

Camion & Servizi

ANNO 13 - NUMERO 93 - MAGGIO - LUGLIO 2009 - € 0.52 - POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN A.P. 70% - N. 93/2009



NOVITÀ **ECO DAILY**

TEST STRALIS AT 440S48T/P

RETE IVECO: UN INVESTIMENTO VINCENTE

WWW.CAMION-SERVIZI.IT



Intervista a Franco Miniero

Il Senior Vice President Sales & Marketing Iveco analizza lo scenario congiunturale internazionale e le strategie Iveco

EcoDaily Forte per Natura

Dopo 30 anni di successi e oltre 2 milioni di veicoli prodotti, Iveco lancia EcoDaily rinnovato nel design e con nuove motorizzazioni rispettose dell'ambiente

Partnership Virtuose

Eurocargo e Daily, ibridi e diesel, sono stati scelti da FedEx Express, Coca Cola e Deutsche Post per operare nel pieno rispetto dell'ambiente

Un investimento vincente

L'inaugurazione di 11 nuove sedi conferma quanto la Rete Iveco creda nel mercato e voglia essere vicina ai suoi clienti

16 Intervista a Bartolomeo Giachino, Sottosegretario del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

20 Test Stralis AT 440S48T/P

24 Presentazione Stralis AD 320S45Y/PS

Rubriche

34 Protagonisti

Piccola Società Cooperativa Europea
AWS Spa

38 Allestitori

Fassi Gru Spa
Sperotto Spa

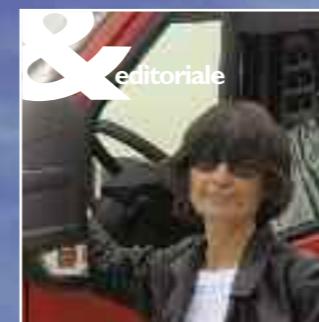
42 Iveco Capital

44 Iveco Customer Service

46 News

50 Grandangolo

& Camion & Servizi
 DIRETTORE RESPONSABILE SILVIA BECCELLI
 COMITATO EDITORIALE FRANCO MINIERO, MARCO MONTICELLI, OTTAVIO GIOGLIO, FRANCESCO ORIOLO
 COMITATO DI REDAZIONE ALBERTO MONDINELLI (REDAZIONE), ALESSANDRA CELESIA, FEDERICO GAIAZZI, MARCO MONACELLI, MAURIZIO PIGNATA
 COLLABORATORI BARBARA BARBIERI, LUIGI CASETTA, BRUNO GIANOLLA, GIUSEPPE LISO, ALESSANDRA NARDINI, DOMENICO NASTASI, ELISA PIANO, LUCA SRA
 EDITORE SATIZ SRL, VIA POSTIGLIONE, 14, 10024 MONCALIERI (TO)
 REDAZIONE THE EDITOR, VIA SAN MAURIZIO 48, 24065 LOVERE (BG), TEL. 035.961.868, FAX 035.509.6958, E-MAIL INFO@THEEDITOR.IT
 STAMPA ILTE - MONCALIERI (TO) REGISTRAZIONE TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000
 È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE



Lo splendido scenario della basilica di Superga e la collina torinese hanno fatto da cornice al lancio stampa del nuovo Iveco EcoDaily, un veicolo "forte per natura", ma altrettanto rispettoso dell'ambiente. Un ulteriore salto di qualità per proporsi al mercato, in questo particolare momento congiunturale, con un deciso segnale di cambiamento. Un tema, quello dell'attuale crisi economica mondiale, al centro dell'intervista a Franco Miniero, Senior Vice President Sales & Marketing, che illustra il punto di vista di Iveco e analizza le strategie per fronteggiarla.

Anche l'Onorevole Bartolomeo Giachino, Sottosegretario di Stato del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, si focalizza sui temi scottanti dell'autotrasporto confermando di avere idee molto chiare sulle priorità del settore e di essere deciso ad agevolare il più possibile le richieste degli operatori.

In ambito prodotto, il test del nuovo e tanto atteso Stralis AT 440S48T/P e la presentazione dello Stralis AD320S45Y/PS a quattro assi confermano il cambio di passo con cui Iveco si pone da tempo offrendo interessanti soluzioni di trasporto anche nel settore dei veicoli pesanti.

La forza del costruttore nazionale, leader in Italia, si esprime inoltre attraverso la radicata presenza sul territorio della propria rete commerciale e assistenziale. L'inaugurazione di 11 nuove sedi di Concessionarie in un solo anno dimostra la fiducia dei Dealer nella partnership con Iveco pensando al futuro con investimenti importanti. L'attenzione al cliente passa quindi attraverso il costante supporto della rete di vendita, delle proposte di Customer Service per i servizi assistenziali e di Iveco Capital per quelli finanziari.

Al mondo Iveco si collegano infine le preziose attività degli Allestitori, note aziende come Fassi Gru e Sperotto, che offrono i loro prodotti dando smalto al Made in Italy nel mondo.

Silvia Becchelli



AL FIANCO DEI NOSTRI CLIENTI

L'intervista con Franco Miniero, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing, offre l'opportunità di conoscere il punto di vista di un grande costruttore di veicoli industriali sullo scenario congiunturale internazionale. Le strategie di Iveco partono sempre da una solida partnership con i propri clienti

di Maurizio Pignata



Dopo la tempesta, un vero e proprio uragano che si è abbattuto sul mondo del trasporto, ora si comincia a intravedere qualche timido raggio di sole che fa ben sperare per il futuro. Noi siamo andati a incontrare Franco Miniero, Senior Vice President Sales & Marketing di Iveco, non solo per verificare se le nostre previsioni meteorologiche sono corrette, per capire meglio se e quando il sole tornerà a splendere per davvero, ma anche il reale stato di salute dell'azienda e di tutto il settore dei trasporti. L'occasione ci è stata data dal lancio alla stampa internazionale di EcoDaily, il rinnovato veicolo della gamma leggera che verrà lanciato sul mercato a fine estate.

C&S. La recessione mondiale iniziata alla fine dello scorso anno ha colpito pesantemente il mondo del trasporto merci. Quali sono state le ripercussioni sui mercati nei quali Iveco opera in Europa e nel mondo?

Miniero. È inutile dilungarsi sulla difficile situazione che sta coinvolgendo l'industria del trasporto in tutto il mondo e dell'importanza che questa, con tutta la sua filiera, riveste per l'economia del nostro Paese. Sappiamo anche quanto sia ancora lunga la strada per superare la crisi, di cui abbiamo conosciuto l'inizio ma non ancora la fine. Già all'inizio dell'estate del 2008 avevamo avvertito i primi segnali negativi da alcuni mercati, come per esempio la Spagna, che ha fatto registrare un improvviso e brusco rallentamento della domanda. E poi via via la situazione è andata deteriorandosi un po' ovunque. In questi mesi i temi del discorso erano uguali ovunque. Mi è capitato di fare certi discorsi in Francia e di toccare gli stessi argomenti in Russia, piuttosto che nei mercati del Centro Europa. Il filo conduttore era sempre lo stesso: la crisi, con tutte le sue ripercussioni che ci hanno costretto a cambiare il modo di approcciare il mercato.

Ma la crisi è anche un eccezionale acceleratore dei processi evolutivi, smuove lo status quo mettendo a nudo le difficoltà. Diventa quindi un incentivo al cambiamento, quello che si faceva prima non è detto che resti la soluzione migliore e questo impone approcci e modalità operative nuove. Questa è la strada scelta da Iveco.

C&S. Qual è oggi, a distanza di sei mesi, il posizionamento di Iveco e quali sono le



strategie messe in atto per rispondere a questa situazione?

Miniero. Ci siamo trovati all'improvviso dentro un tunnel dal quale non sapevamo quando ne saremmo usciti. Le certezze in quel momento erano ben poche se non quelle che il tunnel prima o poi finisce e che alla fine della crisi il mondo economico-finanziario non sarà più come prima. In situazioni così difficili abbiamo fatto l'unica cosa possibile, consapevoli che

“La crisi è anche un eccezionale acceleratore dei processi evolutivi diventando un incentivo al cambiamento”

stavamo e stiamo affrontando la prima crisi veramente globale: abbiamo cercato di mantenere una guida sicura all'interno del tunnel, con la forza di chi crede nella propria visione del mondo e del mercato. Così in questi mesi siamo stati al fianco dei nostri clienti, abbiamo sostenuto la nostra rete e abbiamo lavorato sull'immagine e sul prodotto. Siamo stati costretti a lavorare in un contesto terribile in cui abbiamo operato per proteggere i margini, cercando di mantenere la nostra posizione sul mercato. Oggi siamo ancora dentro il tunnel, ma in Italia e in Spagna, dove abbiamo dovuto fare i conti con situazioni economiche particolarmente critiche, stiamo conquistando quote, a dimo-

strategie messe in atto per rispondere a questa situazione?

Nella pagina a fianco, Franco Miniero, Iveco Vice Presidente Sales & Marketing, di fianco al nuovo EcoDaily. Qui sopra, lo Stralis AS ammiraglia della gamma pesante Iveco

“Facciamo leva sui nostri punti di forza che sono una gamma giovane e completa e la nostra rete commerciale. Una struttura distributiva professionale, capillare, molto legata all’azienda e forte di una relazione consolidata con i clienti”

strazione di come la nostra forza commerciale sia intatta. Siamo sempre pronti a cogliere ogni tipo di opportunità che il mercato ci offre.

C&S. A suo avviso quali misure legislative potrebbero dare nuove opportunità al mercato italiano?

Miniero. In un contesto del genere che va sempre di più verso l’esigenza di un trasporto sostenibile anche gli interventi legislativi dovrebbero essere adeguati. In questo senso in Italia c’è bisogno di un quadro fiscale e normativo stabile, che garantisca in primo luogo l’armonizzazione, in ambito urbano, dei provvedimenti di limitazione del traffico a favore dei veicoli a metano e soprattutto un piano di misure fiscali e di incentivi duraturo e proporzionato al valore del veicolo per tutta la gamma dei veicoli commerciali leggeri, medi e pesanti, oltre al rinnovo delle flotte pubbliche con l’acquisto di mezzi a metano. Se vogliamo entrare nel dettaglio, parlando di veicoli motorizzati a metano credo che particolari provvedimenti, come ad esempio lo scorporo del peso aggiuntivo delle bombole del metano per i veicoli commerciali fino a 3,5 t, così come già avviene in Francia possono dare una grande spinta al mercato. In generale penso che l’opportunità di estendere l’utilizzo di veicoli commerciali sino a 6 tonnellate ai possessori di patente “B”, magari con qualche accorgimento del tipo che premia l’anzianità di guida senza incidenti o qualcosa del genere, possa essere sicuramente un ottimo spunto per dare nuovi impulsi al mercato.

C&S. Si guarda con molta fiducia in una ripresa per la seconda metà dell’anno, quali sono le prospettive reali?

Miniero. In situazioni come queste è sempre molto difficile fare previsioni. È vero molti par-

lano di una ripresa nella seconda parte, vedremo. Noi continuiamo ad andare avanti per la nostra strada, lavorando ancora di più per riuscire a sfruttare tutte le opportunità che si presentano, ben sapendo che la lotta sul mercato è più agguerrita che mai, soprattutto adesso che il campo di battaglia è molto angusto e ristretto. All’interno di questo contesto, ancora estremamente negativo, abbiamo lavorato facendo leva sui nostri punti di forza che sono una gamma giovane e completa e la nostra rete commerciale, una struttura distributiva professionale, capillare, molto legata all’azienda e forte di una relazione consolidata con i clienti. Ora il mercato ci sta dando qualche segnale positivo e a maggio l’indice degli ordini si è avvicinato per la prima volta ai valori dell’anno precedente, confermando che il mercato inizia a investire sulla ripresa. Dobbiamo pensare che la seconda parte dell’anno sarà migliore della prima ed essere pronti a sfruttare tutte le opportunità. Se lo sarà davvero lo vedremo ma dobbiamo comunque aver fiducia.

C&S. Iveco ha realizzato un grande sforzo di rinnovamento prodotto negli ultimi due anni; si pensa di proseguire su questa strada? Quali azioni intendete sviluppare nell’ulteriore potenziamento di immagine del vostro Brand?

Miniero. In un mondo che cambia continuamente e soprattutto molto velocemente dobbiamo saper cogliere tutti i segnali che ci vengono dal mercato. Per questo negli ultimi due anni abbiamo lavorato molto sul prodotto tanto da avere una gamma rinnovata e allargata, in grado di rispondere a tutte le esigenze di produttività dei clienti. Nel segmento dei commerciali leggeri, quello che più da vicino tocca l’ambiente urbano, mancava un prodotto capace di associare potenza e produttività con un bassissimo livello di emissioni. Iveco risponde a questa domanda non con un singolo veicolo ma con la gamma completa EcoDaily (di cui potete leggere in altra parte del giornale, ndr). Un veicolo che deve il suo nome al binomio economia/ecologia, dove “economia” vuol dire la capacità di produrre valore e reddito per i clienti ed “ecologia” quella di convivere in modo armonico con l’ambiente e con le persone. In questi mesi abbiamo anche lavorato sull’immagine del nostro marchio, che vogliamo sia percepito sempre di più come forte e amichevole. Abbiamo anche trovato un testimonial ideale per EcoDaily: un personaggio come Popeye, famoso in tutto il mondo e che esprime forza e naturalezza proprio quello che vogliamo comunicare con questo veicolo.



C&S. Iveco è da tempo impegnata nella tutela dell’ambiente, quali riscontri state avendo per i veicoli ecologici presenti nella vostra offerta?

Miniero. Come detto prima, in questi ultimi anni abbiamo lavorato molto sul prodotto e oggi Iveco vanta una gamma rinnovata e allargata, sicuramente all’altezza dei tempi, all’avanguardia in termini di prestazioni ecologiche. Siamo gli unici con un’offerta così ampia di versioni a metano, senza contare i veicoli elettrici e quelli ibridi che stiamo testando con la collaborazione di alcuni clienti, a testimonianza di come per Iveco il rispetto per l’ambiente sia da tempo una direttrice fondamentale dello sviluppo prodotto. Con EcoDaily abbiamo fatto un ulteriore passo decisivo verso la mobilità sostenibile. Il nostro nuovo veicolo commerciale leggero comprende tutte le opzioni rese disponibili dall’avanzata tecnologia automotive di oggi: alimentazioni tradizionali ad alta efficienza e basse emissioni, alimentazioni alternative e trazioni alternative. EcoDaily offre motorizzazioni Diesel e CNG, in linea con lo standard EEV (Enhanced Environmentally-friendly vehicle), nettamente migliorativo anche rispetto alla futura normativa Euro 5, mentre la versione elettrica addirittura non produce gas nocivi per l’uomo e per l’ambiente.

C&S. Quali sono invece le iniziative in materia di sicurezza attiva e passiva?

Miniero. La sicurezza, che per noi significa soprattutto innovazione, rappresenta un aspetto essenziale della nostra strategia di



Qui a fianco, il nuovo EcoDaily che coniuga grandi prestazioni al rispetto dell’ambiente. Sotto, Eurocargo leader in Italia e in Europa nella gamma media. Nella pagina a fianco, Trakker il più venduto tra i veicoli cava-cantiere in Italia

sostenibilità. Disponiamo infatti di sistemi avanzati di assistenza alla guida, e sul nostro ultimo nato, l’EcoDaily, abbiamo deciso di inserire come dotazione standard tutti i sistemi elettronici per il controllo della trazione, della frenata e del carico. Con questi sistemi siamo consapevoli di dare un contributo alla campagna dell’Unione Europea per la riduzione degli incidenti e anticipiamo per nostra volontà le norme che in futuro renderanno obbligatorio l’Esp anche sui veicoli commerciali. Altrettanto importante per la sicurezza stradale è il comfort del conducente. Per questo tema di vitale importanza abbiamo ulteriormente migliorato i sedili, l’illuminazione interna della cabina, i comandi e i sistemi informativi.



FORTE PER NATURA



Dopo 30 anni di successi e oltre 2 milioni di veicoli prodotti, Iveco lancia EcoDaily rinnovato nel design con un'offerta ulteriormente ampliata: la versione 7 t, motorizzazioni diesel EEV e a metano. Disponibile anche la trazione elettrica a emissioni zero

di Silvia Becchelli e Alberto Mondinelli



“Un passo importante verso la mobilità sostenibile”, così Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco, definisce il nuovo EcoDaily. «Nel segmento dei commerciali leggeri, EcoDaily è il veicolo che anticipa il futuro

associando potenza e produttività ad un bassissimo livello di emissioni - spiega Gioglio -. Una gamma completa che comprende tutte le opzioni offerte dalla tecnologia automotive di oggi: versioni diesel e a metano in linea con lo standard EEV (Enhanced Environmentally-friendly Vehicle) e a trazione elettrica a emissioni zero ZEV (Zero Emission Vehicle).

