

# Camion & Servizi

ANNO 12 - NUMERO 92 - NOVEMBRE-DICEMBRE 2008 - € 0,52 - POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN A.P. 70% - N. 92/2008



**IVECO, NUOVI PRODOTTI  
PER NUOVI CLIENTI**

**PROVATA LA CAMPAGNOLA**

**I SERVIZI DI IVECO CAPITAL**

[WWW.CAMION-SERVIZI.IT](http://WWW.CAMION-SERVIZI.IT)

**& prodotto**

4



**Nuovi prodotti per nuovi clienti**

Presentati a Bologna i nuovi Stralis AT/AD 480 e Super Light, i Daily MiniCab e MidiCab, il trattore Trakker "mezzo d'opera" e l'Eurocargo 4x4

**14 Campagnola: mito e tecnologia**

**& eventi/focus**

20



**Campioni di sicurezza**

Si sono svolti a Torino i Campionati del mondo UICR per autisti che hanno visto la partecipazione di rappresentanti di 19 nazioni

**12 Due Eurocargo alla corte dei Faraoni**

**18 A fianco degli Azzurri del Rugby**

**28 Iveco Capital, uno strumento in più**

**& trasporto persone**

24



**Motorhome Domino per la Rossa**

È stato recentemente consegnato alla Scuderia Ferrari F1 il motorhome Domino HDH che sarà destinato alla Squadra Test

**26 TTG: turismo e autobus**

**& rete**

32



**Credere nel servizio**

La Concessionaria Iveco Industrial Cars V.I. nell'ambito dei veicoli industriali prosegue la tradizione del grande gruppo automotive legato alla famiglia Ceccato

**Rubriche**

**36 Protagonisti**

Sanremopesca Spa  
Bistolfi Livio Autotrasporti Snc  
Gianni Pan Spa  
Global Transport Group Srl

**44 News**



**& editoriale**

A

fine anno Iveco conferma la sua offensiva di prodotto presentando alla stampa specializzata riunita a Bologna, alcune nuove versioni volte ad ottimizzare ulteriormente l'offerta al cliente finale. L'obiettivo è quello di proporre veicoli sempre più mirati alla mission del singolo utente, aumentandone la produttività.

Dopo il successo dei furgoni Daily MiniVan e MidiVan, ecco nascere quindi i Daily MiniCab e MidiCab, due cabinati a ruota singola per nuovi settori merceologici, mentre per la gamma pesante le novità sono lo Stralis SuperLight per i trasporti petroliferi, lo Stralis AT/AD con il motore FPT Cursor 13 da 480 CV, il trattore Trakker 400T41-45 mezzo d'opera, per finire con l'Eurocargo 4x4 nel segmento medio. Proposte articolate, basate sulla grande affidabilità di prodotto e sulla capacità di innovazione di Iveco.

Sempre a Bologna si è svolto come ogni anno il Motorshow, celebre kermesse dedicata al mondo dei motori. Quest'anno, tra le novità, ha fatto spicco la nuova Campagnola Iveco, il fuoristrada più trendy del momento, a cui dedichiamo una nostra prova.

A livello internazionale, in questo numero diamo risalto a un importante intervento di salvaguardia del patrimonio archeologico in Sudan, che ha visto Iveco al fianco degli archeologi italiani Alfredo e Angelo Castiglioni e del British Museum.

Un'ulteriore dimostrazione della vicinanza ai propri clienti è evidenziata nel servizio dedicato a Iveco Capital, la finanziaria che offre soluzioni interessanti nel mondo dell'autotrasporto con formule di finanziamento e leasing.

Per quanto concerne la Rete delle Concessionarie, in questo numero presentiamo Industrial Cars V.I. Srl, con sede a Thiene nel Veneto, una struttura modello che, nel settore dei veicoli industriali, prosegue la grande tradizione automotive del Gruppo Ceccato.

Non mancano come sempre le storie di alcuni clienti, improntate a grande fiducia e determinazione necessarie per affrontare questo delicato momento economico a livello mondiale.

Nell'imminenza delle prossime festività, auguri di "Buone Feste" da tutta la redazione!

**Silvia Becchelli**



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



# NUOVI PRODOTTI PER NUOVI CLIENTI

Iveco presenta sette nuovi modelli al termine di un anno già ricco di novità. Un'offerta articolata di nuove versioni all'insegna dell'innovazione. Il modo giusto per trasmettere fiducia al mercato in un momento particolarmente complesso

di Silvia Becchelli

**L**e novità di prodotto Iveco non si esauriscono neppure a fine anno. Lanciati sette nuovi modelli che vogliono essere anche una risposta alla difficile congiuntura economica. Sono veicoli pensati per massimizzare la produttività dell'autotrasportatore e si rivolgono a nuovi settori merceologici.

«In questi giorni siamo tutti tempestati da scenari catastrofici sul futuro dell'economia globale - entra subito nel merito Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco, di fronte ai giornalisti convenuti a Bologna per la conferenza stampa di fine anno -. Dal 1929 al 1993, le crisi ci sono sempre state. E ci sono sempre stati due modi di affrontarle: quello dei rassegnati, che si siedono sulla riva del fiume e aspettano che la piena passi (...ma spesso sono travolti), e quello di chi lavora ancora di più del solito, alza argini, ripara i ponti, costruisce strade nuove per affrontare la

situazione nel miglior modo possibile. Noi di Iveco abbiamo scelto questa seconda via».

## TRE PUNTI DI FORZA

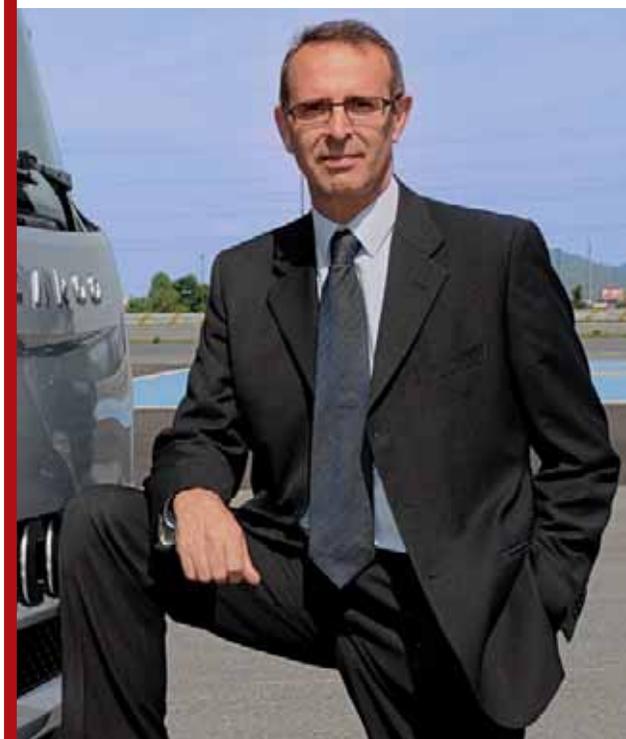
«Iveco ha tre grandi punti di forza per affrontare questo periodo così delicato a livello internazionale - ha proseguito Gioglio -. Prima di tutto, una gamma giovane e completa. Negli ultimi anni abbiamo lavorato intensamente sul prodotto, e questo ci porta oggi ad avere un'offerta rinnovata e allargata, in grado di rispondere a tutte le esigenze di produttività dei clienti. Una gamma innovativa che precorre i tempi in termini di prestazioni ecologiche: siamo gli unici con una offerta così ampia di versioni a metano. E nel caso dei "leggeri" i veicoli CNG sono venduti allo stesso prezzo dei diesel tradizionali. Ma non intendiamo fermarci qui: stiamo infatti ampliando la nostra offerta con alcuni nuovi prodotti anche in comparti di mercato dove finora non eravamo presenti. Il secondo punto di forza di Iveco è la rete di vendita. Una struttura distributiva professionale, molto capillare, legata all'azienda e forte di una relazione consolidata con i clienti. Il marchio Iveco in Italia campeggia su 851 punti di vendita e di assistenza, e più di 8 mila persone sono interamente dedicate al nostro Brand.

Il terzo punto è la capacità e la volontà di lavorare, il nostro modo di affrontare questo delicato momento. Abbreviare i cicli delle campagne commerciali, investire in promozione, prospezione e ricerca di nuovi clienti, stimolare il mercato con offerte commerciali sempre più aggressive, come il "tasso zero" per il Daily».

