costi del ciclo di vita. La possibilità che offre lo ZF ConAct di azionare più velocemente la frizione e consentirne un controllo più preciso, permette cambiate più veloci a tutto vantaggio del comfort. Tale sistema, inoltre, modulando in modo preciso la velocità di marcia in fase di manovra, permette la modalità "Creeping" (Creep Mode) che, in condizioni di stand still e marcia inserita, simula l'effetto di trascinamento tipico del convertitore di coppia al rilascio del freno. Il cambio HI-tronix è già predisposto per la manutenzione predittiva (Predictive Maintenance), integrata nelle molteplici funzioni di connettività dell'IVECO S-Way.





MARCIA TRIONFALE

Per il secondo anno consecutivo IVECO domina e vince il FIA Truck Racing Championship imponendosi sia nella classifica a squadre, sia in quella individuale. L'epilogo sul circuito spagnolo di Jarama (Madrid)

di Sara Castaldi





GUARDA
IL VIDEO

VECO, come sponsor tecnico del Team Die Bullen von IVECO che unisce le forze della squadra corse Schwabentruck e del Team Hahn, ha dominato e vinto l'edizione 2019 del FIA European Truck Racing Championship (ETRC), replicando il risultato ottenuto lo scorso anno. Il Team Die Bullen von IVECO è balzato al comando fin dalla prima gara di Misano Adriatico ed è riuscito a mantenere la posizione di testa durante l'intera stagione agonistica, aggiudicarsi il successo nella classifica a squadre già al penultimo appuntamento a Le Mans (Francia), una settimana prima del Gran Premio spagnolo di Jarama che ha ufficialmente concluso l'ETRC 2019. Grazie alle eccellenti prestazioni

di Jochen Hahn alla guida di uno Stralis 440E56 XP-R, che con ben 13 vittorie – almeno una per ogni Gran Prix– e 18 piazzamenti sul podio ha conquistato per la sesta volta il titolo di Campione del FIA European Truck Racing Championship. Steffi Halm, per la seconda volta alla guida del Team Schwabentruck, è salita sul podio 11 volte, piazzandosi quarta nella classifica piloti. Un risultato che migliora di due posizioni lo score finale dello scorso anno. Il Team Die Bullen von IVECO ha dominato l'intera stagione agonistica 2019, imponendosi con 627 punti sui diretti concorrenti. Il campionato europeo truck si è articolato su otto gare, che hanno avuto luogo in Italia (sul circuito Marco Simoncelli di Misano Adriatico), in Ungheria (Hungaroring), nella Repubblica Slovacca (Slovakia Ring), in Germania (Nurburgring), nella Repubblica Ceca (Most), in Belgio (Zolder), in Francia (a Le Mans) e in Spagna (circuito di Jarama, nei pressi Madrid). Al debutto di Misano Adriatico lo scorso maggio in occasione del Petronas Urania Grand Prix Truck, a fianco del Team Die Bullen von IVECO, sono scese in pista altre due squadre in rappresentanza del Brand, la Reinert Racing, che ha conquistato un secondo posto nella classifica ETRC dello scorso anno, e Do not Touch Racing, che ha partecipato al campionato per il secondo anno consecutivo. La tappa italiana del FIA European Truck Racing Championship è stata anche l'occasione per proporre alle migliaia di appassionati – se ne sono contati circa 40mila nella due giorni del Week end del Camionista - convenuti sul Circuito Marco Simoncelli due gioielli del Brand: l'Emotional Truck Abarth, un esemplare unico per ricordare la storica collaborazione di IVECO con la squadra dello Scorpione, e un trattore stralis NP con motorizzazione Cursor 13 a gas naturale liquefatto da 460 CV, leader di mercato nel comparto dei camion per il lungo raggio dotati di propulsori alternativi al Diesel. Oltre all'esposizione statica, i visitatori dello stand IVECO hanno avuto la possibilità di conoscere le caratteristiche veicoli del Brand attraverso test drive direttamente sulla pista del circuito.