In oltre 30 anni di carriera, Daily ha cambiato la storia del trasporto con innovazioni come il turbo introdotto nel 1981, la trazione integrale nel 1984, il turbo a iniezione diretta del 1985 e il common rail nel 1999. Daily è stato un precursore anche nel campo dell'ambiente con il lancio (nel 1998) della versione CNG, primo veicolo commerciale ad adottare su scala industriale un'alimentazione alternativa. Con l'innovazione Daily ha saputo anticipare i bisogni dei clienti e questa è la ricetta del suo successo, la ragione per cui è stato scelto da oltre due milioni di professionisti in tutto il mondo.

EcoDaily rappresenta un ulteriore salto di qualità. È un prodotto nuovo per un mondo che cambia: è economico per affrontare la crisi migliorando la redditività, ecologico per contribuire alla tutela dell'ambiente, innovativo nei sistemi di sicurezza e di gestione. Così garantisce ai clienti un grande valore e interpreta perfettamente la strategia con cui Iveco affronta il mercato».



Sopra, Bruno Gianolla, Responsabile Prodotto del Mercato Italia Iveco.

Sotto, l'EcoDaily Natural Power a metano con in evidenza le bombole del gas dipinte di giallo. Nella pagina a fianco, l'EcoDaily Electric a zero emissioni

PERFORMANCE, AMBIENTE, INNOVAZIONE E PRODUTTIVITÀ

«EcoDaily è ideale per tutte le missioni - interviene Bruno Gianolla, Responsabile Prodotto del Mercato Italia Iveco -: un compagno di lavoro prezioso, versatile e affidabile. Un veicolo nato dall'interpretazione dei bisogni del cliente che ha portato a identificare quattro valori di prodotto fondamentali: performance, attenzione all'ambiente, innovazione e produttività.

EcoDaily eccelle in tutti questi campi per la sua forza e la sua capacità di lavorare in armonia con l'ambiente, mostrando rispetto per la natura, per la salute e per la sicurezza di chi lavora.

«Prima di entrare nel dettaglio tecnico - prosegue Gianolla -, osserviamo EcoDaily dal punto di vista dello stile. Si nota subito il nuovo frontale, decisamente in linea con le tendenze del design di oggi. Il marchio Iveco in evidenza e la griglia con disegno a nido d'ape donano un tocco quasi sportivo: il risultato è un'immagine ancora più forte e moderna.

L'evoluzione del veicolo ha riguardato anche l'interno. I sedili rivestiti con nuovi tessuti, la console centrale in tinta alluminio, il cluster strumenti ridisegnato, tutto è studiato per offrire non solo piacevolezza, ma anche ergonomia, comfort e quindi sicurezza preventiva. Sul contagiri è evidenziata l'"area verde", la fascia di giri motore che consente di ridurre i consumi. Anche questo è un piccolo contributo all'educazione ambientale.

Il telaio a longheroni di derivazione truck è il "marchio di fabbrica" del Daily: si tratta della soluzione migliore per resistenza agli stress meccanici e per garantire facilità di allestimento. Anche qui c'è un aspetto "ecologico": la forza della struttura si traduce in minore deperibilità, più durata e più sicurezza.

Tutti i motori sono caratterizzati da un'elevata coppia a basso numero di giri: significa che offriamo prestazioni eccellenti a un regime di rotazione ridotto. A questo si aggiunge l'ampia offerta di potenze distribuite in modo regolare (di 10 in 10 cavalli). Il cliente sceglie così la soluzione ideale per la sua mission senza la necessità di "sovramotorizzare" il veicolo».



CINQUE NUOVE MOTORIZZAZIONI

La ricca gamma di motori di Fiat Powertrain Technologies assicura eccellenti prestazioni e un pieno rispetto dell'ambiente che non ha eguali nel segmento. Un'ampia scelta per i clienti con cui Iveco ha risposto ai mutati criteri di omologazione dei veicoli commerciali leggeri suddivisi in "light duty" e "heavy duty" con conseguente diversa normativa per le emissioni. EcoDaily è offerto in versione "light duty" con motori diesel di 2,3 e 3,0 litri common rail di ultima generazione e, nelle motorizzazioni più potenti, anche con VGT (Variable Geometry Turbine).

Il motore 2,3 litri è stato ulteriormente sviluppato e offre ora una potenza di 106 CV e 126 CV, con eccezionali valori di coppia motore rispettivamente di 270 Nm e 290 Nm, che si va ad aggiungere alle versioni già disponibili da 96 CV, 116 CV e 136 CV.

Il motore 3,0 litri di 146 CV e 176 CV aggiunge alla potenza una straordinaria elasticità. Tutti questi propulsori sono omologati "light duty" e sono a norma Euro 4, grazie all'affermata tecnologia EGR (Exhaust Gas Recirculation: ricircolo gas di scarico).

Sono invece omologate "heavy duty" le due nuovissime versioni del motore 3,0 litri che erogano rispettivamente 170 CV, disponibile da subito, e 140 CV, offerta invece a partire dalla primavera prossima. Si tratta di propulsori diesel commerciali con le più basse emissioni oggi sul mercato e grazie ai quali EcoDaily sarà in possesso fin dal lancio dell'omologazione EEV (Enhanced Environmentally-friendly vehicle), lo standard più severo previsto dalle normative europee in tema di emissioni.

BI-FUEL METANO E BENZINA

La gamma presenta anche la versione Natural Power bifuel, dotata di motore superecologico EEV e ottimizzata per il funzionamento a metano, con un piccolo serbatoio di benzina da utilizzare in caso di emergenza che garantisce la percorrenza di circa 100 km. Questo veicolo infatti è progettato per soddisfare fin da oggi i futuri valori Euro 6, che prevedono un livello di emissioni con limiti ancora più severi di quelli imposti dall'attuale normativa EEV.

PIÙ COMFORT CON IL CAMBIO AUTOMATIZZATO

Inoltre, il cambio automatico a 6 rapporti ZF AGile, accoppiato a tutte le differenti motorizzazioni, grazie al software di gestione avanzato migliora la partenza da fermo e consente di scalare manualmente le marce pur rimanendo in modalità automatica.

EMISSIONI ZERO CON LA TRAZIONE ELETTRICA

EcoDaily presenta all'interno della gamma anche un veicolo a zero emissioni con motore elettrico, progettato e prodotto direttamente da Iveco. Antesignana in questa tecnologia, Iveco ha sviluppato e realizzato il primo Daily a propulsione elettrica nel 1986. Oggi, i sistemi elettronici ad alta potenza uniti alla rete CAN e alle batterie sodio cloruro di nichel, consentono al modello Electric di garantire alti livelli di affidabilità.

«EcoDaily Electric si carica a una normale presa trifase da 380 volt e ha una autonomia a pieno carico fino a 130 km - ricorda Gianolla -. È il veicolo ottimale per le municipalità e, in generale, per gli impieghi

Ampia l'offerta dei motori con potenze distribuite in modo regolare da 108 a 178 CV



ANTEPRIMA CON LA "PARTITA DEL CUORE"

Il lancio di EcoDaily ha avuto un'anteprima eccezionale con la "Partita del Cuore" dove Iveco è scesa in campo insieme alla squadra "Ale+10", capitanata da Alessandro Del Piero, che ha affrontato la Nazionale Cantanti allo Stadio Olimpico di Torino.

30 mila biglietti venduti, audience di oltre 4 milioni di persone tra tv e web tv e una raccolta fondi di 750 mila euro destinati a varie iniziative di solidarietà, tra cui il progetto di ricostruzione di una scuola distrutta dal terremoto in Abruzzo.

Al di là della semplice sponsorizzazione del team guidato dal giocatore juventino, che aveva infatti il marchio Iveco EcoDaily sulla maglia, Iveco ha deciso di essere parte attiva in questo grande evento sportivo per la forte carica di solidarietà che, da sempre, lo caratterizza e perché esiste una forte sintonia tra i propri valori e quelli di questa manifestazione.



Sopra, la presentazione dell'EcoDaily durante la "Partita del Cuore".

Qui, l'abbraccio tra Lapo Elkann e Alessandro Del Piero; in secondo piano l'ex difensore juventino Paolo Montero



Qui a fianco, un furgone EcoDaily durante i test stampa a Torino mentre attraversa il Po. Sotto, un primo piano della nuova plancia e un particolare del cambio automatizzato ZF Agile

a corto raggio dove si richiedano emissioni e rumorosità zero. Rispetto ai concorrenti ha un vantaggio fondamentale: è progettato, costruito e soprattutto garantito direttamente da Iveco. È un prodotto a listino, che si acquista in concessionaria e la cui manutenzione si effettua attraverso la nostra rete di assistenza.

La prossima tappa di sviluppo della gamma sarà il lancio della versione ibrida diesel/elettrica caratterizzata da una architettura mild-hybrid che consente di adottare un motore termico di potenza e consumi ridotti. Si tratta di un veicolo ingegnerizzato e perfettamente funzionante, già dall'anno scorso in fase di sperimentazione sul campo presso i nostri clienti».

ECODAILY: FORZA E RISPETTO

EcoDaily è forte perché con l'innovazione delle sue scelte progettuali e tecniche assicura la massima produttività ai suoi possessori, ma è anche rispettoso, non solo dell'ambiente, ma anche della sicurezza di chi lo conduce.

«Quando si parla di innovazione, in Iveco significa prima di tutto sicurezza - ricorda Gianolla -. Su EcoDaily la sicurezza è di serie: tutti i sistemi elettronici per il controllo della trazione, della frenata e del carico sono standard. In questo modo Iveco dà un contributo importante alla campagna dell'Unione Europea per la riduzione degli incidenti e anticipa volontariamente le norme che nel prossimo decennio renderanno l'ESP obbligatorio anche sui veicoli commerciali. All'Esp è abbinata una funzione supplementare Load Adaptive Control (LAC) che lo ottimizza in base alla distribuzione del carico tra gli assali. A questo sistema si aggiungono, oltre all'ABS, anche l'HBA (Hydraulic Brake Assist), l'assistente idraulico di frenata per aumentare la capacità frenante al rilevamento di frenate da "panico" in situazioni di emergenza e l'Hill Holder che evita l'arretramento del veicolo in caso di partenze da fermo in pendenza.

Sempre in tema di innovazione EcoDaily adotta Blue&Me, la

più diffusa piattaforma telematica di bordo di prima installazione, già presente su più di 600 mila auto e veicoli commerciali nel mondo. È un sistema esclusivo sviluppato dal Gruppo Fiat con Microsoft che integra tutti i sistemi di comunicazione del veicolo. Grazie alla partnership di Iveco con Qualcomm, leader mondiale nella tecnologia e nei servizi wireless, ora il Blue&Me diventa anche un potente strumento di fleet management: dialoga in tempo reale con le centraline di bordo, analizza percorrenze e percorsi e consente di valutare lo stile di guida e i consumi di ogni autista. Con il Blue&Me Fleet, le aziende possono inserire la responsabilità ambientale tra i parametri dei propri sistemi premianti».

«Produttività significa riduzione del fermo macchina ed EcoDaily è tra i veicoli con intervallo di manutenzione più lungo - prosegue Gianolla -, ben 40 mila km tra un cambio d'olio e l'altro, con un significativo risparmio di tempo e costi rispetto alla gran parte dei concorrenti. Anche qui c'è un risvolto ecologico, perché meno cambi olio significa ovviamente meno oli esausti da riciclare.

Un'altra novità è l'introduzione della nuova versione da 7 tonnellate che consente di ridurre sia il costo sia l'impatto ambientale per chilo trasportato. Un EcoDaily 70C a pieno carico (con portata utile fino a 4.700 kg) è in grado di muovere una quantità di merci equivalente a tre veicoli da 3,5 t. Il bilancio ecologico ed economico del trasporto è quindi largamente favorevole in termini di costi di esercizio, consumi, emissioni e inquinamento acustico. Inoltre, con l'aggiunta della nuova versione da 7 tonnellate, Daily si conferma il veicolo con la gamma più ampia, flessibile e versatile del segmento leggero. In totale sono disponibili oltre 7 mila configurazioni di fabbrica: combinando portate, volumi, altezze, lunghezze, passi, ruote, assali, sospensioni, cambi e rapporti al ponte il cliente può costruirsi un veicolo praticamente su misura».





Sopra, Federico Gaiazzi, Responsabile Marketing del Mercato Italia Iveco, e, qui a fianco, Popeye, il testimonial di EcoDaily



UNA STRATEGIA FORTE E COERENTE

«L'attenzione all'ambiente è il risultato di un approccio che coinvolge tutte le aree di progetto e si riflette in tutte le caratteristiche di prodotto - spiega Federico Gaiazzi, Responsabile Marketing Iveco Mercato Italia -. In questi mesi abbiamo creato una strategia forte e coerente per il lancio e la comunicazione di EcoDaily. È un veicolo per professionisti e come tale è riconosciuto dai clienti. Su questa caratteristica ha costruito e mantenuto nel tempo il suo posizionamento Premium.

Abbiamo seguito due filoni precisi: l'economia, cioè la capacità di produrre valore e reddito per i clienti e l'ecologia, cioè la capacità di convivere in modo armonico con l'ambiente e con le persone. A questo binomio economia/ecologia il nuovo EcoDaily deve il suo nome e anche il colore di lancio, il bellissimo ecoverde metallizzato.

In termini di valori tecnici, abbiamo sviluppato i temi dell'economia e dell'ecologia da un lato come "forza" (telaio a longheroni, motori ad alte prestazioni ed elevata capacità di carico) e dall'altro come "rispetto" (per la natura, ma anche per la sicurezza di chi lavora).

Siamo così arrivati in modo lineare e coerente alla scelta del concept di lancio: "forte per natura".

Un percorso di grande semplicità e chiarezza che ha portato anche a scegliere il testimonial ideale per EcoDaily. Un testimonial che esprime forza e, come Iveco, la trae dal suo rapporto con la natura: *Popeye, Braccio di Ferro*. È un personaggio semplice e con una precisa etica, valori che si associano perfettamente al mondo del trasporto commerciale. Braccio di

Ferro è conosciuto praticamente ovunque e tutti ricordano il suo nome. Non solo: ispira reazioni e sentimenti positivi, viene infatti associato alla forza, alla tenacia, alla determinazione e alla simpatia. Sono valori che si sovrappongono alla percezione del Brand Iveco, collegato alla forza, all'affidabilità e alla capacità di lavoro.

Dall'accostamento con Braccio di Ferro, EcoDaily trae quindi un vantaggio di immagine in termini di forza ma anche di affidabilità, simpatia, determinazione e rispetto per la natura. Per questo si è deciso di abbandonare il tratto un po' infantile del cartoon originale per adottare un trattamento grafico in bianco e nero molto elegante, moderno e incisivo».

UN VEICOLO CHE ANTICIPA IL FUTURO

«EcoDaily rappresenterà per i nostri clienti quello che per Braccio di Ferro sono gli spinaci: un partner tuttofare, forte per natura, che aiuta tutti nelle sfide di tutti i giorni - conclude Gioglio -. EcoDaily è il futuro del trasporto leggero ed è il futuro di uno dei veicoli commerciali più diffusi e più apprezzati del mondo.

Per i suoi trent'anni di successi meriterebbe un Oscar alla carriera. Preferiamo però che lo prenda nei prossimi trent'anni. EcoDaily è l'unico con una gamma da 3,3 a 7 tonnellate con la più ampia scelta di portate utili e un'offerta completa di alimentazioni e propulsioni: diesel, bifuel CNG/benzina, a batteria e tra poco anche ibrido. Un veicolo che ha vinto, vince e vincerà con i clienti per il suo impegno a fianco di chi lavora e di chi trasporta».



UN SITO E UNA WEB RADIO

Iveco porta l'innovazione anche sul web con un sito rivisto nei contenuti e nelle funzionalità. Nasce www.ecodaily.iveco.com all'insegna del gioco e dell'interattività. Questo si traduce in numerose pagine web dedicate al nuovo prodotto: oltre a quelle descrittive tradizionali, ci sono anche animazioni interattive che accompagnano l'utente nella scoperta del nuovo EcoDaily. Anche nel web il cliente è per Iveco sempre al centro dell'attenzione: se lo desidera può contattare l'azienda direttamente dal sito per pianificare una visita presso la rete vendita. È possibile inoltre condividere ogni singolo ipertesto (un insieme di documenti messi in relazione tra loro da una parola chiave, ndr) sui maggiori social media mondiali per massimizzare così la diffusione del messaggio.

Forti dell'esperienza di "RugbyRadio", lanciata più di un anno fa, Iveco presenta ora "DailyRadio", che si potrà ascoltare direttamente online su www.dailyradio.iveco.com.