«Le nostre azioni hanno contribuito a far sì che il mercato in Italia abbia reagito bene - ha spiegato Gioglio -. Nel terzo trimestre siamo stati ripagati con un aumento di quota in tutti i segmenti. Nelle previsioni di fine 2008, l'immatricolato totale arriverà secondo Iveco vicino ai 117 mila veicoli, di cui 95 mila commerciali leggeri, 6.800 medi e 25 mila pesanti. Se queste stime fossero confermate, il calo rispetto al 2007 sarebbe contenuto intorno al 10% complessivo, un calo accettabile, considerando il clima psicologico in cui si lavora. All'interno di questo quadro, Iveco ha assorbito il primo momento di difficoltà e ha trovato quello che credo sia il "passo giusto" per affrontare la crisi. In un momento come questo, con un mercato in contrazione, le quote tornano a essere l'indicatore fondamentale del gradimento del cliente e nel nostro caso l'andamento è positivo. Nel terzo trimestre la quota Iveco nella gamma leggera cresce di quasi due punti, arrivando al 22,3%, con una media annua tra il 2% e il 22%. Interessante notare che questo risultato è il frutto della crescita in tutti e tre i sottosegmenti dei leggeri, soprattutto nei 35 quintali, un "cavallo di battaglia" di Iveco, dove ci avviciniamo nuovamente al 27%. Nei medi Iveco è tornata a sfiorare il 60% di quota in un mercato piccolo, ma che vede sempre Iveco leader nono-



In apertura, lo Stralis AT/AD 480, una delle novità presentate. Grande risalto anche per il Daily MiniCab che, sopra, vediamo nell'allestimento con cassone, l'utilizzo più tipico. Qui sotto, Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco





**Lo Stralis 8x2x6 a 4 assi può adottare tutta la gamma di cabine e offre una manovrabilità equivalente al tradizionale 3 assi standard insieme al vantaggio di una maggiore portata**



stante il lancio del nuovo modello non abbia ancora fatto sentire pienamente i suoi effetti sulle vendite. Molto buono anche il risultato dei pesanti, una gamma nella quale abbiamo guadagnato tre punti e mezzo di quota rispetto al primo trimestre, un bel risultato. Il valore 34,3% nasce da una decisa ripresa in tutti i comparti del pesante stradale, sia trattori sia cabinati. Buona la performance nel cava-cantiere dove, nonostante la crisi del settore delle costruzioni, confermiam-

mo già da due trimestri una quota superiore al 40%. Mentre il mercato si contrae, la quota Iveco è in crescita. Abbiamo risposto bene nel momento di maggiore difficoltà, e siamo entrati nell'ultimo trimestre sulla spinta di un buon 27,1% di quota complessiva. È il risultato dell'eccezionale impegno della struttura e della rete.

«Sappiamo che il cammino nei prossimi mesi non sarà semplice: l'andamento ordini risente, infatti, del momento di incertezza - ha concluso Gioglio -. Ma Iveco intende affrontare il mercato andando all'attacco. La parola d'ordine è "nuovi prodotti per nuovi clienti" e questo ci porta a presentare qui a Bologna ben sette novità.

Nella gamma medio-pesante è stata fatta un'attenta analisi dei sottosegmenti per offrire a tutti i nostri clienti il prodotto più adatto al loro tipo di missione.

Passando ai leggeri, uno dei protagonisti della nostra ripresa negli ultimi mesi è stato il Daily nel comparto ruota singola. Una vera e propria novità per Iveco, dove il tradizionale punto di forza sono stati i veicoli a ruote gemellate. Una svolta frutto di scelte di prodotto azzeccate, come quella di lanciare il Daily MiniVan e il MidiVan, due veicoli che rispondono a una fascia importante del mercato. Il successo di questa strategia ci ha spinti a proseguire sulla stessa linea, presentando i nuovi Daily MiniCab e MidiCab, l'equivalente dei furgoni "Mini" e "Midi" in versione cabinato allestibile, riproponendo quindi la stessa filosofia commerciale. In questo modo abbiamo ristrutturato profondamente la nostra offerta di prodotto. Abbiamo confezionato una "line-up" mirata per quelli, tra i professionisti del trasporto, che cercano soprattutto la flessibilità e la facilità di utilizzo nell'uso urbano. Ci aspettiamo che la risposta sia altrettanto buona per i cabinati come lo è stata per i furgoni».

#### SETTE NUOVI MODELLI

«La strategia di prodotto Iveco è stata in questi anni fortemente orientata all'innovazione - ha spiegato Bruno Gianolla, Product Manager del Mercato Italia Iveco -. In due anni e mezzo ci sono stati ben 10 lanci, uno ogni tre mesi. Il numero salirebbe a 12 se considerassimo anche gli ultimi lanci Astra e Irisbus che fanno sempre parte di Iveco. Un ritmo frenetico che ci porta oggi a poter capitalizzare un indiscutibile vantaggio rispetto ai concorrenti. L'età media dei nostri modelli è infatti oggi la più bassa sul mercato e sono al vertice in tutti i segmenti per tecnologia e qualità.

Partendo da questa base robusta e flessibile, Iveco sta rivisitando tutte le gamme per identificare nuove risposte alle esigenze di produttività dei clienti. È in questa logica che oggi presentiamo sette nuovi prodotti fortemente mirati: tre nuovi pesanti stradali, lo Stralis Super Light per trasporto carburante, lo Stralis AT/AD con un nuovo motore Cursor 13 da 480 cavalli e lo Stralis quattro assi; un nuovo Trakker mezzo d'opera da 49 tonnellate; l'Eurocargo 4x4, che arriva a completare il rinnovo della gamma media e infine il Daily in versione MiniCab e MidiCab. Come considerazione generale si deve notare che nel nostro mercato alcune versioni di piccola serie venivano tradizionalmente affidate agli allestitori. Molti clienti però li richiedevano direttamente dalla fabbrica per poter contare su tre valori aggiuntivi importanti: il know-how del progettista, la garanzia del costruttore e l'assistenza della sua rete. È stato quindi deciso di dare risposta a questa domanda».

«Il veicolo che ha inaugurato questa strategia di attenzione agli

specialisti è lo **Stralis 8x2x6 a 4 assi** - ha proseguito Gianolla -, un modello realizzato in collaborazione con Astra, che non è solo un produttore di veicoli cava/cantiere, ma anche il "sarto" Iveco per i prodotti su misura. Si tratta di un nuovo quattro assi stradale nella versione 1+3, denominato 320, che può adottare tutta la gamma di cabine e offre una manovrabilità equivalente al tradizionale 3 assi standard insieme al vantaggio di una maggiore portata (quasi cinque tonnellate in più). Rispetto alla versione 2+2 lanciata in precedenza, le missioni dell'1+3 sono complementari. Infatti, se il 2+2 si fa preferire nel trasporto di materiali per l'edilizia e negli allestimenti con gru retrocabina e carichi particolari, l'1+3 è indicato per il trasporto legname, per le pompe idrauliche e per il trasporto liquidi. Il veicolo è offerto con tutte le tre cabine AD, AT e AS e con le motorizzazioni FPT Cursor 10 e FPT Cursor 13 da 420 CV a 500 CV. Anche per i cambi si può scegliere tra il manuale a 16 marce e l'automatizzato ZF Eurotronic a 12 rapporti.

Sempre in tema di cisterne, abbiamo creato lo **Stralis SL**, Super Light, un trattore stradale ultraleggero espressamente pensato per il trasporto carburanti. Il veicolo adotta di serie cerchi in lega e serbatoi specifici per il carburante e per l'additivo AdBlue e può essere fornito sia in versione gemellata sia a ruota singola. È il trattore per autocisterne sicuramente più leggero sul mercato: con il motore FPT Cursor 8 arriva infatti a soli 59 quintali di tara. Sul mercato italiano prevediamo che la versione più richiesta sarà quella con il motore FPT Cursor 10 da 61 quintali di tara con ponte singolo che risponde perfettamente alle richieste delle maggiori compagnie petrolifere. Lo Stralis SL è offerto di serie con cerchi di alluminio, serbatoio del gasolio di plastica da 200 litri, serbatoio di AdBlue da 40 litri, batteria da 170 Ah (anziché 220 Ah), ESP, il sistema di monitoraggio della pressione dei pneumatici (TPMS), freno di stazionamento sull'assale anteriore, fornitura sciolta del gancio di manovra, eliminazione della ruota di scorta, del relativo supporto e della scaletta di salita retrocabina. Il veicolo è equipaggia-



Nella pagina a fianco, lo Stralis 8x2x6 a 4 assi 2+2 e, sotto, la versione 1+3. In basso, lo Stralis Super Light con, qui, il particolare della monogomma e del serbatoio di plastica.



to con cambio automatizzato ZF Eurotronic 2 a 12 rapporti. Per i motori si può scegliere fra FPT Cursor 8 e FPT Cursor 10, con potenze da 360 a 450 CV.

