

LUGLIO 2021

Camion & Servizi

rivista dell'Autotrasporto



IVECO T-WAY TENACE E HI-TECH



INTERVISTA
ESCLUSIVA
A LUCA SRA



NUOVO DAILY
IL LEGGERO
SUPER CONNESSO



NUOVO IVECO
S-WAY ANCORA
PIU' SMART



IVECO LIVE CHANNEL

GUARDA
IL VIDEO

sommario

LUGLIO 2021

& focus

Intervista a Luca Sra

4

Intervista a Mihai Daderlat 18
Intervista a Fabrizio Buffa 24



& prodotto

Nuovo IVECO T-WAY Tenace & Tecnologico

6

Nuovo IVECO S-WAY 12
Nuovo Daily 14
IVECO Driver Pal 16



& protagonisti

"S" come successo

26

Viacqua 20
Daily Stories 22
Autotrasporti Perrotti 40
Aret 48



& eventi

IVECO partner del FIA European Truck Racing Championship

34



& servizi

C'è tutto un mondo "ON"

36

Soluzioni digitali 44
Il progetto Horizon 46



& IVECO bus

Trenta minibus per Roma

50

Crossway Line per la Cotral 52



& capital

Leasing sì ma flessibile

54



& Camion & Servizi

DIRETTORE RESPONSABILE FRANCESCO NOVO **DIRETTORE EDITORIALE** SARA CASTALDI **COMITATO DI REDAZIONE:** SARA BUOSI (RESPONSABILE COORDINAMENTO EDITORIALE), GIORGIO GARRONE (REDAZIONE), IVAN POLI (REDAZIONE AUTOBUS), ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA, SARA MOORE, FRANCESCA MAIMONE, RAFFAELLA CAMERINO, CHRISTOPHE CAPLAIN, MICHELA FERRIGNO, VALERIA TAZZETTI, FRANCESCA SGROI, ANTONIO CUPI, LIVIANNA CURRI, FABRIZIO BIANCO, VALERIA RIBA, MARTA RAVA, PAOLO PASSARELLI, VITTORIANO BUONO **EDITORE** SATIZ TPMS.R.L. - CORSO TAZZOLI 215/12B, 10137 TORINO **REDAZIONE** GIORGIO GARRONE, VIA TRAIANO 10, 20149 MILANO, EMAIL GIORGIO.G.GARRONE@GMAIL.COM **STAMPA** TIPOGRAFIA SOSSO SRL - GRUGLIASCO (TO) **REGISTRAZIONE** TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000. È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE



Dopo qualche mese di silenzio, *Camion&Servizi* torna ai propri lettori e lo fa in un momento favorevole per l'economia del paese e per IVECO, proponendo tre articoli incentrati sui lanci di prodotto protagonisti degli ultimi mesi: l'IVECO T-WAY, il Nuovo IVECO S-WAY e il Nuovo Daily. Con l'IVECO T-WAY, studiato per i compiti cantieristici e per le missioni off-road più estreme, il Brand completa il rinnovo della gamma pesante IVECO WAY, iniziato nel 2019. Robustezza strutturale, efficienza, produttività, prestazioni e servizi evoluti legati alla connettività sono i principali plus che caratterizzano l'erede del trono Trakker e che rinnovano la grande tradizione off-road dei veicoli di IVECO dalle origini a oggi.

Nell'ambito delle missioni stradali, il Nuovo IVECO S-WAY si pone come punto di riferimento del mercato in termini di contenuti hi-tech, di servizi connessi, di capacità d'interazione con il conducente attraverso il rivoluzionario sistema IVECO Driver Pal, di contenimento dei consumi, con i motori Euro VI E, e di riduzione dell'impatto ambientale. Il Nuovo Daily, che porta la connettività ai massimi livelli con un compagno di viaggio digitale, propone propulsori ultra-ecologici e risparmiatori Euro 6-D Final ed Euro VI-E e sospensioni intelligenti per l'efficienza e la redditività del business. Inoltre, uno sguardo completo al business arriva direttamente dai commenti di Luca Sra, Chief Operating Officer IVECO Truck Business Unit e Mihai Daderlat, IVECO Business Director Mercato Italia, che ci presentano i risultati ottenuti dal Brand nei primi mesi di quest'anno, l'impatto sul mercato legato all'arrivo dei nuovi modelli e le strategie di IVECO per crescere in tutti i segmenti di prodotto, l'andamento delle vendite, il trend del portafoglio ordini e le prospettive per il mercato nazionale. Un ampio capitolo è dedicato alle consegne dell'IVECO S-WAY alle aziende di trasporto di tutte le regioni italiane. Sono camion – come spiegano i responsabili delle flotte – che si impongono per il loro design, per le prestazioni su strada, per i consumi contenuti, per il ridotto impatto ambientale, per l'affidabilità, per i servizi evoluti legati alla connettività e per i costi di gestione (TCO). In linea con la sostenibilità, un IVECO S-WAY NP nel ruolo di pace truck agli ETRC 2021.

Nelle prossime pagine troverete tutto questo e molto altro.

Bentornati dunque a bordo di *Camion&Servizi* e buon viaggio nel mondo IVECO.

A tutti, buona lettura.

Sara Castaldi, Responsabile Brand Marketing Mercato Italia

**Go
Smart!**

Move to the next level



IVECO T-WAY

DIGITAL INTERNATIONAL PRESS LAUNCH

IVECO LIVE CHANNEL

IVECO

IVECO T-WAY

UNA NUOVA ERA PER IVECO

La visione e il commento di Luca Sra, Chief Operating Officer IVECO Truck Business Unit, ai positivi risultati del primo trimestre 2021 e al ruolo dei nuovi prodotti e dei servizi evoluti di connettività per la crescita globale del Brand

di Giorgio Garrone

Un anno e mezzo fa, nessuno sarebbe stato in grado di prevedere le sfide che l'industria automotive e il mondo dei veicoli industriali hanno dovuto affrontare per resistere, prima, all'impatto e superare, poi, le ricadute della pandemia sull'economia reale.

Ora che l'orizzonte sembra rasserenarsi e che la ripresa della domanda di mezzi di trasporto si consolida, Camion&Servizi fa il punto della situazione con Luca Sra, Chief Operating Officer Truck Business Unit di IVECO. Un ruolo con responsabilità a tutto tondo, che spaziano dal prodotto all'after-sales, dalla qualità fino agli acquisti e alla produzione.

C&S: *Dopo un 2020 del tutto anomalo, qual è la situazione di mercato nel primo scorcio di quest'anno e l'outlook nei prossimi mesi per IVECO?*

Sra: Partiamo dai riscontri, molto positivi, del primo trimestre 2021. Il mercato europeo dei veicoli industriali è cresciuto del 22% rispetto all'anno precedente, con i veicoli commerciali leggeri in aumento del 24% e i medi e i pesanti del 17%.

Il Daily è leader del mercato europeo nel settore dei cabinati con una quota di oltre il 22% ed è anche il punto di riferimento nel campo dei veicoli commerciali leggeri a trazione

alternativa. Prevediamo che quest'anno il mercato dei veicoli commerciali raggiungerà livelli senza precedenti. Le immatricolazioni totali hanno subito un costante aumento negli ultimi tre trimestri e IVECO si sta allineando perfettamente a questo trend. Tra gennaio e aprile, le vendite del Daily sono aumentate del 42% rispetto allo stesso arco temporale del 2019. Ciò conferma che il settore è in crescita e questo è il segno di un cambiamento già in essere, accelerato dalla crisi relativa all'emergenza Covid.

Per quanto riguarda il settore dei veicoli pesanti, stiamo superando noi stessi in tutti i segmenti. Quando nel 2019 abbiamo presentato l'IVECO S-WAY, abbiamo accennato a tre grandi tendenze che stanno cambiando il nostro modo di fare business: la sostenibilità, la servitizzazione e la digitalizzazione. I clienti sono sempre stati il punto di partenza che ha guidato il nostro lavoro. Oggi, grazie a quanto fatto in questi anni, stiamo superando ogni aspettativa: prevediamo di raggiungere le 25mila unità entro la fine dell'anno, per un totale di 4mila unità in più rispetto alle stime del 2019.

Non c'è dubbio: l'IVECO S-WAY si è dimostrato il prodotto giusto per crescere nel settore dei pesanti, è diventato "un cult". E infine, anche i nostri modelli a gas naturale sono leader indi-

scussi in Europa con 6.500 unità previste entro la fine dell'anno e una quota di mercato che supera il 55%. L'interesse per i veicoli a emissioni ridotte è sicuramente in forte crescita: tra i camion venduti attualmente, uno su quattro è alimentato a gas.

C&S: *Cosa si aspetta dalle più recenti novità di prodotto lanciate sul mercato, l'IVECO T-WAY, l'IVECO S-WAY e il nuovo Daily?*

Sra: In meno di due anni abbiamo totalmente rinnovato la nostra gamma di prodotto, un lavoro incredibile. Oggi, con l'IVECO S-WAY, disponiamo del veicolo con il miglior TCO del segmento pesanti on-road, con l'IVECO X-WAY di un crossover estremamente versatile, e con l'IVECO T-WAY del mezzo off-road più tenace di tutti.

Quest'ultimo, il nuovo IVECO T-WAY, apre un nuovo capitolo nella straordinaria storia dell'off-road del brand, un vero e proprio campione in termini di prestazioni, robustezza e durabilità che consoliderà ulteriormente la nostra posizione nel comparto dei camion heavy-duty per le missioni cantieristiche più estreme.

Per quanto riguarda il segmento on-road, con il nuovo IVECO S-WAY abbiamo lavorato al cuore del veicolo, grazie all'aggiunta di nuovi motori a elevata efficienza, un nuovo assale posteriore e servizi rinnovati. Il nuovo IVECO S-WAY offre una reale efficienza di consumi e un costo totale di esercizio ottimizzato e, oltre a essere un campione in termini di sostenibilità, è un veicolo connesso al 100%. Infatti, grazie all'IVECO Driver Pal, il compagno di viaggio digitale realizzato con Amazon Web Services e funzionalità Amazon Alexa, siamo diventati ancora più smart, aprendo un nuovo orizzonte con la connettività per continuare a mettere in contatto IVECO e il cliente in ogni momento dell'attività professionale. In sintesi, abbiamo messo il cliente al centro di tutto. Infine, ma non in ordine d'importanza, abbiamo presentato il nuovo Daily, il veicolo smart che porta il cliente nel futuro. Nello sviluppo del nuovo modello ci siamo ispirati alle tendenze più all'avanguardia ma, prima di tutto, ci siamo concentrati sulle esigenze e le aspettative di coloro che lo utilizzano ogni giorno. Oltre all'IVECO Driver Pal, che è disponibile anche sul Daily e che rappresenta un vero e proprio strumento di business per ottimizzare prestazioni, operatività e redditività del

veicolo, abbiamo introdotto le nuove sospensioni AIR-PRO, uno strumento straordinario per gestire la dinamica stradale, le prestazioni e la sicurezza del veicolo in qualsiasi condizione, un nuovo cambio manuale per offrire un'esperienza di guida confortevole con gli innesti e la precisione migliori della categoria, nuovi sedili in memory foam per offrire un comfort eccellente e, infine, una gamma di motori unici per garantire prestazioni e sostenibilità in qualsiasi mission.

Per concludere, siamo e continueremo a essere sempre più smart, adattandoci alle esigenze dei nostri clienti, interagendo, collaborando e restando connessi giorno e notte. Questo è il nostro modo di guardare avanti, al futuro, e non vediamo l'ora di dar vita a una nuova era.

C&S: *Come si stanno sviluppando i programmi di elettrificazione della gamma?*

Sra: Con Nikola stiamo rispettando la tabella di marcia concordata. I prototipi del Nikola Tre sono in fase di test in Arizona e, come già annunciato, i primi veicoli per il mercato americano saranno prodotti già quest'anno.

In quest'ottica, stiamo implementando la strategia di elettrificazione per l'intera gamma di prodotto – un debutto molto atteso sarà quello del nuovo Daily elettrico: stiamo lavorando a una generazione completamente nuova, capitalizzando la nostra vasta esperienza nella tecnologia della trazione elettrica, applicata al DNA tradizionale del Daily.

A oggi, quello che possiamo dichiarare è che siamo già pronti per il futuro del trasporto sostenibile, che richiede un mix di tecnologie a seconda delle differenti missioni. Sempre più clienti cercano la carbon neutrality e sempre più attenzione e investimenti arrivano dal mondo istituzionale per favorire la diffusione delle alimentazioni alternative.

Noi abbiamo un vantaggio enorme, che dobbiamo continuare a sfruttare.

A sinistra, Luca Sra, Chief Operating Officer IVECO Truck Business Unit nel corso del lancio internazionale dell'IVECO T-WAY

LUCA SRA, CHIEF OPERATING OFFICER TRUCK BUSINESS UNIT DI IVECO, È DELEGATO ANFIA PER IL TRASPORTO MERCI

A seguito della recente costituzione di un nuovo gruppo di lavoro interno ad ANFIA dedicato ai temi dell'autotrasporto e della logistica, è stato assegnato a Luca Sra, Chief Operating Officer Truck Business Unit di IVECO, il ruolo di delegato ANFIA per il trasporto merci.

Il gruppo di lavoro, nato per mettere a sistema e dare voce alle attività inerenti al mondo del trasporto merci già svolte nei diversi gruppi merceologici di ANFIA, vedrà Sra come coordinatore e portavoce verso gli stakeholder dei messaggi e delle istanze della filiera industriale italiana dei veicoli per il trasporto merci.

"Sono lieto di ricevere questo incarico – ha commentato Luca Sra – in un momento in cui tutto il settore dell'autotrasporto e della logistica del nostro Paese sta affrontando sfide e cambiamenti importanti, a partire da quelli della transizione green e digitale in buona parte dettata dall'agenda normativa europea in materia di decarbonizzazione della mobilità e nuovi requisiti di sicurezza dei veicoli.

Stiamo parlando di un comparto che, in occasione della pandemia, ha messo alla prova tutta la filiera dei veicoli industriali e trainati, ha mostrato ancora una volta la sua forza, assicurando le dinamiche distributive, e che, in Italia, dal punto di vista industriale, vanta importanti eccellenze produttive e specializzazioni, aziende che investono in ricerca e innovazione e sono quindi capaci di fornire tecnologie di ultima generazione e di svilupparne di nuove per il futuro, a patto di essere sostenute nei loro sforzi di investimento e di poter operare in un contesto favorevole. Penso sia molto positivo decidere di lavorare insieme su tutti i temi al centro del dibattito in questa fase e sono onorato di rappresentare le istanze dell'intera filiera nel dialogo con istituzioni e stakeholder".



prodotto-IVECO T-WAY

IVECO LIVE CHANNEL



GUARDA
IL VIDEO

TENACE & TECNOLOGICO

Con il lancio dell'IVECO T-WAY per le applicazioni off-road, il Brand completa il rinnovo della gamma pesante IVECO WAY. Robustezza strutturale, efficienza, produttività, performance e servizi evoluti legati alla connettività

di Giorgio Garrone





I successore del leggendario Trakker per le missioni off-road più impegnative in condizioni d'utilizzo estreme è una realtà. Si chiama IVECO T-WAY. I nuovi mezzi da cantiere completano il rinnovo della gamma pesante IVECO WAY, presentata nel 2019 con il lancio degli stradali IVECO S-WAY e da cantieristica leggera IVECO X-WAY. L'IVECO T-WAY dà continuità alla robustezza e all'affidabilità di una gloriosa stirpe di veicoli off-road del Brand con soluzioni tecnologiche avanzate, pensate con un obiettivo preciso, superare ogni aspettativa delle imprese e degli operatori del trasporto in termini di produttività, capacità di carico, sicurezza e comfort di guida. L'insieme di queste caratteristiche, con un focus particolare sulla robustezza strutturale, l'affidabilità e le prestazioni, è sintetizzato nel tema della campagna di lancio: "IVECO T-WAY. TRATTALO MALE".

Sono gli stessi concetti presentati nel corso del lancio virtuale della nuova gamma, ospitata sul canale digitale IVECO Live Channel. "Con il lancio dell'IVECO T-WAY, erede al trono del Trakker come il più forte tra i pesanti" – ha affermato Luca Sra, Chief Operating Officer della Truck Business Unit di IVECO – oggi apriamo un nuovo capitolo nella straordinaria storia off-road del Brand. Questo extra-pesante, un vero e proprio campione in termini di prestazioni, robustezza e durabilità, consoliderà ulteriormente la posizione di IVECO nella cantieristica heavy-duty. L'IVECO T-WAY è l'ultimo tassello del rinnovo della gamma pesante IVECO WAY, una delle più originali, performanti e innovative sul mercato." Thomas Hilse, IVECO Brand President, ha aggiunto: "Con l'IVECO S-WAY abbiamo sconvolto il settore. Oggi stiamo facendo lo stesso nell'off-road. Porteremo il trasporto pesante nel futuro anche in questo segmento, anzi il futuro è già qui, con l'IVECO T-WAY. Abbiamo progettato l'IVECO T-WAY con l'ambizione di definire un nuovo standard di robustezza, affidabilità, efficienza, maneggevolezza, flessibilità di allestimento e servizi connessi – e design, un 'must' per ogni brand italiano. Il nome dice tutto: T come Tenace!". Carmelo Impelluso, Head of EMEA Truck Commercial Operations, ha commentato: "La connettività migliore della categoria dell'IVECO T-WAY ci permette di offrire nuovi contratti di manutenzione dinamici. Il veicolo è sempre collegato alla IVECO Control Room, che anticipa i potenziali problemi per consentire ai clienti di evitare le emergenze, grazie alla possibilità di programmare per tempo le riparazioni necessarie. L'obiettivo è arrivare a zero fermi imprevisti."

ADATTO A QUALUNQUE TIPO DI MISSION

Gli IVECO T-WAY, grazie alla costruzione modulare, sono adatti a un'ampia varietà di missioni di trasporto, che spaziano dalla movimentazione e messa in opera del calcestruzzo premiscelato, con allestimenti con betoniera, beton-pompa o pompa per calcestruzzo, alle attrezzature con cassone ribaltabile (posteriore o trilaterale), fino all'installazione di gru (retro-cabina, in posizione centrale o collocate nella sezione posteriore del veicolo), di piattaforme di lavoro aeree, di dispositivi per lo spurgo delle condutture o, anche, al trasporto di legname e ai servizi municipali. La nuova gamma da cantiere è dotata di un telaio in acciaio a longheroni e traverse di elevata rigidità torsionale, con un momento torcente che tocca i 177 kNm. I longheroni, in particolare, hanno uno spessore di 7,7 mm per i trattori 4x4, per i cabinati 4x4 e 6x4 e per gli autotelai 6x6 in versione light duty. Diventa, invece, di 10 millimetri per i trattori 6x4 e 6x6 e i cabinati in configurazione 6x4, 6x6 heavy-duty, 8x4 e 8x8. Le sospensioni anteriori sono sempre a balestre, mentre quelle posteriori possono essere sia di tipo meccanico, sia pneumatiche con molle ad aria, secondo le specifiche missioni di trasporto. La nuova sospensione pneumatica posteriore heavy-duty per assali in tandem ottimizza il peso del veicolo e migliora le prestazioni in condizioni off-road, grazie a una maggiore altezza libera da terra e un più accentuato angolo d'uscita. La riprogettazione del supporto del tandem – realizzato in un singolo componente di fusione – ha permesso una riduzione della tara di 325 chili rispetto alla precedente gamma Trakker. Tutti i modelli dispongono di assali di trazione con riduzione ai mozzi (HR) mediante ingranaggi epicicloidali, oltre alla tradizionale riduzione centrale, basata su un gruppo differenziale e una coppia conica.

NOVE O TREDICI LITRI DI CILINDRATA

Due sono le motorizzazioni a sei cilindri in linea Euro VI Step D disponibili per la nuova gamma IVECO T-WAY: Cursor 9, di 8,7 litri di cilindrata, e Cursor 13 di 12,9 litri. La prima unità è offerta con tarature di 340 e 360 CV. Il Cursor 13, invece, ha livelli di potenza di 410-450 e 510 CV. Per il propulsore di cilindrata inferiore, i valori di coppia sono rispettivamente di 1.400 e



prodotto-IVECO T-WAY



1.650 Nm, che salgono a 2.100, 2.200 e 2.300 Nm per il 13 litri. I due motori si affidano al dispositivo di post-trattamento brevettato Hi-SCR con nebulizzazione di una miscela di acqua e urea nei gas di scarico per l'abbattimento degli ossidi di azoto. Il catalizzatore SCR è integrato da un filtro anti-particolato (DPF) a rigenerazione solo passiva e da un catalizzatore finale per l'eliminazione dei residui d'ammoniaca. Il Cursor 9 e il Cursor 13 fanno a meno, quindi, del sistema di parziale ricircolo dei gas in camera di combustione (EGR), per limitare la formazione degli NOx. La catena cinematica degli IVECO T-WAY prevede a valle dei motori il cambio automatizzato Hi-Tronix a 12 o a 16 marce, che offre molteplici modalità di cambiata: off-road, con passaggi di rapporto più rapidi che avvengono a regimi elevati per agevolare la mobilità fuoristrada, la funzionalità di manovra a bassa velocità Creep e quella di disimpegno Rocking, per liberare il veicolo in caso di difficoltà sui fondi resi difficili dal fango o dalla ghiaia. Sono disponibili anche cambi a innesto meccanico a 16 marce della serie Ecosplit 4 di ZF, secondo le specifiche esigenze delle aziende di trasporto. In abbinamento con l'Hi-Tronix, IVECO mette a disposizione il sistema IVECO Hi-Cruise. Quest'ultimo, grazie alla tecnologia GPS e alle mappe digitalizzate dei principali itinerari stradali, consente passaggi di rapporto automatici e predittivi in funzione dell'andamento altimetrico del percorso, oltre alla messa in folle temporanea della catena cinematica con la funzionalità Eco-Roll, che fa scendere il regime motore a 500 giri al minuto per sfruttare l'inerzia accumulata dal mezzo e risparmiare carburante, soprattutto sui percorsi ondulati. Ampia l'offerta di prese di forza, che comprende dispositivi al motore, flangiati al cambio e a "sandwich", cioè interposti fra il propulsore e la trasmissione, e multipower. Quest'ultima, in particolare, consente prelievi di coppia di 900 Nm, mentre la PTO (Power Take Off) di tipo "sandwich", adatta alle applicazioni heavy-duty come gli allestimenti con betoniera e pompa per calcestruzzo, mette a disposizione coppie elevate, comprese fra 1.600 e 2.300 Nm.

