

# Camion & Servizi



**AL VIA L'ECOSTRALIS TOUR  
OFFICINE BRENNERO APRE A VERONA  
SUL WEB IL TUO WWWan!**

**WWW.CAMION-SERVIZI.IT**



GUARDA  
IL FILMATO  
DEL TOUR  
ECOSTRALIS



4



**Scenari da leader**

Iveco, leader in Italia, è investito di un ruolo guida nel definire le strategie per un mercato in ripresa

**14 Grande successo Iveco al Samoter di Verona**



8



**Ecostralis Tour**

Parte da Verona la carovana che porterà ECOSTRALIS in tutta Italia con sei tappe per incontrare oltre 23 mila autotrasportatori

**12 "Stralis 150": dedicato all'Italia**

**16 ECODAILY "Pronto al lavoro" già allestito**

**18 Ordina sul web il tuo Daily WVan**

**20 Test: ECODAILY 50C14G a metano**

**22 ECODAILY Idrometano per Autostrada del Brennero**



24



**Officine Brennero a Verona**

Inaugurata la nuova sede della Concessionaria Iveco a Verona, in un'area strategica per il trasporto nazionale e internazionale



34



**Tra Basket e MotoGP**

Prosegue il rafforzamento del valore del Brand Iveco con le sponsorizzazioni della Nazionale di Basket e nella MotoGP

**Rubriche**

- 28 Iveco Customer Service**
- 30 Iveco Capital**
- 32 Irisbus**
- 36 Protagonisti**  
ACR Reggiani Spa  
Calabra Maceri Spa  
Trenti Spa  
Castiglia Srl  
Gruppo Novelli
- 46 News**
- 50 Grandangolo**



**Q**uesto numero di Camion & Servizi vede grande protagonista ECOSTRALIS, il pesante stradale pensato per gli autotrasportatori che devono fare lunghi percorsi e sono alla ricerca di un veicolo particolarmente parsimonioso nei consumi, sicuro, affidabile e tecnologicamente avanzato. Il veicolo, approdato di recente sul mercato, viene proposto a tanti clienti che ancora non l'hanno provato in un Tour itinerante per l'Italia.

La gamma Stralis quest'anno si arricchisce inoltre di una nuova versione in edizione limitata che è stata pensata e sviluppata in occasione dei 150 anni dell'Unità d'Italia. Di colore bianco per esaltare il tricolore che caratterizza tutto il frontale, dal paraurti allo spoiler, la serie speciale è uno Stralis 440S45 con cabina Active Space e motore Cursor 10, emblema di orgoglio per l'importante Anniversario del nostro Paese. Viene offerta con iniziative commerciali interessanti da tutte le Concessionarie Iveco.

L'anteprima fotografica del nuovo Daily nella pagina dell'editoriale suggella la grande vitalità di Iveco nel proporre soluzioni di trasporto sempre più innovative e performanti per la soddisfazione del cliente. Il veicolo commerciale leggero continua a mutare pelle proponendosi in una nuova versione ancora più accattivante, all'insegna della sua grande robustezza e versatilità. Sarà presentato alla stampa e ai clienti in ogni suo dettaglio a settembre.

L'attuale gamma leggera continua a rappresentare un punto di riferimento per il mercato e a declinarsi in nuove versioni ampliando la possibilità di offerta a fasce di clientela molto specifiche come gli artigiani, a chi ha fretta di acquistare un veicolo commerciale leggero ed è abituato a cercarlo sul web oppure a chi svolge attività di trasporto soprattutto in città e ha necessità di un veicolo superecologico, come quello a metano che Iveco offre da tempo.

Per parlare di Rete, il 2011 vede l'apertura a Verona di una nuova prestigiosa sede delle Officine Brennero, unico Dealer di proprietà in Italia, in un'area strategica che si affianca a quella altrettanto importante e storica di Trento e che offrirà servizi di eccellenza per l'intera gamma dei veicoli Iveco e Irisbus.

Nell'ambito del trasporto persone proprio in questo numero proponiamo un servizio sul nuovo Magelys Pro, il bus di Iveco Irisbus sviluppato per il segmento Gran Turismo.

I servizi di Customer Service e quelli finanziari di Iveco Capital completano l'offerta ad ampio raggio di Iveco con soluzioni sempre più mirate e per ogni esigenza.

Il Brand Iveco continua a primeggiare nella campagna di comunicazione saldamente legata ai valori dello sport come la MotoGP che esalta l'energia e lo spirito di squadra di persone che ogni giorno si dedicano con passione al proprio lavoro.

In chiusura le storie di successo dei nostri clienti, in questo numero particolarmente numerose, che fanno ben sperare in una vera ripresa economica del nostro Paese.

**Silvia Becchelli**



**&** DIRETTORE RESPONSABILE SILVIA BECHELLI COMITATO EDITORIALE ENZO GIOACHIN, MARCO MONTICELLI, FRANCESCO ORIOLO, MAURO VEGLIA COMITATO DI REDAZIONE ALBERTO MONDINELLI (REDAZIONE), FABRIZIO CAPELLO, ALESSANDRA CELESIA, MARCO MONACELLI, MAURIZIO PIGNATA COLLABORATORI BARBARA BARBIERI, MIHAI RADU DADERLAT, MARIA VITTORIA LOI, DOMENICO NASTASI, MARCELLO ZANELLA, FRANCO ZORZETTO 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@THEDITOR.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

# SCENARI DA LEADER

**Iveco, leader in Italia,  
è investito  
di un ruolo guida  
nel definire le strategie  
per un mercato  
in ripresa**

di Fabrizio Capello



**G**li eventi degli scorsi anni, con la pesante crisi economica mondiale, ma anche più recentemente le rivolte nel Nord Africa e il terremoto in Giappone, sembrano non voler dare tregua a

all'economia, quella europea e italiana in particolare. Gli imprenditori italiani sanno sempre trarre spunti e stimoli dalle situazioni difficili e anche questa volta lo stanno dimostrando, infatti il mercato è in crescita e si sta ritornando ai livelli del passato.

È tutto sommato uno scenario positivo quello che il mondo dell'autotrasporto si trova ad affrontare, ma sarebbe sbagliato pensare che non sia cambiato nulla. I fatti che abbiamo citato, uniti alla crescente importanza degli scambi internazionali, legati anche ai massicci arrivi di merci dai Paesi emergenti dell'area asiatica, hanno generato un profondo cambiamento che costituisce un'importante opportunità per chi è pronto a coglierlo.

Iveco, a fronte del complesso scenario economico di questi ultimi due anni, ha saputo cambiare passo e impegnarsi sul fronte dello sviluppo del prodotto e della soddisfazione del cliente ottenendo risultati davvero positivi.

## IL MERCATO E L'AZIONE DI IVECO

Un'analisi del mercato con particolare riferimento all'Italia è l'inevitabile punto di partenza di ogni progetto strategico. A oggi, la realtà dell'autotrasporto in Italia mostra uno scenario in sostanziale ripresa con opportunità crescenti nei diversi segmenti. Molte aziende di trasporto italiane hanno ricominciato a lavorare su buoni ritmi, soprattutto trainate dalle esportazioni e più in generale dai traffici con l'estero. In questo contesto Iveco, con la sua vasta offerta di prodotto e di servizi nelle diverse gamme, è in grado di affrontare e sostenere questa crescita. Sono state lanciate diverse novità di prodotto e nuove iniziative



commerciali, modulate per rispondere alle più svariate esigenze dei clienti. Inoltre, la rete commerciale e assistenziale ha saputo affrontare bene la crisi con grande professionalità e flessibilità. Iveco ha quindi le risorse necessarie per far fronte alla nuova congiuntura e le prospettive sono buone.

In generale tutti i segmenti del mercato mostrano una discreta vivacità. I veicoli di gamma leggera ECODAILY stanno facendo registrare un trend positivo, in modo particolare i furgoni, sia di fascia bassa che al limite delle 3,5 t di MTT cioè della patente B, segnano dati di vendita in crescita. Un segnale positivo da questo settore trainato in modo significativo anche dai camper che, rispetto all'anno scorso, hanno ritrovato la loro naturale vitalità. Analoga dinamica si sta verificando per il segmento dei pesanti, in particolare per lo stradale Stralis, dove la ripresa si è già evidenziata negli ultimi mesi dello scorso anno con percentuali ancora più alte. Sia i cabinati sia i trattori hanno avuto un aumento progressivo di circa il 20%, con punte oltre il 30%, in particolare è il trattore a mostrare una maggiore vivacità. A fronte di questo scenario, Iveco logicamente studia e propone soluzioni commerciali che siano in grado di sfruttare appieno le opportunità del trend appena descritto, disponendo di un prodotto altamente tecnologico come ECOSTRALIS. Per quan-

to riguarda il medio Eurocargo, nel cui segmento Iveco detiene in Italia una quota da sempre importante, siamo in presenza di un mercato che, se in termini di dimensioni è più piccolo, comincia a dare segnali di risveglio interessanti.

## AVANGUARDIA TECNOLOGICA E AMBIENTE

Valutato lo scenario generale, diventa a questo punto interessante verificare quanto, soprattutto nell'ambito dei veicoli pesanti stradali, le innovazioni introdotte da ECOSTRALIS siano percepite e apprezzate dai clienti. Dai dati di mercato la risposta è certamente positiva: ECOSTRALIS è adatto a quei clienti, soprattutto se impegnati sulle lunghe rotte autostradali, che chiedono prestazioni e affidabilità abbinati a costi d'utilizzo molto contenuti. Fra i tanti plus, ECOSTRALIS permette infatti di ridurre i consumi di carburante di oltre il 7%, argomento molto apprezzato in considerazione dell'elevato prezzo raggiunto dal gasolio.

Il continuo aumento dei carburanti può scatenare reazioni diverse: può essere un incentivo ad acquistare camion più moderni e quindi più parsimoniosi nei consumi per certi imprenditori, oppure diventare un limite perché comprime il potere d'acquisto di altri. È convinzione di Iveco che le motivazioni di

Qui sopra, ECOSTRALIS, ultima novità Iveco. Nella pagina a fianco, Stralis, leader in Italia nella gamma pesante stradale



Qui sopra, un ECODAILY a metano, ideale per la distribuzione a basso impatto ambientale nei centri urbani. Nella pagina a fianco, dall'alto: Eurocargo, ECODAILY e Trakker, tutti leader indiscussi nei rispettivi segmenti di mercato

acquisto di un veicolo pesante siano principalmente legate a tematiche economiche più generali come gli ammortamenti e le ricadute fiscali. In questo contesto certamente un veicolo a basso impatto ambientale e con consumi più contenuti può essere una delle motivazioni che fanno scattare la decisione d'acquisto. In particolare se l'autotrasportatore riesce a comprendere i vantaggi economici nel loro complesso, ovvero combinazione dei risparmi di carburante e maggiore efficienza, che un veicolo di ultima generazione può garantirgli in prospettiva. Un altro argomento interessante per il costruttore leader è capire quanto gli autotrasportatori si mostrino realmente sensibili alle problematiche legate alla tutela dell'ambiente. Dal canto suo Iveco con l'offerta prodotta è sempre stata all'avanguardia nello sviluppo di motori e soluzioni di trasporto ecologiche e a basse emissioni, anticipando di anni l'entrata in vigore delle nuove normative. Si può notare come per le gamme media e pesante gli incentivi fiscali, messi in atto particolarmente dai Paesi del Nord Europa, abbiano reso molto sensibili anche in Italia gli autotrasportatori impegnati sulle rotte internazionali. Alle tematiche ambientali sono attenti i clienti della gamma leggera, particolarmente quelli che vivono nella Pianura Padana spesso interessata da alti livelli di inquinamento e norme restrittive per l'accesso ai centri storici.

Nell'ambito della distribuzione urbana le trazioni alternative, soprattutto metano e ibrido/elettrico, stanno conquistando la fiducia degli utenti e, in anticipo sui tempi, Iveco ha proposto ECODAILY anche con motori a metano che sono notoriamente a bassissimo impatto ambientale. La trazione a metano è realmente l'unica tecnologia applicabile nell'immediato per abbattere in maniera significativa le emissioni e i costi. Sempre più clienti si rivolgono a questo tipo di soluzione, in ragione anche dello sviluppo della rete di distribuzione del metano ogni giorno più ramificata. Iveco offre una gamma completa di veicoli a metano dall'ECODAILY all'Eurocargo e al pesante stradale Stralis. I ritorni in termini di economia di gestione e di basso impatto ambientale sono molto positivi. Non possiamo poi dimenticare che Iveco propone a listino anche l'ECODAILY Electric con emissioni uguali a zero.

### SICUREZZA: FORMAZIONE E TECNOLOGIA

Il tema della sicurezza attiva e passiva è assolutamente prioritario per un costruttore leader. Nel corso degli anni si è assistito a un crescente interesse degli autisti nei confronti dei sistemi di sicurezza come l'ACC o l'ESP. Sicuramente tra i due il secondo è molto più richiesto tanto che spesso è montato di serie su alcuni modelli: la sua funzione di dispositivo

antisbandamento è percepita come importante e "quasi" indispensabile per garantire la sicurezza dell'autista. Per l'Adaptive Cruise Control\*, come per il Tyre Pressure Monitoring System e il Lane Departure Warning System, Iveco sta notando come la richiesta dei clienti stia crescendo anche in ragione di una maggiore sensibilità alle tematiche della sicurezza. Sono dotazioni eccezionali che danno veramente un grande contributo a migliorare i livelli di sicurezza sulla strada, ma non è pensabile che siano totalmente a carico dell'autotrasportatore e della casa costruttrice che li promuove. Forse anche su questo fronte sarebbero opportuni degli incentivi pubblici. L'offerta Iveco mette a disposizione dei suoi clienti tutte le attuali opportunità che la tecnologia ha sviluppato finora. Per sfruttare meglio questi sistemi, Iveco punta sulla formazione; per questo sono stati istituiti corsi specifici, come *Iveco Driver Training*, che consentono di affinare il proprio stile di guida al loro utilizzo ottimale.

### LA RETE, UNA RISORSA IVECO

La politica commerciale che Iveco ha adottato per "essere sempre più vicina al cliente" ha uno dei suoi cardini nella capillarità e radicamento della sua Rete in Italia. 54 Concessionarie di grande esperienza e professionalità che, superate le difficoltà degli anni passati, hanno saputo investire, essere flessibili e rinnovarsi. A queste si devono aggiungere le oltre 700 Officine Autorizzate di riparazione, diagnostica e assistenza di grande affidabilità. In Italia, nessun costruttore può offrire tanto e questo è un indubbio vantaggio competitivo che il cliente percepisce molto chiaramente e a cui affida una parte significativa della sua decisione di acquisto. Non va inoltre trascurata la capillarità anche della rete europea che, dall'Inghilterra alla Russia, riesce a garantire gli stessi standard qualitativi del network italiano costituendo un'ulteriore garanzia per tutti i clienti Iveco impegnati sulle rotte internazionali. Come si diceva all'inizio, il momento economico è particolare, la ripresa c'è e le opportunità devono essere colte. Iveco è pronta con la sua ampia offerta prodotta e i suoi servizi a garantire ai propri clienti tutto il supporto possibile.

\*Adaptive Cruise Control (ACC) mantiene costante la velocità di crociera e la distanza di sicurezza dal veicolo che precede; Tyre Pressure Monitoring System (TPMS) monitora la pressione dei pneumatici in tempo reale; Lane Departure Warning System (LDWS) segnala quando il veicolo esce dalle strisce che delimitano la corsia.





GUARDA  
IL FILMATO  
DEL TOUR  
ECOSTRALIS

# ECOSTRALIS MUOVE L'ITALIA

**ECOSTRALIS, il pesante stradale Iveco pensato per le lunghe rotte a basso impatto ambientale e consumi contenuti, è in giro per l'Italia in un tour itinerante. Sei tappe con partenza da Verona**

di **Silvia Becchelli**

Il via all'ECOSTRALIS Tour è scattato dall'Interporto Zai di Verona. Un giro d'Italia in sei tappe per consentire un contatto diretto tra il nuovo pesante stradale Iveco e i clienti, da quelli monoveicolari ai flottisti, su tutto il territorio nazionale. Infatti, alle soste previste dal programma ufficiale, si aggiungono durante i trasferimenti quelle mirate presso le Concessionarie per raggiungere il maggior numero di autotrasportatori. In totale oltre 2.500 km.

## LE TAPPE

Dall'Interporto di Verona, contiguo alla nuova sede delle Officine Brennero, dove la carovana ha sostato due giorni, l'ECOSTRALIS TOUR si è poi trasferito via mare all'autodromo di Pergusa, a Enna in Sicilia. Da qui è iniziata la risalita

verso Nord con una prima trappa all'impianto di Nardò, vicino a Lecce in Puglia. Il 7 e 8 luglio la carovana farà tappa a Roma presso la Concessionaria Iveco Romana Diesel e quindi sarà all'autodromo di Magione, a Perugia in Umbria, il 10 luglio. La chiusura del tour avverrà sulla pista prove di Balocco, in provincia di Vercelli in Piemonte, per una nuova seduta di due giorni il 16 e 17 luglio. Sono oltre 23 mila gli autotrasportatori che, stando alle stime della vigilia, avranno l'opportunità di conoscere da vicino ECOSTRALIS nel corso del tour. La carovana si compone di sei ECOSTRALIS dotati di semirimorchio decorato con un motivo grafico tricolore in omaggio ai 150 anni dell'Unità d'Italia; durante l'intero viaggio il convoglio dispone di due Stralis hospitality e da due ECODAILY.

Durante gli incontri è prevista una presentazione di tutti i vantaggi di ECOSTRALIS a cui segue una prova pratica durante la quale vengono illustrate anche le nozioni tecniche che fanno parte dell'Iveco Driver Training, il corso di formazione e approfondimento sulle modalità di guida virtuosa, che costituisce una delle offerte qualificanti del progetto ECOSTRALIS. A supporto dell'iniziativa un pool di sponsor e partner che hanno contribuito alla realizzazione del tour: il gruppo CIR (Compagnia Italiana Rimorchi), Michelin, Bosch, ZF, Gen-Art e Lavazza.