La gamma **Trakker** si arricchisce invece del nuovo trattore **AD/AT 400T41-45WT** con MTC fino a 49 tonnellate. Parliamo di un'omologazione "mezzo d'opera" che prevede l'obbligatorietà dei fari gialli rotanti, una velocità limitata e una ralla specifica. Per il resto, non abbiamo avuto bisogno di interventi strutturali sui principali sistemi meccanici (freni, ponti, telaio e sterzo). Partivamo infatti da un veicolo già progettato per tollerare usi estremamente gravosi. L'impiego dei trattori mezzi d'opera si va sempre più diffondendo in Italia per l'esigenza di servire, non solo le cave, ma anche i cantieri edili e le grandi opere infrastrutturali. Mission che richiedono trasferte sulla viabilità ordinaria sempre più lunghe. Sono quindi richiesti veicoli che garantiscano un'elevata portata complessiva, ma al contempo mantengano la manovrabilità e il comfort di marcia tipici dei trattori stradali. L'offerta prevede tre soluzioni di cabina, AD/AT a cabina corta e media con la variante per quest'ultima del tetto alto, motore FPT Cursor 13 da 410 o 450 CV, cambio automatizzato ZF Eurotronic 2 a 12 rapporti in alternativa al manuale ZF 16S2220 TO a 16 rapporti.

Come promesso in occasione del lancio internazionale di maggio, arriva l'**Eurocargo 4x4** con la nuova cabina. L'offerta è stata aggiornata e ampliata adottando nuovi cambi ZF a 6 marce manuali tutti con servoshift, disponibile anche con PTO, alle tre varianti di passo precedenti si è aggiunta anche quella da 4.150 mm e una nuova cabina lunga con tetto basso oltre a quella corta. Rispetto ai modelli della gamma 4x4 precedente, la portata utile è aumentata rispettivamente di 1.120 e di 1.000 kg. L'offerta prevede veicoli con MTT di 11,5 e 15 t con motori FPT Tector a sei cilindri in linea da 217 a 279 CV, cambi manuali ZF 6S800, 6S1000 e 6S1005 + PTO.

Sopra, il **Trakker** trattore "mezzo d'opera" e in basso, l'**Eurocargo 4x4**



Forse il più importante di tutti infine è lo **Stralis AT/AD 480** con il nuovo motore FPT Cursor 13 da 480 cavalli. Un veicolo che si rivolge a clienti che viaggiano su tratte brevi, e quindi hanno necessità di una cabina piccola e leggera ma che al tempo stesso hanno bisogno di un sovrappiù di potenza o di velocità commerciale. Disponibile in versione cabinato 3 assi e trattore 2 assi, offre una maggior portata di 280 Kg rispetto al modello AS da 500 cavalli. Il veicolo è offerto con tre soluzioni di cabina, la possibilità di scegliere tra il cambio automatizzato ZF Eurotronic 2 a 12 rapporti e il manuale ZF 16S2220 TO a 16 rapporti, sospensione anteriore parabolica o pneumatica e quella posteriore pneumatica. Per il cabinato a tre assi è prevista una configurazione con l'asse posteriore sterzante, una per la distribuzione e anche una per il trasporto di casse mobili; comune a tutte la massa totale a terra di 26 t. Il trattore a due assi è invece proposto in versione standard e ribassata, quest'ultima solo con la cabina AT.

Il motore FPT Cursor 13 che equipaggia questo veicolo è un motore nuovo per la gamma Stralis: potenza massima di 480 CV (350 kW) a 1.900 giri, coppia massima di 2.200 Nm costante da 1.000 a 1.500 giri ed è dotato di turbina a geometria fissa e di valvola Waste Gate.

C'è un sottile "fil rouge" che lega tutti i nostri nuovi veicoli: dare più portata (e quindi più produttività) ai nostri clienti. Confrontando le cinque versioni appena descritte con quelli che erano in precedenza i modelli di riferimento per le stesse missioni i vantaggi sono evidenti. Dai 5 mila chili dello Stralis 8x2x6 e del Trakker 49 t, ai 1.190 kg dello Stralis Super Light e i 1.120 kg dell'Eurocargo 4x4».

## DAILY MINICAB E MIDICAB: IL SUCCESSO DELLA RUOTA SINGOLA

I vantaggi offerti dalle nuove versioni **Daily MiniCab** e **Daily MidiCab** appaiono subito evidenti. I due cabinati leggeri Iveco sono stati interessati da una revisione dei contenuti standard e da una leggera semplificazione della gamma nell'ottica di proporsi a un cliente in precedenza orientato su prodotti di derivazione automobilistica.

«Abbiamo seguito la positiva esperienza del MiniVan e del MidiVan - ha spiegato Federico Gaiazzi, Marketing Manager del Mercato Italia Iveco -. Riassumerei l'evoluzione Daily con uno slogan: da sempre il più professionale, ora anche il più flessibile. Infatti, dopo il lancio del 2006 il Daily non è mai stato fermo; nei due anni trascorsi si è arricchito di ben cinque nuove versioni: dall'atteso 4x4 ai modelli della gamma Mini e Midi. La strategia Iveco nei leggeri parte da un dato di fatto: alla base del Daily c'è una architettura solida e fortemente modulare, che si è adattata facilmente a ogni motorizzazione, cinematisimo e allestimento. Versioni 4x2 e 4x4, motori turbodiesel in cinque livelli di potenza o con alimentazioni e propulsioni alternative, omologazione per trasporto persone e merci, modelli che vanno dal MiniCab, al van tetto alto a ruote gemellate, fino al crew-cab 6+1. C'è un Daily per tutti e per tutte le missioni. Si può affermare con questo lancio di aver "chiuso il cerchio": il rinnovo di gamma è completo. La riorganizzazione e l'ampliamento dell'offerta nascono ovviamente dall'analisi del mercato. Infatti la percentuale di veicoli a ruota singola è in lenta ma continua crescita: negli ultimi quattro anni si è passati dall'80% circa all'86,5% per i furgoni e dal 15,6% al 19% per i cabinati. Concentrando l'attenzione sui cabinati ed esaminando la distribuzione delle mission per la categoria baricentrica, quella dei 35 quintali, si nota come, dal 2006 a oggi, mentre gli allestimenti specifici hanno mantenuto lo stesso peso nel segmento, i ribaltabili, che prima rappresentavano il 39% del



Qui sopra, **Federico Gaiazzi**, Marketing Manager Mercato Italia Iveco. In basso, il nuovo **Daily MidiCab** all'opera in cantiere. Il **Daily MidiCab** ha una massa totale a terra di 35 quintali, si può quindi condurre con patente B, il passo varia da 3.000 a 3.750 mm ed è offerto con tutta la gamma di motori e di cambi Daily, compreso l'automatizzato "Agile"





**I Daily MiniCab e MidiCab sono ideali per quei clienti che necessitano di un veicolo adatto a soddisfare missioni differenti tra loro, garantendo al tempo stesso alti livelli di performance e quindi grande produttività**



In alto, il Daily MiniCab e, qui sotto, il particolare delle ruote singole posteriori comuni anche al modello MidiCab

totale, sono scesi al 33% a vantaggio dei cassonati. Di qui la necessità di adattare l'articolazione dell'offerta Daily all'evoluzione della domanda.

Finora Iveco ha avuto un approccio unico rispetto alle richieste, oggi però il mercato mostra una tendenza a dividersi in due comparti: da un lato i clienti che prediligono l'acquisto di mezzi specifici per un utilizzo ben definito, da un altro quelli che richiedono maggiore flessibilità.

Con la gamma MiniVan e MidiVan abbiamo invertito la tendenza, rendendo la nostra offerta più mirata rispetto alle diverse esigenze dei clienti e ora lanciamo la stessa sfida nel mondo dei cabinati. I Daily MiniCab e MidiCab sono ideali per quei clienti che necessitano di un veicolo adatto a soddisfare missioni differenti tra loro, garantendo al tempo stesso alti livelli di performance e quindi grande produttività. Hanno un rapporto prezzo/tecnologia/contenuti che li rende fortemente competitivi anche rispetto ai mezzi di derivazione auto. Ci aspettiamo quindi di portare nel mondo Iveco clienti nuovi grazie a un nuovo approccio di vendita, più vicino al mondo automobilistico. L'offerta di contenuti standard mirati consente di ridurre i costi; trasferendo il vantaggio al cliente con un "prezzo bloccato" creiamo un forte incentivo economico e semplifichiamo la trattativa. Per chi vuole arricchire il proprio veicolo sono comunque disponibili dei "pacchetti opzionali".

Il Daily MiniCab è un cabinato a ruota singola con MTT di 33 quintali, passo da 3.000 mm a 3.450 mm, offre tutti i motori fino a 136 cavalli e il cambio a 5 marce o l'automatizzato.

Il MidiCab è il suo fratello maggiore: la massa totale a terra è di 35 quintali, il passo va da 3.000 mm a 3.750 mm, e si può avere con tutta la gamma dei motori e dei cambi Daily, automatizzato "Agile" incluso.