Nella pagina a fianco, una gara del FIA Truck Racing Championship. Sopra, uno dei podi a Jarama (Spagna), con Jochen Hahn e Steffi Halm

GRANDE AFFIDABILITÀ E PRESTAZIONI SEMPRE VINCENTI

A Misano Jochen Hahn ha imposto subito la legge del più forte, guadagnando la Superpole nella sessione del sabato e dominando gli avversari nella Gara 1. Lo stesso risultato è stato ottenuto dal driver tedesco nella Gara 4 della domenica. Insomma, c'erano tutte le premesse, come poi è accaduto, per replicare il successo 2018 nel campionato. Gerrit Marx, President Commercial & Specialty Vehicles, commentando la vittoria di IVECO nel campionato europeo truck, ha affermato: "Siamo davvero orgogliosi degli straordinari risultati ottenuti dal Team Die Bullen von IVECO con i nostri Stralis, che hanno dimostrato ancora una volta di poter competere ai massimi livelli con grande affidabilità e prestazioni sempre vincenti. I tecnici, gli ingegneri e i meccanici che hanno lavorato al fianco dei piloti hanno fatto un ottimo gioco di squadra, che è stato ripagato con un altro titolo nell'European Truck Racing Championship. Le mie congratulazioni a tutti quanti!". Il brand ha messo a disposizione del Team il suo Stralis 440 E 56 XP-R da competizione da 5,3 tonnellate, alimentato da un motore IVECO Cursor 13, realizzato e preparato da FPT Industrial, in grado di erogare 1.180 CV. I veicoli sono stati progettati ed equipaggiati per raggiungere la velocità 160 km/h, il valore massimo consentito dai regolamenti sportivi. "Siamo onorati di essere ancora una volta il cuore che batte sotto la cabina degli Stralis guidati dai Team Schwabentruck e Hahn Racing. Il nostro motore Cursor 13, appositamente progettato per questa competizione, ha dimostrato un fantastico equilibrio tra prestazioni e lunga durata in condizioni davvero difficili, in perfetta simbiosi con il talento dei Team in gara", ha affermato Annalisa Stupenengo, Presidente di FPT Industrial. "È l'ennesima dimostrazione dell'eccellenza dei nostri prodotti, il risultato di un costante impegno orientato al miglioramento".



SALONE ELETTRIZZANTE

Al Salone dell'autobus di Bruxelles debutto della gamma a zero emissioni E-Way. Al Crossway Natural Power a pavimento rialzato, il riconoscimento di Sustainable Bus of the Year 2020 per la categoria Intercity

di Ivan Poli

I Busworld 2019 ha inaugurato per IVECO BUS un nuovo capitolo all'insegna dell'elettrico. Ha debuttato a Bruxelles, infatti, la gamma IVECO E-Way realizzata da Heuliez, vale a dire l'azienda del gruppo Cnh Industrial che finora si è occupata di trazioni alternative e autobus a batteria per il tpl. Con il lancio della gamma IVECO E-Way (che ricalca il nome 'S-Way' della gamma truck), la tecnologia sviluppata da Heuliez per il range Full Elec (composto da 337 Gx e 447 Gx) si traduce in un'offerta completa a marchio IVECO. Il 18 metri IVECO E-Way è stato il fiore all'occhiello della presenza IVECO BUS a Bruxelles, per la prima edizione

nella capitale belga (...ed europea) della fiera nata 48 anni fa a Courtrai.

