

Camion & Servizi

**NUOVO
STRALIS:
NATO PER
CHI GUIDA**

**PRESENTATO
IL DAILY
MINIVAN**

**IVECO
IN MEDIO ORIENTE
E AFRICA**

WWW.CAMION-SERVIZI.IT



4



Verso L'eccellenza

A Roma presentato
il Nuovo Stralis
alla stampa internazionale

- 6 Valori Condivisi**
- 8 Nato per chi guida**
- 13 Stralis & All Blacks Road Show**
- 14 Grande comfort e prestazioni eccellenti**



18



ANTEPRIMA Il Nuovo Daily MiniVan

Un furgone agile e robusto ideale
per le missioni urbane e per
molte categorie di professionisti
del trasporto

- 22 Associazioni
Intervista ad
Alfonso Trapani**
- 24 Medio Oriente
e Africa, un
mercato dalle
grandi potenzialità**
- 28 Un Daily
ambulatorio mobile**
- 30 Overland for smile,
un progetto
di solidarietà**



32



Costruire è il nostro mestiere

Il Gruppo Eurocava
è una holding dedicata
alla cantieristica edile.
Tracal ne gestisce
i trasporti con
una flotta di 120 camion

Rubriche

- 40 Nuove opportunità con Iveco Finanziaria**
- 42 Dal Mondo del Trasporto**
 - Ferrari Trasporti: eccezionali in tutto
 - Una flotta di Daily per TNT
 - ATA, il business del trasporto rifiuti
 - Rizzato, leader nei trasporti a temperatura controllata
- 49 News**
- 51 Grandangolo**



36



20 anni di successi

La Concessionaria Iveco
Borgo Agnello
ha festeggiato i vent'anni
di attività, una storia
di lavoro e impegno



DIRETTORE EDITORIALE SILVIA BECCELLI DIRETTORE RESPONSABILE FRANCESCO ORIOLO COMITATO EDITORIALE MARCO MONTICELLI, SERGIO PERINI, STEFANO STERPONE COMITATO DI REDAZIONE ALBERTO MONDINELLI (REDAZIONE), ALESSANDRA CELESIA, MAURIZIO PIGNATA, LORIANO SIGNORINI COLLABORATORI ANTONINO BRANCATO, JESUS CHAVIDA, LUIGI CASETTA, PAOLO DE BERNARDI, MAURO FIGLIOS, GIUSEPPE LISO, GIOVANNI MELLANO, MARCO RICCI, GUALTIERO SANNA EDITORE SATIZ SRL, CORSO SVIZZERA 185, 10149 TORINO REDAZIONE THE EDITOR, VIA SAN MAURIZIO 48, 24065 LOVERE (BG), TEL. 035.961.868, FAX 035.509.6958, E-MAIL MONDINELLI@THEEDITOR.191.IT STAMPA DEAPRINTING 2007 - NOVARA REGISTRAZIONE TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000 È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE



Sulla scia dell'accordo di sponsorship con gli All Blacks, la squadra di rugby più famosa al mondo, la prima novità di prodotto per Iveco del 2007 è sicuramente il nuovo Stralis, a cui dedichiamo l'apertura di questo numero del giornale in un ampio reportage. Presentato a Roma alla stampa internazionale, il nuovo pesante stradale è ora in giro per l'Europa - oltre che in Italia - per essere provato dai clienti attraverso un Road Show itinerante che si protrarrà fino all'autunno.

In Italia, sempre a inizio dell'anno, è avvenuto il lancio del Nuovo Daily MiniVan, un'interessante offerta commerciale con la quale Iveco intende proporre al mercato furgoni con cubature da 7-8-9 e 10 metri cubi di vano di carico atte a soddisfare le missioni tipiche dei veicoli commerciali di fascia bassa. Il Daily è stato protagonista anche della Convention Iveco che ha riunito per la prima volta i Dealer dell'area Middle East & Africa e si è svolta in Tunisia dove l'azienda è presente da tempo. A proposito di rete, il focus sui nostri Dealer italiani è dedicato questa volta alla Concessionaria Borgo Agnello di Paruzzaro, in provincia di Novara, e ci riporta al tema dei servizi al cliente. Da questo numero ritrovate nuovamente lo spazio dedicato alle Associazioni con l'intervista ad Alfonso Trapani, neo Segretario Generale di Anita.

Ma il 2007 è appena cominciato e molte altre novità in tema di trasporto e di Iveco si profilano, segnale positivo di un mondo che cambia ed evolve continuamente.

Silvia Becchelli

VERSO L'ECCELLENZA

Nel suo intervento Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing, ha sottolineato come il lancio del Nuovo Stralis suggella un periodo particolarmente positivo e importante per tutta l'azienda

«**R**aramente un nuovo veicolo è stato accolto con tanto entusiasmo come il Nuovo Stralis». Stefano Sterpone, il Senior Vice President che ha la responsabilità commerciale di Iveco nel mondo è soddisfatto. «Lo abbiamo potuto vedere durante l'incontro di Monte-Carlo, e durante le presentazioni di lancio a cui abbiamo partecipato in tutta Europa nelle scorse settimane. Ma, paradossalmente, poche volte un nuovo veicolo è stato così poco sollecitato. C'è una ragione per questo: lo Stralis in esercizio era ancora molto apprezzato».

UNA STORIA DI SUCCESSO

«Facciamo un po' di storia - ha quindi proseguito Sterpone -. Lanciato nel 2002, "Truck Of the Year" nel 2003, lo Stralis ha avuto subito un'accoglienza positiva da parte della stampa e del pubblico. Il lancio due anni fa delle motorizzazioni ecologiche Euro 5 ci ha consentito di gestire molto bene il suo ciclo di vita.

Infatti, solitamente, un prodotto raggiunge il suo massimo subito dopo il lancio e, nella maturità, scende. Invece i dati di vendita dello Stralis sono sempre in crescita. Detto in altre parole: presentare il Nuovo Stralis non era strettamente "necessario" per sostenere le vendite, il modello precedente non aveva ancora sfruttato tutto il suo potenziale commerciale. Era ancora un prodotto in crescita, che raggiungeva e superava gli obiettivi. Per quale motivo Iveco ha deciso di cambiarlo? La risposta è semplice, perché puntava a fare ancora meglio. Il suo processo di sviluppo è stato guidato solo dalla volontà di raggiungere l'eccellenza. Il mercato ha colto perfettamente questo spirito, e lo sta dimostrando con una partenza molto sostenuta: a oggi, sono stati già venduti più di 3 mila Nuovi Stralis. Un numero che va oltre le previsioni e che cresce



giorno per giorno a un ritmo importante. Il Nuovo Stralis ha trascinato tutto il segmento dei pesanti Iveco, portando il risultato di gennaio e febbraio a 9.025 ordini, un incremento del 23% circa rispetto ai valori del primo bimestre 2006».

IVECO PRODUTTORE "FULL RANGE"

«Il mercato "vede" il cambiamento e lo riconosce a Iveco - ha sottolineato Sterpone -. I veicoli pesanti non sono i soli ad averne tratto vantaggio: gennaio 2007 è stato commercialmente il migliore gennaio da sempre per Iveco e, nel bimestre, Iveco ha raggiunto 32.460 ordini, con un aumento del 9,7% rispetto all'anno precedente.

Una citazione particolare va fatta per il grande successo del Nuovo Daily, lanciato a maggio dello scorso anno. Ha raccolto oltre 60 mila ordini in sei mesi, trascinandolo il segmento dei veicoli leggeri Iveco al record di 100 mila ordini in un anno. Nel 2006 il Daily è stato il fulcro dell'offensiva commerciale Iveco, un ruolo che quest'anno sarà preso dal Nuovo Stralis.

Gli eccellenti successi dei primi mesi del 2007 ci confermano la convinzione che raggiungeremo a fine anno gli obiettivi estremamente ambiziosi che ci siamo dati. È Iveco oggi a cercare il confronto con la concorrenza, perché non ha nulla da temere. I clienti proveranno lo Stralis e scopriranno un nuovo leader.

Il Nuovo Stralis è il contributo di Iveco all'evoluzione del mondo del trasporto».

«Ma il Nuovo Stralis è solo un anello della catena di novità che Iveco sta presentando e presenterà alla stampa e ai clienti con l'obiettivo di diventare il produttore di veicoli commerciali e industriali con la gamma più giovane, più efficiente, più in linea con l'evoluzione del mercato - ha concluso Sterpone -. Per questo stiamo lavorando in due direzioni: da un lato, rinnoviamo e miglioriamo i

nostri prodotti, come abbiamo fatto l'anno scorso con Daily e ora con Stralis; dall'altro, entreremo in modo aggressivo in aree di mercato dove vediamo nuove opportunità o bisogni insoddisfatti. Questo moltiplicarsi di iniziative è la misura di una azienda che punta in alto e che ha i mezzi per farlo».

«Per quale motivo Iveco ha deciso di presentare un Nuovo Stralis? La risposta è semplice, perché puntava a fare ancora meglio. Il suo processo di sviluppo è stato guidato solo dalla volontà di raggiungere l'eccellenza»

A sinistra, Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing, nel suo intervento di chiusura della conferenza stampa. Sotto, il Nuovo Stralis durante i test nei dintorni di Vallelunga



VALORI CONDIVISI



**Alessandro Cicchetti,
Iveco Marketing Managing Director,
si è soffermato sui valori
che legano il nuovo veicolo
di gamma pesante Iveco agli All Blacks
e alle esigenze dei trasportatori**

«**C**ome sempre e più che mai, al centro della progettazione del Nuovo Stralis c'è il cliente, con i suoi bisogni e i suoi desideri». Non poteva essere più esplicito Alessandro Cicchetti, Iveco Marketing Managing Director nell'introdurre la presentazione del Nuovo Stralis.

Il nuovo veicolo è sostenuto da un investimento di marketing e pubblicità inedito nella storia Iveco. Spot televisivi durante i GP di Formula 1 e un'operazione di immagine importante come la carovana itinerante in tutta Europa costituita dallo

“Stralis & All Blacks Road Show”. 100 Stralis in tour per 26 paesi europei, una carovana che ospiterà 350 meeting con aziende, autisti, venditori e darà l'opportunità ai futuri clienti di fare 30 mila vere e approfondite prove di prodotto. Un road show spettacolare che durerà più di 200 giorni (da marzo a ottobre) e percorrerà oltre 2 milioni di chilometri su tutte le più importanti strade d'Europa. La prima carovana è partita dall'Italia, dal circuito di Balocco (a cui è dedicato un articolo nelle prossime pagine, ndr), a questa seguiranno i road show di Germania, Austria, Svizzera, Portogallo, Paesi scandinavi, Francia, Spagna, UK, Centro ed Est Europa.



I VALORI DEL NUOVO STRALIS

«Il nuovo Stralis nasce con una profonda condivisione dei valori della squadra di rugby più famosa del mondo: gli All Blacks - ha spiegato Cicchetti -. Stesso modo di essere, stesso stile nell'affrontare e vincere le sfide. Ai quattro valori aziendali, **Commitment**, **Reliability**, **Performance**, **Team Spirit**, Stralis ne aggiunge uno di prodotto, **Power**, per riaffermare uno dei punti di forza che contraddistinguono l'eccellenza delle soluzioni motoristiche Iveco».

«Per Stralis, **Power** significa offrire i modernissimi motori Cursor Euro 5 SCR - ha proseguito Cicchetti -.

Propulsori efficienti, ecologici, intrinsecamente affidabili, con erogazione di potenza e coppia ottimizzata alle velocità di utilizzo commerciale per mantenere bassi i consumi.

Commitment è il senso di responsabilità per il business del cliente, senza trascurare il benessere e la sicurezza di chi sul camion passa gran parte del suo tempo. La determinazione di chi lavora per offrire ai suoi clienti cabine altamente ergonomiche e standard di viaggio di altissimo livello. Ma ai clienti Stralis offre anche un design inconfondibile, perché rispettare chi guida significa anche offrirgli un camion bello da vedere.

Reliability significa mantenere le promesse: affidabilità, durata ed elevati standard di sicurezza in ogni situazione. L'impianto frenante a disco con EBS ed ESP assicura spazi di arresto minimi in ogni condizione di carico e di fondo stradale. Il freno motore



«Come sempre e più che mai, al centro della progettazione del Nuovo Stralis c'è il cliente, con i suoi bisogni e i suoi desideri»

Sopra, Alessandro Cicchetti, IVECO Marketing Managing Director.
In alto e nella pagina a fianco, alcune fasi dei test stampa

a decompressione Iveco Turbo Brake e il rallentatore Intarder aumentano la vita utile della driveline e consentono velocità commerciali elevate in tutta tranquillità. La coppia generosa (disponibile da 1.000 giri per un ampio range di regimi di rotazione) fa lavorare il motore in condizioni ottimali, aumentando affidabilità e durata.

Stralis esprime **Performance** sostenendo il valore del business del cliente. Ciò significa aumentarne la produttività e ridurne i costi di esercizio. Le voci in attivo nel bilancio di Stralis sono consumi, manutenzione e tempi di fermo macchina. Il rapporto tra costo ed efficienza è garantito da una gamma di più di 500 versioni e migliaia di possibili varianti, tutte facilmente allestibili per soddisfare le esigenze di ogni missione, trattori e cabinati in configurazione 4x2, 6x2 e 6x4, fino a modelli specifici per missioni "heavy-duty".

Infine, **Team Spirit** significa lavorare a fianco del cliente per l'intera vita del veicolo: in fase di sviluppo prodotto, mettendo a disposizione le competenze di 2.500 progettisti e 15 centri di Ricerca e Sviluppo che coinvolgono il cliente fin dalla progettazione; in fase di acquisto, con il supporto di venditori altamente competenti e soluzioni di finanziamento mirate per ogni esigenza aziendale; in fase di esercizio, attraverso l'impegno quotidiano di un "call center" e di una rete di assistenza efficiente e capillare».



NATO PER CHI GUIDA

Stralis è uno strumento di lavoro pensato per soddisfare ogni esigenza di trasporto pesante su gomma dalle 18 alle 44 t di MTT. È quindi un veicolo pesante chiamato a svolgere un'ampia gamma di mission con caratteristiche assai diverse, su percorsi di lungo e medio raggio e per il trasporto di merci e carichi svariati.

La vera novità del nuovo Stralis riguarda soprattutto la cabina: essa è il risultato di una progettazione e di un lavoro complesso svolto con determinazione anche insieme a clienti e concessionari per ottenere un risultato di grande comfort e prestazione.

LA NUOVA CABINA

Tre diversi tipi di cabina dedicati a specifiche missioni. *Stralis Active Day*: dotato di una cabina corta con tetto basso, indicato per missioni a medio raggio, per impieghi urbani e suburbani che non richiedono pernottamenti. *Stralis Active Time*: veicolo dedicato alle medie e lunghe percorrenze, nazionali o internazionali, con cabina lunga a tetto basso o alto. *Stralis Active Space³*: il top della gamma Stralis 2007, prende il nome dalla straordinaria abitabilità interna, con dimensioni che rendono la cabina praticamente "cubica", disponibile comunque anche in versione tetto basso.

«L'impegno di Iveco nei confronti del cliente è alla

base delle azioni di miglioramento intraprese su Stralis e ha guidato tutte le fasi di progettazione della nuova cabina - ha spiegato Marco Carignano, Cabs Engineering Manager della Piattaforma Medium and Heavy Commercial Vehicles -. La prima richiesta dei clienti era avere più spazio, e per farlo abbiamo creato una nuova cabina a tetto alto, aumentando anche la volumetria della zona posteriore. Abbiamo chiamato la nuova cabina Active Space³ per le dimensioni interne quasi cubiche».

GLI INTERNI

«La prima cosa che si nota entrando in cabina è lo spazio a disposizione - ha proseguito Carignano -. La nuova cabina Active Space³ offre una volumetria superiore del 20% rispetto al modello precedente. Una serie di vani (ora illuminati) migliora la possibilità di usufruire dello spazio. La corsa dei sedili è stata allungata



Fin dal suo debutto iniziale Stralis si è rivelato un veicolo best-in-class affidabile ed efficiente. Il Nuovo Stralis esalta le caratteristiche di comfort e di guida che il cliente si aspetta

rendendo più confortevole la posizione di guida per le persone di alta statura. Il nuovo sedile pneumatico è a quattro gradi di libertà, con corsa aumentata di 40 mm rispetto al modello precedente, per un totale di 220 mm.

L'ergonomia del posto guida permette di azionare i comandi del freno a decompressione, del rallentatore idraulico, del cruise control, del selettore EuroTronic e della radio senza staccare le mani dal volante. Sempre in tema di ergonomia, abbiamo migliorato la leggibilità del cluster multifunzione.

Molte e importanti le innovazioni anche nell'allestimento interno. I letti a doghe sono stati ingranditi: 746x2020 mm per il letto inferiore, 784x1940 mm per quello superiore. Il loro comfort è migliorato, grazie all'uso di nuovi materiali, e il sistema di ribaltamento del letto superiore (con molle ad aria) ne consente un'apertura rapida e agevole. Migliorato anche l'accesso con la nuova scaletta in alluminio. Per quanto riguarda il letto inferiore, sono tre le possibili configurazioni: tre moduli con sedile "Angelo" (con schienale ribaltabile) integrato sul lato passeggero e tavolino nel modulo centrale per un relax da ambiente domestico; oppure tre moduli senza sedile "Angelo" sostituito dal sedile passeggero, con notevole miglioramento del comfort; infine un unico modulo per il massimo comfort notturno in accoppiamento con un contenitore scorrevole (capacità 100 litri) posizionato a fianco del frigorifero».