GAMMA ARTICOLATA IN TRATTORI E CARRI DA 4X4 A 8X8

La line-up di prodotto della gamma IVECO T-WAY include trattori in configurazione 4x4, 6x4 e 6x6, e carri 4x4, 6x4, 6x6, 8x4 e 8x8. Per facilitare l'allestimento dei cabinati a trazione integrale, IVECO ha esteso l'offerta di passi, introducendo gli interassi di 4,0 – 4,2 e 4,5 metri. Sui trattori e sui cabinati a tre assi è disponibile la trazione ausiliaria Hi-Traction, che sfrutta i motori idraulici ai mozzi, entra in funzione e rimane attiva fino a 25 km/h in caso di slittamento dell'assale posteriore sui fondi a bassa aderenza. Con un aggravio di peso di circa 400 kg, più contenuto rispetto alla soluzione con trazione integrale permanente, mette a disposizione una coppia aggiuntiva sul primo asse fino a 12.500 Nm. Due le tipologie di cabine disponibili sui nuovi IVECO T-WAY: AT lunga 2.150 millimetri, a tetto medio o ribassato con altezza utile interna compresa fra 1.250 e 1.850 millimetri, e AD, corta a tetto basso (da 1.250 millimetri di altezza). Sono caratterizzate dalla stessa larghezza di 2.300 millimetri e dallo stesso numero di gradini d'accesso (tre).

IL TENACE CONNESSO

Sui nuovi IVECO T-WAY la Connectivity Box, che consente il monitoraggio da remoto (più in particolare, dalla Control Room di IVECO a Torino) dei parametri di funzionamento e di utilizzo dei mezzi, è di serie. La connettività mette a disposizione degli operatori e delle aziende di trasporto un ampio ventaglio di servizi a valore aggiunto. Con il pacchetto Smart Pack, incluso in tutti i veicoli della gamma IVECO WAY, l'acquirente ha a disposizione i servizi IVECO ON Care e IVECO ON Uptime. I servizi che possono essere attivati sono il Vehicle Monitoring and Remote Assistance, l'Easy Way App per le funzionalità di assistenza da remoto e Over the Air, l'IVECO Top Care, il Fleet Management Astrata o Verizon e l'IVECO Web API. È, inoltre, possibile accedere al portale IVECO ON



IVECO T-WAY
TRATTALO MALE.

SOVRACCARICATO. Può trasportare fino a 40 tonnellate come in realtà. Invece...
MALTRATTATO. Così resistente che resiste al lavoro off-road e troppo dura.
STRESSATO. Previsioni e affidabilità al top sono la norma.

NIENTE PUÒ PIÙ FERMARTI ADESSO. LA GAMMA COMPLETA OFF-ROAD È A TUA DISPOSIZIONE.

IVECO

Nella pagina a fianco il nuovo IVECO T-WAY e gli interni della cabina corta a tetto basso. Sopra, i tre protagonisti della presentazione del veicolo lo scorso 28 aprile 2021. Da sinistra, Luca Sra, Chief Operating Officer Truck Business Unit di IVECO, Thomas Hilse, IVECO Brand President, e Carmelo Impelluso Head of EMEA Truck Commercial Operations. A fianco, la campagna commerciale per il Nuovo IVECO T-WAY

Customer Portal per il controllo dinamico della flotta. L'IVECO ON Uptime fornisce un contributo per massimizzare i tempi di operatività dei camion, attraverso il monitoraggio a distanza del loro stato di funzionamento, la diagnosi di eventuali guasti e l'aggiornamento software da remoto. In caso di un allarme relativo all'efficienza di un componente del veicolo, il Connectivity Manager della Control Room di Torino si mette in contatto con il conducente o con il gestore della flotta per suggerire una sosta in officina. Per gli utilizzatori dei mez-

zi IVECO T-WAY sono disponibili i contratti di servizio e le garanzie estese modulari dei piani Elements. I contratti, che possono essere strutturati secondo le esigenze delle aziende di trasporto, comprendono i pacchetti Manutenzione (manutenzione ordinaria, lubrificazione e sostituzione olio e fluidi), Catena cinematica (Motore, sistema d'iniezione, cambio, riparazioni albero di trasmissione e assali), Altre riparazioni (componenti non compresi in Catena cinematica) e Freni e frizioni (frizione, dischi e pastiglie freno, guarnizioni).



prodotto ALLE RADICI DELL'IVECO T-WAY



L'OFF-ROAD NEL DNA

Robustezza strutturale e contenuti tecnologici per superare le sfide più dure nel DNA dei predecessori dell'IVECO T-WAY, dal FIAT-OM 300 PC degli anni '70 al FIAT-IVECO 330 degli anni '80, fino all'EuroTrakker e al Trakker

di **Giorgio Garrone e Alessia Galli della Loggia**

La vocazione per l'off-road è insita nel DNA di IVECO, fin dalle origini del brand. Che sia così lo dicono le imprese dei predecessori del nuovo IVECO T-WAY, erede di una lunga tradizione fuoristradista le cui radici risalgono agli anni '70 del secolo scorso, in aggiunta alle mitiche versioni di Fiat 682, in produzione dal 1948 alla fine degli anni '80 – soprannominato il Re o Leone d'Africa –, che hanno segnato la ricostruzione del dopoguerra e in Italia e allo sviluppo dei paesi africani. FIAT-OM 300 PC, FIAT IVECO PC 80 e 90, FIAT IVECO 330 e, più recentemente IVECO Eurocargo 4x4, EuroTrakker e Trakker sono alcuni dei modelli che hanno fatto la storia del fuoristrada sia nel corso di spedizioni geografiche o di missioni esplorative negli angoli più remoti del mondo, sia durante i rally raid estremi come la Parigi-Dakar o, più semplicemente, al fianco delle imprese di costruzione nel duro lavoro di tutti i giorni. È del 1977 la spedizione archeologica dei fratelli Angelo e Alfredo Castiglioni a bordo di un FIAT IVECO PC90 e di una FIAT Campagnola. Attraversano il Sahara del Mali e del Niger percorrendo la valle dell'Azaouak e il sud Teneré, territori allora quasi sconosciuti. Nel corso della spedizione, che deve superare fra l'altro le difficoltà create dal fesh-fesh, la sabbia del deserto impalpabile come talco, i due archeologi classificano numerosi suoli preistorici e un vasto deposito di resti di dinosauri. Si svolge nel triennio 1976-1979 il giro del mondo di Lino e Daniele Pellegrini e Cesare Gerolimetto a bordo di un IVECO-FIAT 75PC 4x4, battezzato Antonio Pigafetta in onore dello storiografo italiano che ha circumnavigato il globo con Magellano fra il 1519 e il 1522. Il veicolo, direttamente derivato da un modello di serie con

alcuni equipaggiamenti aggiuntivi, ha percorso più di 184mila chilometri in tutti i continenti senza nessun inconveniente meccanico o motoristico. È del 1982-1983 la spedizione di Jacques Cousteau nella discesa del Rio delle Amazzoni con un mezzo anfibo IVECO 6640G, battezzato Jakaré, in grado di raggiungere i 100 chilometri l'ora su strada e i sei nodi in acqua. Nel complesso il veicolo ha percorso oltre 11mila chilometri nell'arco di 18 mesi, navigando sul fiume e utilizzando alcuni tratti dell'autostrada Trans-amazzonica. I paesi del Nord Africa – Libia, Tunisia, Algeria e Marocco – sono stati il teatro di numerosi raid condotti negli anni '80 da VM90, e da mezzi a trazione integrale della gamma PC75, 80 e 90 per testare le capacità in fuoristrada. Risalgono al periodo 1996-2001 le imprese di Miki Biasion a bordo di un IVECO Eurocargo 4x4. Nel biennio 1998-1999, il pilota di Bassano del Grappa vince il Rally di Tunisia, il Rally dei Faraoni, l'Abu Dhabi Desert Challenge, il Rally del Marocco e si aggiudica due Campionati Mondiali nella categoria camion.

LE SPEDIZIONI INTORNO AL MONDO DI OVERLAND CON I MUSONI

Abbraccia un arco temporale di quindici anni il progetto IVECO Overland World Truck Expeditions. Nasce nel 1995 per iniziativa di Beppe Tenti, in occasione nel ventesimo anniversario di IVECO. L'intento è quello di tracciare un ritratto del nostro pianeta, esplorandone gli angoli più remoti e realizzando un diario televisivo. I veicoli prescelti per l'impresa sono quattro 330.30 ANW 6x6 a cabina arretrata, soprannominati Musoni per il loro cofano motore sporgente. Con il succedersi delle edizioni di Overland – la dodicesima e ultima

è del 2010 – i Musoni furono accompagnati da altri mezzi di IVECO, due Massif, un Daily 4x4 e un Trakker in versione 6x6. Le più recenti imprese dei mezzi del Brand nei rally raid riguardano la Dakar, la Silk Way e l’Africa Eco Race. Nella Dakar, spostata dall’Africa al Sudamerica dal 2009 al 2019, il team De Rooy su IVECO Powerstar con motore FPT Industrial Cursor 13 ha conquistato per due volte, nel 2012 e nel 2016, il gradino più alto del podio, mentre i Trakker hanno ben figurato piazzandosi nella top ten finale in numerose edizioni del rally. È del 2018 il trionfo di Gerard De Rooy nella categoria truck nell’Africa Eco Race. Al termine di un percorso di 6.500 chilometri suddiviso in 12 tappe fra Marocco, Mauritania e Senegal, il pilota olandese si è imposto sul traguardo finale di Lago Rosa, dopo aver conservato la testa della gara in tutte le frazioni. *“IVECO non ha solo scritto la storia dei veicoli da trasporto – ha dichiarato Giuseppe Simonato, IVECO Brand Marketing Sponsorship Specialist – ma ha lasciato un segno indelebile di forza anche attraverso le imprese più estreme e avventurose che un camion possa affrontare. Viaggi esplorativi in ambientazioni e percorsi difficili, rally raid e raid tra i più impegnativi su percorsi off-road hanno dimostrato, con i risultati emersi, la potenza e l’affidabilità dei veicoli del Brand. Ecco perché IVECO significa avventura, tenacia e camion indistruttibili”.*

DALL'EUROTRAKKER AL TRAKKER, FINO AL NUOVO TRAKKER

Se le spedizioni e i rally raid intorno al mondo rappresentano l’occasione propizia per testare i veicoli e le soluzioni tecniche nelle condizioni più proibitive d’impiego, è in cantiere o nelle cave che i mezzi off-road devono guadagnarsi l’apprezzamento delle imprese di costruzione in termini di affidabilità, robustezza strutturale e produttività. Proprio come hanno fatto i diretti predecessori dell’IVECO T-WAY, l’EuroTrakker e il Trakker. L’EuroTrakker, introdotto sul mercato nel 1993, è stato erede degli IVECO 330 – il 330.35 è stato per anni uno dei cava cantiere più diffusi in Italia e altrove – con motorizzazione a otto cilindri di 17,17 litri o a sei cilindri in linea di 13,79 litri, commercializzati per circa 14 anni. Rimasto sul mercato fino al 2004, l’EuroTrakker ha conosciuto molteplici tappe evolutive, dal lancio nel 1996 della versione 8x8, all’avvento nel 2000 dei motori della famiglia Cursor, in particolare il Cursor 8 e il Cursor 13, fino all’introduzione nel 2001 del cambio automatizzato EuroTronic 2. Le cabine derivavano da quelle della gamma Eurotech (corte, a tetto basso), con paraurti e gradini d’accesso specifici per gli impieghi cantieristici. Nel 2004 giungono sul mercato i cava-cantiere Trakker, i cui abitacoli – Active Day e Active Time – traggono origine dagli stradali delle serie Stralis. Le configurazioni di trazione proposte sono analoghe ai predecessori EuroTrakker, cioè 4x2, 4x4, 6x4, 6x6, 8x4 e 8x8. Le motorizzazioni sono Cursor 8 e Cursor 13, con livelli di potenza da 280 CV a 480 CV, aggiornate agli standard della normativa antinquinamento Euro V nel 2006. Infine, nel 2007, è la volta del Nuovo Trakker. La nuova gamma comprende due motorizzazioni (Cursor 8 e 13) e due modelli di cabina (AD e AT). Gli autotelai sono disponibili nelle configurazioni 4x2, 4x4, 6x4, 6x6 e 8x8, con potenze da 310 a 500 CV. I trattori sono, invece, proposti nelle versioni 4x2, 4x4, 6x4 e 6x6 con tarature da 360 a 500 CV.



A sinistra il Trakker Evo 3 alla Dakar 2015. In alto a destra un IVECO VM90 Torpedo in Algeria, sotto il Trakker 8x4 nelle Cave di Marmo di Carrara, in basso Gerard De Rooy e Miki Biasion al Rallye Du Maroc nel 2011



prodotto-NUOVO IVECO S-WAY



SMART E CONNESSO

Rinnovata la gamma IVECO S-WAY a due anni dal debutto sul mercato. Comandi vocali con Amazon Alexa, più servizi connessi e nuove motorizzazioni Euro VI E. Giù i consumi fino al 3 per cento.

di Giorgio Garrone

Smart, totalmente connesso, capace di riconoscere i comandi vocali attraverso Amazon Alexa, efficiente, performante e sostenibile. Ecco, in sintesi, il nuovo pesante IVECO S-WAY per le missioni on-road, presentato nel corso di un evento live ospitato sul canale digitale IVECO Live Channel. La nuova gamma è stata progettata per offrire un elevato valore aggiunto e una migliore produttività ai gestori di flotte, aumentando ulteriormente l'efficienza nei consumi, già tra le migliori del mercato, con nuove motorizzazioni Euro VI E, un assale trattivo di ultima generazione, contenuti hi-tech e servizi innovativi sviluppati su misura per le esigenze del cliente. Il nuovo IVECO S-WAY porta la connettività e la centralità del driver a un livello successivo con il rivoluzionario sistema IVECO Driver Pal, che consente al driver di interagire con il veicolo, con i sistemi di controllo e con la Control Room IVECO di Torino mediante i comandi vocali, con nuove funzionalità avanzate e con l'ampia offerta di servizi legati alla connettività. L'IVECO S-WAY è, quindi, la soluzione di business ideale per i proprietari delle flotte, un veicolo sostenibile, amico dell'ambiente e un perfetto compagno di viaggio per i conducenti. *"Il nuovo IVECO S-WAY – ha dichiarato Thomas Hulse, IVECO Brand President – è un veicolo davvero all'avanguardia. È sostenibile, efficiente, ed è stato progettato con un profondo spirito imprenditoriale. Mette il cliente al centro di tutto, rivoluzionando il modo di comunicare con il veicolo. Il mondo si muove in fretta, e il settore dei trasporti non solo deve tenere il passo, ma cercare di anticipare e guidare il cambiamento. Ed è proprio ciò che IVECO sta facendo. Il nuovo IVECO S-WAY è il futuro del mondo del trasporto – ed è già qui oggi per portare i clienti al livello successivo.*» L'introduzione del nuovo IVECO

S-WAY testimonia la volontà del Brand di accelerare sulla strada del miglioramento continuo del prodotto e dell'adozione di tecnologie avanzate, come ha sottolineato Giuliano Giovannini, Head of Medium & Heavy Trucks Product Management: *"È insolito che un costruttore proponga un importante aggiornamento di gamma a soli due anni dal lancio di un modello totalmente nuovo. IVECO lo fa con il nuovo S-WAY, migliorando un veicolo che figurava già tra i migliori della sua categoria. Oggi, con il nuovo IVECO S-WAY, passiamo al livello successivo, con un grado di innovazione senza pari sul mercato. Offriamo ai nostri clienti un veicolo che anticipa i loro bisogni e supera le loro aspettative"*.

UN SUCCESSO SUPERIORE A OGNI ATTESA

Il nuovo IVECO S-WAY si basa sul successo che questa gamma ha ottenuto fin dal suo lancio, avvenuto nel 2019. L'IVECO S-WAY è diventato molto popolare tra i driver per i suoi elevati livelli di comfort. I clienti apprezzano sia il miglioramento delle prestazioni, sia la diminuzione dei costi totali di esercizio (TCO), ottenuti grazie alla connettività e ai servizi avanzati. Con

l'utilizzo del Professional Fuel Advising, per esempio, l'efficienza energetica delle flotte è cresciuta del 3%, mentre il monitoraggio in tempo reale dello stato di funzionamento dei mezzi da parte della Control Room di Torino ha permesso di ridurre del 20% i fermi macchina non programmati. Questi risultati hanno fatto sì che circa 4 clienti su 5, cioè l'80% degli acquirenti, abbiano scelto di sottoscrivere i servizi telematici, un tasso in costante crescita. Nel complesso, le vendite degli IVECO S-WAY hanno superato tutte le aspettative, portando a un significativo incremento nella quota di mercato del Brand. Inoltre, i modelli



Il nuovo IVECO S-WAY è dotato dell'esclusivo IVECO Driver Pal. Approfondimento a pagina 16-17.



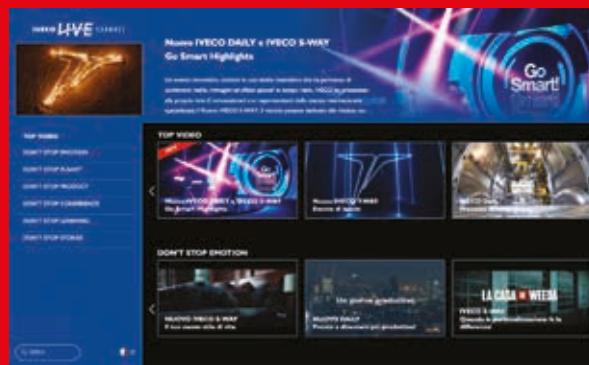
IVECO LIVE CHANNEL

GUARDA IL VIDEO

alimentati a gas naturale, che rappresentano più di un quarto del totale dei camion venduti, sono leader assoluti in Europa. Anche i proprietari sono orgogliosi dei loro IVECO S-WAY e lo dimostrano personalizzandoli e condividendo le immagini sui social media.

LA NUOVA LINE-UP DEI MOTORI

La nuova gamma di motori dell'IVECO S-WAY, conforme alla normativa antinquinamento Euro VI E, è omologata anche per l'utilizzo di biodiesel di seconda generazione, come l'olio vegetale idrotrattato (HVO). L'offerta del sei cilindri in linea Cursor 13 di 12,9 litri di cilindrata è stata ampliata con l'introduzione di due nuovi livelli di potenza, di 490 CV e 530 CV. L'efficienza dei propulsori Cursor 11 e Cursor 13 è stata ottimizzata, con l'incremento dei rapporti di compressione e una nuova strategia di gestione del processo di combustione. Ciò consente una significativa riduzione del regime motore – un processo chiamato *downspeeding* – e, di conseguenza, una maggiore efficienza energetica sui percorsi autostradali a velocità costante, tipici delle missioni di trasporto a lungo raggio. Queste caratteristiche rendono il modello "pivot" Cursor 13 da 490 CV e 2.400 Nm di coppia un vero campione nel contenimento dei costi d'esercizio (TCO). Anche altre dotazioni contribuiscono all'efficienza dell'IVECO S-WAY. Tra queste, la nuova funzione Eco Mode del condizionatore automatico, che limita l'assorbimento energetico, e le nuove appendici aerodinamiche del montante anteriore della cabina (A-pillar), che migliorano il flusso d'aria attorno all'abitacolo, riducendo la resistenza aerodinamica. Nel complesso, le soluzioni tecniche adottate sul nuovo IVECO S-WAY consentono risparmi di carburante fino al 3%. Le versioni a gas naturale compresso (CNG) e a gas naturale liquefatto (LNG) dell'IVECO S-WAY includono nuovi ausiliari intelligenti, come il compressore dell'aria con frizione d'innesto e la pompa dello sterzo di portata variabile, che favoriscono il contenimento dei consumi. Le ottimizzazioni del motore e le nuove dotazioni che i modelli a gas naturale condividono con le versioni diesel, insieme ai nuovi sistemi ausiliari intelligenti, assicurano un'ulteriore riduzione delle emissioni di anidride carbonica (CO₂). Tutto questo rende l'IVECO S-WAY a gas naturale il veicolo più sostenibile in assoluto fra i pesanti stradali per i trasporti a lungo raggio.



IVECO LIVE CHANNEL, LA PIATTAFORMA STREAMING DA PRIMA FILA

IVECO Live Channel è la piattaforma di trasmissione di contenuti video dedicata al mondo dei trasporti, un luogo di incontro virtuale in cui interagire e condividere tutta l'esperienza del brand.

IVECO LIVE CHANNEL è un progetto del Team di Comunicazione del Brand IVECO ed è stato sviluppato in tempi record nel suo canale globale in lingua inglese. Sono oggi attive anche le sezioni dedicate in francese, spagnolo, tedesco, italiano e polacco, che offrono contenuti specifici nella lingua locale.

La programmazione del canale consente l'accesso all'intero archivio di video di IVECO, organizzato in sei differenti categorie che contengono contenuti nuovi e di archivio: dai nuovi lanci di prodotto, fino al ricco patrimonio di immagini di repertorio di IVECO.