## I PLUS DI ECOSTRALIS

I soli consumi di carburante costituiscono il 27% dei costi dell'intera vita di un veicolo industriale ma, se la loro riduzione è un obiettivo prioritario, con il progetto ECOSTRALIS Iveco ha voluto dare una risposta integrata in un unico "pacchetto" che comprendesse, non solo il veicolo, ma anche un ventaglio di servizi correlati per il veicolo stesso e per l'autista. Iveco sta così al fianco del cliente per tutto il ciclo vita del veicolo. Dal momento della vendita con l'individuazione del migliore allestimento e soluzioni di finanziamento personalizzate. Durante l'utilizzo, con garanzie e contratti di manutenzione che assicurano un elevato valore nel tempo al veicolo, una rete assistenziale efficiente e ramificata e un'alta produttività garantita dai consumi ridotti. ECOSTRALIS è la formula perfetta che unisce ECONOMIA ed ECOLOGIA.

## UN'OFFERTA COMPLETA

La gamma prodotto ECOSTRALIS si sviluppa su trattori 4x2 (T/P) e 6x2 (TX/P) allestiti sulle cabine Active Time (AT) solo a tetto alto e Active Space (AS). La prima è declinata sui modelli AT440S42E e AT440S46E (con il nuovo motore da 460 CV); sulla cabina al top dell'offerta i modelli sono invece tre: AS440S42E, AS440S46E (con il nuovo motore da 460 CV) e AS440S50E (con il motore Cursor 13 da 500 CV). Tutti sono disponibili con sospensioni pneumatiche posteriori ed esclusivamente con motorizzazioni EEV, cambio automatizzato EuroTronic e ponti a singola riduzione. ECOSTRALIS è stato pensato per i trasporti a lungo raggio su percorsi autostradali. Ne consegue una grande attenzione all'aerodinamica: di serie è dotato dello spoiler superiore e ai lati della cabina, mentre le minigonne (optional) sono vivamente consigliate. Dai test effettuati dal TÜV SÜD (il rigoroso ente di certificazione tedesco), nel confronto tra un ECOSTRALIS AS440S46T/P limitato a 85 km/h rispetto a uno Stralis AS440S45T/P a 90 km/h la riduzione dei consumi è stata del 7,32%.

Tre le motorizzazioni offerte, tutte ottimizzate per la riduzione dei consumi. Due i motori FPT Industrial Cursor 10, i conosciuti e apprezzati sei cilindri in linea di 10 litri declinati nella potenza di 420 CV e del nuovo 460 CV. Una sola la taratura del motore FPT Cursor 13, sei cilindri in linea di 13 litri: 500 CV. Tutti i propulsori sono caratterizzati da basse emissioni (secondo le rigorose norme EEV) e garantiscono una significativa riduzione dei consumi di carburante. Inoltre l'intervallo di cambio olio è il più lungo della categoria: ben 150 mila km. La driveline è completata dal cambio automatizzato ZF EuroTronic a 12 marce con un rapporto al ponte di 1:2,64 in combinazione ai pneumatici 315/70 Saver Green a bassa resistenza al rotolamento e con carichi assiali fino a 8 tonnellate. Rispetto alle soluzioni standard (pneumatici 315/80 e rapporti al ponte

di 2,85 per il 500 CV e di 3,08 per il 450 CV), alla velocità di 85 km/h il regime di rotazione del motore è di 1209 giri/min contro i 1233 del 500 CV e i 1332 del 450 CV.

Per semplificare la scelta del cliente, sono stati sviluppati due pacchetti opzionali pensati uno per migliorare la vita del conducente a bordo e il secondo la sicurezza. Il "Pack Comfort" prevede la dotazione di sospensioni pneumatiche per il sedile del passeggero, il riscaldatore autonomo della cabina ad aria, il frigorifero estraibile con scomparto freezer e la chiusura centralizzata con telecomando; solo per la versione con cabina Active Space c'è il volante rivestito di pelle e il condizionatore automatico. Il "Pack Sicurezza" offre invece, oltre all'Esp e all' Hill Holder già di serie, l'ACC (Adaptive Cruise Control), il TPMS (Tyre Pressure Monitoring System), il LDWS (Lane Departure Warning System) e il misuratore dei carichi. L'ESP (Electronic Stability Program) agisce in fase di sbandata, regolando la potenza del motore e frenando le singole ruote con differente intensità, in modo da stabilizzare l'assetto del veicolo. L'Hill Holder si utilizza durante le partenze in salita impedendo per alcuni secondi l'arretramento del veicolo al rilascio del pedale del freno. L'ACC mantiene costante la velocità di crociera e la distanza di sicurezza dal veicolo che precede; il TPMS informa in tempo reale sulla pressione dei pneumatici segnalando l'eventuale bassa pressione; il LDWS segnala acusticamente

**Sei tappe,  
2500 km,  
per incontrare  
oltre 23 mila  
clienti**

quando il veicolo esce dalle linee che delimitano la corsia di marcia senza che siano stati azionati gli indicatori di direzione, molto efficace nella prevenzione di incidenti dovuti a distrazioni o colpi di sonno; infine, il misuratore dei carichi indica sul display del pannello strumenti il carico gravante sugli assi a veicolo fermo.

### PIÙ COMFORT A BORDO

I veicoli, per quanto evoluti, non possono prescindere dal ruolo fondamentale dell'autista. Per aiutarlo Iveco ha dotato ECOSTRALIS dell'ECOSwitch con il programma iECO che limita la velocità da 90 a 85 Km/h, attiva una seconda "logica di cambiata" (solo sul Cursor 10) e ottimizza la coppia erogata in funzione del peso totale del veicolo per ridurre i consumi attraverso una sua gestione più accorta.

ECOFleet, di serie su ECOSTRALIS, è invece un software interno al cambio EuroTronic pensato per le grandi flotte che hanno una elevata rotazione di autisti e quindi personale con scarsa conoscenza del veicolo. Il programma inibisce la funzione semiautomatica del cambio automatizzato che, lavorando solo in modalità automatica, ottimizza sempre i giri del motore garantendo una maggiore concentrazione sulla guida e un minore stress della catena cinematica, preservandola da eventuali danni provocati dal cattivo uso. Infine, poiché i sistemi elettronici aiutano ma



non sostituiscono un autista professionale, ecco gli "Iveco Driver Training" che illustrano agli autisti i metodi virtuosi di guida per aumentare l'attenzione al contenimento dei consumi, alla sicurezza e ridurre l'usura del veicolo sensibilizzando alle corrette manutenzioni. Guidare in modo corretto permette di risparmiare fino al 12% di carburante e i corsi sono uno strumento concreto per aumentare le competenze, approfondire la conoscenza del veicolo e usufruire di una formazione avanzata su come impostare lo stile di guida in funzione del risparmio di carburante.

### PER LE FLOTTE E NON SOLO

Con Blue&Me Fleet, Iveco in collaborazione con Qualcomm, offre alle aziende soluzioni modulari e mirate per differenti esigenze ed è in grado di soddisfare dalle piccole alle grandi flotte. Blue&Me Fleet Standard include il servizio di Assistance Non-Stop (ANS), il kit viva voce senza fili e lo scarico da remoto dei dati tachigrafo. Blue&MeTM Fleet Advanced, oltre al pacchetto Standard, facilita la gestione di flotta nelle operazioni giornaliere attraverso la tracciabilità del veicolo, la gestione delle ore di guida, la fornitura dei dati di viaggio dell'autista e la loro integrazione con il back-office. Infine, Blue&MeTM Fleet Professional offre tutti i servizi dei due pacchetti precedenti permettendo anche l'interazione e lo scambio di informazioni con l'autista attraverso la messaggistica, la mappa del viaggio, il navigatore per camion, il flusso del lavoro riassunto sul display dell'autista e anche le informazioni sul rimorchio.

Sotto il profilo assistenziale, Iveco, oltre a tutti i servizi garantiti per l'intera gamma, riconosce a ECOSTRALIS l'estensione della garanzia a tre anni, uno in più rispetto alla consueta offerta.



Sulla tangenziale di Verona e sull'Autostrada del Brennero le prime immagini dell'ECOSTRALIS Tour. La carovana è composta da sei ECOSTRALIS con semirimorchi a pieno carico



# DEDICATO ALL'ITALIA



**Iveco con i suoi prodotti ha fatto la storia del trasporto in Italia nell'ambito del Gruppo Fiat e per questo ha voluto celebrare i 150 anni dell'Unità d'Italia realizzando un'edizione speciale di Stralis**

**di Alberto Mondinelli**

Impossibile non riconoscerlo, la bella fascia tricolore che attraversa il frontale, dal paraurti allo spoiler, attira subito l'attenzione. Un segno di distinzione per celebrare il nostro tricolore e il 150° anniversario dell'Unità d'Italia. 150 sono anche gli esemplari dello "Stralis 150°" proposti al mercato nella colorazione bianca che esalta la larga fascia tricolore oltre che il logo del 150° sotto le marcature laterali della potenza del motore. Sostenere gli eventi capaci di produrre effetti durevoli nel tempo è un modo per affermare i valori di responsabilità e di attenzione alla comunità su cui si basa il modello di business di Fiat Industrial e Iveco, presentando quanto di meglio può offrire al mondo. Oltre a ricordare Torino, città in cui Fiat è nata nel 1899 e prima capitale d'Italia.

## UN MODELLO DI SUCCESSO

Il modello individuato per questa iniziativa è lo Stralis Active Space 440S45 T/P con motore Cursor 10 da 450 CV Euro 5, una delle versioni che meglio risponde alle esigenze di affidabilità,

contenimento dei costi di gestione e redditività richieste con sempre maggiore insistenza dal mondo dell'autotrasporto. I clienti hanno l'opportunità di dotarlo di alcuni importanti optional come intarder, spoiler superiore e laterale, riscaldatore autonomo cabina ad aria, lettino inferiore componibile con tavolino incorporato e lettino superiore con protezione, tendine parasole avvolgibili sulle porte, sedile passeggero pneumatico, specchi retrovisori riscaldabili e regolabili elettricamente. La commercializzazione dello Stralis 150° edizione limitata è sostenuta da una promozione che prevede un leasing da 1.150 euro al mese e quattro anni di garanzia, driveline inclusa.

## CLIENTI SODDISFATTI

Abbiamo voluto intervistare alcuni tra i primi clienti che hanno ritirato lo Stralis 150° per raccogliere le loro impressioni. Patrizio Prasciolu è il titolare della Atzeni Autotrasporti, azienda sarda specializzata nel trasporto di prodotti chimici e petrolchimici in cisterna in Italia e in Europa, partendo proprio



GUARDA LA GALLERIA FOTOGRAFICA

dalla Sardegna dove operano numerosi grandi gruppi di questi settori.

«La nostra flotta si compone di 30 trattori, quasi tutti Iveco, e di 80 semirimorchi. La scelta di ampliarla con lo Stralis 150°, ovvero con il modello 440S45 con cabina Active Space, è legata soprattutto a due motivi: la cabina più spaziosa dell'offerta, ideale quindi per essere impiegata sulle lunghe distanze e il motore Cursor 10 da 450 CV che si è rivelato in base a precedenti esperienze con altri modelli eccellente per le nostre esigenze. Un motore straordinario che voglio anche provare nella taratura da 460 CV EEV dell'ECOSTRALIS. Oltre allo Stralis 150° ho ritirato anche un nuovo ECOSTRALIS. La scelta di questi due importanti acquisti è legata, oltre che all'affidabilità del prodotto Iveco, anche alla capillarità e professionalità della sua Rete, e in particolare allo stretto legame con la mia Concessionaria Iveco di riferimento Acentro di Cagliari, che si è sempre mostrata pronta a rispondere a tutte le nostre sollecitazioni in qualunque area italiana o europea ci trovassimo. Una garanzia importante per chi ha i propri camion in giro per tutta Europa con carichi molto delicati e preziosi».

È brianzolo invece il secondo cliente incontrato presso la Concessionaria Iveco Tentori V.I. Spa di Molteno, in provincia di Lecco. Gian Paolo Riva è il titolare de La Nettetutto Srl, azienda specializzata in servizi ecologici e in particolare nel trasporto e smaltimento dei rifiuti con sede a Renate, nella provincia Monza Brianza. «La nostra attività è stata avviata negli anni Sessanta da mio zio Felice Riva che nel 1882 ha fondato l'attuale società - spiega -. Fin dalle origini i nostri camion sono sempre stati Iveco e sempre di colore rosso, ma per questi due Stralis 150° abbiamo fatto volentieri un'eccezione perché il tricolore è proprio bello sulla cabina bianca. La nostra flotta si compone di 55 veicoli, tutti di gamma pesante, con diversi allestimenti per far fronte alle variegate esigenze del nostro lavoro, dai compattatori agli scarrabili. Ogni anno procediamo all'aggiornamento della flotta ordinando 5-8 veicoli nuovi e abbiamo colto l'opportunità offerta da questo Stralis in edizione speciale che è perfetto per le nostre necessità. Infatti il motore Cursor 10 da 450 CV è l'ideale per la maggior parte delle nostre missioni e solo per raggiungere alcune discariche in Liguria e Toscana, che si trovano in montagna, abbiamo preferito disporre di alcuni Stralis con motore Cursor 13 da 500 CV. Direttamente controllata da La Nettetutto, è anche la Pulieco Srl, di Ospedaletto Lodigiano, in Provincia di Lodi, specializzata in interventi di igiene ambientale con una flotta di una ventina di veicoli, questa volta equamente divisi tra Stralis, Eurocargo e Daily, la nostra fedeltà a Iveco non è mai stata in dubbio».



La consegna dello Stralis 150° alla Atzeni Autotrasporti, da sinistra: Claudio Zanframundo, Amministratore Delegato della Concessionaria Iveco Acentro Spa, Patrizio Prasciolu, titolare della Atzeni Autotrasporti e Alessandro Zandara, Responsabile commerciale della Acentro Spa



La consegna dello Stralis 150° a La Nettetutto, da sinistra: Massimo Tentori, Presidente della Concessionaria Iveco Tentori V.I. Spa, e Gian Paolo Riva, titolare de La Nettetutto Srl



# BAGNO DI FOLLA E TANTO OTTIMISMO

**La gamma off-road Iveco è stata tra i protagonisti della 28ª edizione del Samoter di Verona. Un'offerta a tutto campo per il settore**

di Olga Lattuada

**E** stata l'edizione dei record, un segnale importante per confermare che la ripresa economica è avviata e ci sono segnali di ottimismo che vanno incentivati. La 28ª edizione del Samoter di Verona, il salone triennale internazionale delle macchine movimento terra, da cantiere e per l'edilizia, si è chiuso con un bilancio decisamente positivo: 900 espositori, 37 Paesi presenti, quasi 100 mila i visitatori. Un risultato importante, con folta presenza di operatori stranieri, pari a oltre 11 mila, a conferma della vocazione internazionale della rassegna.

## LO STAND IVECO

Iveco era presente al Salone di Verona con uno stand all'interno di un'area espositiva di 4.800 mq, interamente dedicata per la prima volta a Fiat Industrial, società costituitasi a inizio anno per effetto della scissione parziale proporzionale di Fiat Spa a favore di Fiat Industrial Spa. Erano infatti rappresentati i tre settori di Fiat Industrial (Iveco, CNH e FPT Industrial) con i brand Iveco, Astra, Case, New Holland e FPT Industrial.

Iveco è fra i pochi costruttori di veicoli industriali a offrire una gamma completa di prodotti per il settore cava cantiere, disponibili in varie configurazioni e per ogni capacità di carico. Insieme al proprio brand Astra, dispone di un'ampia gamma di veicoli off-road con MTT (massa totale a terra) da 3,5 a 90 t, portate fino a 50 t e addirittura molto maggiori nel caso di autotreni. Oltre 400 modelli, ciascuno in diverse versioni, ampliano l'of-

ferita in maniera considerevole e garantiscono la scelta del prodotto più adeguato per ogni specifica missione.

Tutto questo è stato evidenziato molto bene da uno stand che era un esempio di razionalità e spettacolarità. Una ricerca scenografica che ha saputo mettere nel giusto risalto i veicoli, ma anche i servizi assistenziali e finanziari e che ha accolto migliaia di clienti e appassionati che hanno trovato piena soddisfazione alle loro curiosità come agli approfondimenti professionali.

Il "re" dello stand non poteva che essere il veicolo pesante da cantiere per eccellenza, il Trakker, noto per le sue caratteristiche di grande robustezza, affidabilità, comfort e produttività, proposto nelle versioni trattore 6x4 e cabinato 6x6 e 8x4. Era inoltre esposto il Trakker che ha partecipato alla spedizione Overland 12.

L'ECODAILY 4x4, veicolo fuoristrada apprezzato per le sue caratteristiche specialistiche altamente professionali, si presentava nella versione a cabina singola e doppia, mentre un ECODAILY "Kipper" 4x2 era presente sullo stand New Holland.

Spazio anche alla gamma media Eurocargo che era rappresentata dal robusto 4x4, che evidenzia la capacità di questo veicolo di operare in condizioni estreme, rivelandosi la soluzione ideale per la posa e manutenzione di linee elettriche in montagna, sgombero neve e servizi per la Guardia Forestale e la Protezione Civile. Per quanto riguarda il brand Astra, cinque i modelli: un dumper della serie ADT 6x6 e un RD 40 4x2 e i cabinati Astra HD8 4 assi oltre a un trattore Astra HHD8 6x6, veicolo con MTC fino a 120 t.



GUARDA IL FILMATO DEL SAMOTER

All'interno dello spazio espositivo erano presenti i servizi assistenziali di Iveco Customer Service e quelli finanziari di Iveco Capital.

Iveco presentava Easy Skite, un nuovo strumento di diagnosi avanzata che, utilizzando le tecnologie endoscopiche, permette di visionare e diagnosticare cambi e motori con rapidità e precisione senza smontarli. Apprezzato anche il completo Catalogo Attrezzature per le officine e l'edizione 2011 del Catalogo Accessori dove è illustrata l'intera offerta della linea Iveco Shop sviluppata in esclusiva per i propri clienti. Infine tante domande e richieste di approfondimento per Assistance Non Stop in relazione alle modalità di assistenza stradale che Iveco garantisce ai propri clienti 24 ore su 24, 365 giorni l'anno, su tutto il territorio europeo.

Iveco Capital offriva alcune specifiche soluzioni dedicate alla gamma Iveco off-road. In particolare il SoftLeasing, una formula che permette la costruzione di una rata sostenibile, più bassa nei primi 12 mesi e con una durata complessiva che può arrivare fino a 72 mesi.

## IL CAMPO PROVE

Una fiera professionale non può esimersi dall'offrire ai visitatori la possibilità di provare i veicoli e quindi grande successo ha riscosso anche l'area all'aperto, sempre all'interno del perimetro della fiera, dove era stato allestito un campo prova.