Come tutte le web radio è raggiungibile sia via web, sia con lo speciale lettore che l'utente può scaricare sul suo pc. Musica, sport, notizie, informazioni sul traffico, sui prodotti e la storia Iveco, oltre a tante news utili a chi viaggia. Una web radio quindi di stampo professionale per tutti coloro che lavorano viaggiando.



All'autotrasporto è affidato un ruolo di primaria importanza dall'attuale Esecutivo. Questo è quanto afferma l'Onorevole Bartolomeo Giachino, Sottosegretario dei Trasporti, in questa intervista nella quale affronta i numerosi "nodi" del comparto

di Silvia Becchelli



AUTOTRASPORTO DETERMINANTE

Il trasporto vive un momento difficile legato alla particolare congiuntura economica, ma in Italia la situazione è forse peggiore che nel resto d'Europa, quali pensa ne siano le cause?

«L'autotrasporto di merci costituisce un'attività imprenditoriale di primaria importanza per il nostro sistema economico - spiega l'Onorevole Bartolomeo Giachino, Sottosegretario di Stato del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti -, sia per l'incidenza sul PIL nazionale, circa il 5% (mentre il sistema logistico nel suo insieme vale il 14%), sia per le implicazioni che un efficace servizio di movimentazione delle merci comporta nei confronti dell'intera collettività.

Sappiamo anche, però, che il settore, se da un lato è caratterizzato da grande dinamicità per la presenza di un gran numero di piccole imprese, dall'altro sconta gravi carenze strutturali, che rendono problematica la competitività delle nostre imprese di fronte a quelle straniere, e, quindi, la loro stessa possibilità di sopravvivere nel mercato.

Il Governo è perfettamente consapevole che questa debolezza strutturale è resa più drammatica dalla gravità della crisi economica globale in atto: il nostro autotrasporto, infatti, probabilmente è il settore più colpito. Questo perché agli effetti prodotti dall'impennata del gasolio nella prima metà del 2008,

dal settembre dello stesso anno si è aggiunto un forte calo della domanda, che va dal 10 al 50% (settore bisarche). Dobbiamo tener conto che è una situazione che nei Paesi europei non si verificava dal 1929, in quanto ci troviamo a registrare un calo del Pil per due anni di seguito, dopo un anno di forte aumento delle materie prime».

C&S. Quali i possibili rimedi nel breve termine?

Giachino. Partendo dalla consapevolezza che ci troviamo di fronte ad una crisi di livello mondiale, dalla quale dobbiamo uscire tutti insieme, abbiamo attivato un Tavolo apposito già dal 12 marzo scorso, al quale abbiamo invitato autotrasporto e committenza (mentre la Commissione Europea ha ascoltato dalle Associazioni dell'autotrasporto l'esposizione delle difficoltà provocate dalla crisi solo il 20 aprile) ed in quella sede abbiamo raccolto i dati diretti della situazione e le prime indicazioni e proposte, alla presenza dei Ministeri intervenuti (Economia, Lavoro, Interni).

A livello di interventi, il Governo, proprio perché la crisi dell'autotrasporto è cominciata ancor prima di quella generale, già nella manovra finanziaria dell'estate scorsa, aveva agito su due fronti:

- quello economico, stanziando nuove risorse per 200 milio-



ni di euro e riconvertendo in agevolazioni fiscali sui veicoli e sui dipendenti altri 100 milioni di euro rivenienti dal vecchio fondo destinato agli investimenti, ma rimasto fino ad allora inutilizzato;

- quello normativo, in prima battuta con l'art. 83 bis della legge 133/08, che reca disposizioni volte a garantire il rispetto della sicurezza, incentivare la stipula dei contratti in forma scritta, e tutelare la parte più debole nei contratti di trasporto in caso di ulteriori aumenti del prezzo del gasolio, e poi con l'adozione del decreto legislativo 214/08, che ha varato i correttivi alla riforma del settore, per garantire la regolarità delle operazioni di trasporto e favorire i controlli, con l'introduzione di un documento di tracciabilità delle merci, la "scheda di trasporto", della data certa e dei tempi massimi di carico e scarico delle merci nei contratti scritti.

La crisi economica globale della seconda parte dell'anno 2008 ha reso più grave una situazione già precaria, ed ha indotto il Governo a prevedere un ulteriore stanziamento straordinario di 100 milioni di euro nella legge finanziaria del 2009, che si aggiungono alle risorse ordinariamente stanziare ogni anno, ed all'apertura del tavolo con le organizzazioni associative dei vettori e dei committenti, proprio per ricercare insieme le soluzioni più adeguate, da tradurre a breve termine in misure concrete di sostegno. Le prime risposte sono già arrivate, con la riduzione del premio Inail relativo all'anno 2009, sia per le imprese strutturate (vale circa 800 euro a dipendente), sia per quelle artigiane, per complessivi 133 milioni di euro, e con la decisione di dar vita ad un fondo di garanzia di 50 milioni di euro per agevolare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese di autotrasporto, oltre allo sconto sul bollo per il 2008 che verrà ripetuto nel 2009.

Oltre ai 100 milioni per sconti sui pedaggi autostradali si è aggiunta la decontribuzione per il lavoro straordinario. Nel breve termine saranno operativi gli incentivi ai processi di aggregazione imprenditoriale (9 milioni di euro) ed alla formazione professionale (7 milioni di euro), approvati definitivamente dal Consiglio dei Ministri il 21 maggio scorso.

C&S. Quali invece le prospettive e le proposte per il lungo periodo? Il trasporto su gomma può essere un elemento trainante della tanto auspicata ripresa economica?

Giachino. Le criticità, palesate con l'apertura del mercato dell'autotrasporto alla libera concorrenza, essenzialmente legate alla fragilità dell'offerta, e al sottodimensionamento degli operatori, in gran parte ancora "padroncini", nel confrontarsi con la concorrenza, ha rischiato di tradursi in una sorta di "deregulation", a tutto vantaggio della parte economicamente più forte. Infatti, la maggior forza contrattuale della committenza ha reso ancora più problematica la possibilità, per le imprese di autotrasporto, di coprire, con i ricavi gli elevati costi d'esercizio sempre più penalizzanti, con il rischio di uscire dal mercato, oppure di non rispettare le

norme a tutela della sicurezza della circolazione, con quali conseguenze per la collettività è fin troppo facile immaginare.

L'obiettivo da perseguire, quindi, è quello della ristrutturazione degli assetti imprenditoriali del settore. Il processo si è avviato con la nuova disciplina per l'accesso al mercato dell'autotrasporto, in vigore dal 2008, che costituisce un primo tentativo di strutturazione dell'offerta di trasporto, anche per porla in grado di meglio ammortizzare gli effetti della liberalizzazione. Va anche sottolineato quello che si è fatto negli ultimi 4-5 anni per spingere verso l'intermodalità e la comodalità, ossia verso forme alternative di trasporto delle merci, che, da sole o in combinazione

Nel breve termine saranno operativi gli incentivi ai processi di aggregazione imprenditoriale e alla formazione professionale

fra loro, siano in grado di ridurre l'impatto ambientale e la congestione indotta dal trasporto su gomma.

A questo mirano incentivi come l'ecobonus per l'utilizzo delle vie del mare, i contributi al combinato ferroviario, la promozione dell'acquisto degli Euro 5 che nel mese di giugno hanno visto il pagamento dei primi incentivi per gli acquisti del 2007.

Ciò non toglie al fatto che il trasporto stradale, per le caratteristiche di flessibilità dell'offerta, per la conformazione geografica del nostro territorio e per le brevi percorrenze medie, continuerà a rappresentare il sistema di gran lunga più utilizzato per la mobilità delle merci. In questo senso, contribuirà certamente in misura decisiva alla ripresa economica.

C&S. Molti trasportatori chiedono a gran voce maggiori controlli per essere tutelati

dalla concorrenza sleale. Cosa si sta facendo su questo fronte?

Giachino. I controlli posti in essere dalle forze dell'ordine e dal Ministero delle infrastrutture e dei trasporti si esplicano sia attraverso le pattuglie stradali ordinarie, sia mediante i c. d. controlli "mirati", effettuati con pattuglie miste Polstrada-Dipartimento trasporti, con l'ausilio dei CMR (Centri Mobili di Revisione).

Questi ultimi, che rappresentano oggi il punto di eccellenza dei controlli su strada ed uno strumento essenziale per proteggere le aziende che si comportano correttamente, oltre che per la tutela della sicurezza stradale, sono aumentati del 24% nel 2008 e verranno ulteriormente incrementati del 50% quest'anno.

Inoltre, a seguito della riunione della Commissione per la sicurezza dei mezzi pesanti del 16 aprile u. s., mi accingo a sottoscrivere un protocollo d'intesa sui controlli fra il Ministero dei Trasporti ed il Ministero degli Interni, allo scopo di incrementare, sotto il profilo qualitativo e quantitativo, l'attività di controllo attraverso il rafforzamento dell'azione sinergica della Polizia Stradale e del Dipartimento per i Trasporti. Fra l'altro, saranno impiegate pattuglie, specificamente addestrate al controllo dei veicoli esteri, nelle zone a maggior densità di traffico internazionale, ed una particolare attenzione sarà prestata - soprattutto nelle aree di confine - alle imprese estere che svolgono trasporti di cabotaggio stradale. Inoltre, saranno ridefinite le aree strategiche, ai fini dell'ottimizzazione della distribuzione territoriale delle pattuglie specializzate nel controllo dell'autotrasporto di merci, ed in particolare su quello internazionale, e della dislocazione territoriale dei Centri Mobili di Revisione.

Il protocollo prevede anche l'istituzione di un apposito gruppo di studio, per compiere una ricognizione dell'impianto sanzionatorio attualmente disegnato dal Codice della Strada e dalle



leggi speciali in materia, valutare l'efficacia delle sanzioni irrogate alle imprese estere, con particolare riguardo alle sanzioni accessorie, come il fermo o la confisca amministrativa del veicolo e della merce, uniformare le procedure sull'intero territorio nazionale, e formulare proposte normative finalizzate alla semplificazione ed alla razionalizzazione del sistema.

C&S. Sono previsti incentivi alle aziende in difficoltà, in particolare per i piccoli trasportatori che non possono godere degli ammortizzatori sociali? Quali misure sono poi allo studio per sopperire alla difficoltà di accesso al credito che strangola molte aziende di autotrasporto?

Giachino. Per i trasportatori monoveicolari, anche quest'anno la legge finanziaria prevede sgravi fiscali per le spese non documentate, nel limite aggiuntivo di spesa di 120 milioni di euro.

Abbiamo poi già detto che, per agevolare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese di autotrasporto, 50 milioni di euro sono destinati, alla costituzione di un apposito Fondo di garanzia, nell'ambito di quello già esistente per piccole e medie imprese. Va sottolineato il fatto che la garanzia non riguarda solo i finanziamenti per investire, ma anche il credito per sopperire a problemi di liquidità, oggi particolarmente richiesto dalla categoria.

L'iniziativa rientra nelle misure straordinarie per la crisi economica, consentite dalla Comunicazione della Commissione europea del dicembre scorso, nell'ambito di un "de minimis" allargato fino a 500.000 euro per impresa. Per darvi attuazione nel nostro Paese, è stata varata, d'intesa con la Conferenza Stato-Regioni, apposita Direttiva del Presidente del Consiglio dei Ministri, notificata alle autorità comunitarie, che hanno appena dato il benestare.

C&S. La carenza di infrastrutture in Italia è da sempre un problema che si ripercuote pesantemente sull'autotrasporto. Quali iniziative sono in cantiere e con che tempi?

Giachino. È ormai improcrastinabile l'esigenza di intervenire sul versante infrastrutturale con il miglioramento della rete viaria ordinaria ed autostradale, con la costruzione dei trafori lungo l'arco alpino, con il miglioramento della viabilità urbana, con la realizzazione di strutture di interscambio, poiché l'aumento del numero dei veicoli pesanti in circolazione, a fronte di una sostanziale arretratezza della rete infrastrutturale, rende sempre più evidenti i fattori di criticità e di congestione già presenti oggi, con gravi ripercussioni sulla redditività delle nostre imprese e sulla stessa capacità di controllo da parte della Polizia stradale.

Qualcosa è già stato fatto, come il completamento del "passante di Mestre", che ha consentito di by-passare la vecchia tangenziale e favorire lo snellimento del traffico pesante in un'area del Paese, caratterizzata da una molteplicità di insediamenti produttivi e da un notevole aumento del traffico da e verso l'Europa orientale.

Molto altro è in fase di avanzata progettazione: pensiamo ai tunnel ferroviari del Brennero e della Torino-Lione, che saranno la vera svolta per favorire le nostre esportazioni verso i mercati del Centro e del Nord Europa, ma anche ad opere di più breve respiro, come l'adeguamento degli accessi ai porti, le opere di completamento degli interporti, l'eliminazione dei "colli di bottiglia", come la tangenziale di Torino, la Brebemi, la Civitavecchia-Livorno, in grado di velocizzare le operazioni di trasporto delle merci.

C&S. Quali strumenti il Governo e il suo Ministero in particolare si è dato per avere un rapporto più stretto con gli autotrasportatori?

Giachino. Insediandomi come presidente della Consulta generale per l'autotrasporto e per la logistica, organismo di primaria importanza per la definizione delle politiche della mobilità delle merci, ho potuto riavviare il vero tavolo di confronto "strutturale" con il mondo dell'autotrasporto e della committenza.

Con il definitivo varo, ormai imminente del regolamento organizzativo, la Consulta potrà acquisire piena operatività, dando vita a strutture come l'Osservatorio sulle attività di autotrasporto, che ha il compito di raccogliere ed elaborare gli elementi per la formazione degli usi e consuetudini, da pubblicare nei bollettini delle Camere di Commercio quale utile riferimento nei contratti verbali, e di determinare l'incidenza del costo del gasolio sui costi medi delle imprese.

È ormai improcrastinabile l'esigenza di intervenire sul versante infrastrutturale con il miglioramento della rete viaria ordinaria ed autostradale

È mia intenzione anche riattivare rapidamente le commissioni consultive all'interno della Consulta, come quella normativa, quella per le questioni internazionali e quella per l'intermodalità, dove sono rappresentati gli operatori pubblici e privati interessati, e che costituiscono un valido supporto tecnico alle decisioni da assumere nella sede plenaria.

C&S. Sul fronte ambientale i costruttori hanno fatto il loro dovere sviluppando veicoli a basso impatto, cosa pensa di fare il legislatore per incentivarne l'acquisto e ridurre l'obsolescenza del parco circolante?

Giachino. La legge finanziaria 2007 ha già destinato nel quadro degli interventi a favore della riforma dell'autotrasporto di merci, risorse pari a 70 milioni di euro per incentivare il ricambio del

parco circolante pari o superiore a 11,5 tonnellate con veicoli pesanti di categoria Euro 5. Il regolamento di attuazione, dopo il benestare comunitario del gennaio 2008, prevede di erogare contributi per le acquisizioni effettuate nel corso del biennio 2007-2008. Dal 3 giugno sono iniziati i pagamenti dei contributi per i mezzi acquistati nel corso dell'anno 2007, mentre entro l'autunno potranno essere liquidate le somme per gli acquisti effettuati entro l'anno 2008. La mole delle domande pervenute, nonostante il modesto importo del contributo per ogni camion acquistato (da un minimo di 2.550 a un massimo di 4.250 euro) dimo-

stra che si tratta di una misura molto attesa dalla categoria, che ha dimostrato con i fatti la volontà di dotarsi di mezzi più moderni, più efficienti e meno inquinanti. È per questa ragione che è intenzione del Governo di riprodurre questa misura per l'anno in corso, ovviamente fino a quando, nel prossimo mese di ottobre, gli Euro 5 non diverranno obbligatori.





CAMPIONE DI POTENZA ED ECONOMIA

Lo Stralis AT 440S48T/P nasce dalla precisa richiesta di quei clienti che, pur non essendo impegnati su rotte a lungo raggio, sentono la necessità di avere una potenza più elevata garantita dal motore FPT Cursor 13

di Marco Bianchi



C'è una larga fascia di autotrasportatori che, non avendo l'esigenza dello spazio offerto dalla cabina Active Space, vogliono però poter disporre dei cavalli di un propulsore di 13 litri. Infatti l'Italia è un paese con gran parte del territorio montagnoso e collinare. Anche chi compie missioni giornaliere può trovarsi spesso a superare passi alpini e appenninici; soprattutto viaggiando a pieno carico, può essere importante disporre di un motore più esuberante in termini di cavalli e di coppia. Iveco ha quindi deciso di offrire una soluzione a questi clienti. Finora la gamma Stralis AD/AT, Active Day e Active Time, rispettivamente a cabina corta e lunga con la variante per quest'ultima del tetto alto, era offerta solo con motorizzazioni FPT Cursor 8 e FPT Cursor 10 per una potenza massima di 450 CV. Oggi invece è possibile avere entrambe le versioni dotate del motore FPT Cursor 13 da 480 CV allestito in una particolare versione, sempre Euro 5 con sistema SCR, dotato di turbina a geometria fissa e valvola Westgate. Questa è la principale differenza rispetto al 500 CV montato sullo Stralis AS che monta invece una turbina a geometria variabile. Il nuovo motore eroga una potenza massima di 353 kW (480 CV) a 1.900 giri/min con una coppia massima di 2.200 Nm da 1.000 a 1.500 giri/min.