IVECO Live Channel ha ospitato gli eventi di lancio del nuovo IVECO T-WAY, del nuovo Daily e IVECO S-WAY: *"In un momento di trasformazione radicale, in cui la pandemia ha accelerato il trend verso la digitalizzazione, spingendo persone e aziende sempre più verso il mondo virtuale, IVECO ha creato un modo del tutto nuovo di sviluppare il proprio rapporto con i clienti, il settore, gli appassionati di veicoli e il pubblico in generale. IVECO Live Channel è un punto di incontro virtuale, un canale web creato per coinvolgere, informare, intrattenere in modo smart e innovativo – ha dichiarato Sara Buosi, IVECO ITALY Market PR & Press – Grazie a IVECO Live Channel, è stato riservato un posto in prima fila ai nostri eventi di lancio ai giornalisti di tutto il mondo, alla nostra rete e all'intero universo del web".*



In apertura il Nuovo IVECO S-WAY. A fianco, da sinistra, Davide Diana, IVECO Light Business Line Director, Luca Sra, Chief Operating Officer Truck Business di IVECO, Thomas Hilse, IVECO Brand President, e Giuliano Giovannini, Head of Medium & Heavy Trucks Product Management nel corso dell'evento di lancio lo scorso 1° giugno



prodotto-NUOVO DAILY

IVECO LIVE CHANNEL



GUARDA IL VIDEO

Connettività ai massimi livelli, compagno di viaggio digitale IVECO Driver Pal, motori ultra-ecologici Euro 6-D Final ed Euro VI-E e sospensioni intelligenti AIR-PRO per la più recente evoluzione del Daily di Giorgio Garrone

VIAGGIO NEL FUTURO



Con il lancio del Nuovo Daily, avvenuto nel corso di un evento digitale live ospitato sul canale IVECO Live Channel, IVECO apre nuovi orizzonti nel settore dei veicoli commerciali leggeri, e costituisce un benchmark per l'intera industria automotive. Lo fa proponendo soluzioni adattive e intelligenti che portano l'interazione fra il driver e il veicolo a un nuovo livello, il che rende il Daily il compagno ideale per il successo del business. "Con il Nuovo Daily – ha dichiarato Thomas Hilse, IVECO Brand President – passiamo al livello successivo e diventiamo sempre più smart, offrendo un'innovazione senza equivalenti sul mercato. Con il Nuovo Daily portiamo a bordo comfort e sicurezza ai vertici della categoria, straordinaria flessibilità e focus sulla mission, il tutto associato a una sostanziale riduzione del costo totale di esercizio (TCO) e a un portfolio in costante espansione dei servizi IVECO ON. In IVECO non ci fermiamo mai: raggiunto un traguardo, iniziamo a lavorare per il successivo". Il ruolo del Daily come benchmark di mercato nel proprio segmento è stato sottolineato anche da

Davide Diana, IVECO Light Business Line Director, che ha affermato: "Ogni generazione di Daily ha fissato nuovi standard di riferimento, e questo ha reso il Daily 'un brand all'interno del brand IVECO' che continua ad avere grande successo. Oggi il Daily è primo in Europa nel settore degli chassis cab e, con la versione 7 ton, nel segmento di massima portata utile fra i leggeri. Fedele alla sua vocazione sostenibile, il Daily è anche punto di riferimento tra i veicoli commerciali a trazione alternativa. Il Nuovo Daily entra nel mercato dei veicoli commerciali leggeri in un anno in cui è previsto il massimo storico di vendite. Le immatricolazioni sono aumentate costantemente negli ultimi tre trimestri, e IVECO ha registrato lo stesso andamento".

Il Nuovo Daily, mantiene e migliora le caratteristiche che hanno decretato il successo delle sue precedenti generazioni, quali la robustezza strutturale, la versatilità, la durabilità e i livelli prestazionali. Inoltre, il Nuovo Daily introduce soluzioni innovative orientate al cliente, che lo rendono adattivo, interattivo, collaborativo e connesso. In sintesi, uno strumento di lavoro smart, efficiente e produttivo per il cliente.



Il Nuovo Daily è dotato dell'esclusivo IVECO Driver Pal. Approfondimento a pagina 16-17.

GIÙ I CONSUMI FINO AL 6 PER CENTO

Il Nuovo Daily rimane fedele alla sua reputazione di veicolo versatile, grazie alla sua ampia line-up di motorizzazioni con omologazioni Euro 6-D Final e Euro VI-E con fattore di conformità pari a 1, ciò significa che rispetta i livelli di emissione in condizioni reali di esercizio e durevoli nel tempo. Due sono le opzioni disponibili per garantire le prestazioni ottimali in ogni missione di trasporto: F1A di 2,3 litri di cilindrata con potenza da 116 CV a 156 CV (disponibile con omologazione light-duty ed heavy-duty), e l'F1C di 3,0 litri con potenza da 160 CV a 207 CV. Il 2,3 litri è caratterizzato da consumi ridotti, con un risparmio di carburante che può arrivare al 6% rispetto al modello precedente nel ciclo WLTP. Il nuovo cambio manuale ha permesso un aumento di coppia fino al 15%, migliorando le prestazioni nelle missioni gravose e accentuando la versatilità per le applicazioni con allestimenti che richiedono l'adozione di una presa di forza. Il Nuovo Daily rimane fedele alla sua vocazione di sostenibilità anche con il motore a gas naturale compresso di 3,0 litri di cilindrata, che eroga 136 CV e 350 Nm di coppia. Sul Nuovo Daily è disponibile un nuovo cambio a sei marce a innesto manuale, grazie al quale non sarà necessario cambiare l'olio, in quanto l'intervallo è stato esteso a 350mila chilometri. Ciò contribuisce a un'ulteriore riduzione dei costi di manutenzione e riparazione fino al 4%.

SOSPENSIONI INTELLIGENTI AIR-PRO

Il Nuovo Daily offre le rivoluzionarie sospensioni pneumatiche AIR-PRO, che si adattano continuamente alle condizioni di utilizzo per offrire una guida fluida e sicura per il conducente e il carico trasportato. Con il sistema AIR-PRO Continuous Damping Control (CDC) il veicolo reagisce quasi istantaneamente alle irregolarità del fondo stradale, calcolando ogni 10 millisecondi la pressione ideale di ogni ammortizzatore per garantire la migliore reazione dinamica. Grazie a questo sistema, le vibrazioni vengono ridotte del 25%. Il sistema intelligente AIR-PRO si adatta anche alle esigenze dei driver, permettendo loro di controllare il comportamento delle sospensioni. Il conducente può scegliere di dare priorità al comfort con l'impostazione Soft, selezionare Load per ottimizzare la maneggevolezza e il controllo del rollio e del beccheggio in condizioni di pieno carico, oppure lasciar scegliere al sistema il settaggio ottimale con l'impostazione Auto. Infine, ma non in ordine di importanza, una nota sui nuovi sedili con cuscini, schienali e poggiatesta in memory foam. La schiuma dell'imbottitura si adatta al corpo del driver, distribuendo il peso in modo uniforme e riducendo i picchi di pressione fino al 30%, consentendo un eccellente comfort e riducendo i rischi di avere dolori alla schiena dopo una lunga giornata di lavoro.



Nella pagina a fianco, un nuovo Daily cassonato.
Sopra, un Daily in versione furgone e gli interni



prodotto-NUOVO IVECO DRIVER PAL

GUARDA
I VIDEO



IVECO DRIVER PAL

**Il nuovo
compagno
di viaggio
digitale
realizzato con
Amazon Web
Services
e funzionalità
Amazon Alexa
di Francesca Sgroi**

Nel corso dell'evento lancio del nuovo Daily e del nuovo IVECO S-WAY, IVECO ha presentato IVECO Driver Pal, il compagno di viaggio digitale basato sulle tecnologie di Amazon Web Services (AWS) e funzionalità di Amazon Alexa. IVECO Driver Pal, l'innovativo compagno di viaggio digitale del Nuovo Daily e IVECO S-WAY, è stato realizzato con il supporto di AWS Professional Services ed utilizza tecnologie AWS di machine learning, voice, security e serverless, tra cui Amazon Comprehend, Amazon DynamoDB, AWS Lambda, Amazon Translate oltre al servizio vocale basato su cloud Amazon

Alexa per migliorare l'esperienza di guida del conducente. La soluzione fornisce al conducente un'esperienza di Intelligenza Artificiale vocale alla guida, consentendo a quest'ultimo di portare a bordo la propria vita digitale e di interagire con il veicolo tramite comandi vocali, evitando distrazioni dalla guida. IVECO Driver Pal è studiato per aiutare il conducente a ottimizzare l'itinerario e le soste, tenendo conto di quanto accade lungo il percorso. Per farlo, il sistema ricorre a informazioni in tempo reale provenienti dalla community dei driver, dai servizi di assistenza IVECO e, più in generale, dal web. *"Siamo davvero entusiasti del lancio di IVECO Driver Pal, che definisce un nuovo standard di riferimento*



nell'industria automobilistica", dichiara Fabrizio Conicella, Global Head of Digital & Adv Technology Commercial & Specialty Vehicles. "Sfruttando l'ampiezza del portafoglio di AWS e l'Amazon Working Backwards Innovation methodology applicato durante il programma di innovazione digitale AWS, IVECO è stata in grado di innovare e fornire in tempi record un nuovo servizio che modifica radicalmente il modo in cui i conducenti interagiscono con i veicoli e con il resto della community. Il nuovo sistema IVECO Driver Pal consolida la strategia digitale adottata dall'azienda, con l'obiettivo di offrire ai driver la possibilità di svolgere le proprie mansioni e di interagire con il veicolo in maniera del tutto nuova, aumentando al contempo il livello di sicurezza e il comfort". Attraverso i comandi vocali, i conducenti possono svolgere le proprie attività senza distrazioni: gestire il calendario, riprodurre musica o i propri podcast preferiti, chiamare altri dispositivi compatibili con Amazon Alexa, controllare le notizie, il meteo e le informazioni sul traffico, e persino accedere ai propri dispositivi di domotica. IVECO Driver Pal introduce due skill esclusive sviluppate insieme ad AWS Professional Services e Alexa Auto: MYIVECO e MYCOMMUNITY. La skill MYIVECO consente al conducente di interagire con il veicolo in modo del tutto innovativo, utilizzando i comandi vocali per gestire il viaggio e pianificare il percorso: impostare la destinazione, trovare parcheggio o stazioni di servizio lungo l'itinerario con il sistema di navigazione, cambiare tragitto per evitare il traffico e cercare ristoranti e hotel. Il conducente può inoltre controllare il punteggio Driving Style Evaluation e chiedere consigli per guidare in modo più sicuro ed efficiente. Per i tragitti più lunghi, IVECO Driver Pal suggerisce ai conducenti quando fermarsi per le pause obbligatorie in base alle informazioni del tachigrafo. Inoltre, grazie alla skill MYIVECO, i conducenti possono

**IVECO
DRIVER
PAL**

effettuare un controllo del veicolo prima del viaggio e ricevere informazioni sulla manutenzione e sullo stato dei componenti principali del veicolo, quali pneumatici, batterie, filtri, frizione e pastiglie freno. I driver possono poi accedere alle informazioni e ai consigli sull'efficienza del veicolo e prenotare un appuntamento per l'assistenza presso un concessionario di fiducia. I driver possono ricevere messaggi e alert dalla Control Room in caso di problemi tecnici o interventi di manutenzione su alcuni sistemi veicolari, oltre che una spiegazione delle spie che eventualmente appaiono sul cluster, e, se necessario, possono attivare il servizio Assistenza Non-Stop e prenotare un appuntamento in officina. I driver possono utilizzare la skill MYIVECO anche per attivare diverse funzioni interne alla cabina, come impostare il climatizzatore e l'impianto di riscaldamento, accendere o spegnere le luci, attiva-

re i supporti multimediali e molto altro ancora. Chi è alla guida rimane così concentrato sulla strada.

La seconda skill esclusiva, MYCOMMUNITY, funge da radio CB digitale e consente agli utenti di far parte di una community di driver. Ad esempio, questi ultimi possono scambiarsi messaggi vocali con i colleghi

lungo il percorso o nell'area nei pressi della destinazione. Possono poi condividere e ascoltare informazioni sulle condizioni del traffico e sulle code alle frontiere, evitando così ritardi imprevisti, oppure ricevere consigli sui parcheggi o sui ristoranti migliori e altro ancora. La lingua non rappresenta un ostacolo, in quanto MYCOMMUNITY traduce da e verso italiano, inglese, tedesco, francese, spagnolo e, a breve, saranno disponibili altre lingue. La skill MYCOMMUNITY sarà disponibile non solo per coloro che guidano un veicolo IVECO, ma per tutti i driver, in modo da creare una community ancora più grande dove scambiarsi consigli e suggerimenti e tenersi in contatto con altri driver lungo la strada.

**Nella pagina a fianco
il sistema IVECO Driver
Pal, installato
su un nuovo Daily**



IL MERCATO HA MESSO IL TURBO

L'andamento delle vendite e del portafoglio ordini nelle parole di Mihai Daderlat, IVECO Business Director Mercato Italia. Le aspettative di crescita dopo il lancio dei nuovi DAILY, IVECO S-WAY e IVECO T-WAY

di Sara Buosi

Tira aria di ripresa economica robusta in Italia. Lo testimoniano i dati macroeconomici, sostenuti dalla ripresa dei consumi dopo i mesi duri del lockdown. E IVECO, che già lo scorso anno era in controtendenza rispetto al calo dell'immatricolato di mezzi commerciali e industriali, sta vivendo un momento unico, sia per il lancio di tre importanti nuovi prodotti, sia sotto il profilo dell'incremento delle vendite.

Questi e altri argomenti sono al centro dell'intervista concessa a *Camion&Servizi* da Mihai Daderlat, IVECO Business Director Mercato Italia. **C&S:** *Un bilancio del primo semestre di quest'anno in Italia, in termini di volumi di vendita delle diverse gamme e di quote di mercato.*

Daderlat: IVECO sta vivendo un momento davvero unico sotto diversi punti di vista. Innanzitutto, a poco più di un mese dal lancio del nostro nuovo veicolo pesante off-road, l'IVECO T-WAY, abbiamo presentato altri due nuovi prodotti, il nuovo commerciale leggero Daily e il nuovo pesante stradale IVECO S-WAY, completando così il rinnovo della nostra gamma a tempo di record. Inoltre, nonostante il contesto particolarmente difficile, non ci siamo mai fermati. Infatti, già nel 2020 eravamo andati in controtendenza rispetto al trend negativo di mercato, che vedeva una flessione complessiva di circa il 15%, registrando invece un volume di ordini dal cliente finale in crescita del 14% rispetto all'anno precedente. Quest'anno è iniziato in maniera ancora più impressionante. Stiamo attraversando un momento di mercato molto favorevole che, secondo le previsioni, potrà rafforzarsi ulteriormente con la tanto attesa ripresa macroeconomica. Guardando ai nostri numeri, siamo partiti benissimo. Il primo trimestre abbiamo portato a casa un vero record in termini di raccolta ordini su tutte le gamme, con un mese di punta proprio a gennaio, con oltre 4700 veicoli ordinati in Italia. È il miglior risultato IVECO di sempre, mentre ad aprile abbiamo registrato un altro record assoluto nella storia di IVECO in Italia per i veicoli leggeri con oltre 3mila Daily ordinati. Vediamo, dunque, una forte crescita del mercato in Italia: le ultime proiezioni prevedono di raggiungere a fine anno un totale di immatricolazioni di mezzi di 3,5 t sulla soglia delle 90mila unità. Un traguardo che ci permetterebbe di tornare per la prima volta dal 2008 ai volumi espressi prima della storica crisi economica. In questo momento il nostro obiettivo non è solo consolidare le posizioni, ma crescere ulteriormente e oggi, con una gamma completamente rinnovata, abbiamo tutto per riuscirci.

C&S: *L'IVECO S-WAY è stato un vero successo. Il nuovo IVECO S-WAY sarà all'altezza delle aspettative?*

Daderlat: *L'IVECO S-WAY lanciato a Madrid*



a luglio 2019 è stato un vero successo, un'icona della personalizzazione per moltissimi clienti non solo italiani, ma anche europei. Un vero e proprio esempio di come un veicolo possa non solo stimolare la voglia di mettersi alla guida, ma anche favorire la creatività e diventare in alcuni casi una vera e propria opera d'arte.

Oggi – con il lancio del nuovo IVECO S-WAY – abbiamo messo tutta la nostra esperienza per rendere questo nuovo veicolo ancora più performante. Con il nuovo IVECO S-WAY andiamo a migliorare la produttività per i nostri clienti, grazie alle nuove motorizzazioni da 490 CV, agli interventi sulla catena cinematica e sull'aerodinamica, portandolo ai vertici della categoria per risparmio carburante. Non solo. Grazie alla nuova strumentazione di bordo, al sistema IVECO Driver Pal e ai servizi digitali, IVECO proietta l'esperienza di guida nel futuro.

C&S: *Questo è stato un anno importante anche per l'off-road, con il nuovo IVECO T-WAY, un settore strategico per il mercato italiano.*

Daderlat: Sì, recentemente abbiamo assistito anche al lancio del nuovo pesante off-road, l'IVECO T-WAY. Il mercato construction e l'off-road sono in netta ripartenza e il nuovo IVECO T-WAY, un veicolo con un DNA estremamente tenace, progettato per le missioni più estreme, ci aiuterà a crescere ulteriormente, portando avanti l'eredità del mitico Trakker.

C&S: *Gli anni passano e il Daily resta e diventa sempre più competitivo. Quali sono le novità del nuovo Daily?*

Daderlat: Il Daily continua a evolvere, abbinando lo spirito di continua innovazione alle sue leggendarie doti di guidabilità, robustezza e versatilità. Anche questa volta abbiamo introdotto una gamma completa di nuovi motori da 2,3 e 3,0 litri già Euro VI D-final Light Duty ed Euro VI E Heavy Duty, un nuovo cambio manuale a 6 marce in grado di accettare coppie in ingresso fino a 500 Nm, al top del mercato per affidabilità e precisione d'innesto. Non solo. Il nuovo Daily è dotato delle esclusive sospensioni posteriori pneumatiche AIR-PRO, che garantiscono comfort e guidabilità, grazie a nuove logiche evolute di controllo dinamico del beccheggio e del rollio. Le AIR-PRO offrono anche la possibilità di adattarsi alle condizioni di carico, senza contare la maggior rapidità di risposta ai comandi di livellamento, e la funzione 'memoria' per gestire le altezze da terra maggiormente utilizzate dai clienti. E ancora, sedili in memory foam riprogettati e basati su una tecnologia aeronautica con



proprietà di assorbimento e contenimento per rispondere alle più diverse esigenze di mission, riducendo lo stress di guida. Dunque, un compagno di lavoro confortevole e smart. Grazie al nuovo sistema IVECO Driver Pal, i nostri clienti potranno pianificare al meglio la loro giornata lavorativa e accedere in sicurezza, tramite i comandi vocali, a tutte le più importanti funzioni del veicolo.

A sinistra, Mihai Daderlat, IVECO Business Director Mercato Italia.

Qui sopra, il Nuovo Daily, il Nuovo IVECO S-WAY e il Nuovo IVECO T-WAY

VIACQUA I DAILY FANNO BENE ALL'ACQUA

26 IVECO Daily forniti alla Viacqua, società responsabile del servizio idrico integrato in 68 comuni della provincia di Vicenza. La consegna presso la concessionaria IVECO Industrial Cars di Thiene (Vicenza)

di Paolo Passerelli

IVECO ha recentemente consegnato 26 IVECO Daily a Viacqua, società a capitale pubblico che gestisce il servizio idrico integrato – rete di distribuzione, fognatura e depurazione delle acque reflue – in 68 comuni della provincia di Vicenza, con un bacino d'utenza di oltre 550mila abitanti. La cerimonia di consegna si è tenuta presso la concessionaria IVECO Industrial Cars di Thiene, in provincia di Vicenza, alla presenza di David Cabrelli, Responsabile commerciale di Industrial Cars, e Paolo Bortoloso, Responsabile flotte di Viacqua. I furgoni IVECO Daily 35S 12V A8, dotati di motorizzazione F1A di 2,3 litri di cilindrata da 116 CV, saranno impiegati per le operazioni di manutenzione della rete gestita da Viacqua. Il personale di Viacqua macina chilometri tra cantieri e asfalto, per questo seleziona, attraverso un percorso strutturato di gara, mezzi solidi e affidabili quali gli IVECO Daily per la propria flotta, distribuiti da partner locali professionali e radicati sul territorio. David Cabrelli, Responsabile commerciale gamma light Industrial Cars Thiene, ha dichiarato: *“Malgrado le problematiche legate all'emergenza sanitaria, abbiamo cercato di approfondire ogni dettaglio per soddisfare le esigenze del cliente. Questa*

consegna rappresenta solo un inizio, adesso il nostro obiettivo è assicurare il pieno supporto a questo importante partner per qualsiasi esigenza”. L'uso sostenibile delle risorse idriche è una delle sfide essenziali per garantire un futuro all'ambiente e alla società, come dichiarato da Antonella Ceccato, AD del gruppo Ceccato: *“Con l'installazione di numerosi impianti fotovoltaici nelle sedi del nostro gruppo e con la sensibilizzazione dei nostri clienti alle soluzioni di acquisto di veicoli a carburante alternativo, puntiamo a un trasporto sempre più green, un valore che, oltre ad essere condiviso con IVECO, rappresenta il fulcro della nostra mission”.* Viacqua, attiva da gennaio 2018, nasce dall'unione tra Acque Vicentine e Alto Vicentino Servizi, con l'impegno di garantire l'erogazione dei servizi secondo le linee guida seguite dai due gestori. Oggi la società vicentina si prende cura di una rete idrica di oltre 5.100 chilometri di lunghezza, con 340 sorgenti, 105 pozzi, 231 impianti di potabilizzazione, 201 stazioni di pompaggio e 683 serbatoi. Questo network serve quasi 274mila utenze nei 68 comuni di pertinenza. Viacqua gestisce, inoltre, una rete fognaria di 2.600 chilometri, con 131 impianti di depurazione e 489 stazioni di sollevamento.