Nell'ampio piazzale sono state riprodotte alcune delle tipiche situazioni che un veicolo off-road si trova ad affrontare in cava o sui percorsi fuoristrada, così da offrire ai clienti e agli appassionati l'opportunità di mettere alla prova i veicoli della gamma Iveco opportunamente allestiti e caricati al limite della portata, riproducendo quindi fedelmente le situazioni di normale utilizzo.

## PREMIAZIONI IVECO DAYS 2010

Sempre al Samoter è arrivata a conclusione anche Iveco Days 2010: la campagna di sensibilizzazione lanciata lo scorso anno allo scopo di migliorare la sicurezza sulla strada attraverso una corretta manutenzione del proprio Daily. L'iniziativa, sviluppata presso le Concessionarie e le Officine autorizzate della Rete italiana, prevedeva una serie di sconti su numerosi Ricambi Originali Iveco. Tutti i clienti che vi hanno aderito partecipavano a un'estrazione finale di un viaggio alle Maldive che è stato consegnato proprio a Verona ad Andrea Dalla Riva, possessore di un Daily e di un Eurocargo, che ha effettuato il check-up del suo veicolo presso un'Officina autorizzata legata alla Concessionaria Iveco Autosile di Villorba, in provincia di Treviso.

Sopra e nella pagina a fianco alcune immagini dello stand e del campo prove Iveco, sempre affollatissimi.

Qui a fianco, la premiazione dell'Iveco Days 2010 con al centro, il vincitore Angelo Dalla Riva premiato da Fabrizio Capello, Responsabile Marketing Iveco Italia, alla sua destra







# UN FURGONE PRONTO ALL'USO

**Per essere sempre più vicina ai propri clienti Iveco propone una soluzione commerciale interessante. Un ECODAILY furgone già allestito, dotato quindi dell'attrezzatura interna senza ulteriori perdite di tempo e pronto per diventare un fedele compagno di lavoro**

di Marco Bianchi

**È** stato pensato soprattutto per gli idraulici e gli elettricisti, ma sono molte le categorie di piccoli artigiani che potranno usufruire di questa iniziativa di Iveco che propone un ECODAILY "Pronto al Lavoro", quindi già allestito. In questo caso un veicolo commerciale dotato all'interno di appositi scaffali per riporre materiali e strumenti di lavoro, con Pack Comfort (climatizzatore, sedile autista "comfort", vano portaoggetti sotto panchetta passeggeri e chiusura centralizzata), a un prezzo finale davvero appetibile: 19.990 euro (Iva esclusa) compreso l'allestimento "magazzino mobile".

## CI PENSA IVECO

Iveco è da sempre impegnata ad anticipare le esigenze dei suoi clienti, e certamente il tempo speso nell'allestimento di un veicolo, dalla consegna per renderlo ideale al proprio lavoro, limita notevolmente la sua redditività, almeno nelle prime fasi di vita. Quando si ritira un furgone lo si vorrebbe subito disponibile e l'attesa, oltre alla difficoltà di individuare i fornitori più qualificati a cui affidare l'allestimento, diventa spesso un contrattempo e soprattutto una perdita di tempo e di opportunità lavorative. Tutto questo è ancora più grave se il cliente è un piccolo artigiano che, non solo si troverebbe privato per un certo periodo del suo pre-

zioso strumento di lavoro, ma vedrebbe sottratto alla sua attività produttiva anche il tempo necessario per seguire le fasi di scelta e montaggio dell'attrezzatura.

Intuibili quindi i vantaggi di una simile offerta. Gli artigiani potranno ritirare il veicolo presso la Concessionaria Iveco già pronto per essere immediatamente produttivo, senza ulteriori perdite di tempo (ed esborsi di denaro) per renderlo idoneo alle proprie esigenze lavorative. Inoltre, il professionista avrà sempre con sé il proprio magazzino e tutto quello che gli serve per il proprio lavoro.

## IL FURGONE ECODAILY

Il furgone ECODAILY individuato come ottimale per l'allestimento "Pronto al Lavoro" è il modello 29L10V. Le sue caratteristiche salienti sono tetto H1 (basso) e passo 3000 mm che si traduce in un volume utile di carico di 7,3 mc, con una lunghezza interna di 2626 mm, larghezza 1800 mm e altezza 1545 mm. La massa totale a terra (MTT) è di 3300 kg con una portata utile di 1.310 kg. Il motore è il 4 cilindri turbodiesel di 2,3 litri della potenza di 96 CV e una coppia massima di 240 Nm da 1800 a 2800 giri/min per garantire il massimo rendimento con un motore più elastico, minori cambi marcia e quindi ottimizzando i consumi. Il cambio è manuale a 5 rapporti.

Si tratta del modello che con più frequenza è scelto dai piccoli artigiani, un furgone che sa unire le doti di maneggevolezza e praticità, legate alle sue dimensioni contenute, alla proverbiale robustezza e affidabilità che ECODAILY si è conquistato in tanti anni di leadership nell'ambito dei veicoli commerciali.

## L'ALLESTIMENTO STORE VAN

L'allestimento è curato dalla Store Van, importante azienda vicentina del Gruppo Fami, acronimo di "Fabbrica Attrezzature Mobili Industriali", che lo garantisce per tre anni. Si tratta di un fornitore che assicura tutte le caratteristiche di durata e praticità che un impiego gravoso richiede. Il Gruppo Fami opera infatti dal 1929 in questo settore ed è una realtà consolidata da anni. Dall'originaria sede di Bassano del Grappa, oggi l'azienda ha sede a Rosà,

sempre in Provincia di Vicenza, dove le divisioni produttive si sviluppano su un'area di 200 mila mq con 280 dipendenti. Store Van all'interno del Gruppo Fami è nata come società che produce e commercializza allestimenti per veicoli da lavoro diventando ben presto tra i leader del settore. Al suo interno è operativa anche la Divisione Plastica dove sono prodotti tutti i contenitori di polipropilene che costituiscono il completamento delle strutture di metallo.

L'allestimento del furgone ECODAILY "Pronto al Lavoro" si compone di tre scaffalature a moduli precomposti per un totale di oltre tre metri di sviluppo, 1,2 metri di altezza e una profondità di 365 mm. Completano la dotazione un set di scomparti modulari con separatori di alluminio, cassetti con piani regolabili ed estraibili, valigette con contenitori portaminuterie.

Una dotazione perfetta quindi per qualsiasi artigiano che troverà lo spazio per riporre in modo sicuro e razionale tutte le sue attrezzature e i materiali necessari alla sua attività.



Nella pagina a fianco e sopra, due immagini dell'ECODAILY con le portiere aperte per mettere in evidenza le scaffalature interne. Qui a fianco, un particolare delle cassettiere

Per la prima volta un veicolo commerciale è proposto al mercato esclusivamente online. Con il Daily WWVan, un'offerta innovativa disponibile solo tramite il circuito web, Iveco conferma il cambio di passo nel suo modo di comunicare con il cliente

di Marco Bianchi

# IVECO PIONIERA NEL MONDO WEB



L'attenzione di Iveco nei confronti delle possibilità di contatto offerte da Internet e dalla miriade di soggetti che operano online è conclamata da tempo. Non solo il sito Iveco è oggetto di continui aggiornamenti e arricchimenti, ma tutta l'attività commerciale e assistenziale della propria Rete è stata implementata con particolare attenzione alle nuove forme di comunicazione che esulano dalla carta stampa e dai contatti telefonici e relazionali. Ecco quindi l'utilizzo e il lancio di video su YouTube e immagini su Flickr, annunci

sui Social Media come Facebook, Google Deals, Twitter e Foursquare, fino alle "landing pages", cioè le pagine che il visitatore raggiunge dopo aver cliccato un link apposito o una pubblicità. Senza dimenticare i siti delle Concessionarie che hanno seguito lo sviluppo di quello istituzionale Iveco, diventando a loro volta una fonte importante di informazione e contatto che trascende il ristretto ambito locale. Nel contempo il mercato online ha visto fiorire una nuova utenza, molto attenta all'aspetto economico e a quello temporale. Persone che navigano alla ricerca dell'offerta più interessante ma, una volta presa la decisione d'acquisto,

non vogliono far passare troppo tempo dall'ordine al definitivo possesso dell'oggetto. La fortuna dei negozi elettronici e delle aste online come eBay è proprio legata a questa doppia valenza: convenienza economica e rapidità di consegna. Da queste considerazioni è stata sviluppata l'offerta Iveco Daily WWVan che segna anche una piccola rivoluzione per il mondo dei veicoli commerciali: è infatti la prima volta che un veicolo è pensato e messo in vendita esclusivamente online.

## IVECO DAILY WWVAN SOLO SU WEB

"15.990 euro per un Daily? Se ti iscrivi, è possibile!", è il claim dell'iniziativa di lancio per Iveco Daily WWVan sul web. Infatti il furgone si può ordinare solo via Internet anche se la consegna avviene nella Concessionaria più vicina al cliente.

Questa iniziativa nasce ed è stata pensata per offrire un furgone di grande affidabilità e robustezza ad artigiani e piccoli imprenditori che desiderano trovare un veicolo dal costo d'acquisto contenuto e lo cercano online. Il web si è detto è diventato sicuramente un mezzo di informazione privilegiato per questo target di utenti. Pertanto l'operazione WWVan punta a catturare l'attenzione di quei clienti che, attenti al prezzo, si rivolgerebbero al mercato dell'usato o a soluzioni dai minori contenuti professionali rispetto a quelli che il veicolo leggero Iveco è notoriamente in grado di garantire.

Così il cliente trova le informazioni sul Daily WWVan esclusivamente online sui siti e sui Social Media citati precedentemente. Dopodiché si può registrare lasciando i suoi dati e viene richiamato dal Call Center Iveco che lo invita a presentarsi alla Concessionaria più vicina per avere diritto ad acquistare il suo Daily WWVan a 15.990 euro (Iva esclusa). Contemporaneamente il Concessionario riceve i dati del cliente interessato in modo da poterlo accogliere fornendo tutte le informazioni e i dettagli utili nella decisione di acquisto, con la proverbiale attenzione in termini di servizio e garanzia della Rete Iveco.

## IL VEICOLO

Il Daily WWVan è un furgone 29L10V nella versione base, in unica configurazione e di colore Rosso Maranello. Le sue caratteristiche salienti sono tetto H1 (basso) e passo 3000 mm che si traducono in un volume utile di carico di 7,3 mc, con una lunghezza interna di 2626 mm, larghezza 1800 mm e altezza 1545 mm. La massa totale a terra (MTT) è di 3300 kg con una portata utile di 1.310 kg. Il motore è il 4 cilindri turbodiesel di 2,3 litri della potenza di 96 CV e



una coppia massima di 240 Nm da 1800 a 2800 giri/min per garantire il massimo rendimento con un motore più elastico, minori cambi marcia e quindi ottimizzando i consumi. Il cambio è manuale a 5 rapporti. Un'occasione straordinaria per tutti quei "navigatori" alla ricerca di un fedele compagno di lavoro che sappia unire un costo d'acquisto interessante alle doti di affidabilità e robustezza che solo un leader come il Daily è in grado di garantire.

Nella pagina a fianco, il Daily visualizzato su un tablet e, qui sopra, la proposta che compare ai navigatori online



## CONSEGNA IL PRIMO DAILY WWVan

Antonio Spanò (a sinistra nella foto con Luca Savoretti di Ceriani Group) è il primo proprietario di un Daily WWVan ed è anche il primo cliente Iveco ad aver acquistato un veicolo online. La consegna è avvenuta presso la Concessionaria Ceriani di Nerviano, in provincia di Milano, dealer Iveco per il Nord-Ovest dell'area milanese e per la provincia di Varese. Il nuovo Daily WWVan è destinato a essere utilizzato per una missione che unisce volontariato e passione per i motori. Antonio Spanò è Presidente del Gruppo Quad Italia, un'associazione che sta sviluppando un programma di raduni per disabili. Attraverso l'uso dei quad, moto a quattro ruote destinate a percorsi fuoristrada, queste persone diversamente abili possono raggiungere nei week-end varie mete turistiche, principalmente alpine, assistite dal gruppo di volontari. Il furgone Daily WWVan servirà per il trasporto dei quad e, durante la settimana, sarà utilizzato dal suo neoproprietario anche a supporto della sua attività di imprenditore edile.



VAI AL LINK



# NATO PER LA DISTRIBUZIONE

**Abbiamo provato per le strade di Torino il cabinato ECODAILY 50C14G a metano che si è confermato il veicolo ideale per destreggiarsi sia nei centri storici sia nei tragitti a medio raggio di Olga Lattuada**

**L**a scritta "Natural Power" esibita su entrambe le portiere è una sorta di lasciapassare. Ci consente di accedere a tutte le aree dei centri storici, anche di quelli più blindati, e viaggiare senza provocare alcuna ricaduta negativa in termini di emissioni su tutto quanto ci circonda, a favore quindi dell'ambiente e della collettività.

## I VANTAGGI DEL METANO

Siamo alla guida dell'ECODAILY 50C14G a metano. Oltre all'accesso alle zone a traffico limitato e al basso impatto ambientale, questa alimentazione garantisce costi di esercizio di almeno il 20% inferiori rispetto a un veicolo diesel. In particolare, la seconda generazione ECODAILY è caratterizzata anche dall'aggiunta di un serbatoio di benzina per le emergenze. È così scongiurato il rischio che più preoccupa gli acquirenti dei veicoli a metano: il reperimento di un distri-

butore quando la scorta di carburante comincia a scarseggiare. Adesso invece i 14 litri di benzina (che si possono rifornire in qualsiasi distributore) sono sufficienti per percorrere circa 100 km, e ampliano ulteriormente le possibilità di utilizzo con un'autonomia complessiva di oltre 400 chilometri, dipende dal numero di bombole che si montano. Sulla versione con passo da 4350 mm, quella in prova e il massimo disponibile, la capienza di serie è di 272 litri che diventano 302 con la bombola supplementare; sui due passi minori, 3450 e 3750 mm, è di 194 litri che diventano 224 litri. La loro sistemazione ai lati del robusto telaio a longheroni, caratteristica saliente di tutta la gamma ECODAILY, è razionale quanto sicura e non toglie spazio all'allestimento. Quest'ultimo è costituito da un box di lega leggera della Sperotto Carrozzerie Industriali di Sarcedo, in provincia di Vicenza, allestitore specializzato in realizzazioni ben più complesse, ma che anche su queste carrozzerie più semplici



GUARDA IL FILMATO DELL'ECODAILY CNG

propone un prodotto di grande qualità: la soluzione ottimale, in considerazione della grande volumetria, per corrieri e mobiliari. L'ECODAILY in prova è un cabinato di 5,2 t di MTT e quindi richiede la patente C, in compenso riesce a disporre di una portata utile di 28 quintali che consente di essere meno limitato dei modelli con patente B dal peso delle bombole. La motorizzazione è affidata al quattro cilindri di 3,0 litri per 136 CV di potenza che, anche con l'alimentazione a metano, non perde la sua proverbiale elasticità, come conferma la coppia 350 Nm da 1400 a 2600 giri/min, la medesima delle versioni a gasolio, per cui si hanno le stesse prestazioni di un diesel ma con i consumi di un veicolo a metano. Il cambio è manuale a sei marce.

## A SPASSO PER TORINO

L'ECODAILY 50C14G è a pieno carico e siamo due a bordo, una condizione tipica di utilizzo. Con questa conformazione scegliamo di concentrare il nostro test sulle strade del centro di Torino, un po' perché il tripudio di tricolori per il 150° Anniversario dell'Unità d'Italia è molto sentito nella città che fu la prima capitale d'Italia, un po' perché è l'ambiente in cui questo veicolo è destinato a operare, per le economie di esercizio e il basso impatto ambientale che lo rende ideale per le missioni di distribuzione urbana. Il cambio manuale a sei rapporti potrebbe sembrare non ottimale, ma in realtà non è così. Certo l'automatizzato Agile è la soluzione migliore per la distribuzione urbana, ma il comando di questo manuale è talmente pastoso e preciso negli inserimenti che troviamo subito un ottimo feeling, anche perché la coppia del motore consente di ridurre notevolmente il ricorso ai cambi di marcia. Abbiamo così modo di verificare anche il morbido pedale della frizione che asseconda perfettamente ogni passaggio. Nonostante le dimensioni importanti il veicolo è sempre perfettamente sotto controllo grazie agli efficienti specchi retrovisori, mentre la posizione di guida è molto confortevole e ci sentiremmo pronti ad affrontare anche viaggi ben più lunghi che questo veicolo è assolutamente in grado di effettuare. Diamo uno sguardo agli interni: i sedili presentano tessuti che sono un ottimo compromesso tra l'estetica e la necessità di durare nel tempo, di sicuro la seduta è molto confortevole e avvolgente, ci si trova subito a proprio agio. La consolle centrale color alluminio aggiunge un tocco di eleganza hi-tech all'insieme; la facilità di individuazione dei comandi è immediata. Efficiente anche il cluster ben leggibile



e piacevole allo sguardo: apprezziamo la "linea verde" sul contagiri che indica i regimi ottimali per avere buoni riscontri in termini di consumi. Pure la sicurezza è tenuta in grande considerazione anticipando le norme che renderanno l'ESP (il controllo elettronico della stabilità) obbligatorio anche sui veicoli commerciali. All'ESP è abbinata la funzione supplementare Load Adaptive Control (LAC) che ne ottimizza il funzionamento 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 situazioni di emergenza, e l'Hill Holder che evita l'arretramento del veicolo in caso di partenze da fermo in salita. Nella marcia apprezziamo la silenziosità generale all'interno dell'abitacolo e possiamo dialogare con il nostro compagno di viaggio senza mai dover alzare la voce. È con un po' di rammarico che la prova giunge alla fine con una sosta al distributore per controllare quanto era stato consumato. La conferma della bontà di questa scelta, con pochi euro abbiamo girato tutto il pomeriggio nel massimo comfort, risparmiando e non inquinando. Cosa si può chiedere di più?



**Nella pagina a fianco e qui sopra, con l'ECODAILY a metano abbiamo viaggiato per le vie del centro di Torino in modo agile, economico e con un bassissimo impatto ambientale**

# EFFICIENTE E RISPETTOSO DELL'AMBIENTE



**Officine Brennero Spa ha consegnato ad Autostrada del Brennero Spa un innovativo ECODAILY a Idrometano sviluppato dal Centro Ricerche Fiat, in sinergia con Iveco e FPT Industrial**

di Alberto Mondinelli

**L**a riduzione dei consumi e delle emissioni di CO<sub>2</sub> e l'introduzione di combustibili ottenuti da fonti rinnovabili sono da sempre tra gli obiettivi prioritari di Iveco. Contemporaneamente, l'Autostrada del Brennero, consapevole della sua responsabilità verso il territorio, ha voluto anch'essa contribuire a un futuro sostenibile. In questo contesto si è sviluppato il progetto che ha portato alla realizzazione di un prototipo Iveco ECODAILY a miscela metano-idrogeno (idrometano) che è recentemente entrato in servizio sull'autostrada A22. Il veicolo è stato consegnato da Officine Brennero Spa che sarà responsabile anche della sua manutenzione.