Sempre restando in tema di zero emissioni, presente allo stand il filobus Crealis In-Motion-Charging, peraltro vincitore del Sustainable Bus Award 2019 nella categoria Urban. Altra grande protagonista al Busworld, la gamma Natural Power, che abbraccia una serie completa di soluzioni di mobilità eco-sostenibili a base di metano e biometano. Combustibili che hanno, anch'essi, ricadute positive sulle emissioni inquinanti di ossido di azoto, che vengono ridotte di oltre un terzo. La gamma IVECO BUS di veicoli a metano parte dal Daily Minibus fino agli Urbanway



GUARDA
IL VIDEO

Nella pagina a fianco, la conferenza stampa di IVECO BUS al Salone dell'autobus di Bruxelles. A fianco, il trofeo Sustainable Bus of the Year 2020, assegnato al Crossway Natural Power con pavimento rialzato. Sotto, il 18 metri IVECO E-Way di IVECO BUS

e Crealis, per arrivare ai Crossway in declinazione Low Entry o Normal Floor. Il bagno di folla a Bruxelles è spettato al Daily Start Natural Power e a entrambe le versioni del Crossway. Il Normal Floor, peraltro, si è aggiudicato sempre al Busworld il Sustainable Bus Award 2020 (vedi box). A terminare l'offerta IVECO messa in bella mostra a Bruxelles c'erano il Daily Tourys e l'Evadys.

Ma torniamo alla novità principale. L'IVECO E-Way firmato Heuliez è disponibile in tre diverse lunghezze (9,5 m, 12 m e 18 m) e con varie soluzioni di ricarica, dalla carica notturna lenta a quella rapida con pantografo. La flessibilità raggiunge i massimi livelli con la selezione del numero dei moduli batteria, che si traduce nella possibilità di adattare il veicolo esattamente ai requisiti di autonomia del cliente, senza dover trasportare peso extra e quindi compromettere la capacità di trasporto passeggeri. Sono disponibili vari livelli di personalizzazione di interni ed esterni, con un'ampia selezione di materiali e soluzioni su misura per la zona passeggeri.



LA SOSTENIBILITÀ È DI CASA

Per la terza volta consecutiva un autobus IVECO è eletto nella rosa dei veicoli più sostenibili. Dopo il Crossway Low Entry eletto Sustainable Bus Award nel 2018 nella categoria Intercity, quest'anno è toccato alla versione a pianale alto. La decisione della giuria è un'ulteriore conferma del grado di maturità raggiunto dagli autobus a gas come alternativa sostenibile per il trasporto pubblico fuori dai centri città. Tra le due vittorie targate Crossway, il Crealis In-Motion-Charging è stato insignito l'anno scorso del Sustainable Bus Award nella categoria Urban.

«L'IVECO BUS Crossway Natural Power nella sua versione con pavimento rialzato (Normal Floor) disegna una nuova categoria e consente agli operatori di affrontare la transizione energetica anche nelle tratte extraurbane dove le motorizzazioni diesel, ad oggi, hanno il monopolio – questa la motivazione del Sustainable Bus Award 2020 Intercity. Il veicolo è mosso da un motore alimentato a gas naturale da 360 cavalli e, grazie alla collocazione delle bombole integrate al tetto, assicura una maneggevolezza elevata e un bilanciamento del peso distribuito in modo omogeneo. Questa architettura ha l'intrinseco vantaggio di preservare la bagagliera, elemento fondamentale per i viaggi su tratte extraurbane». A ritirare il premio, nel corso della cena di gala che ha aperto il Busworld 2019, il Brand Leader IVECO BUS Stéphane Espinasse: «Con questa vittoria riaffermiamo la nostra posizione di leader nel segmento con una soluzione matura, affidabile, ed ecologica. I giurati hanno riconosciuto le qualità del Crossway Natural Power, confermando così la scelta già fatta da molti operatori».