COMODO E POTENTE

Prima di iniziare il test analizziamo da vicino il veicolo. L'intervento dei progettisti ha portato alla sistemazione di un motore più voluminoso all'interno di un vano più stretto per la minore altezza della cabina. Una sfida che i tecnici Iveco hanno risolto brillantemente come è possibile verificare ribaltando la cabina, dove il Cursor 13 sembra trovarsi perfettamente a proprio agio nel suo vano. Smontando un piccolo carter fotografiamo la turbina a geometria fissa che caratterizza questo modello.

Il nuovo Stralis AT/AD con motore da 480 CV è offerto in versione cabinato 6x2 con la possibilità di scegliere tra il cambio automatizzato ZF Eurotronic 2 a 12 rapporti e il manuale ZF 16S2220 TD a 16 rapporti, sospensione anteriore parabolica o pneumatica e quella posteriore pneumatica. Per il cabinato a tre assi è prevista una configurazione con l'asse posteriore sterzante, una con sospensione meccanica anteriore e pneumatica posteriore e due con sospensione



Nella pagina a fianco e qui sopra, alcune fasi del test. Qui, un primo piano del motore Cursor 13, la vera novità dello Stralis AT 440S48T/P per la prima volta abbinato alle cabine AT/AD

pneumatica integrale, una per la distribuzione e una per il trasporto di casse mobili. Comune a tutte la massa totale a terra di 26 t. Il trattore a due assi è invece proposto in versione standard e ribassata, quest'ultima solo con la cabina AT.

Il modello in prova è un Active Time con la cabina a tetto alto e cambio automatizzato ZF Eurotronic 2. Una soluzione che ben si presta anche per un impiego su rotte più lunghe come sottolineano le due cuccette che troviamo in cabina. In effetti, con l'unica eccezione dell'ingombro del vano motore che impedisce l'attraversamento della cabina, quando si viaggia il comfort per gli occupanti è di livello assoluto, con poca invidia per l'ammiraglia Active Space. Cruscotto e plancia sono quelli conosciuti e



In autostrada lo Stralis AT 440S48T/P conferma ottime doti prestazionali con consumi contenuti. Qui a fianco, dall'alto, il cruscotto comune a tutta la gamma, l'eccellente dotazione di vani portaoggetti nella zona alta della cabina e la razionale disposizione dei diversi livelli sotto la calandra

apprezzati della seconda generazione Stralis e il modello in prova monta alcuni optional molto utili: oltre al navigatore satellitare, l'ACC (Adaptive Cruise Control) che verifica la distanza del veicolo che precede e regola di conseguenza la velocità del nostro, il Lane Departure Warning System che avvisa quando si sormontano le linee di demarcazione della carreggiata. Molto bello e originale anche il colore "visone" metallizzato che dona un tocco di classe in più, ben completato dal semirimorchio Rolfo.

IL TEST

Siamo proprio curiosi di provare il nuovo Stralis AT 440S48T/P; abituati al possente 500 vogliamo verificare alla prova dei fatti come la soluzione della turbina a geometria fissa adottata per il nuovo motore incida sulle prestazioni complessive. Ci accingiamo quindi a lasciare la sede Iveco di Lungo Stura Lazio a Torino per entrare in tangenziale e da lì imboccare l'autostrada per Aosta. Una volta a Biella prenderemo la bretella per la Milano-Torino e faremo rientro in Iveco. Un test breve ma probante che affrontiamo con il trattore Stralis AT a pieno carico per sottoporlo a una verifica davvero valida. La prima sensazione in partenza ci convince subito, l'abbinamento con l'automatizzato Eurotronic 2 è eccellente e ci avviamo in terza marcia senza la minima esitazione. Per le partenze in salita c'è anche l'Hill Holder che evita di arretrare se si ha qualche esitazione, mentre per le manovre il comando del cambio consente di selezionare, sia in marcia avan-



ti sia in retromarcia premendo i pulsanti per più di due secondi, la posizione "manouvring" che garantisce movimenti millimetrici. Prima di lasciare lo stabilimento Iveco per immettersi sulla viabilità ordinaria proviamo diverse manovre riscontrando sempre la pronta risposta del cambio che consente regolazioni millimetriche degli spostamenti.

Imbocchiamo la tangenziale torinese, il traffico è scarso e la progressione del Cursor 13 è eccellente. Affrontiamo la piccola salita di un viadotto, dobbiamo rallentare per lasciar sfilare un'auto e quindi ripartiamo a velocità ridotta. Adesso il test è più probante, la ripresa è sempre possente, dobbiamo avere solo l'accortezza di essere leggermente più generosi con l'acceleratore ma, una volta a regime, viaggiamo in totale scioltezza. In 12ª marcia teniamo gli 85 km/h su cui abbiamo tarato il cruise control con il motore che "ronfa" a circa 1.400 giri/min senza mostrare la minima sofferenza. Da notare l'ottima silenziosità in marcia della cabina. In un ambiente così confortevole affrontiamo lo svincolo per avvicinarci alla Milano-Torino. Anche in questo caso la salita è sfruttata per verificare la risposta del motore che si conferma ottima, dobbiamo aiutarlo un po' con il pedale dell'acceleratore, ma i 65 km/h in decima marcia a circa 1.800 giri/min evidenziano che la generosità è certamente una delle doti del nuovo Cursor 13 da 480 CV. Nel tratto in discesa, con la necessità di ridurre ulteriormente la velocità per la curva del viadotto, si percepisce la progressione e l'efficienza del freno motore che è comandato dalla stessa leva di regolazione del cruise control, posizionato come consuetudine alla destra del volante; l'Intarder non c'è e non se ne sente la mancanza.

Sia il posto di guida sia quello del passeggero sono molto comodi e la sensazione di grande spazio in cabina è notevole. L'ingombro centrale del cofano motore è utilizzato per ricavare un frigo e un ampio portaoggetti, mentre il piano di calpestio (che probabilmente si utilizzerà solo per accedere alla cuccetta superiore) è morbido e quindi più accogliente se ci si sale a piedi scalzi. Un particolare che denota la cura nel comfort di bordo.

L'ACC si rivela, come già verificato in altre occasioni, molto preciso e utile e quindi la marcia prosegue nel massimo relax. Con un camion così saremmo pronti a partire per il Nord Europa e quindi anche per chi intende utilizzarlo su tratte più impegnative, almeno in termini chilometrici, rappresenta una soluzione ottimale che unisce un eccellente comfort di bordo a prestazioni ottime.



Sotto, la cabina Active Time più bassa rispetto alla Active Space facilita la salita. Qui, una vista degli interni con la doppia cuccetta e la scaletta retrattile per la salita. Tra i due sedili, il frigorifero e un ampio portaoggetti





Qui a sinistra, i due veicoli affiancati. Sotto, una vista dell'imponente e robusto telaio, un'immagine da tergo del modello allestito e l'interno della cabina Active Day con cambio manuale



PRONTO A TUTTO

Un veicolo allestito e uno ancora a telaio, l'opportunità di conoscere lo Stralis AD 320S45 Y/PS 8x2x6 in modo più completo scoprendone tutti i numerosi plus

di Marco Bianchi

Lo Stralis a quattro assi è un veicolo pensato per un utilizzo stradale nella distribuzione di materiale edilizio, collettame ferroso, cisterne e per gli allestimenti con gru retrocabina, che soddisfa tutte le mission che richiedono un veicolo pronto ad affrontare impegni gravosi. Proprio con gru retrocabina è il modello che abbiamo trovato allestito presso la Concessionaria Iveco Tentori Spa di Molteno, in provincia di Lecco, affiancato da un modello esattamente identico ma ancora in attesa di un allestimento. Unica differenza tra i due il cambio automatizzato ZF Eurotronic 2 a 12 marce montato sul modello allestito e il cambio manuale ZF 16S1920TD a 16 rapporti presente sull'altro. Una differenza sostanziale che viene incontro alle diverse esigenze dei singoli autisti. Il veicolo può

infatti essere richiesto nelle due versioni per soddisfare le preferenze della clientela.

La sigla AD320S45Y/PS sta a indicare che il veicolo è dotato di cabina Active Day, la più piccola dell'offerta cabine che comprende anche i modelli Active Space e Active Time. In considerazione dell'uso prettamente locale si è in questo caso optato per la versione più consona per questo utilizzo, ma chi vuole maggiori spazi a bordo può avere a disposizione le altre due opzioni, una scelta davvero ampia.

Lo Stralis nella configurazione 4 assi (8x2x6) è dotato di sospensioni paraboliche anteriori (derivate come l'idroguida da quelle del Trakker) e pneumatiche sui due assi posteriori; il passo è di 6050 mm, MTT 32.000 kg, MTC 44.000 kg per una tara di 9.080 kg. Il veicolo è offerto con le motorizzazioni FPT Cursor 10 e FPT Cursor 13 da 420 CV a 500 CV, nel nostro modello si è scelta quella intermedia con il motore da 10 litri e la taratura a 450 CV.

Per l'allestimento si è adottata una gru retrocabina con ragno della portata di 12 t a cui sarà abbinata un'attrezzatura scarrabile: la destinazione del veicolo sarà infatti il trasporto di materiali ferrosi. L'utilizzo generalmente gravoso ha consigliato anche l'impiego di un telaio più robusto con uno spessore di 7,7 mm.

Un breve giro attorno alla Concessionaria offre l'opportunità di apprezzare la grande manovrabilità del veicolo, davvero inaspettata a fronte delle dimensioni importanti. Lo Stralis AD320S45Y/PS si conferma quindi un veicolo specialistico che risponde a una variegata gamma di impieghi, un vero professionista delle mission più impegnative.





«**P**artiamo da Milano - entra subito nel merito Francesco Oriolo, Iveco Key Account Director, nel presentare le importanti partnership siglate negli ultimi mesi -. A sei mesi dall'inizio dei test su strada dei dieci Daily ibridi diesel-elettrici consegnati lo scorso anno a FedEx Express, è giunto il momento di stilare un primo bilancio dell'attività. I veicoli hanno percorso una media di 7.900 km, con una riduzione dei consumi del 26,5% e una diminuzione delle emissioni totali di CO₂ di 7,5 tonnellate rispetto a una flotta tradizionale; ciò grazie a sofisticati sistemi di controllo e funzioni quali Stop & Start, il lancio in modalità elettrica e la frenata con recupero di energia.

Oltre ad aver ulteriormente constatato che i Daily sono veicoli ideali per usi commerciali in ambito urbano grazie alla loro grande manovrabilità, gli autisti di FedEx Express hanno espresso anche il loro apprezzamento per "la silenziosità" del motore e le prestazioni dei Daily ibridi nel traffico cittadino. Tutti i conducenti si sono inoltre dichiarati molto fieri di poter contribuire alla salvaguardia dell'ambiente nello svolgimento della propria attività quotidiana».

«Anche Eurocargo è oggetto di una sperimentazione con un modello ibrido sottoposto a test da Coca Cola - prosegue Oriolo -. Il veicolo sarà impiegato per le consegne a Bruxelles a conferma della volontà di sperimentare non veicoli "concept", ma soluzioni tecnologiche disponibili nel breve termine, che permettano alle aziende di trasporto di ottimizzare il loro impatto ambientale a favore di tutti. L'Eurocargo Ibrido fa parte di un progetto pilota con l'obiettivo di provare la validità della tecnologia ibrida per i veicoli commerciali in Europa ed effettuerà un programma specifico di alcuni mesi a Bruxelles su un percorso di 20 km all'interno del centro cittadino».

«Da ricordare infine anche l'importante accordo sottoscritto con Deutsche Post per la fornitura di 4.500 veicoli postali a basso impatto ambientale - conclude Oriolo -. Il veicolo base è il Daily da 3,5 t equipaggiato con motore turbodiesel da 116 CV. I veicoli sono dotati di un cambio automatizzato ZF AGile per ridurre al minimo i consumi e la fatica dell'autista, risultando anche molto più efficace e comodo rispetto a un cambio tradizionale. Il motore da 2,3 litri, conforme di serie alla normativa Euro 4, evidenzia valori di emissioni decisamente ridotti. I



Daily sono inoltre dotati di filtro antiparticolato che abbatte le emissioni di PM10, portandole nettamente al di sotto degli attuali valori limite. L'impiego di questi veicoli rappresenta per Deutsche Post un importante passo avanti nell'ambito del programma "GoGreen" finalizzato a ridurre del 10% le emissioni di CO₂ per tutti i veicoli della flotta entro il 2012».

Nella pagina a fianco, Francesco Oriolo, Iveco Key Account Director e l'Eurocargo Ibrido della Coca Cola. Qui sopra, il Daily Ibrido testato da FedEx a Milano e, sotto, un Daily della fornitura DHL, Gruppo Deutsche Post

PARTNERSHIP VIRTUOSE



FedEx Express, Coca Cola, Deutsche Post. Eurocargo e Daily, ibridi e diesel, sono stati scelti da grandi aziende della distribuzione per poter operare nel pieno rispetto dell'ambiente. Ne parliamo con Francesco Oriolo, Iveco Key Account Director

di Alberto Mondinelli



Sono 56 le Concessionarie con cui Iveco opera sul territorio nazionale, importanti realtà ben radicate nelle proprie aree di competenza. Molte di esse hanno inaugurato di recente nuove sedi. Nella compagine si sono aggiunti anche due nuovi dealer, a riprova dell'effetto catalizzatore del brand Iveco

di Olga Lattuada

UN INVESTIMENTO VINCENTE!

Accanto a valori legati al prodotto, come innovazione, affidabilità, durata e consumi, per l'autotrasportatore è determinante anche la qualità del servizio, la capillarità e il forte radicamento sul territorio di una rete

efficiente. Sono questi elementi a fare la differenza nella scelta di acquisto, in particolare per un bene di investimento come un veicolo industriale.

In Italia Iveco opera attraverso una Rete di 56 Concessionarie che rispecchiano queste caratteristiche e questa filosofia e negli anni, oltre ad aver sviluppato e allargato il loro

business, hanno sempre mantenuto un forte presidio sul territorio cooperando strettamente con la Casa madre nel raggiungimento di obiettivi comuni.

IL CORAGGIO DI INVESTIRE

«Il fatto che un numero così grande di dealer decida in questo momento di investire su Iveco e con Iveco è molto importante. L'inaugurazione di ben 11 nuove sedi da un anno a questa parte, dimostra infatti che l'azienda ha al suo fianco imprenditori veri, con la visione per guardare al di là del momento attuale, le risorse per affrontarlo e il coraggio per investire sul futuro - sottolinea Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco -.

Le nuove sedi sono distribuite sia al Nord sia al Sud. Tutte adottano la nuova Dealer Identity, in parte sono impianti costruiti ex-novo per migliorare la presenza territoriale, in parte sono ampliamenti e rinnovi di strutture esistenti. In due casi si tratta invece di nuovi "mandati", ovvero di partnership: due imprenditori, già dealer di successo per Case concorrenti hanno deciso di abbandonare la concessione precedente per entrare nella rete Iveco. Questa è una notizia nella notizia, perché dimostra come la crescita di mercato e di immagine degli ultimi anni abbia aumentato la capacità di Iveco di attrarre investimenti anche dall'esterno.



Sempre in Italia altre strutture sono in via di realizzazione, e saranno pronte entro fine anno».

«Le nuove sedi sono un segnale al mercato - ha proseguito Gioglio -: nessuno nel mondo del trasporto sta facendo oggi un investimento così importante ed esteso sulle strutture territoriali. Tutte perseguono le linee guida della nuova Dealer Identity che nasce per dare coerenza a livello locale all'immagine forte, tecnologica e vincente che l'azienda ha conquistato attraverso il prodotto e la comunicazione in questi ultimi anni. Il sistema di marcatura delle concessionarie è modulare: facile da personalizzare in base alle esigenze, consente di rispettare il contesto urbanistico e si adatta bene alle sedi esistenti. I componenti e i materiali sono stati scelti per garantire semplicità costruttiva, ridotta manutenzione e attenzione all'ambiente. Tutti i concorrenti hanno fatto costosi interventi sull'immagine coordinata nell'arco degli ultimi dieci anni. La parola d'ordine con cui si rivolgevano alle loro reti distributive era: "...investite, perché sta per arrivare la nuova gamma di prodotto". Iveco ha fatto esattamente il contrario: ha investito prima sull'innovazione, la qualità e l'immagine. Ha rinnovato totalmente la propria gamma mettendo la rete in condizione di vantaggio proprio sui temi oggi più sentiti dai clienti: il valore dei veicoli e l'ecologia delle prestazioni. L'azienda adesso sta "incassando" il patrimonio di fiducia su cui ha investito negli ultimi anni».