## IL METANO È L'ALTERNATIVA

Autostrada del Brennero è da tempo impegnata a introdurre lungo il suo percorso la possibilità di rifornimento con combustibili alternativi, a partire dal metano per il quale è prevista l'apertura di 12 nuovi distributori, oltre ai due già esistenti. Il metano, combustibile alternativo ampiamente disponibile, è la soluzione ecologica oggi più praticabile e che offre sostanziali vantaggi principalmente in termini di riduzione

delle emissioni di particolato e acustiche, ma anche di CO<sub>2</sub> (-23% rispetto alla benzina) e di NO<sub>x</sub>. Il metano inoltre ha un ruolo strategico nel predisporre le basi tecnologiche per lo sviluppo e la diffusione di soluzioni ecologicamente ancora più sostenibili, basate su combustibili gassosi ottenuti da fonti rinnovabili.

L'uso di miscele metano-idrogeno nel settore dei trasporti adotta come punto di partenza le tecnologie della propulsione a metano, e rappresenta un passaggio intermedio verso lo sviluppo di soluzioni ad ancor più basse emissioni, economicamente sostenibili e rinnovabili. Si tratta di una tecnologia che può essere applicata a diverse piattaforme di motori a metano, per applicazioni sia su automobili sia su veicoli commerciali per trasporto pubblico di persone o altre tipologie di missione, come per esempio la raccolta dei rifiuti solidi urbani. Le miscele di idrogeno (in mix fino al 30% in volume) e metano sfruttano alcune proprietà dell'idrogeno per esaltare le già ottime caratteristiche "ecologiche" del metano. Attraverso un controllo flessibile del motore, combustione e prestazioni sono ottimizzate. I sistemi di controllo della combustione riconoscono l'esatta quantità di idrogeno nel serbatoio, adattandosi al tipo di miscela utilizzata. Con il 30% in volume di idrogeno, si ottiene una riduzione di emissioni di CO<sub>2</sub> fino all'11% rispetto a un veicolo alimentato a solo metano. Oltre a ciò, sono anche notevolmente ridotte le emissioni inquinanti (monossido di carbonio, idrocarburi incombusti ecc.).

L'utilizzo della tecnologia dell'idrometano, ove vi sia disponibilità di idrogeno prodotto da fonti rinnovabili come in questo caso, costituisce un approccio innovativo e pragmatico. Esso produce un importante e immediato vantaggio dal punto di vista ambientale, oltre a favorire lo sviluppo e la diffusione dell'idrogeno nel settore dell'autotrazione e delle filiere territoriali dei combustibili rinnovabili. Accanto alle miscele metano-idrogeno, va sottolineata anche l'importanza della produzione di biometano, prodotto da processi di digestione anaerobica di biomassa, quali reflui zootecnici, con enormi vantaggi ambientali: esso ha un impatto praticamente neutro in termini di emissioni di CO<sub>2</sub>.

Consapevole delle potenzialità delle miscele metano-idrogeno e in generale dei combustibili rinnovabili, l'Autostrada del Brennero ha affidato alla sede di Trento del Centro Ricerche Fiat l'incarico di realizzare un veicolo sperimentale Iveco ECODAILY, alimentato con miscele idrogeno-metano, e di sviluppare un sistema infotelematico che, oltre a localizzare il mezzo nelle varie missioni, possa calcolare il beneficio ambientale in termini di emissioni di CO<sub>2</sub> in funzione della percentuale di idrogeno presente nella miscela. Ciò renderà anche possibile proiettare i vantaggi di que-



La cerimonia di consegna del veicolo, da sinistra: Federico Gaiazzi, Amministratore Delegato Concessionaria Iveco Officine Brennero Spa; Antonio Fuganti, Trento Branch Director Centro Ricerche Fiat; Luis Durmwalder, Presidente Provincia Autonoma di Bolzano; Alberto Pacher, Vicepresidente Provincia Autonoma di Trento; Hans Berger, Vicepresidente Provincia Autonoma di Bolzano; Walter Pardatscher, Presidente Autostrada del Brennero

sta soluzione per applicazioni di altro tipo, non solo autostradali. Il veicolo, omologato come esemplare unico, è stato sviluppato da Centro Ricerche Fiat in collaborazione con Iveco e FPT Industrial, e da oggi è ufficialmente in esercizio presso l'Autostrada del Brennero.

## IL VEICOLO

L'Iveco ECODAILY a idrometano è stato sviluppato sulla versione CNG bi-fuel (metano/benzina) dell'Iveco ECODAILY 35S14GV, passo di 3300 mm, normalmente disponibile in produzione. Il veicolo è equipaggiato con il motore F1C 3,0 litri Natural Power da 136 CV (350 Nm di coppia) prodotto da FPT Industrial, che non solo raggiunge lo standard EEV (Enhanced Environmentally-friendly Vehicle), il più severo attualmente in vigore, ma si avvicina anche ai limiti di emissione previsti dalla futura normativa Euro VI. Il motore è sovralimentato con rapporto di compressione ottimizzato per il funzionamento a metano e con le miscele metano-idrogeno. Per questo motivo il funzionamento a benzina è limitato alla sola funzione di "recovery", anche in ragione del limitato volume del relativo serbatoio (14 litri).

Gli interventi sul veicolo base hanno portato alla realizzazione di un kit prototipo, che consiste nell'introduzione di alcuni nuovi materiali. Le caratteristiche della miscela metano-idrogeno hanno infatti richiesto l'analisi e l'adeguamento dei componenti di normale produzione del sistema di stoccaggio e alimentazione del gas, al fine di garantirne la piena compatibilità con il nuovo combustibile. Da un lato infatti è stato necessario assicurare che i componenti del sistema di alimentazione e di stoccaggio fossero compatibili dal punto di vista metallurgico con l'utilizzo di idrogeno, con particolare riferimento al fenomeno di "infrangimento" degli acciai (bombe e tubazioni), mentre dall'altro è stato necessario verificare che i materiali plastici impiegati non fossero soggetti a rigonfiamenti/deformazioni che avrebbero potuto causare perdite.

Per quanto riguarda il sistema di controllo motore, si è provveduto alla calibrazione dei parametri, così da consentire la gestione flessibile del tenore di H<sub>2</sub> nella miscela (da 0% al 30% in volume), e garantire in ogni condizione di utilizzo l'ottimizzazione sia delle prestazioni motore (erogazione della coppia e consumi), sia dell'efficienza del catalizzatore. Al variare della composizione della miscela, il software è in grado di riconoscere la tipologia utilizzata e di adeguare, conseguentemente, i parametri di controllo. Anche con la miscela al 30% di idrogeno le prestazioni del motore sono sostanzialmente equivalenti rispetto al funzionamento con solo metano.



GUARDA  
IL FILMATO  
DEL BACKSTAGE

# OFFICINE BRENNERO APRE A VERONA

**Inaugurata la nuova prestigiosa sede di Verona della Concessionaria Iveco Officine Brennero Spa, in una posizione strategica presso il centro logistico del Quadrante Europa, all'interno dell'interporto più grande d'Italia e tra i principali in Europa, sulla direttrice del Brennero**

di Silvia Bechelli



“**L**a nascita di questa struttura - esordisce Federico Gaiazzi Amministratore di Officine Brennero Spa -, che si affianca alla sede storica di Trento, è un evento di rilievo soprattutto per due ragioni. È una delle più importanti Concessionarie Iveco d'Italia ed è collocata in una posizione geografica strategica, un punto di interscambio per tutta l'Europa. Verona è infatti un passaggio obbligato per il traffico merci internazionale in Italia: si colloca al punto di intersezione tra il Corridoio 1 che collega il Nord e il Sud d'Europa, lungo la direttrice Berlino-Palermo, e il corridoio 5, che collega Est e Ovest, da Kiev a Lisbona. L'autoparco di Verona, il "Quadrante Europa", è stato valutato al primo posto per i servizi offerti da un ente prestigioso come il DGG (Deutsche GVZ-Gesellschaft), l'associazione degli autoparchi tedeschi. In totale, l'area del Quadrante Europa, copre una superficie di 2 milioni e mezzo di metri quadrati, dà lavoro a 10 mila persone, ospita 140 aziende di trasporti e logistica e movimentazione annualmente 20 milioni di tonnellate di merci su strada e 7 milioni e mezzo su ferrovia. Con 4 milioni di mezzi commerciali in transito ogni anno (circa 11 mila al giorno) Verona rappresenta il più grande interporto d'Italia e il secondo per dimensione d'Europa”.

Un centro di eccellenza che, grazie all'insediamento delle Officine Brennero, si arricchisce ora di nuove opportunità e di nuovi servizi. La Concessionaria Iveco sorge all'intersezione tra l'A22 Modena-Brennero e l'A4 Torino-Trieste ed è visibile da entrambe le autostrade. La sede occupa una superficie di 30 mila mq di cui 6 mila coperti e 6.500 di spazio verde, con 900 mq di magazzini ricambi disposti su tre piani che gestiscono 20 mila voci. Una struttura efficiente ed ecologica: 50 mq di pannelli solari termici consentono di coprire all'80% il fabbisogno annuo di acqua calda.

La Concessionaria darà lavoro in modo diretto a 70 addetti distribuiti nelle varie aree di attività. Oltre alla vendita di veicoli nuovi e usati e al magazzino ricambi con vendita diretta, anche il noleggio a breve, medio e lungo termine di veicoli commerciali e industriali e di minibus, di cui è unico dealer della zona a offrire questa opportunità. Particolarmente

svilupata l'attività assistenziale con tutti i servizi di diagnostica e assistenza: Iveco Truck Station, il nuovo servizio specialistico rivolto ai clienti del trasporto a lungo raggio; Daily Chrono Service per la manutenzione senza appuntamento dei veicoli di gamma leggera, oltre all'assistenza a camper, bus e veicoli a metano. In partnership con la rete delle Officine Autorizzate Iveco di zona (12 in totale, distribuite nel territorio di Verona e Trento) viene garantito inoltre il servizio Assistenza Non-Stop per 24 ore e 365 giorni l'anno. E, sempre a proposito di servizi per il veicolo, ci saranno presto un centro di assistenza rimorchi e semirimorchi Bulder, un centro specializzato per la Revisione periodica di legge, attrezzature per la taratura dei tachigrafi e, unico nella zona di Verona, un centro autorizzato di installazione del sistema Toll Collect, il telepass delle autostrade tedesche.

“Le Officine Brennero offriranno anche molti servizi esclusivi rivolti alle persone - riprende Gaiazzi -, un aspetto a cui abbiamo dedicato una attenzione particolare, cominciando dal layout della sede. Tutti i clienti, da quello che vuole comprare un ECOSTRALIS a quello che vuole un pezzo di ricambio, saranno accolti nello stesso ambiente e nello stesso modo. La zona reception è infatti comune per lo showroom e per il desk ricambi. Di fronte abbiamo creato una sala d'attesa dove il cliente può vedere su schermo lo stato di avanzamento della manutenzione del proprio veicolo. Gli autisti delle missioni "lunga distanza" possono usufruire di una zona relax con lettini e docce. Sono inoltre disponibili aree specifiche per la formazione dei tecnici e dello staff commerciale. La nuova sede

Nella pagina a fianco e qui sotto, due viste della nuova sede di Verona della Concessionaria Iveco. Sotto il titolo, Federico Gaiazzi, Amministratore Delegato di Officine Brennero





Qui sopra il taglio del nastro, al centro, Enzo Gioachin, Senior Vice President Iveco, la senatrice Mariapia Garavaglia e il sindaco di Verona Flavio Tosi, con il management Iveco e le Autorità locali. Nella pagina fianco, alcune immagini della modernissima officina e del magazzino

sarà operativa con orario allargato anche nella giornata di sabato. Un approfondimento lo merita l'officina dove possono essere assistiti contemporaneamente i veicoli di 28 clienti grazie a ponti di varie dimensioni. Il più grande è in grado di sollevare un trattore senza sganciare il semirimorchio, altri sono specifici per l'assistenza autobus e altri ancora per il servizio a furgoni, cabinati e camper.

Le sei fosse sono unite da una traversa per consentire massima sicurezza, ergonomia ed efficienza operativa. Ci sono poi postazioni per i veicoli a metano, il collaudo freni e un impianto di lavaggio dimensionato per interi bilici".

### QUALITÀ DEL SERVIZIO

"Iveco a Verona si rinnova, cambia pelle, investe in efficienza, affidabilità e qualità del servizio - conclude Gaiazzi -. Un veicolo si progetta, si costruisce e si assiste. Quest'ultimo aspetto è a carico del Concessionario ed è un tassello fondamentale della vita del veicolo. La qualità del servizio del Concessionario è vista dal cliente come parte integrante del mezzo stesso. Direi che efficienza significa avere lo strumento giusto al momento giusto, ottimizzato per risolvere un problema. A questo principio ci siamo ispirati nel progettare l'architettura delle Officine Brennero, bella e funzionale, pensata per minimizzare gli sprechi. Abbiamo dotato la struttura di attrezzature moderne, ergonomiche e capaci di un'alta produttività nel rispetto dell'ecosistema, dell'ambiente di lavoro e della sicurezza.

Ma il fattore-chiave è sempre la qualità delle persone: e noi a tutto ciò aggiungiamo un team motivato, competente e preparatissimo. Per il miglioramento continuo della nostra squadra, abbiamo creato una struttura attrezzata per la formazione, che sarà punto di riferimento anche per altri Concessionari del Nord-Est. Quindi non solo una nuova sede, ma anche un nuovo modo di rivolgersi ai clienti del trasporto a lungo raggio. Grazie alla loro offerta di servizi a 360 gradi, le Officine Brennero rappresentano un punto di eccellenza della Rete Iveco in Italia e sono la prima Iveco Truck Station sul territorio nazionale".



La prima consegna nella nuova sede di Verona di Officine Brennero a un cliente storico della Concessionaria Iveco. Armando Bizzotto, Presidente della BFC Autotrasporti Spa (al centro con, a sinistra, Federico Gaiazzi di Officine Brennero e Claudio Bizzotto), ritira i primi sei Stralis AS 440S45, di una fornitura di 12 veicoli. I nuovi Stralis andranno ad aggiungersi alla flotta di 60 trattori, tutti Iveco, e 100 semirimorchi che eseguono trasporti a temperatura controllata in tutta Europa. Come ama affermare Armando Bizzotto: "da Glasgow a Istanbul e da Lisbona a Mosca".

## "TRUCK STATION" L'ECCELLENZA DELL'ASSISTENZA IVECO

La Rete Iveco è presente in tutti e cinque i continenti con oltre 2 mila punti vendita e circa 4 mila punti di assistenza in oltre 160 Paesi.

Un articolato network che si sta sviluppando rapidamente nelle aree a maggiore tasso di crescita, in primo luogo Brasile e Cina, ma che mantiene una prevalente presenza in Europa Occidentale e Orientale con 850 Concessionarie e oltre 2.200 officine.

In questi anni è cresciuta la richiesta di un servizio rapido e di alto livello professionale per il trasporto internazionale e a questa richiesta Iveco ha risposto creando una Rete specifica: Iveco Truck Station.

È stato selezionato un gruppo ristretto di Concessionarie, posizionate in punti strategici sul territorio europeo, in possesso di tutte le caratteristiche prioritarie per le mission long-distance: la specializzazione del personale e delle strutture di diagnostica e intervento, la localizzazione sulle grandi direttrici del trasporto internazionale, standard di performance più elevati di quelli normalmente richiesti e la presenza di servizi a 360 gradi per i veicoli e gli autisti.

L'obiettivo è fare delle sedi Iveco Truck Station uno "one-stop shop" in grado di soddisfare tutte le esigenze dei nostri clienti di riferimento: dall'assistenza stradale ai ricambi, dalla manutenzione periodica a quella straordinaria, dal servizio di officina sul trattore all'intervento sui rimorchi e semirimorchi con linee di ricambi specifiche.

Sono clienti che viaggiano per migliaia di chilometri e che vogliono trovare in Iveco un riferimento sicuro sul loro percorso: le loro esigenze e le loro aspettative sono sempre le stesse ovunque si spostino, per questo offriamo il medesimo servizio di altissimo livello da Lisbona a Kiev.

È stato predisposto un set standard omogeneo per le sedi Truck Station che prevede, fra l'altro, orari estesi di apertura, strumenti di diagnostica d'avanguardia, massima specializzazione del personale, disponibilità ricambi potenziata per intervenire su tutti i fattori che condizionano l'operatività del trattore e del rimorchio, sistema VOR (Vehicle Off-Road) per il monitoraggio e la riduzione del fermo macchina, oltre a servizi specifici per il veicolo e l'autista. Sulla base di questi requisiti e caratteristiche, abbiamo selezionato 200 sedi in Europa, in parte già operative, e altre entreranno in funzione nell'arco del prossimo biennio. Una ripartizione che tiene conto della centralità geografica di Germania e Francia rispetto alle principali direttrici di trasporto europee. In questi due Paesi lo sviluppo delle Truck Station arriverà al 70% a fine anno.

Forti di una collocazione strategica rispetto a tutte le rotte europee, le Officine Brennero di Verona sono state scelte come prima sede italiana. Lo sviluppo delle altre sedi previste avverrà in tempi rapidi: già a fine anno ci saranno in Italia sei punti Truck Station operativi, e altrettanti si aggiungeranno nell'arco del 2012.



# COGLIERE LE OPPORTUNITÀ

**Le iniziative Customer Service di Iveco Italia offrono tante opportunità per scegliere ricambi originali. Dalla promozione sui Motori Nuovi per tutte le gamme, alle offerte Iveco Days dedicate a tutti i Daily**

**S**viluppo dell'elettronica e di pari passo della diagnostica a bordo e in officina, riduzione dei tempi di fermo macchina, una sempre maggiore vicinanza al cliente e alle sue esigenze di redditività e produttività. Sono tante le sfide che Iveco si trova ad affrontare su un mercato sempre più competitivo.