**Bus elettrici,
con
motorizzazione
a gas naturale
o ibridi
nell'ampia
offerta
di prodotto
di IVECO BUS
per il
trasporto
pubblico
a basso impatto
ambientale,
in mostra
al Summit UITP
in Svezia**

di Ivan Poli

SOLUZIONI GREEN

Dal gas all'elettrico (in due declinazioni: bus e filobus) passando per l'ibrido. IVECO BUS ha colto l'occasione del Global Public Transport Summit 2019 per sfoggiare la propria ampia proposta in termini di trasporto urbano a basse emissioni. Perché proprio il trasporto cittadino è il target dell'appuntamento targato Uitp, l'associazione internazionale del trasporto pubblico. Il Summit Uitp, il principale evento mondiale per il settore, quest'anno si è svolto a Stoccolma a inizio giugno, ha chiamato a raccolta 474 espositori e attirato 15mila visitatori. Allo stand IVECO ha trovato posto l'Heuliez

Gx Elec a zero emissioni, disponibile sia da 12 che da 18 metri. Il mezzo, nella versione plug-in, è mosso da motore elettrico asincrono centrale. L'autonomia è responsabilità del pacco batterie Lnmc (ovvero composte da litio, manganese, cobalto ed ossido) da 360 kWh. Batterie che, a differenza di quelle montate da altri costruttori, non richiedono sistema di raffreddamento, consentendo così una riduzione del peso complessivo. Sotto i riflettori di Stoccolma ha fatto bella mostra di sé un esemplare nella versione Linium, per Bus Rapid Transit di nuova generazione: offre un design esclusivo e si distingue per il frontale ridisegnato, il tetto aerodinamico e i copri ruota. Per aumentare la sensazione di



GUARDA
IL VIDEO

luminosità e comfort, il tetto panoramico in vetro Lumi'bus e le finestre aggiuntive offrono una vista estremamente panoramica.

L'offerta IVECO BUS per il trasporto pubblico a zero emissioni ha tra i suoi cavalli di battaglia il Crealis In-motion-charging, premiato Sustainable Bus Award 2019 nella categoria Urban. Disponibile nelle lunghezze di 12 e 18 metri, il filobus firmato IVECO coniuga l'alimentazione, tramite pantografo, dalle linee aeree e la presenza di una piccola batteria di bordo, che garantisce diversi chilometri di autonomia nelle zone scoperte dal bifilare.

Uscendo dai confini del centro urbano, a tenere alta la bandiera del basso impatto ambientale in casa IVECO è la gamma Natural Power: non solo gli Urbanway (disponibili anche in declinazione ibrida), ma anche i Crossway sono disponibili in versione alimentata a metano. In questo modo, le emissioni di polveri sottili sono quasi nulle e le emissioni di ossido di azoto sono ridotte di oltre un terzo. La gamma è inoltre pienamente compatibile con il biometano, con il quale si arriva praticamente ad azzerare i gas serra.

L'offerta IVECO BUS per il trasporto pubblico a zero emissioni ha tra i suoi cavalli di battaglia il Crealis In-motion-charging, premiato Sustainable Bus Award 2019 nella categoria Urban. Disponibile nelle lunghezze di 12 e 18 metri, il filobus firmato IVECO coniuga l'alimentazio-

ne, tramite pantografo, dalle linee aeree e la presenza di una piccola batteria di bordo, che garantisce diversi chilometri di autonomia nelle zone scoperte dal bifilare.

Uscendo dai confini del centro urbano, a tenere alta la bandiera del basso impatto ambientale in casa IVECO è la gamma Natural Power: non solo gli Urbanway (disponibili anche in declinazione ibrida), ma anche i Crossway sono disponibili in versione alimentata a metano. In questo modo, le emissioni di polveri sottili sono quasi nulle e le emissioni di ossido di azoto sono ridotte di oltre un terzo. La gamma è inoltre pienamente compatibile con il biometano, con il quale si arriva praticamente ad azzerare i gas serra.



IL MARCHIO IVECO SUL TPL IVORIANO

La capitale della Costa d'Avorio ha affidato i destini della sua rete di trasporto pubblico a IVECO BUS. Saranno ben 700, tra Crealis e Crossway, gli autobus IVECO in circolazione in Abidjan. Conseguenza di un accordo, siglato a gennaio, per 400 Crossway Le e 50 Crealis, seguito in luglio da un nuovo ordine da 200 ulteriori Classe II, sempre con ingresso ribassato, e altri 50 Crealis. Tutti i cento Crealis, in versione articolata, sono alimentati a gas naturale. Parti contraenti, il governo della Costa d'Avorio e la Abidjan Transport Company Sotra.