Qui, Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco. In grande, la sede della filiale di Saluzzo (Cuneo) della Concessionaria Garelli Spa



Qui sotto, Barbara Barbieri, Responsabile Rete del Mercato Italia Iveco. Nelle due pagine, le immagini di alcune Concessionarie inaugurate dall'inizio dell'anno. Tutte rispondono alla nuova Identity Iveco. Il progetto prevede tra l'altro l'impiego di materiali tecnologicamente avanzati come l'alluminio e l'illuminazione a led

LEADER SUL TERRITORIO

Barbara Barbieri, Responsabile Rete del Mercato Italia Iveco, presenta le nuove sedi.

«Per essere leader di mercato, occorre essere leader in ogni punto del territorio - ricorda Barbieri -. Questa è la missione della rete di concessionari Iveco, la più importante rete full-liner d'Italia. Vediamola in cifre: i titolari di mandato sono 56, per un totale di 147 punti vendita e a questi si affiancano 628 Officine autorizzate. Sommando i centri di assistenza annessi alle sedi di vendita e quelli distribuiti capillarmente sul territorio, si arriva a un totale di 728 punti di servizio. Un numero importante, che garantisce una copertura del territorio equilibrata in ogni parte d'Italia.

I nostri partner sono imprenditori con una realtà finanziaria adeguata e un solido rapporto con i clienti. Anche se sono quasi tutte Società per azioni, le concessionarie Iveco hanno spesso alle spalle un management familiare. In alcuni casi sono alla terza generazione. Una continuità

che è alla base di un legame profondo con Iveco e il Gruppo Fiat. Inoltre, entro la fine dell'anno, in Italia avremo altre 16 realizzazioni sempre in linea con la nuova Dealer Identity e 30 progetti pronti a diventare operativi».

«Ecco una breve scheda delle strutture che hanno aperto in questo ultimo anno - ha proseguito Barbieri -. Sono 11, tutte nuove o completamente rinnovate.

In rigoroso ordine alfabetico, iniziamo dalla **ATL Spa** di Colico, in provincia di Lecco. La Concessionaria è nata negli anni Ottanta su iniziativa del suo attuale Amministratore Delegato Patrizio Dono, come concessionaria Magirus. Oggi rappresenta Iveco a Como, Lecco e in Valtellina. La sede principale sorge all'uscita della superstrada Milano-Sondrio ed è proprio quella che è stata recentemente rinnovata e ampliata creando un nuovo insediamento molto più moderno di 22 mila mq di cui 5.600 mq coperti.

Borgo Agnello Spa è dealer Iveco per la zona di Novara, Verbania, Biella e Vercelli. La nuova sede nasce nell'area industriale di Novara, precisamente a San Pietro Mosezzo, ed è il frutto di una formula innovativa: ha sviluppato una sinergia con un'officina autorizzata Iveco, che nello stesso impianto si occuperà delle attività di assistenza e manutenzione. La nuova struttura si aggiunge alla sede principale di Paruzzaro, in provincia di Novara, e alla filiale di Gaglianico, in provincia di Biella. Il Presidente è Franco Savoini, mentre l'Amministratore Unico è il figlio Roberto Savoini. La **Di Pinto & Dalessandro Spa** nasce nel 1964 come officina di riparazione veicoli commerciali e industriali. Mandataria Iveco dal 1978, è concessionaria per la zona di Bari e Taranto. La nuova struttura di Bari (che diventerà la sede principale) è in posizione strategica, vicino alle autostrade, all'interporto e all'aero-



porto. Si estende per quasi 55 mila mq di cui coperti 2 mila mq destinati a magazzino ricambi, 1.000 mq a uffici commerciali e 1.600 mq per la formazione del personale e per un'officina pilota. L'Amministratore Delegato è Leonardo Di Pinto.

La **Esposito Spa** di Melito, sulla circonvallazione esterna a Nord-Ovest di Napoli, discende dalla più grande azienda di balestre della Campania. In un secondo momento si è sviluppata come officina e centro distribuzione ricambi Iveco, per poi diventare Concessionaria nel 1985. La nuova struttura sorge a Pignataro Maggiore, in provincia di Caserta, su una superficie di 15 mila mq complessivi. Esposito sta anche rinnovando lo showroom della sede principale di Melito. Al fianco di Pasquale Esposito, Presidente della società, il fratello Francesco è l'attuale Amministratore Delegato, altrettanto attive le sorelle Grazia, Carmela e Filomena che sono impegnate nell'amministrazione, sia della concessionaria Iveco sia di altre aziende di famiglia. È stata recentemente inaugurata la sede di Saluzzo, in provincia di Cuneo, della concessionaria **Garelli Spa**, dealer Iveco per le province di Cuneo e Asti. Si tratta della terza filiale dell'azienda che è guidata dal suo fondatore Enzo Garelli, Presidente, e da suo figlio Gianluca, Amministratore Delegato. La nuova struttura si sviluppa su un'area di 15 mila mq di cui 5.200 mq coperti dove trovano spazio una modernissima officina per le attività di diagnostica e riparazione, il magazzino ricambi e lo

“Nessuno nel mondo del trasporto sta facendo oggi un investimento così importante”

showroom con gli uffici commerciali. La sede principale della Garelli Spa è a Mondovì, sempre in provincia di Cuneo, e si sviluppa su un'area di 45 mila mq di cui 12 mila coperti; inoltre la Concessionaria dispone di un'importante filiale ad Asti che si sviluppa su un'area di 20 mila mq dei quali oltre 7 mila mq coperti. Infine, è in fase di realizzazione una quarta filiale a Cuneo, su un'area di 13 mila mq di cui 5 mila mq coperti. La famiglia Ferrajoli, titolare della Concessionaria **Me.Car Srl** di Nocera Superiore (Salerno), opera nel settore del trasporto da più

NASCE L'AICI

AICI è l'acronimo di Associazione Italiana Concessionari Iveco, ed è l'associazione che da pochi mesi ha raccolto l'eredità della UCIF-GCI (Gruppo Concessionari Iveco).

Il primo atto della neonata associazione è stata l'elezione degli organi direttivi: il Presidente è Massimo Tentori (Tentori V.I.), i Vice Presidenti sono Roberto Savoini (Borgo Agnello), Maurizio Cocchi (Baroncini), Massimo Campilli (Romana Diesel), Giulio Musca (Saicar) e Salvatore Mantella (Mantella V.I.). Tutti erano stati eletti in occasione dell'ultima Assemblea Generale UCIF-GCI di Torino dello scorso anno e quindi riconfermati con la nuova struttura associativa.

È stata inoltre istituita una struttura di segreteria che fornirà il supporto anche al GACIE (Gruppo Associativo Concessionari Iveco Europei) e all'ACAI (Associazione Concessionari Autobus Iveco) presso la nuova sede operativa nel Centro Polifunzionale Iveco.





di 50 anni: inizia infatti a vendere auto e camion Fiat nel 1952. Nel 1986 nasce la Me.Car, che si specializza nella vendita dei veicoli commerciali con mandato Iveco. Giuseppe Ferrajoli è l'Amministratore Unico. La nuova struttura, su un'estensione di 12 mila mq, è caratterizzata da un edificio multipiano in vetro che consente di vedere i prodotti esposti dall'esterno e da ogni parte dell'edificio.

La **Primosole V.I. Spa** nasce nel 1998 dalla decisione di tre dealer di fondere le loro attività valorizzando le rispettive competenze. Oggi copre tutta la Sicilia Orientale con le sedi di Messina, Ragusa e Catania e un ufficio vendite a Siracusa.

Il nuovo investimento ha interessato la sede di Catania. La modernissima struttura sorge accanto alla precedente e si estende su una superficie complessiva di 47 mila mq di cui 5 mila mq coperti. Il Presidente del Consiglio di Amministrazione è Arturo Schininà; i due Consiglieri

“Un concessionario che ha fiducia trasmette fiducia al cliente: ed è quello che bisogna fare oggi per riaccendere il ciclo virtuoso della crescita”

Delegati sono Emanuele Licitra che segue in particolare l'attività commerciale, mentre Antonio Nania cura l'area amministrativa.

La **Tentori Spa** nasce negli anni Cinquanta e si dedica via via al commercio di moto, auto e infine autocarri. È Concessionaria Iveco dal 1975. L'investimento nella sede di Molteno, che occupa complessivamente un'area di circa 35 mila mq dei quali 15 mila mq coperti, è stato uno dei primi a perseguire la nuova Dealer Identity. La struttura nasce di fronte alla sede precedente, che ora è interamente dedicata all'assistenza. Si tratta del primo tassello di un piano di sviluppo più ampio che comprende anche Varedo e Monza per completare il presidio delle province di Como, Lecco, Monza e alcuni Comuni del Nord milanese. Il Presidente è Massimo Tentori e l'Amministratore Delegato Pietro Tentori».

Alle Concessionarie già da lungo tempo esistenti si aggiungono da inizio anno le due nuove realtà: Evicarri Srl e Piave Carri Spa alle quali dedichiamo due box specifici.

«I concessionari Iveco ci credono, e affrontano il mercato guardando avanti - conclude Gioglio -, vogliono essere pronti quando partirà la ripresa. Nelle loro scelte si leggono due cose molto precise: la fiducia in Iveco e la fiducia nel mercato. Queste 11 nuove sedi, con investimenti di milioni di euro, confermano la volontà di crescita di Iveco e della sua rete, con la convinzione di avere un prodotto di prima qualità, in un mercato che presto tornerà a livelli di eccellenza e dimostrano la determinazione di guardare al futuro con la voglia di essere protagonisti.

Un concessionario che ha fiducia trasmette fiducia al cliente: ed è quello che bisogna fare oggi per riaccendere il ciclo virtuoso della crescita. La fiducia della rete è un vantaggio competitivo per Iveco».

LE NUOVE CONCESSIONARIE

EVICARRI SRL

Evicarri Srl opera nel settore dei veicoli industriali già dagli anni Settanta e da quest'anno ha dato inizio alla partnership con Iveco diventando Concessionaria per gran parte delle province di Modena e Reggio Emilia. «La sede di Evicarri si trova lungo la via Emilia, una delle arterie nevralgiche del commercio emiliano-romagnolo ma anche nazionale - spiega l'Amministratore Delegato Luigi Pinelli -. Più precisamente la sede principale si trova a Villa Bagno (Reggio Emilia) mentre un'officina con magazzino ricambi si trova a Vignola (Modena). Dal 2006 Evicarri aveva già avviato un consistente lavoro di ristrutturazione organizzativa al proprio interno all'insegna della continuità familiare. Infatti mi hanno affiancato i miei figli Matteo e Giovanni, rispettivamente Responsabile Commerciale e Customer Service, oltre a mia nuora Federica che segue la Qualità. Loro, insieme ad altri giovani, hanno fatto scendere l'età media dei principali responsabili a circa 30 anni». La sede di Villa Bagno, in cui è attivo il servizio 24 ore anche a domicilio, si sviluppa su una superficie di oltre 10 mila mq dei quali 1.600 coperti dove trovano spazio gli uffici amministrativi e commerciali con l'esposizione del nuovo e dell'usato, l'officina e il magazzino ricambi. Presto verrà inaugurata una nuova sede di oltre 14 mila mq nella zona industriale "La Graziosa", a San Cesario Modena. La realizzazione di questo insediamento porterà la Concessionaria a disporre di strutture all'avanguardia con importanti ricadute in termini di organizzazione e gestione dei servizi offerti ai clienti, sia per quanto riguarda il commerciale sia per il post-vendita. Inoltre sarà sempre operativa anche l'officina di Vignola. L'organico della Concessionaria è di 26 persone. «L'attivazione della nuova sede con l'affiancamento a quella di Villa Bagno garantisce lo sviluppo di un'attività customer service estremamente qualificata - prosegue Luigi Pinelli -, grazie alla dotazione di postazioni di lavoro ad alta tecnologia con un magazzino ricambi elettronico nell'area destinata al post-vendita. La nuova struttura annovera un modernissimo show-room, uffici commerciali e amministrativi, sala d'attesa, oltre alle già citate aree officina al piano terra di oltre 1.000 mq. È prevista anche un'ampia area dedicata al merchandising per autisti e trasportatori e una grande sala congressi destinata a eventi e incontri periodici». Evicarri Srl ha recentemente ottenuto la certificazione UNI EN ISO 9001:2000 relativa al Sistema di Gestione per la Qualità aziendale. «L'area in cui operiamo - conclude Luigi Pinelli - si caratterizza per la presenza limitata di flotte, per la maggioranza di medie dimensioni, ma con un grande numero di operatori monoveicolari o con pochi veicoli. Il florido tessuto imprenditoriale genera anche una domanda importante di veicoli per trasporto in conto proprio».



Da sinistra: Matteo e Giovanni Pinelli, Federica Boccedi e Luigi Pinelli.



Da sinistra: Francesco e Gabriele Pizzolato, Luca e Angelo Bernardi.

PIAVE CARRI SPA

Piave Carri Spa nasce nel 2003 e inizia la sua attività nel 2004 come Concessionaria di un marchio della concorrenza per le province di Belluno e Treviso. I soci fondatori Gabriele Pizzolato e Angelo Bernardi, attuale Amministratore Delegato, provengono dal settore avendo maturato in passato una lunga esperienza nell'ambito della rete Iveco. Insieme ad essi sono inseriti nell'azienda anche i rispettivi figli Francesco Pizzolato e Luca Bernardi. Il 18 dicembre 2008 la società ha firmato il mandato con Iveco. La sede principale della Concessionaria è a Susegana, in provincia di Treviso, e si trova sulla Statale 13 di Pontebba, in un tratto che permette una buona visibilità e in un'area storicamente nota per la commercializzazione dei veicoli industriali, nonché strategica per il traffico oltralpe sia verso Nord che verso Est. La struttura si estende per 6.800 mq complessivi e dispone di un'area coperta di 1.800 mq dove sono ubicati gli uffici commerciali e amministrativi e le attività di customer service. Dal 2007 Piave Carri ha anche una sede a Santa Lucia di Piave su un insediamento di 12 mila mq. Questa struttura assistenziale, operativa dal giugno 2008, dispone di una officina di 2.500 mq e di 800 mq destinati agli uffici. Un passo importante per sviluppare ulteriormente le attività di customer service e avere un maggiore presidio nell'area. L'organico della Concessionaria è di 30 persone.

«Il nostro è un territorio molto ricco - spiega il Responsabile Commerciale Gabriele Pizzolato - con un forte presenza di flotte conto terzi di medie dimensioni e alcune anche molto importanti. Significativa anche la presenza degli operatori in conto proprio a fronte di un tessuto imprenditoriale molto attivo. Su queste basi vogliamo costruire il nostro futuro, sappiamo di poter contare su un marchio full range che eccelle come prodotto in tutti i segmenti ed è sempre molto vicino alle istanze della sua rete».

PICCOLA SOCIETÀ COOPERATIVA EUROPA

LA LOGISTICA DEL LATTE

Patrizio Giacometti e Luca Locarno hanno trasformato l'azienda di autotrasporto di famiglia in una fiorente organizzazione logistica legata alla distribuzione del latte e di alcuni suoi derivati

La storia inizia come tante negli anni Settanta, quando Tarcisio Giacometti, dopo anni di lavoro come autista, decide di mettersi in proprio con un veicolo di gamma media per eseguire trasporti, in ambito prevalentemente locale, per conto di un importante corriere nazionale.

«All'inizio mi limitai ad affiancare mio padre - spiega Patrizio Giacometti -, in quegli anni avevamo avviato una stretta collaborazione con la Latte Verbano, poi acquisita dal gruppo Granarolo, e con altre due importanti realtà del settore alimentare del novarese, in particolare la Pavesi. La nostra specializzazione nel trasporto di generi alimentari stava sempre più caratterizzando quel periodo, unita alla crescente specializzazione nella gestione di trasporti a temperatura controllata. Il raggio d'azione si era allargato a tutto il Nord Italia e, all'inizio del 2000, la nostra flotta era di 15 veicoli di gamma pesante. Tutto lasciava presagire che su quel filone si sarebbe sviluppato il futuro dell'azienda».

LA SECONDA GENERAZIONE

La crescita dell'impresa familiare, con sede a Novara, fu costante, segnata nei primi anni Novanta dall'ingresso in azienda del figlio Patrizio.



Nella pagina a fianco, lo schieramento di una parte degli Stralis della flotta. Qui, da sinistra: Patrizio Giacometti e Luca Locarno

Ma le cose non andarono proprio così, perché Patrizio Giacometti ebbe l'intuizione che rivoluzionò gli scenari e la mission dell'attività familiare.