*Il prezzo al cliente finale è di 17.200 euro per il MiniCab e di 18.800 euro per il MidiCab, a cui vanno ovviamente aggiunti Iva, opzioni e allestimenti.*

«In sintesi - ha proseguito Gaiazzi -, l'evoluzione del mercato

dei commerciali leggeri porta alla crescita dei mezzi di derivazione automobilistica. I clienti di questi veicoli sono più interessati alla flessibilità che alle portate massime, molto attenti al prezzo, ma al tempo stesso sensibili ai vantaggi del Daily in termini di robustezza, produttività e valore residuo. Con la gamma Mini e Midi Iveco è in grado di intercettare e soddisfare la domanda di questi clienti».

### LA RESPONSABILITÀ DI UN LEADER

«Questo è il "pacchetto anticrisi" Iveco - ha quindi concluso Ottavio Gioglio -. Sette nuovi prodotti inseriti in una strategia di sostegno alla crescita che guarda oltre il presente. L'evoluzione della nostra gamma, e in particolare del Daily, è infatti un passo strutturale che risponde a esigenze specifiche. Iveco è un'azienda internazionale, ma è nata in Italia e ha base in Italia. Noi crediamo nell'Italia non solo come mercato, ma come Paese. Le proposte presentate avremmo potuto tenerle in serbo per momenti migliori, e invece abbiamo deciso di metterle a disposizione del mercato subito. Proposte articolate, basate sulla ricchezza di prodotto e sulla capacità di innovazione della nostra azienda. Come dice il Ministro dell'Economia, il pessimismo impoverisce il nostro futuro e Iveco è convinta invece della solidità e della capacità di risposta dell'intera economia italiana.

**Una responsabilità è quella di trasmettere fiducia e sostenere il mercato. Continuiamo nella nostra strategia di innovazione e diversificazione di prodotto per offrire a tutti i clienti il veicolo che massimizza la loro redditività**

Iveco ha scelto di assumersi tutte le responsabilità che spettano al leader di mercato. Non staremo alla finestra: lavoreremo duro per creare spazi alla ripresa. Abbiamo rinforzato il nostro "pacchetto di mischia" e spingeremo per guadagnare terreno. I dati sulle quote dicono che ci stiamo già riuscendo. Una seconda responsabilità è quella di trasmettere fiducia e sostenere il mercato. Continuiamo nella nostra strategia di innovazione e diversificazione di prodotto per offrire a tutti i clienti il veicolo che massimizza la loro produttività. Non solo: continuiamo a investire in modo "anticiclico" sulla comunicazione, per stimolare e intercettare le intenzioni d'acquisto dei nostri clienti.

Una terza responsabilità è quella rispetto alle piccole e alle nuove imprese, che in un periodo di crisi rischiano di essere le più colpite. Abbiamo riallineato i prodotti e il loro posizionamento per creare possibilità di accesso a sempre nuove fasce di clienti. Per fare solo un esempio, il nuovo MidiVan, lanciato qualche mese fa, offre un vantaggio al cliente di circa 3 mila

euro rispetto al modello precedente, pari al 16%. Un risultato che abbiamo ottenuto lavorando sui contenuti, sulle variabili di prodotto, sui processi di vendita.

In questo modo siamo arrivati a offrire ai nostri clienti solo quello che serve, senza sovracosti inutili, mantenendo ampie possibilità di scelta in termini di motori e cambi».

## LA CAMPAGNOLA AL MOTORSHOW

La grande kermesse motoristica del MotorShow di Bologna ha ospitato all'interno dello stand del Gruppo Fiat anche la nuova Campagnola. Fin dalle giornate stampa l'erede del glorioso fuoristrada leggero italiano ha raccolto l'attenzione di numerosi giornalisti. Il vero "bagno di folla" c'è stato però all'apertura del Salone al pubblico, molti gli appassionati che si sono accalcati attorno al nuovo off-road Iveco divenuto già un vero "cult". «Iveco è presente al MotorShow di Bologna perché è la prima volta che ha nella propria gamma prodotto un'automobile - ha ricordato Ottavio Gioglio -. Infatti, la Campagnola è omologata per trasporto persone. Proprio per questo abbiamo cercato nuove modalità di collaborazione utilizzando la rete di Fiat Group Automobiles che vanta una grande esperienza. Abbiamo creato un accordo in qualche modo "storico" tra le due organizzazioni distributive. Quando si renderà necessario migliorare la copertura del territorio, i dealer Fiat collaboreranno con i dealer Iveco per la distribuzione del Massif e della Campagnola. Resta inteso che l'assistenza e la garanzia resteranno di responsabilità e competenza della sola rete Iveco».





# DUE EUROCARGO ALLA CORTE DEI FARAONI

**Due Iveco Eurocargo 4x4 sono stati i protagonisti del recupero archeologico in Sudan che ha visto il British Museum collaborare con la Sudan Archaeological Research Society in una spedizione coordinata dai fratelli Castiglioni**

di Maurizio Pignata



Un bell'esempio di cooperazione internazionale per salvare un patrimonio storico di inestimabile valore. Come avvenne per la diga di Assuan in Egitto, si è rinnovata la necessità di intervenire anche in Sudan per salvare un sito archeologico destinato a scomparire sott'acqua. La missione di salvataggio è stata guidata da Alfredo e Angelo Castiglioni che, nel 1989, scoprirono nel deserto nubiano sudanese la città di Berenice Pancrisia (il più importante centro minerario per l'oro dei faraoni). Al loro fianco Derek Welsby, curatore del Dipartimento del British Museum che si occupa di Antico Egitto e Sudan, oltre a personale e studiosi sudanesi. Si è trattato di una delle nove missioni internazionali per la causa del "Merowe Dam Archaeological Salvage Project", promossa dal British Museum e dalla Sars, Sudan Archaeological Research Society, che hanno già scoperto migliaia di siti datati a partire dal Paleolitico Medio (150 mila anni) fino al recente passato.

## LA STORIA

La spedizione ha portato al trasferimento di oltre 50 opere di arte rupestre che risalgono al periodo compreso tra il 5.000 a.C. e il 1.500 d.C., nonché 390 blocchi di un'antica piramide Kushita di granito (ca. 8°-5° secolo a.C.), insieme alla relativa cappella per le offerte e parete di recinzione. Alcuni dei reperti ritrovati faranno parte di una collezione del British Museum, che sarà esposta nel reparto dedicato all'Antico Egitto e al Sudan, mentre per una seconda parte le autorità sudanesi hanno previsto la costruzione in zona di un nuovo Museo per custodirli.

Il programma di costruire in Sudan una diga all'altezza della quarta cateratta sul Nilo risale al 1943, durante l'amministrazione anglo-egiziana del Sudan. Per diversi motivi, per oltre 50 anni, la diga non fu realizzata. Ora, la diga di Merowe è diventata una realtà, costruita a circa 26 km a monte della necropoli di Nuri. Proprio in quell'area si sviluppò, circa 800 anni prima di Cristo, una dinastia autoctona, chiamata "kushita" (citata anche dalla Bibbia) che diede origine alla XXV dinastia egizia (775-653 a.C.), conosciuta come la dinastia dei "Faraoni neri" o etiopica. Nella seconda metà dell'VIII sec. a.C. un re nubiano, quindi di pelle scura, Piankhy, intraprese una spedizione militare verso l'Egitto. Dalla sua capitale, Napata, situata ai piedi del Gebel Barkal (la "montagna pura" sede del dio Amon), raggiunse Menfi (nel delta del Nilo) che capitò dopo un breve assedio e venne saccheggiata. Conquistò quindi l'Egitto e unificò l'im-



menso territorio che iniziava dal Delta del Nilo e raggiungeva l'Alta Nubia. Una sorprendente impresa mai riuscita a nessun altro faraone, prima di lui. Si era avverato il "sogno dei Faraoni Neri". Tuttavia Piankhy, dopo la conquista, lasciò Menfi e i suoi templi per ritornare alla sua arida terra d'origine dove venne sepolto in una piramide nella necropoli reale di el-Kurru.

## LA SPEDIZIONE

I due Eurocargo 4x4 messi a disposizione da Iveco sono stati appositamente allestiti per il progetto: il primo era equipaggiato con una gru da tre metri e sei tonnellate di portata e un pianale di completamento del telaio, il secondo con un cassone ribaltabile trilaterale con rinforzi in acciaio sul pianale. New Holland Construction ha inoltre fornito un escavatore e una terna per gli interventi in loco. Di supporto ai due veicoli anche un Trakker 6x4 con cassone che si trovava già in Sudan.

Il ruolo dei due Eurocargo 4x4 è andato ben oltre il semplice recupero dei reperti, infatti i veicoli Iveco sono stati impiegati anche per consegnare cibo e apparecchiature di importanza vitale per il successo del progetto stesso.