La nuova traversa superiore ospita numerosi vani portaoggetti con sportelli la cui apertura e chiusura è agevolata dall'utilizzo di molle a gas; ampi volumi sono disponibili sotto la cuccetta inferiore e su entrambi i lati della cabina. Il tavolino pieghevole ha dimensioni maggiorate. L'illuminazione interna è stata potenziata con nuovi punti luce a soffitto. Nella configurazione a uno o due autisti, con sedile passeggero fisso o rotante, con doppia cuccetta o con bagagliaia superiore, con lettino inferiore comfort o componibile, per realizzare una comoda zona living, Active Space³ si propone come l'ambiente di lavoro e di vita ideale per le mission a lungo raggio.

«Il pavimento è rivestito con materiale lavabile e, in generale, la qualità dei materiali avvicina il livello dei nuovi interni a quello del precedente allestimento "Executive" - ha ricordato Carignano -. Sul Nuovo Stralis sono stati adottati innovativi tessuti in cotone e microfibra che garantiscono una maggiore durata nel tempo; la superficie della plancia è stata arricchita con l'uso di un nuovo tipo di finitura antiriflesso e le plastiche sono trattate con rivestimenti "soft-touch".

La maggior parte dei miglioramenti introdotti sulla cabina Active Space³ sono stati estesi alle altre cabine della gamma. Questo fa del Nuovo Stralis, in tutte le sue versioni, l'ambiente ideale per ogni tipo di mission: a breve, medio e lungo raggio».

IL DESIGN ESTERNO

«Con l'evoluzione estetica, curata dal Centro Stile Iveco, si è realizzato un frontale che accentua ulteriormente la personalità del veicolo introducendo un chiaro "family feeling" tra le varie gamme Iveco, Stralis è un camion bello da vedere - ha ricordato Carignano -. La griglia è di dimensione maggiore, ma lascia spazio alla possibilità di inserire il logo del cliente sopra la calandra. Il nuovo paraurti incorpora i gruppi ottici, una soluzione elegante che facilita anche l'accesso per la manutenzione. Sulle due fiancate, totalmente ridisegnate, sono ora disponibili un ampio vano laterale con apertura a comando elettrico, le cui dimensioni sono state aumentate



Nella pagina a fianco, Marco Carignano, Iveco Cabs Engineering Manager della Piattaforma Medium and Heavy Commercial Vehicles.

Qui sopra, tre immagini della nuova cabina Active Space³, in evidenza la plancia, la cuccetta più ampia e comoda e la ricca dotazione di stipetti chiusi

«L'impegno di Iveco nei confronti del cliente è alla base delle azioni di miglioramento intraprese su Stralis e ha guidato tutte le fasi di progettazione della nuova cabina»



del 60% rispetto al modello Stralis precedente. È stato inoltre creato un secondo vano sottocabina che porta a quasi 500 litri la capacità totale di stivaggio. Infine, anche grazie al nuovo kit aerodinamico il CX è migliorato del 2%».

STRALIS PRIMATISTA DI PERFORMANCE

«Ai suoi clienti, Iveco non offre soltanto un telaio con il motore e le ruote ma offre soluzioni di trasporto a 360° gradi - ha sottolineato Giuliano Giovannini, Iveco Product Director -. Iveco e la sua Rete fanno squadra con il cliente offrendogli non solo un prodotto di eccellenza, ma anche tutti i servizi che rispondono alle sue esigenze: servizi finanziari, contratti di manutenzione, assistenza tecnica, soluzioni integrate per il trasporto professionale».

«Lo Stralis di oggi è il risultato di questo approccio - ha proseguito Giovannini -. È un vero primatista in termini di performance complessiva, e rappresenta la migliore risposta alle aspettative e alle esigenze dei nostri clienti. Questo anche grazie a una offerta estremamente ricca e articolata: tre motorizzazioni con potenza da 310 a 560 CV, cambi manuali, automatici ed automatizzati, trattori e cabinati in configurazione 4x2, 6x2, 6x4, sospensioni meccaniche, pneumatiche e full pneumatic con soluzioni "grandi volumi" e "casce mobili", tre cabine e quattro altezze di tetto. Se teniamo conto anche dell'offerta di diversi passi, tutte queste variabili offrono ben 6.500 configurazioni diverse, quasi 1.000 in più del modello precedente».

IL MOTORE: "CUORE" PULSANTE

I motori Cursor sono una famiglia di motori che ha già ampiamente dimostrato le sue qualità in termini di prestazioni, consumi e affidabilità. Nelle versioni da 8, 10 e 13 litri coprono un range di potenze da 310 a 560 CV e valori di coppia massima fino a 2.500 Nm. Potenti e affidabili, i Cursor sono stati concepiti per garantire non solo prestazioni eccellenti, ma anche costi di gestione contenuti.

Stralis è stato progettato per offrire al cliente un basso costo totale di esercizio, grazie al contenimento delle due principali voci di costo relative al veicolo: manutenzione e consumi. Stralis riduce i costi di manutenzione limitando all'essenziale i tempi di fermo macchina con intervalli prolungati di cambio olio (150 mila km) e una diagnostica di bordo e di officina rapida e precisa.

I motori Cursor Euro 5 sono un punto di riferimento in termini di coppia, durata, costi di manutenzione e di esercizio: consumano infatti dal 2 al 5% in meno rispetto alle già economiche versioni Euro 3.

LA MECCANICA

A valle del motore, un'ampia scelta di cambi, ponti e assali garantisce perfetta corrispondenza tra catena cinematica e missioni d'uso, a tutto vantaggio della produttività del veicolo. *Catena cinematica.* Per trasferire alle ruote motrici tutta la potenza dei motori Cursor, Iveco si avvale di componenti e tecnologie ai vertici del mercato.

I cambi sono disponibili in un'ampia gamma di versioni: meccanici ZF a 9 o 16 velocità (con sistema di servo-assistenza 'servoshift' per garantire cambi marcia confortevoli); automatici Allison specificamente mirati per le missioni "stop and go"; automatizzati EuroTronic a 12 marce.

I ponti posteriori Arvin Meritor e Iveco sono caratterizzati da grandi doti di resistenza e limitata necessità di manutenzione; sono disponibili nelle versioni a semplice e a doppia riduzione per garantire massima affidabilità anche nelle missioni più impegnative.

Telaio. Iveco è famosa per la robustezza dei suoi telai, e il telaio di Stralis non fa eccezione alla regola. I longheroni, a doppio collo di bottiglia con sezione a U e collegati tramite traverse chiodate, sono di acciaio speciale Fe E 490 ad alto limite di snervamento e hanno spessori da 6,7 mm a 7,7 mm. *Impianto elettrico.* L'intero cablaggio di Stralis, in cabina e sul telaio, è realizzato con architettura CAN-Bus e tecnologia Multiplex: una soluzione che permette di far dialogare tutte le centraline dei principali organi e sensori del veicolo in modo estremamente efficiente. La riduzione dei cavi a bordo e dei





punti di connessione si traduce in una migliorata affidabilità dell'impianto, un layout elegante e pulito sul telaio e un abbattimento significativo di tempi e costi di servizio.

Impianto frenante. Tutta la gamma Stralis è dotata di serie di un impianto a dischi ventilati di alta qualità e comando elettronico EBS che ha la funzione di ottimizzare l'intervento in frenata. Per le missioni su percorsi con forti dislivelli, è disponibile su Stralis il rallentatore ZF Intarder di seconda generazione, caratterizzato da un



TOP ASSISTANCE SERVICE: L'ECCELLENZA DEL SERVIZIO IVECO IN EUROPA

Iveco è da sempre impegnata nel miglioramento continuo delle capacità di riparazione e di gestione delle proprie officine. Per questo investe fortemente in formazione e si è data l'obiettivo di aumentare la capillarità e l'efficienza del servizio di assistenza non-stop sulle principali vie di comunicazione europee.

In occasione del lancio del Nuovo Stralis, Iveco ha presentato il programma "Top AssistanceService". L'obiettivo è quello di garantire, in ogni strada d'Europa, un centro di servizio Iveco altamente specializzato in grado di intervenire in non di più di 45 minuti.

Analizzando le principali direttrici del traffico merci stradale in Europa Occidentale, per una estensione complessiva pari a 33 mila km, il 90% (pari a circa 30 mila km) risulta già raggiungibile da un Service Point Iveco entro 45 minuti. E anche nelle aree rimanenti il tempo massimo previsto non va oltre i 90 minuti.

Il programma "Top Assistance Service" ha l'ambizioso obiettivo di garantire ai clienti Iveco la certezza di poter contare sul miglior servizio post-vendita in tutta Europa.

Sopra, Giuliano Giovannini, Iveco Product Director.

In alto, il trattore Stralis bianco utilizzato per le prove con l'ESP, il controllo elettronico della stabilità



I TEST SU STRADA E IN PISTA

La seconda giornata dedicata ai giornalisti della stampa specializzata internazionale era programmata presso l'autodromo di Vallelunga per un doppio test. A loro disposizione c'era una flotta di Stralis dotati di semirimorchio a pieno carico e assortiti per consentire di provare tutte le conformazioni più richieste dal mercato. Quindi cabine Active Day e Active Space³, motori da 420 a 560 CV, cambi manuali e automatizzati. Il percorso, che si sviluppava prevalentemente sulla superstrada verso Viterbo, offriva l'opportunità di verificare sia la potenza del motore nei tratti in salita sia l'efficienza del retarder in quelli in discesa. Negli svincoli e nelle strade di accesso all'autodromo si poteva inoltre apprezzare

l'eccellente maneggevolezza del veicolo. Una prova quindi completa che ha esaltato le doti motoristiche dei nuovi Stralis e ha fatto apprezzare l'eccellente ergonomia del posto di guida. In pista poi due bianchi trattori Stralis, sfruttando la struttura utilizzata dall'Automobile Club d'Italia per i corsi di guida sicura, hanno consentito di evidenziare l'importante ausilio fornito dall'Esp, il controllo elettronico della stabilità, in situazioni di sovrasterzo e sottosterzo con ridotta aderenza. Molto spettacolari i muri d'acqua che costituivano un ostacolo improvviso e, altrettanto impressionanti, le evoluzioni dello Stralis, incredibilmente agile per la sua mole nell'evitarli mantenendo la giusta traiettoria.

campo regimi più ampio per la coppia massima di rallentamento e da una riduzione dell'assorbimento di potenza a vuoto, a tutto vantaggio dei consumi.

Sicurezza attiva. Sulla gamma Stralis è disponibile il controllo elettronico della stabilità ESP a cui è possibile affiancare una serie di importanti accessori:

- l'Hill Holder, che aiuta l'autista nelle partenze in salita impedendo per alcuni secondi l'arretramento spontaneo del veicolo;
- l'ACC (Adaptive Cruise Control) che assiste il conducente nel mantenere la distanza di sicurezza dal veicolo che lo precede, azionando automaticamente in sequenza il freno motore (Iveco Turbo Brake), l'Intarder e infine il freno di servizio;
- il Lane Departure Warning System che segnala quando il veicolo esce dalla traiettoria delimitata dalla linea di mezzzeria senza che siano stati azionati gli indicatori di direzione.

LA QUALITÀ A 360°

«L'operazione Nuovo Stralis va considerata prima di tutto una profonda operazione di qualità - ha concluso Giovannini - . Il suo sviluppo non era strettamente "necessario" in termini di ciclo di vita del prodotto o di risposta al mercato. Avevamo infatti a disposizione un veicolo di indiscutibile successo.

Il processo di progettazione è stato guidato solo dalla volontà di raggiungere l'eccellenza. Iveco è perciò concentrata sugli elementi potenzialmente critici, senza concedere nulla al "narcisismo tecnico" e quindi senza toccare nulla di ciò che aveva incontrato l'approvazione dei nostri clienti. Se il modello precedente era in grado di competere con quanto di meglio offriva il mercato, il nuovo Stralis punta a farsi riconoscere come la migliore offerta nel mondo del trasporto pesante stradale».



LA CAROVANA ITALIANA

Dieci Stralis nella livrea All Blacks stanno attraversando la nostra penisola. «L'obiettivo è quello di far provare il nuovo Stralis al maggior numero di persone - spiega Gianni Mellano (nella foto), Responsabile Brand Management, Marketing Iveco Italia e coordinatore di tutto l'evento -, sia su un percorso stradale sia autostradale, cercando di rendere i test il più possibile simili alle normali condizioni di impiego nelle tre tipologie di location definite: autodromi, aree di sosta e presso i maggiori clienti Iveco. Per il Mercato Italia Iveco si tratta di un impegno organizzativo molto importante, a cui sta dando un contributo fondamentale il personale delle Concessionarie che operano sul territorio». L'attività è svolta in collaborazione con il gruppo Autogrill con il quale è stato stretto un accordo di co-marketing che impegna le due aziende in iniziative dirette agli autisti.

Da marzo a luglio

La carovana ha iniziato il suo percorso il 10 marzo dal circuito di Balocco e le prime tappe sono state in Piemonte e Liguria. È scesa poi nel Sud raggiungendo la Campania, il Lazio, il Molise e la Puglia. Quindi trasferimento a Salerno per l'imbarco verso la Sicilia dove i veicoli saranno presenti nella prima decade di maggio.

Dalla Sicilia la carovana risalirà la Penisola ripercorrendo la Calabria, la Puglia e il Molise fino all'Emilia Romagna. Da qui trasferimento a Livorno e imbarco per la Sardegna. Giugno segna il ritorno nuovamente sulla Penisola con le tappe in Toscana, in Veneto e in Trentino. La chiusura del tour è fissata presso lo stabilimento Iveco di Brescia a inizio luglio. Gli Stralis impegnati nel Road Show sono tutti di colore nero, nella livrea legata alla recente sponsorizzazione con la nazionale neozelandese di rugby:

gli All Blacks. I veicoli sono equamente divisi tra versioni a cambio meccanico e automatizzato, in tre declinazioni di potenze, da 450 CV a 560 CV, vari allestimenti di cabina e dotazioni, offrendo una panoramica completa della nuova e ancora più ricca offerta prodotto.

Nello specifico i nuovi modelli Stralis presentati durante il tour sono: due AS440S50T/P cambio meccanico, due AS440S50T/P cambio Eurotronic, due AS440S56T/P cambio meccanico, due AS440S56T/P cambio Eurotronic, un AT440S45T/P cambio meccanico, un AT440S45T/P cambio Eurotronic.

A completamento della configurazione la Cargo Bull Schmitz ha fornito nove semirimorchi decorati con grafiche in onore alla sponsorship Iveco-All Blacks e lo "showtrailer", allestito con video al plasma e grafiche per le sessioni di presentazione multimediale.

Il programma della Carovana segue un format diverso a seconda della location e se la tappa avverrà nei giorni feriali o festivi. Nei giorni feriali si punta a coinvolgere gli autisti che si incontrano nelle aree di servizio, negli interporti e lungo i percorsi autostradali. Sempre nei giorni feriali sono state pianificate visite a clienti Iveco definiti dalle diverse Concessionarie.

Nei giorni festivi le tappe si svolgono invece presso i diversi autodromi italiani, per vivere una giornata di festa con i clienti e gli ospiti delle Concessionarie e delle Officine Autorizzate della rete Iveco. Sarà quindi un'ulteriore occasione per effettuare altri test e far apprezzare tutti i "plus" del nuovo Stralis. «Abbiamo voluto realizzare un grande evento - conclude Mellano - che coinvolgesse tutta l'Italia e gli entusiastici consensi che sta raccogliendo sono la miglior ricompensa per il nostro impegno. Un bell'esempio di "Team Spirit", lo spirito di squadra, uno dei valori che ci accomuna agli All Blacks».



In occasione del lancio del nuovo veicolo di gamma pesante Iveco Stralis è stata organizzata dal Mercato Italia una carovana itinerante. Un percorso articolato di oltre 60 tappe per un totale di circa 20 mila km

di Olga Lattuada



GRANDE COMFORT E PRESTAZIONI ECCELLENTI

La carovana "Stralis & All Blacks Road Show" ha avuto il suo debutto sulla pista prove di Balocco. Dalle prime impressioni raccolte il nuovo pesante stradale Iveco è promosso a pieni voti. Commenti entusiastici e tanta voglia di poterlo utilizzare nel lavoro quotidiano

di Alberto Mondinelli

Uno schieramento di Stralis, tutti di colore nero con il logo All Blacks. Questo il grande colpo d'occhio che offre la flotta dei veicoli destinati ai test per i clienti che arrivano alla pista di Balocco, la struttura concepita per le prove di Fiat Group immersa nelle risaie del vercellese.

Equamente divisi tra versioni a cambio meccanico e automatizzato, in tre declinazioni di potenze, da 450 CV a 560 CV, e vari allestimenti di cabina e dotazioni, i dieci Stralis offrono una panoramica completa della nuova e ancora più ricca offerta prodotto.

Ecco cosa ci hanno dichiarato alcuni degli intervistati.