«Il mondo e il mercato non sono più gli stessi, non solo per la recente crisi, ma anche perché le nuove tecnologie hanno impresso un'accelerazione a tutte le metodologie tradizionali di approccio con il cliente - spiega Marco Franza di Iveco Parts & Services Italia -. Il cliente è giustamente sempre più esigente anche perché è sottoposto a una variegata serie di messaggi e offerte che inevitabilmente hanno bisogno di risposte altrettanto rapide, almeno questo è quello che lui si aspetta, e Iveco non intende assolutamente deluderlo anzi, vuole anticiparlo. Quindi puntiamo sul miglioramento della qualità e velocità dei processi interni per fornire un ventaglio di offerte e di proposte che, non solo raccolgano l'apprezzamento del cliente finale, ma gli facciamo percepire quanto le

nostre azioni abbiano sempre la sua soddisfazione al centro di tutto».

## CAMPAGNA MOTORI NUOVI 2011

Alle parole devono seguire i fatti, per aumentare la fidelizzazione del cliente e diventare un partner sempre credibile e su cui contare.

«Questa è la base di partenza, poi l'elaborazione e la comunicazione delle singole iniziative deve essere coerente con questa visione - prosegue Franza -. Per esempio la Campagna Motori Nuovi persegue da un lato l'obiettivo di sostenere la qualità e l'originalità dei prodotti Iveco, dall'altro di differenziare la nostra offerta da

quella dei competitors. Per tutto il 2011, il cliente finale che acquista un motore nuovo per qualsiasi gamma Iveco ha il *primo tagliando sui componenti del motore gratuito* (da effettuare entro un anno dall'acquisto del motore) e il *secondo anno di garanzia incluso nel prezzo*. Il tagliando comprende una serie di operazioni standard (*riassunte nel box, ndr*). A questo si deve aggiungere, un riposizionamento dei prezzi di listino per rendere ancora più attrattiva l'offerta motori.

Un'offerta che sottolinea quanto Iveco sia convinta della qualità dei suoi prodotti e la massima fiducia che ripone nei processi che coinvolgono la nostra rete di Officine Autorizzate. Altra novità in questo campo è la possibilità di finanziare l'acquisto del motore nuovo per offrire un ulteriore supporto a chi sceglie i prodotti originali: per sottolineare come l'originale sotto tutti i punti di vista conviene.

## IVECO DAYS SI EVOLVE

Giunta ormai al quarto anno di vita, l'iniziativa Iveco Days è uno degli assi portanti delle attività post-vendita di Iveco. Una tradizione destinata a essere rinnovata nel prossimo futuro che vedrà la settima edizione, dedicata ai 150 anni dell'Unità d'Italia, concludersi alla fine di luglio 2011.

«In un altro articolo di questo *Camion & Servizi* (quello del *Samoter di Verona, ndr*) si parla della premiazione del vincitore del concorso legato alla sesta edizione: un viaggio alle Maldive. Per gli Iveco Days attualmente in corso abbiamo scelto una formula diversa, un'occasione unica per tutti i possessori di Daily che si recano presso le Officine Autorizzate Iveco: per 150 giorni, possono fare il tagliando a soli 150 euro e avere un litro di olio Urania in omaggio, sostituire i dischi freno spendendo 150 euro in meno per il kit dischi, pastiglie e indicatore

## IL TAGLIANDO SUI MOTORI NUOVI

### DAILY

Sostituzione olio motore  
Sostituzione filtro olio motore  
Sostituzione cartuccia filtro combustibile

### EUROCARGO

Sostituzione olio motore  
Sostituzione filtro olio motore

### STRALIS E TRAKKER

Sostituzione olio motore  
Sostituzione filtro/i olio motore  
Sostituzione cartuccia filtro combustibile  
Sostituzione cartuccia pre-filtro combustibile  
Sostituzione filtro blow-by motore  
Sostituzione filtro aria motore

di usura, trovare 10 famiglie di ricambi, scelte fra le più richieste, dalle frizioni ai filtri, scontate dal 10 al 50% e infine, la possibilità di estendere la garanzia per il terzo anno spendendo un euro al giorno, di fatto un anno in più di tranquillità al costo di un caffè. Davvero un'edizione straordinaria questa per festeggiare l'Italia e per l'occasione tutta la Rete ha aderito. Gli Iveco Days sono supportati da una serie massiccia di iniziative promozionali, dall'invio per posta di cartoline ai proprietari dei Daily, alla comunicazione sul punto assistenziale e in concessionaria con totem e brochure, da un corposo piano di pubblicità nazionale sulle

principali emittenti radiofoniche nazionali, Internet con Google e la stampa quotidiana.

Se gli Iveco Days in corso stanno per giungere al termine, i clienti possono essere certi sulla continuità dell'iniziativa con le prossime e altrettanto interessanti offerte. Basta seguire la comunicazione Iveco e saranno informati tempestivamente delle nuove opportunità. I nostri clienti possono stare tranquilli: la loro soddisfazione è sempre al centro delle nostre attenzioni».



Marco Franza con la squadra Iveco Parts & Services Italia, da sinistra: Eleonora Stirpe, Daniela Bocci e Marta Rava

**È positivo il bilancio della Società finanziaria captive di Iveco. Merito dei nuovi prodotti finanziari che soddisfano al meglio le esigenze dei clienti e propongono un ventaglio di soluzioni "tagliate" su misura**



# PERFORMANCE E NUOVI PRODOTTI

**A**nche nel primo semestre 2011 Iveco Capital si conferma un partner affidabile, collaborativo e stabile per i Concessionari della rete Iveco e soprattutto per i loro clienti che hanno mostrato di apprezzare le offerte finanziarie sviluppate in questo periodo. Non nasconde la propria soddisfazione Tommaso Bonifazi, Responsabile Sales & Marketing di Iveco Capital Italia, con il quale analizziamo le singole gamme di prodotto che bene esprimono la dinamica degli interventi di Iveco Capital.

## OFFERTE FINANZIARIE APPREZZATE

«ECODAILY conferma un costante e continuo gradimento da parte del mercato sia per le sue qualità intrinseche di grande affidabilità, robustezza e versatilità, sia grazie alle efficaci promozioni ideate da Iveco che rappresentano la base per poter elaborare delle offerte finanziarie personalizzate - spiega Bonifazi -. Da notare le eccellenti performance del segmento dei furgoni che ha visto Iveco Capital protagonista di una campagna particolarmente vincente con una rata "di attacco" di 99 euro mese (non per nulla l'iniziativa era denominata Van Attack, ndr) molto gradita ai clienti. La conferma anche del successo della strategia caratterizzata da campagne

finanziarie, come nel caso dei furgoni, a tassi di mercato interessanti, ma con il valore aggiunto di servizi assicurativi per completare l'offerta. Si tratta di una politica molto efficace, in particolare nel segmento dei veicoli commerciali che si confronta con una clientela (operatori edili, artigiani, piccoli corrieri, cooperative ecc.) spesso trascurata dagli altri competitors bancari. Importi bassi, esigenze di servizi particolari e tempi di risposta ristretti sono tutte variabili che fanno la differenza nell'offerta se sono gestite con attenzione nel contatto diretto con il cliente, impegnandosi a capire le sue esigenze. È questo che distingue l'offerta Iveco Capital. Molto apprezzato anche il SoftLeasing, una formula che facilita l'acquisto del veicolo con canoni iniziali "leggeri" e una dilazione di lunga durata che permette di mantenere il canone misurato fino al termine del rimborso. Il SoftLeasing dà inoltre la possibilità di sostituire il veicolo dopo 41 mesi senza costi aggiuntivi. Diverso invece lo scenario dei veicoli medi e pesanti dove si punta sulla capacità di poter rispondere alle richieste di clienti che, per dimensioni e tipologie di attività, hanno un ventaglio di necessità finanziarie più dettagliate e complesse. In particolare sono state ricercate le campagne basate su tassi a partire dal 3,90% indicizzato. Una parola in più vorrei spenderla per i trattori stradali, dove Iveco Capital è stata grande protagonista sottoline-



ando il costante e attento impegno di tutta la "squadra Iveco", dai nostri Area Manager sul territorio al personale delle Concessionarie, nell'attività di relazione diretta con i clienti, di supporto alle Concessionarie stesse e nell'elaborazione di offerte attraverso un continuo scambio di informazioni».

## NUOVI PRODOTTI FINANZIARI

Passiamo adesso alle novità di prodotto che Iveco Capital ha sviluppato e che saranno lanciate sul mercato in abbinamento alla consueta attività di finanziaria, ovvero ai servizi assicurativi sviluppati con le più importanti compagnie assicurative.

«I nostri clienti possono accedere a "pacchetti" comodamente spalmati sui canoni di leasing o sulle rate del finanziamento - conferma Bonifazi -. Credito Protetto è il servizio assicurativo che permette al cliente di affrontare gli impegni finanziari con maggior serenità, proteggendolo nel caso si verificassero situazioni impreviste quali ricoveri ospedalieri, inabilità temporanea o altri eventi che possano impedire il regolare svolgimento dell'attività. Ad accertamento avvenuto sarà la Compagnia assicuratrice a coprire il debito. Inoltre i servizi Furto & Incendio, Kasko e Collisione, distribuiti in collaborazione con Augusta Assicurazioni Spa, possono essere abbinati a tutte le proposte finanziarie.

Ma i nostri clienti possono godere di altri svariati vantaggi, per esempio usufruendo di particolari agevolazioni per le riparazioni presso le Officine Autorizzate Iveco. Iveco Capital, quale finanziaria del Gruppo, promuove attività sinergiche per la soddisfazione del cliente e questa con le Officine ne è la chiara dimostrazione.

Una società "captive" come la nostra, che ha come punto di riferimento la Rete commerciale dei Concessionari Iveco, non può assolutamente dimenticare i loro venditori. Sono i venditori infatti che incontrano, conoscono e

perfezionano con il cliente le offerte di vendita dei veicoli e sono loro che dal secondo semestre 2011 potranno disporre di un Preventivatore online finanziario. Si tratta di uno strumento web (con accesso dedicato direttamente dal sito [www.ivecocapital.it](http://www.ivecocapital.it)) molto ) molto semplice e immediato con cui il venditore potrà, anche presso il cliente, elaborare e consegnare in tempo reale un vero e

proprio preventivo corredato di dati finanziari, con l'aggiunta dell'elenco dei documenti necessari per istruire la pratica di finanziamento o del leasing. Non solo un file di calcolo quindi, ma un vero e proprio strumento di vendita a disposizione della rete per poter garantire al cliente risposte rapide ed esaurienti. Il mercato sta sfruttando sempre più velocemente le nuove tecnologie che offrono vantaggi competitivi di cui possono beneficiare soprattutto i clienti e Iveco Capital non fa che seguire questa strada. In chiusura altre due anticipazioni: stiamo allargando il nostro portafoglio prodotti con progetti in avanzata fase di sviluppo come il Noleggio a lungo termine e il Leasing operativo».

*\*La Captive è per definizione la società finanziaria di un gruppo industriale che offre servizi finanziari e assicurativi ai clienti che acquistano i beni prodotti dal gruppo attraverso una rete di concessionarie che svolgono la loro attività nell'ambito del mandato di concessione.*



**Nella pagina a fianco, Tommaso Bonifazi, Responsabile Sales & Marketing di Iveco Capital Italia**





# ALLA CONQUISTA DELLE STRADE D'EUROPA

**Lanciato in anteprima all'Autocar Expo di Nizza e poi esposto alla FIAA di Madrid, il Magelys Pro è il nuovo bus Iveco Irisbus del segmento Gran Turismo**

Irisbus Iveco, secondo costruttore di autobus turistici e di linea in Europa, dispone di una gamma completa di veicoli da turismo che, dal modello Reclio al modello Magelys, passando per i modelli Daily Tourys, Proxys ed Evadys, copre tutte le esigenze dei gestori del trasporto persone di questo settore. Nel segmento estremamente specialistico degli autobus Gran Turismo, Magelys si è imposto come leader grazie alle sue prestazioni e all'affidabilità dei suoi veicoli di fascia alta. Dalla data della prima consegna, nel marzo 2008, nello stabilimento Irisbus Iveco di Annonay in Francia sono stati prodotti circa 250 Magelys HD e HDH (versione a 3 assi). Disponibile in tre lunghezze (12,20 m, 12,80 m e 13,80 m) e in due altezze (3,62 m e 3,81 m), la famiglia Magelys si è arricchita recentemente di una versione Turismo denominata Magelys Pro. Con questo nuovo modello, Irisbus Iveco punta a una quota importante nel settore degli autobus turistici polivalenti, dove oggi in Europa si concentra la domanda più forte del mercato. Proprio pensando al mercato europeo è stato organizzato a Siracusa, nella splendida scenografia della costa orientale siciliana, il lancio ufficiale che ha permesso a giornalisti e rappresentanti di grandi flotte passeggeri provenienti da tutta Europa di provare il Magelys Pro su un tracciato ideato per l'occasione.

## BELLO ED EFFICIENTE

L'accattivante silhouette del Magelys Pro sa coniugare la sicurezza delle forme arrotondate alla seduzione delle linee moderne. Un'eleganza che trascende le mode, interni spaziosi e luminosi, eccellente comfort per l'autista e per i passeggeri: tutte soluzioni pensate per soddisfare le aspettative dei clienti più esigenti. Magelys Pro vuole essere la quintessenza di tutto ciò che ci si attende concretamente da un autobus: prestazioni elevate, consumi ridotti, basso impatto ambientale, lunga affidabilità nel tempo. Il tutto rivendicando orgogliosamente i legami con Magelys HD, di cui riprende pur con qualche leggera differenza, quello styling che ha saputo conquistare i professionisti del trasporto fin dal suo lancio. Il frontale, leggermente modificato, trasmette una sensazione di sorriso, mentre i gruppi ottici anteriori sono sottolineati da un contorno di luci a led, in previsione dell'applicazione delle future normative sull'illuminazione diurna. Il rivestimento inferiore del parabrezza panoramico è di alluminio (non più di vetro) e, a richiesta, può essere verniciato nel colore della carrozzeria. La porta lato guida è sostituita da una finestratura con una parte fissa a doppia vetratura e una parte inferiore apribile ad azionamento elettrico. Il posteriore invece si caratterizza essenzialmente per l'adozione di un

portellone del vano motore in alluminio con una nuova collocazione della targa.

All'interno il Magelys Pro è un inno alla luminosità e alla trasparenza. Le dimensioni eccezionali delle superfici vetrate sottolineano un'apertura totale verso il mondo esterno e offrono indistintamente a tutti i passeggeri la possibilità di scoprire monumenti, luoghi e paesaggi senza che nulla ostacoli anche per un solo istante la loro visuale. Grazie alla fusione delle finestrature laterali e dei tegoli di raccordo del padiglione, lo spettacolo a bordo non conosce soluzione di continuità e rinnova costantemente il piacere della scoperta anche per i viaggiatori più disincantati.

Ergonomici e avvolgenti, i sedili del Magelys Pro presentano un rivestimento in velluto, sono inclinabili e dotabili a richiesta di tavolino posteriore ribaltabile. La scelta delle tonalità accentua l'atmosfera ovattata che regna nell'abitacolo. Negli ampi vani portabagagli riservati alle borse e agli effetti personali dei passeggeri è integrata una console che comanda le luci di lettura, le bocchette dell'aria individuali, gli altoparlanti e il pulsante di chiamata hostess. A questo proposito, il bus Irisbus Iveco propone come optional uno spazio dedicato alla hostess che, grazie a un microfono senza fili, può richiamare di volta in volta l'attenzione sulle varie attrazioni turistiche e visualizzarle sullo schermo attraverso le immagini trasmesse dalla telecamera esterna. Al clima ottimale a bordo provvede invece un sistema integrato di climatizzazione con possibilità di funzionamento in modalità inversa e il riscaldamento indipendente programmabile. Magelys Pro è progettato nel rispetto delle normative euro-



A sinistra, il Magelys Pro durante la presentazione in Sicilia; qui sopra, in un centro storico e, sotto, una vista degli interni



pee più severe in materia di sicurezza, offrendo il vantaggio di una carrozzeria robusta che garantisce una zona di sopravvivenza in caso di ribaltamento, un impianto frenante potente che, unito al controllo elettronico della stabilità ESP, si avvale dei sistemi ABS (contro il bloccaggio delle ruote), ASR (antipattinamento delle ruote) ed EBS (frenata elettronica con riduzione della distanza di arresto).

## PRESTAZIONI E CONSUMI

Disponibile in due lunghezze (12,20 m e 12,80 m) con capacità rispettivamente di 53 e 57 passeggeri, Magelys Pro è equipaggiato con un motore Iveco Cursor 10 Euro 5 da 380 CV con cambio ZF 6S 1600, in opzione è offerto anche il motore nella taratura da 450 CV in abbinamento al cambio automatizzato ZF AS-Tronic. Grazie alle sue prestazioni elevate, ai bassi consumi e alle ridotte emissioni per il massimo rispetto dell'ambiente, il motore Cursor ottimizza al meglio il costo chilometrico.

Il nuovo modello della gamma Magelys è dotato di sospensioni pneumatiche integrali e ruote anteriori indipendenti. Il tutto per garantire una tenuta di strada eccellente, direzionalità perfetta ed eliminazione del rollio e del beccheggio, a tutto vantaggio del comfort dei passeggeri.

Come Magelys HD e HDH, anche Magelys Pro è prodotto nello stabilimento di Annonay, in Francia, dove la struttura di acciaio monoblocco rigido viene sottoposta a un trattamento anticorrosione con bagno cataforetico, a garanzia di una maggiore tenuta nel tempo. Anche nel trasporto passeggeri Iveco conferma il suo ruolo di leader.



**Nel processo di rafforzamento del valore del Brand, Iveco ha rinnovato l'accordo con la Lega Basket e la Nazionale Italiana di Pallacanestro e sponsorizzato il GP d'Olanda di MotoGP**

di Maurizio Pignata

# TRA BASKET E MOTOGP

Come per la MotoGP, la Formula 1 e il rugby, anche nell'accordo tra Iveco e le due massime espressioni del basket nazionale esiste un denominatore comune, una coerenza di fondo. La base di partenza restano i Valori di determinazione, affidabilità, performance e spirito di squadra enunciati al momento della presentazione della partnership con gli All Blacks. Negli anni Iveco ha attualizzato ed evoluto questi valori attraverso il concetto di "energia positiva" ovvero: "Transport is Energy" il pay-off che compare su tutta la comunicazione commerciale Iveco. L'Energia Positiva, che è presente in ogni azione di Iveco, ha negli sport di squadra una sintesi perfetta e il basket ne è uno dei migliori esempi. Per questo l'accordo raggiunto sia con la Lega Basket sia con la Nazionale Italiana di Pallacanestro è par-

ticolamente importante per il mercato italiano perché è specifico per una serie di eventi che si svolgeranno proprio in Italia. Iveco sarà al fianco della nostra Nazionale per raggiungere il grande obiettivo del 2011, ovvero la partecipazione ai Campionati europei in programma in Lituania a settembre, che costituiscono anche il lasciapassare per la partecipazione alle Olimpiadi di Londra 2012, target ambizioso e sicuramente alla portata degli azzurri.