Alcuni dei Daily consegnati a Viacqua per il servizio idrico integrato

CGTE EDILIZIA IL CAMION GIUSTO PER IL RENT

Circa 150 Daily entrati quest'anno nella flotta di CGTE pronti per essere noleggiati alle imprese di costruzione. I pregi del veicolo commerciale di IVECO apprezzati dalla clientela

di **Giorgio Garrone**

Robustezza strutturale, affidabilità, facilità di guida sono fra i tanti pregi riconosciuti al Daily dagli utilizzatori di tutta Italia, inclusi i clienti di CGTE, società del gruppo TESSYA con sede a Varedo (Monza Brianza) e 20 Filiali su tutto il territorio italiano, specializzata nel noleggio di macchine-movimento terra, attrezzature e veicoli per il settore delle costruzioni, l'industria e gli eventi.

Nei primi mesi di quest'anno la concessionaria IVECO di riferimento, la Tentori Veicoli Industriali, ha consegnato a CGTE circa 150 veicoli fra cabinati 3,5 tonnellate allestiti con ribaltabile trilaterale, mezzi da 6 ton guidabili con Patente C e modelli a cabina singola o doppia abbinati a cassone o fisso o ribaltabile, talvolta completati da una gru retro-cabina. A ciò si aggiunge la fornitura di furgoni lamierati a passo medio e tetto medio, destinati alla locazione delle imprese attive nei comparti dei servizi e dell'impiantistica. I Daily sono stati inviati alle 20 filiali italiane di CGTE distribuite su gran parte del territorio nazionale, che possono contare oggi su una flotta a noleggio di circa 400 veicoli. *"La richiesta di mezzi di trasporto – spiega Luca De Michelis, Fleet Manager di CGTE – è cresciuta rapidamente nel biennio 2019-2020, in parallelo con l'espansione del nostro parco-mezzi. Un parco, in origine, costituito da cabinati di 3,5 ton guidabili con Patente B, che si è arricchito con veicoli di 6 tonnellate di massa totale a terra, di autotelai con gru e di modelli a cabina doppia per il trasporto di una squadra di addetti. Oggi il 95% della flotta è costituito da camion allestiti con ribaltabile o con cassone fisso. Nel primo scorcio di quest'anno la crescita del parco mezzi ha subito un'ulteriore accelerazione, con un aumento dei volumi del 60-70% rispetto all'analogo periodo del 2020. Questo per rispondere alla robusta domanda proveniente dal nostro settore di riferimento, che si trova in una fase molto dinamica destinata a durare anche nel biennio 2022-2023. Il nostro vantaggio competitivo nei confronti dei noleggiatori tradizionali di soli mezzi di trasporto sta nel fatto di poter proporre alle imprese soluzioni complete di rent, che spaziano dalle macchine movimento terra, alle attrezzature da cantiere, fino ai veicoli allestiti. Inoltre, la disponibilità di una flotta di mezzi affidabili e di recente immatricolazione si è rivelata vincente." Quali sono le caratteristiche che ha apprezzato maggiormente nei Daily? "Due, in particolare. La solidità, indispensabile nelle attività di locazione, e una guidabilità davvero eccezionale. Sono i plus che ci hanno convinti ad allestarli anche con piattaforme di lavoro aeree, realizzate dalla Pagliero o dalla Sorage". Come vi siete organizzati per la manutenzione e le*



riparazioni? *"C'è un accordo quadro con la Tentori Veicoli Industriali, che fa da tramite con le officine IVECO della rete assistenziale sparse sul territorio nazionale. È la migliore soluzione per chi, come noi, gestisce una flotta a noleggio distribuita in tutta la Penisola". Progetti per il futuro? "Tanti. Vogliamo raddoppiare il fatturato nei prossimi due anni, aumentare il numero di mezzi in locazione e, possibilmente, inserire nella flotta veicoli motorizzazioni alternative al diesel".*

CGTE

La storia di CGTE inizia nel 1995 con NololItalia, società dedicata al noleggio di macchine da lavoro e dealer Cat® Rental Store per il territorio italiano. Nel 2010 diventa CGT Edilizia, un General Provider che offre ai propri clienti soluzioni integrate di noleggio in diverse applicazioni: edilizia e costruzioni, infrastrutture (strade, ponti e gallerie), cura del verde, manutenzioni e ristrutturazioni. Nel 2016 nasce EIS, la divisione dedicata ad eventi, industria e servizi, specializzata nella progettazione e conduzione di grandi impianti e installazioni. La flotta noleggio è composta da oltre 8mila tra macchine e attrezzature, gestite in tutto il territorio italiano attraverso il network TESSYA che conta più di 100 sedi in cui operano oltre 700 tra consulenti commerciali e tecnici d'assistenza. Da luglio 2020 CGT Edilizia diventa CGTE, un nuovo brand più coerente con la vocazione di leader tra le società di noleggio multi-servizi.

Con CGT, CLS, CGT TRUCKS, STET, FINANZAUTO e la subholding TEKNOXGROUP CGTE è parte di TESSYA, un gruppo internazionale che riunisce 18 società in 15 Paesi, in cui lavorano oltre 3mila persone in 90 sedi con un unico scopo: sostenere la crescita delle persone, delle aziende e delle comunità.



STORIE DI TUTTI I GIORNI

Sui social un tributo alle qualità del Daily attraverso video pillole che raccontano le esperienze di chi lo ha acquistato e lo utilizza nella realtà di tutti i giorni. Un format smart, basato sulle risposte fornite da clienti europei attivi in diversi settori

di **Alessia Galli della Loggia**

Dopo l'esplosione social dell'IVECO S-WAY, che ha scatenato sulle pagine IVECO di Facebook, LinkedIn e Instagram il coinvolgimento e le interazioni della community degli appassionati di camion, sul palcoscenico digitale degli internauti sale il Daily. Lo fa da protagonista attraverso le Daily Stories, un format pensato per i social, in primo luogo Facebook, ma anche LinkedIn e Instagram, costituito da video pillole della durata di un paio di minuti, che riportano l'esperienza e le considerazioni di clienti europei del Brand, attivi in diversi settori di business. Ideate dal team della Comunicazione IVECO in stretta collaborazione con la Business Line Light e i colleghi sui mercati europei con il supporto della rete dealer, "le Daily Stories – ha dichiarato Sara Moore, Digital Marketing Specialist – si propongono un obiettivo ben preciso, dare risalto alle qualità, dall'affidabilità alla capacità di assolvere alle più disparate missioni di trasporto, del commerciale leggero Made in Italy facendo parlare direttamente gli utilizzatori". Sono loro, infatti, i protagonisti, come ha sottolineato Antonio Cupi, Audiovisual Senior Specialist: "Credo sia fondamentale dare voce ai nostri clienti, per capire se e come migliorare. Occupandomi di Audiovisivi per IVECO, organizzo le riprese video e seguo il montaggio dei filmati con sottotitoli in sei lingue – italiano, inglese, francese, tedesco, spagnolo e polacco -".

Il format prescelto per le Daily Stories è semplice e diretto: una serie di domande e risposte che permettono al testimonial di parlare della propria attività, del proprio veicolo e delle ragioni che lo hanno indotto a scegliere il Daily. Chi sei? Cosa fai per vivere? Per cosa usi questo Daily? Perché pensi che il Daily sia adatto a questo tipo di missione? Quali caratteristiche del Daily ritrovi nel tuo modo di lavorare? Il tutto, con i ritmi serrati del web, che non ammettono pause e tempi morti.



Il primo testimonial è Thilo Strack, Amministratore delegato di Rent EventTec e di LEDitgo Videowall Germany, responsabile di un'azienda che si occupa del noleggio di me-

ga-schermi LED per eventi speciali. La mission affidata al Daily è di trasportare, in completa sicurezza, uno o due schermi (in quest'ultimo caso, con un rimorchio) sul luogo delle manifestazioni. Il commerciale di IVECO ha – secondo Thilo – una struttura progettata per adattarsi al meglio alle specifiche esigenze aziendali. Profes-



sionalità, affidabilità e componentistica di qualità sono le caratteristiche del Daily che Thilo ritrova nel proprio modo di condurre il business.

Il secondo episodio delle Daily Stories riguarda un cliente italiano, Giorgio Viviani, Presidente di una società attiva nel commercio di prodotti ittici. Il Daily, equipaggiato con una cella frigo, è utilizzato per le consegne alle aziende del settore della ristorazione. La semplicità d'impiego, la facilità di guida e l'agilità nel traffico sono gli aspetti maggiormente apprezzati del veicolo del Brand. Inoltre, Giorgio Viviani sottolinea l'elevata affidabilità del commerciale italiano, fattore di cruciale importanza per l'operatività di un'azienda di distribuzione di prodotti freschi, attiva sette giorni su sette nell'arco di tutto l'anno.

Il protagonista del terzo episodio è Folli Follie, retailer multibrand nel settore della moda, con sede a Mantova e una rete di otto boutique a Torino, Brescia, Verona, Bologna e Riccione, oltre a un negozio online. "Il Daily possiede caratteristiche che assomigliano alla realtà della nostra azienda, è un oggetto moderno, funzionale, che rappresenta una storia. Tutto ciò ha fatto sì che ci sentissimo motivati ad acquistarlo" – spiega Francesco Galli, Amministratore Delegato del gruppo Folli Follie – Da amante dell'estetica, ritengo che sia il veicolo più bello che si possa acquistare".





LA PIÙ **AMPIA GAMMA** DI ACCESSORI IN **ACCIAIO**
PER IL TUO **IVECO**.

Richiedi i nostri accessori alla tua concessionaria di fiducia
oppure visita il sito: [acitoinox.com](https://www.acitoinox.com)

ACITOINOX[®]
TRUCK  PARTS





Nelle parole di Fabrizio Buffa, IVECO Italy Market Alternative Propulsions Manager, una panoramica sui vantaggi dell'utilizzo del gas naturale liquefatto. Il punto sull'evoluzione della rete distributiva

di Sara Buosi

AVANTI A TUTTO GAS

IVECO vanta un'esperienza ultra-ventennale nello sviluppo di mezzi di trasporto con motorizzazioni a gas naturale sia in forma compressa (CNG), sia allo stato liquido (LNG). Sono soluzioni tecnologicamente mature e disponibili oggi, in grado di coniugare i benefici per l'ambiente con la sostenibilità economica e di supportare la transizione energetica in atto verso un sistema virtuoso senza emissioni di CO₂. Lo spiega in questa intervista a *Camion&Servizi* Fabrizio Buffa, IVECO Italy Market Alternative Propulsions Manager, che fa anche il punto sullo sviluppo delle reti di distribuzione dell'LNG di origine fossile e organica (Bio-LNG) in Italia.

C&S: *Quali sono i principali vantaggi per l'ambiente e per gli operatori del trasporto*

legati all'utilizzo di camion a LNG, come l'IVECO S-WAY?

Buffa: Nel nostro paese sta crescendo l'attenzione e la sensibilità verso un trasporto sostenibile. Obiettivo che può essere raggiunto con la disponibilità di biometano, che inizia a essere proposto, sebbene in quantitativi limitati, in alcune stazioni di rifornimento. L'impiego di gas naturale liquefatto offre molteplici vantaggi in termini di costi di gestione (TCO). Prima di tutto, i mezzi a gas consumano circa il 10% in meno rispetto a un'equivalente motorizzazione diesel. Inoltre, negli ultimi tempi, è cresciuto il differenziale di prezzo alla pompa fra il gas naturale e il gasolio. Ci sono, poi, i vantaggi legati agli incentivi governativi per l'acquisto di veicoli a basso impatto ambientale, che possono

arrivare a 20mila euro. Sempre in termini di TCO, se consideriamo una percorrenza media annua di 120mila chilometri, con il corrente spread tra diesel e LNG alla pompa, un camion con motorizzazione a gas naturale liquefatto può determinare un vantaggio economico netto che parte da 400 euro al mese sino a salire a seconda del chilometraggio in confronto a un diesel. Questa stima globale tiene conto dei minori costi per carburante, ma anche del prezzo d'acquisto superiore (e, quindi, di una rata leasing maggiore) di un veicolo a gas. Insomma, il business case c'è. A questo poi si aggiungono gli incentivi, le agevolazioni fiscali, l'esenzione del bollo nelle regioni dove è previsto. E poi, per chi lavora su tratte internazionali, vi sono i vantaggi legati alle esenzioni dai pedaggi autostradali (Maut) sulla rete tedesca. Con l'impiego di biometano, ottenuto dalla fermentazione di rifiuti organici o dagli scarti delle lavorazioni agricole, le emissioni di CO₂ possono essere ridotte fino al 95%. Un recente studio di cui a breve verranno divulgati i risultati, mostra come sia possibile abbattere le emissioni di CO₂ – nel computo well-to-wheel – anche del 120% grazie all'utilizzo di liquami per la produzione di biometano. Perciò, la cosiddetta carbon neutrality è un traguardo raggiungibile già oggi, senza il ricorso a nuove infrastrutture di produzione e distribuzione, come nel caso dell'idrogeno.

C&S: *Come sta evolvendo la rete di distribuzione dell'LNG nel nostro paese?*

Buffa: A tutt'oggi, in Italia abbiamo 95-96 stazioni di rifornimento e una quarantina di progetti in divenire. Il che significa che, per fine anno, si arriverà a circa 120 impianti per la distribuzione del gas naturale liquefatto per autotrazione. A livello strategico, l'apertura di depositi costieri permetterà di raggiungere l'indipendenza dagli approvvigionamenti di LNG di origine fossile provenienti dall'estero. A novembre, dovrebbe entrare in funzione l'impianto di Ravenna, in grado di coprire le esigenze di buona parte della dorsale adriatica, delle regioni del Nord-Est e del Centro Italia. Per il prossimo anno è prevista l'inaugurazione del deposito di Livorno, mentre Oristano dovrebbe entrare in funzione a breve, grazie al coinvolgimento di alcune aziende sarde che utilizzeranno l'LNG per i trasporti regionali. L'impianto di Marghera (Venezia) dovrebbe, invece, diventare operativo nel 2024. Nel frattempo, si lavora per garantire la disponibilità di biometano in 6-7 strutture italiane, anche attraverso accordi di ritiro con aziende di autotrasporto locali. Fino ad ora, sono atti-

vi tre impianti per la produzione di Bio-LNG, uno a Candiolo, in provincia di Torino della Cooperativa Agricola Speranza, uno in provincia di Lodi, quello dell'Azienda Agricola F.lli Toninelli e uno a Verolanuova, in provincia di Brescia. Lo scorso marzo, la stazione di rifornimento di strada Cascinette a Torino è stata la prima struttura del Nord-Ovest a rendere disponibile biometano – in forma compressa (Bio-CNG) o liquefatta (Bio-LNG) – per i mezzi di trasporto. Per il Bio-LNG i progetti futuri riguardano soprattutto lo sviluppo della rete nel Sud Italia, per offrire carburanti a costi competitivi rispetto al gasolio e allineati con quelli del gas naturale liquefatto di origine fossile. Un primo segnale positivo arriva dall'iniziativa del Consorzio per le Autostrade Siciliane, che ha introdotto l'esenzione dal pagamento dei pedaggi per i veicoli alimentati con bio-carburanti.

C&S: *A livello europeo, qual è la situazione dei punti di rifornimento per l'LNG?*

Buffa: In Europa sono attive a oggi circa 400 stazioni. Ne erano originariamente previste 450 a fine 2022 ma, probabilmente, il traguardo verrà raggiunto già quest'anno, grazie alle aperture di nuovi impianti in Germania e Polonia.

A sinistra,
il Nuovo IVECO S-WAY.
A destra Fabrizio Buffa,
IVECO Italy Market
Alternative Propulsions
Manager





"S" COME SUCCESSO

I camion della gamma IVECO S-WAY conquistano per il design, le prestazioni, l'affidabilità, i costi di gestione, il ridotto impatto ambientale e i servizi legati alla connettività.

Parola di Lidl Italia, Gruber Logistics, Trasporti Lilliu e Mole Logistica

di Alessia Galli della Loggia - Valeria Riba - Fabrizio Bianco

S Gli IVECO S-WAY, introdotti sul mercato nel 2019, mietono successi a raffica fra le aziende di trasporto italiane di ogni dimensione, dai padroncini alle medie e alle grandi flotte. Sono camion che si impongono per il loro design, per le prestazioni su strada, per i consumi contenuti, per il ridotto impatto ambientale, per l'affidabilità, per

i servizi evoluti legati alla connettività e per i costi di gestione (TCO), che sono uno dei parametri chiave per preservare la profittabilità delle aziende di trasporto e garantire loro il futuro in un comparto altamente competitivo in Italia e all'estero. Quella che segue è la cronaca delle più recenti consegne di IVECO S-WAY ad aziende strutturate di tutta la Penisola, che operano con successo in differenti settori di business.

LIDL ITALIA, IVECO E LC3 TRASPORTI, PARTNERSHIP VINCENTE

A poco più di un anno dal lancio dei primi cinque trattori alimentati a biometano, combustibile rinnovabile ed eco-sostenibile sia per i livelli di CO₂ emessi, sia nel computo globale delle emissioni well-to-wheel, Lidl Italia, catena di supermercati con oltre 680 punti vendita sul territorio nazionale, insieme ai suoi partner IVECO e LC3 Trasporti, annuncia un importante ampliamento della flotta. Sono, infatti, 35 gli IVECO S-WAY alimentati a Bio-LNG, che si aggiungono ai cinque IVECO Stralis CNG da 460 CV presentati nel 2020. Segno tangibile di come, nonostante la situazione contingente, l'investimento per una logistica sostenibile resti una priorità per tutti gli attori coinvolti nel progetto. I nuovi mezzi "green" ver-

ranno impiegati presso le piattaforme logistiche Lidl di Somaglia (Lodi) e Arcole (Verona) per rifornire i punti vendita lombardi e veneti. *"Il nostro obiettivo di lungo termine – ha affermato Luca Ros, Direttore Logistica di Lidl Italia – è la decarbonizzazione dei trasporti. E questo potenziamento della flotta a Bio-LNG costituisce un importante passo in avanti verso il traguardo. L'anno scorso siamo stati la prima azienda retail italiana a impiegare i mezzi alimentati a biometano. Oggi siamo la realtà della GDO che dispone della flotta a Bio-LNG più ampia d'Italia. Una dimostrazione di come, anche in un momento così sfidante come quello attuale, l'attività di logistica continui a ricoprire un ruolo centrale*

"Il nostro obiettivo di lungo termine è la decarbonizzazione dei trasporti"

nella politica di sostenibilità di Lidl. Ringraziamo ancora una volta, LC3 Trasporti e IVECO, partner con i quali condividiamo la visione di un futuro sempre più sostenibile.” “Siamo onorati di mettere a disposizione di Lidl Italia i nostri IVECO S-WAY LNG – ha ribadito Alessandro Oitana, IVECO Italy Market Medium & Heavy Business Line Manager – che, grazie alla loro impronta green, migliorano la qualità dell'aria determinando una significativa riduzione dei consumi e delle emissioni – con un 90% in meno di NO₂, un abbattimento del 95% di PM e, con l'impiego del biometano, del 95% di CO₂ rispetto alle equivalenti versioni diesel. In un momento storico come quello che stiamo attraversando, per IVECO è motivo d'orgoglio contribuire in modo sinergico al rifornimento dei punti vendita Lidl attraverso il nostro partner strategico LC3 Trasporti e, soprattutto, di farlo in modo sostenibile”. “Siamo fieri di poter fornire i nostri mezzi alimentati a Bio-LNG, un combustibile proviene da fonti 100% rinnovabili in grado di abbattere in maniera significativa le emissioni di CO₂, a un leader della GDO come Lidl con il quale condividiamo valori e obiettivi – ha affermato Michele Ambrogi, Presidente del Gruppo LC3 Trasporti. - Il nostro è un impegno concreto nei confronti dell'ambiente, che ha un impatto anche

sul piano economico: la trasformazione degli scarti dell'industria alimentare, agricoli e della frazione organica dei rifiuti, in un prodotto ad alto valore aggiunto in grado di ridurre quasi del tutto le emissioni inquinanti derivanti dalla combustione. E siamo certi di aver intrapreso la strada giusta in vista degli obiettivi ambientali fissati dall'Unione Europea per il 2030.” LC3 opera dal 2009 nel settore dell'autotrasporto con una flotta di circa 200 veicoli, il 65% dei quali è alimentabile con carburanti eco-sostenibili. È questa la sintesi dell'esperienza INBLUE, un progetto nato per arrivare ad abbattere completamente le emissioni di biossido di carbonio (CO₂). Inoltre, dal 2019, LC3 ha introdotto sul mercato italiano la refrigerazione ad azoto, soluzione a emissioni zero, mettendo da subito su strada una flotta di 20 semirimorchi criogenici. LC3 è specializzata nel trasporto in regime di temperatura controllata e nella movimentazione di container da e verso i porti italiani. Può contare su sistemi di tracking satellitare dei mezzi e delle merci trasportati sia in Italia, sia all'estero. Nel 2017 LC3 ha conseguito il premio “Medaglia presidente della Repubblica” per la sua visione sostenibile nel trasporto merci, come riconoscimento del suo impegno e del suo percorso green.