UN VEICOLO EQUILIBRATO



Giuseppe Gafà è l'Amministratore Delegato della Augusta Trasporti di Candiolo, in provincia di Torino. La flotta si compone di 20 veicoli di gamma pesante impegnati come "trazionisti" per conto del gruppo logistico Ambrogio, dal terminal di Candiolo per trasporti su tutto il territorio nazionale.

«Non abbiamo ancora veicoli Euro 5 - spiega Gafà -, quindi questo test è stata la prima presa di contatto con il nuovo Stralis. Ho provato il modello da 500 CV che è il naturale sostituto del precedente Euro 3 da 480 CV che attualmente utilizziamo. È un veicolo equilibrato, ideale anche per affrontare i percorsi di montagna come spesso succede sulle tratte che copriamo. Ho molto apprezzato le novità della cabina, soprattutto in funzione della comodità dell'autista. In generale ho notato un grande miglioramento. Molto interessante è anche il modello da 450 CV, sia per una maggiore economia di esercizio, sia per la tara più contenuta rispetto al modello maggiore. In particolare sul 450 CV dotato di cambio manuale con la "mezza marcia" il motore entra subito in coppia e quindi garantisce ottime prestazioni».

UNA CABINA ANCORA PIÙ ERGONOMICA



Francesco Brevice e Francesco Sciré sono i titolari della Transnova di Volpiano, in provincia di Torino. La flotta si compone di 85 veicoli, quasi tutti Iveco, utilizzati per servizi alla Grande Distribuzione Organizzata, in particolare alla catena Coop. L'azienda

ha già acquistato 10 nuovi Stralis Euro 5 da 560 CV e cambio automatizzato che devono però ancora essere consegnati, quindi questa prova è stata la prima "presa di contatto" con il nuovo veicolo. «L'impressione è ottima - afferma Francesco Brevice -, il veicolo è ancora migliorato, anche se noi eravamo molto soddisfatti dei precedenti. Abbiamo apprezzato l'ergonomia della cabina e la sua silenziosità, poi la maggior efficienza dell'impianto frenante. Complessivamente si può parlare di un grande passo avanti che mi ha sorpreso perché pensavo si trattasse più che altro di un restyling estetico. Sono sicuro che le mie sensazioni saranno suffragate dall'uso quotidiano: ho guidato per 30 anni e, quando salgo su un camion anche se in una pista prova, riesco a percepire quali sono i plus del veicolo. Quindi quando dico che questo Stralis è veramente eccezionale, penso di parlare a ragion veduta».

Dello stesso parere è Francesco Scirè: «un veicolo spettacolare, con una grande cabina e soprattutto il cambio automatizzato è davvero comodo, in futuro penso di ordinarli tutti così. Il lettino è più largo, la strumentazione più leggibile, e il comando del cambio sul volante libera ulteriore spazio in cabina».

ECCELLENTI SENSAZIONI



Andrea Sellin, dell'omonima azienda di Rivalta in provincia di Torino, con il padre Dario gestisce l'azienda familiare che dispone di sei veicoli per il trasporto di rifiuti urbani presso le discariche, con rotte in tutto il Centro e Nord Italia. Recentemente hanno

acquistato uno Stralis Euro 5 da 560 CV con cambio manuale, primo veicolo Iveco di una flotta costituita da altre marche.

«La cabina è molto confortevole - afferma Andrea Sellin -, all'altezza dei migliori competitor stranieri: sono cambiati i materiali, lo si percepisce al primo colpo d'occhio, alla guida ci si trova subito a proprio agio, la potenza e la coppia sono notevoli. Adesso aspetto di provare il veicolo su strada nell'uso quotidiano per avere conferma di tutte queste eccellenti sensazioni».

INTERESSE PER IL NUOVO 450 CV



Andrea Minessi è il titolare della Servizi Ecologici Minessi di Grugliasco, in provincia di Torino. La flotta si compone di 11 veicoli complessivi, otto di gamma media e pesante tra cui tre Stralis Euro 3 da 480 CV.

«Per i prossimi acquisti valuterò la possibilità di scegliere tra il 450 e il 500 CV - spiega Minessi -. I trasporti di rifiuti in ADR

sono sempre al limite del peso e una tara più contenuta è importante. Per questo ho provato tutti i veicoli a disposizione: il 560 CV l'ho trovato esuberante, l'ideale sarebbe il 500 CV, naturale sostituto del 480 CV Euro 3, ma sto valutando attentamente anche il 450 CV che consentirebbe di ottimizzare i pesi per quelle mission con percorrenze medio-brevi. Attualmente i nostri veicoli sono tutti con cambio manuale, ma sto considerando con molta attenzione l'adozione dell'automatizzato EuroTronic. Molto bella la cabina, anche per le percorrenze brevi è comunque importante far viaggiare l'autista nelle migliori condizioni. Particolarmente utili per il nostro utilizzo sono i vani laterali comunicanti con l'abitacolo».

UN'OTTIMA SCELTA



Sergio Cantucci della TSG di Rivoli, in provincia di Torino, ha una flotta di sei veicoli con cui svolge servizi di "trazione" in ambito nazionale. È stato suo il primo Stralis AS³ ordinato presso la Concessionaria Orecchia di Torino, un 500 CV di colore nero e cambio meccanico.

«Tutti i veicoli della nostra flotta sono con cambio meccanico - spiega Cantucci -, è una questione di abitudine, anche se in pista mi ha favorevolmente impressionato il cambio automatizzato. Il mio nuovo Stralis l'ho ordinato a "scatola chiusa" senza neanche averlo visto; adesso che l'ho provato, la prima sensazione è molto positiva, penso proprio di aver fatto la scelta giusta. La cabina è veramente spaziosa, l'insonorizzazione è ottima, e anche i fruscii aerodinamici sono stati ridotti. Il cambio meccanico è molto morbido nei comandi, piacevole da usare. Saranno poi i chilometri su strada a dire se queste prime sensazioni sono fondate».



CHE MOTORE IL 450 CV!



Giulio Bianchi è l'Amministratore Unico della Bovone e Merlano di Novi Ligure, in provincia di Alessandria, che dispone di 17 trattori Iveco di cui otto Stralis. Principalmente trasporta coils per l'industria siderurgica e groupage,

quindi i veicoli viaggiano sempre a pieno carico.

«Ho provato sia il 450 che il 500 CV - spiega Bianchi -, il secondo è il naturale sostituto degli Stralis 480 attualmente in uso, ma sono rimasto davvero molto impressionato dal 450 CV che è nettamente superiore al precedente 430. La nostra azienda ha anche l'esigenza di avere dei camion maneggevoli, per le tratte a breve raggio, con cabine compatte per potersi muovere agevolmente in poco spazio e su strade strette. Il 450 CV è la soluzione ottimale e la prima impressione è che sia veramente il veicolo che aspettavo. Ho inoltre ammirato i nuovi materiali della cabina, ben insonorizzata. Bene anche il cambio automatizzato EuroTronic, in futuro ci orienteremo su questa soluzione».

BINOMIO PERFETTO



Silvio Mazzarello della MCM Autotrasporti di Novi Ligure svolge servizi in conto terzi, soprattutto per l'industria siderurgica, in tutto il Nord d'Italia. La flotta si compone di 50 trattori e 120 semirimorchi, tutti Iveco Stralis Euro 3, dal 430 al

480 CV, quindi era molto interessato a questo test per iniziare a valutare la sostituzione di quelli più anziani.

«La prima impressione è ottima - spiega Mazzarello -, il veicolo mi è apparso molto silenzioso e confortevole, l'erogazione della potenza è più sfruttabile e mi ha particolarmente impressionato il 500 CV. Dal 2001 tutti i veicoli della nostra flotta dispongono di cambio automatizzato, la nuova versione con il comando sul volante esalta ulteriormente l'abitabilità della cabina, ma anche la praticità e la sicurezza di guida consentendo all'autista di non staccare le mani dal volante. Anche il passaggio da 16 a 12 marce mi sembra ben riuscito: i cambi di marcia sono molto dolci e la coppia è tale per cui il minor frazionamento non è assolutamente un limite. Penso proprio che lo Stralis da 500 CV con il

cambio automatizzato sia la soluzione ideale: recentemente ho acquistato numerosi semirimorchi centinati, quindi la cabina più alta migliora anche le performance aerodinamiche».

UN VEICOLO GENEROSO E POTENTE



Giovanni Vignola è il titolare della Riseria Vignola Giovanni ed è accompagnato da Renato Scolaro, l'autista. La flotta si compone di due veicoli di cui uno Stralis 500 CV con cambio meccanico appena ordinato. «Noi viaggiamo sempre

a pieno carico - spiega Vignola -, infatti siamo un'azienda di trasformazione. I camion al mattino portano il prodotto finito, lavorato e confezionato, ai supermercati e ai centri della Grande Distribuzione; mentre il pomeriggio rientrano con il prodotto grezzo da lavorare».

«In attesa che ci venga consegnato il nuovo Stralis - interviste Scolaro -, questa prova è servita a verificare le potenzialità del veicolo che abbiamo ordinato. L'impressione è stata ottima, il camion è silenzioso, offre una bella visuale, molto confortevoli sono anche gli interni e il motore è molto generoso e potente. Noi utilizziamo cabinati con rimorchio ma ritengo che le sensazioni siano le medesime. Abbiamo scelto il cambio manuale per consuetudine, ma abbiamo trovato molto pratico anche quello automatizzato. Nel complesso quindi il giudizio è molto positivo, fermo restando che sarà l'utilizzo quotidiano a decretarne il successo e a confermare questa prima sensazione».

L'OPINIONE DI "NOI CAMIONISTI"



Vincenzo Iuzzolino è il Presidente dell'Associazione Noi Camionisti, lo incontriamo in compagnia di Andrea Baratella che è il responsabile della squadra di demodriver che eseguono le prove per gli associati.

«Abbiamo ricevuto con piacere l'invito di Iveco di partecipare a questo incontro con il nuovo Stralis e abbiamo già programmato una prova secondo i nostri standard - spiega Iuzzolino -. Al primo contatto il veicolo ci è sembrato molto bello e la cabina è davvero eccellente. Iveco riserva sempre molta attenzione alla nostra Associazione e al lavoro di informazione che svolgiamo presso i nostri associati. Noi siamo vicini agli autisti e un contatto continuo e diretto con le case costruttrici è importante. Noi Camionisti comprende sia imprenditori dell'autotrasporto sia autisti. Fra le nostre attività sicuramente c'è quella delle prove su strada. Vogliamo verificare i nuovi modelli delle varie case provandoli su percorsi che riproducano le condizioni d'uso quotidiano. Ci interessa in particolare il comfort del veicolo e le condizioni di vita dell'autista».

Una fase delle prove che si sono svolte a Balocco, tappa di partenza italiana della carovana "Stralis & All Blacks Road Show"





IL NUOVO DAILY MINIVAN

Un furgone agile e robusto ideale per le missioni urbane e per molte categorie di artigiani e di professionisti del trasporto alla ricerca di un partner affidabile e redditizio. Un'offerta semplificata, basata su due modelli con tre diversi allestimenti

di Olga Lattuada

Il Nuovo Daily, fin dal suo lancio internazionale avvenuto nel maggio 2006, si è rivelato il veicolo commerciale per eccellenza grazie alla sua tradizionale affidabilità e robustezza e al nuovo look più aggressivo e automobilistico firmato Giugiaro, un maggior comfort e un'ampia offerta di motori e versioni sia nel segmento furgone sia in quello del cabinato.

Per quanto concerne la versione furgone quest'anno in



Italia viene commercializzato da un paio di mesi il Daily MiniVan che è stato presentato alla stampa specializzata a Rapallo, in Liguria.

L'offerta di questa configurazione nasce da un'attenta analisi del mercato dei furgoni di questi ultimi anni in Italia, di cui si registra una crescita via via sempre più importante. Dal 2003 al 2006 l'incidenza dei furgoni sulla domanda è infatti salita dal 35% al 42%.

UN'ANALISI APPROFONDATA

«Il Mercato Italia Iveco ha individuato nel segmento da 2,8 a 3,49 t di MTT un'area nella quale il Daily può recitare un ruolo da protagonista, come già avviene nei segmenti superiori - ha ricordato Francesco Oriolo, Responsabile Marketing Iveco, ai giornalisti durante la conferenza stampa di presentazione -. Un'idea che ha trovato conferma in un'approfondita analisi che abbiamo realizzato per comprendere quali erano le motivazioni di scelta e anche per conoscere le esigenze degli operatori di alcune "nicchie".

I risultati dell'inchiesta, condotta su un campione di 285 aziende che hanno acquistato un Daily furgone negli ultimi cinque mesi, ma che possiedono anche veicoli della concorrenza, ha dato dei risultati molto interessanti e, in alcuni casi, anche inattesi. Se l'affidabilità, le prestazioni e la maneggevolezza si poteva immaginare fossero tra le priorità, è significativo trovare che tra le caratteristiche più apprezzate del Nuovo Daily furgone c'è la praticità nella fase di carico dovuta alla semplicità di accesso al vano. Degno di nota è anche scoprire come il 96% degli intervistati ha affermato che ricomprerebbe un Daily e, praticamente la medesima percentuale, lo consiglierebbe a un amico».

Inoltre si è riscontrato che oggi la portata utile risulta discriminante nella scelta d'acquisto solo per chi ha esigenze di volumi di carico importanti, ovvero per considerevoli quantità di merce trasportata. Proprio da questo studio è emerso che il vano di carico di un furgone viene riempito normalmente nel caso di cubature superiori ai 12 metri cubi, mentre per cubature inferiori il veicolo nella maggior parte dei casi non viaggia mai a pieno carico e può avere anche un utilizzo saltuario. Pertanto, a fronte di questo forte apprezzamento del Nuovo Daily nella versione furgone, Iveco ha deciso di aumentare ulteriormente il suo posizionamento competitivo nelle versioni con basse cubature del vano di carico.

Iveco ha deciso di commercializzare in Italia una versione del Nuovo Daily denominata "MiniVan", al fine di offrire furgoni con cubature di 7, 8, 9 e 10 metri cubi di vano di carico

Nella pagina a fianco, Francesco Oriolo, Responsabile Marketing Iveco Italia.

Sopra, una fase dei test sul lungomare tra Rapallo e Portofino.

Qui sotto, uno schieramento dei Daily MiniVan in prova



L'offerta di prodotto si concentra sui modelli 29L10 e 29L12, quest'ultimo anche in versione semivetrato

OFFERTA DI PRODOTTO

Tutte le considerazioni sopra esposte si sono concretizzate nella decisione Iveco di commercializzare in Italia una versione del Nuovo Daily denominata "MiniVan", al fine di offrire furgoni con cubature di 7, 8, 9 e 10 metri cubi di vano di carico, in varie configurazioni, adatte a soddisfare le missioni tipiche dei veicoli commerciali della fascia bassa.

«Il Nuovo Daily "MiniVan" prevede tre diverse configurazioni d'offerta - ha spiegato Jesus Chavida, Responsabile dell'Ente Product del Mercato Italia Iveco -. La più essenziale dispone della seguente dotazione di serie: alzacristalli elettrici, cruise control, fari fendinebbia, immobilizer, vetri atermici, panchetta biposto con appoggiatesta, cinture di sicurezza regolabili in altezza. Esiste poi la versione Daily MiniVan "Plus" che offre un pacchetto sicurezza, ovvero ABS e airbag autista; a cui si aggiunge la versione Daily MiniVan "Comfort", ancora più completa, con ABS, airbag autista e climatizzatore.

Per quanto riguarda le motorizzazioni, le versioni proposte adottano i motori quattro cilindri a quattro valvole per cilindro a iniezione diretta di 2300 cc da 100 CV e 120 CV, in versione Euro 4 con dispositivo EGR e la possibilità di montare, come optional, il filtro antiparticolato, che consente la circolazione anche nei giorni di blocco del traffico.

L'offerta di prodotto si concentra quindi sui modelli 29L10 e 29L12, quest'ultimo anche in versione semivetrato. Uno solo il passo, di 3000 mm, ma con due soluzioni di sbalzo posteriore, così come doppia è l'offerta per i tetti, basso e medio. Per il cambio si può scegliere tra il manuale a cinque marce e l'automatizzato Agile a sei. È anche disponibile, per ogni versione, la sospensione pneumatica che porta il Nuovo Daily MiniVan ad avere un'altezza del piano di carico di 515 mm, fra le più basse della categoria».

Esteriormente tutte le versioni sono caratterizzate dai decostrip "Daily MiniVan" creati ad hoc e applicati sul parabrezza anteriore, sulle fiancate e sulla parte posteriore dei veicoli. Tutti i veicoli della gamma MiniVan si possono condurre con patente B.



Altri momenti dei test sulle tortuose strade della Riviera Ligure che hanno messo in evidenza le doti di maneggevolezza del Daily MiniVan. In alto, un'immagine del vano di carico

STRATEGIE DI CRESCITA

«Il lancio del Nuovo Daily MiniVan - ha spiegato Sergio Perini, General Manager del Mercato Italia Iveco - sottolinea la strategia scelta da Iveco per continuare a crescere: essere impegnati su tutti i fronti con un prodotto innovativo e competitivo. Così con il Daily MiniVan ci apprestiamo a soddisfare maggiormente un mercato molto più vicino al settore automobilistico che non a quello dei veicoli industriali.