## UNA PARTNERSHIP RAFFORZATA

L'accordo di sponsorizzazione che lega il Brand Iveco al mondo della pallacanestro è stato ulteriormente rinsaldato e potenziato quest'anno dopo gli eccellenti riscontri della passata stagione. Una scelta dettata dalla volontà di raggiungere in maniera ancora più massiccia il pubblico degli appassionati che ruotano attorno a questo

splendido sport, ma anche essere di supporto agli impegni che attendono i cestisti azzurri.

Per questo oltre alla presenza istituzionale su divise e sul campo di gioco, l'impegno di Iveco si concretizza anche nella fornitura alla Federazione Italiana di quattro ECODAILY 35S14C Combi e di un bus Irisbus Magelys per il trasporto degli atleti.

Entrando maggiormente nel merito delle iniziative, la partnership con la Lega Basket ha previsto la presenza di Iveco come Official Sponsor alle recenti Final Eight di Coppa Italia, che si sono svolte al Pala Olimpico di Torino a febbraio. Poi in marzo c'è stato l'appuntamento con l'All Star Game al Forum di Assago, alle porte di Milano, lo spettacolare incontro tra i migliori giocatori stranieri che militano nel nostro Campionato opposti ai migliori giocatori italiani. Il terzo appuntamento è invece fissato a ottobre in una località ancora da definire perché si tratta della Supercoppa italiana, cioè la sfida tra la detentrici della Coppa Italia e la vincitrice del Campionato. La presenza Iveco in questi eventi è stata garantita dal logo sulla lunetta e sui paracolpi di una metà campo, e poi led e cartellonistica a bordo campo oltre che su tutti i materiali di comunicazione dell'evento, incluso il sito web della Lega Basket.

## CON LA FEDERAZIONE VERSO LONDRA 2012

Anche la sponsorizzazione della Federazione Italiana di Pallacanestro, in qualità di Official Sponsor, è stata rinnovata ed ampliata. Oltre ai già citati Europei di Basket in Lituania, la Nazionale maschile giocherà, tra luglio e agosto, quattro Tornei internazionali di preparazione: a Bormio e Rimini in Italia e a Cipro e Atene all'estero. Iveco avrà l'onore di essere presente sulla divisa della Nazionale italiana. Nello specifico il logo Iveco compare sul pantaloncino delle squadre maschili e femminili, sul campo per le partite in Italia e sul backdrop, ovvero il fondale davanti al quale si svolgono le interviste.

Ma Iveco non ha certo dimenticato di sostenere anche lo sport minore, e così il suo supporto è stato garantito ad altri eventi di basket di rilevanza locale, come per esempio il Trofeo delle Regioni svoltosi a Torino dal 20 al 25 aprile per la categoria Under 15, per il quale sono stati forniti quattro ECODAILY Combi per la movimentazione delle squadre.

«Perché l'energia e l'impegno profuso dai giovani atleti merita attenzione come quello dei grandi campioni - spiega Fabrizio Capello, responsabile Marketing del Mercato Italia Iveco -. Iveco Italia affida al basket un ruolo importante nella promozione del suo Brand, una scelta dettata dall'indubbia spettacolarità di questo sport, dalla sua grande popolarità e dai valori che trasmette, così vicini a quelli Iveco».



## MOTOGP: TARGATO IVECO IL GP D'OLANDA

In considerazione della popolarità sempre maggiore del Campionato MotoGP, Iveco ha deciso di rafforzare la sua presenza legando il proprio nome, oltre alla gara australiana di Phillip Island, anche a quella olandese di Assen. Iveco è stato il Title Sponsor della competizione, disputata sabato 25 giugno sul tracciato dello storico e prestigioso circuito olandese, giunta ormai all'81° edizione, che ha preso appunto il nome di "Iveco TT Assen 2011".

A ribadire l'impegno dell'azienda è Marco Monacelli, Iveco Brand Communication & Advertising Director, che commenta. «Il legame con questa disciplina sportiva, simbolo di tecnologia all'avanguardia ma anche di forti emozioni, continua a rappresentare per noi una grande opportunità per far conoscere il marchio Iveco in tutto il mondo. I nostri veicoli, schierati nel paddock in occasione di ogni gara, sono la testimonianza di come Iveco sia oggi il brand più presente nel MotoGP e sia sempre alla ricerca di nuove iniziative per comunicare ai clienti i valori di lealtà, determinazione e spirito di squadra, che contraddistinguono lo sport in generale, ma anche quelli in cui l'azienda crede applicandoli ogni giorno nella propria attività».

Questa nuova sponsorizzazione costituisce l'ulteriore testimonianza dell'impegno di Iveco in questo sport e dell'intensa collaborazione con Dorna Sports, in essere da ormai due anni, e che si è già espressa con l'assunzione del ruolo di Trucks & Commercial Vehicles Suppliers del MotoGP e di Official Sponsor del team Yamaha Factory Racing del campione in carica Jorge Lorenzo. A conferma della volontà di Iveco di utilizzare questa disciplina sportiva come principale veicolo per la propria strategia di promozione del marchio e di voler diventare sempre di più un punto di riferimento all'interno del circus del MotoGP.

## ... E VALENTINO ROSSI VIAGGIA IN STRALIS

È uno Stralis, il veicolo della gamma pesante stradale di Iveco, a portare in tutti i circuiti europei del motomondiale il motorhome in cui soggiognerà nei week-end di gara Valentino Rossi. Il veicolo è stato consegnato a Valentino da Marco Monacelli, Iveco Brand Communication & Advertising Director, direttamente sul circuito di Estoril, in Portogallo, in occasione del Gran Premio dello scorso aprile. Il veicolo, uno Stralis AS440S50T/P Euro 5 di colore nero, è equipaggiato con un motore FPT Industrial Cursor 13, che eroga una potenza di 500 Cv, con turbina a geometria variabile (VGT) e cambio automatizzato EuroTronic a 12 marce. Lo Stralis consegnato a Valentino Rossi, infatti, va ad aggiungersi alla flotta di 15 Stralis e quattro ECODAILY messi a disposizione a Dorna Sports per tutti gli spostamenti durante la stagione agonistica, e a quella composta da sette Stralis e due ECODAILY del Team Yamaha.





ACR REGGIANI SPA

# COSTRUIRE PER IL FUTURO

**Un'azienda familiare con lo spirito imprenditoriale di un grande gruppo, una flotta al servizio delle numerose attività legate alle costruzioni e ai servizi ecologici**

**T**utto iniziò con una fornace che non garantiva da vivere e così l'intraprendente Albertino Reggiani chiese ai suoi fratelli maggiori di tornare a occuparsi anche di trasporti. Lui aveva iniziato a guidare il camion quando aveva 15 anni e la frazione Quarantoli, a Mirandola in provincia di Modena, sua città natale e sede storica della ACR Reggiani, divenne il primo nucleo della nuova attività.

## SENZA CONFINI

«All'inizio mi impegnai nelle costruzioni stradali - spiega Albertino Reggiani, 77 anni e ancora attivissimo in azienda -, avevo quattro collaboratori mentre mia moglie Marisa Mantovani, allora come oggi, seguiva gli aspetti amministrativi. Avevamo voglia di lavorare e le nuove commesse portarono a offrire i miei servizi a grandi gruppi del settore energia per la realizzazione di gasdotti, bonifiche, piazzali di stoccaggio. Furono anni intensi e di grande crescita, quel-

li nei quali ho gettato le basi dell'azienda che poi, nel 1978, sarebbe diventata la ACR Reggiani, dove la sigla è l'acronimo di Azienda Costruzioni Reggiani. Nel frattempo crescevano anche i miei due figli e il loro ingresso in azienda è stato il passo successivo che ha decretato il decollo di tutta l'impresa. Claudio entrò in azienda nel 1986, mentre Alberto, forte anche di una laurea in ingegneria, fu operativo nel 1995. Con loro ho trovato il supporto ideale, le persone giuste che mi affiancassero nel coordinare tutte le attività.

Nel 1992 avevamo rilevato un ramo d'azienda operativo nei servizi ecologici, in particolare nella raccolta dei rifiuti solidi urbani. Nasceva così la Rieco, acronimo di Reggiani Impianti per l'Ecologia, una società a responsabilità limitata che anticipava quelle che sarebbero diventate negli anni successivi importanti esigenze del mercato, in particolare mi riferisco alla raccolta differenziata e ai servizi di igiene urbana. Implementammo il servizio sull'Appennino modenese gestendo anche una discarica a Montefiorino, sempre in provincia di Modena».

Il resto è storia recente e vede le due aziende della famiglia Reggiani progredire e svilupparsi su tutto il territorio nazionale. La ACR Reggiani offre oggi una gamma di servizi a tutto campo in ambito ecologico, costruzioni e montaggi meccanici fino alla fornitura di calcestruzzo preconfezionato. A fianco della sede centrale di Mirandola, il presidio del territorio nazionale può contare sulle filiali di Roma, Galliate, in provincia di Novara e Castelleone, in provincia di Cremona, e ben cinque impianti produttivi di calcestruzzo a Mirandola, Carpi e Modena, nella provincia originaria, Crevalcore e Baricella, in provincia di Bologna. Oltre alle strutture, la forza dell'azienda è costituita dagli oltre 200 dipendenti di provata professionalità, capaci di rispondere a tutte le domande del mercato con servizi completi in ogni fase di realizzazione del progetto.

Con la medesima filosofia è stata sviluppata anche la consociata Rieco Srl che negli anni si è specializzata anche nel prelievo, trasporto e smaltimento dei rifiuti speciali diventando un'azienda di riferimento nel settore. E qui è doveroso un ringraziamento a tutti i collaboratori che hanno contribuito alla crescita delle nostre società».

## LA FLOTTA

L'altro elemento fondamentale nella complessa macchina operativa che ruota attorno alle due aziende della famiglia Reggiani è la numerosa e articolata flotta costituita da un centinaio di veicoli di gamma pesante, tutti rigorosamente Iveco, oltre a una cinquantina di vetture e van anche questi sempre del Gruppo Fiat.

«La mia attività è cresciuta con le macchine Iveco - spiega Albertino Reggiani -, da un lato il profondo rapporto di amicizia che mi lega a Mauro Bellentani, Concessionario Iveco di Modena, dall'altro l'efficienza e affidabilità dei veicoli mi hanno sempre fatto rimanere fedele a questo marchio. L'amicizia è importante, ma quando si tratta di scegliere uno strumento di lavoro si cerca quanto di meglio offre il mercato e con Iveco questo io l'ho sempre avuto. Inoltre nella Concessionaria Bellentani siamo certi di avere un consulente e un riferimento competente, in grado di consigliarci sempre la soluzione migliore per tutte le

Qui, lo schieramento dei nuovi veicoli. Sotto, la consegna avvenuta in aprile con, da sinistra: Ottavio Gioglio di Iveco, Mauro Bellentani, titolare dell'omonima Concessionaria Iveco, e Albertino Reggiani, fondatore della ACR Reggiani



nostre esigenze, che sono estremamente diversificate proprio in considerazione dell'ampio ventaglio di servizi che a nostra volta offriamo ai clienti. Anche sul fronte dell'assistenza abbiamo nella Concessionaria emiliana un punto di appoggio e di sicurezza importante, mentre per i nostri camion che lavorano in tutta Italia la ramificata Rete Iveco è un'ulteriore garanzia. Così, per il recente acquisto di 12 nuovi veicoli abbiamo scelto i modelli che ci avevano già fornito degli ottimi risultati negli anni scorsi: otto trattori Stralis Active Space 440S45 T/P e quattro carri Stralis Active Space 260S45 T/P. Abbiamo optato per la cabina Active Space perché vogliamo che i nostri autisti viaggino nel massimo comfort anche per motivi di sicurezza, il motore Cursor 10 da 450 CV si è dimostrato perfetto per le nostre mission, potente e parco nei consumi, mentre la sospensione pneumatica è fondamentale per tutte le diverse esigenze d'uso. Una scelta oculata, fatta guardando al futuro, perché la ACR Reggiani di strada ne vuole fare ancora tanta, proprio come i camion Iveco».

CALABRA MACERI SPA

# TRATTARE I RIFIUTI È LA NOSTRA MISSIONE



**Tre fratelli e un solo obiettivo: riciclare rifiuti il più possibile. Così questo angolo di Calabria è diventato un esempio di virtù ambientale**

**P**roprio quest'anno cade il ventennale della società: la Calabria Maceri nasceva infatti all'inizio degli anni Novanta su iniziativa dei tre fratelli Pellegrino, ancora oggi insieme. Attilio è l'Amministratore Unico e segue le esportazioni, Crescenzo cura i rapporti con gli Enti pubblici, Roberto gestisce tutta la logistica

interna. Tutto in perfetta sintonia, uno dei segreti del successo dell'azienda.

## RECUPERO DEI RIFIUTI

«Tutto ha avuto inizio quando venne varato il Decreto Ronchi che rivoluzionava le metodologie di riciclo dei rifiuti - racconta Crescenzo Pellegrino -. Era il 1996 e fino a quel momento noi fratelli ci eravamo limitati a proseguire

l'attività paterna di commercio della carta da macero e materie plastiche riciclabili che erano gestite al di fuori dei rifiuti. La novità del Decreto Ronchi fu proprio quella di dare impulso all'attività di recupero dei rifiuti, ponendola come prioritaria rispetto allo smaltimento in discarica e imponendo così un cambio di strategia al sistema. La nostra azienda, muovendosi già in una logica di quel tipo, ebbe un indubbio beneficio dalle nuove norme e poté sviluppare al meglio la propria funzione di azienda di recupero sul territorio. Da lì viene la nostra storia e su questa strada vogliamo continuare a svilupparci».

Una crescita che prosegue a grandi passi e presto sarà completamente operativo il nuovo sito produttivo nato dalla ristrutturazione di una vecchia fabbrica di pannelli di legno truciolare il cui insediamento è stato completamente ricostruito per accogliere la nuova sede della Calabria Maceri. Sempre a Rende, in provincia di Cosenza, ma la nuova fabbrica disporrà di una superficie di 120 mila mq dei quali 30 mila coperti, esattamente il triplo della storica sede attuale.

«Un investimento molto importante che fa seguito a un'altra significativa rivoluzione che abbiamo avviato da un paio d'anni - prosegue Crescenzo Pellegrino -. Da semplici recuperatori di rifiuti da riciclare abbiamo allargato la nostra attività anche alla raccolta di rifiuti solidi urbani (RSU) per 15 comuni in provincia di Cosenza, in totale circa 200 mila abitanti. Con molto orgoglio posso affermare che la raccolta differenziata, nei Comuni del nostro comprensorio, sta cominciando ad avere risultati apprezzabili, con punte del 50%, che per queste aree è un eccellente risultato.

Però il riciclo e il commercio di plastica e carta riutilizzabili resta il nostro business principale e oggi ne esportiamo quote sempre più significative, anche la Cina è diventato un nostro mercato di riferimento e abbiamo un presidio commerciale permanente. Tutto questo ha contribuito alla crescita commerciale dell'azienda che è passata da un fatturato di 10 milioni di euro del 2008 ai 21 milioni dello scorso anno, mentre i dipendenti sono saliti da 50 a 100».

## LA FLOTTA

«Il medesimo sviluppo l'ha avuto anche la nostra flotta che conta oggi una sessantina di veicoli - ricorda Crescenzo Pellegrino -. La recente consegna di 19 veicoli Iveco va quasi totalmente in incremento sul nostro parco, per rafforzare il settore della raccolta differenziata che richiede attrezzature particolari per rendere più veloci le operazioni. Per questo abbiamo acquistato due Stralis AD260S36 con cambio automatico

Allison, affiancati da cinque Stralis AD 260S48 con cambio automatizzato ZF Eurotronic 2. Sempre con il cambio ZF Eurotronic sono i sei Eurocargo in varie conformazioni e potenze per adattarsi ai diversi allestimenti. Completano la fornitura due ECODAILY 70C18 e tre ECODAILY 35C11, tutti con cambio automatizzato Agile e un ECODAILY 35C14 a metano. Tutti i "pesanti" sono dotati di sospensione pneumatica indispensabile per i nostri impieghi.

In una scelta così specifica e articolata è stata fondamentale la collaborazione della Concessionaria Iveco Fratelli Scanga, che oltre ad avere la sede sempre qui a Rende, ci è sempre stata vicina nella nostra crescita, diventando un riferimento importante per la scelta dei veicoli e per la loro manutenzione. Proprio per questo per tutti i camion appena ritirati abbiamo sottoscritto un contratto di manutenzione programmata che ci consente di gestirli sapendo di averli sempre perfettamente efficienti con dei costi certi, un dato vitale per le nostre programmazioni economiche».

«La pianificazione del futuro è infatti fondamentale - conclude Crescenzo Pellegrino -, dopo anni di rapida crescita nel prossimo triennio vogliamo puntare a consolidare quanto realizzato. Quindi a rendere perfettamente efficiente il nuovo sito produttivo, potenziare i mercati di esportazione e migliorare ulteriormente il servizio nei 15 comuni che attualmente serviamo. Non lo considero un rallentamento, piuttosto un passaggio necessario per dare solide basi a future espansioni».