Sotto, uno dei trattori IVECO S-WAY LNG della LC3, impiegati per utilizzo con Lidl Italia, con motorizzazione a gas naturale liquefatto





100 TRATTORI LNG PER GRUBER LOGISTICS

IVECO ha recentemente sottoscritto un accordo per la fornitura, curata dalla concessionaria di riferimento del Brand, la Gasser di Bolzano, di 100 IVECO S-WAY LNG alla società altoatesina Gruber Logistics, una delle realtà logistiche più innovative e di successo di tutta Europa. La consegna dei nuovi veicoli, scaglionata in più lotti, sarà completata entro fine anno. La scelta della Gruber Logistics di convertire parte della propria flotta ai carburanti alternativi è dettata dalla grande sensibilità alle tematiche ambientali e risponde alla volontà di fornire un contributo concreto al raggiungimento degli obiettivi fissati dall'Unione Europea per la riduzione delle emissioni inquinanti. Inoltre, l'area geografica che ospita la sede storica dell'azienda è al centro di un intenso dibattito ambientale, che ha indotto l'Assemblea del Tirolo ad adottare provvedimenti restrittivi per limitare l'impatto

dei mezzi pesanti sull'ecosistema nel tratto autostradale del valico del Brennero. In quest'ottica, gli IVECO S-WAY LNG sono stati la scelta migliore per il cliente, poiché supportati da una tecnologia progettata per determinare una significativa riduzione dei consumi e dell'azione inquinante – con un 90% in meno di NO₂, il 95% in meno di PM e, qualora venga impiegato il biometano, il 95% in meno di CO₂ rispetto alle equivalenti versioni diesel.

“Il nostro obiettivo – ha affermato Martin Gruber, CEO del Gruppo – è quello di dotarci della più importante flotta europea per il trasporto sostenibile, sfruttando tecnologie esistenti e supportando i processi di innovazione, affinché nuove soluzioni a impatto zero possano presto arrivare sul mercato. Digitalizzazione e sostenibilità anche nella sua accezione sociale sono elementi fondanti del

Lo schieramento di alcuni dei cento IVECO S-WAY LNG consegnati a Gruber Logistics



nostro piano di sviluppo aziendale”.

“La fiducia che il gruppo Gruber Logistics ci ha accordato con la firma di questo importante e impegnativo contratto – ha commentato Carmelo Impelluso, Head of EMEA Truck Commercial Operations – è la chiara evidenza di una vision comune sul futuro del mondo dei trasporti. Ancora una volta apprezziamo la loro lungimiranza, una dote che negli anni ha costantemente guidato gli investimenti dell’azienda, diventando la realtà innovativa che è oggi. Come IVECO, siamo onorati di poter contribuire agli ambiziosi obiettivi di crescita sostenibile del Gruppo con un prodotto che coniuga una tecnologia all’avanguardia, prestazioni e attenzione all’ambiente”.

“L’accordo con Gruber Logistics – ha concluso Mihai Daderlat, IVECO Business Director Mercato Italia – vede il nostro Brand ancora una

“Il nostro obiettivo è quello di dotarci della più importante flotta europea per il trasporto sostenibile”.

volta protagonista in tema di mobilità sostenibile. Si tratta di un accordo che ci rende particolarmente fieri sia per la relazione consolidata che ci lega a questo grande gruppo internazionale, sia per l’attenzione che Gruber Logistic pone nei confronti delle tematiche green, totalmente in linea con gli obiettivi di IVECO”. Fondata nel 1936, la Gruber Logistics è oggi un gruppo guidato dalla terza generazione della famiglia Gruber. Con sedi distribuite tra Europa e Asia, è in grado di offrire ai suoi clienti servizi a 360 gradi per carichi completi, parziali, trasporti eccezionali, trasporti aerei e marittimi, logistica, traslochi industriali, coprendo, grazie al suo know-how internazionale e alla conoscenza approfondita dei paesi in cui opera, una grande varietà di settori, da quello siderurgico a quello automobilistico, da quello chimico a quello alimentare e alla carta.

IL GRUPPO ARCESE PUNTA SUL BIO-LNG

Proseguono gli investimenti di Arcese nella logistica green. Questa volta, con un focus sulla sostenibilità dei trasporti. È stata, infatti, estesa la collaborazione con Vulcangas con un accordo che prevede l’integrazione della fornitura della flotta da LNG di origine fossile a Bio-LNG, gas rinnovabile in grado di ridurre drasticamente l’impatto ambientale.

L’accordo è stato ufficialmente siglato in occasione del primo rifornimento ufficiale dei mezzi IVECO S-WAY LNG di Arcese, avvenuto lo scorso 27 maggio presso l’impianto di Dalla Bernardina di Sommacampagna (Verona). All’evento erano presenti Andrea Bosi, Key Account Manager Vulcangas, Fabrizio Buffa, IVECO Italy Market Alternative Propulsions Manager, oltre ad Emanuele Arcese, Simona Melai e Carlo La Corte, questi ultimi rispettivamente FTL Road Freight Director, Sustainability Manager e Transport Technical Manager di Arcese. Si tratta di un nuovo importante passo verso il processo di de-carbonizzazione dei servizi di trasporto su gomma del Gruppo, poiché l’utilizzo del Bio-LNG consente ai nuovi IVECO S-WAY Low Tractor di percorrere con un solo pieno circa 1350 Km con impatto zero sull’ambiente.



Qui a fianco, Andrea Bosi, Key Account Manager Vulcangas, Emanuele Arcese, FTL Road Freight Director di Arcese e Fabrizio Buffa, IVECO Italy Market Alternative Propulsions Manager



CONSEGNE GREEN IN SARDEGNA

40 IVECO S-WAY NP entrano nella flotta della Trasporti Lilliu. I veicoli verranno impiegati per le consegne alla Grande Distribuzione Organizzata (GDO), presso i principali punti vendita della Sardegna. La fornitura prevede una prima tranche di 20 veicoli, che sono stati consegnati presso il concessionario IVECO Acentrass Veicoli Industriali sul molo Ichnusa di Cagliari. Il progetto include, inoltre, l'apertura di una stazione LNG nella sede di Macchiareddu (Cagliari), che rappresenterà un punto strategico per l'approvvigionamento dei mezzi pesanti. *"Per noi è un onore poter contribuire a diffondere un messaggio di sostenibilità con i nostri 40 IVECO S-WAY NP a Trasporti Lilliu – ha dichiarato Alessandro Oitana, IVECO Italy Market Medium & Heavy Business Line Manager – L'azienda persegue insieme a noi la strada verso un trasporto sempre più green. I trasportatori stanno adottando con entusiasmo l'alternativa del gas naturale, una proposta vantaggiosa per l'ambiente, per l'economia e per l'intero settore. Infatti, con l'inserimento nella flotta di 40 veicoli NP, Trasporti Lilliu otterrà una significativa riduzione delle emissioni inquinanti, come previsto dall'agenda europea, potendo contare sul comfort e sui servizi di connettività*

dei nostri veicoli". Massimo Lilliu, titolare di Trasporti Lilliu, ha commentato: *"Abbiamo scelto IVECO perché in prima linea sull'utilizzo del gas naturale liquefatto e capace di investire da tanti anni in questo tipo di alimentazione alternativa. IVECO ci ha dimostrato di avere un know-how all'avanguardia in materia e di essere sensibilmente proiettata al rispetto dell'ambiente. È stato il primo produttore di veicoli commerciali a comprendere il potenziale del gas naturale, sviluppando una gamma completa di camion alimentati con questo combustibile. Questi pesanti di nuova tecnologia hanno dimostrato di essere efficienti sia in termini di consumo di carburante, sia sotto il profilo delle prestazioni su strada".* La Trasporti Lilliu nasce dall'impegno del suo fondatore, Luigi Lilliu, che già dai primi anni '70 si occupa della distribuzione sul territorio regionale. Col tempo, l'azienda si afferma anche nel trasporto intermodale in ambito nazionale e internazionale, grazie all'impegno del figlio, Massimo Lilliu. Nel 2015, Trasporti Lilliu si trasferisce nella nuova sede di Macchiareddu (Cagliari). La società è attiva in molteplici settori dell'autotrasporto e della logistica, con particolare attenzione al mercato della distribuzione alimentare e alla GDO.

"IVECO ci ha dimostrato di avere un know-how d'avanguardia nel campo delle trazioni alternative"



NUOVO IMPIANTO CNG-LNG IN ABRUZZO

Continua a ritmo serrato lo sviluppo della rete nazionale per la distribuzione del gas naturale per autotrazione sia in forma compressa (CNG), sia allo stato liquefatto (LNG). La più recente apertura riguarda la stazione di rifornimento ENI 'I tre confini' nei pressi di Oricola, in provincia dell'Aquila. L'inaugurazione del nuovo impianto abruzzese, che sorge in prossimità dell'uscita Carsoli-Oricola della A24 Roma-Teramo, è stata l'occasione per dimostrare le procedure di rifornimento di metano liquefatto per un IVECO S-WAY LNG. Alla cerimonia di apertura della stazione sono intervenuti alcuni rappresentanti di IVECO, fra i quali Fabrizio Buffa, IVECO Italy Market Alternative Propulsions Manager, i funzionari della Strappini, concessionaria IVECO di zona, i titolari della stazione di servizio, Giuseppe e Stefano De Simone, e i manager della Petrolbitumi.



Alcuni degli IVECO S-WAY LNG entrati in servizio presso la Trasporti Lilliu



La consegna
degli IVECO S-WAY
ad alcune delle aziende
del Gruppo Mole Logistica



MOLE LOGISTICA PUNTA SUGLI IVECO S-WAY

Una fornitura in più tranches di 120 IVECO S-WAY, almeno 48 dei quali con motorizzazione a gas naturale liquefatto (LNG), è quanto previsto dall'accordo sottoscritto da Mole Logistica con la concessionaria Iveco Orecchia, dealer di riferimento per la provincia di Torino e la Valle d'Aosta, nell'ambito del piano d'investimenti 2021-2022. La consegna dei primi veicoli si è svolta durante l'evento che ha visto il primo rifornimento di biometano sia compresso sia liquefatto presso l'impianto di strada Cascinette a Torino. Alla cerimonia hanno partecipato, tra gli altri, Alessandro Oitana, IVECO Italy Market Medium & Heavy Business Line Manager, Enzo Pompilio D'Alicandro, Presidente e AD di MOLE Logistica e Paolo Orecchia, AD di IVECO Orecchia. L'accordo prevede la consegna

di una prima tranche di 20 IVECO S-WAY, di cui 18 alimentati a LNG con due serbatoi di carburante, che permettono un'autonomia operativa fino a 1.600 km. *"Insieme – ha affermato Alessandro Oitana, IVECO Italy Market Medium & Heavy Business Line Manager – è stata fatta una scelta importante verso la transizione energetica, che IVECO e MOLE condividono fino in fondo: un percorso obbligato per diventare protagonisti del trasporto e della logistica a livello europeo, partendo dal nostro territorio. Siamo orgogliosi di poter*

annunciare questo accordo con un Gruppo come MOLE, nato dall'intraprendenza di sei aziende che hanno scommesso sulla competitività del Piemonte, da sempre nodo strategico per il traffico delle merci". "In un mercato sempre più difficile – ha

"In un mercato sempre più complesso, la nostra società ha fatto una scelta forte, che guarda al futuro del trasporto"



aggiunto Enzo Pompilio D'Alicandro, Presidente e AD di Mole – *la nostra società ha fatto una scelta forte, un investimento di gruppo di oltre 12,5 milioni di euro, che guarda al futuro sostenibile del trasporto. È per questo motivo che la capogruppo MOLE, in pieno accordo con i suoi soci – Bordignon Trasporti, Fratelli Cavaglià, Mantoan Trasporti, Ricotto, Segalin Trasporti e TDL Europa – ha avviato un piano finalizzato alla transizione ecologica della Divisione Trasporti, che si pone come obiettivo di arrivare al 2023 con oltre il 70% della flotta alimentata con combustibili a basso impatto ambientale.* “Il progetto MOLE – ha commentato Paolo Orecchia, AD di IVECO Orecchia - è strategico per il nostro territorio e per il mondo del trasporto. Un cammino che, insieme, stiamo percorrendo ormai da molti anni, anche grazie all’offerta di servizi di assistenza post-vendita professionali e tecnologicamente avanzati. Un percorso intenso per le sfide che comporta, ma sicuramente vincente”.





ETRC 2021

UN IVECO S-WAY NP SCENDE IN PISTA NEL RUOLO DI PACE TRUCK

L'European Truck Racing Association (ETRA) e IVECO hanno siglato la loro partnership fino alla fine della stagione 2023. Il Brand sarà partner ufficiale del FIA European Truck Racing Championship per le prossime tre stagioni

di Alessia Galli della Loggia



Lattenzione per l'ambiente è uno dei cardini della mission di IVECO, che contribuisce al focus sulla sostenibilità dell'European Truck Racing Association (ETRA) con un IVECO S-WAY NP nel ruolo di pace truck. Grazie alla partnership con la ETRA, IVECO è il fornitore esclusivo del pace truck per tutte le gare nelle prossime tre stagioni con un IVECO S-WAY NP, che diventa il primo camion a trazione alternativa in un evento ETRC. Nello specifico, si tratta di un IVECO S-WAY NP standard nella versione 4x2 LNG, dotato di due serbatoi da 540 litri che contengono almeno 390 kg di Bio-LNG, con un'autonomia fino a 1.600 chilometri e una riduzione significativa delle emissioni di biossido di azoto rispetto a un camion diesel, oltre a una produzione del 95% in meno di emissioni di CO₂ con il Bio-LNG. L'European Truck Racing Championship (ETRC) è dunque la prima competizione regolamentata dalla FIA a passare a un carburante completamente generato da fonti rinnovabili, l'ultima generazione di combustibile HVO prodotto sinteticamente (olio vegetale idrogenato) per i camion da corsa. *"Il futuro delle corse di camion è senza dubbio quello di raggiungere le emissioni zero, e l'IVECO S-WAY NP nel suo ruolo di pace truck ci avvicina a questo traguardo* – ha dichiarato Thomas Hilse, IVECO Brand President – *L'estetica accattivante e gli allestimenti sul pace truck sono stati creati dal Design Center di CNH Industrial, con finiture ufficiali disponibili sul ca-*

tologo IVECO Accessories". Un veicolo che soddisfa i requisiti della sostenibilità e dell'estetica: con la sua elaborata decorazione aerografata, l'IVECO S-WAY NP si cala al meglio nel ruolo di pace truck. Alcune specifiche personalizzazioni, quali due fari rotanti gialli, una barra luminosa con fari a LED a luci alternate e un bull bar illuminato, completano il look e determinano la sua specificità di uso come "safety vehicle". Il pace truck è fondamentale per la sicurezza della gestione in gara dei piloti, infatti, oltre a guidare il gruppo nel giro di lancio per la partenza, viene anche utilizzato per rallentare la gara in corso in caso di emergenza, come a seguito di un incidente o in condizioni meteorologiche estremamente avverse.

L'IVECO S-WAY NP è già sceso in pista nel ruolo di pace truck nel corso della prima gara di quest'anno, il 12 e il 13 giugno all'Hungaroring, in Ungheria, dove IVECO ha partecipato al FIA European Truck Racing Championship come sponsor tecnico dei "Die Bullen von IVECO", la partnership tra i team Hahn Racing e Schwabentruck. Steffi Halm, pilota tedesca e team leader della squadra Schwabentruck, ha messo in moto il suo IVECO S-WAY-R con la speranza di migliorare le posizioni dello scorso anno e così è stato. In particolare evidenza la gara 4 di Steffi, dove la pilota ha mostrato un'enorme grinta, difendendo e conquistando un ambito secondo posto, in un circuito sinuoso, con difficoltà di sorpasso. Un circuito che, oltretutto, è particolarmente apprezzato da Steffi, in quanto permette di esprimere le sue doti di guida caparbia e veloce.

Nella pagina a fianco, un'immagine della gara 1 all'Hungaroring. In alto a destra, l'IVECO S-WAY NP nel ruolo di pace truck in mezzo ai due IVECO S-WAY-R. A sinistra, Steffi Halm, che conquista la seconda posizione all'arrivo di gara 4 all'Hungaroring



C'È TUTTO UN MONDO "ON"

Con IVECO ON un nuovo mondo di soluzioni integrate a disposizione dei clienti per gestire il business del trasporto in modo efficiente, sostenibile e sicuro. Tra i servizi disponibili ora anche l'aggiornamento software da remoto con IVECO Over the Air Update

di Valeria Tazzetti



Si chiama IVECO ON il nuovo brand di servizi integrati e di soluzioni di trasporto, concepiti per ottimizzare la produttività e i costi di esercizio (TCO) dei camion dei clienti, garantendo la sicurezza e il comfort dei conducenti.

L'obiettivo è agevolare la comprensione dell'ampia offerta di servizi proposti da IVECO, riuniti e organizzati affinché le aziende di trasporto possano facilmente identificare le soluzioni che soddisfano i loro specifici requisiti.

Il portale IVECO ON è pensato per facilitare l'accesso all'ampia gamma di servizi connessi del brand, sviluppati per supportare i clienti nella gestione efficiente delle flotte e per agevolare la vita su strada dei conducenti. Il portale propone un design innovativo orientato a una navigazione facile e intuitiva. Inoltre, IVECO ON introduce il Safe Driving report, un aggiornamento pensato per aiutare i conducenti ad acquisire uno stile di guida sicuro e i gestori di flotte a promuovere una cultura di guida responsabile all'interno delle proprie aziende. Infine, IVECO ha aggiornato l'IVECO ON Easy Way App, introdotta sulla gamma pesante IVECO WAY, migliorando l'esperienza utente con una registrazione e un accesso semplificati, un abbinamento automatico del veicolo con i dispositivi mobili Android e iOS, una connessione Wi-fi automatica e una navigazione più intuitiva.

Fabrizio Conicella, Global Head of Digital & Adv Technology Commercial & Specialty Vehicles, ha commentato: *"Abbiamo sviluppato il nuovo portale IVECO ON basandoci sul feedback e sui suggerimenti ricevuti dai nostri utilizzatori, per offrire un unico punto di contatto in grado di mettere a disposizione tutti i nostri servizi connessi. Per esempio, i gestori di flotte possono accedere molto rapidamente ai dati sull'andamento dei consumi e delle prestazioni dei propri veicoli, definendo, quindi, possibili interventi mirati a migliorare il Costo Totale di Esercizio (TCO). Grazie all'app, i conducenti possono avere accesso a tutti i servizi digitali in grado di agevolare il loro lavoro e di supportarli sulla strada, come ad esempio il Driving Style Evaluation e i servizi di assistenza remota, oltre che attivare da remoto la maggior parte delle funzionalità della cabina".*

CINQUE CATEGORIE DI SERVIZI E SOLUZIONI

L'offerta di servizi IVECO ON, in costante espansione, è organizzata in cinque categorie o cluster: Fleet, Uptime, Care, Parts e M&R.

Le prime tre sono legate all'introduzione della connettività (Connectivity Box), presente sui mezzi IVECO a partire dal 2019.

Il cluster **Fleet** garantisce la massima efficienza nella gestione delle flotte, attraverso il monitoraggio dei consumi, dello stile di guida, la pianificazione delle missioni, l'ottimizzazione degli itinerari e l'assegnazione degli incarichi. Include l'IVECO Web Api, un'interfaccia per programmi applicativi, che permette al gestore della flotta di integrare le informazioni di tutti i veicoli del parco, indipendentemente dal brand. Inoltre, i servizi Professional Fuel Advising e Professional Safe Driving Report prevedono la consulenza di esperti IVECO che, attraverso incontri con il cliente a cadenza semestrale, permettono di ridurre i costi di esercizio (TCO) e di ottimizzare la guida dei propri conducenti. Fleet, infine, propone i servizi avanzati di gestione della flotta e di logistica, messi a punto da Verizon Connect, con un totale di 6 pacchetti che offrono diverse funzionalità, secondo le specifiche esigenze dei clienti Daily e IVECO S-WAY.

L'**Uptime** punta a mantenere i veicoli sempre operativi su strada, evitando soste non programmate. I servizi di monitoraggio del veicolo e assistenza da remoto, assicurati dalla Control Room IVECO di Torino, consentono di verificare in tempo reale lo stato di salute di ciascun camion, di allertare le officine della rete assistenziale IVECO e di aggiornare da remoto il software delle centraline (Over the Air Update). Il servizio Assistance Non Stop,

La foto è stata scattata prima dell'emergenza sanitaria COVID-19





fornito dal Customer Center IVECO, garantisce l'assistenza su strada nell'arco delle 24 ore, tutti i giorni dell'anno. Infine, il servizio a pagamento IVECO Top Care consente di ricevere prestazioni assistenziali extra, come la garanzia di riparazione entro sei ore dal manifestarsi di un malfunzionamento, qualora sia tecnicamente possibile.

La categoria **Care** offre un'ampia gamma di servizi inclusi in tutti i camion IVECO dotati di Connectivity Box, tra cui lo Smart Report, report inviato al Gestore Flotta per analizzare i consumi di carburante e le modalità di conduzione del mezzo da parte del conducente, e il Safe Driving Report, che permette una valutazione dello stile di guida sotto il profilo dei parametri di sicurezza. Tutte le informazioni sono facilmente consultabili dal portale clienti IVECO ON e mediante la relativa App, scaricabile da Google Play e App Store. Infine, l'IVECO ON Easy Way App semplifica la vita di chi è a bordo di un pesante IVECO permettendo il blocco e lo sblocco delle portiere, la regolazione delle luci, l'azionamento dei finestrini e molto altro.

Parts raggruppa gli Accessori IVECO e le tre

linee di ricambi a disposizione dei clienti IVECO: dai componenti originali Genuine Parts, ai Nexpro dedicati ai veicoli di maggiore anzianità operativa, fino ai Reman, i ricondizionati secondo gli standard qualitativi di IVECO.