Per questo stiamo lavorando anche sullo sviluppo dei Daily Center, ovvero di alcune realtà assistenziali in cui è anche possibile incontrare personale commerciale per avere consulenze e preventivi per un nuovo veicolo. Sono tutte iniziative volte a sottolineare l'impegno e la volontà di Iveco di essere sensibile e attenta alle esigenze di questa tipologia di clienti, sia sotto l'aspetto commerciale e distributivo, sia sotto quello assistenziale e della capillarità sul territorio».

UN TEST IMPEGNATIVO

I giornalisti presenti a Rapallo hanno quindi avuto la possibilità di provare i Nuovi Daily MiniVan su un percorso articolato studiato ad hoc che si snodava sul lungomare tra Rapallo, Santa Margherita Ligure e Portofino. Strade strette e tortuose che hanno esaltato le caratteristiche di maneggevolezza dei Nuovi Daily MiniVan, come confermato da tutti i giornalisti presenti. Particolarmente apprezzato, in queste condizioni di traffico congestionato, il cambio automatizzato Agile; ma anche l'esuberante coppia del motore, che riduce al minimo i passaggi di marcia, ha fatto promuovere a pieni voti il cambio manuale, apprezzato per la precisione degli innesti e la morbidezza del comando.

Consensi unanimi per lo stretto raggio di sterzata che ha consentito a tutti, anche a coloro meno avvezzi a guidare un furgone, di destreggiarsi con sicurezza nelle strette e caratteristiche strade liguri congestionate spesso dal traffico.



INTERVISTA AL SEGRETARIO GENERALE DI ANITA

INDISPENSABILE UN PROCESSO UNITARIO



Alfonso Trapani, nominato recentemente Segretario Generale dell'Anita, l'Associazione aderente a Confindustria che riunisce le maggiori aziende dell'autotrasporto, analizza in questa intervista gli scenari che si trova ad affrontare nel suo nuovo incarico

di Lorianò Signorini

Il ritorno di Alfonso Trapani nel mondo dell'autotrasporto, che lo ha visto protagonista per tanti anni, non può che essere accolto con grande piacere e, osiamo dire, con speranza! Speranza che un personaggio di tanto spessore e di tanta professionalità contribuisca, per l'esperienza maturata nel settore, alla risoluzione delle numerose problematiche che ancora interessano l'autotrasporto. «Ringrazio per i lusinghieri apprezzamenti - risponde Trapani -

Devo riconoscere che in questi sei anni il settore mi è mancato molto. Ringrazio il gruppo dirigente dell'Anita e il Presidente Arcese in particolare, che mi hanno voluto dare l'occasione di riprendere a lavorare per le imprese di trasporto. Spero di essere all'altezza delle aspettative che ripongono in me coloro che mi hanno chiesto di assumere la Segreteria Generale dell'Associazione.

L'unico vero rammarico, ma per altri versi anche l'onore, è quello di occupare questo incarico a seguito della scomparsa prematura dell'amico Luigi Sestieri. Una figura insostituibile che mancherà a tutti noi e all'intero settore, il suo proverbiale equilibrio e la sua preparazione sono stati determinanti in tanti momenti di tensione, in tante battaglie».

C&S. Il suo ritorno nel settore è avvenuto in un momento di particolari tensioni che interessano l'autotrasporto: Legge di riforma, Finanziaria, proclamazione del fermo. Come ha vissuto questi primi giorni di lavoro?

Trapani. Appena insediato alla Segreteria Generale dell'Anita, non ho avuto nemmeno il tempo di prendere possesso dell'ufficio che sono stato subito catapultato a Palazzo Chigi, mi riferisco alla prima trattativa del 2 febbraio, dove ho ripreso i contatti con il settore. Mi è sembrato di essere entrato in una macchina del tempo; molti volti erano nuovi, gli interlocutori diversi, ma i problemi erano somiglianti a quelli che avevo lasciato nell'ormai lontano 2001. Poi la dichiarazione di fermo, la firma separata del Protocollo il 7 febbraio, mi hanno fatto ritornare con la mente a tante vicende già vissute. Quindi diciamo che ho fatto poca fatica a rientrare nel ruolo!

Ma al di là di queste note personali, devo riconoscere che i problemi del settore, da quello che ho potuto vedere finora, mi sembrano che si siano aggravati, o almeno che siano più difficili da affrontare.

C&S. Da Segretario Generale della Fita/Cna (piccole imprese) a Segretario Generale dell'Anita, l'associazione che raggruppa le aziende più strutturate, cambia qualcosa?

Trapani. Ho sempre immaginato che affrontare i problemi delle imprese, significasse definire il loro ruolo sul mercato della movimentazione delle merci, quando ero in Fita indicavo la strada della strutturazione aziendale, anche attraverso i Consorzi, come l'unica capace di permettere alle imprese di

autotrasporto di essere produttive. Quindi sotto questo aspetto credo di avere la mentalità giusta per affrontare le problematiche delle imprese strutturate. Piuttosto credo che il nostro orizzonte debba essere un altro, provare a pensare come le imprese di autotrasporto, di diverse dimensioni, possano fare sistema, le piccole alleandosi con quelle che detengono il mercato del trasporto. Per avere un sistema dei trasporti in grado di affrontare le nuove sfide dell'economia ed essere competitivo sul mercato unico europeo.

C&S. In questi ultimi anni abbiamo assistito alla realizzazione di alcuni importanti interventi nel mondo del trasporto: liberalizzazione delle tariffe, costituzione della Consulta generale dell'autotrasporto e della logistica, uscita del Piano generale della logistica. Quale è il suo pensiero su queste iniziative?

Trapani. Credo che gli interventi di liberalizzazione siano stati giusti. E questo non suoni come una contraddizione, anche se sono stato io uno degli artefici del sistema di tariffe obbligatorie con tutto quello che ne è conseguito. Negli anni in cui il sistema è stato in vigore si sono verificati alcuni fatti: la larga e diffusa inapplicazione delle tariffe, l'assenza di controllo. Ma la cosa più grave è che quel sistema ha impedito la formazione di una mentalità imprenditoriale rendendo più sterile il settore e lasciandolo assolutamente indifeso nei confronti dei mutamenti economici. Riconoscere quindi di aver sbagliato mi sembra il minimo che possa fare ogni persona intelligente che ha contribuito a costruire e gestire quella stagione dell'autotrasporto. Io ho tratto una dura lezione da quello che è accaduto, ma è stato contemporaneamente un grande stimolo per rimettersi a studiare gli aspetti economici del settore. La nascita della Consulta è un avvenimento da salutare con grande soddisfazione; finalmente un luogo, dove siedono sia i detentori delle merci che i movimentatori, con il comune scopo di trovare soluzioni logiche da suggerire alla Politica. Credo che si tratti di una buona cosa, certo non mancano le contraddizioni, ma si possono superare con la buona volontà di tutti.

Per quanto riguarda la logistica ben venga un piano, ma esso deve essere accompagnato da una politica della logistica, da scelte strategiche per il Paese e l'affollamento di Ministeri su questo tema non fa ben sperare. Ci vorrebbe almeno una "cabina di regia".

C&S. All'interno del mondo associativo cresce, da qualche tempo, un movimento che ritiene ormai necessario procedere alla costituzione di una rappresentanza forte e unitaria con il compito di portare avanti gli interessi del settore. Questo vero e proprio patto associativo, dopo una fase sperimentale, dovrebbe essere il preludio per la creazione di un'unica grande associazione. Quale è la sua opinione su questa proposta?

Trapani. Come si può immaginare è difficile essere contrari all'idea di una sola organizzazione di rappresentanza, anche se in sé appare difficile; questo renderebbe il settore più forte e capace di elaborare una vera politica. Nei decenni trascorsi vi sono stati alcuni tentativi di avviare processi unitari, spesso hanno trovato terreno fertile e sono andati avanti ma poi si sono spenti. Credo che partendo dalle questioni comuni e dalle scelte di politica dei trasporti con-

divise, si può riavviare il processo. Vi sono organizzazioni, oltre l'Anita, che vogliono certamente questo processo e che sono pronte a mettere in discussione anche le loro strutture. Ma voglio essere sincero, nelle trattative alle quali ho assistito, mi è sembrato che il numero delle associazioni di rappresentanza fosse aumentato e la frammentazione fosse maggiore che in passato, e questo sicuramente non è incoraggiante.

Comunque credo alla necessità di un processo unitario e nelle prossime settimane sentirò i colleghi delle altre associazioni per impostare una riflessione comune.



autotrasporto italiane che operano nei Paesi del Magreb e in Medio Oriente - puntualizza Scardigno -. I traffici commerciali con l'Europa, e l'Italia in particolare, sono in continuo aumento e la Rete Iveco, che conta nei cinque Paesi del Nord Africa sei Concessionarie e 27 Officine Autorizzate, e 14 Concessionarie e 33 Officine Autorizzate dislocate tra Medio Oriente e Paesi Arabi del Golfo, garantisce un'assistenza competente e, pur nella vastità e tipologia del territorio, capillare. L'obiettivo prioritario è quello di presidiare in modo più efficiente le grandi vie di comunicazione».

TREND DI CRESCITA DIFFERENZIATI

«Nel suo complesso il mercato dei veicoli industriali oltre le 3,5 t di MTT nell'area di nostra competenza vale circa 145 mila unità - prosegue Scardigno -. Si tratta di dati ricavati dalle dichiarazioni spontanee dei costruttori perché non esistono statistiche ufficiali sulle immatricolazioni in tutti i Paesi. Il trend complessivo è costantemente in leggera crescita, se si pensa che nel 2003 le vendite si attestavano sulle 103 mila unità.

Analizzando il dato per segmenti, i veicoli di gamma leggera (da 3,5 a 6,0 t di MTT) hanno superato di misura la quota di 54 mila, in aumento rispetto al 2005 in cui si erano superate le 45 mila unità vendute. In netta ascesa invece il mercato dei veicoli di gamma media (da 6,01 a 15,99 t di MTT) che ha superato quota 42 mila rispetto ai circa 24 mila del 2003.

Costante anche la crescita dei veicoli di gamma pesante (oltre le 16 t di MTT) con quasi 50 mila unità vendute nel 2006. Iveco detiene quote importanti con posizioni di leadership in alcuni Paesi: complessivamente nel 2006 sono stati venduti più di 3 mila veicoli leggeri, circa 1.000 veicoli medi e circa 4.700 veicoli pesanti».

«Siamo in presenza di mercati che, presi singolarmente, non hanno un trend costante e richiedono un'attenzione continua - spiega Scardigno - perché si confrontano con realtà locali molto differenti. La produzione locale, spesso costituita dall'assemblaggio di kit forniti dalla casa madre (il termine tecnico è CKD, acronimo di Complete Knocked Down, ndr) riveste un ruolo molto importante per il peso che hanno le tasse doganali sul prodotto finito e per l'esigenza di avere un veicolo specifico per questi Paesi. Infatti la diversa qualità dei carburanti e le condizioni di utilizzo estreme sconsigliano l'uso di veicoli di ultima generazione, preferendo motorizzazioni Euro 2 ed Euro 3 a controllo meccanico invece che elettronico.

In crescita poi le richieste di alcuni Governi per le motorizzazioni a metano, perché la disponibilità del gas è in esubero rispetto a quella dei derivati del petrolio che sono invece indirizzati prevalentemente all'esportazione. È noto che, come costruttore "full range", Iveco produce veicoli a partire da 3 t di MTT fino ai valori massimi ammessi nei vari mercati e questo vale anche per Medio Oriente e Africa».



Nella pagina a fianco, Vincenzo Scardigno, General Manager del Mercato Iveco Middle East & Africa.

Nelle altre immagini, tipici utilizzi e ambientazioni che evidenziano le diverse condizioni di lavoro



LA CONVENTION DI HAMMAMET

67 DEALER SOTTO UN'UNICA BANDIERA



“ **I**l punto di una svolta nella strategia commerciale”. Questo il titolo della convention strutturata in due sessioni: una dedicata all'incontro tra il General Manager e titolari delle Concessionarie, e una più operativa con un'intera giornata riservata a test drive e formazione prodotto per la forza vendita.

«Le ragioni che hanno spinto a scegliere la Tunisia come location per questo prima e importante convention sono molteplici - spiega Vincenzo Scardigno -, una fra le tante risiede nel motivo di soddisfazione per il successo che il Daily ha ottenuto in questo Paese in cui la quota di mercato si avvicina al 50%. Un risultato così importante è stato raggiunto non solo per la validità della gamma prodotta, ma anche per la presenza di Iveco in Tunisia da oltre trent'anni. Durante questo lungo periodo l'azienda, oltre ad aver stipulato una collaborazione industriale con la Stia, partner locale che per Iveco assembla veicoli leggeri, medi e bus, ha sviluppato una rete commerciale di tre Concessionarie: “Le Moteur”, “Le Moteur Diesel” e “Sotradies” che vantano una profonda conoscenza del mercato».

«La Dealer Convention ha avuto lo scopo di presentare e lanciare contemporaneamente la commercializzazione di due nuovi prodotti della gamma leggera, ideali per soddisfare le più diverse richieste dei clienti di questa vasta area - ha ricordato Scardigno -.

Ad Hammamet, in Tunisia, Iveco ha riunito la Rete Middle East & Africa per una convention dedicata alla presentazione della gamma Daily. Per la prima volta tutti i 67 Dealer dell'area si sono ritrovati per condividere strategie comuni



Il primo è sicuramente il Nuovo Daily, che ha già visto il suo debutto in Europa a maggio del 2006, nella sua versione più affermata caratterizzata dal design automobilistico firmato Giugiaro e prodotta negli stabilimenti europei, mentre il secondo è un Daily molto più essenziale, ma altrettanto robusto e affidabile, proveniente dagli Stabilimenti Naveco in Cina.

La scelta di tale strategia nasce dalla necessità di disporre di un'ampia offerta prodotto nel segmento di mercato che va dalle 3,5 t fino alle 6,0 t di MTT. Attualmente Iveco insieme ai suoi più diretti concorrenti europei copre la fascia di mercato dalle 3,5 alle 5,0 t, mentre i più importanti competitor asiatici dominano dalle 5,0 alle 6,0 t di MTT, che vale il 58% del segmento light totale. Il veicolo di produzione cinese risponde perfettamente alle esigenze di quest'ultimo segmento proponendo caratteristiche tecniche più essenziali e un prezzo più competitivo.

Una scelta strategica che permetterà a Iveco di soddisfare i diversi target della clientela di questa vasta area con caratteristiche di tipo economico e strutturale diverse da Paese a Paese - offrendo quindi il prodotto più adatto per ogni necessità - e segna altresì un punto di svolta nella strategia commerciale di questa area dal grande potenziale e dinamismo».

A sottolineare l'importanza dell'evento, alla convention tunisina hanno chiuso i



lavori Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing, ed Enzo Gioachin, Iveco Senior Vice President Customer Service.

«Lo sviluppo e il consolidamento della presenza di Iveco in questa area non può prescindere dal ruolo fondamentale ricoperto dal Customer Service - ha ricordato Gioachin -. L'impegno di Iveco è quindi crescere puntando su un servizio assistenziale sempre più qualificato per rispondere in modo adeguato alle singole esigenze dei diversi paesi».

«Il Medio Oriente e l'Africa sono storicamente un'area importante per Iveco, nella quale è nostra ferma intenzione essere sempre più presenti - ha ribadito Sterpone in chiusura di convention -. Per questo potenzieremo la nostra struttura commerciale e assistenziale e avvieremo un'azione di comunicazione attraverso i media locali per dare ancora più forza e visibilità al nostro brand, in sintonia con la strategia varata anche nel resto del mondo. È altresì ferma intenzione di Iveco affiancare alla propria operatività sul territorio anche azioni di sostegno alle economie locali, perché è nostra convinzione che è anche attraverso lo sviluppo di questi Paesi che si costruisce un migliore business».