«È vero - racconta -. Proprio nel 2000 lasciai l'azienda paterna e fondai, sempre a Novara, una cooperativa per il "picking", cioè la gestione informatizzata delle consegne in base agli ordini ricevuti dal cliente, sempre nell'ambito alimentare. In pratica allestivo i singoli carichi che i veicoli di mio padre dovevano poi distribuire in varie regioni dell'Italia settentrionale. Il cliente principale era sempre il gruppo Granarolo e la mission più importante consisteva nella movimentazione sia del latte fresco sia di quello a lunga conservazione già confezionato per il consumo finale, quindi predisposto su bancali per le singole consegne».

Da allora al fianco di Patrizio Giacometti opera il cognato Luca Locarno e insieme hanno formato una coppia molto affiatata. «Siamo assolutamente complementari e sempre in perfetta sintonia - spiega Patrizio Giacometti -. Penso che una parte importante del successo della cooperativa sia proprio legato alla grande armonia che regna tra noi. Proprio per questo abbiamo recentemente abbinato alla ragione sociale un logo che riproduce i nostri nomi, "Giacometti e Locarno"; infatti il cognome Giacometti, anche per il lavoro svolto da mio padre in tanti anni, è conosciuto e apprezzato da tutti».

BINOMIO VINCENTE

L'azienda paterna continua a operare nel settore dei trasporti affiancata dalla cooperativa che gestisce i viaggi e i carichi dei veicoli.

«Un binomio perfetto - continua Patrizio Giacometti -, che all'ampliamento della flotta ha anche affiancato lo sviluppo dei magazzini dove sono gestite le merci. Abbiamo potenziato la

specializzazione nei trasporti a temperatura controllata, affiancando anche la distribuzione di acque minerali e di vari latticini, ma il latte resta il prodotto maggiormente trattato. Nel frattempo abbiamo ampliato la nostra struttura: a Novara operiamo in un magazzino di 8 mila mq coperti su un insediamento di oltre 20 mila mq, 600 mq sono occupati dalle celle frigorifere per lo stoccaggio dei prodotti più deperibili. Un secondo magazzino è operativo ad Alessandria con mille mq coperti e 250 mq di celle frigorifere.

Un'evoluzione altrettanto importate è avvenuta anche nella flotta dei veicoli. Oggi infatti operiamo sia con bilici di gamma pesante sia con furgoni coibentati per coprire tutte le diverse tipologie di trasporto che ci sono richieste. Il nostro parco si compone di 50 trattori, 70 semirimorchi frigoriferi, 10 motrici sempre di gamma pesante e 25 furgoni. Sono tutti Iveco, i Daily hanno una MTT di 65 q, mentre la quasi totalità di quelli di gamma pesante sono Stralis dei quali 27 recenti Euro 5. Negli ultimi acquisti abbiamo scelto alcuni trattori Active Space con motore da 500 CV e alcuni Active Time con motore da 450 CV. Una differenza legata principalmente alla cabina: abbiamo voluto il modello più spazioso per gli autisti impegnati sulle rotte più lunghe, anche se la maggior parte dei nostri viaggi si svolgono in Piemonte, Lombardia, Valle d'Aosta e Liguria. Tutti i veicoli sono dotati di cambio manuale, ma ne abbiamo uno in prova con l'automatizzato ZF Eurotronic 2 e siamo aperti a tutte le soluzioni che possano migliorare la nostra efficienza e redditività.

Proprio per questo il rapporto con il dealer Iveco Borgo Agnello è storico. Iniziò quando la Concessionaria acquisì anche la provincia di Novara, siamo clienti Iveco da sempre. Una fedeltà legata alla qualità del prodotto e all'efficienza dei servizi post-vendita. Possiamo dire che si tratta anche in questo caso di un altro importante binomio come quello tra trasporto e logistica».





AWS SPA

LA SFIDA POSSIBILE

AWS è un corriere espresso italiano, a capitale interamente privato, che opera con successo in un mercato contraddistinto da grandi competitor multinazionali

La profonda conoscenza del mondo dell'autotrasporto ed un'organizzazione professionale sono alla base degli eccellenti risultati conseguiti finora. Lanciare la sfida ai grandi gruppi internazionali è possibile solo quando si può contare su una profonda conoscenza ed esperienza del settore, su un'esperienza maturata in anni di duro lavoro, e si ha la forza di continuare a investire in un gruppo che ha fatto dell'eccellenza il proprio obiettivo costante.

LA STORIA

Nei primi anni Settanta i fratelli Umberto e Francesco Masera avviarono in Piemonte un'attività di trasporto locale. L'intenzione di diversificare il business li condusse presto al trasporto di rotoli di acciaio (coils), in arrivo dalle principali acciaierie europee presso le stazioni ferroviarie dell'area di Torino, per essere poi distribuiti in tutta Italia.

«Fondammo la Gleiscar nel 1979 e iniziammo i trasporti di acciaio con una piccola flotta - racconta Francesco Masera -. Col tempo l'attività si ampliò con una forte espansione negli anni Novanta: la Gleiscar divenne una società per azioni arrivando a trasportare fino a 4 milioni di tonnellate di acciaio all'anno.

Oggi disponiamo di due centri intermodali: uno a Sant'Ambrogio, su una superficie di 40 mila mq, e l'altro presso l'interporto di Orbassano, con un'estensione di 60 mila mq». Alla vigilia del 2000, anche a fronte di una crisi del settore siderurgico, i fratelli Masera decisero di cercare nuovi sbocchi rilevando AWS, un piccolo corriere con sede a Bologna e solo una ventina di filiali in Italia. AWS entrò così a far parte del Gruppo Gleiscar.

L'intuizione fu di puntare su un servizio non ancora maturo, la spedizione in espresso di merce sopra i 50 kg, per poi arrivare, negli anni, all'espresso tradizionale. AWS oggi è in grado di effettuare consegne eterogenee, dalla busta al bancale, con le stesse modalità, tempistiche (24-48 ore), e qualità del servizio offerto. AWS vanta infatti percentuali di consegna nei tempi stabiliti che si pongono ai vertici del comparto.

AWS oggi ha un fatturato consolidato di oltre 150 milioni di euro, un movimentato di circa 9 milioni di colli annui, 25 mila clienti attivi, una flotta di quasi 2 mila veicoli ed una rete di collaboratori diretti e indiretti di circa 2.500 persone.

«Adesso le filiali sono ben 110 - prosegue Francesco Masera, attuale Presidente - coordinate dal Centro Direzionale di Trofarello, alle porte di Torino. AWS è presente sull'inte-



ro territorio nazionale, per essere vicino al cliente, ovunque si trovi. AWS è cresciuta dal 1999 con un trend costante di quasi il 20% annuo; stiamo seguendo un piano ambizioso, forti delle nostre qualità, certi di riuscire a raggiungere gli obiettivi che ci siamo prefissati. L'efficienza è perseguita attraverso severi controlli di ogni fase della spedizione: codici a barre a lettura ottica, gabbie codificate, sistemi satellitari di rilevazione e sorveglianza dei veicoli. Tutto è finalizzato a garantire un servizio ineccepibile».

«Elemento distintivo di AWS - conclude Masera - è l'importanza attribuita ai valori originari dell'azienda: il rapporto quotidiano con i nostri clienti, la sensibilità verso le esigenze del singolo, proponendo un servizio altamente professionale, tagliato su misura del cliente. La volontà cioè di creare valore aggiunto, da sempre alla base della nostra filosofia operativa».

Negli ultimi tre anni, AWS ha intrapreso una forte politica di posizionamento del brand. Oltre al restyling della sua immagine, si è scelto di legare AWS al mondo dello sport, siglando accordi di partnership con la Juventus, di cui è Official Supplier, e con l'Albinoleffe, di cui è Sponsor Ufficiale.

ATTENZIONE AL SERVIZIO

Oggi la struttura organizzativa di AWS si basa su 12 hub, di cui uno intermodale, dove avviene lo smistamento delle merci. I collegamenti sono garantiti da quasi 400 veicoli, tutti di gamma pesante, che circolano di notte. La distribuzione è affidata invece a

1.600 furgoni che curano anche il ritiro presso i clienti. Una flotta composta, per la gamma pesante, all'80% da Stralis, mentre il 90% dei furgoni sono Daily.

Per la gestione del parco veicoli esiste un rapporto storico con la Concessionaria Orecchia di Moncalieri, dealer Iveco per la provincia di Torino e Aosta. Per la più recente fornitura di Daily, 120 cabinati 35C12 con furgonatura di alluminio, sono previsti contratti di manutenzione programmata; una scelta che sottolinea ulteriormente la solidità della partnership. La maggior parte dei trattori Stralis è data dal modello AT440S45 con cambio manuale.

Nella pagina a fianco, Francesco Masera, Presidente di AWS Spa. Sopra, uno Stralis impegnato nei collegamenti tra gli hub distributivi.

Sotto, uno dei Daily 35C12 della recente fornitura di 120 veicoli



UN'ECCELLENZA ITALIANA NEL MONDO

FASSI GRU SPA

Il brand Fassi nel mondo è sinonimo di gru retro cabina. Un'azienda italiana che esporta oltre l'80% del suo prodotto in 60 Paesi e cinque continenti. 14 stabilimenti, tutti in Italia, e oltre 500 dipendenti votati all'eccellenza



Qui sopra, Giovanni Fassi, Managing Director di Fassi Gru Spa. Nella pagina a fianco, alcune gru retrocabina Fassi montate su veicoli della gamma Iveco. In basso, un reparto dello stabilimento di Albino (Bergamo)

Giovanni Fassi, Managing Director, è il dinamico rappresentante della quarta generazione Fassi, una famiglia indissolubilmente legata all'azienda di famiglia e alla bergamasca Val Seriana dove hanno sede buona parte delle unità produttive.

LA STORIA

«Mio bisnonno Angelo e il nonno Giacomo erano piccoli trasportatori a livello locale - racconta Giovanni Fassi -, un'attività iniziata negli anni Trenta. Anche mio padre Franco iniziò a fare l'autista, ma poi la passione per la meccanica prevalse e qui ad Albino, in una parte dell'insediamento che è ancora oggi la nostra sede principale, iniziò a eseguire lavori di riparazione e manutenzione su veicoli e allestimenti. Nel 1965 realizzò la prima gru retrocabina e fino all'inizio degli anni Settanta le due attività continuarono a coesistere, per poi scegliere definitivamente quella che sarebbe diventata la nostra mission industriale.

Un'altra tappa fondamentale della nostra storia fu, all'inizio degli anni Ottanta, la scelta di puntare decisamente sull'internazionalizzazione dei nostri mercati a livello mondiale. Fu così che sbarcammo in Paesi lontani come Stati Uniti, Hong Kong e Sudafrica, ancora prima che in molti stati europei. Una scelta lungimirante che diede i suoi frutti una decina di anni dopo quando, complice la competitività garantita dalla quotazione della lira italiana, il nostro prodotto fu conosciuto e apprezzato da un vasta platea di operatori in ogni parte del mondo, decretando il successo e la consacrazione della nostra azienda».

FASSI GRU OGGI

«Il resto è storia recente - prosegue Fassi -, nel 2007 abbiamo raggiunto il nostro picco produttivo con quasi 10 mila gru e oggi stiamo affrontando il particolare momento congiunturale consci delle nostre grandi potenzialità. Siamo un gruppo industriale con 14 unità produttive tutte dislocate nel Nord Italia e 520 dipendenti». La complessa struttura è articolata su sei società di progettazione e produzione. Fassi Gru Spa con sede ad Albino è la capogruppo e cura il settore commerciale; sempre ad Albino la Omefa Spa produce le gru medie e pesanti (da 35 a 150 t). Nel vicino comune di Nembro, la Carmo Srl

produce le gru medie e leggere (da una a 35 t), mentre la Socage Srl di Sorbara (Modena) costruisce le piattaforme idrauliche. Le altre due aziende, la Ocima Srl di Almè (Bergamo) e la Ciesse di Campagnola (Reggio Emilia), producono rispettivamente componenti, come martinetti e cremagliere, e la carpenteria. «È importante sottolineare - prosegue Fassi - che tutto viene realizzato in Italia e in larga parte direttamente nei nostri stabilimenti. Abbiamo fatto grandi investimenti per la robotizzazione delle lavorazioni meccaniche e della verniciatura, mentre il montaggio è realizzato interamente da un singolo tecnico che lo segue dall'inizio alla fine. Per questo abbiamo realizzato specifiche basi che consentono di lavorare in modo ideale e soprattutto sicuro».

«Oggi siamo presenti in 60 nazioni in cinque continenti con dealer esclusivi, una presenza importante e professionale che segue non solo gli aspetti commerciali ma anche quelli legati al post-vendita con personale qualificato. La scelta strategica fatta oltre vent'anni fa è stata confermata e adesso circa l'80% della nostra produzione viene esportato. Negli ultimi anni abbiamo aperto nuovi mercati importanti come l'Europa dell'Est e, più recentemente la Russia, ma ci siamo consolidati anche in altri altrettanto strategici, per esempio in Medio-Oriente siamo i leader.

Il nostro prodotto, che si rivolge per il 90% all'impiego in cantieri edili e nei trasporti, è apprezzato soprattutto nei Paesi con un'economia evoluta, mentre in quelli con basso costo della manodopera incontra più difficoltà.

Oggi il mercato più importante per le gru retrocabina è quello italiano dove deteniamo una quota del 20% e una rete vendita professionale e ramificata con 30 concessionarie: autentici specialisti del prodotto, sempre pronti a consigliare i nostri clienti. La competenza del nostro personale è un "plus" a cui teniamo molto e per questo abbiamo istituito dei corsi, tenuti dagli stessi concessionari, su tutto il territorio nazionale per rilasciare un "attestato" che certifichi le competenze dell'autista che poi opererà con la nostra gru. Un importante contributo al lavoro in sicurezza nei cantieri».

DAL PROGETTO AL PRODOTTO FINITO

Una delle caratteristiche delle gru Fassi è quella di essere realizzate interamente in azienda presso i propri stabilimenti, dalla progettazione all'industrializzazione fino alla costruzione anche di numerosi accessori.

«La procedura di progettazione è stata completamente informatizzata fin dalla fine degli anni Ottanta - spiega Fassi -. Oggi per realizzare un nuovo modello, dalla richiesta del mercato alla realizzazione del primo prototipo già industrializzato, passano mediamente nove mesi per quelli più complessi, una volta erano necessari anche due anni. Nell'area tecnica lavorano 32 addetti divisi in tre gruppi: uno si occupa del progetto, il secondo dei collaudi e il quinto cura la documentazione tecnica e il disegno delle attrezzature di lavorazione.

Un altro aspetto che curiamo molto è l'impiantistica elettronica con l'obiettivo di semplificare il più possibile, e nella massima sicurezza, l'uso delle nostre gru che rispondono e sono certificate per tutte le norme antinfortunistiche richieste dalla legge».

«Siamo consci delle nostre potenzialità - conclude Fassi -, abbiamo la certezza di offrire un prodotto all'avanguardia e di avere una rete commerciale e post-vendita ramificata e competente in ogni parte del mondo».





SPEROTTO SPA SPECIALIZZAZIONE NELLA DIVERSIFICAZIONE



Può sembrare una contraddizione di termini, ma la chiave del successo della Sperotto Spa è stata la specializzazione in allestimenti particolari che hanno saputo diversificare l'offerta. Fondamentale la partnership con Iveco

All'inizio erano gli autonegozi, ma nel corso degli anni si sono aggiunti allestimenti per veicoli destinati a Carabinieri e Polizia, per motorhome e semirimorchi hospitality per eventi sportivi, per officine mobili. Caratteristica di tutte le realizzazioni, la cura del particolare e le lavorazioni altamente professionali che hanno creato un unico denominatore comune legato alla qualità finale del prodotto, qualunque esso fosse. Una solida azienda familiare che, al fianco del fondatore Bartolomeo Sperotto, oggi Amministratore Unico della società, vede impegnati anche i tre figli: Vania alla Direzione, Cinzia Responsabile amministrativa e Simone Responsabile della Qualità, mentre Giuseppe Basile, marito di Vania Sperotto, è il Direttore commerciale.