Infine, ma non in ordine d'importanza, il raggruppamento **M&R** racchiude in sé i contratti di manutenzione e riparazione modulari e personalizzabili della gamma Elements, arricchiti da nuovi servizi legati alla connettività. IVECO ha infatti introdotto soluzioni specifiche in funzione dell'effettivo utilizzo dei mezzi. Per i modelli della gamma Daily è disponibile il contratto di manutenzione e riparazione Pay per Use, in abbinamento con i pacchetti Elements 2XL e 3XL. L'ammontare dei canoni è commisurato alla missione del veicolo e al chilometraggio accumulato. Lo stesso concetto di fondo vale per il contratto Flexible Maintenance, offerto sui pesanti IVECO S-Way, che consente di ridurre le fermate non programmate, pianificando in anticipo la manutenzione e ottimizzando la durata dei componenti. È sottoscrivibile in abbinamento con uno qualsiasi dei pacchetti Elements, dall'entry level Small (S) a quello più completo 3XL.



L'AGGIORNAMENTO SOFTWARE ARRIVA VIA ETERE

L'innovativa funzione IVECO Over the Air Update consente ai clienti di effettuare l'aggiornamento software delle centraline presenti sui veicoli connessi da remoto, senza recarsi in officina, risparmiando tempo e aumentando l'operatività dei veicoli. Il conducente e il gestore della flotta potranno infatti scegliere il momento più opportuno per l'update, che, richiedendo solo alcuni minuti, può essere lanciato in qualunque luogo, in qualsiasi momento, purché il veicolo sia parcheggiato in condizioni di sicurezza. Per utilizzare le funzioni di IVECO Over the Air Update, i veicoli - Daily o IVECO S-WAY - devono essere equipaggiati con la Connectivity Box e gli utenti devono essere registrati con un account IVECO ON collegato al loro veicolo. Quando si riceve la comunicazione della disponibilità di un aggiornamento gli utenti possono installare e scaricare il software utilizzando il sistema infotainment o l'IVECO ON Easy Way App.



AUTOTRASPORTI PERROTTI

FAMIGLIA REALE

Due IVECO S-WAY super personalizzati ispirati alla monarchia inglese – *The Queen* e *The Princess* – dedicati da Michele Perrotti, titolare della Autotrasporti Perrotti di Lucera (Foggia), alla moglie e alla figlia di Alessia Galli della Loggia



Famiglia e lavoro sono i due pilastri sui quali Michele Perrotti, titolare della Autotrasporti Perrotti di Lucera (Foggia), ha costruito la sua esistenza e la sua professionalità di imprenditore di successo dell'autotrasporto. Sono gli stessi valori che caratterizzano i due IVECO S-WAY special edition con motorizzazione top di gamma Cursor 13 da 570 CV, entrati recentemente in servizio nella flotta della società foggiana. Ispirati al tema della monarchia inglese, sono stati battezzati *The Queen* e *The Princess*, in onore della moglie e della figlia di Mi-

chele. Ideatori dei due IVECO S-WAY personalizzati sono stati lo stesso Michele Perrotti e Mimmo Silecchia di Arte In Studio, società che si occupa di decorazione di veicoli pubblicitari, car wrapping e allestimenti grafici per auto da competizione. TMT Tanks & Trailers, invece, si è occupata dell'allestimento dei semirimorchi, mentre Acitoinox ha curato l'intervento stilistico. La Carrozzeria Autodelta di Pietramurata (Trento) ha eseguito la verniciatura dei mezzi, utilizzando colorazioni speciali, dall'arancio Antheus per *The Princess*, al verde camaleonte per *The Queen*.

UN LAVORO DI GRUPPO, MINUZIOSO E ATTENTO AI PARTICOLARI

Alla verniciatura delle cabine si è aggiunta quella dei pannelli e la cubicatura dei cruscotti. Le grafiche dei due IVECO S-WAY sono state, invece, ideate, stampate e messe in opera dallo studio Grafic Neon di Trento. I colori e la personalizzazione la fanno da protagonisti anche per gli interni, che sono stati curati dalla Tappezzeria Duraccio, azienda attiva nel tuning per i camion, le auto, i pullman e le imbarcazioni da diporto. L'unicità di *The Queen* e *The Princess* riguarda anche i semirimorchi TMT. Per il trainato abbinato a *The Princess* è stato scelto l'arancio Antheus metallizzato perlato a triplo strato da 120 micron, mentre il semirimorchio a piano mobile agganciato a *The Queen* è stato personalizzato con il verde camaleonte. Entrambe le realizzazioni sono state portate a termine su precise indicazioni di Michele Perrotti, che, da grande appassionato di camion, ha sempre preteso il massimo in termini di prestazioni e di impatto visivo dai veicoli della propria flotta, a cominciare dal *Gladiatore*, uno dei primi IVECO S-WAY personalizzati, ispirato dalle gesta del protagonista Russel Crowe, nel colossale diretto da Ridley Scott.

L'OPINIONE DEI PROTAGONISTI

"La Autotrasporti Perrotti – ha affermato Alessandro Oitana, IVECO Italy Market Medium & Heavy Business Line Manager – rappresenta il cliente per eccellenza nel processo di "customizzazione" dei veicoli del brand. La dimostrazione di come una collaborazione proficua possa dare vita a delle vere e proprie opere d'arte, espressione della potenza e dell'eleganza degli IVECO S-WAY. Ecco perché il nostro ringraziamento speciale va a Michele Perrotti, che è già stato Ambassador di IVECO "Your Truck Your Way", l'iniziativa che ha coinvolto gli appassionati del brand IVECO nella diffusione delle immagini del proprio mezzo, in versione personalizzata. Un progetto che ha avuto uno straordinario successo."

"Gli IVECO S-WAY – puntualizza Michele Perrotti – colpiscono sempre per la loro personalità che, anche questa volta, ho voluto valorizzare con il mio stile. Mi affido al Brand dal 2016, perché IVECO è garanzia di affidabilità, ottime performance in termini di consumo e comfort per i miei autisti, grazie alla riduzione della rumorosità in cabina, in aggiunta a un'esperienza di guida sempre all'avanguardia."



LA CONCESSIONARIA IVECO DI RIFERIMENTO

La concessionaria Di Pinto & Dalessandro, che ha curato la fornitura dei due IVECO S-WAY della Perrotti, è stata fondata nel 1964 da Bartolomeo Di Pinto e da sua moglie Rosaria Dalessandro ed è oggi un'importante realtà nel settore dei veicoli industriali con un organico di 60 dipendenti: una squadra di professionisti al servizio del cliente. L'area di riferimento, che comprende le provincie di Bari, BAT, Foggia e Matera, è presidiata dalle due sedi di concessionaria Putignano e Bari e da una rete di 20 officine autorizzate, che assicura un servizio capillare sul territorio.



Nella pagina a fianco e sopra, alcune immagini dei due IVECO S-WAY personalizzati della Autotrasporti Perrotti. Sotto, la cerimonia di consegna delle chiavi

PARTENZA DA RECORD

Con Ferruccio Bocciarelli, IVECO Used Director Italy Market, una panoramica del comparto dell'usato nel 2020 e le prospettive per quest'anno, che inizia con un trimestre da record

di Giorgio Garrone



Lo stop e i rallentamenti delle attività economiche durante i lockdown causati dalla pandemia non hanno impattato in modo significativo sul mercato dei veicoli di seconda mano. Anzi, sembra proprio che il settore, dopo aver mostrato resilienza nei periodi più difficili dello scorso anno, stia vivendo un momento molto positivo. Per capire queste dinamiche e le prospettive per fine 2021, Camion&Servizi ha intervistato Ferruccio Bocciarelli, IVECO Used Director Italy Market, responsabile dei Centri Usato IVECO di Piacenza e Bari e coordinatore

delle iniziative del programma OK Trucks, rivolte ai camion pre-owned.

C&S: *Come si è mosso il mercato lo scorso anno? Ci sono state variazioni importanti dei volumi di vendita?*

Bocciarelli: È stato senz'altro un anno atipico, che si è concluso, però, con risultati in linea con quelli del 2019, malgrado i mesi di inattività dovuti alla pandemia. Molti clienti hanno posticipato il rientro dei veicoli, sfruttando le sospensioni concesse dal Governo al pagamento dei canoni di leasing. Ciò ha ridotto il flusso di mezzi in entrata, provenienti dai contratti con patto di riacquisto (Buy-back). Un fenomeno che è stato compensato dall'accorta gestione degli stock di usati presenti sui piazzali degli altri paesi della Ue. Lo scorso anno sono cambiati i livelli di prezzo, poiché è mutato il mix di prodotto. Abbiamo assistito al rientro dei primi esemplari di Stralis Model Year 2016 e degli Stralis XP, che hanno spuntato quotazioni sostenute, mentre si sono un po' ridimensionate quelle dei trattori Model Year 2013. Gli XP, in particolare, sono molto apprezzati dalla clientela per il loro livello qualitativo che si conserva nel tempo. In ogni caso, si parla esclusivamente di veicoli Euro VI, poiché tutto ciò che non lo è viene destinato all'export. Sulla gamma Daily la domanda, soprattutto per gli autotelai, ha sempre superato l'offerta, malgrado la maggiore disponibilità di prodotto, in particolare di modelli a ruote posteriori gemellate. Robusta è risultata anche la richiesta di furgoni – spinta dall'incremento del carico di lavoro dei corrieri e delle aziende legate all'e-commerce – e di commerciali dotati di cambio automatico, introdotto un paio d'anni fa.

C&S: *Quali sono i principali canali di ricollocazione dell'usato? I clienti finali? La rete delle concessionarie IVECO? I commercianti?*

Bocciarelli: Il principale canale di rivendita



dei Centri Usato è la rete dei dealer IVECO. Inoltre, ci sono le vendite dirette. Tuttavia, manteniamo anche rapporti con i commercianti italiani e stranieri per i veicoli di maggiore anzianità di servizio e di elevato chilometraggio. L'organizzazione OK Trucks, basata sugli impianti IVECO di Piacenza e Bari, coinvolge oggi una quindicina di concessionarie, sparse su tutto il territorio nazionale. L'obiettivo è quello di arrivare a una ventina di dealer entro quest'anno. È un settore di business che richiede investimenti e impegno da parte della rete, ma che può dare ottime soddisfazioni. E questo è un fattore di stimolo per le concessionarie.

C&S: *Si parla tanto di garanzia sugli usati. È effettivamente richiesta e apprezzata dagli acquirenti dei camion di seconda mano?*

Bocciarelli: La copertura di garanzia, introdotta dalla nostra organizzazione un anno e mezzo fa, è un elemento fondamentale per la nostra clientela, che, spesso, è alla ricerca macchine in condizioni d'uso controllate, come quelle che rientrano al termine dei contratti di buy-back. La connettività, introdotta sui veicoli a partire dai Model Year 2016 e i servizi ad essa legati aprono nuove prospettive di vendita anche sul versante dell'usato.

C&S: *Che previsioni si possono fare per fine anno? Quali saranno i modelli più gettonati dalla clientela?*

Bocciarelli: Il primo trimestre di quest'anno è stato da boom, il migliore dell'ultimo decennio in termini di volumi di vendita. Questa considerazione riguarda, con diverse sfumature, tutte e tre le gamme di prodotto, pesanti, medi e leggeri. Gli Stralis XP, che hanno la stessa driveline degli IVECO S-WAY, sono moneta contante, così come lo sono i Daily cabinati di seconda mano. Stiamo anche accelerando il programma

di riqualificazione dell'usato recente, attraverso l'offerta Seminuvo. Altri due fattori che favoriscono il mercato dei camion pre-owned, soprattutto quelli 'freschi' di recente immatricolazione, sono l'allungamento dei tempi di consegna dei mezzi di nuova fabbricazione e le restrizioni, tuttora vigenti, ai viaggi internazionali, che inducono numerosi acquirenti a comprare direttamente sul mercato nazionale, anziché rivolgersi all'estero. Insomma, ci sono tutte le premesse perché il 2021 continui a essere un anno pieno di soddisfazioni per il nostro settore.

A sinistra, Ferruccio Bocciarelli, IVECO Used Director Italy Market. Sopra, la sede IVECO OK TRUCKS di Piacenza



SOLUZIONI DIGITALI

Con il Director IVECO Aftermarket Solutions per il Mercato Italia un giro d'orizzonte sulle strategie del Brand per spingere il business delle quattro principali linee di prodotto. Le opportunità offerte dalla connettività e gli sviluppi futuri

di Giorgio Garrone

Anche nel periodo più duro della pandemia, la distribuzione dei ricambi IVECO per i veicoli commerciali e industriali non ha conosciuto soste o interruzioni e ha contribuito a mantenere in efficienza il sistema trasportistico italiano e le attività essenziali per il paese. I lockdown hanno però accelerato i processi di digitalizzazione già in atto nell'aftermarket sia per il riordino dei componenti da parte dei dealer e delle officine autorizzate, sia per la promozione di campagne d'acquisto mirate. Questi e altri argomenti sono al centro dell'intervista concessa a Camion&Servizi da Thomas G. Barbantini, Director IVECO Aftermarket Solutions per il Mercato Italia. Barbantini ha vissuto e lavorato in Germania, ricoprendo posizioni dirigenziali sia nel comparto dell'aftermarket, sia come responsabile commerciale della gamma Daily in terra tedesca.

C&S: Quali sono i capisaldi della strategia di IVECO nel settore dei ricambi?

Barbantini: Dobbiamo sempre essere al fianco dei nostri clienti. Farci trovare lì dove gli operatori del trasporto attendono il nostro supporto, fare in modo che i ricambi indispensabili per le riparazioni siano il più vicino possibile al punto di intervento. Ciò vuol dire disporre di stock adeguati presso i dealer o effettuare consegne rapide alle officine autorizzate direttamente coinvolte. Questi sono i nostri obiettivi primari.

C&S: Com'è cambiato il mondo dei ricambi negli ultimi tempi?

Barbantini: Il lockdown ha favorito la digitalizzazione, anche nel settore dei ricambi. Abbiamo potenziato il riordino automatico da parte dei dealer e la nostra procedura interna di riordino di magazzino. Siamo totalmente connessi con la rete delle concessionarie. In base ai consumi dei dealer, avanziamo una proposta di acquisto e pianifichiamo le scorte del nostro magazzino centrale in funzione delle vendite per avere sempre un altissimo tasso di disponibilità dei ricambi, scongiurando così i fermi macchina. In passato, per far conoscere le iniziative commerciali, ci affidavamo a una comunicazione classica, fatta di volantini e di mailing. Ora abbiamo lanciato una campagna



digitale, puntando sui social media e su Google. Cerchiamo di individuare quei soggetti che sono effettivamente interessati al prodotto, per proporre loro offerte mirate. Sono iniziative partite all'inizio di quest'anno, che ci stanno già dando soddisfazione.

C&S: Quali sono le principali linee di prodotto di IVECO nel settore dei ricambi?

Barbantini: Sono quattro, Genuine Parts, Reman, Nexpro by IVECO e Direx. La linea Genuine comprende i classici ricambi originali marchiati IVECO, rivolti a tutte le gamme di prodotto, dal Daily all'IVECO T-WAY. Si tratta di componenti identici al

nuovo, ideali per tutti gli interventi di manutenzione e riparazione. I Reman, una gamma in continua espansione, sono prodotti rigenerati, che privilegiano il risparmio energetico e l'utilizzo oculato delle risorse primarie. Propongono un'offerta completa di motori, cambi, turbine, motorini di avviamento, generatori, compressori. Sono prodotti che rigeneriamo direttamente oppure sono ricondizionati da partner certificati da IVECO. I Reman godono della stessa garanzia del nuovo. Anzi, sui motori e sui cambi la copertura di garanzia è di 2 anni. I Nexpro by IVECO sono materiali di consumo e prodotti per la manutenzione, come filtri, pastiglie, dischi freno e molto altro, offerti a prezzi vantaggiosi, in linea con ciò che è reperibile nell'after-market. Hanno differenze qualitative minime rispetto agli originali – infatti sono marchiati IVECO – e sono rivolti ai mezzi con maggiore anzianità di servizio. Infine, la linea Direx, che comprende prodotti complementari, come i lubrificanti (linea Urania, sviluppata con il nostro partner Petronas), gli pneumatici, vernici per carrozzeria, accessori e materiali di consumo. I Direx provengono da selezionati fornitori terzi, che consigliamo alla nostra rete e che il network utilizza per integrare l'offerta di IVECO.

C&S: Quali sono le strategie commerciali per ciascuna linea di prodotto?

Barbantini: Siamo convinti che per crescere sia necessario puntare soprattutto sulle linee Reman e Nexpro. Per i Genuine abbiamo l'onore di poter contare su clienti fidelizzati alla rete e al nostro prodotto. La nostra strategia di fondo consiste nel legare l'acquirente alle officine autorizzate. Con i prodotti Reman e Nexpro

cerchiamo di avvicinare quegli utilizzatori che, a causa dei costi degli interventi, hanno scelto di servirsi di officine indipendenti. Vogliamo far loro comprendere che anche nella rete autorizzata IVECO, se l'esigenza primaria è di abbattere gli oneri di manutenzione, possono trovare le soluzioni giuste.

C&S: *La connettività introdotta sui veicoli IVECO a partire da 2019 offre la possibilità di interventi di manutenzione predittiva. Qual è l'impatto sul comparto dei ricambi?*

Barbantini: Tutte le informazioni provenienti dalla Connectivity vengono utilizzate dai dealer per fissare appuntamenti con i clienti, ma anche da noi per pianificare la domanda di ricambi, per definire le scorte di magazzino e gli approvvigionamenti da parte dei fornitori. Tutto questo è già in atto. La connettività ci ha aiutati durante il lockdown dello scorso anno, quando abbiamo notato un improvviso rallentamento delle attività di trasporto, con un inevitabile calo della domanda di ricambi. Per capire il timing di approvvigionamento, ci siamo affidati ai dati forniti dai sistemi di connessione.

Quando abbiamo constatato che i nostri clienti hanno ripreso a lavorare, abbiamo aumentato il livello delle scorte. E questo è servito sia per i ricambi a elevato tasso di rotazione, sia soprattutto per gli altri, cioè per gli slow mover.

C&S: *Con quali modalità e strumenti IVECO supporta i dealer e le officine autorizzate nel pianificare gli acquisti di componenti?*

Barbantini: Abbiamo la completa visibilità dei movimenti di magazzino dei dealer. Sulla base di questi riscontri, facciamo una proposta settimanale d'acquisto, che il concessionario accetta. È un fattore molto importante, poiché aumenta quello che definiamo il 'dealer fill', cioè la disponibilità del ricambio presso il concessionario. Il nostro target è di raggiungere un tasso del 95%. Ciò significa che il cliente può essere servito direttamente dal dealer, senza un riordino al



magazzino centrale. Non siamo ancora a questo livello, ma ci stiamo arrivando. D'altro canto, sappiamo che lo stock è un investimento. Ai nostri dealer diamo, quindi, la garanzia che se hanno in giacenza materiali non necessari, ce li possono restituire. Ciò significa che i concessionari IVECO possono investire in servizi e disponibilità dei ricambi per la clientela con l'assicurazione del Brand.

C&S: *Cosa ci riserverà il futuro nel settore dei ricambi?*

Barbantini: Avremo un'integrazione ancora più stretta con il mondo del service. Significherà proporre pacchetti di manutenzione programmata, che il cliente acquisterà insieme al veicolo. Sono pacchetti che prevedono la disponibilità di ricambi al momento in cui servono, stock di componenti legati alle procedure di diagnostica da remoto e la connessione del veicolo con officina di riferimento per gli interventi programmati. Questa è la nostra visione del futuro. Non si tratta di un futuro remoto, ma di un futuro prossimo. Sappiamo che gli operatori del trasporto utilizzano i camion per lavorare e guadagnare. Per questa ragione non devono fermarsi. In quest'ottica, se forniamo un intervento eccellente, il cliente è disposto a riconoscere a questo servizio un valore maggiore rispetto a un'officina indipendente, ma a fronte di un vantaggio tangibile.

INSIEME CONTRO LA CONTRAFFAZIONE

La Guardia di Finanza di Como, in collaborazione con il dipartimento di Brand & Channel Protection e degli esperti tecnici di IVECO, ha posto sotto sequestro una stamperia, vera e propria fabbrica di produzione del falso, in grado di immettere sul mercato decine di migliaia di pezzi di ricambio contraffatti per veicoli commerciali. Le forze dell'ordine hanno eseguito perquisizioni in tutta Italia presso aziende in relazione con la stamperia dislocate in Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna e Campania. Sono stati rinvenuti numerosi imballaggi e ricambi generici di provenienza extra Unione Europea, che venivano marchiati con i loghi IVECO e riconfezionati nelle scatole contraffatte, simili a quelle originali IVECO, con tanto di dicitura "Genuine Parts" (pezzi originali). Il risultato è stato reso possibile dalla stretta collaborazione della Guardia di Finanza con i team di Brand & Channel Protection, Facilities & Security Italia, Qualità e Packaging di IVECO, supportati in remoto dai colleghi dei magazzini di Torino e Madrid. L'ottimo lavoro di squadra ha permesso di identificare e sequestrare 13mila pezzi di ricambio (tra i quali frizioni ed elementi filtranti di vario tipo) riportanti il logo contraffatto "IVECO", oltre 90mila confezioni e adesivi contraffatti, riportanti anch'essi il marchio, 3mila pezzi di ricambio "neutri", 8 macchinari per la stampa e per il confezionamento, 28 cliché, 13 quadri per stampe, nonché documentazione amministrativa utile alla ricostruzione della filiera commerciale, per un valore pari a oltre un milione di euro. IVECO è da sempre fortemente impegnata a costruire, preservare e proteggere la qualità, la funzionalità e gli standard di tutti i suoi prodotti dedicati al post-vendita, per garantire la più alta sicurezza e operatività dei trasportatori. Marco Franza, Direttore Marketing di CNH Industrial Aftermarket Solutions, ha dichiarato: *"Siamo felici e orgogliosi di aver potuto affiancare la Guardia di Finanza in un'operazione così complessa. Un grazie a tutte le persone che hanno reso possibile questo risultato e alla nostra rete di concessionarie, che ci supporta ogni giorno nel distribuire ricambi originali e servizi all'altezza delle aspettative dei nostri clienti. La contraffazione di pezzi di ricambio dei veicoli può costituire una minaccia crescente in termini di sicurezza. Solo l'acquisto presso rivenditori autorizzati della rete IVECO può garantire la completa originalità e affidabilità dei ricambi."*





Gli obiettivi del progetto Horizon nell'ambito del post-vendita per proiettare IVECO e la rete delle concessionarie verso un mondo connesso e digitale. I traguardi raggiunti dal 2019 a oggi e le prossime tappe

di Alessia Galli della Loggia

CAMBIAMENTI ALL'ORIZZONTE

L'avvento della digitalizzazione sta trasformando tutti i comparti del settore automotive, incluso il post-vendita. E proprio all'evoluzione dell'after-sales è rivolto il progetto Horizon, che ha come obiettivo primario quello di portare IVECO e la rete delle concessionarie verso un mondo connesso e digitale. Il piano, lanciato nel 2019 con un orizzonte temporale fino al 2024 e oltre, si articola in sette filoni principali che comprendono tutti gli aspetti e le attività del post-vendita. Spaziano, infatti, dalla gestione degli stock di magazzino delle concessionarie all'offerta di contratti di manutenzione e riparazione flessibili e su misura, dalla proposta di servizi evoluti legati alla connettività, fino alla creazione di strumenti digitali per le garanzie (E-warranty), per le procedure d'officina (digital jobcard) e per fornire una nuova e digitale esperienza di IVECO alla clientela.