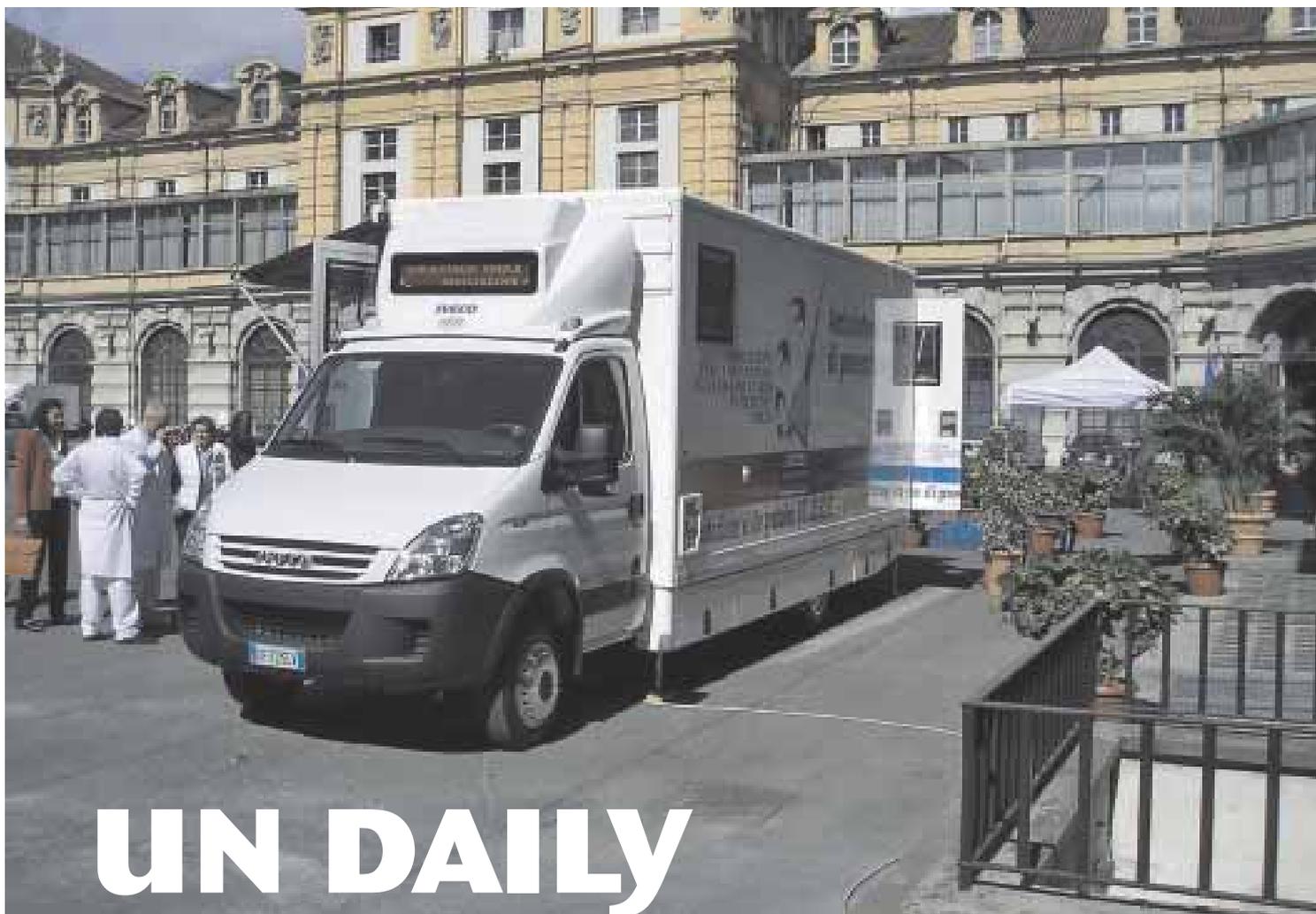
Nella pagina a fianco, Vincenzo Scardigno,

General Manager del Mercato Medio Oriente & Africa Iveco.

In alto, da sinistra: Enzo Gioachin, Iveco Senior Vice President Customer Service e Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing, alla chiusura della convention.

In questa pagina, alcune immagini dei test che si sono svolti su un percorso di 100 chilometri con partenza e ritorno ad Hammamet su strade urbane, extraurbane collinari e autostradali. Qui a sinistra, il Daily prodotto negli stabilimenti cinesi "Naveco" che propone caratteristiche tecniche essenziali a un prezzo più competitivo aumentando l'offerta di prodotto dell'area





UN DAILY



AMBULATORIO MOBILE

Il Palazzo dell'Arsenale della Scuola di Applicazione Militare di Torino ha ospitato l'inaugurazione del Nuovo Daily allestito ad ambulatorio mobile che sarà impiegato dalla "Associazione per la Prevenzione e la Cura dei Tumori in Piemonte Onlus". Il nuovo veicolo è un gioiello di tecnologia meccanica, sanitaria e informatica che permetterà di ampliare la gamma dei servizi che l'Associazione eroga gratuitamente per la popolazione piemontese. Presenti, tra le numerose personalità, il Generale Guido Pesce, Presidente dell'Associazione, Davide Gariglio, Presidente del Consiglio Regionale del Piemonte e il Comandante Giuseppe Maggi, Direttore della Scuola di Applicazione Militare che ha fatto gli onori di casa.

**Presentato a Torino
il Nuovo Daily 50C15 allestito
dalla carrozzeria
Mussa & Graziano, un gioiello
di tecnologia per la diagnosi
precoce dei tumori a bocca,
gola e corde vocali
di Olga Lattuada**

VISITE IN TUTTO IL PIEMONTE

L'ambulatorio mobile è stato quasi interamente allestito grazie a donazioni private e da marzo si muove per tutta la Regione fornendo un servizio gratuito di visite per la prevenzione delle neoplasie della bocca, della gola e delle corde vocali.

La tecnologia di cui è dotato lo pone al passo con i più attrezzati centri ospedalieri internazionali. Il servizio sull'ambulatorio mobile, inoltre, adotta soluzioni e percorsi che garantiscono la sicurezza, il confort e la privacy del cittadino, esattamente come richiesto dalla legge.

«L'ambulatorio dispone di una serie di apparecchiature di endoscopia, prodotte dalla Karl Storz, che permettono di effettuare diagnosi della malattia anche nello stadio iniziale, quando il soggetto non denuncia alcun sintomo – ha spiegato durante la conferenza stampa di presentazione Giovanni Succo, Primario di Otorinolaringoiatria dell'Ospedale Martini di Torino, Responsabile del progetto -. Con il sistema dell'endoscopia ad autofluorescenza e della laringostroboscopia è possibile infatti distinguere in modo nitido un tessuto patologico da un tessuto sano: le lesioni precancerose e tumorali vengono pertanto evidenziate in maniera più accurata rispetto ai metodi tradizionali. Si tratta di test di secondo livello che possono essere eseguiti già durante la visita preventiva. Nell'ambulatorio esiste anche una sofisticata apparecchiatura informatica che consente di condividere gli esami endoscopici con la divisione di Otorinolaringoiatria dell'Ospedale Martini di Torino, già dotato di una connessione sia in banda larga sia in digitale satellitare. Per gli operatori in servizio sull'ambulatorio mobile è quindi possibile confrontarsi con gli specialisti del Martini attraverso un sistema di videocomunicazione interattiva già sperimentato dagli otorinolaringoiatri del suddetto Ospedale torinese».

Tutti gli esami sono registrati su supporto digitale e i pazienti sottoposti a revisioni programmate, com'è nello spirito dell'Associazione che, in 45 presidi sanitari territoriali, negli ultimi 24 anni ha garantito circa 300 mila visite gratuite.

UN VEICOLO ALL'AVANGUARDIA

L'Iveco Nuovo Daily 50C15 è un cabinato con passo di 4.750 mm e sospensione posteriore pneumatica; il motore è il generoso 3 litri nella versione turbo intercooler da 146 CV. Il veicolo è dotato di tutte le novità legate al Nuovo Daily: motore Euro 4 dalla potenza e coppia ancora maggiori, comfort in cabina e qualità di guida migliorati fino ai massimi livelli della categoria, combinazioni telaio-motore-cambio ulteriormente ampliate, impianto elettrico completamente riprogettato in funzione di

affidabilità ed economia di esercizio, comando cambio in plancia. Importanti le innovazioni anche sul fronte della sicurezza con l'adozione del sistema antibloccaggio delle ruote ABS8 con correttore elettronico della frenata EBD. Il Daily dispone inoltre di ASR (sistema che limita lo slittamento delle ruote motrici in accelerazione). Tutto questo senza dimenticare i "geni" del proprio DNA professionale, quelli che da sempre fanno del Daily il veicolo commerciale preferito dai professionisti del trasporto: telaio a longheroni di derivazione camionistica, trazione posteriore, versatilità di missioni e allestimenti, elasticità nelle prestazioni e curva di coppia piatta e costante come nessun concorrente è in grado di offrire.

Tra gli optional montati sull'ambulatorio mobile: climatizzatore, chiusura centralizzata con telecomando, serbatoio da 100 litri, presa di forza al cambio.

L'allestimento è stato realizzato e donato dalla carrozzeria torinese Mussa & Graziano. Si tratta di un box con pannelli di resina e poliuretano che misura sei metri di lunghezza, due e venti di larghezza e altrettanti in altezza. La zona posteriore, destinata all'accesso, è servita anche da una pedana elettroidraulica per i portatori di handicap. Da questo accesso si entra in un primo locale infopoint ove i soggetti (sino a due per volta) vengono edotti sulle modalità di esecuzione della visita preventiva, sui fattori di rischio di questi tumori e sulle personali caratteristiche di rischio legate all'esposizione a fattori predisponenti.

La zona centrale è adibita a sala medica per l'esecuzione dell'endoscopia, mentre quella anteriore, dotata di toilette e di un posto per un'infermiera di supporto, è allestita con la discesa posta sul lato destro. Tutto l'ambiente è aseptico, dispone di aria condizionata e filtrata e ogni vano ha un riscaldatore autonomo. Completano la dotazione, oltre alle apparecchiature medicali, quattro stabilizzatori idraulici indipendenti, un gruppo elettrogeno ausiliario, due tende estensibili sul lato posteriore e destro del veicolo e uno spoiler dotato di led a scorrimento, posto sopra la cabina, che spiega al pubblico l'uso e le finalità del veicolo.



Nella pagina a fianco, il Daily nel piazzale del Palazzo dell'Arsenale della Scuola di Applicazione Militare di Torino.

In alto, una vista degli interni.

Qui sopra, la cerimonia di inaugurazione: da sinistra, il Comandante Giuseppe Maggi, Direttore della Scuola di Applicazione Militare, Davide Gariglio, Presidente del Consiglio Regionale del Piemonte, Giuditta Miscioscia Manera, Ispettrice provinciale della Croce Rossa, il Generale Guido Pesce, Presidente dell'Associazione e Giovanni Succo, Primario di Otorinolaringoiatria dell'Ospedale Martini di Torino, Responsabile del progetto



UN PROGETTO DI SOLIDARIETÀ

Il Mercato East Europe Iveco e la Concessionaria Cefin, del Gruppo Orecchia, sono i promotori di "Overland for smile", un progetto di cooperazione e aiuto concreto per la salute dentale dei bambini degli orfanotrofi rumeni. Protagonista un Eurocargo allestito a studio dentistico

di Marco Bianchi

“**O**verland for smile” nasce dall’iniziativa di un inarrestabile medico dentista di Pregnana Milanese, Lionello Grossi. Da lui è scaturita l’idea di questo progetto, quasi casualmente, durante una visita allo stabilimento Iveco Motors di Pregnana Milanese, sua città natale, dove erano esposti i camion di Overland.

Proprio Overland è diventato così il primo, e anche il più conosciuto, dei soggetti coinvolti: le avventure dei quattro musoni arancioni Iveco sono popolarissime in Italia grazie anche alle trasmissioni Rai. Basti ricordare che i veicoli di Overland hanno attraversato in sei spedizioni le terre più inaccessibili di 121 Paesi percorrendo un milione e mezzo di chilometri.

A Overland si è legato nel 2005 il sogno, oggi realtà, di Lionello Grossi che voleva unire la passione per i viaggi-avventura alla volontà di fornire un aiuto concreto in ambito odontostomatologico ai bambini internati negli orfanotrofi dei paesi dell’Est europeo. Insieme hanno dato vita alla Onlus “Overland for smile” un progetto umanitario itinerante.

Il consiglio direttivo dell’associazione è composto dal Presidente Lionello Grossi, dalla Vicepresidente Cinzia Prazzoli, fondamentale nelle attività di relazione e di approvvigionamento di tutto il materiale tecnico-odontoiatrico, e da Christian Riboldazzi, che segue la missione per tutta la sua durata. Determinante poi la consulenza di Pierluigi Chierici, uno degli ideatori di Overland, che funge da coordinamento tra l’Associazione e le Concessionarie Iveco Orecchia e Cefin. Al progetto umanitario partecipano inoltre medici dentisti, odontoiatri, igieniste dentali e assistenti alla poltrona che liberamente e gratuitamente decidono di dedicare parte del loro tempo alla cura dei bambini istituzionalizzati. Gli operatori sanitari sono stati affiancati da interpreti romeni che facilitavano lo svolgimento del lavoro.

4 MILA INTERVENTI IN ROMANIA

Grazie all’entusiasmo di Lionello Grossi si è dato quindi vita a un progetto straordinario che ha puntato sulla Romania quale prima area d’intervento. Lionello Grossi ha abbandonato la sua attività di medico dentista e vi si è dedicato con tutta la sua passione. Con il concessionario Iveco di Torino Gerolamo



Orecchia, che da anni opera in Romania con la Concessionaria Cefin Romania SA di Bucarest, il progetto è stato presentato a Iveco che ha fornito l'Eurocargo 120E24. Cefin ha poi curato l'allestimento del box, dotato anche di aria condizionata, che prevede lo spazio per tre sedie/postazioni per l'attività di questo studio medico dentistico "mobile". Tutte le attrezzature sono state donate invece da primarie aziende medicali italiane.

Per svolgere in modo ottimale l'attività in Romania sono stati noleggiati inoltre due furgoni Daily mentre la fornitura di energia elettrica è stata garantita da due generatori donati da Iveco Motors.

Il Governo rumeno ha subito dato il suo pieno appoggio all'iniziativa che è stata presentata presso l'Ambasciata italiana a Bucarest proprio alla vigilia della prima missione. La prima fase del progetto umanitario si è svolta fra giugno e settembre dello scorso anno. 50 mila i chilometri percorsi dai tre veicoli, 11 le città raggiunte, 60 gli orfanatrofi visitati, 1.932 i bambini e ragazzi curati con 3.740 prestazioni effettuate, con una media di 55 al giorno. Una citazione meritano anche gli oltre 250 operatori che hanno fornito la propria opera gratuitamente, lasciando per una settimana la loro normale attività in Italia.

Il primo obiettivo, perfettamente centrato, di "Overland for smile" era quello di curare, senza fini di lucro, le patologie odontoiatriche che si incontravano negli orfanatrofi visitati, più frequentemente con prestazioni di igiene orale, parodontologia conservativa, endodonzia, exodonzia e piccola chirurgia orale, anche in collaborazione con i medici locali. L'età dei pazienti variava dai 5 ai 18 anni e il programma di cure è stato protocollato con l'Ateneo Vita Salute dell'Ospedale San Raffaele di Milano. Inoltre, durante il periodo di attesa, i bambini sono stati coinvolti in attività di gioco, promosse da operatori specializzati che li sensibilizzavano nei confronti della salute dentale e non solo. Mentre il veicolo con la clinica mobile si fermava in un istituto per diversi giorni, con i Daily "navetta" altri medici effettuavano il sopralluogo nell'istituto successivo per visitare i bambini e decidere le priorità di cura, codificandoli con bracciali colorati, e preparando così l'arrivo dell'Eurocargo attrezzato.

PRONTI A RIPARTIRE

L'Eurocargo e lo studio medico dentistico "mobile", durante l'inverno sono stati oggetto di un perfezionamento dell'allestimento a Torino, presso la carrozzeria Mussa & Graziano, e ora sono pronti per ritornare in Romania. Infatti il progetto di solidarietà continua anche quest'anno e "Overland for smile" raggiungerà le regioni rurali più remote del Paese, dalle sponde del Mar Nero alle montagne del Nord, dense di istituti per minori e fortemente bisognose di assistenza. La missione durerà quattro mesi, da giugno a settembre, e vedrà la partecipazione di oltre 300 operatori sanitari.

Per poter raccogliere i fondi che serviranno a sviluppare il progetto 2007 e quelli futuri, negli scorsi mesi sono stati programmati in Italia una serie di eventi con lo scopo di far conoscere il grande lavoro svolto dal gruppo di Lionello Grossi. A dicembre 2006 era stato realizzato un calendario, inviato a 2 mila clienti Iveco, per celebrare il progetto umanitario, mentre a febbraio è stata organizzata dal Mercato East Europe Iveco con la Concessionaria Orecchia e la Direzione del Mercato Italia Iveco, una serata di solidarietà con una cena di beneficenza presso la Pinacoteca Agnelli, sita sulla pista sopraelevata del Lingotto a Torino. Ad aprile l'Eurocargo è stato a Roma in occasione del 14° congresso nazionale del "Collegio dei Docenti di Odontoiatria".

La nuova fase del progetto sarà poi presentata in Romania alla stampa il prossimo giugno. Inoltre, per il futuro sono infine previste nuove iniziative in altri Paesi dell'Est europeo, quali la Bulgaria e l'Ucraina.

In basso, un'immagine dello scorso anno in Romania con alcuni dei piccoli orfani curati. Qui sotto, il Consiglio Direttivo di Overland for smile con in primo piano l'ideatore del progetto Lionello Grossi. Nella pagina a fianco, l'Eurocargo nella nuova livrea arancio che richiama i colori di Overland





TRACAL SRL – GRUPPO EUROCAVA

COSTRUIRE È IL NOSTRO MESTIERE

Il Gruppo Eurocava è una holding di una serie di aziende votate alla cantieristica edile. Infrastrutture ferroviarie e stradali, porti e cave di materiali pregiati sono le attività principali

di **Alberto Mondinelli**

Tutto ruota attorno alla figura carismatica di Giuseppe Daccapo, emiliano trapiantato a Gravelona Toce, nell'alta Val d'Ossola, dove arrivò al seguito della costruzione dell'autostrada e qui si fermò nel momento in cui acquisì la Tracal. Direttore generale per oltre 30 anni di importanti imprese nazionali dedite alla realizzazione di grandi opere pubbliche, Giuseppe Daccapo fondò nel 1993 Eurocava Srl, una società che aveva come missione la realizzazione di costruzioni civili e industriali, sia pubbliche che private.