Nella pagina a fianco, lo schieramento dei veicoli. Qui sotto la consegna di aprile, da sinistra: i fratelli Attilio, Roberto e Crescenzo Pellegrino, titolari della Calabria Maceri; Luca Sra di Iveco; Domenico Armenise e Manuel Scanga della Concessionaria Iveco Fratelli Scanga e Marco Biglia, District Manager Iveco





TRENTI SPA

# SVILUPPO NELL'INTERMODALITÀ

**Il gruppo fiorentino ha affidato ai trasporti intermodali la sua crescita futura e presto gestirà anche un terminale ferroviario merci nel centro di Roma**



**Q**uando papà Nello affidò ai figli Luigi e Renato i suoi quattro camion, nel 1972, in pochi si sarebbero aspettati una crescita così esponenziale della piccola azienda di Sesto Fiorentino, alle porte del capoluogo toscano. Invece i tre imprenditori, prima con ditte individuali e poi con strutture aziendali sempre più articolate, hanno saputo far fiorire l'azienda di famiglia fino ai livelli attuali che sono destinati per il futuro ad ulteriori e importanti sviluppi

## GOMMA E ROTAIA

«Fino a metà degli anni Ottanta - spiega Luigi Trenti - siamo rimasti degli operatori poco più che monoveicolari, ognuno al lavoro con la propria azienda. Tutti venivamo però da una lunga tradizione legata al trasporto, iniziata da papà Nello ancora con cavalli e carretti negli anni Trenta e poi convertita ai camion alla fine della Guerra. Già allora il trasporto era concentrato su inerti, calce e cemento nell'area di Prato e Firenze. Gli anni Cinquanta segnarono l'inizio dei servizi alle cave e alle miniere e infine nel 1972 il mio ingresso con mio fratello». «Nel 1985 avevamo però sviluppato significativi lavori nel tra-

sporto di cemento e affini e, in seguito, anche delle ceneri: i resti della combustione nelle centrali termoelettriche toscane - prosegue Pietro Trenti -. Lavori sempre più importanti e impegnativi che ci portarono a dare vita a una società a responsabilità limitata (Srl). Eravamo in tre e il nome fu Tre T, ovvero i tre Trenti. Furono anni di sviluppo durante i quali ci attrezzammo per rispondere alle mutate situazioni di mercato. Per esempio, le ceneri furono in seguito classificate come rifiuti e quindi cambiarono le disposizioni per la loro gestione. Questo ci ha portato a sviluppare una sempre maggiore specializzazione, fino ai giorni nostri dove svolgiamo attività di trasporto per conto terzi in ambito regionale e nazionale in svariati settori merceologici: cemento e materiali polverulenti, movimentazione di terra, inerti per la produzione di calcestruzzo, rifiuti della combustione delle centrali termoelettriche, rifiuti speciali tossici e nocivi e quelli destinati al riutilizzo, trasporti in regime ADR, container e macchine operatrici. L'intero gruppo dal 1997 è certificato UNI EN ISO 9001:2000 e dal 2005 siamo diventati una Società per azioni».

## TRAKKER PORTACONTAINER

«La vera rivoluzione è avvenuta nel 2002 - sottolinea Luigi Trenti -. È in quell'anno infatti che abbiamo iniziato a utilizzare il treno per il trasporto, soprattutto del cemento pallettizzato. Si tratta di un materiale a basso valore aggiunto e l'incidenza dei trasporti su gomma era diventata insostenibile. Abbiamo così avviato una collaborazione con Trenitalia rivelatasi molto interessante e sviluppata nel corso degli anni. Una crescita continua che ci vede oggi alla vigilia di un importante passo che porterà all'acquisizione di un terminal ferroviario di smistamento nel centro di Roma. Sarà il passo finale di un processo evolutivo che ci ha richiesto un grande impegno nel corso di questi anni: su gomma adesso eseguiamo i trasporti nel primo e ultimo miglio e affidiamo alla rotaia il resto del tragitto. Un'evoluzione "storica" che non ci ha fatto dimenticare la nostra flotta di camion: a lei dedichiamo sempre grande attenzione e ogni nuovo ordine è affrontato con molta ocularità. In questo contesto si inseriscono gli otto Trakker AD 410T45 che abbiamo recentemente acquistato dalla Concessionaria fiorentina Iveco Ghetti. Sono veicoli speciali, non solo perché con i Trakker la nostra azienda è praticamente cresciuta e si è consolidata, ma anche perché li abbiamo voluti allestire con dei container, realizzati dalla Bianchi di Figline Valdarno, sempre in provincia di Firenze, che abbiamo disegnato noi stessi. I veicoli sono caratterizzati da una sponda "a libro" così da essere una sorta di cassone ribaltabile ma sostituibile sul veicolo in base alle esigenze di trasporto e, soprattutto, facilmente stoccabile su un vagone ferroviario». «L'acquisto degli otto Trakker non fa che proseguire una relazione di amicizia e professionale con Concessionaria Iveco Ghetti - conclude Luigi Trenti -. Forse la Trenti non esisterebbe neppure se non fosse stato per Abramo Ghetti, padre dell'attuale titolare Piero Ghetti, che ha sostenuto mio padre Nello all'inizio dell'attività. I Ghetti erano Concessionari OM e con quei veicoli è iniziata la nostra storia proseguita poi con Iveco. Con i Trakker abbiamo già avuto in passato ottimi riscontri utilizzandoli nei lavori per l'alta velocità sulla tratta Bologna-Firenze e quindi ci è sembrato giusto, alla vigilia di questo importante investimento, riconfermare la nostra scelta verso il modello Iveco».

Sopra, lo schieramento dei veicoli in consegna. Sotto, da sinistra: Lorenzo, Luigi e Renato Trenti della Tre T Spa; Lorenzo Ghetti e Renzo Zolfanelli della Concessionaria Iveco Ghetti; Leonardo Trenti della Tre T Spa

CASTIGLIA SRL

# COGLIERE LE OPPORTUNITÀ



**Determinazione e passione, questo lo spirito che ha spinto il giovane Natale Castiglia ad affermarsi con la sua azienda in un ambito complesso come i servizi per importanti realtà pubbliche e industriali pugliesi**

**A** soli 36 anni Natale Castiglia può certamente definirsi soddisfatto per i risultati ottenuti. Solo dieci anni fa aveva infatti deciso di sviluppare un ramo dell'azienda di famiglia: mentre il fratello aveva scelto di specializzarsi nelle autodemolizioni e il recupero di rottami ferrosi, Natale aveva preferito dedicarsi alle pulizie industriali, ai trasporti e agli autospurghi. Nel volgere di pochi anni ha rivoluzionato la sua azienda, diversificandola e aprendo importanti opportunità di collaborazione con alcune tra le più importanti realtà pubbliche e private della sua regione.

## TUTTO IN 10 ANNI

«Nel 2001 avevo quattro camion, oggi ne ho 40 tutti di recente immatricolazione - sottolinea con orgoglio Natale Castiglia -. È solo un dato, ma sottolinea la grande crescita che la mia azienda ha realizzato in questo decennio. Merito del sempre maggior numero di clienti che mi hanno

dato fiducia, ma anche di alcune felici intuizioni che ho avuto nel corso degli anni. Certamente un ruolo determinante è da assegnare alla diversificazione: ho allargato il numero di servizi offerti alle pulizie industriali e ai trasporti, specializzandomi in quelli più complessi di rifiuti pericolosi e non pericolosi, agli autospurghi per liquidi ho affiancato il servizio di spurgo polveri per il secco. Infine ho attivato un impianto di stoccaggio, sempre per rifiuti pericolosi e non pericolosi, dove operiamo quasi completamente a ciclo chiuso, cioè conferiamo i rifiuti, all'interno dell'impianto li selezioniamo e poi li trasferiamo al recupero o allo smaltimento differenziato a seconda delle tipologie.

Un altro segreto del successo della Castiglia è sicuramente la cura nel servizio che ci ha portato a raccogliere la fiducia di importanti realtà come l'Acquedotto Pugliese dove, dopo alcuni anni durante i quali abbiamo collaborato in subappalto, da tre anni abbiamo un contratto diretto con l'ente di gestione che ha consentito di aprissero le porte anche ad altri contratti con enti pubblici, come la Provincia di Taranto e la stessa Regione Puglia. Questo ci ha permesso di attivare nuovi ambiti di intervento come, per esempio, le disinfestazioni e i servizi di igiene urbana. Da pochi mesi, proprio grazie all'eccellente "biglietto da visita" costituito dal nostro lavoro per le realtà pubbliche regionali, si è aperta per la Castiglia un'altra grande opportunità. Siamo infatti diventati fornitori del Polo siderurgico di Taranto, oggi controllato dal gruppo lombardo Riva, a cui forniamo una svariata gamma di servizi di pulizia industriale e di trasporto. Per esempio, siamo noi a curare il trasferimento della materia prima dal porto alla fonderia, curando anche la pulizia delle stive delle navi e delle banchine del porto, inoltre gestiamo la pulizia di alcuni reparti e svariate tipologie di trasporto. L'opportunità di lavorare per il Polo siderurgico è sicuramente l'occasione più importante degli ultimi anni e suggella l'impegno e la dedizione allo sviluppo della mia società. Insieme all'Acquedotto Pugliese sono i due clienti che ci consentono di guardare al futuro con rinnovata determinazione».



## LA FLOTTA

Recentemente la Castiglia ha acquistato dalla Concessionaria Iveco Di Pinto & Dalessandro Spa di Putignano, in provincia di Bari, sei Trakker e due Stralis che vanno ad arricchire la flotta composta da 40 veicoli di gamma pesante, tutti Stralis o Trakker in vari allestimenti e modelli, e una decina di ECODAILY, allestiti sia per il trasporto del personale che delle attrezzature.

«La crescita della Castiglia è stata scandita dai veicoli Iveco - spiega Natale Castiglia -, non ho mai pensato di cambiare perché sono sempre stato molto soddisfatto dalle loro prestazioni e il rapporto con la Concessionaria Di Pinto & Dalessandro è sempre stato eccellente. Sono importanti i loro consigli nella scelta del modello ideale per le nostre esigenze, tempestivo e professionale il loro intervento nella fasi di assistenza. Nella scelta d'acquisto ascoltiamo sempre il parere dei nostri autisti e sono proprio loro a chiedere con decisione di confermare

la fiducia a Iveco, ritengo il loro giudizio molto qualificato e in perfetta sintonia con quelle che sono anche le mie sensazioni di imprenditore».

Chiudiamo l'intervista con uno sguardo rivolto al futuro. «I programmi futuri si stanno sviluppando su due direttrici - spiega Natale Castiglia -, da un lato consolidare i rapporti in essere, in particolare con il Gruppo Riva e l'Acquedotto Pugliese, dall'altro aprire un nuovo settore d'intervento con la raccolta differenziata di rifiuti solidi urbani (RSU) in alcuni comuni della nostra regione. Siamo iscritti all'apposito Albo e stiamo partecipando a varie gare. Una l'abbiamo già vinta e dovremo allestire 28 ECODAILY per un progetto pilota della Regione Puglia che si svilupperà in alcuni quartieri di Taranto e nei comuni di Massafra, Crispiano, Montemesola e Stattemirato per una "raccolta differenziata evoluta" con l'impiego di tecniche innovative. Un progetto ambizioso, proprio come gli obiettivi della mia azienda».

**Nella pagina a fianco, da sinistra: Natale Castiglia, Amministratore della Castiglia srl e Leonardo Di Pinto Amministratore Delegato della Concessionaria Iveco Di Pinto & Dalessandro. Sopra, lo schieramento dei veicoli in consegna**

GRUPPO NOVELLI

# QUALITÀ E AMBIENTE

**Un produttore agroalimentare di primo piano come il Gruppo Novelli non deve perseguire solo la qualità dei suoi prodotti, ma anche distribuirli in maniera rapida e con il minimo impatto sull'ambiente, per questo ha scelto Iveco**



**S**ei brand, ognuno protagonista di mercato nel suo settore. Così si potrebbe fotografare in poche parole il Gruppo Novelli, una realtà imprenditoriale del settore agroalimentare costituita oggi dalle aziende: Interpan e Spiga specializzate nella produzione di pane, pizza e prodotti da forno rispettivamente freschi e surgelati; Fattoria Novelli-Ovito, uova e ovo-prodotti; Superstella, mangimi per animali; Saddler, mangimi e integratori per cavalli e Cantina Novelli, vini.

## SODDISFAZIONE DEL CLIENTE

«La nostra filosofia imprenditoriale è da sempre orientata alla qualità per la massima soddisfazione del cliente - spiega il Presidente Tarquato Novelli -. Per questo in tutte le aziende del Gruppo viene operata un'attenta selezione delle materie prime e dei loro fornitori, il monitoraggio costante dei processi produttivi e delle caratteristiche dei prodotti, affinché l'offerta risponda sempre a elevati standard qualitativi e sia compatibile con le aspettative del mercato. Per esempio, nel 2002 Fattoria Novelli decise di utilizzare per i mangimi delle

proprie galline ovaiole esclusivamente materie prime non geneticamente modificate. Gli Ogm sono infatti un argomento ancora molto discusso e i loro eventuali effetti sulla salute oggetto di studio».

La storia del Gruppo risale al 1900 quando il capostipite della famiglia, Ferdinando Novelli, cominciò a produrre farina con un mulino a pietra in un paesino a pochi chilometri da Spoleto. In seguito, con l'aiuto dei familiari, costruì un piccolo forno a legna e iniziò la prima produzione di pane fresco Novelli. Con gli anni la domanda aumentò e il pane venne venduto in zone sempre più ampie fino ad arrivare anche a Terni dove, negli anni Settanta, venne trasferita tutta la produzione con un'ampia gamma di prodotti a marchio Interpan. Negli anni Ottanta la produzione Interpan fu sviluppata anche a Roma e Latina per poter così facilmente distribuire i prodotti sempre freschi in tutta l'Italia Centromeridionale. Contemporaneamente, sempre all'inizio degli anni Settanta, avvenne l'acquisizione del mangimificio Superstella destinato alla produzione di mangimi per animali. Alla produzione del pane e prodotti da forno, si affiancò in seguito anche quella delle uova fresche e, nel 1991, cominciò lo sviluppo degli ovoprodotti. Alla fine del 1994 alla produzione di pane fresco a Roma si aggiunse anche quella di pane e prodotti da forno surgelati, facendo nascere così l'azienda Spiga. Oggi il Gruppo Novelli conta più di 700 dipendenti per un fatturato nel 2010 di circa 120 milioni di euro e vede crescere costantemente il proprio mercato: nel 2005 è stato ampliato il centro di selezione delle uova a Spoleto raddoppiando la capacità produttiva e, nel 2006, l'inaugurazione del nuovo centro di produzione del pane ad Amelia, in provincia di Frascati.

## LA FLOTTA

«Un'azienda che ha così a cuore la qualità dei suoi prodotti, deve poi avere la garanzia di una distribuzione efficiente - prosegue il Presidente Novelli -. È per questo che noi curiamo direttamente tutta la filiera, non solo agroalimentare, ma anche distributiva. Pensi che alleviamo i nostri pulcini fin da loro primo giorno di vita, come potremmo poi affidare i prodotti a trasportatori terzi? Per questo disponiamo di una flotta di circa 160 veicoli che si è recentemente arricchita di 40 ECODAILY 35S11 che abbiamo acquisito con un contratto di noleggio a lungo termine. La fornitura è stata curata dalla Concessionaria Iveco Strappini di Orte, in provincia di Viterbo, con la quale abbiamo un rapporto duraturo e di reciproca stima. All'inizio è stato sviluppato con i veicoli di gamma pesante e si è recentemente esteso anche a quelli di gamma leggera. Con i primi curiamo il trasporto delle materie prime e dei prodotti finiti ai centri distributivi, quella

che noi chiamiamo logistica primaria; con i secondi eseguiamo invece la distribuzione sui punti vendita, la logistica secondaria». «Quella di gestire direttamente la nostra distribuzione è stata una scelta fatta fin dalle origini ed è un elemento portante della nostra organizzazione - conclude il Presidente Novelli -. In questo modo riusciamo ad avere sempre il controllo della movimentazione di prodotti delicati come le uova o i surgelati, dove devono essere rispettate regole precise perché al cliente finale arrivi un prodotto di qualità e ben conservato. D'altro lato è quindi naturale che curiamo l'efficienza della nostra flotta con altrettanta cura. Ecco perché vogliamo veicoli di ultima generazione e questo spiega anche la scelta di Iveco: l'affidabilità di Stralis ed ECODAILY sono proverbiale e l'efficienza e ramificazione della rete assistenziale Iveco è un'ulteriore garanzia».



Nella pagina a fianco, lo schieramento dei 40 ECODAILY che si sono aggiunti alla flotta del Gruppo Novelli. Qui a fianco, Tarquato Novelli, Presidente del Gruppo e, sotto, un'immagine della sede principale di Terni





## 40 STRALIS A TOTI TRANS

I 40° anni di attività sono stati celebrati da Toti Trans con un'importante consegna di veicoli stradali pesanti: 40 Iveco Stralis AT440S45 T/P forniti dalla Concessionaria Romana Diesel, partner storico dell'autotrasportatore laziale.

Toti Trans Srl, con sede a Ferentino in provincia di Frosinone, è un'importante azienda che opera nel campo dei trasporti, logistica integrale e intermodale e, recentemente, anche nel settore dell'abbigliamento relativamente al trasporto, stoccaggio e distribuzione. I 40 Stralis AT440S45 T/P oggetto della consegna sono trattori con cabina Active Time, di colore rosso, dotati di motore Cursor 10 di 10 litri con cambio manuale ZF a 16 rapporti. Il motore Cursor 10 da 450 CV eroga una coppia massima di 2100 Nm a partire da 1050 giri/min mantenendola costante fino a 1550 giri/min. Potente e affidabile, questo motore è stato concepito per offrire prestazioni eccellenti con costi di gestione contenuti. Questi nuovi Stralis vanno ad aggiungersi alla flotta Toti Trans che può contare complessivamente 190 veicoli con un'età media inferiore ai tre anni. A questi mezzi si devono aggiungere 310 semirimorchi in vari allestimenti, 110 portacontainer e 1.470 tra container e casse mobili. In Italia l'azienda dispone complessivamente di 440 mila mq di aree di stoccaggio di proprietà, delle quali 80 mila coperte. La scelta vincente che ha caratterizzato lo sviluppo e la crescita di Toti Trans è stata l'intermodalità. Una decisione nata dalla necessità di muovere le merci dai porti del Sud d'Italia verso il Nord Europa, puntando sulla

modalità rotaia quale componente essenziale del sistema di trasporto integrato. Proprio in questa ottica è stata voluta e realizzata la sede di Ferentino, inaugurata nel 2004, che sorge in località Torre Fessa su un'area di 250 mila mq di cui 38 mila coperti. Il centro comprende il raccordo ferroviario con lo scalo merci di Frosinone con sei binari d'esercizio, in aggiunta a quelli esistenti, ed è prevista la realizzazione del settimo binario la cui lunghezza è di 520 metri lineari. Infine, da gennaio 2011, è operativo un binario che arriva direttamente all'interno della struttura per la movimentazione dei prodotti siderurgici (coils) con carroponete da 35 tonnellate. Toti Trans ha in totale quattro sedi: oltre a Ferentino, sono operative le filiali di Frosinone, Calvenzano (Bg) e Calenzano (Fi). A curare la fornitura la Concessionaria Romana Diesel Spa, dealer Iveco per le province di Roma, Latina e Frosinone, il territorio che presidia con tre sedi e 40 Officine Autorizzate, garantendo al cliente l'intero ventaglio di servizi di vendita e post-vendita.