Nella pagina a fianco, i reperti rigorosamente numerati pronti per il trasferimento. Qui sopra, alcune fasi delle operazioni di caricamento e i due Eurocargo protagonisti

# MITO E TECNOLOGIA

La nuova Campagnola non è solo il ritorno di un modello che ha segnato una parte importante della storia italiana, ma anche un off-road professionale pronto a tutti gli impieghi

di Marco Bianchi



**S**e si dovesse raccontare la storia d'Italia attraverso le vetture che l'hanno segnata, certamente la Campagnola, con la 500, occuperebbe un posto da protagonista. Bene ha fatto quindi il Gruppo Fiat a dare a questo storico modello una nuova vita, proponendolo in una veste moderna, ma al contempo rispettosa della tradizione e dello spirito "duro e puro" che l'hanno sempre contraddistinta negli anni passati.

## PROFESSIONISTA DELL'OFF-ROAD

Già a prima vista si capisce subito che la nuova Campagnola è un fuoristrada vero, che riprende in chiave moderna le scelte tecniche dello storico modello: telaio a longheroni per garantire robustezza e durata, sospensioni posteriori a ponte rigido per resistere alle massime sollecitazioni anche a pieno carico e trazione integrale disinseribile, per adattarsi in modo ottimale a ogni percorso.

Le dimensioni complessive e alcune scelte progettuali la propongono però anche per normali utilizzi stradali. La Campagnola è offerta con carrozzeria a tre porte passo corto e può trasportare quattro persone. I sedili posteriori sono divisi e, ribaltandoli, la capacità di carico arriva fino a 1.500 litri. Le sue dimensioni sono quelle di una vettura media: 4,24 m di lunghezza, 1,75 m di larghezza e 2,05 m d'altezza. Due i colori, verde salvia e avorio, che richiamano il modello storico. Molto curata la dotazione interna che prevede rivestimenti in pelle, aria condizionata, radio/lettore cd e, a richiesta, sistema di navigazione satellitare.

Un altro punto di forza è il motore: la versione HPT, la più potente del 3,0 litri Daily, l'apprez-

zato quattro cilindri turbodiesel a 16 valvole con sistema di iniezione common-rail e turbina a geometria variabile in grado di erogare una potenza di 176 CV da 3.200 a 3.500 giri/min con una coppia massima di 400 Nm da 1.250 a 3.000 giri/min. Si tratta del miglior motore della sua categoria e non ci metteremo molto a verificarlo di persona. Ricordiamo che questo propulsore risponde ai requisiti di emissioni Euro 4, utilizzando il sistema di ricircolo dei gas di scarico (EGR) per ridurre la formazione di ossido di azoto e ha un catalizzatore per completare la combustione dei composti non completamente ossidati.

Anche il cambio è direttamente derivato dalla catena cinematica del Daily ed è il collaudato ZF 6S400 a 6 marce con overdrive, accoppiato a una scatola di rinvio flangiata Santana con la quale si può selezionare la trazione 4x2, 4x4 con rapporto lungo o 4x4 con marce ridotte. In trazione 4x4 la coppia viene ripartita al 50% sull'asse anteriore e 50% su quello posteriore. Non è quindi necessario il bloccaggio trasversale del differenziale. È invece di serie il bloccaggio del differenziale sull'asse posteriore per l'utilizzo più impegnativo e un mozzo a ruota libera sulle ruote anteriori per ridurre i consumi in utilizzo stradale 4x2. Con l'abbinamento tra il cambio a 6 marce e la scatola di rinvio, sono disponibili complessivamente 12 marce avanti e due retromarce.

**Affrontiamo fiduciosi le difficoltà e la Campagnola si conferma sempre all'altezza in tutte le situazioni. È sufficiente inserire le ridotte e la marcia può proseguire in tutta tranquillità**

Sia sul motoassale anteriore sia su quello posteriore sono presenti ponti motore con un rapporto di riduzione finale di 3.909:1. Il rapporto di riduzione finale usato sull'asse anteriore è di tipo elicoidale, mentre sull'asse posteriore è di tipo ipoidale al fine di aumentare la luce libera da terra per l'albero centrale. Molto curata è anche l'efficienza energetica: disinserendo la trazione integrale, quando



Una fase del test su uno dei primi sterrati. Qui a fianco, il particolare della bella plancia e il generoso turbodiesel 3,0 litri da 176 CV

non è necessaria, si abbattano i consumi del 10% a pari prestazioni. Il bilanciamento dei pesi garantisce una buona tenuta di strada in velocità e anche in frenata, grazie ai quattro freni a disco con ABS.

Tutto però è stato esaltato per affrontare i percorsi fuoristrada, anche quelli più impegnativi: la pendenza massima superabile arriva fino al limite del ribaltamento, gli angoli di attacco e di uscita consentono di affrontare fondi irregolari e tratti con forti dislivelli e, in caso di guado, le parti meccaniche sono protette fino a mezzo metro di altezza.

La versione standard monta pneumatici 235/85R16 adatti per tutte le superfici ma, per il nostro test prevalentemente in fuoristrada, sono stati preferiti pneumatici specifici per questo impiego.

## IL TEST

L'appuntamento è a Courmayeur e prevede un lungo e articolato percorso che risale fin quasi ai piedi dei ghiacciai del Monte Bianco. Un percorso che ci permetterà di provare la Campagnola sia su strade urbane ed extraurbane e poi in fuoristrada con vari livelli di difficoltà.

Partiamo con la trazione 4x2 che è più attenta ai consumi e ideale su percorsi asfaltati. La prima sensazione alla guida è di grande comfort, importante per un veicolo che nasce per impieghi professionali off-road e che fa della robustezza il suo



principale dato caratteristico. La sensazione è di viaggiare molto comodi, nonostante i pneumatici tassellati. Lo sterzo è preciso e leggero oltre ogni aspettativa e la selezione delle marce ottimale. La coppia del motore consente di ricorrere al cambio un numero limitato di volte, anche quando si affrontano i tornanti e le salite più ripide. Nel centro storico le dimensioni contenute della vettura consentono di muoversi con agilità e senza ingombrare la difficile viabilità, come spesso succede con altri fuoristrada più voluminosi. Pensiamo che si possano affrontare anche trasferimenti medio-lunghi su asfalto senza affaticamenti particolari e senza che la schiena ne risenta.

Molto curato l'allestimento degli interni con ampio uso di pelle per i sedili e per alcune finiture, come la maniglia di fronte al passeggero. L'accesso ai due sedili posteriori avviene dalla porta posteriore e c'è anche spazio per il bagaglio.

È il momento di affrontare il primo tratto di sterrato. L'inserimento della trazione integrale è consigliato e possiamo farlo, agendo sulla leva di fianco al cambio, senza arrestare il veicolo ma semplicemente limitando la velocità. È una strada relativamente facile che imbocchiamo con la trazione integrale inserita ma senza ricorrere alle ridotte. Anzi, saliamo in terza e quarta marcia senza la minima esitazione.

Adesso il sentiero si restringe e le difficoltà aumentano, sia per il netto peggioramento della sede stradale, che presenta diversi avvallamenti e massi che ne rendono difficile il passaggio, sia per l'aumento delle pendenze da superare. Ricordiamo che questo veicolo vanta una pendenza superabile a pieno carico del 100%, ha un angolo di attacco di 50°, un angolo di uscita di 34° e un angolo di rampa di 33°. La profondità di guado ad assetto standard è di 500 mm e la luce libera da terra con pneumatici e ruote standard è di 200 mm. Affrontiamo quindi fiduciosi le nuove difficoltà e la Campagnola si conferma sempre all'altezza in tutte le situazioni. È sufficiente inserire le ridotte e la marcia può proseguire in tutta tranquillità. La manovra richiede di arrestare il veicolo e agire sulla leva già citata in precedenza che dispone di quattro posizioni: due e quattro ruote motrici, la posizione N per l'utilizzo dell'eventuale presa di forza e infine la "4L" per l'inserimento delle marce ridotte.

La marcia prosegue in totale sicurezza. Adesso si utilizzano prevalentemente le prime tre marce e solo raramente il quarto rapporto. Le pendenze che si superano sono notevoli e anche quando ci si parano di fronte alcuni grossi massi è sufficiente affrontarli in prima marcia al minimo o con un "filo" di gas e la possente coppia del 3,0 litri HPT li fa scalare senza problemi.

Siamo alle pendici del Monte Bianco, vicino ai ghiacciai, e la Campagnola conferma di trovarsi sempre a suo agio. Anche un guado abbastanza profondo non la scompone minimamente.

La osserviamo incastonata in questo paesaggio di straordinaria bellezza. Il logo Iveco sulla calandra sembra esserci sempre stato. La Campagnola ha proprio un'anima Iveco che "porta" in questo segmento la cultura del trasporto professionale. Ben si comprende perché il Gruppo Fiat abbia scelto di assegnare questo progetto a Iveco. Ragioni industriali e di competenza tecnica: Iveco è notoriamente un centro di eccellenza riconosciuto nel campo delle trazioni integrali per impieghi pesanti.