Il Crealis articolato sarà utilizzato in tutta l'area metropolitana di Abidjan, fornendo un miglioramento del comfort per i passeggeri in un ambiente moderno e accogliente. Questa doppia scelta del governo ivoriano e di Abidjan a favore del gas naturale (oltre che di IVECO BUS) conferma che si tratta di una soluzione efficace per il Paese e di una reale opportunità con disponibilità di gas leggibile. I veicoli a gas naturale sono una risposta efficace alle preoccupazioni ambientali e rappresentano una soluzione di trasporto passeggeri matura ed efficiente.

Commenta Sylvain Blaise, responsabile della divisione Global Bus: "Siamo particolarmente soddisfatti della rinnovata fiducia di SOTRA, che conferma il ruolo di IVECO BUS come elemento chiave per modernizzare e massificare in modo sostenibile il trasporto pubblico di Abidjan con i suoi prodotti e le sue soluzioni di servizio".





DALLE AMERICHE E DALL'EUROPA



Alla borsa di New York, in occasione del Capital Market Day, presentato il piano quinquennale 'Transform 2 Win' di CNH Industrial. Thomas Hilse nominato IVECO Brand President. Lo stabilimento IVECO di Sete Lagoas, in Brasile, ottiene il livello Argento nell'ambito del World Class Manufacturing

di Giorgio Garrone

Le notizie di questa puntata di IVECO nel mondo, la rubrica che Camion&Servizi dedica alle novità della 'galassia' di CNH Industrial, provengono dagli Stati Uniti e dall'Europa. Negli USA, CNH Industrial ha presentato alla borsa di New York, in occasione del Capital Market Day, le linee strategiche del piano quinquennale 2020-2024 per tutti i brand del Gruppo. In Italia, a Torino, Thomas Hilse ha assunto il ruolo di IVECO Brand President. In Brasile, l'impianto IVECO di Sete Lagoas, situato nello stato di Minas Gerais, ha raggiunto il livello Silver nell'ambito del World Class Manufacturing (WCM), uno degli standard più rigorosi a livello mondiale nel settore della produzione e gestione integrata degli stabilimenti e dei processi produttivi.

STATI UNITI: PRESENTATO IL PIANO STRATEGICO 2020-2024 DI CNH INDUSTRIAL

Il Gruppo CNH Industrial – 29,7 miliardi di dollari di fatturato, 64 mila dipendenti, 67 stabilimenti produttivi e 54 centri di ricerca in tutto il mondo - ha presentato all'inizio di settembre alla Borsa di New York, in occasione del Capital Markets Day, il proprio piano strategico quinquennale 2020-2024, denominato 'Transform 2 Win'. Il piano include la separazione dei business 'On-Highway' (stradale) e 'Off-highway' (non stradale), decisione che fa seguito a un approfondito processo di revisione del portafoglio in base a considerazioni di carattere strategico, relative agli investitori e alle sinergie. Questa valutazione ha evidenziato che i business 'On-Highway' e 'Off-Highway' hanno differenti requisiti in termini di regolamentazione e di tipologia di clientela e sono influenzati con modalità diverse dai mega-trend di settore, in costante accelerazione, relativi alla digitalizzazione, all'automazione, alle propulsioni a basse o zero emissioni e alla 'servitizzazione', cioè alla sempre maggiore enfasi sulla proposta di servizi evoluti, correlati e specifici, in parallelo all'offerta di prodotto. Il gruppo 'On-Highway' la cui quotazione in borsa è prevista per il primo trimestre del 2021 dopo l'approvazione da parte dell'Assemblea Straordinaria degli Azionisti nel 2020, con un fatturato pro-forma delle attività industriali di 13,1 miliardi di dollari, comprenderà i marchi di veicoli commerciali IVECO, IVECO BUS e Heuliez Bus (69% dei ricavi), insieme alle attività motoristiche di FPT Industrial (31% dei ricavi). La posizione di mercato e la gamma di prodotto dei marchi IVECO saranno ulteriormente rafforzate con investimenti sui veicoli e miglioramenti tecno-