C&S: *Un panel di clienti per capire esperienze e aspettative...*

Galfré: Per intraprendere questo viaggio verso un mondo connesso e digitale – spiega Elisa Galfré, Responsabile del progetto Horizon per il brand IVECO – abbiamo intervistato un ampio panel di clienti composto da padroncini, flottisti e operatori del trasporto di tutte le dimensioni. Abbiamo chiesto loro “cosa vorreste da IVECO per godere di un’esperienza più integrata e digitale?” Dalle loro risposte

sono scaturiti i suggerimenti e le linee guida per ridisegnare la famosa customer journey in modo più connesso e proiettata all’integrazione digitale fra IVECO, concessionaria e cliente. Consideriamo, per esempio, i contratti di manutenzione e riparazione. La connettività ci permette oggi di conoscere in tempo reale, oltre al chilometraggio dei veicoli, lo stato d’usura dei principali componenti. Questo elemento, a sua volta, consente di proporre ai clienti finali piani di manutenzione flessibili e modulari, personalizzati all’uso del proprio mezzo svincolandosi dagli intervalli classici di manutenzione. I veicoli connessi inoltre generano nella Control Room IVECO di Torino allarmi classificati come Gialli o Rossi. Nel primo caso, meno urgente, interviene il dealer, mentre se si verifica un allarme rosso entra in campo direttamente IVECO, per abbreviare le tempistiche di recupero e riparazione. La gestione degli allarmi da parte dei concessionari è oggi in fase pilota in differenti nazioni, ed essi sono supportati e dialogano direttamente con IVECO perché la trasformazione digitale va accompagnata.

C&S: *La digitalizzazione richiede adattamento...*

Binni: Gli stessi concessionari – spiega Daniele Binni, Project Manager After Market Solutions Digital – stanno affrontando un cambiamento verso la digitalizzazione che vedrà ancora per qualche anno generazioni ed esperienze diverse che dovranno lavorare in parallelo. Nell’ambito del progetto Horizon, IVECO affianca i concessionari nel processo di cambiamento aggiornando alcune figure professionali all’interno dell’officina. L’accreditatore classico, che in passato era incaricato di occuparsi in modo reattivo delle problematiche del cliente, è stato sostituito da un Connectivity Advisor, in grado di leggere preventivamente gli alert provenienti dai veicoli connessi, di dialogare in maniera digitale con il cliente e in definitiva di potergli offrire un’esperienza più personalizzata. Ciò consente di evitare fermi non programmati e di ridurre il tempo di riparazione, il che va nella direzione di una maggiore soddisfazione del cliente.

C&S: *Quale evoluzione stanno subendo le procedure d’officina e quelle dei concessionari?*

Binni: Stiamo mettendo a punto un tool digitale per permettere alle officine di connettersi all’e-



cosistema di IVECO e al cliente finale in maniera puntuale e veloce. Lo strumento mette a disposizione in un unico punto d'accesso le informazioni tecniche e del veicolo, consente la completa visibilità del parco circolante del cliente, di svolgere un ruolo proattivo nei suoi piani di manutenzione e, grazie anche all'analisi predittiva svolta dalla Control Room, di anticipare i suoi bisogni riducendo i fermi macchina. Il tool permette anche una standardizzazione e armonizzazione dei processi, con una notevole riduzione della parte amministrativa e a basso valore aggiunto. Gli impatti più evidenti saranno nella gestione dematerializzata delle garanzie (E-warranty) e degli ordini di lavoro (digital jobcard), per i quali non sarà più necessario il tradizionale supporto cartaceo.

C&S: *Quali sono le tempistiche di realizzazione?*
Stiamo costruendo da più di un anno il tool passo dopo passo seguendo la metodologia Agile, che prevede una stretta collaborazione con i concessionari pilota. Con qualche rallentamento in più a causa del Covid siamo ormai giunti alla fine, entro quest'anno prevediamo di integrare tre mercati, Italia, Germania e Austria, seguiti da Francia e Regno Unito. Ci aspettiamo di completare la copertura entro il 2022-2023.

C&S: *Cos'è previsto per gestire le scorte di magazzino?*

Binni: Abbiamo aggiornato i nostri strumenti di riordino integrando l'intelligenza artificiale –

conclude Binni – per assicurare la disponibilità dei ricambi presso la concessionaria prima ancora che l'esigenza del cliente si manifesti. L'obiettivo è ridurre il fermo macchina dovuto a mancanza di ricambi grazie alla digital jobcard, che ne prevederà l'arrivo prima che il veicolo raggiunga l'officina con un appuntamento programmato.

C&S: *Qual è l'impatto di questo cambiamento nella cultura aziendale IVECO?*

Galfrè: Questa trasformazione digitale coinvolge i concessionari tanto quanto IVECO. Per promuovere il cambiamento interno – riprende Elisa Galfrè – sono stati formati e nominati dei Change Ambassador (ve ne sono circa 260 in tutto il mondo), con il compito di facilitare il cambiamento e diffondere le nuove conoscenze fra i colleghi sia in modo formale attraverso training e spiegazioni, sia attraverso incontri informali, magari davanti a un caffè. Inoltre, per promuovere la cultura del "provare senza aver paura del fallimento", abbiamo inserito la metodologia di sviluppo Agile per la maggior parte dei nostri progetti. Ciò significa sviluppare insieme all'utilizzatore finale, che si sente coinvolto fin dall'inizio nel progetto e ne abbraccia il cambiamento. Insomma, Horizon è un mondo diverso per tutti, dove il cliente è messo al centro di tutte le nostre innovazioni e che speriamo apprezzerà di poter dialogare con noi in maniera diretta, veloce, ma soprattutto digitale.



A sinistra, Daniele Binni, Project Manager After Market Solutions Digital. A fianco, le funzionalità della Digital Jobcard



ARET VIDEO AND AUDIO ENGINEERING

ECCELLENZE MADE IN ITALY

Come la ARET Video and Audio Engineering di Zibido San Giacomo (Milano) realizza studi televisivi mobili hi-tech su mezzi IVECO di ogni taglia, dai Daily agli Eurocargo fino agli IVECO S-WAY da 26 tonnellate

di **Giorgio Garrone**

Il Made in Italy non ha eguali al mondo e sa imporsi in ogni continente per la qualità dei prodotti e i loro contenuti tecnologici. È il caso degli studi televisivi su ruote della ARET Video and Audio Engineering di Zibido San Giacomo in provincia di Milano, realizzati su mezzi del Brand di tutte le taglie, dai Daily agli Eurocargo, fino agli IVECO S-WAY a tre assi di 26 tonnellate. La ARET, nata nel 1976 per iniziativa di Angelo Asti, padre dell'attuale CEO Umberto Asti, è un integratore di sistemi di fama mondiale, specializzata nella progettazione meccanica, elettrica, nella fornitura di apparati audio-video e nella costruzione completa di carrozzerie per OB Van (Outside Broadcast Van) di piccole, medie e grandi dimensioni. Si tratta di centri mobili di produzione televisiva, allestiti su furgoni o autocarri, utilizzati per la copertura media di eventi live

sportivi e non in tutto il mondo. A ciò si aggiungono i DSNG Van (Digital Satellite News Gathering), che servono sia come studi di regia mobili, sia per la trasmissione via satellite delle informazioni e dei video raccolti. La più recente commessa affidata alla ARET riguarda sette centri di produzione su ruote, quattro su base IVECO S-WAY a tre assi con motorizzazione Cursor 11 da 480 CV, e tre su telaio Eurocargo da 18 tonnellate. Queste realizzazioni, che rappresentano lo stato dell'arte nel settore del broadcast, consentiranno produzioni in altissima risoluzione (4K), sfruttando l'interfaccia video 12G SDI. La fornitura dei mezzi è stata curata dalla concessionaria IVECO di riferimento, la Milano Industrial, con la quale la ARET ha iniziato un rapporto di collaborazione una decina d'anni fa.

DALL'IDEA ALLA PROGETTAZIONE, FINO AL PRODOTTO FINITO

"Le nostre carrozzerie, soprattutto quelle di grandi dimensioni, – spiega Umberto Asti, CEO della ARET – sono molto complesse. La prima complessità è di natura meccanica, poiché sono presenti più espansioni laterali. In fase di progettazione bisogna, quindi, calcolare con cura le sollecitazioni e le deformazioni a flessione. Inoltre, le espansioni devono assicurare la perfetta compenetrazione di tutti gli elementi e delle apparecchiature presenti. Gli studi mobili, poi, hanno un consumo elettrico importante, che tocca anche 30-40 o addirittura i 50 kVA (chilovolt Ampere). All'interno, c'è un'enorme dissipazione di calore, dovuta agli apparati in esercizio, ma anche l'ambiente esterno è challenging. In Medio Oriente, per esempio, si raggiungono temperature di 50° C all'ombra, che richiedono un adeguato sistema di climatizzazione pur mantenendo pareti sottili – le nostre sono in composito, quindi coniugano leggerezza e robustezza strutturale - in grado, però, di garantire il massimo isolamento termico possibile".

REGIA VIDEO, AUDIO, CONTROLLO RALLENTY E MOLTO ALTRO

Quali apparecchiature si trovano a bordo di un OB Van di grandi dimensioni? *"Gli studi mobili sono dei centri di produzione veri e propri. Servono per coprire eventi live importanti. Hanno regie video, regie audio per la purezza del suono, una zona di controllo dei ralenti e un'area tecnica per gli ingegneri che fanno funzionare il tutto. In condizioni operative, all'interno lavorano anche una trentina di addetti. E, spesso, ci sono ospiti nel caso di eventi internazionali. Il nostro scopo è di costruire una macchina perfetta, dal punto di vista meccanico ed elettronico. Poiché si tratta di eventi dal vivo, occorre assicurare a tutti i costi il buon funzionamento dello studio. In quest'ottica, tutti i sistemi elettronici sono ridondati, ma lo sono*

anche i sistemi idraulici, quelli di alimentazione e l'impianto di climatizzazione. Insomma, è come essere a bordo di un aeroplano. Per dare un'idea della complessità della realizzazione bastano alcuni numeri. La costruzione di uno studio mobile su un trailer può richiedere anche 8 o 10 mesi di lavoro. All'interno della carrozzeria ci sono circa 20 km di cavo video, altrettanti di cavo audio, 10 km di conduttori LAN per la trasmissione dati in rete locale, e una decina di chilometri di cavi speciali". Perché ha scelto i mezzi di IVECO per la realizzazione degli studi mobili? *"Sono veicoli ben costruiti, robusti, piacevoli anche dal punto di vista estetico, e sono italiani. Sono camion che ci permettono di eseguire interventi meccanici senza problemi. La Casa madre ci supporta a livello internazionale con la fornitura di mezzi con specifiche di prodotto adatte ai mercati di destinazione. Da parte nostra abbiamo constatato che gli acquirenti stranieri apprezzano il prodotto Made in Italy, segno che IVECO ha fatto un ottimo lavoro per garantire l'assistenza tecnica in tutte le aree geografiche del mondo. È un aspetto per noi molto importante, poiché le nostre realizzazioni vanno in Africa, Medio Oriente, Sud Est asiatico, oltre che in Europa. Per esempio, abbiamo consegnato un Daily e due Eurocargo allestiti a uno studio televisivo alle Mauritius, in occasione dei Giochi delle Isole dell'Oceano Indiano. Stiamo lavorando a un Daily OB Van per il Qatar e a un altro in configurazione 4x4 destinato al Botswana, tanto per citare alcuni paesi di destinazione".* I progetti per il futuro sono tanti *"a cominciare dall'ampliamento della nostra carrozzeria interna, che ci ha permesso di integrare tutti i componenti e i sistemi a bordo dei veicoli. Stiamo lavorando a un'espansione particolare per i semirimorchi, chiamata box-over-box, che consente un allargamento fino a 2 metri del corpo carrozzeria, anziché i tradizionali 1,2 metri. Tutto ciò è stato reso possibile dal know-how acquisito negli anni".*

"Abbiamo scelto i veicoli di IVECO, poiché sono ben costruiti, robusti, piacevoli anche dal punto di vista estetico, inoltre sono italiani"





ROMA, MINIBUS DI IVECO BUS PER UN TRASPORTO CAPILLARE

di Ivan Poli

Trenta minibus che rappresentano una svolta per il sistema di trasporto romano. Con questa consegna IVECO BUS mette un timbro indelebile sul sistema della mobilità in Atac.

Un rapporto storico, quello tra i minibus IVECO BUS e le strade della città eterna. Negli ultimi due anni, infatti, Roma ha già messo in esercizio 20 mezzi, tutti noleggiati dalla Cialone di Frosinone. Un connubio, quello tra IVECO BUS e il territorio, che ha radici e dimensioni ben più importanti. Se allarghiamo lo sguardo sul quadrante laziale, infatti, i numeri sono impressionanti. Nel solo Lazio sono stati consegnati, ad oggi, circa

200 unità Indcar Mobi in versione urbana. *“Alla presenza della sindaca Virginia Raggi abbiamo consegnato i minibus Iveco carrozzati dal nostro partner Indcar – ha detto Giorgio Zino, IVECO BUS Business Director Italy & Greece Market – Tutti i bus presentano un motore Euro VI D e sono equipaggiati con le più moderne tecnologie. Sono minibus che in meno di 8 metri trasportano sino a 41 passeggeri, presentano l’accesso disabili. È la prima volta che Atac acquista un veicolo di questa tipologia”.*

Gli Indcar Mobi per Atac sono realizzati su meccanica IVECO BUS. Più precisamente sull’IVECO Daily 70C18 con motore a 4 cilindri da 3 litri. I minibus presentano una lun-

ghezza di 8 metri per un passo di 4,3 metri, soluzione che consente al mezzo di districarsi al meglio nel traffico cittadino e nelle strette vie che caratterizzano i centri storici del nostro paese. La struttura è omologata per la 2007/46 ed è completamente metallica e sottoposta a trattamento anticorrosione. I rivestimenti esterni, invece, sono in vetroresina con inserti metallici. L'accesso all'interno è garantito da una porta anteriore rototraslante a singola anta e da quella posteriore elettrica, sempre mono anta, ma maggiorata per facilitare l'accesso alle persone disabili, con ribaltina manuale e sistema di bloccaggio per la carrozzina. Internamente, si apprezza la luminosità offerta dai grandi vetri laterali fissi singoli di colore grigio, completi di 4 porzioni scorrevoli. Al crepuscolo, invece, entra in scena l'illuminazione interna con plafoniere al padiglione. Sempre per l'interno, si è optato per rivestimenti rispondenti alla normativa R118, PVC con tappeto isolante e rivestimento antiscivolo (modello Tarabus), mentre il rivestimento del padiglione e delle fiancate è in ABS. Per quanto riguarda i sedili, se ne contano 14 (23 sono le postazioni in piedi), in aggiunta a un posto riservato ai disabili. Le sedute portano la firma di Lazzerini, che qui ha giocato la carta Mete fissati su guide a pavimento.

Un occhio alla regolazione della temperatura interna. Il riscaldamento per l'autista è originale IVECO BUS, mentre il riscaldamento del vano passeggeri è realizzato con i classici convettori laterali. L'aria condizionata è bizona: per il posto guida interviene l'originale

IVECO BUS, mentre per il vano passeggeri sale in cattedra un sistema a controllo automatico canalizzato (Diavia Madrid).

A coordinare tutta l'operazione è stata Romana Diesel: "Per noi è una consegna importante – ha detto Federico Campilli, amministratore delegato della Romana Diesel – perché rafforziamo la partnership con la città di Roma, con cui stiamo costruendo percorsi virtuosi di mobilità sostenibile. Gli IVECO BUS Indcar che abbiamo consegnato sono i mini più venduti in Europa e presentano livelli di affidabilità molto elevati". Campilli apre lo sguardo verso l'innovazione. "Per noi la transizione energetica è un'opportunità. Certamente implica mettere in campo competenze di alto livello. Romana Diesel è, e sarà, il partner ideale per tutte quelle aziende che vogliono vivere questo passaggio in totale sicurezza".

"Con questi 30 mezzi Atac mette in essere il primo atto autonomo dopo il concordato – ha dichiarato Giovanni Mottura, amministratore unico di Atac – Questi minibus sono stati acquistati in autofinanziamento. Sono molto soddisfatto per aver acquisto autobus di alta qualità che cambiano, anzi arricchiscono, l'offerta di Atac". La scelta di acquistare autobus di questa taglia è dovuta al fatto che «La conformazione della città di Roma ci impone di disporre di minibus capaci di servire anche le zone centrali caratterizzate da vie strette e dove i carichi, soprattutto in alcuni orari, sono ridotti. Questi mezzi sono la chiave di volta per aumentare la qualità del nostro servizio e per coprire alcune zone dove i grandi bus non posso arrivare".

A sinistra, alcuni dei trenta Indcar Mobi realizzati su meccanica IVECO BUS per Atac

L'AQUILA, CROSSWAY LOW ENTRY RINNOVANO LA FLOTTA DI TUA

TUA Abruzzo prosegue il programma di rinnovo della flotta in direzione green, dopo gli otto veicoli già in servizio a Chieti e Pescara, nella sede aquilana sono stati consegnati i nuovi bus a basso impatto ambientale. Si tratta di sei IVECO Crossway Low Entry Line da 12metri caratterizzati dalle ridotte emissioni, sistemi di bigliettazione elettronica, conta-passeggeri, sistema TVCC e rete telematica collegata in tempo reale con la centrale operativa, impianto di spegnimento automatico degli incendi e sistemi elettronici di sicurezza della frenata. All'inaugurazione hanno preso parte il Presidente di TUA Gianfranco Giuliante, il Direttore Generale Maximilian Di Pasquale, il Sindaco di L'Aquila Pierluigi Biondi e il Sindaco di Avezzano Gianni di Pangrazio. Così si è espresso Giuliante: "TUA conferma la sua vocazione "green". Si tratta infatti di mezzi di ultima generazione, a bassissimo impatto ambientale, che rientrano a pieno titolo nella strada intrapresa da TUA verso uno sviluppo sostenibile e finalizzato alla transizione ecologica. Quello che vogliamo lanciare è un segnale di "ripartenza" per tutto il trasporto pubblico abruzzese che, dopo la pandemia, si prepara al ritorno della normalità attrezzandosi con una flotta all'avanguardia che renda sempre più sicura, comoda e "green" la mobilità degli abruzzesi".

UNA FLOTTA DI CROSSWAY CORTI TRA CITTÀ E MONTAGNE DEL LAZIO

Otto nuovi Crossway, taglia 10,7 metri, sono stati inaugurati alla presenza del presidente della Regione Nicola Zingaretti. Cerimonia in grande stile, il 15 aprile, al deposito Cotral di viale Kennedy, a Rieti, per il battesimo di una flotta di otto veicoli destinati ai servizi di trasporto urbano ed extraurbano, compresi collegamenti con tratte provinciali e centri montani. Ad orchestrare la fornitura (realizzata tramite convenzione Consip 3), il concessionario di zona Romana Diesel, che vanta con Cotral una collaborazione ormai ultradecennale. Infatti, gli otto veicoli si aggiungono ai 120 Crossway da 12 metri consegnati nel corso del 2020 e vanno a rafforzare la posizione di leadership del brand in ambito di Classe II. Basta gettare un rapido sguardo all'immatricolato del mercato Italia 2020 sopra le 8 ton per individuare il marchio IVECO BUS sul 72 per cento degli interurbani

immatricolati nel 2020 (600 mezzi su un totale di 831). All'evento hanno partecipato Amalia Colaceci, Presidente di Cotral S.p.A. e Mauro Alessandri, Assessore ai Lavori Pubblici e Tutela del Territorio, Mobilità della Regione Lazio. Per IVECO BUS, presente il Business Director Italy & Greece Market Giorgio Zino, e per Romana Diesel il presidente Mario Artusi e l'AD Federico Campilli. Si è trattato, ancora una volta, di un'occasione propizia per la celebrazione del 'miracolo Cotral'. L'azienda figurava "tra le peggiori aziende di trasporto d'Italia – così Zingaretti –. Otto anni fa era tra le peggiori come parco bus e qualità del servizio. In tanti, troppi, dicevano andasse privatizzata. Adesso è una delle migliori d'Italia, una società pubblica che produce lavoro e fa utili, che fa servizio alle persone e che sta benissimo sul mercato. E questo grazie alle scelte fatte, ai lavoratori che hanno avuto fiducia, a un'intelligente gestione dell'azienda. Ecco dunque otto nuovi bus, più corti, che facilitano

Nella foto in alto a destra, la cerimonia di consegna: hanno partecipato Mauro Alessandri, Assessore ai Lavori Pubblici e Tutela del Territorio e Mobilità della Regione Lazio, Mariano Calisse, sindaco di Borgorose (RI), Giorgio Zino, IVECO BUS Business Director Italy & Greece Market, Nicola Zingaretti, Presidente della Regione Lazio, Mario Artusi, Presidente Romana Diesel, Amalia Colaceci, Presidente Cotral, Eugenio Miccone, Responsabile Tender Romana Diesel. In basso a destra, la cerimonia di consegna dei 20 IVECO Urbanway alla Città di Roma, a cui hanno preso parte Giorgio Zino, IVECO BUS Business Director Italy & Greece Market, Mario Artusi, Presidente di Romana Diesel, Virginia Raggi, Sindaca di Roma, Giovanni Mottura, Amministratore Unico di ATAC e Pietro Calabrese, vicesindaco con delega alla Città in Movimento





l'arrivo del mezzo pubblico in alcuni luoghi del territorio. Un arrivo a sostegno di chi lavora e della qualità del servizio. Oggi ne arrivano otto, ma ne arriveranno altri".