Ma si riesce anche a cogliere un altro importante aspetto di



La Campagnola si inerpica verso la sua meta e, alla fine, può posare davanti al ghiacciaio del massiccio del Monte Bianco. La salita non ha presentato alcun problema e tutte le difficoltà sono state superate agevolmente

questo modello, un po' meno professionale ma certamente importante sotto l'aspetto commerciale. Campagnola ha anche quel tocco "glamour" che ha già fatto la fortuna di altri remake di modelli storici, su tutti sicuramente la Fiat 500, e che potrebbe trasformarla da fuoristrada "duro e puro" in un oggetto di culto, uno "status symbol" da esibire come una supersportiva. Siamo pronti a scommetterci.



# A FIANCO DEGLI AZZURRI

Tre partite che hanno confermato la Nazionale Italiana di Rugby una delle compagini emergenti di questa affascinante disciplina sportiva. Iveco è al loro fianco condividendone lo spirito e gli ideali

di Olga Lattuada

**D**opo il debutto ufficiale in occasione del Torneo "Sei Nazioni" con la Nazionale Italiana di Rugby, e le Iveco Series con gli All Blacks nello scorso mese di giugno in Nuova Zelanda, Iveco torna in campo nel mondo della palla ovale. Lo fa di nuovo con gli Azzurri proseguendo la partnership iniziata lo scorso mese di febbraio a Roma in occasione dell'incontro nel quale l'Italia batté la Scozia.

L'occasione è offerta dai Test Match autunnali che si sono giocati in tre città italiane, Padova, Torino e Reggio Emilia, nei quali l'Italia ha incontrato Australia, Argentina e Pacific Islanders. Nel primo incontro gli Azzurri hanno sfiorato la vittoria contro gli australiani, cedendo con onore per 20-30; qualche perplessità sulla prestazione contro l'Argentina che si è conclusa con la vittoria dei sudamericani per 14-22. Sconfitta decorosa con i Pacific Islanders con il punteggio di 15-27.

## IL RUOLO DI IVECO

In occasione del secondo incontro, disputato a Torino, è stato organizzato un incontro stampa al Mirafiori Motor Village durante il quale Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco, ha puntualizzato le motivazioni che animano questo importante accordo.

«La Nazionale Italiana Rugby ha una caratteristica che mi ha

sempre colpito: una determinazione straordinaria - ha ricordato Gioglio -. Anche Iveco, come la Nazionale, sfida gli avversari sul terreno dell'impegno e della professionalità. Questo è lo spirito che noi abbiamo trovato nella squadra Azzurra e che ci unisce a loro.

È passato un po' di tempo dall'incontro di Roma e il nostro legame è diventato sempre più forte. Anche perché, al di là della pura e semplice sponsorizzazione, era ed è nostra intenzione promuovere il movimento del rugby in Italia. Con la Federazione



Italiana Rugby abbiamo proseguito un cammino nel mondo di questo sport in perfetta sintonia con i nostri valori aziendali: performance, determinazione, affidabilità e spirito di squadra. Proprio per questo siamo orgogliosi di aver contribuito a far venire a Torino per la prima volta in assoluto la Nazionale Italiana e a farla giocare allo Stadio Olimpico, campo che per anni ha visto trionfare i campioni del pallone (quello rotondo però) e in cui abbiamo vissuto, soltanto due anni fa, le grandi emozioni delle cerimonie olimpiche invernali di Torino 2006. A dimostrazione di quanto crediamo nei valori del rugby abbiamo avviato diverse attività di comunicazione, tra cui anche alcuni "spot" pubblicitari per promuovere i nostri prodotti. L'ultimo dei quali ci ha consentito di riportare il Daily in televisione a "90° Minuto" e su La7 durante la diretta dei Test Match».

Nel quadro della consolidata collaborazione con la Federazione Italiana Rugby (Fir), Iveco ha messo a disposizione un Ipmu (Iveco Promotional Mobile Unit), il veicolo hospitality per l'occasione decorato con un'apposita livrea in chiave rugbistica e arredato con manifesti e immagini della Nazionale. Sui tre schermi interni al veicolo erano visualizzati video relativi alla Nazionale, è stato distribuito materiale commemorativo sugli ottant'anni della Fir ed era possibile acquistare articoli del merchandising Iveco legati alla sponsorizzazione.

In occasione delle partite il Brand Iveco era presente sia sul terreno di gioco sia all'esterno dello stadio, oltre che sul pallone ufficiale con il quale sono state disputate le gare. Inoltre Iveco Rugby Radio, la web radio dedicata al rugby che trasmette a ciclo continuo (24 ore su 24, 7 giorni su 7), ha proposto i commenti relativi ai Test Match.

Tutte queste iniziative sono la testimonianza che l'accordo con la Federazione Italiana Rugby è una vera e propria collaborazione volta ad aumentare la visibilità e la diffusione del rugby in Italia e a diffondere il Brand Iveco.



Nella pagina a fianco, un fase della partita contro l'Argentina e, sotto, i tre rappresentanti della Nazionale azzurra posano con la Campagnola. Qui sopra, la conferenza stampa, da sinistra: il tecnico Nick Mallett, il capitano Sergio Parisse, il Team manager Carlo Checchinato e Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco.

## CON IL CUS TORINO PER LA GIORNATA DELLO SPORT

Iveco continua la propria collaborazione con il Cus Torino partecipando alla "Giornata di Sport al Politecnico" per promuovere la pratica sportiva, universitaria e non. L'incontro è stato anche l'occasione per presentare la squadra Iveco Cus Torino Rugby insieme a tutti gli atleti che partecipano, per la stagione 2008/2009, al progetto Agon.

La collaborazione tra Iveco e il Cus era infatti iniziata a marzo con la nascita proprio di questo progetto, iniziativa che coinvolge studenti/atleti provenienti dalle principali università europee e del mondo che nell'anno accademico 2008/2009 saranno ospitati a Torino per studiare, svolgere attività sportiva e conoscere Iveco grazie a diversi stage.

Durante la "Giornata di Sport al Politecnico" è stato possibile provare diverse attività sportive e conoscere da vicino gli atleti del Cus. Inoltre si sono potuti approfondire diversi aspetti dello sport seguendo il workshop aperto da Angelo Cleopatra, Iveco Human Resources Commercial & Logistics Area, e tenuto da Alessandro Cicchetti, Iveco Global Marketing, "Iveco Brand Repositioning" (nella foto, a destra, con alcuni giocatori della squadra Iveco CUS Torino Rugby e, a sinistra, Angelo Cleopatra), che ha affrontato le tematiche relative al riposizionamento del brand facendo un focus sulla sponsorizzazione All Blacks.

A far da "madrina" alla manifestazione è stata la Campagnola, l'off-road leggero della gamma Iveco, erede di una grande tradizione fuoristradistica italiana, che è stata esposta all'interno del cortile del Politecnico.





Vicenzo Iuzzolino e al Presidente dell'UICR Ludwig Buchel, erano presenti Bartolomeo Giachino, Sottosegretario del ministero dei Trasporti e Marco Monticelli, Iveco Vice President External Relations & Communication.

Il Sottosegretario Giachino ha sottolineato l'importanza di questo evento che, riunendo a Torino autisti professionali provenienti da 19 nazioni, ha ribadito l'attenzione di tutta la categoria dell'autotrasporto al perseguimento di una maggiore sicurezza sulle strade legata alla professionalità nella guida. Marco Monticelli ha invece posto l'accento sulle numerose innovazioni introdotte su tutti i veicoli della gamma Iveco in ambito sicurezza attiva e passiva e rispetto dell'ambiente.