Nella foto in alto, la cerimonia della consegna avvenuta a maggio, da destra: Enzo Gioachin, Senior Vice President Iveco; Alfonso Toti, Amministratore Unico della Toti Trans; Franco Miniero, Senior Vice President Iveco; Mario Artusi, Amministratore Delegato della Concessionaria Iveco Romana Diesel; Gianni Toti, Responsabile Commerciale Toti Trans; Ottavio Gioglio di Iveco; Lino Toti, Responsabile tecnico Toti Trans e Luciano Bocciardi, Responsabile logistica Toti Trans. Qui a fianco, una vista dell'insediamento di Ferentino con lo schieramento dei veicoli



## I VEICOLI ECOLOGICI IVECO AL CHALLENGE BIBENDUM

Iveco ha partecipato al *Challenge Bibendum 2011*, evento unico nel suo genere, dedicato alla mobilità sostenibile. Presso gli hangar dell'aeroporto di Tempelhof a Berlino, è stato allestito per l'occasione un accogliente e suggestivo spazio espositivo, mentre lungo le piste del vecchio aeroporto hanno sfilato alcuni tra i veicoli più moderni ed ecologici attualmente disponibili.

L'azienda italiana ha presentato un ampio ventaglio di soluzioni tecnologiche, offrendo alle molteplici esigenze dei professionisti del trasporto una gamma prodotta tra le più vaste e diversificate. Obiettivo dichiarato è stato quello di proporre soluzioni tecnologiche d'avanguardia direttamente disponibili al mercato.

Lo stand era articolato su un'area di 100 mq e ha avuto come protagonista Glider, il *concept truck* divenuto sinonimo di produttività, risparmio energetico e comfort di guida. Glider è un vero e proprio laboratorio di ricerca in cui l'azienda sperimenta le più innovative soluzioni tecnologiche in attesa di trasferirle sui veicoli in produzione. La potenziale riduzione dei consumi prevista da questo concept (stimata fino al 40% rispetto alle motorizzazioni tradizionali Diesel) è il risultato di innovazioni tecnologiche quali la generazione a bordo di energia, il recupero dell'energia cinetica del veicolo e di quella termica dai gas di scarico. Una grande attenzione, inoltre, è stata dedicata all'aerodinamica del veicolo e alla riduzione della resistenza al rotolamento degli pneumatici.

Per le prove dinamiche erano disponibili un ECODAILY Electric 35S da 60 kW di potenza (veicolo in uso a Berlino presso il cliente DHL Deutsche Post), un ECODAILY Hybrid Diesel-elettrico con motore Diesel FPT Industrial da 85 kW di potenza unito a un motore elettrico da 32 kW e un Eurocargo Hybrid Diesel-elettrico da 7,5 t, dotato di motore Diesel FPT Industrial Tector Euro V con potenza massima di 118 kW in combinazione con un motogeneratore elettrico con potenza massima di 44 kW. Per i veicoli pesanti erano presenti uno Stralis CNG 6x2 da 26 t, dotato di motore a gas naturale FPT Industrial Cursor 8 da 270 cv (200 kW) di potenza e un ECOSTRALIS AS440S46 T/P equipaggiato con motore Diesel FPT Industrial Cursor 10 da 460 cv (338 kW) di potenza.

Iveco Irisbus ha presentato due modelli: il Citelis ibrido e il Magelys Pro. Il Citelis ibrido Diesel-elettrico da 12 m di lunghezza, equipaggiato con un motore elettrico di trazione da 175 kW di potenza e con un generatore collegato a un motore Diesel FPT Industrial Tector 6 EEV da 300 cv (220 kW), e l'ultimo arrivato



Sopra, l'ECODAILY Electric, in uso proprio a Berlino presso il corriere DHL, sfila sotto la porta di Brandeburgo. Qui a fianco, lo stand Iveco con il Glider al centro

nella gamma autobus turistici, il Magelys Pro, con motore Diesel FPT Industrial Cursor 10 Euro V da 380 cv (280 kW) di potenza, con cambio ZF 6S1600, che è stato presentato a Siracusa nel marzo di quest'anno. L'intera manifestazione ha inoltre ospitato numerosi workshop e seminari tematici in cui si sono confrontati i maggiori esperti del settore e sono state presentate le più avanzate tecnologie in tema di mobilità sostenibile. L'Amministratore delegato Iveco, Alfredo Altavilla, ha partecipato al dibattito previsto nell'ambito del Leaders'Forum dal titolo Energy at the heart of sustainable transportation, esponendo i vantaggi competitivi delle scelte tecnologiche compiute dall'azienda. Il Challenge Bibendum 2011, che ha visto la partecipazione attiva del sindaco di Berlino e l'interessamento della Cancelliera Angela Merkel, ha dato appuntamento a tutti alla prossima edizione prevista per il 2013, probabilmente in Asia. M.C.



## IL CONVEGNO AITE A PIACENZA

Il convegno "Trasporti eccezionali e infrastrutture" che si è tenuto a fine maggio al Centro Congressi Piacenza Expo ha segnato uno snodo importante per l'Aite (Associazione Italiana Trasporti Eccezionali), il suo Presidente Antonio Catiello e la sua Segretaria Nazionale Sandra Forzoni.

«L'incontro era dedicato ai 150° dell'Unità d'Italia e, senza retorica, ci siamo domandati quanto dal punto di vista delle infrastrutture questa Unità sia stata realmente perseguita - spiega Sandra Forzoni -. In particolare l'attenzione si è concentrata sulla riforma del Regolamento attuativo del Codice della Strada, dove sembra finalmente aver trovato un riscontro la richiesta dell'Aite di una semplificazione delle richieste di autorizzazione, con particolare riferimento ai trasporti eccezionali. Grazie infatti al comma 9 sulla Semplificazione, che fa parte del Decreto sullo Sviluppo economico varato dal Governo ad aprile e che dovrebbe essere convertito in legge a metà luglio, tutte le aziende di autotrasporto potranno godere di una nuova normativa che costituirà un importante risparmio di tempo e denaro. Con le nuove disposizioni la richiesta degli atti autorizzativi sarà infatti svincolata dal rapporto con la Pubblica amministrazione grazie ad alcune semplici norme che garantiranno, per citare solo degli esempi, il rilascio delle autorizzazioni tassativamente entro 15 giorni, le "periodiche" con validità a un anno senza l'indicazione della tipologia e della natura della merce trasportata e i rinnovi prolungati a tre anni».

L'incontro di Piacenza è stata anche l'occasione per presentare il libro "La strada e il trasporto prima dell'Unità d'Italia fino ai giorni nostri" scritto da Sandra Forzoni in collaborazione con Michele Peyretti per la casa editrice Chiaramonte. «Nel libro ho voluto ripercorrere questa

storia - spiega Sandra Forzoni - focalizzandomi sul trasporto delle merci, non solo su gomma, ma in tutte le diverse modalità e con particolare riferimento al periodo immediatamente successivo all'Unità d'Italia fino ai giorni nostri».



## IVECO ALL'EXPO DI SHANGHAI 2011

Iveco, attraverso le sue joint venture cinesi, Naveco e Saic-Iveco Hongyan (SIH), era presente alla 14ª edizione del Salone Internazionale Automotive di Shanghai, la più importante manifestazione cinese del settore, che si è svolta presso il nuovo centro espositivo internazionale di Shanghai, in Cina, ad aprile. Lo stand occupava un'area di 1000 mq e si trovava proprio di fronte all'ingresso del Salone. Esposti nove dei prodotti più recenti delle due joint venture in varie configurazioni. I modelli erano dotati di trazioni tradizionali e alternative, a conferma dell'impegno Iveco di offrire al mercato cinese una gamma completa di soluzioni di trasporto per merci e persone.

In particolare, Naveco ha presentato il nuovo Yuejin Ouka della gamma K, Model Year 2011, un prodotto destinato alla fascia medio alta del mercato dei veicoli leggeri. Con uno stile semplice e moderno, questo veicolo è equipaggiato con la nuova generazione del motore F1C Diesel, prodotto da FPT Industrial, che riduce significativamente i consumi di carburante, rumorosità e vibrazioni, mentre la guidabilità è stata migliorata con l'adozione del cambio FPT Industrial. Naveco proponeva inoltre il PowerDaily nella versione Luxury, sia con motore F1C Diesel sia con propulsore elettrico, oltre a un camper e un veicolo di servizio allestiti sempre su telaio PowerDaily. Saic-Iveco Hongyan presentava invece il modello di punta Genlyon in tre differenti versioni: un trattore 6x4, una betoniera 8x4 e un ribaltabile 6x4. SIH ha anche lanciato in ambito Customer Service un nuovo brand, con lo slogan "Service Is Here", focalizzato su tecnologia avanzata, rapidità di intervento, capillarità della rete, cura costante del cliente ed elevato valore aggiunto dei servizi. A presentarlo Enzo Gioachin, Vice President Customer Service Iveco, che ha preso parte, insieme al management delle joint venture, anche alla cerimonia d'inaugurazione della nuova gamma Naveco Yuejin Ouka.

In alto lo stand che Iveco ha allestito con i suoi partner cinesi. Al centro, Enzo Gioachin, Senior Vice President Iveco (a destra) alla cerimonia di inaugurazione e, qui sopra, il pesante stradale Genlyon



## "SCR ONLY" PER I MOTORI EURO VI DI IVECO E FPT INDUSTRIAL

Iveco e FPT Industrial garantiranno la conformità con le prossime normative Euro VI grazie a un'esclusiva tecnologia SCR, che sarà introdotta sulle due gamme di nuovi motori Cursor e Tector per veicoli commerciali pesanti e autobus. I nuovi motori "SCR Only" di FPT Industrial saranno caratterizzati da sistemi ottimizzati di combustione e di post-trattamento dei gas di scarico, per garantire a Iveco di mantenere la posizione di leadership nel campo dei consumi, migliorando allo stesso tempo il rispetto dell'ambiente. Questo risultato sarà raggiunto grazie a una tecnica di controllo molto efficiente e brevettata da FPT Industrial, che consentirà di ottenere un'efficienza di conversione delle emissioni di NOx estremamente elevata (superiore al 95% contro l'80-85% della migliore concorrenza).

«La nostra attività è costantemente rivolta a incrementare la produttività del cliente e la riduzione delle emissioni - ha dichiarato Giovanni Bartoli, Amministratore Delegato di FPT Industrial -



e a tale scopo siamo alla continua ricerca di ogni soluzione che ci permetta di raggiungere questi obiettivi. L'approccio "SCR Only" è un'ulteriore prova della nostra leadership tecnologica e del nostro impegno a soddisfare le necessità di un mercato sempre più esigente».

«Siamo stati i primi ad annunciare la nostra strategia tecnologica per i motori Euro VI già ad aprile 2010 a Torino, durante l'Analyst and Investor

Day della Fiat - ha ricordato Alfredo Altavilla, Amministratore Delegato di Iveco -.

In quell'occasione, affermai che avremmo rispettato gli standard Euro VI senza ricorrere al ricircolo dei gas di scarico (ovvero la tecnologia EGR, ndr). L'EGR è una soluzione che ha una sua ragion d'essere nel settore dei trasporti, ma per i veicoli commerciali che nel corso della loro vita percorrono più di un milione di chilometri la scelta corretta è quella che riduce al minimo i consumi di combustibile e gli altri costi operativi. La tecnologia "SCR Only" di FPT Industrial soddisfa in pieno questa necessità. È chiaro che i veicoli Euro VI costeranno di più, le soluzioni d'avanguardia hanno un prezzo e un valore. Iveco introdurrà i veicoli adeguati quando il mercato lo richiederà».

## I TESTIMONI DI GEOVA SCELGONO IVECO

È inusuale pensare a una confessione religiosa come proprietaria di un parco di veicoli industriali. Eppure in vari paesi del mondo, Italia compresa, i Testimoni di Geova impiegano numerosi camion a supporto della loro opera di evangelizzazione, soprattutto per il trasporto di Bibbie e tutte le pubblicazioni prodotte nei loro impianti tipografici.

In Italia, da sempre, i camion utilizzati dalla Congregazione Cristiana dei Testimoni di Geova sono Iveco. Il primo fu un Fiat 80 NC acquistato all'inizio degli anni Settanta. A metà degli anni 2000 il parco era salito a sei autotreni e due motrici per distribuire in media 500 mila periodici e 60 mila Bibbie o libri al giorno in Italia, a cui si sono aggiunti trasporti in Germania, Francia, Grecia, Albania e altre destinazioni in Europa. Dopo la caduta del muro di Berlino, i testimoni di Geova hanno deciso di effettuare numerosi viaggi con i veicoli Iveco per portare aiuti umanitari in Ucraina, Bosnia, all'epoca dilaniata dalla guerra, e in Albania. La stessa cosa è avvenuta anche per operazioni di soccorso in occasione di calamità naturali che hanno colpito alcune regioni italiane.

In oltre trent'anni l'affidabilità di Iveco e della sua Rete di assistenza è stata apprezzata dai molti autisti che si sono avvicinati alla guida di questi veicoli. La congregazione si è avvalsa nel tempo sempre della consulenza professionale della Concessionaria Iveco Salaria Carri di Roma, e in questo contesto si inserisce la consegna di un Iveco Stralis AS260S50 di colore rosso pronto a percorrere molti chilometri in tutta Europa.





**Per tutto il mese di luglio il Mercato Italia Iveco e la Rete delle Concessionarie propongono un'offerta finanziaria straordinaria a tutti i clienti ECOSTRALIS**

# ECOSTRALIS A 999 EURO AL MESE FINO AL 31 LUGLIO

I pregi di **ECOSTRALIS**, il nuovo pesante stradale Iveco che unisce **ECONomia** ed **ECOLOGIA** sono noti. È infatti **Economico** grazie al nuovo motore 460 CV EEV con risparmio di carburante fino a 7,32%. **Completo** con il cambio Eurotronic, pneumatici a bassa resistenza al rotolamento, rallentatore idraulico, spoiler superiori e laterali, ESP con Hill Holder inclusi. **Produttivo** per i 3 anni di garanzia totale inclusi e contratti di assistenza e manutenzione dedicati fino a 5 anni.

Grazie al **Leasing** a canoni differenziati elaborato da Mercato Italia Iveco in collaborazione con Iveco Capital, ECOSTRALIS può essere tuo a solo **999 euro al mese\*** comprensivi di **3 anni o 400 mila km di Garanzia totale** e della **polizza Incendio&Furto e cristalli!**

Per maggiori informazioni chiamate il numero verde **800800288** oppure visitate il sito **www.iveco.it**

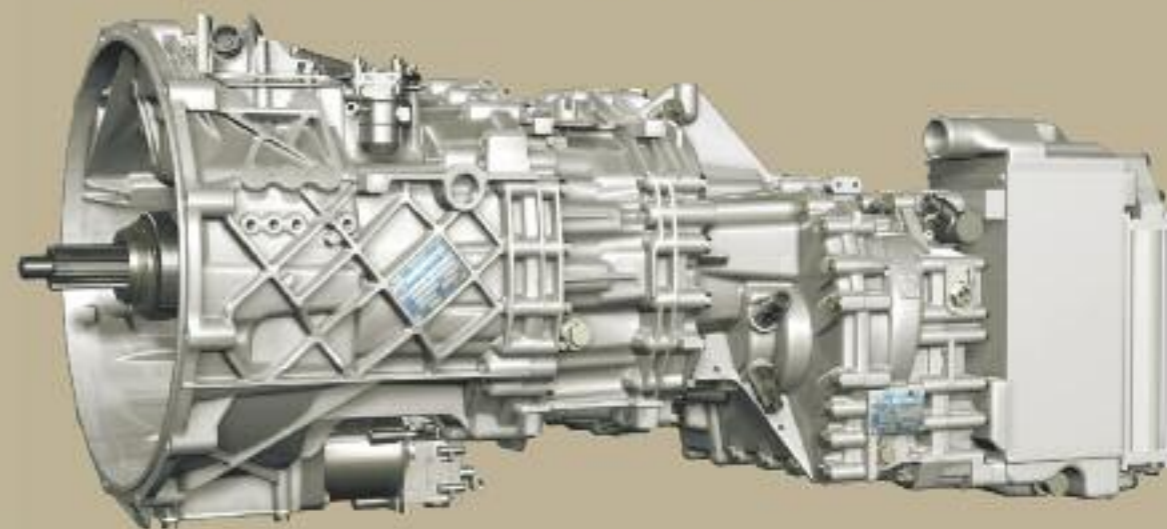
\* Offerta valida fino al 31/07/2011 presso le Concessionarie Iveco aderenti, salvo esaurimento scorte. Importo di fornitura massimo pari a 80.000 euro su modello ECOSTRALIS AS440S46 E (TAN 5,95%, anticipo 20%, tasso leasing 6,11%, 18 canoni da 999 euro, 41 canoni da 1.290 euro, comprensivi di polizza Incendio&Furto e cristalli per tutta la durata del leasing, riscatto 10%). Spese d'istruttoria pari a 300 euro, trasporto, messa su strada e IVA esclusa. Garanzia totale 3 anni o 400.000 km. Dettagli della copertura disponibili presso la rete Iveco. L'approvazione della pratica è soggetta alla valutazione da parte di Iveco Capital. Fogli informativi e possibilità di personalizzare l'offerta con altri importi e durate direttamente in Concessionaria. Immagini a solo scopo illustrativo..



**Tecnologia ZF –  
una scelta intelligente.**

**N°1**

**EuroTronic + Intarder.  
Automaticamente efficiente.**



[www.zf.com](http://www.zf.com)

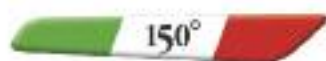
Sia che si tratti di trasporto a lunga distanza o di distribuzione oppure di un veicolo speciale - con il n°1 tra i cambi automatici gli autocarri sono sempre un passo avanti rispetto alla concorrenza. Iveco Eurotronic + Intarder rendono gli autocarri automaticamente più economici. Con costi ridotti per consumo e manutenzione. Iveco EuroTronic + Intarder. Il n°1. automaticamente.



**DEDICATO ALL'ITALIA.  
CON TRASPORTO.**



**STRALIS**



**IVECO LA STORIA E IL FUTURO DEL TRASPORTO**

- 150 esclusivi esemplari con fascia tricolore
- Più spazio a bordo con la cabina Active Space
- Minori consumi ed emissioni grazie al motore Euro 5

**Numero Verde  
800-800288**

**IVECO**  
TRANSPORT IS ENERGY

[www.iveco.it](http://www.iveco.it)