logici. FPT Industrial, che continuerà a offrire soluzioni di motorizzazione ai vertici del mercato e accelererà lo sviluppo di propulsioni alternative, rimarrà un fornitore chiave del business 'Off-Highway', attraverso un accordo a lungo termine. Il gruppo 'Off-Highway', con un fatturato pro-forma delle attività industriali del 2018 pari a 15,6 miliardi di dollari, sarà principalmente un'azienda produttrice di macchine per l'agricoltura (75% dei ricavi), sostenuta dal business delle macchine per le costruzioni (19% dei ricavi). I veicoli speciali (6% dei ricavi) rimarranno nel gruppo 'Off-Highway'. Case IH, New Holland Agriculture e STEYR si consolideranno e si svilupperanno partendo dalle rispettive posizioni di mercato, dalle gamme prodotte ulteriormente rafforzate e da un network di distribuzione migliorato, nonché da investimenti in crescita per le attività di automazione e digitalizzazione. CASE Construction Equipment e New Holland Construction, così come i mezzi pesanti da cava ASTRA, si concentreranno sul miglioramento della redditività, la semplificazione del portafoglio prodotti e l'aumento delle quote in segmenti per applicazioni specifiche. I veicoli per la difesa e quelli antincendio di Magirus svilupperanno ulteriormente le loro offerte, ai vertici del mercato per le rispettive clientele specializzate. Il piano di CNH Industrial presentato a Wall Street prevede un aumento del fatturato con un tasso di crescita del 5% annuo e investimenti per un totale di 13 miliardi di dollari fino al 2024. In occasione dell'Investor Day, CNH Industrial ha annunciato l'intenzione di sottoscrivere un accordo strategico su base esclusiva nel settore dei veicoli commerciali pesanti con Nikola Corporation, formalizzato nei giorni a seguire. L'accordo con la società di Phoenix, in Arizona

Nella pagina a fianco, il management di CNH Industrial al Capital Market Day alla Borsa di New York. Sopra, il concept IVECO Z Truck a Wall Street (New York).



Sotto, Thomas Hilse, IVECO Brand President, davanti a un IVECO S-Way. In basso, uno scorcio dello stabilimento brasiliano di Sete Lagoas

(Stati Uniti) mira ad accelerare la trasformazione del settore verso l'obiettivo di emissioni zero nel comparto dei veicoli pesanti di Classe 8 in Nord America e in Europa. I camion di Nikola, alimentati con tecnologia proprietaria a fuel cell (celle a combustibile) a idrogeno e batterie elettriche, saranno i primi a entrare in produzione. L'innovativo modello di business di Nikola prevede l'offerta di un leasing tutto compreso, anteprema assoluta per il settore, che include il veicolo, il servizio e le spese di manutenzione e di rifornimento, con l'obiettivo di un costo totale di esercizio a lungo termine equivalente o inferiore a quello di un diesel. CNH Industrial, come lead investor nel round D di sottoscrizione, acquisirà una partecipazione strategica nel capitale di Nikola, a fronte di un impegno di 250 milioni di dollari in Nikola, comprensiva di un investimento in cassa per 100 milioni di dollari e di un conferimento, per altri 150 milioni di dollari, in servizi, fra i quali sviluppo prodotto, ingegneria di produzione e altro supporto tecnico, oltre alla fornitura di alcuni componenti chiave per accelerare la tempistica di produzione dei modelli a propulsione elettrica Nikola TWO e Nikola TRE.