LA STORIA

Tutto iniziò nel 1955, quando Bartolomeo Sperotto aprì una piccola carrozzeria artigianale a Thiene, in provincia di Vicenza. «Allora l'attività era ristretta soprattutto a interventi di riparazione e solo saltuariamente venivano effettuate modifiche di veicoli esistenti - spiega Vania Sperotto -. Dopo qualche anno, a fronte di precise richieste di alcuni clienti, si iniziarono vere e proprie lavorazioni su allestimenti specifici, in particolare la costruzione di furgoni per la vendita ambulante. Solo negli anni Sessanta questi veicoli furono denominati "autonegozi", ossia furgoni attrezzati per la vendita che, una volta terminato il mercato e grazie ad appositi meccanismi, si possono chiudere e trasformare in normali mezzi stradali. Nel 1965 l'attività della Sperotto era completamente assorbita dalla costruzione di autonegozi. Grande attenzione era riservata anche al loro sviluppo, con lo studio di meccanismi oleodinamici per l'apertura dei banchi, ma anche di carrozzerie totalmente personalizzate partendo da telai scudati, con una tecnologia usata fino a quel periodo solo per gli autobus». Alla fine degli anni Settanta entrò in azienda la seconda genera-

zione e, nel 1984, la Sperotto diventò una Società per azioni. «Fino agli anni Novanta la produzione fu dedicata esclusivamente agli autonegozi - prosegue Vania Sperotto -, sviluppando anche una rete di vendita ben distribuita sul territorio e un ufficio tecnico che seguiva lo sviluppo del prodotto. Nel 1996, proprio in concomitanza con il trasferimento nell'attuale insediamento a Sarcedo, a pochi chilometri da Thiene, venne deciso di diversificare la produzione sulla base dell'esperienza acquisita in tanti anni di attività. Determinante in questo processo la collaborazione con Iveco che permise alla Sperotto di partecipare alle gare di appalto per le forniture pubbliche di veicoli speciali. Fu così che realizzammo furgoni per il trasporto detenuti e in seguito per Polizia, Carabinieri e Vigili del Fuoco. Contemporaneamente ci specializzammo anche nella costruzione di semirimorchi e motorhome per scopi pubblicitari e di hospitality sui campi di gara o in occasione di eventi, come è il caso dei trailer All Blacks realizzati per Iveco o di quello del team russo Katusha che ha seguito la squadra ciclistica al Giro d'Italia e poi al Tour de France e alla Vuelta de España».

VERSO NUOVI MERCATI

Il nuovo insediamento si sviluppa su un'area di 25 mila mq dei quali 11 mila coperti dove lavorano 50 dipendenti, con un indotto di un'altra trentina di artigiani che collaborano in maniera continuativa con la Sperotto, a garanzia di quella qualità che costituisce sempre un caposaldo di ogni veicolo che esce dalla carrozzeria vicentina. «Siamo e vogliamo restare un'azienda snella, rapida nel rispondere a tutte le nuove domande del mercato, all'avanguardia nello studio di nuove soluzioni tecnologiche che migliorino il prodotto e la sua efficienza - ricorda Vania



Nella pagina a fianco, da sinistra: Giuseppe Basile, Vania, Bartolomeo, Cinzia e Simone Sperotto; in alto, il reparto di montaggio degli autonegozi nella sede di Sarcedo (Vicenza). Qui sopra, il semirimorchio hospitality per il team Katusha e, sotto, alcuni veicoli per la Polizia

Sperotto -. Una scelta di successo che ci permette di affrontare questa particolare congiuntura economica senza soffrire troppo. Se infatti gli autonegozi conoscono un momento di riflessione, negli ultimi due anni sono i veicoli per l'ordine pubblico a costituire quasi il 60% della nostra produzione. Contemporaneamente un ruolo sempre più importante è ricoperto dai mercati esteri, frutto della decisa azione di mio marito Giuseppe Basile che ha conseguito importanti risultati in molti Paesi dell'Est europeo e più recentemente in Russia. Ogni modello ha una propria storia che inizia da un progetto virtuale sul computer a cura del nostro Ufficio tecnico, per svilupparsi poi nei reparti di produzione. Tutto è seguito direttamente e solo per alcune forniture ci rivolgiamo all'esterno; sono lavorazioni specifiche e scegliamo partner che abbiamo verificato negli anni e con cui c'è un rapporto di totale fiducia. Solo così possiamo garantire la qualità del prodotto finale». Nel frattempo è pronta la terza generazione. «È mia figlia Marta - conferma Vania Sperotto -, che ha affiancato il padre nel seguire le rete commerciale e le commesse estere. Il futuro è già iniziato».





SOFTLEASING: PIÙ DI UN SEMPLICE LEASING

Softleasing è il prodotto finanziario Iveco Capital che si adegua alle esigenze dei clienti. Una nuova veste studiata per rispondere alle richieste del mercato e finanziare l'acquisto di veicoli di gamma leggera: Daily, ma anche Massif e Campagnola

di Olga Lattuada



Iveco Capital è la società finanziaria captive del Gruppo Iveco volta a supportare il finanziamento dei veicoli Iveco, Irisbus e Astra. I prodotti Iveco Capital, studiati da professionisti che conoscono il mondo del trasporto e i relativi meccanismi finanziari, sono disponibili presso tutte le Concessionarie Iveco.

LE SOLUZIONI DI IVECO CAPITAL

«Una presenza capillare sul territorio, sempre a fianco degli autotrasportatori - spiega Claudio Zanframundo, Sales & Marketing Manager di Iveco Capital Mercato Italia -. Per rispondere alle esigenze dei clienti, oltre al personale della Concessionaria, ci sono gli

Area Manager Iveco Capital, il nostro contatto diretto con il mondo del trasporto.

Più che mai in questo periodo si percepisce una marcata esigenza di avere un consulente finanziario capace di indirizzare i clienti verso la definizione di piani di acquisto calibrati in modo coerente con il loro business. Gli Area Manager svolgono proprio questo importante compito, mettendo in contatto l'acquirente con il resto della squadra che centralmente procede all'istruttoria della pratica.

La tempestività nel dare risposte, offrendo un prodotto integrato al veicolo, è la chiave determinante per entrare in sintonia con l'autotrasportatore e in questo il supporto della rete commerciale Iveco è un vero punto di forza. A tal proposito Iveco Capital da tempo si occupa della formazione soprattutto dei neo venditori per offrire garanzie professionali al cliente finale.

In questa particolare congiuntura economica, caratterizzata anche da un fenomeno di stretta creditizia nel sistema bancario, Iveco Capital vuole rivestire ancora di più un ruolo di primo piano nel settore finanziario a sostegno dell'acquisto di veicoli Iveco. Iveco Capital ha aumentato sensibilmente la quota di veicoli finanziati: oggi quasi un veicolo immatricolato su tre è infatti finanziato dalla nostra organizzazione. Possiamo quindi affermare che il supporto finanziario nella vendita dei veicoli Iveco è cresciuto, sia grazie alla stretta collaborazione con il Gruppo in un contesto di tassi di mercato favorevoli che consentono di realizzare campagne molto interessanti per i clienti, sia grazie all'utilizzo di prodotti mirati per le varie tipologie del comparto dell'autotrasporto».

SOFTLEASING, UN PRODOTTO VINCENTE

«Uno dei prodotti finanziari che si sono rivelati più interessanti è Softleasing - prosegue Zanframundo -, studiato per rispondere alle esigenze del mercato e ora riproposto con una nuova veste per supportare l'acquisto di veicoli leggeri, cioè tutti i modelli Daily e la gamma Massif e Campagnola.

Softleasing, come ogni leasing, offre la possibilità di pagare l'Iva mensilmente in base all'importo del canone fatturato e non immediatamente in riferimento all'intero valore del veicolo come avviene con i finanziamenti rateali. Inoltre si contraddistingue con tre interessanti caratteristiche base: in primis la durata di 72 mesi che consente di diluire i canoni su un periodo lungo; poi la differenziazione degli importi dei canoni con una somma inferiore per i primi; infine, la possibilità di riscatto al 41° mese in aggiunta a

quella usuale prevista alla fine del contratto». «Già queste erano caratteristiche esclusive dell'offerta Softleasing, ma ora, per adattarsi meglio alle esigenze dei clienti, si sono ulteriormente evolute attraverso tre strutture differenziate per anticipo e durata dei canoni "soft" - puntualizza Zanframundo -.

Queste tre proposte sono:

- **Small** con anticipo minimo del 15% e canoni ridotti per i primi 12 mesi.
- **Medium** con anticipo minimo del 20% e canoni ridotti per i primi 24 mesi.
- **Large** con anticipo minimo del 20% e canoni ridotti per i primi 40 mesi.

Inoltre, dal mese di giugno, si è aggiunta la possibilità di scegliere il tipo di tasso, fisso o indicizzato, e di attivare il servizio assicurativo Credito Protetto nei pacchetti "+", con tassi dal 5,65%.



Insomma, il Softleasing di Iveco Capital è oggi un prodotto maturo che consente al cliente un ampio ventaglio di scelte, tali da dare una ragione in più per l'acquisto di un Daily, un Massif o di una Campagnola.

«Ovviamente non ci mancano aree di ulteriore miglioramento sulle quali stiamo lavorando sodo - conclude Zanframundo -. Prima tra tutte il rinnovo dei contenuti dei nostri servizi assicurativi, sui quali si può intervenire in un'ottica trasversale con la Customer Service Iveco, agevolando gli interventi riparativi eseguiti presso la Rete, tramite franchigie differenziate ridotte al minimo. Ma di questo parleremo in seguito e i clienti Softleasing saranno i primi a saperlo, un motivo in più per scegliere Iveco, e Iveco Capital in particolare».

Nella pagina a fianco, Claudio Zanframundo, Sales & Marketing Manager di Iveco Capital Mercato Italia

SEVEN STAR

ECCELLENZA IVECO NEL POSTVENDITA

È a sette stelle il traguardo che si sono poste le Officine Iveco. "Seven Star" è infatti il nome dell'iniziativa, a livello europeo, che ha stabilito nuovi standard per le officine più virtuose con l'obiettivo di offrire un servizio di eccellenza al cliente

di Olga Lattuada



«**D**a quest'anno Iveco seleziona alcune officine della sua rete di assistenza - spiega Enzo Gioachin, Iveco Senior Vice President Customer Service - per creare un gruppo di operatori dotati di spirito d'eccellenza. Il progetto Officine Seven Star ha l'obiettivo di individuare le migliori officine d'Europa, sulla base di parametri molto selettivi definiti in aggiunta al già elevato standard qualitativo presente sulla rete Iveco».

Le Officine Seven Star sono quindi la punta di diamante della rete con il compito di testare



parametri di qualità sempre più sfidanti ed essere il punto di riferimento cui tutta la rete deve tendere. I parametri sui quali vengono definite le officine Seven Star sono cinque: performance, attrezzature, training, servizio e capacità di analisi. Tra questi:

- l'eccellenza nel 24h con l'obiettivo di ridurre al minimo il tempo di fermo macchina;
- la capacità di accettare impegni sia sulla gestione dell'azienda che sulla soddisfazione del cliente;
- l'eccellenza nel livello delle attrezzature a disposizione (Easy, Teleservizi);
- misurazione dell'elevato livello di competenza e professionalità dei meccanici (training analysis e partecipazione al DEEC, collaborazioni con scuole di formazione).

A tutto ciò vanno aggiunte le immancabili performance commerciali. Il miglioramento continuo è da sempre il plus fondamentale di Iveco per reggere il confronto con i concorrenti ma soprattutto per essere un partner affidabile e sempre più vicino al cliente nei momenti di difficoltà. «Occorre offrire al cliente un'assistenza di prima classe proprio quando ne ha più bisogno e deve ricorrere all'officina per un guasto - sottolinea Gioachin -. L'obiettivo di Iveco è offrire una rete di assistenza affidabile e qualificata in particolare sulle maggiori arterie stradali europee a chi ha fatto dei nostri veicoli il proprio strumento di lavoro».

In Italia sono state selezionate 32 Officine Seven Star 2009 premiate nel corso di una cerimonia che si è svolta presso la sede Iveco a Torino.

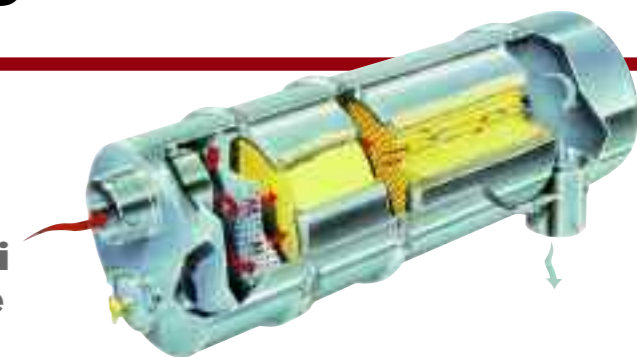
Sopra, l'intervento di Enzo Gioachin, Iveco Senior Vice President Customer Service.

Qui, un primo piano della targa consegnata a 32 Officine meritevoli

CON RETROFIT

DA EURO 3 A EURO 5

Nell'ottica di una mobilità sempre più sostenibile, Iveco ha sviluppato una gamma completa di prodotti in grado di portare un veicolo da Euro 3 ai valori di particolato PM Euro 5 e ottemperare alle più recenti normative in materia.



Lo standard Euro 5 prevede l'abbattimento delle emissioni del particolato dell'80% rispetto al livello Euro 3 per tutti i veicoli industriali. L'Unione Europea raccomanda un "upgrade" per tutti i veicoli attualmente in circolazione dotati di motorizzazioni che non rispettano tale requisito. Attualmente sono al vaglio di diverse Nazioni proposte di normativa per l'installazione di un sistema di filtro particolato sui veicoli industriali in circolazione. Spesso tali legislazioni si accompagnano a un sistema di incentivazione fiscale. I "kit Retrofit DPF" originali Iveco abbattano le emissioni di particolato PM dei motori Euro 3 di oltre il 90%. Questo grazie a un sistema composto da "filtri chiusi" (detti anche Wall-flow), prodotti studiati appositamente per i veicoli industriali, risultato di un complesso lavoro che coniuga sistemi di avanzata tecnologia e conformità alle più severe normative europee.



Il kit Retrofit è previsto per tutta la gamma Iveco con motori Euro 3, con filtraggio a "rigenerazione attiva" (qui sopra) per i Daily e a "rigenerazione continua" (in alto) per quelli di gamma media e pesante

Per i Daily con motorizzazioni Euro 3 è disponibile un kit Retrofit DPF Origin 100% Iveco. Il sistema è da considerarsi unico nel suo genere in quanto è in grado di effettuare una "rigenerazione attiva" che consente di utilizzare il DPF in ogni condizione d'impiego, sia urbana che extra-urbana. La robustezza dei materiali impiegati consente percorrenze fino a 200 mila km senza la sostituzione di alcun componente; inoltre, il sistema è stato sviluppato in modo da essere facilmente intercambiabile con il silenziatore del veicolo rendendone agevole il montaggio e garantendo una perfetta integrazione con il sistema di scarico preesistente.

Anche per i veicoli di gamma media e pesante con motorizzazioni Euro 3 è disponibile un kit retrofit DPF Origin 100% Iveco. Si tratta di un sistema a "rigenerazione continua" con catalizzatore ossidante e filtro ceramico in Cordierite. Iveco ha sviluppato una gamma completa che prevede sistemi diversi a seconda delle motorizzazioni: Tector 4 e Tector 6 per i veicoli Eurocargo, Cursor 8 e Cursor 10 per i veicoli Stralis.

Tutti i prodotti sono stati approvati e omologati in tutti i Paesi dove esiste normativa in materia e sono attualmente disponibili presso la rete autorizzata Iveco.

IL SURGELATO VIAGGIA IN DAILY

La fornitura di 400 Daily 35C10 a Bofrost, non è solo un importante accordo commerciale, ma rimarca anche il grande rapporto di fiducia che lega le due aziende con oltre 10 anni di collaborazione. Ne parliamo con Luca Sra, Responsabile Vendite del Mercato Italia Iveco.

«L'accordo rientra in un rapporto professionale diretto di grande fiducia che il cliente Bofrost detiene da più di un decennio con Iveco - spiega Luca Sra - che ha seguito e portato a termine l'importante contratto. Potrebbe sembrare una naturale prosecuzione di una partnership consolidata ma così non è. Infatti un'azienda come Bofrost che affida ai suoi cabinati con cella frigorifera, non solo le consegne, ma anche tutta la sua operatività commerciale, deve poter contare su veicoli affidabili, veloci, economici nei consumi e nella manutenzione. Gli operatori di Bofrost viaggiano e lavorano sui Daily. Si tratta di personale qualificato nella vendita porta a porta, non necessariamente nella guida. La meccanica è sottoposta a grandi stress, legati all'elevato numero di chilometri che

si percorrono tutti i giorni, ma anche alle particolari condizioni d'uso con un elevatissimo numero di soste e ripartenze. Le grandi doti di robustezza e affidabilità del Daily, unite alla potenza delle sue motorizzazioni, ne fanno un veicolo ideale, irrinunciabile per queste specifiche mission».

«La consegna dei primi Daily è già iniziata e sono in corso gli allestimenti con box frigoriferi, ma la fornitura è prevista in diversi lotti e proseguirà fino ad aprile 2012 - conclude Sra -. Sulla base dell'esperienza delle forniture precedenti, il modello 35C10 selezionato è stato individuato come la soluzione ottimale per le esigenze di Bofrost. Il cabinato, facilmente allestibile, monta il brillante motore da 2,3 litri a iniezione diretta turbointercooler con sistema EGR, common rail di seconda generazione a basso impatto ambientale che garantisce ottime prestazioni e consumi contenuti».