Del resto la capacità innovativa di questo imprenditore aveva già portato all'ideazione di innovativi brevetti che, per esempio, rivoluzionarono la lavorazione delle gallerie. «Abbandonammo

l'esplosivo per lavorare solo con escavatori dotati di un "martellone" per penetrare la roccia», ricorda con orgoglio.

UNA HOLDING ARTICOLATA

«Strade, gallerie e trasporti, così possiamo riassumere il nostro business fin dagli inizi - spiega Giuseppe Daccapo -. Iniziammo subito con appalti di importanti opere pubbliche, come l'alta velocità ferroviaria nella tratta Roma-Napoli. Nel 1997 venne acquisita Tracal Srl, azienda già attiva nel settore dei trasporti di materiale calcareo, e destinata a diventare la protagonista principale del nascente gruppo. Infatti in quegli anni ci fu un significativo ampliamento delle commesse, soprattutto in ambito pubblico: la costruzione della linea ferroviaria ad alta velocità nelle tratte Bologna-Firenze e Milano-Genova, oltre ad



altri importanti cantieri, anche per iniziative private. Sempre nel 1997 l'attività si espanse con la costituzione della Euronord Srl che si specializzerà, a partire dal 2001, nello sfruttamento in Val Formazza e Val Antigorio delle cave di serizzo, una pietra pregiata simile al granito molto utilizzata sia in opere pubbliche che in architettura. Successivamente Tracal acquisì, sempre nell'ambito dell'alta velocità ferroviaria, importanti commesse nella tratta Torino-Novara e, in seguito, Novara-Milano. Nel 2005 venne costituita Tracal Opere Marittime, votata alla costruzione di porti, una delle poche aziende in questo settore a vantare la certificazione SOA OG7 illimitata che garantisce sulla qualità delle esecuzioni. Nello stesso anno è stato costituito il Consorzio TC, al fine di assumere appalti pubblici e privati oppure concessioni per la realizzazione di opere edili attraverso la presentazione di proposte per le gare di "project financing".

Questa rapida evoluzione ha portato Eurocava a diventare la holding del gruppo. Oggi il Gruppo Eurocava è frutto della concentrazione industriale di Tracal Costruzioni, Tracal Trasporti, Tracal Opere Marittime ed Euronord. Il tutto con l'obiettivo primario di fornire un servizio completo ai nostri cantieri, proponendosi come partner ideale per l'esecuzione di opere di ogni genere, talvolta complesse. Siamo infatti in grado di realizzare progetti di edilizia industriale, lavori di sistemazione idraulica

fluviale, costruzione di porti, posa di materiali per ampliamenti e scogliere, lavori di ripristino ambientale e consolidamento di pareti rocciose, opere stradali e lavori in galleria. Ci occupiamo della gestione delle cave e della fornitura di massi e granitici, del trasporto e smaltimento di rifiuti non pericolosi ed effettuiamo trasporti di inerti anche per conto terzi».

UNA FLOTTA MODERNA

Al fianco di Giuseppe Daccapo lavorano il figlio Oscar e la moglie Tiziana. Una holding di 233 dipendenti che mantiene comunque una gestione familiare, dove il giovane Oscar è il responsabile della flotta e la moglie segue la parte amministrativa.

«La divisione trasporti di Tracal è specializzata nel trasporto dei materiali inerti per il Gruppo e conto terzi, oltre a fornire servizi di noleggio dei veicoli con o senza autista - precisa Oscar Daccapo -. Quando venne acquisita Tracal disponeva di soli due camion; oggi la flotta si compone di 120 veicoli tutti di gamma pesante, circa il 60% sono Iveco, Stralis e Trakker. Inoltre disponiamo di una ventina di veicoli sotto le 3,5 t di MTT, dei quali una decina sono Daily. Completano la flotta una quarantina di macchine movimento terra».

«Oggi i nostri camion sono impegnati soprattutto in una miriade di viaggi nel Nord Italia - prosegue Oscar Daccapo -. Recentemente abbiamo acquisito alcune commesse anche





in Svizzera, dove sono molto apprezzati i nuovi veicoli Euro 5. Per le tratte più lunghe stiamo invece valutando di ricorrere all'intermodalità con le ferrovie, per ottimizzare i costi ma soprattutto i tempi di guida degli autisti. La totalità dei veicoli sono di potenza medio-alta, compresa tra i 480 e i 540 CV per la vecchia gamma Euro 3, mentre per i nuovi Euro 5 la potenza ottimale è stata individuata nei 500 CV. Fatta eccezione di quelli prossimi alla sostituzione, tutti sono dotati del cambio automatizzato EuroTronic con rallentatore. All'inizio eravamo perplessi, però quando abbiamo provato il primo veicolo automatizzato, ci ha talmente entusiasmato che, sia per Trakker che per Stralis, non ne possiamo più fare a meno. Una scelta condivisa anche dagli autisti.

L'adozione del cambio automatizzato ha considerevolmente aumentato l'affidabilità dei veicoli e ci ha portato a scegliere soluzioni di manutenzione diverse: i piccoli interventi vengono effettuati all'interno

della nostra officina, dove lavorano sette meccanici, mentre i tagliandi e gli interventi più importanti sono affidati alla Borgo Agnello. Il rapporto con la Concessionaria Iveco è costante e continuo, e la scelta di Stralis e Trakker è fatta in piena sintonia dagli autisti, sono loro i primi a richiedere questi veicoli, ne sono stati conquistati. Per noi è molto importante assecondare le loro richieste, perché quando un autista non ama il camion che gli viene affidato, trova tutti i modi per denigrarlo. Oggi invece con Stralis e Trakker i nostri autisti sono soddisfatti; noi abbiamo anche individuato, come già detto, la soluzione ottimale nei nuovi motori

Cursor 13 Euro 5 da 500 CV con cambio EuroTronic e rallentatore. Stiamo ottenendo ottimi risultati: il cambio automatizzato protegge la meccanica e il rallentatore alleggerisce il lavoro dei freni.

Oggi gli intervalli di sostituzione delle pastiglie si sono ampliati tantissimo, e non abbiamo praticamente più rotture sulla catena cinematica».

«La divisione trasporti di Tracal è specializzata nel trasporto dei materiali inerti per il Gruppo e conto terzi e nel noleggio dei veicoli con o senza autista. Quando venne acquisita Tracal disponeva di soli due camion; oggi la flotta si compone di 120 veicoli tutti di gamma pesante»

Nelle pagine precedenti, la nuova e moderna sede del Gruppo Eurocava; vicino al Trakker il titolare Giuseppe Daccapo con la moglie Tiziana e, in cabina, il figlio Oscar



BORGO AGNELLO SPA

Lo scorso anno la Concessionaria Iveco Borgo Agnello ha festeggiato i vent'anni di attività. Una storia fatta di lavoro e di impegno che ha portato alla creazione di una struttura solida e ben radicata sul territorio

di Olga Lattuada

20 ANNI DI SUCCESSI

Novara, Verbania, Biella e Vercelli. Borgo Agnello è la Concessionaria Iveco di quattro province che rappresentano il cuore pulsante del nord-ovest italiano. Un territorio vasto, ben presidiato dalla sede centrale di Paruzzaro, in provincia di Novara, e dalla filiale di Gaglianico, in provincia di Biella.

È proprio l'insediamento storico di Paruzzaro a dare il nome alla concessionaria, infatti Borgo Agnello è anche il nome della località, ispirato dalla presenza nel medioevo di un castello di cui restano alcuni "ruderi". La storia narra che il signorotto venne cacciato dai suoi stessi sudditi stanchi delle continue vessazioni. Ben altra realtà è quella della Concessionaria Iveco e della famiglia Savoini, che in questi territori è ben radicata e

molto apprezzata da imprenditori e Istituzioni locali.

La sede di Paruzzaro è stata completamente ristrutturata nel 2001 con un ampliamento dell'insediamento originario e una profonda revisione degli spazi e della loro dislocazione, così da rendere più razionale lo sviluppo dei flussi di lavoro e migliorare in maniera significativa la qualità del servizio.

Adesso la struttura occupa un'area di 25 mila mq complessivi, dei quali 7 mila coperti. 2 mila mq sono destinati all'officina, con 15 postazioni di lavoro fisse, al Centro Diagnostico dotato di tutte le più evolute apparecchiature di controllo (Modus ed E.A.Sy) e al Daily Chrono Service. Tra i servizi garantiti anche la revisione dei veicoli in collaborazione con la Motorizzazione e una nuova struttura destinata alla revisione e taratura dei cronotachigrafi digitali.



Qui a fianco, da sinistra, Roberto e Franco Savoini, rispettivamente Amministratore Unico e Presidente della Concessionaria. Sotto, la prima storica sede a Borgomanero. A sinistra, la sede principale della Borgo Agnello a Paruzzaro, in provincia di Novara e, in basso, la filiale di Gaglianico, in provincia di Biella

Il magazzino occupa invece una superficie totale di 3 mila mq, divisi su due piani, con oltre 30 mila voci trattate; è attivo anche un servizio di consegna dei ricambi a tutte le 14 officine autorizzate delle province di riferimento con una flotta di cinque furgoni dedicati. La nuova palazzina uffici si estende su 800 mq e su due piani dove si svolgono le attività commerciali e amministrative e i corsi di formazione del personale, un aspetto quest'ultimo tenuto in grande considerazione e che coinvolge anche le officine autorizzate. Nell'ampio piazzale, c'è spazio per l'Usato Plus con l'esposizione dei veicoli d'occasione.

Dal 2002 è stata sviluppata anche un'attività di noleggio, a breve termine per veicoli di gamma leggera e di medio-lungo periodo per quelli di gamma media e pesante.

La struttura della Borgo Agnello è completata dalla filiale di Gaglianico, in provincia di Biella, un insediamento di 10 mila mq completo di tutti i servizi. La superficie coperta è di 3 mila mq, dei quali circa la metà è occupata dall'officina con 10 postazioni di lavoro mentre il magazzino gestisce circa 10 mila voci e occupa 1.000 mq su due piani. Nel complesso oggi i dipendenti della Concessionaria sono 70.

STORIA E UOMINI

Certo non se lo immaginava Giuseppe Savoini, eroe del pedale di Borgomanero, che la sua attività di ciclista e costruttore di biciclette avrebbe generato un'autentica dinastia di imprenditori: dal ciclismo alle moto, quindi alle auto e ai veicoli industriali.

Era il 1917 quando Giuseppe Savoini, padre dell'attuale



Presidente della Borgo Agnello, aprì a Borgomanero un piccolo laboratorio per la riparazione e la vendita di biciclette. Forte della sua esperienza di corridore ciclista Savoini divenne presto famoso nella preparazione delle biciclette tanto che attorno a lui gravitarono alcuni nomi storici del ciclismo dell'epoca, per tutti basti citare il Campione del Mondo Louison Bobet.





Dei tre figli, il primogenito Franco, dopo aver lavorato nell'azienda paterna, alla fine degli anni Cinquanta rilevò una quota di una concessionaria Fiat di Borgomanero e poi, nel 1967, acquisì l'Astra, concessionaria auto e veicoli industriali Fiat di Arona di cui diventò Amministratore Unico. Franco Savoini percepì ben presto che l'attività legata ai veicoli industriali aveva l'esigenza di propri spazi con impianti e personale specializzato. Così decise di costituire una nuova società a Paruzzaro, in località Borgo Agnello, separandola dall'attività della Concessionaria Fiat Auto.

Da allora, era il 1986, la storia dell'azienda è stata scandita da importanti eventi che curiosamente si sono concretizzati con una cadenza quinquennale.

Al fianco di Franco Savoini arrivò il figlio Roberto, attuale Amministratore Unico, che assunse la responsabilità della Concessionaria Iveco Borgo Agnello, mentre la sorella

Mariella continuò l'attività legata al settore auto presso la rinnovata sede della Fiat Auto Astra di Arona.

Nel 1991 l'espansione dell'azienda proseguì con l'inaugurazione della prima filiale di Gaglianico, in provincia di Biella. Nel 1996 Borgo Agnello divenne l'unica Concessionaria Iveco per le quattro province che costituiscono tutt'ora la sua area di riferimento. Nel 2001 l'inaugurazione della nuova sede e, nel 2006, la celebrazione del ventennio di attività.

TERRITORIO

"Sassi, riso, lana e rubinetti". Così sinteticamente Roberto Savoini riassume le attività della sua area: le cave della Valdossola, il riso di Vercelli, la lana di Biella e le rubinetterie di Novara. Ne consegue che la tipologia della clientela di questa area è estremamente diversificata: poche le grandi flotte e anche i trasportatori conto terzi sono abbastanza rari. Il territorio è infatti ai margini dei grandi flussi di traffico

CAMION E ARTE

Abbinare a un concorso artistico un evento legato alla Concessionaria è una tradizione della Concessionaria Borgo Agnello e un impegno ben preciso del suo Amministratore Unico Roberto Savoini, che trova così modo di dare spazio alle sue passioni legate alla letteratura fantasy. Già Franco Savoini, nel 1991, organizzò una mostra-concorso di pittura sul tema del trasporto su strada nell'ambito della seconda Festa dell'Autotrasportatore. I dipinti premiati sono ancora oggi esposti negli uffici della Concessionaria.

Lo scorso anno, in occasione dei festeggiamenti per il ventennale di attività, l'anniversario è stato legato a un concorso di storie a "fumetti": "Vite Diesel: storie a fumetti di Uomini & Camion". Argomento erano ovviamente i camion e il mondo dell'autotrasporto con l'obiettivo di migliorare e stimolare una



più profonda comprensione dell'universo dell'autotrasporto.

Le tavole premiate sono state raccolte in un libro presentato con successo nell'ambito dell'importante

manifestazione fumettistica "Cartoomics", che si è svolta recentemente a Milano. Un altro libro era stato già stato pubblicato per raccogliere i racconti "fantasy" del concorso organizzato in occasione dell'inaugurazione della nuova sede nel 2001. Un premio letterario sul futuro dell'autotrasporto denominato "Space Truckers, Camionisti dello Spazio". In quell'occasione la Concessionaria di Paruzzaro era stata allestita nella migliore tradizione dei fan della fantascienza: a fianco dei veicoli dell'intera gamma Iveco erano stati esposti anche modelli spaziali.



merci e quindi le numerose attività che vi operano, sia artigianali sia industriali, trovano molto più conveniente gestire direttamente il trasporto dei propri manufatti. Questo ha generato una forte domanda del "conto proprio", ma lo sviluppo dell'hub ferroviario di Novara potrebbe portare in futuro a un'importante evoluzione della situazione.

A fronte di una clientela così diversificata, la Concessionaria Iveco Borgo Agnello mantiene una salda leadership sulla quota di mercato coprendo, da sola, circa il 40% della domanda di veicoli industriali della sua area.

Il segno eloquente del successo della Concessionaria è dato dall'ascesa delle vendite di veicoli nuovi, dai 150 mezzi del 1986 ai 750 del 2006; dalle vendite dei ricambi che dai 300 milioni di lire del 1986 salgono ai 10 milioni di euro previsti per il 2007; e dal fatturato complessivo dell'ultimo esercizio che, comprendendo 650 veicoli usati e 33 mila ore di officina, ha toccato i 45 milioni di euro. Il 70% dei veicoli nuovi immatricolati lo scorso anno sono di gamma leggera, mentre il resto è diviso tra i medi, circa il 10%, e poi pesanti e cava-cantiere a coprire il restante 20%.

Nella pagina a fianco, un'immagine del piazzale dei veicoli d'occasione.

Qui sopra, una vista dell'officina durante un intervento di diagnostica con l'utilizzo di E.A.Sy. e, sotto, due immagini del magazzino.



LO STAFF

Sede

Via Borgomanero 5
28040 Paruzzaro (NO)
Tel. 0322-538121 - 5390
(10 linee r.a.)
Fax 0322-539053
info@borgoagnello.it

Officina

Tel. 0322-539045
Fax 0322-539039
officina@borgoagnello.it

Magazzino

Tel 0322-539047
Fax 0322-539052
ricambi@borgoagnello.it

Usato

Tel. 0322-539026
usato@borgoagnello.it

Servizio Noleggi - Borgo Rent

Tel. 0322-539027

Filiale

Via Cavour 119
13894 Gaglianico (BI)
Tel. 015-691845
Fax 015-2493150
gaglianico@borgoagnello.it

Officina

Tel. 015-2493642

Magazzino

Tel. 015-2493072



IL LEASING SI EVOLVE



SoftLeasing, l'innovativo prodotto di punta di Iveco Finanziaria, si arricchisce di nuove opportunità. Originariamente ideato per il Nuovo Daily è ora disponibile anche per la gamma Eurocargo e, molto presto, lo sarà per Stralis

di Alberto Mondinelli

«I processi di erogazione dei finanziamenti devono essere tempestivi, trasparenti e soprattutto convenienti». Ha le idee chiare Dario Quaggia, Amministratore Delegato di Iveco Finanziaria, nell'illustrare l'ampio spettro di offerte studiate per soddisfare le diverse esigenze di finanziamento dei clienti Iveco.