ITALIA: THOMAS HILSE NOMINATO IVECO BRAND PRESIDENT

Il primo novembre scorso, Thomas Hilse ha assunto il ruolo di IVECO Brand President. Approda al nuovo incarico, che svolge in Italia, a Torino, con un'esperienza di 22 anni nel settore dei mezzi pesanti, degli autobus e dei veicoli commerciali. In questa veste è responsabile delle operazioni di gestione globale dei prodotti, vendita, marketing e sviluppo della rete per IVECO, al fine di consolidare la posizione del brand e di espanderne la presenza nel mercato mondiale. Gerrit Marx, President Commercial & Specialty Vehicles, ha commentato: "Siamo estremamente felici di accogliere Thomas nella nostra organizzazione. Si unisce a noi in un momento fondamentale della nostra storia, a breve distanza dal lancio del nuovo Daily per il segmento dei veicoli commerciali leggeri e della gamma IVECO WAY, di cui fa parte il nuovo IVECO S-WAY per applicazioni heavy-duty, in un periodo di grandi progressi nel campo della digitalizzazione e della servitizzazione. Thomas ha acquisito una notevole esperienza nel settore dei veicoli commerciali e del management internazionale, che si rivelerà incredibilmente preziosa nel determinare il futuro successo del brand IVECO nel mondo."

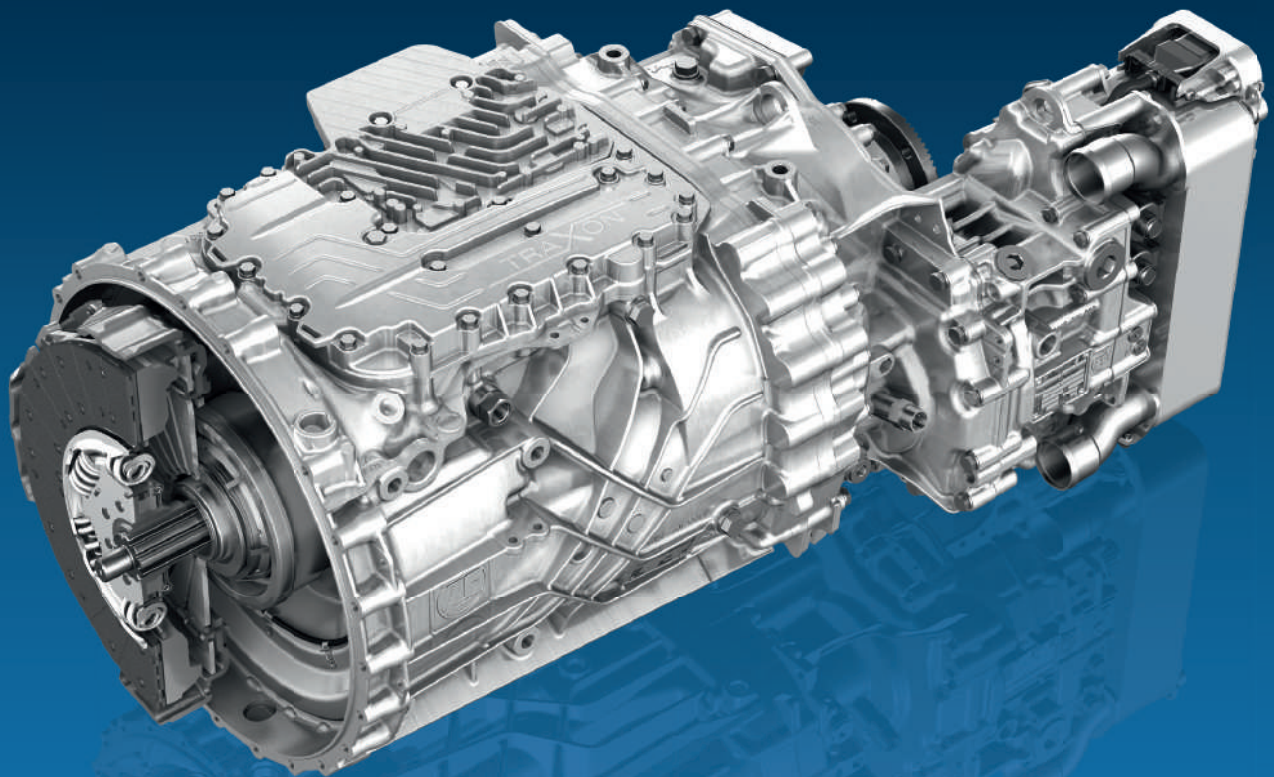
BRASILE: SETE LAGOAS CONQUISTA L'ARGENTO