"Siamo fieri di essere ancora una volta la scelta di Cotral, che sosteniamo nel suo percorso di rinnovamento del parco circolante con i nostri Crossway Line, veicoli ecologici, affidabili e performanti – ha dichiarato Zino – IVECO BUS inoltre garantisce, grazie all'organizzazione e agli investimenti della concessionaria Romana Diesel, la piena copertura territoriale con una rete di assistenza completa ed efficiente in tutta la Regione Lazio".

La presidente di Cotral, Amalia Colaceci, ha commentato: *"Sono molto soddisfatta dell'ingresso nella nostra flotta degli IVECO Crossway Line. I bus di 10,7 metri ci permetteranno di servire tratte a corto e medio raggio per territori nei quali Cotral rappresenta l'unico vettore di trasporto. Continuare a investire sul rinnovo del parco per Cotral è stata una scelta coraggiosa in un momento difficile per il settore e rappresenta per la nostra azienda una scommessa vinta".*

Stringendo il focus sui mezzi, i Crossway Line da 10,7 metri oggetto della consegna laziale presentano motore Cursor 9 da 360 CV, conforme alle norme Euro VI step D. Alla trasmissione sale in cattedra lo ZF Ecolife. Presenti all'appello sollevatore per carrozzelle, impianto di geolocalizzazione, contapasseggeri, videosorveglianza interna, sistema AVM e, per quanto attiene le misure anti-Covid, parete divisoria tra zona conducente e abitacolo. A bordo possono trovare posto fino a 43 persone sedute, a cui si aggiungono 27 passeggeri in piedi per una capacità massima di 70 effettivi. La gamma Crossway è stata prodotta in oltre 40mila unità dal suo lancio al giorno d'oggi, e presenta una serie di declinazioni in termini di lunghezza (da 10,5 a 14,5 metri), di altezza del piano di calpestio e di alimentazione. Disponibile in versione diesel e CNG, il Classe II IVECO BUS si è aggiudicato l'International Bus & Coach Award 2017 e il Sustainable Bus of the Year 2018.

20 IVECO URBANWAY AUTOSNODATI PER LA CITTÀ DI ROMA

IVECO BUS ha consegnato 20 Urbanway da 18 metri ad Atac, l'azienda TPL di Roma. All'inaugurazione hanno partecipato la Sindaca Virginia Raggi, il vicesindaco Pietro Calabrese, l'Amministratore Unico di ATAC Giovanni Mottura e Giorgio Zino, IVECO BUS Business Director Italy & Greece Market. Presenti anche il Presidente e gli Amministratori Delegati di Romana Diesel, il concessionario che ne cura consegna e manutenzione. I bus sono mossi da sei cilindri Cursor 9 da 360 CV e certificato Euro VI Step D, motore che lavora in tandem con il cambio automatico ZF Ecolife. Gli Urbanway di ATAC trasportano fino a 154 passeggeri e dispongono di tre porte, di pedana disabili e di divisorio per autista in linea con le norme anti-Covid. A bordo sono presenti sistemi di geolocalizzazione, contapasseggeri e videosorveglianza. I veicoli, che garantiscono un TCO (Total cost of ownership) particolarmente contenuto, saranno impiegati nelle tratte urbane della Capitale. Atac è cliente storico di IVECO BUS, infatti i veicoli che solcano le strade della capitale sono per oltre il 50% a marchio IVECO BUS. *"Siamo orgogliosi di contribuire al rinnovamento della flotta di Atac con i nuovi Urbanway 18"* ha dichiarato Giorgio Zino. *"Si tratta di autobus ad alta capacità di trasporto in un momento storico in cui è necessario fornire un'ampia capienza e massima sicurezza per il trasporto pubblico. Inoltre, le ridotte emissioni dei motori Euro 6 e le tecnologie di bordo di ultima generazione rappresentano un vantaggio per l'autista, per i passeggeri e per l'ambiente".*



LEASING SÌ, MA FLESSIBILE



Due leasing su misura, FLEXWAY per gli IVECO S-WAY e DAILYFLEX per la gamma Daily, con un'innovativa soluzione finanziaria per i clienti di IVECO. Com'è possibile rimodulare i piani e l'ammontare dei canoni

di Francesca Maimone e Raffaella Camerino

Ci sono importanti novità nei prodotti finanziari studiati da IVECO Capital per i clienti dei camion del Brand. I leasing flessibili FLEXWAY per l'IVECO S-WAY e DAILYFLEX per il Daily, che prevedono la possibilità di variare il piano finanziario senza modificare il tasso d'interesse e la durata, sono nati per venire incontro alle esigenze degli operatori del

trasporto, che desiderano investire nella tecnologia avanzata di IVECO senza però rinunciare ai vantaggi di un prodotto su misura. FLEXWAY e DAILYFLEX possono, infatti, adattarsi velocemente alle esigenze aziendali e a quelle di mercato, in caso di repentini cambiamenti. Inoltre, possono rivelarsi utili in alternativa o al termine di eventuali sospensioni dei pagamenti, quali la moratoria, dettati dagli eventi di determinati periodi storici. Come funzionano, in

dettaglio, FLEXWAY e DAILYFLEX? Entrambi sono leasing con durata di 48 e 60 mesi – anche di 36 mesi nel caso di DAILYFLEX – che consentono fino a due richieste di modifica del piano finanziario. Queste ultime possono essere richieste dopo i primi 12 mesi dalla data di decorrenza ed entro gli ultimi 12 mesi del contratto, attraverso una sola rinegoziazione per ogni singolo anno locatizio. La rimodulazione del piano, a durata costante, avverrà mediante ribasso o rialzo dei canoni successivi. Le possibilità di scelta prevedono due schemi di modifica al rialzo e due schemi di modifica al ribasso:

- FLEX + o – 25%: con un incremento o un abbattimento del 25% dell'ammontare di 6 canoni
- FLEX + o – 50%: con un incremento o abbattimento del 50% dell'ammontare di 6 canoni. In questo caso, l'opzione potrà essere richiesta una sola volta durante la durata contrattuale.

La modalità di attivazione dell'opzione di rimodulazione è semplicissima. Non prevede costi aggiuntivi e può essere gestita in totale autonomia, grazie al portale clienti CAPITALCLICK. Sarà infatti sufficiente, per il titolare del contratto, accedere alla propria area riservata, individuare i contratti FLEXWAY e DAILYFLEX, selezionare lo schema di modifica desiderato, visionare il prospetto del nuovo piano finanziario e confermarlo per renderlo effettivo.

TUTTO A PORTATA DI CLICK

Il portale clienti www.capitalclick.it, oltre a questa funzionalità, permette agli utenti di gestire il proprio contratto on-line direttamente da un PC, tablet e smartphone 24 ore su 24, 7 giorni su 7. Si possono, infatti, inoltrare richieste al servizio clienti e seguirne l'avanzamento, scaricare fatture e documenti fiscali, disporre del set contrattuale in qualsiasi momento, ottenere risposte rapide grazie all'assistente digitale e consultare le news a supporto del proprio business. Fornisce una valida alternativa al tradizionale servizio di contact point telefonico.

Inoltre, per rendere ancora più flessibile anche la sottoscrizione di tali contratti è possibile scegliere la firma digitale. CNHI CAPITAL ha infatti introdotto il processo di E-SIGNATURE – si veda il box – per dare la possibilità al cliente di siglare i propri contratti di leasing in modo rapido, in qualsiasi luogo e momento con alcuni semplici click. In sintesi, FLEXWAY e DAILYFLEX offrono un vantaggio in più per affrontare le sfide del business. Sono a "prova di futuro".

E-SIGNATURE CAPITAL, UN ALTRO PASSO VERSO LA DIGITALIZZAZIONE

IVECO, grazie a CNHI CAPITAL, amplia ulteriormente l'offerta di servizi digitali dedicati al cliente e alla rete di vendita, grazie all'attivazione del processo di E-SIGNATURE CAPITAL sui contratti di leasing e finanziamento. La firma elettronica o E-Signature si sta sempre più sostituendo alla firma autografa per approvare documenti e contratti, a causa dei numerosi vantaggi che presenta. In un ambiente caratterizzato dal massimo livello di sicurezza e affidabilità garantiti da un partner leader nel settore, la firma digitale E-SIGNATURE CAPITAL è un processo digitale che rende visibile in tempo reale i contratti da sottoscrivere in modo semplice e trasparente. Inoltre, permette di risparmiare tempo, che può essere dedicato in modo più efficace alla cura del business, e contribuisce alla salvaguardia ambientale riducendo l'uso della carta, dei toner, delle spedizioni tramite posta e degli spostamenti fisici. Il rapporto tra cliente e dealer verrà comunque preservato: continuerà a essere forte e concreto nella scelta del miglior prodotto, della migliore soluzione finanziaria e nel rapporto umano che caratterizza la solidità della nostra struttura. Verrà solamente alleggerito di una parte "burocratica" dedicata alla contrattualistica. Per firmare digitalmente la documentazione è sufficiente disporre di una connessione Internet e di un supporto hardware, come un PC, un tablet o uno smartphone. Una volta ricevuta l'email da parte della piattaforma dedicata è sufficiente aprirla con il contratto in bianco, esaminarlo in tutta tranquillità e sottoscriverlo seguendo le indicazioni fornite, quindi senza possibilità di errore. Al termine del processo sia il dealer sia CNHI CAPITAL riceveranno in automatico il contratto correttamente sottoscritto IVECO e CNHI CAPITAL, sempre più digitali per scelta per agevolare il cliente e la rete.





Trattore IVECO X-WAY in configurazione 6x4 con gru Fassi F950RA per le molteplici missioni di trasporto e di sollevamento della E.L. Group di Scarperia e San Piero, in provincia di Firenze

di Giorgio Garrone

SA FARE DI TUTTO

Partnership di successo sono i termini giusti per descrivere l'abbinamento di un trattore 6x4 bi-uso IVECO X-WAY AS440X57TZ/P ON+ a una gru Fassi F950RA di elevata capacità di carico per creare un mezzo polivalente, adatto alle specifiche esigenze della E.L. Group di Scarperia e San Piero, in provincia di Firenze. Il trattore multiruolo è scaturito, infatti, dalla collaborazione fra la concessionaria IVECO di riferimento, la Ghetti Veicoli Commerciali e Industriali di Sesto Fiorentino (Firenze), lo specialista

in trasformazioni di veicoli industriali, Alberto Chelucci di Altopascio (Lucca), e l'impresa che ha acquistato il veicolo, la E.L. Group, società attiva dal 2015 nella locazione di attrezzature di sollevamento e piattaforme aeree, nei trasporti eccezionali e nell'offerta di servizi d'emergenza

“L'attrezzatura è scaturita da una partnership di successo fra tutti i protagonisti coinvolti”

in caso d'incidenti o di calamità naturali. La E.L. Group, che ha un organico di 35 addetti e un parco veicoli di una quindicina di mezzi pesanti, è nata come ramo d'azienda della Edil Lamce, specializzata in lavori edili

e ristrutturazioni. Annovera oggi fra i propri clienti primarie società d'impianistica, del comparto industriale e concessionarie autostradali. Come è nata l'idea di realizzare un'attrezzatura così complessa, come un trattore bi-uso abbinato a una gru retro-cabina prestazionale? Una macchina, oltretutto, difficile da stabilizzare, se il braccio della gru è in posizione estesa: *"Prima di tutto, abbiamo osservato le esigenze della nostra clientela di riferimento – spiega Erjon Lamce, Amministratore della E.L. Group - Dovevamo differenziarci dalla concorrenza, attraverso l'offerta di servizi specializzati. Avevamo bisogno di un'attrezzatura polivalente e compatta, adatta ai lavori in spazi ristretti, come i capannoni industriali. Inoltre, doveva essere grado di caricare e scaricare in autonomia, ma anche di agganciare un semirimorchio ribassato a collo d'oca per il trasporto di macchine operatrici o di moduli per la realizzazione di barriere new jersey da mettere in opera sulla rete autostradale".* Un'impresa disperata? *"No, si è trasformata, invece, in una realtà di successo, grazie alla partnership di tutti i protagonisti coinvolti: la nostra società con le sue esigenze operative, la Ghetti Veicoli Commerciali e Industriali, che ha fornito il trattore 6x4, la Fassi per la gru retrocabina e la Alberto Chelucci, che ha realizzato un allestimento unico nel suo genere. Soprattutto se consideriamo le caratteristiche peculiari del controltaio e degli otto stabilizzatori due dei quali, quelli interiori, a completa scomparsa. Grazie a questa attrezzatura, un solo operatore specializzato può portare a termine un ampio ventaglio di compiti di trasporto e di sollevamento. E oggi il personale formato è un elemento cruciale, anche sotto il profilo economico, per la sostenibilità del business di un'impresa".* Come mai vi siete orientati proprio su un camion di IVECO? *"Perché crediamo nel Made in Italy. E i fatti ci hanno dato ragione. La motorizzazione dell'IVECO X-WAY si è dimostrata prestazionale e affidabile. Caratteristiche, queste, fondamentali per la nostra attività, che ci impone di ridurre a zero i fermi macchina non programmati. D'altro canto, abbiamo anche bisogno di un mezzo con una buona guidabilità e un elevato comfort per il conducente per trasferire fuori sede, durante l'esecuzione di montaggi industriali o di sollevamenti. In estrema sintesi, è stata una scelta tecnico-commerciale win-win".*

COME È FATTO IL TRATTORE

Il trattore IVECO X-WAY AS440X57TZ/P ON+ in servizio presso la E.L. Group è un 6x4 con una massa totale a terra di 26 tonnellate e tara di 9,05 tonnellate. Adotta il sei cilindri in

"La motorizzazione Cursor 13 dell'IVECO X-WAY si è dimostrata prestazionale e affidabile"

del veicolo ON+ scelta dalla E.L. Group – una delle tre disponibili sulla gamma IVECO X-WAY – è studiata per le missioni di trasporto su fondi misti. L'asse anteriore 5890/D è caratterizzato da un abbassamento di 72 mm (lo stesso axle drop della configurazione OFF per utilizzi prevalentemente off-road), mentre il ponte a singola riduzione è un Meritor MT23-150D, con sospensioni pneumatiche a otto molle ad aria. La gru retro-cabina è una Fassi F950RA.2.28/L616 He-Dynamic a 8 sfili idraulici, oltre al jib a 6 sfili.

LA CONCESSIONARIA IVECO DI RIFERIMENTO

La fornitura alla E.L. Group è stata curata dal dealer IVECO di riferimento, la Ghetti Veicoli Commerciali e Industriali di Sesto Fiorentino (Firenze). Nata ufficialmente nel 1956, ma con radici che risalgono al 1936, la concessionaria è guidata oggi da Lorenzo Ghetti. È attiva nelle province di Firenze, Arezzo, cui si sono aggiunte negli ultimi anni Lucca, Massa Carrara e La Spezia. Può contare, oltre che sulla sede di Sesto Fiorentino, sugli impianti di Arezzo e La Spezia. La Ghetti coordina, inoltre, una ventina di officine autorizzate IVECO, collocate lungo i principali assi di comunicazione dell'area di riferimento. I servizi di post-vendita, insieme alla disponibilità di camion in pronta consegna, anche dotati di attrezzature specifiche, sono fra i punti di forza della Ghetti. Un altro settore di business molto importante è costituito dalla compravendita di usati, con volumi che oscillano fra le 700 e 800 unità l'anno.

linea Cursor 13 Euro VI Step D di 12,9 litri di cilindrata da 570 CV, con una coppia massima di 2.500 Nm fra 1.000 e 1.575 giri al minuto. Il propulsore è abbinato al cambio automatizzato Hi-Tronix 16TX 2640 TD a 16 rapporti, oltre a due retromarce. La configurazione

Da sinistra, Bledar Lamce ed Erjon Lamce della E.L. Group, davanti all'IVECO X-WAY allestito con gru





SOLIDARIETÀ CONCRETA

Consegnati a Verona presso le Officine Brennero cinque furgoni IVECO Daily a quattro associazioni italiane coinvolte nel progetto di raccolta e distribuzione di generi alimentari ai cittadini in difficoltà

di Sara Castaldi

La pandemia ha lasciato un segno profondo, anche economico, in molte famiglie italiane, rendendole più povere e vulnerabili. Il progetto SpesaSospesa.ORG, nato dall'iniziativa della Onlus Lab00 durante il periodo più grave dell'emergenza sanitaria, si propone di raccogliere beni alimentari e di prima necessità, donati o venduti ad un prezzo "sociale" da aziende, per ridistribuirli alle persone bisognose. La complessa logistica di questa iniziativa, basata sulla piattaforma Regusto, richiede mezzi e veicoli che possano gestire le operazioni di raccolta e distribuzione sul territorio. In questo contesto, essenziale è stato il contributo di CNH Industrial che, attraverso il proprio Brand IVECO, ha consegnato cinque commerciali leggeri della gamma Daily, tre in versione furgone e due in versione autocarro, di cui uno attrezzato con box frigo, a SpesaSospesa.ORG. In particolare, i mezzi sono stati affidati in noleggio gratuito a Emergency, Terre des Hommes, Caritas di Perugia-Città della Pieve e Caritas di Alessandria, le quattro associazioni che li impiegheranno ad Alessandria, Milano, Napoli, Perugia e Roma per gestire il programma SpesaSospesa.ORG a livello locale. La cerimonia di consegna delle chiavi è avvenuta presso la sede principale di Officine Brennero, la concessionaria italiana di proprietà di IVECO, dalla quale i Daily sono partiti per la loro missione umanitaria. Erano presenti i rappresentanti di CNH Industrial, IVECO, Officine Brennero, Lab00, Regusto e delle associazioni coinvolte nel progetto. "La fame è una violazione della dignità umana e un ostacolo al progresso sociale – ha commentato Daniela Ropolo, Head of CNH Industrial Sustainable Development Initiatives. *Combattere la fame e riconoscere il diritto al cibo sono principi universali alla base dei diritti umani. È evidente che non si può pensare a valori tanto alti senza allargare la rifles-*

sione all'intero sistema, ad esempio evitando sprechi e ricordando che circa un terzo del cibo prodotto viene distrutto o sprecato lungo la filiera produttiva-distributiva. Grazie alla collaborazione con Spesa Sospesa non solo riconosciamo il diritto al cibo, ma ci impegniamo concretamente affinché questo venga tutelato e realizzato". "Siamo onorati di fornire i nostri Daily al servizio del sostegno alimentare per le persone bisognose – ha commentato Mihai Daderlat, IVECO Business Director Mercato Italia. Da oltre un anno ci stiamo confrontando con la più estesa e profonda emergenza sanitaria mai conosciuta nei tempi moderni e questo ha stravolto il nostro modo di vivere e di lavorare, impattando fortemente anche il settore dei trasporti. Noi di IVECO non ci siamo mai fermati, ci siamo riorganizzati e ci auguriamo che, anche attraverso il nostro supporto, ci si possa rimettere presto in carreggiata". Davide Devenuto, Presidente di Lab00, Onlus organizzatrice di SpesaSospesa.ORG, ha dichiarato: "La scelta di sostenere SpesaSospesa.ORG da parte di CNH Industrial – gruppo internazionale presente in molti paesi nel mondo – è, per noi, un motivo di grande orgoglio e ci conferma che stiamo facendo tanto e bene. Siamo sicuri che ci permetterà di crescere ancora più rapidamente, di allargare la rete di collaborazioni con i nostri partner e di raggiungere e aiutare ancora più famiglie che si trovano in una condizione di fragilità economica, contribuendo allo stesso tempo alla lotta allo spreco e alla sensibilizzazione verso i valori della solidarietà e della sostenibilità".



LA SICUREZZA È IL MIO STILE DI VITA



Il nostro obiettivo è permetterti di guidare e lavorare in assoluta sicurezza. Siamo certi di raggiungerlo con i Ricambi Originali dedicati alla sicurezza. Riducono la possibilità di guasti, durano più a lungo e ti assicurano prestazioni superiori. La sicurezza di guida del tuo IVECO è il nostro orgoglio. Vogliamo darti il meglio e guadagnare la tua fiducia.

LA TUA SICUREZZA ALLA GUIDA, IL NOSTRO IMPEGNO.



ALWAYS
CONNECTED
TO YOU



IVECO

Genuine Parts
HIGH PERFORMANCE

DAL DESERTO ALLA STRADA



PETRONAS

IVECO is a trademark registered in the European Union and many other countries, owned by IVECO S.p.A.



proposte



IVECO

Urania[®]

Original Approved Fluids

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