«Questa è la strada che stiamo battendo e il cliente sta mostrando attenzione alle nostre proposte - prosegue Quaggia -. I servizi di Iveco Finanziaria sono studiati per l'intera gamma prodotto e noi vogliamo costituire un elemento fondamentale del nuovo rapporto che sta crescendo tra Iveco, ovvero il costruttore, la Concessionaria e il cliente. In Italia operano 60 persone in questa struttura organizzativa dedicata ai servizi finanziari: il loro compito è quello di garantire un supporto professionale specialistico e qualificato nei confronti delle rete di vendita e del cliente. L'obiettivo finale è quello di sollevare il Concessionario da qualsiasi incombenza relativa al finanziamento: quando la trattativa commerciale si avvicina alla conclusione, spetta a noi essere pronti a dare al dealer e al cliente una risposta esauriente e tempestiva alla richiesta di finanziamento».

SERVIZI DEDICATI

«Come finanziaria del Gruppo, la nostra azienda vanta un'approfondita conoscenza del mercato e dei clienti, riuscendo, quindi, a garantire tempi rapidi e formule personalizzate per ogni tipo di esigenza - ribadisce Quaggia -. Oggi il nostro prodotto di punta è SoftLeasing, una formula finanziaria che è stata ulteriormente arricchita per fornire sempre maggiori opportunità al cliente e alla Concessionaria in fase di trattativa».

Il meccanismo è molto semplice quanto funzionale. SoftLeasing facilita l'acquisto del veicolo con iniziali canoni "soft", dilazionando il contratto in un lungo arco di tempo. Si tratta di un contratto di leasing della durata di 72 mesi che, dopo i primi 36 mesi di canoni "leggeri", offre tre opportunità. Il cliente potrà estinguere il contratto con un'opzione di "uscita anticipata" senza spese aggiuntive, oppure definire con la Concessionaria la permuta con un nuovo Daily, infine potrà optare per portare a termine il contratto per altri 36 mesi.

SoftLeasing può essere inoltre integrato con una vasta gamma di servizi diversificati e particolarmente vantaggiosi, dando la possibilità al cliente di scegliere la proposta che meglio si adatta alle esigenze del suo lavoro e alle sue disponibilità economiche. In particolare il cliente potrà richiedere di includere nel

contratto di leasing le coperture "Furto & Incendio", RCA, Collisione e Kasko a tariffe particolarmente convenienti. Un'eccellente opportunità per concentrare in un unico impegno economico una serie di costi di gestione vantaggiosi e una razionalizzazione delle scadenze.

UNA NOVITÀ PER I CLIENTI

«Questo prodotto finanziario, nato per il Nuovo Daily - prosegue Quaggia -, è oggi disponibile anche per la gamma Eurocargo e presto lo sarà per lo Stralis. La flessibilità nel business è un'esigenza non solo per il cliente della gamma leggera, ma anche del trasportatore che deve gestire una flotta impegnata su rotte a lungo raggio.

Ma non è tutto. Iveco Finanziaria, in collaborazione con un importante gruppo assicurativo europeo, ha deciso di offrire un'ulteriore opportunità a tutti i clienti che usufruiranno di quest'innovativo servizio finanziario inserendo la nuova polizza assicurativa "Patente Sicura". Questa copertura esclusiva garantirà al cliente, in caso di sospensione della patente di guida, il rimborso dei canoni del leasing, il rimborso dei costi sostenuti per il recupero dei punti della patente e l'assistenza legale in tutta Europa».

«Si tratta di pochi ma importanti elementi qualificanti che sottolineano come la nostra azienda stia lavorando per incrementare e differenziare la gamma dei suoi prodotti e servizi - conclude Quaggia -. L'obiettivo è quello di soddisfare tutte le possibili esigenze con un'offerta tempestiva e completa, che può essere garantita solo da chi conosce il settore e lavora con la passione e l'umiltà di servire al meglio il cliente».

Dario Quaggia,
Amministratore Delegato
di Iveco Finanziaria



Trasporti eccezionali, soprattutto di carri ferroviari, ma non solo. L'obiettivo della Ferrari Trasporti è sviluppare risposte mirate alle specifiche domande degli operatori logistici dell'hub ferroviario di Novara

FERRARI TRASPORTI



ECCEZIONALI IN TUTTO

La grande gru semovente muove verso lo Stralis un pesante container. La scena è impressionante ma, in realtà, è quanto di più normale si possa vedere nello scalo ferroviario di Novara. Il camion è della Ferrari Trasporti e poco lontano ce n'è un altro, mentre lo "Stralis quattro assi", fiore all'occhiello della flotta, è da poco partito per un importante trasporto in regime di eccezionalità.

TRADIZIONE DI FAMIGLIA

L'attività della Ferrari Trasporti si è sempre sviluppata all'interno dello scalo merci "Boschetto" di Novara. A iniziarla è stato Teredo Ferrari negli anni Ottanta, grazie a un contratto come concessionario delle Ferrovie dello Stato per il trasporto dei carri ferroviari a domicilio.

«Oggi è un lavoro in estinzione - spiega Teredo Ferrari - per l'avvento dei container e l'evoluzione del mondo del trasporto, ma a quei tempi rappresentava un importante settore. Fino a quel momento i camion non mi interessavano direttamente, anche se provengo da una famiglia di autotrasportatori. Infatti i miei tre fratelli a quei tempi gestivano una fiorente azienda di autotrasporto in Venezuela dove possedevano oltre 100 camion. Oggi la situazione politica del Paese sudamericano li ha convinti ad allentare l'impegno e adesso sono diventato io l'autotrasportatore di famiglia. Con me lavorano i miei figli,

Massimo e Fabio. Qui in Italia siamo oggi una piccola realtà e quindi non esiste tra noi una precisa divisione dei compiti, tutti seguiamo l'azienda di famiglia e siamo motivati a continuare a crescere, soprattutto i due ragazzi».

Uno sviluppo indissolubilmente legato al futuro e all'espansione dello scalo ferroviario novarese. «Oggi la struttura di Novara è un importante terminal ferroviario - prosegue Massimo Ferrari - dove si stanno sviluppando due ambiti ben specifici. Da una parte un hub intermodale, finalizzato soprattutto al trasbordo di container e dei treni merci. Dall'altra il vecchio scalo con un'ottima dotazione di magazzini che ben si prestano a uno sviluppo logistico, con lavori di trasbordo dei carri e "terminalizzazione" dei carichi, cioè la consegna finale a destinazione, o "ultimo miglio". Per nostra fortuna, nella realtà queste consegne a domicilio originano anche tragitti ben più lunghi di poche decine di chilometri».

LOGISTICA E INTERMODALITÀ

Il lavoro della Ferrari Trasporti si svolge principalmente nel polo ferroviario di Novara, ma c'è anche un nucleo dell'azienda che opera presso lo scalo merci di Casale Monferrato. Oggi il trasporto dei vagoni rappresenta solo il 10% del fatturato, mentre più del 50%, è assicurato dai servizi all'intermodalità e alla logistica. Il restante è costituito dai carichi eccezionali e attività di nicchia, come la movimentazione di una ingom-

brante attrezzatura utilizzata per tranciare e piegare pesanti lamiere direttamente sui cantieri. La flotta si compone di 12 veicoli, tra cui otto Iveco e un glorioso Fiat 682 T4, utilizzato ancora come trattore all'interno dello scalo merci di Casale. Specificamente dedicato ai trasporti eccezionali, in particolare dei coils d'acciaio, è il trattore Stralis a 4 assi.

«La prevalenza di veicoli Iveco è strettamente legata al solido rapporto con la Concessionaria Borgo Agnello e, in particolare, con Roberto Savoini - interviene Teredo Ferrari -. Una vera "macchina da guerra" quando si tratta di trovare le soluzioni ottimali per rispondere alle nostre esigenze operative. Il nostro è un rapporto consolidato che si sviluppa anche in ambito assistenziale, infatti tutti i veicoli sono seguiti dall'Officina Autorizzata di Novara oppure direttamente dalla Concessionaria».

«Il futuro dell'azienda è legato dallo sviluppo di singole nicchie di specializzazione e dalla volontà di dare sempre una risposta specialistica alle richieste dei clienti - riprende Massimo Ferrari -. Le prospettive sono buone, anche perché c'è la volontà di sviluppare l'interporto che sta crescendo. È quindi nostra intenzione proporre un ampliamento dei servizi sempre nell'ambito del terminal, sviluppando altri settori di intervento come, per esempio, il trasporto delle carrozze passeggeri. Recentemente abbiamo trasportato anche quelle della metropolitana milanese».



A sinistra, Teredo Ferrari con il figlio Massimo. In questa pagina, alcuni veicoli della flotta nel terminal ferroviario di Novara





COOPERATIVA SER.MONT

UNA FLOTTA DI DAILY PER TNT



16 furgoni Iveco Daily 29L10 e due Daily 35C12 sono stati consegnati alla Cooperativa Ser.Mont dalla Concessionaria Borgo Agnello. Forniranno il supporto alle attività logistiche delle filiali TNT di Vercelli e Omegna





Il colpo d'occhio sul piazzale della Concessionaria Iveco Borgo Agnello è da grande occasione. I diciotto furgoni nell'appariscente livrea bianco-arancio, colori sociali TNT, occupano tutto lo spazio prospiciente il fabbricato. Un pomeriggio di festeggiamenti e già il giorno seguente saranno impegnati per distribuire e raccogliere i pacchi che i clienti TNT delle province di Vercelli e Verbania aspettano o spediscono.

UNA COOPERATIVA DIVERSIFICATA

Guglielmo La Mantia è il Presidente della Ser.Mont, a lui il compito di spiegare i motivi della scelta. «La nostra Cooperativa - spiega - ha scelto i Daily 29L10 HPI perché sono i veicoli ideali per l'utilizzo a cui sono destinati. Robusti e veloci, garantiscono anche un ottimo comfort per l'autista, grazie all'eccellente allestimento della cabina ma anche all'elevata manovrabilità, in particolare al raggio di sterzata, il migliore della categoria. Inoltre la discesa e la salita, che i nostri autisti devono compiere innumerevoli volte durante la giornata, è facilitata dal comodo accesso e dalla favorevole distanza da terra.

In totale la flotta della nostra cooperativa si compone dei 18 nuovi furgoni e di altri nove veicoli, che sono utilizzati per le altre attività. Infatti c'è anche una sezione che allestisce impianti elettrici civili e industriali, e un settore specializzato nei servizi per le amministrazioni municipali. Proprio dal confronto e dall'esperienza con i veicoli che già utilizziamo, abbiamo individuato il 29L10, il più "piccolo" della gamma Daily, come la soluzione ottimale. I 18 nuovi furgoni saranno utilizzati in esclusiva per fornire servizi di consegna e ritiro alla TNT per le filiali di Omegna e Vercelli, dove sono smistati i pacchi in distribuzione e raccolti quelli in spedizione. Tutte le operazioni sul territorio sono affidate ai nostri furgoni che operano praticamente in tutta la provincia di Vercelli, fino a Casale Monferrato, e poi in Val

Cervina e da Verbania a Domodossola, fino al confine con la Svizzera. Un'area molto vasta, nella quale giornalmente ogni Daily esegue mediamente 60 fermate. La maggior parte del territorio è pianeggiante, ma non mancano anche le strade in salita, abbiamo però verificato che la potenza di 100 CV è ottimale per ogni percorso, una scelta fatta anche per ottimizzare la redditività. Oggi la Cooperativa esegue per conto di TNT oltre mille consegne al giorno, circa 600 nell'area di Vercelli e 500 in quella di Omegna. Tutte queste fermate avvengono con accensione e spegnimento del motore, da questo si può ben capire come la proverbiale robustezza dell'Iveco Daily sia uno dei motivi principali della nostra scelta».

IL PRIMO TASSELLO DI TNT

«Questa consegna rappresenta il primo tassello del programma "Q360", un progetto volto a migliorare la qualità dei servizi - spiega Vanes Galantin, Responsabile della Filiale TNT di Vercelli -. L'obiettivo del programma, varato recentemente da TNT, è quello di migliorare l'efficienza dei veicoli e promuovere il rispetto dell'ambiente, infatti tutti i nuovi Daily sono Euro 4, quindi a basso impatto ambientale. Infine, vogliamo avere un'immagine uniforme, colorando tutte le città d'Italia di arancio. Ma con questa consegna abbiamo anche rinnovato il 100% della flotta di Vercelli e di Omegna; TNT è quindi molto soddisfatta e riteniamo lo siano anche i nostri partner autotrasportatori. L'impatto visivo dei mezzi schierati alla consegna è fantastico. Si tratta di un salto d'immagine notevole».

Alla cerimonia hanno presenziato Vanes Galantin e Massimo Tagliabue, Responsabili rispettivamente della Filiale TNT di Vercelli e Omegna; Rino Manzi e Franco Freddano, in rappresentanza del Presidente di Ser.Mont Guglielmo La Mantia; Roberto Savoini e Renato Binotti, Amministratore Unico e Responsabile Commerciale della Concessionaria Borgo Agnello.

Nella pagina a fianco, la cerimonia di consegna: da sinistra, Vanes Galantin e Massimo Tagliabue, Responsabili rispettivamente delle filiali TNT di Vercelli e Omegna; Roberto Savoini e Renato Binotti della Concessionaria Borgo Agnello. Qui sopra, lo schieramento dei furgoni



AGENZIA TRASPORTI ALTOTEVERE SRL

IL BUSINESS DEL TRASPORTO RIFIUTI

Roberto Volpi
ha trovato nel
trasporto di
rifiuti alimentari
la mission
che gli ha
consentito di
sviluppare e
consolidare la
propria azienda





Ufficialmente l'Agenzia Trasporti Altotevere Srl nasce nel 1988, assorbendo l'attività della Volpi Trasporti che continua a personalizzare con i suoi colori e logo i veicoli della flotta, ma la storia inizia molto prima: è infatti dal 1953 che Mario Volpi fa il camionista. Col tempo sono poi subentrati i due figli, e la società è stata trasformata in Agenzia Trasporti Altotevere Srl. Oggi l'Amministratore Unico è Roberto Volpi, figlio di Mario, mentre nella compagine societaria fa anche parte il fratello Marcello. L'incontro si svolge nella nuova sede, inaugurata nel febbraio 2006, dove c'è la sala per la gestione informatizzata del traffico, un sistema sviluppato dal fratello Marcello, esperto di informatica che ha elaborato un software specifico per tutta l'azienda.

LA SVOLTA

«Per anni abbiamo svolto un generico lavoro di trasporto - spiega Roberto Volpi -, fino a quando nel 1990 abbiamo iniziato a trasportare rifiuti alimentari per conto degli stabilimenti umbri della Barilla, allargandoci poi a tutta l'Italia. Una specializzazione che diventa nel volgere di pochi anni quasi esclusiva, alla quale abbiamo affiancato anche servizi per conto di municipalità ed enti pubblici. Oggi l'80% dei trasporti riguarda i rifiuti, equamente divisi fra servizi per le industrie e per le municipalizzate, mentre la restante quota continua a essere costituita da trasporti generici. Il nostro compito è quello di curare i trasporti dai centri di raccolta delle municipalizzate o delle industrie agli inceneritori, quindi il servizio non contempla la raccolta porta a porta, ma solo il conferimento di grandi quantità. Gli inceneritori sono distribuiti un po' in tutta Italia, quelli che raggiungiamo più frequentemente sono a Roma, Bari, Firenze, Faenza e Brescia. Specializzandoci in questo settore partecipiamo regolarmente alle gare d'appalto con le aziende pubbliche, mentre con le industrie il contatto è quotidiano. L'obbligo principale di questa mission è la puntualità: rispettare i turni presso gli inceneritori è importante, infatti il mancato arrivo di un carico può causare l'arresto del ciclo con gravissimi danni e pesanti multe. Questo vuol dire che bisogna essere sempre presenti in azienda, anche la domenica, e l'affidabilità dei veicoli diventa di fondamentale importanza. Il 100% della flotta è costituita da veicoli Iveco, grazie anche un rapporto storico e consolidato con la Concessionaria Centro Italia Veicoli Industriali Spa e in particolare con Luigi Bacchi. Un sodalizio solido esteso recentemente anche all'assistenza: tutti i veicoli sono coperti da contratto di manutenzione e riparazione programmata per i cinque anni; e dopo questo periodo sono sostituiti».

LA FLOTTA

La flotta nel 1988 contava quattro camion, oggi invece ci sono 22 trattori e 43 semirimorchi, tutti Stralis, fatta eccezione per un EuroStar prossimo alla sostituzione. La maggior parte sono dotati del motore Cursor 13 da 480 CV, ma recentemente sono stati consegnati cinque Stralis Euro 5, tre con motorizzazione da 450 CV, uno da 500 CV e uno da 400 CV destinato ai trasporti generici dove non sempre si viaggia a pieno carico.

«Siamo curiosi di verificare le prestazioni dei nuovi 450 CV - conclude Volpi -, infatti finora la potenza ottimale è sempre stata considerata quella prossima ai 500 CV. Per i cambi invece non abbiamo fatto una scelta precisa, un po' sono automatizzati e un po' manuali, in base anche alle preferenze dell'autista, e i riscontri sono ottimi per entrambe le soluzioni».