Nella foto, da sinistra: Fabio Roncadin e Denis Fantuz di Bofrost Italia; Luca Sra e Marco Evola del Mercato Italia Iveco.



ANCONAMBIENTE HA SCELTO EUROCARGO

AnconAmbiente Spa, il maggior gestore di servizi di igiene urbana della provincia di Ancona, specializzato nella raccolta differenziata, ha scelto ben 25 Iveco Eurocargo 75E16 per la propria flotta. La fornitura, iniziata con i primi 10 veicoli consegnati ufficialmente presso la sede dell'azienda di Ancona ad aprile, è stata poi completata nel corso dei mesi di maggio e giugno.

«I mezzi, dedicati al sistema di raccolta domiciliare differenziata "porta a porta", sono tutti allestiti con compattatori funzionali alla particolarità dei contesti urbani in cui andranno a operare - ha spiegato Federico Gaiazzì, Responsabile Marketing del Mercato Italia Iveco -. È prevista la guida a destra, la cabina è quella corta del tipo ribaltabile, mentre i motori sono FPT Tector Euro 5 da 160 CV abbinati a un cambio automatizzato ZF Eurotronic a sei marce. Eurocargo, da sempre campione di versatilità e assoluto leader di mercato nel suo segmento, è stato lanciato nella nuova veste lo scorso anno ed è il veicolo medio più a suo agio in città per le doti di affidabilità, robustezza, flessibilità e maneggevolezza, in particolare nelle mission "stop & go" tipiche delle attività di raccolta rifiuti. Non a caso quindi AnconAmbiente ha scelto Eurocargo, certa di poter contare su un veicolo di altissima qualità, best-in-class nel segmento medio».

«Al momento della scelta abbiamo preferito puntare su veicoli innovativi - ha dichiarato Giuseppe Tommaso Sanfilippo, Direttore Generale di AnconAmbiente - dato che il contesto urbano di riferimento avrebbe richiesto un'operazione di pro-

fonda trasformazione in chiave moderna e tecnologica per facilitare l'introduzione di un sistema di raccolta così particolare come il porta a porta».

Presenti alla cerimonia di consegna del primo lotto di Eurocargo, oltre al management di AnconAmbiente e di Iveco, anche alcuni dirigenti della Concessionaria Naspetti Spa che opera sull'intero territorio della regione Marche oltre che su una parte della provincia di Teramo. Con sede principale a Falconara

Marittima (Ancona), la Naspetti offre servizi assistenziali e di manutenzione garantendo al contempo una rete di 25 Officine Autorizzate Iveco e due Carrozzerie. AnconAmbiente, nata nel 1973 come Asmiu (Azienda Servizi Municipalizzati Igiene Urbana), ha negli anni arricchito professionalmente e tecnologicamente la propria identità, trasformandosi in Società per Azioni a totale capitale pubblico nel 2001. «Per AnconAmbiente gli ultimi

anni sono stati di progressivo avvicinamento a nuovi metodi operativi e ai relativi adattamenti aziendali - ha concluso Sanfilippo -. Tra il 2008 e il 2009 abbiamo avviato e quasi ultimato il "porta a porta" su tutta la città di Ancona e la forte motivazione interna è dimostrata anche dal progetto di estendere il campo d'azione dei servizi anche sui territori vicini».

Nella foto in alto, la cerimonia di consegna con il management di AnconAmbiente, della Concessionaria Naspetti Spa e del Mercato Italia Iveco. Al centro, alcuni veicoli oggetto della fornitura.



CINA: GENLYON AL SALONE DI SHANGHAI

Iveco ha preso parte, attraverso le sue due Joint Ventures in Cina (Naveco e Saic-Iveco Hongyan), al 13° Salone dell'Automobile di Shanghai. Sullo stand di 800 mq sono stati esposti 11 veicoli: Naveco ha presentato uno chassis con motore F1C, un Power Daily elettrico, quattro minibus in versione scuolabus, un veicolo per la difesa e il camion leggero Yuejin. Saic-Iveco Hongyan ha proposto due modelli del suo nuovo veicolo di gamma pesante stradale, il Genlyon (*qui a fianco*), lanciato questa primavera a Pechino e un Trakker che completa l'offerta Iveco sul mercato cinese.

Genlyon è progettato direttamente in Cina dove trasferisce l'eccellenza tecnologica e la qualità europea di Iveco. Il nuovo veicolo monta la cabina dello Stralis Active Space con interni e design esterno appositamente studiati per il mercato locale. Il lancio del veicolo ha portato anche al debutto del nuovo motore Cursor 9 derivato dalla gamma FPT Cursor, un propulsore di 9 litri con common rail di ultima generazione prodotto in Cina. Il motore è disponibile in quattro versioni con una potenza che varia dai 290 a 400 CV ed è certificato secondo le norme Euro 3, ma è progettato per una possibile evoluzione a Euro 4 ed Euro 5, in linea con la politica dei trasporti cinese. Genlyon, che è offerto al momento in oltre 800 diverse combinazioni, è prodotto nello stabilimento



SIH di Chongqing, nel cuore della Cina, inaugurato recentemente (*foto a sinistra*). Si tratta di un moderno impianto, costruito nella zona nord della metropoli cinese, dove saranno fabbricati tutti i futuri veicoli pesanti stradali e off-road della Joint Venture, consentendo un sensibile aumento della capacità di produzione che si attesterà sulle 40 mila unità all'anno.

Il nuovo impianto, realizzato su un'area di 460 mila mq, occupa una superficie di 185 mila mq ed è costituito da tre unità operative: assemblaggio, verniciatura e lastratura.

A consolidare ulteriormente i rapporti con la Cina, recentemente una delegazione della divisione commerciale di Naveco, guidata da Fu Li Guo, General Manager Commercial Division, ha visitato alcune strutture Iveco in Italia incontrando il management.



UN DAILY PER ALDO MONTANO

È stato consegnato recentemente al plurimedagliato schermidore italiano Aldo Montano un Daily 35C12 allestito con gru retrocabina e cassone. Medaglia d'oro nella sciabola individuale alle Olimpiadi di Atene 2004 e medaglia di bronzo nella sciabola a squadre a Pechino 2008, Aldo Montano ha trovato il tempo, tra una prova di Coppa del Mondo e l'altra, per recarsi presso la Concessionaria Iveco Baroncini di Livorno che ha curato l'allestimento e gli ha consegnato le chiavi del veicolo. Aldo Montano appartiene a una famiglia di schermidori: il padre, il nonno e tre cugini del padre parteciparono a passate edizioni delle Olimpiadi salendo tutti sul podio nelle gare a squadre. La sua specialità è la sciabola. Il Daily sarà utilizzato per l'attività che l'atleta livornese gestisce con il padre Mario, nell'ambito della società Tommaso Montano & Figli Srl di cui sono entrambi titolari, che svolge interventi di manutenzione e carpenteria



navale prevalentemente nel porto di Livorno, ma anche presso i principali porti italiani. Il Daily 35C12, un cabinato dotato di motore turbodiesel di 2,3 litri per una potenza di 116 CV, è il veicolo ideale per il trasporto e la movimentazione dei pesanti attrezzi necessari per gli interventi di carpenteria e manutenzione nelle aree portuali.

L'estroso campione di sciabola sempre alle prese con l'esigenza di conciliare la vita portuale di Livorno con l'attività agonistica, in attesa di ritenere la conquista della medaglia d'oro alle Olimpiadi di Londra nel 2012, salirà quest'anno in pedana ai Campionati Europei di luglio a Plovdiv in Bulgaria e ai Campionati Mondiali di ottobre ad Antalya in Turchia.

Nella foto, da sinistra: il campione di scherma Aldo Montano e Alberto Bianchi, District Manager Vendite Iveco Mercato Italia.

LIQUIGAS SPORT CON MASSIF

Liquigas Sport Spa, società partecipata al 100% da Liquigas Spa per la gestione di un team di professionisti in ambito ciclistico, ha scelto quest'anno un Iveco Massif da utilizzare per il Giro d'Italia.

Il modello, fornito dalla Concessionaria Iveco Viva Brescia Diesel, è un Massif 25S15SW a 5 porte dotato del brillante motore 3.0 HPI da 146 CV Euro 4 e cambio ZF a sei marce con overdrive.

Il nuovo fuoristrada professionale Iveco dispone di serie di due sedili anteriori e tre sedili posteriori con appoggiatesta, maniglie di appiglio su ambo i lati e fronte sedile passeggero, alzacristalli elettrici anteriori, pedane di salita cabina su ambo i lati, predellino di salita posteriore, specchi retrovisori esterni con grandangolo integrato. Il telaio a longheroni assicura grande robustezza a questo veicolo off-road lanciato da Iveco lo scorso anno per il trasporto di persone e cose unitamente alla versione Campagnola destinata al trasporto passeggeri. Il fuoristrada è stato utilizzato dal team della Liquigas



Sport Spa durante la celebre gara ciclistica che quest'anno ha festeggiato il suo Centenario con partenza da Venezia e arrivo a Roma. L'Iveco Massif sarà poi al seguito della squadra Liquigas Sport al Tour de France e successivamente alla Vuelta d'España.



Nella foto sopra, da sinistra: Sergio Salvi Henry, Amministratore Delegato della Concessionaria Iveco Viva Brescia Diesel; Andrea Salvi Henry, Direttore Commerciale Viva Brescia Diesel; Federico Gaiazzi, Responsabile Marketing Iveco Italia; Mario Chiesa, Direttore Sportivo Liquigas Sport Spa; Fabio Ciriello, Direttore Logistica Liquigas Spa.

NUOVO DISTRIBUTORE DI METANO IN BRIANZA

Uno Stralis e un Daily CNG hanno fatto gli onori di casa sul nuovo impianto a metano della stazione di servizio Brianza Sud di Caponago, nella provincia di Monza Brianza. In occasione dell'inaugurazione da parte di Eni - Divisione Gas & Power - della stazione di servizio brianzola i due veicoli a gas naturale della gamma Iveco sono stati esposti nella nuova struttura unitamente ad altri modelli messi a disposizione dalla Filiale di Cavenago (Milano) della Concessionaria Iveco Quadri Veicoli Industriali che ha la sua sede principale a Pontirolo Nuovo, in provincia di Bergamo.

La cerimonia di inaugurazione è stata enfatizzata da un breve dibattito che ha registrato la presenza di alcuni interventi di spicco. Fra questi quello di Bruno Villosi, professore del Dipartimento di Management dell'Università Bocconi di Milano e di Angelo Caridi, Direttore generale Eni divisione Refining & Marketing, mentre la chiusura è stata riservata a Roberto Formigoni, Presidente della Regione Lombardia. Molto ammirati i due veicoli a metano Iveco: in particolare lo Stralis CNG, lanciato in forma statica al salone di Hannover lo scorso settembre, completa l'ampio ventaglio di offerta Iveco nel settore dei veicoli a basso impatto ambientale, che comprende l'Eurocarga CNG e il Daily CNG in diverse versioni, oltre a veicoli elettrici e ibridi.





5 "PACK" PER ECODAILY

Per EcoDaily Iveco ha ideato cinque diversi pacchetti di dotazioni, denominati "Pack", che consentono di personalizzare il veicolo in modo più semplice e razionale

Nel mondo dell'auto è una soluzione adottata da tempo per aiutare il cliente a scegliere nell'ampio ventaglio di dotazioni quelle più indicate per le sue esigenze. Medesima situazione che incontra anche l'acquirente di un veicolo commerciale leggero, come il nuovissimo EcoDaily che propone già al suo debutto una vasta gamma di optional. Per questo Iveco ha ideato cinque diversi pacchetti di dotazioni, definiti "Pack", che modificano radicalmente l'offerta di accessori creando una valida e pratica alternativa alla tradizionale scelta a catalogo.

I "plus" tecnici del nuovo EcoDaily rappresentano certamente un elemento importante ma non unico, così si è scelto di dare al cliente una nuova opportunità ideando

5 Pack declinati per i modelli a ruota singola e gemellata, cabinato e furgone:

- **Eco**, basato sull'ecologia e sull'economia di gestione;
- **Security** per la sicurezza del conducente e del veicolo;
- **Comfort** per rendere sempre più comoda e piacevole la vita a bordo;
- **Blue&Me**, espressione massima della tecnologia applicata alla comunicazione;
- **Special Van**, specificamente dedicato al furgone e alle missioni tipiche della distribuzione.



Sopra, il particolare della chiavetta usb. Sotto, la plancia con l'autoradio Bluetooth

Oltre a semplificare l'offerta, i Pack garantiscono un vantaggio economico importante per un veicolo che avrà anche un valore residuo più alto. Quindi, **una doppia opportunità per il cliente di EcoDaily!**

Per avere maggiori informazioni si può chiamare gratuitamente il numero verde **800.800.288** e sarete contattati dalla Concessionaria di riferimento.

PACK ECO

- Dispositivo filtro antiparticolato
- Filtro antipolline
- Cambio AGile
- Chiusura centralizzata con telecomando

PACK SECURITY

- Airbag autista
- Quadro comfort con service Pack
- Chiusura centralizzata con telecomando
- Climatizzatore automatico
- Alternatore da 140 A
- Compressore da 170 cc

PACK COMFORT

- Sedile anteriore a tre gradi di libertà con supporto lombare
- Vano portaoggetti sotto la panchetta passeggeri
- Quadro comfort con service Pack
- Chiusura centralizzata con telecomando
- Climatizzatore automatico
- Alternatore da 140 A
- Compressore da 170 cc

PACK SPECIAL VAN

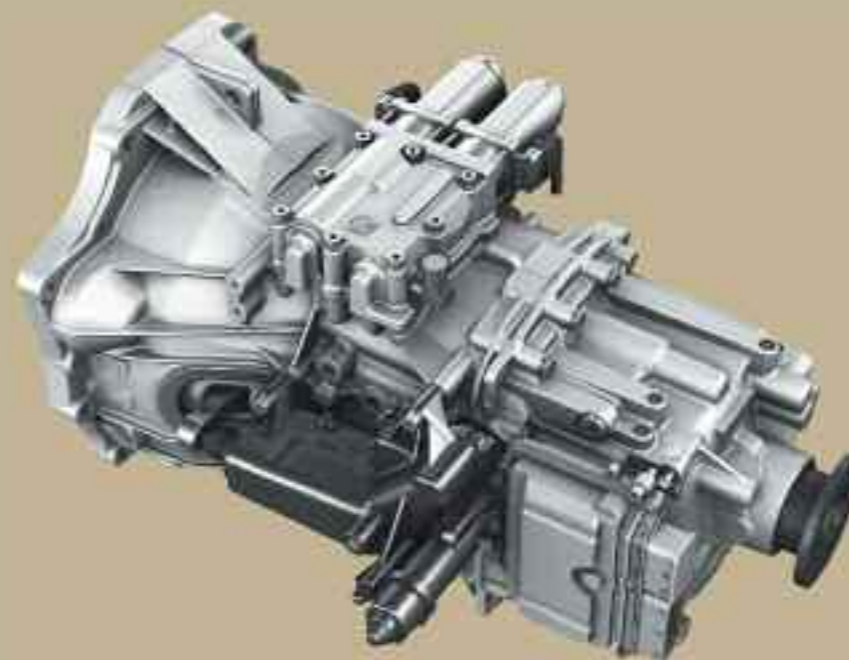
- Pedana posteriore con back sensor
- Porta posteriore con apertura a 270°
- Chiusura centralizzata con telecomando

PACK BLUE&ME

- Autoradio Bluetooth con comandi al volante
- Airbag autista
- Quadro comfort con service Pack
- Chiusura centralizzata con telecomando
- Climatizzatore automatico
- Alternatore da 140 A
- Compressore da 170 cc

Tecnologia ZF –
una scelta intelligente.

Perché con il nostro cambio
automatizzato riducete i costi.



www.zf.com

Prossimamente
4.000 Iveco Daily con
cambio ZF – efficienti
nei consumi, flessibili,
affidabili e veloci –
andranno ad ampliare
il parco veicoli del
corriere espresso DHL.

Con il cambio automatizzato eTronic con attuatore, frizione e smorzatore di vibrazioni integrati, ZF è il primo fornitore dell'industria automotive a offrire una soluzione completa per la trasmissione automatica, concepita appositamente per i furgoni. Il cambio automatizzato eTronic consente un risparmio di carburante fino al 10 per cento, la durata della frizione aumenta e il conducente può concentrarsi esclusivamente sul traffico.



**FORTE
PER NATURA.**



ECO DAILY

NASCE LA NUOVA GENERAZIONE DAILY.
PIÙ RISPETTO PER L'AMBIENTE, PIÙ RISPETTO PER CHI LAVORA.

IVECO

www.iveco.com