### LE PROVE

Le classifiche sono state stilate sulla base delle prove di precisione che avevano l'obiettivo di evidenziare le capacità di guida di ogni concorrente. A questo proposito l'Associazione "Noi Camionisti" aveva ideato e realizzato all'interno dell'impianto Iveco uno specifico percorso debitamente attrezzato, dove si doveva dimostrare la completa padronanza del



Nella pagina a fianco, la parata che ha aperto i Campionati. Qui, tre fasi delle prove di abilità che si sono svolte con vari veicoli della gamma Iveco

La sfida tra autisti di 19 nazioni, dalla Norvegia al Sud Africa, ha visto trionfare la nazionale finlandese e un concorrente svizzero quale miglior autista in assoluto. Il tema della sicurezza al centro di tutte le prove dei 300 concorrenti

di Alberto Mondinelli

# CAMPIONI DI SICUREZZA

Il grande spazio della Pista Prove SPA Iveco di Torino, proprio alle spalle dello stabilimento di Lungo Stura Lazio, ha vissuto tre giorni di grande intensità e di spettacolo, grazie alle prestazioni ad alto contenuto tecnico nelle quali sono stati impegnati gli oltre 300 autisti arrivati da ogni parte del mondo. Erano infatti 19 le nazioni concorrenti, una parte consistente delle 30 che compongono l'UICR (Union Internationale des Chauffeurs Routiers) che da 50 anni organizza il "Campionato Mondiale degli Autisti". Quest'anno Iveco è stato, oltre che il padrone di casa, anche lo sponsor della manifestazione, che ha potuto contare sulla professionale organizzazione dell'Associazione Italiana "Noi Camionisti". Al Campionato hanno aderito le rappresen-

tative di: Austria, Belgio, Bosnia Herzegovina, Croazia, Finlandia, Francia, Germania, Italia, Lichtenstein, Lussemburgo, Norvegia, Olanda, Polonia, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Slovenia, Sud Africa, Turchia. Ogni nazione membro UICR aveva facoltà di inviare una squadra che poteva essere composta da un massimo di tre concorrenti per ognuna delle sei categorie previste, oltre agli eventuali detentori del titolo. Un autentico Campionato del Mondo nel quale la sfida tra i partecipanti si è basata sull'abilità di guida e non prevedeva alcuna forma di competizione velocistica. L'obiettivo era anche quello di sensibilizzare ulteriormente l'attenzione della categoria e dell'opinione pubblica sul tema della sicurezza stradale. Alla cerimonia di inaugurazione, oltre al Presidente dell'Associazione "Noi Camionisti"





veicolo in alcune difficili manovre con vari tipi di veicoli.

I concorrenti erano divisi in cinque categorie, ognuna contraddistinta dalla diversa tipologia del veicolo: motrice oltre 12 t, autobus, bilico, rimorchio, giovani "under 24" con motrice fino a 12 t. Inoltre era prevista una prova di consumo. Iveco ha fornito tutta la flotta composta da 15 veicoli: quattro trattori Stralis con semirimorchio, sei motrici Stralis ed Eurocargo di cui due con rimorchio, due autobus Irisbus e uno per ospitare le prove statiche, due Daily MiniVan.

Le 13 prove di guida si sono svolte in successione su un semicerchio ricavato sul piazzale della pista prove Iveco.

Singolarmente e con il veicolo della classe di appartenenza tutti i concorrenti si sono avviati ai test sotto l'attento sguardo dei compagni di squadra e tifosi che hanno assiepati le tribune ai lati del circuito.

I test sono stati pensati per mettere alla prova l'autista in diverse situazioni che riproducevano situazioni reali che si affrontano nel normale svolgimento della propria attività. Per esempio nella prima, "Traccia anteriore destra", la ruota doveva essere guidata all'interno di una traccia senza toccare le marcature; oppure quella denominata "Cancelletti", prevedeva che il concorrente, tramite un meccanismo automatico, aprisse dei cancelletti e tran-

siasse senza fermarsi all'interno; ovviamente senza toccarli. Per sottolineare il collegamento con il reale utilizzo del veicolo nella prova denominata del "Ciclista" si doveva mantenere la distanza di sicurezza di 150 cm con il veicolo in movimento. C'erano poi dei veri e propri test di abilità come quello denominato "Paletti", che prevedeva di indirizzare il veicolo in modo tale da abbattere, con la parte anteriore destra del paraurti, i paletti verdi senza sfiorare e quindi far cadere quelli rossi che erano posti alternativamente ma leggermente più arretrati. Il richiamo con la realtà quotidiana veniva ripreso dalla "Buca dell'officina" dove il concorrente doveva passare senza fermarsi e senza toccare le parti laterali su un ingombro centrale che riproduceva la classica struttura che si trova in ogni officina. La gara non poteva che concludersi con il "Parcheggio d'arresto", dove il concorrente doveva fermare il veicolo con il pendolo posto sulla calandra perfettamente in corrispondenza della riga prefissata per l'arresto.

### TEORIA E CONSUMI

Parte integrante della gara era anche una prova teorica sui contenuti del Codice della strada e la verifica delle competenze in termini di soccorso stradale. Nei test venivano ipotizzate situazioni tipiche presso stazioni

di servizio, differenziate per camion e autobus, e la prova consisteva nel controllo del veicolo prima della partenza con il riscontro di ogni eventuale anomalia.

Infine la prova di consumo, che prevedeva di percorrere un tratto di strada alla velocità media di 40 km/h, ovviamente consumando il meno possibile.

Al termine di queste intense tre giornate si è riunita la Giuria che, in base ai referti dei giudici di gara presenti a ogni singola prova, ha stilato la classifica generale. Fra le tante Nazioni a prevalere è stata la Finlandia, campione uscente, che ha preceduto Germania e Francia. La Coppa Iveco per il vincitore assoluto è stata vinta dallo svizzero Sasha Frieden, mentre al secondo posto si è classificato il tedesco Heino Martens e al terzo l'austriaco Manfred Wallnofer. Bene si è comportata la squadra italiana che può vantare una vittoria di classe con Nicolò Giusta nella categoria "Under 24" e un secondo posto con Sergio Marangon nella categoria "Bilico".

Era giusto citare i vincitori, ma tutti i concorrenti vanno accumulati con gli appassionati organizzatori, in un generale plauso per l'impegno e la professionalità dimostrata in tutte le prove.

A sottolineare, una volta di più, come gli autisti professionali contribuiscano a migliorare la sicurezza sulle strade di tutto il mondo.



Nella pagina a fianco, dall'alto: Bartolomeo Giachino, Sottosegretario alle Infrastrutture e Trasporti; Ludwig Buchel, Presidente UICR e Vincenzo Iuzzolino, Presidente dell'Associazione "Noi Camionisti".

Sotto, lo schieramento dei veicoli Iveco utilizzati per le prove.

Qui a lato, ancora una fase di un test con lo Stralis.

Sopra, i festeggiamenti della nazionale finlandese, vincitrice della classifica a squadre, e la premiazione del vincitore assoluto:

lo svizzero Sasha Frieden



# MOTORHOME DOMINO PER LA ROSSA

**È stato recentemente consegnato alla Scuderia Ferrari F1 il motorhome Domino HDH destinato alla Squadra Test. Sarà utilizzato da piloti e tecnici durante le prove di sviluppo delle monoposto**

di Marco Bianchi

**N**el paddock dei gran premi di Formula 1 le hospitality sembrano ormai dei veri e propri palazzi. L'esigenza di accogliere gli ospiti vip degli sponsor e di offrire un luogo di relax e di confronto fra piloti, tecnici e meccanici le ha fatte trasformare in strutture a più piani e vari ambienti, ed è davvero sorprendente che possano essere montate e smontate in meno di una giornata. Diversa è invece la situazione quando si affrontano i test, sia invernali sia tra un GP e l'altro, in questo caso si pensa

solo allo sviluppo della vettura, ma trovare un luogo dove potersi confrontare in totale privacy sulle soluzioni sperimentate o, più semplicemente, trovare un attimo di relax, è sempre importante. È proprio questo il ruolo assegnato al motorhome Domino HDH che Iveco Irisbus ha recentemente consegnato alla Scuderia Ferrari di Formula 1.

## LA CONSEGNA

La cerimonia di consegna si è svolta presso la Pista di Fiorano, alla presenza di Stefano Domenicali, Direttore della Gestione Sportiva di Ferrari Spa e di Marco Monticelli, Vice President External Relations & Communication Iveco. Presenti anche Luca Badoer, pilota ufficiale Ferrari, ed Enrico Vassallo, Direttore Generale Irisbus Italia.

Il nuovo motorhome, è stato realizzato sulla base di un autobus da granturismo, il Domino HDH, e sarà a disposizione della Squadra Test di Formula 1 durante le trasferte del Team. Adibito principalmente come spazio hospitality per i piloti e per la squadra logistica, durante i test ufficiali verrà dedicato anche ai servizi media e agli sponsor. Con questo veicolo Iveco Irisbus ha consolidato il proprio rapporto con la squadra di Maranello. Il nuovo motorhome si va infatti ad aggiungere alla consistente flotta di veicoli in dotazione a Ferrari: un altro motorhome, consegnato nel 2002 e un midibus Proxys del 2006.

Iveco Irisbus ha così ulteriormente rafforzato la propria specializzazione nella produzione di veicoli con allestimenti speciali per il segmento sportivo, avendo progettato e prodotto negli ultimi anni i motorhome del team ciclistico Liquigas Sport e gli autobus delle squadre della Juventus, del Torino Calcio e del ChievoVerona.