La cerimonia di consegna: da sinistra, William Rizzato, titolare di "Logistica 2005", Mario Artusi, Amministratore Delegato della concessionaria Iveco Romana Diesel, Italo Rizzato, Amministratore Unico della Rizzato Autotrasporti, Luciano Coluzzi della filiale Romana Diesel di Latina ed Enrico Campilli, Responsabile di Romana Diesel a Frosinone e Latina.

RIZZATO ITALO AUTOTRASPORTI SRL

LEADER NEI TRASPORTI A TEMPERATURA CONTROLLATA

Dieci nuovi Stralis AT440S45TP vanno ad ampliare la flotta della Rizzato Italo Autotrasporti, azienda laziale specializzata nel trasporto e nella gestione logistica di prodotti alimentari e non-food principalmente a temperatura controllata

A Latina si è svolta la consegna di 10 nuovi Stralis AT440S45TP alla Rizzato Autostrasporti da parte della Concessionaria Iveco Romana Diesel. L'azienda di Cisterna di Latina opera dal 1965, anno in cui Italo Rizzato, attuale Amministratore Unico, iniziò a eseguire trasporti su tutto il territorio nazionale, soprattutto di prodotti alimentari a temperatura controllata. Peculiarità questa che ha caratterizzato l'azienda nel corso degli anni, consentendole di svilupparsi in altri settori in base all'evoluzione del mercato. Al trasporto di prodotti (alimentari e non) a temperatura ambiente e controllata si è aggiunta infatti la gestione

di attività logistiche, grazie all'edificazione di un magazzino di 6 mila mq. In tempi più recenti è stata avviato un servizio di distribuzione merci espresso che garantisce tempi di consegna brevi, massimo 24 ore, nel territorio laziale e di 72 ore su quello nazionale. Le rotte coprono l'intera rete nazionale, isole comprese, nonché le principali tratte europee.

La flotta aziendale dispone di un parco all'avanguardia costituito da oltre 160 veicoli di gamma pesante, in maggioranza allestiti per il trasporto di europalletes, ma ci sono anche cinque portacontainer e poi tre furgoni. La tipologia dei trattori garantisce efficienza e celerità nel servizio: oltre 50 unità, con un'età media di circa un anno e tutti Iveco, sono dotati di impianti satellitari anti-rapina. Ogni veicolo aziendale è facilmente identificabile grazie al logo che lo contraddistingue e che è diventato anche il simbolo di un servizio rapido e puntuale. Infatti il rispetto delle normative vigenti e la risposta puntuale alle richieste dei clienti esaltano lo spirito di flessibilità della Rizzato. Una caratteristica evidenziata anche dalle procedure adottate, rispettose della disposizione Hazard Analysis & Critical Control Point (HACCP), nello specifico il controllo costante della temperatura mediante un apparecchio di termoregistrazione.

La consegna dei nuovi veicoli conferma la vocazione della Rizzato di disporre di un parco all'avanguardia, la migliore garanzia per i propri clienti.

IL GRUPPO SINA CARRI CERTIFICATO ISO 9001:2000



Dopo un percorso di crescita e miglioramento mirato alla qualità del servizio al cliente, il Gruppo Sina Carri ha celebrato la conclusione ufficiale della prima fase con la consegna degli attestati UNI EN ISO 9001:2000 alle Concessionarie e alle proprie Officine Autorizzate. La cerimonia ha segnato l'ottenimento della certificazione di qualità per tutta la struttura, costituita dalle Concessionarie Iveco Sina Carri Spa e Autosile V.I. Srl, dealer per le provincie di Pordenone, Udine, Treviso e Portogruaro, dove opera con otto sedi di proprietà e una rete di 18 Officine Autorizzate. L'importante traguardo è stato raggiunto in due anni grazie alla competente collaborazione dell'Ente di Certificazione Dnv Italia e della società di consulenza Project Technology che, con l'impiego di strumenti informatici innovativi su piattaforma web (CDP-Portal) di propria progettazione, ha realizzato l'implementazione di un Sistema di Gestione Integrato on-line. Grazie a queste tecnologie il Gruppo Sina Carri ha sviluppato e portato a compimento un progetto, unico in Italia, di Gestione centralizzata del Sistema per la Qualità. Questo consente alle due Concessionarie Iveco di fornire alla propria clientela un servizio di eccellenza, coerente in tutto il territorio, erogato da tutte le organizzazioni del Gruppo: Concessionaria, Filiali e Officine Autorizzate. Tale Sistema, integrabile con i Sistemi di Gestione Ambientale e di Sicurezza e conforme alle disposizioni sulla Privacy, permette di comunicare e recepire da tutta la Rete dati e informazioni utili per un miglioramento continuo del rapporto con il cliente e con le Istituzioni pubbliche, consentendo la gestione on-line delle attività e delle comunicazioni con clienti e fornitori.

Sopra, da sinistra: Gianni Sartor, Responsabile Marketing, Stefano Sina, Amministratore Delegato e Tiziano Perin, Responsabile Customer Service di Autosile V.I. A fianco, i rappresentanti delle 16 Officine Autorizzate certificate.

CAMION STORICI A "REGAL TORINO"

Torino è da sempre la città italiana che vanta le più alte tradizioni storico militari del nostro Paese, capitale del Regno di Sardegna prima e d'Italia poi, ha visto nascere e svilupparsi nel tempo tutta la cultura, l'organizzazione e la gloriosa tradizione del nostro Esercito. "Regal Torino" è l'evento che ha portato nella capitale sabauda l'affascinante mondo del collezionismo e dell'antiquariato militare senza perdere di vista l'aspetto espositivo e museale. Con l'allestimento di mostre legate alla storia delle Forze Armate sono state proposte tematiche storiche, uniformologiche e documentali di grande interesse. La carta vincente dell'evento torinese è stata infatti la realizzazione di una grande fiera che ha raccolto in primo luogo le istituzioni militari italiane. Esercito, Aeronautica, Marina, Carabinieri e Forze dell'Ordine erano presenti con stand illustrativi e storici. I mezzi militari storici, provenienti da collezionisti privati, istituzioni e musei, sono stati il naturale corollario della manifestazione.

"Fervent rotae, fervent animi", dal Corpo Automobilistico, fondato nel 1907, al Tramati (acronimo di *Trasporti Materiali, ndr*), la storia di 100 anni di trasporti militari. Spazio quindi all'esposizione dei camion in uso al Regio Esercito e all'Esercito Italiano, dal mitico Fiat 18BL ai moderni Iveco. Da importanti collezioni sono stati così recuperati una decina di mezzi fra i più conosciuti ed emblematici adoperati dall'Esercito Italiano. Il Fiat 18 P del 1915 con il suo cassone ha trasportato tonnellate di materiali durante la Prima Guerra Mondiale, mentre l'Itala Modello 17 del 1917 è stato utilizzato per accompagnare il Re Vittorio Emanuele III nelle sue visite al fronte. Più moderni il Fiat 626 del 1939, primo veicolo a cabina avanzata presentato in livrea coloniale come il Fiat 508 CM. Lo SPA 38 del 1938 era allestito con un potabilizzatore di acqua, mentre lo SPA CL 39 era attrezzato per il trasporto materiali; trasporto truppe e traino di pezzi di artiglieria era invece l'impiego del Lancia 3RO del 1937. Tutti i veicoli erano perfettamente restaurati e funzionanti e, unitamente a un'esposizione di uniformi, cimeli e materiale cartaceo, hanno dato ai visitatori una panoramica completa del prestigioso passato del nostro Esercito.



UNO STRALIS PER LA BERARDI TRASPORTI

Uno Stralis AS440S50T/P ha arricchito la flotta di Giuseppe Berardi che con questo veicolo raggiunge le sei unità di gamma pesante, oltre a un Daily utilizzato come veicolo di supporto ai camion impegnati nei cantieri.

L'evento suggella la costante crescita dell'azienda di Sant'Arcangelo di Romagna, in provincia di Rimini e anche lo stretto rapporto di collaborazione con la Concessionaria Iveco Bacchi. Giuseppe Berardi, dopo aver lavorato come autista negli anni Settanta per un mobilificio,

nel 1985 comprò il primo camion per dedicarsi al trasporto di inerti. Era un glorioso Fiat 690 N4 usato e lo acquistò proprio dalla Concessionaria Iveco romagnola a cui in seguito è sempre rimasto legato. «Mio padre con quel camion trasportava soprattutto cemento - ricorda il figlio Danilo Berardi -. Continuò a farlo da "padroncino" fino al 1990, anno in cui io entrai in azienda. A quel punto tutta la famiglia, compresa mia mamma Esterina, si dedicò al suo sviluppo. La Concessionaria Iveco Bacchi seguì, passo dopo passo, la nostra crescita che si è indirizzata soprat-



tutto verso i trasporti cisternati di materiali pulverulenti oppure di cemento sfuso perintonaci, per conto di importanti produttori come Fassa Bortolo e il Gruppo Grigolin. In seguito l'attività si è evoluta grazie al rapporto con la Cooperativa CTS, allargandosi anche al trasporto di catrame per i lavori di restauro del manto stradale in autostrada. Questo ha imposto l'evoluzione della flotta, che oggi si compone di cinque Stralis e un EuroTech prossimo alla sostituzione: in particolare abbiamo un autotreno cister-

na, un bilico cisternato, un autotreno per il trasporto di sacchi per l'edilizia, due bilici a vasca per i lavori autostradali, un Daily e un grande semirimorchio per i trasporti eccezionali. Con il recente acquisto prosegue la nostra politica di disporre sempre di veicoli di ultima generazione, per una maggiore attenzione all'ambiente oltre che alla nostra redditività. Grazie allo Stralis Euro 5 raggiungiamo entrambi gli obiettivi».

Nella foto da sinistra: la signora Esterina, Giuseppe Berardi, Andrea Riceputi della Concessionaria Iveco Bacchi, Danilo Berardi.

TECHNOLOGY DAY: BREMBO

Con la Brembo è proseguito il programma dei Technology Day, ospitati come tradizione dal Customer Support Center Iveco di Torino. L'azienda italiana leader mondiale nei sistemi frenanti ha avuto l'opportunità di presentare al management Iveco i propri prodotti e i progetti più innovativi. La cooperazione tra le due aziende è iniziata negli anni Ottanta e si è sviluppata nel corso di questi anni: oggi i prodotti Brembo sono in dotazione all'intera gamma dei veicoli Iveco. Attraverso la tecnologia, l'innovazione e il design, l'azienda italiana è in grado di offrire un prodotto



di qualità: dal progetto al getto di ghisa, fino al montaggio, attraverso test e simulazioni. Grazie all'integrazione dei processi e all'ottimizzazione dell'intero ciclo produttivo, Brembo garantisce il massimo livello di sicurezza e comfort migliorando nel tempo le performance del prodotto. Oggi, dai veicoli industriali Iveco alla Ferrari, i sistemi frenanti Brembo sono sinonimo di soluzioni tecniche all'avanguardia. Molto interesse hanno suscitato i seminari, organizzati durante la mattinata, per la competenza e la chiarezza espositiva dei

relatori Brembo. Tra gli argomenti affrontati: l'evoluzione della frenatura sui veicoli industriali, l'elettromeccanica ed elettronica applicata al freno, il disco freno in Ceramic Composite Material (CCM) per i veicoli stradali e le similitudini tra i freni montati dai veicoli industriali e quelli da competizione. Oltre all'esposizione di prodotti nell'Exhibition Area, grande successo hanno riscosso i test in pista, dove i visitatori hanno potuto provare l'ebbrezza delle accelerazioni della Ferrari 599 GTB e, ovviamente, la potenza della frenata garantita dagli innovativi dischi carboceramici.

Significativa anche la presenza del top management di entrambe le aziende. Per Brembo sono intervenuti il Presidente Alberto Bombassei e l'Amministratore Delegato e Direttore Generale Stefano Monetini. Per Iveco presenti Loris Spaltini Executive Vice President Purchasing CNH-Iveco, Roberto Cibrario Senior Vice President Special Vehicles, Mario Astengo Senior Vice President Customer Satisfaction & Quality e Jaime Revilla, Senior Vice President Light Commercial Vehicles Platform.

Presentiamo due iniziative promozionali del Mercato Italia e della Rete delle Concessionarie Iveco a favore dei clienti

EUROCARGO EURO 5, LO GUIDI SUBITO, LO PAGHI NEL 2008

La tutela dell'ambiente è una priorità assoluta sia per Iveco sia per i professionisti del trasporto, ancor più per quelli che operano nel medio raggio e nei centri urbani, in cui sono entrate in vigore disposizioni legislative che impongono limiti sempre più restrittivi. Al momento dell'acquisto di un veicolo è quindi importante ragionare e fare delle scelte in prospettiva, per garantire all'investimento un valore anche negli anni successivi. Questa opportunità è offerta dalla promozione che le Concessionarie Iveco propongono per l'Eurocargo Euro 5 fino al 30 giugno. Grazie a questa campagna si potrà acquistare subito un veicolo di ultima generazione Euro 5 e iniziare a pagarlo nel gennaio 2008, cioè solo un anno prima che le norme Euro 5 diventino operative. Quindi un doppio vantaggio: disporre subito di un veicolo in linea con le nuove normative e realizzare un investimento che manterrà il suo valore anche nei prossimi anni. L'offerta è valida per un finanziamento fino a 40 mila euro a tasso fisso (Tan 5,9%, Taeg 6,2% - 36 mesi, spese di gestione

pratica 220 euro + bolli, salvo approvazione Iveco Finanziaria). La ricchezza della gamma Eurocargo offre ampie possibilità di scelta, è questa infatti una delle ragioni del suo successo che lo hanno eletto leader di mercato in Italia e in Europa. Le altre carte vincenti sono la facilità di allestimento, i costi di esercizio contenuti, la qualità del prodotto e il comfort di guida. Tutte valenze ulteriormente esaltate dai nuovi Eurocargo Euro 5 dove i nuovi motori Tector, attraverso la tecnologia SCR, presentano una generale crescita di coppia e potenza con positive ricadute in termini di prestazioni e consumi.

CHI SCELGE IVECO HA I SUOI VANTAGGI:

- Eurocargo è il primo veicolo commerciale Euro 5, in anticipo sui tempi delle normative antinquinanti.
- Grazie al motore Euro 5, migliorano le prestazioni e si rispettano le norme più restrittive di molti centri urbani.

FINANZIAMENTI E LEASING AGEVOLATI PER I FURGONI DAILY 3,5 T

Diventare possessori di un furgone Iveco Daily è ancora più facile. Leader nella fascia dei veicoli commerciali da 3,5 t di MTT, il Daily costituisce un autentico "oggetto del desiderio" per molti professionisti della distribuzione urbana e piccoli artigiani. Una posizione conquistata in anni di lavoro e di affinamento del prodotto e ulteriormente consolidata dalla presentazione del Nuovo Daily lo scorso maggio 2006. Il Nuovo Daily è dotato di motore Euro 4 dalla potenza e coppia ancora maggiori, comfort in cabina e qualità di guida migliorati fino ai massimi livelli della categoria, combinazioni telaio-motore-cambio ulteriormente ampliate, impianto elettrico completamente riprogettato in funzione di affidabilità ed economia di esercizio, comando cambio in plancia. Importanti le innovazioni anche sul fronte della sicurezza con l'adozione del sistema antibloccaggio delle ruote ABS8 con correttore elettronico della frenata EBD. Il Daily dispone inoltre di ASR (sistema che limita lo slittamento delle ruote motrici in accelerazione). Tutto questo senza dimenticare i "geni" del proprio DNA professionale, quelli che da sempre fanno del Daily il veicolo

commerciale preferito dai professionisti del trasporto: telaio a longheroni di derivazione camionistica, trazione posteriore, versatilità di missioni e allestimenti, elasticità nelle prestazioni e curva di coppia piatta e costante come nessun concorrente è in grado di offrire.

Nel box sono riportati alcuni esempi dei finanziamenti e leasing disponibili attraverso le offerte di Iveco Finanziaria. Naturalmente è possibile personalizzarli con altre strutture rateali o formulare offerte di leasing per qualsiasi importo e fino a 60 mesi. Ulteriori informazioni e proposte personalizzate potranno essere richieste presso la rete delle Concessionarie Iveco.



ESEMPI DI FINANZIAMENTO

	12	18	24	36
€ 15.000,00	TASSO 0	0,2	1,8	3,5
€ 16.000,00	TASSO 0	0,6	2,2	3,7
€ 17.000,00	TASSO 0	1,0	2,5	4,0
€ 18.000,00	TASSO 0	1,4	2,7	4,1
€ 19.000,00	TASSO 0	1,7	3,0	4,3
€ 20.000,00	TASSO 0	2,0	3,2	4,4
€ 21.000,00	TASSO 0	2,2	3,4	4,6

Tariffe indicizzate ad Euribor 3 mesi (salvo il tasso 0), Spese di istruttoria € 199 + bolli

IVECO
www.stralis.iveco.com

Nuovo Stralis Tributo all'eccellenza



Ci guidano gli stessi valori



Il logo All'Italia, il tributo alla Fiat progressi e ALL'EUROPA sono marchi registrati di IZUL.

FIAT
GROUP