In Brasile, il principale mercato sudamericano per i veicoli industriali, l'impianto IVECO di Sete Lagoas ha conquistato il livello Argento nell'ambito del World Class Manufacturing (WCM), uno dei più rigorosi standard del settore manifatturiero globale per la gestione integrata degli stabilimenti e dei processi di produzione. Consiste in un sistema strutturato in pilastri, basato sul miglioramento continuo e progettato per eliminare gli sprechi e le perdite nel processo produttivo attraverso l'identificazione di obiettivi, quali zero infortuni, zero difetti, zero rotture e zero sprechi. Per certificare i miglioramenti ottenuti, il sistema prevede una serie di audit periodici indipendenti su tutti i pilastri del WCM. L'esito dei controlli determina l'assegnazione di un punteggio e tre livelli di certificazione: Bronzo, Argento e Oro. Lo stabilimento di Sete Lagoas, inaugurato nel 1997 nello stato di Minas Gerais, produce i veicoli commerciali e industriali delle gamme Daily, Tector, Hi-Road e Hi-Way per il marchio IVECO, nonché i telai degli autobus e il Daily Minibus per il brand IVECO BUS. L'impianto ospita anche un centro di Ricerca e Sviluppo all'avanguardia, il primo inaugurato dal brand al di fuori del continente europeo. Con una superficie di circa 2,3 milioni di metri quadrati, il complesso industriale conta circa 1.500 dipendenti e dispone di un centro di collaudo, il primo della sua categoria ad essere costruito in Sud America, con una struttura completa per testare l'intera gamma di veicoli commerciali e per la difesa.



Traxon – Leggero. Potente. Intelligente.

Il primo sistema di trasmissione modulare a livello mondiale, ZF-TraXon permette già oggi agli autocarri di viaggiare in modo efficiente verso il futuro. La struttura compatta e robusta, nonché il più alto rendimento nella sua categoria, rendono TraXon il nuovo standard per quanto riguarda l'efficienza. TraXon trasmette la potenza del motore pressoché senza perdite, mentre la funzione PreVision GPS e la programmazione della centralina contribuiscono a risparmiare carburante. La struttura leggera del cambio aumenta l'efficienza. TraXon – il cambio per gli impieghi più versatili, dai percorsi a lunga distanza fino all'impiego in cantiere. ZF-TraXon. Leggero. Potente. Intelligente. zf.com/TraXon



see. think. act.



TESTED BY THEM, RELIABLE FOR YOU.



PETRONAS Urania®

   PETRONASBRANDS

Congratulazioni al Team PETRONAS De Rooy IVECO per il suo terzo posto all'edizione 2019 della Dakar in Perù, una delle sfide più ardue al mondo. Dopo 10 tappe e un totale di 5.598 km, solo 10 mezzi su 41 sono arrivati al traguardo, quattro dei quali appartenevano al team PETRONAS De Rooy Iveco.

Questo eccezionale risultato dimostra ancora una volta il vantaggio tecnologico offerto dai lubrificanti PETRONAS Urania, appositamente progettati per garantire affidabilità, protezione del motore, maggiore efficienza e prestazioni non solo per i quattro mezzi Iveco Powerstar sulle dune della Dakar, ma anche per l'uso quotidiano del vostro camion, in qualunque condizione atmosferica!"