## IL MOTORHOME DOMINO

Il veicolo, un Domino HDH equipaggiato con motore Cursor 10 da 450 CV Euro 5 e cambio Eurotronic, di colore rosso Ferrari è stato personalizzato esternamente con la livrea della Squadra Test Ferrari ed è stato completamente modificato nella struttura interna per adattarlo alle esigenze del Team. Sono stati infatti ricavati tre ambienti separati da pareti con porte di vetro scorrevoli elettricamente: una *sala riunioni* con due divani e un tavolo centrale con prese per pc e due tv lcd con dvd, collegati ad una parabola per la ricezione dei canali satellitari; una *zona ufficio* con tre postazioni di lavoro, un guardaroba, un mobile con ripiani e pensili, annesso a questa zona il bagno con il lavabo rosso Ferrari; infine la *zona piloti* con uno spazio destinato ai massaggi, due postazioni di lavoro con poltroncine, un tv lcd, un guardaroba, un armadio e un letto ribaltabile in zona guida. La zona guida offre, oltre alla postazione autista, il sedile per un secondo passeggero. Gli arredamenti sono in legno laccato grigio e i rivestimenti di colore rosso.

Nel bagagliaio trova posto la maggior parte dell'impiantistica: un generatore, il gruppo generale di aria condizionata, le celle frigorifere e il boiler elettrico per l'acqua calda. Sul tetto sono presenti vari punti luce, due botole di aerazione ed un vano per il posizionamento dell'antenna satellitare oltre agli attacchi per la tensostruttura che trasforma lo spazio attiguo al veicolo in un capiente ristorante per 50 ospiti.



Sopra, la cerimonia di consegna, da sinistra: Enrico Vassallo, Direttore Generale Irisbus Italia; Luca Badoer, pilota Ferrari; Stefano Domenicali, Direttore Gestione Sportiva Ferrari Spa, e Marco Monticelli, Iveco Vice President External Relations & Communication. Qui, due immagini degli interni. Nella pagina a fianco, il motorhome Domino HDH con la monoposto Ferrari F1





# TURISMO e AUTOBUS

**Il TTG Incontri di Rimini, l'importante fiera business to business del settore turistico, ha dedicato quest'anno uno spazio anche agli autobus e lo stand Iveco Irisbus è stato tra i più visitati**

**TTG** *Incontri* è la più importante fiera internazionale business to business (b2b) del settore turistico in Italia. Si svolge a Rimini Fiera con cadenza annuale e nel 2008 ha raggiunto il traguardo della 45ª edizione. Nei tre giorni della rassegna vengono presentate al mercato le principali novità degli operatori del turismo. A fianco della rassegna si è anche

svolto l'8° *TTI*, il più importante workshop per la commercializzazione del Prodotto Italia nel mondo e, per la prima volta, la nuova area *Bus & Turismo*. Eccellente anche il riscontro di quest'ultima iniziativa che si riproponeva di mettere in contatto i più importanti produttori di veicoli per il trasporto persone su gomma con una qualificata domanda nazionale e internazionale.



## PIAZZA AFFARI DEL TURISMO

La rassegna si è confermata la "piazza affari del turismo" per eccellenza in Italia facendo registrare cifre record, a partire dal numero di presenze: 34.659 con un incremento dell'11% rispetto ai dati del 2007. Tra i visitatori si è registrato un consolidamento degli arrivi dal Nord Italia e una forte crescita di agenzie di viaggio provenienti dal Sud, Campania e Puglia in testa. Le tre manifestazioni, organizzate da TTG Italia del Gruppo Rimini Fiera, hanno accolto più di un migliaio di espositori diretti, in rappresentanza di oltre 2.400 imprese provenienti da oltre 100 Paesi. TTI ha visto anche la presenza di 600 buyer, convenuti da 59 Paesi, tutti interessati all'offerta turistica italiana. Da registrare anche nuove presenze internazionali con 70 enti di promozione turistica stranieri tra cui, novità per il 2008, Lituania, Armenia, Venezuela, Cook Islands, Puerto Rico e Filippine.

## LA PRESENZA DI IVECO IRISBUS

Irisbus Iveco era presente a Rimini con un proprio stand dove erano esposti due modelli rappresentativi della propria gamma turistica: il nuovo *Domino F300*, presentato recentemente sulla pista Ferrari di Fiorano (*vedi box, ndr*), e il midibus *Proxys*.

Il *Proxys*, nuovo "midibus" con 28-30 posti, ha tutte le prerogative di un mezzo turistico su una lunghezza di poco superiore a quella di un minibus, associando quindi al comfort di bordo ottime prestazioni, costi di manutenzione ridotti e affidabilità nel tempo.

Per Iveco Irisbus la partecipazione a TTG Incontri, e in particolare a Bus & Turismo, ha rappresentato un'importante opportunità per presentare la propria offerta turistica, che spazia dai minibus 16 posti al Magelys, prestigioso e innovativo autobus granturismo top di gamma. Un significativo momento di incontro con gli operatori turistici italiani e internazionali specializzati nei servizi ricettivi e nell'organizzazione di tour in bus che hanno mostrato molto interesse per tutti i modelli.

## PRESENTATO IL DOMINO F300 "SPECIAL EDITION"



In occasione della consegna del nuovo motorhome Domino HDH al Team Ferrari di Formula 1 (*vedi pagine precedenti, ndr*) è stata presentata anche la nuova versione in serie limitata del Domino Irisbus Iveco.

La "special edition" F300, contraddistinta da un logo che ne esalta l'indole sportiva, nasce per festeggiare il superamento delle 300 unità consegnate dall'inizio della produzione avvenuta nel secondo semestre del 2006. L'F300 è disponibile nelle versioni HD ed HDH con differenti soluzioni di allestimento: livrea esterna che richiama il mondo del corse, nei colori bianco o antracite metallizzato, con una decorazione ispirata ai colori della bandiera italiana, declinata secondo due distinte scelte stilistiche.

L'interno dei due veicoli si caratterizza per gli accattivanti sedili bicolore rossi con elementi di grigio. Inoltre, il posto guida è caratterizzato dalla plancia realizzata in un materiale che ricorda il carbonio utilizzato in Formula 1. Lo stesso rivestimento impreziosisce gli inserti dei braccioli e degli schienali dei sedili. Nella dotazione spicca l'ampio monitor 16:9 da 19 pollici collegato al lettore dvd, con l'opzione di collegamento a una videocamera esterna che permette di far vivere in diretta l'emozione del viaggio in corso e di visualizzare il percorso tramite il navigatore satellitare.



Le due versioni di F300 sono accomunate dal propulsore FPT Cursor 10 Euro 5 nelle potenze 380 CV o 450 CV per l'HD e 450 CV per l'HDH. Per quanto riguarda il cambio, la versione HD è equipaggiata di cambio meccanico a sei marce (versione 380 CV) o cambio automatizzato a 12 rapporti AS-Tronic (versione 450 CV), l'HDH è invece dotato esclusivamente di cambio automatizzato a 12 marce AS-Tronic.

# IVECO CAPITAL, UNO STRUMENTO IN PIÙ

«Iveco ha uno strumento in più. È nato infatti da un anno, Iveco Capital, il nuovo brand commerciale che unifica a livello internazionale tutte le società finanziarie del Gruppo. Iveco Capital si propone come consulente per aiutare il cliente a scegliere la soluzione più adatta alle sue esigenze, formulando proposte a tutto campo in ambito finanziario grazie a una struttura di professionisti qualificati». Con queste premesse ci accoglie Monica Bertolino, da ottobre Amministratore Delegato di Iveco Capital Italia, che incontriamo per approfondire le opportunità offerte.

## UN CAMBIO DI PASSO

**C&S.** *Iveco Capital, solo un cambio di brand o un nuovo modo di concepire l'offerta di servizi finanziari nel mondo dell'autotrasporto?*

**Bertolino.** Iveco Capital è proprio un cambio di passo, significa avvicinarci sempre di più, anche nell'immagine, al brand Iveco, perché siamo parte integrante di questo Gruppo. La nostra offerta di servizi finanziari è in continua evoluzione, questo è ciò che il mercato chiede e la risposta che vogliamo dare.

**C&S.** *Quali sono gli obiettivi della nuova struttura?*

**Bertolino.** Gli obiettivi di Iveco Capital sono ambiziosi. L'esperienza, la capacità di ade-

guarsi ai tempi che cambiano e alle nuove richieste dei clienti, ci consentono di offrire loro i servizi, la consulenza, la trasparenza di cui hanno bisogno.

**C&S.** *Trasparenza e convenienza, cosa è più importante per il cliente?*

**Bertolino.** Sono tutti valori essenziali per creare un rapporto di fiducia reciproca tra noi e il cliente. La trasparenza è la prima cosa che viene richiesta a una finanziaria: trasparenza nelle condizioni proposte e nella gestione dei contratti.

Altro ingrediente essenziale è la convenienza di un prodotto integrato che copra le esigenze dei nostri clienti in tutti gli aspetti finanziari e assicurativi.

**C&S.** *Come è strutturata Iveco Capital in Italia?*

**Bertolino.** In Italia Iveco Capital è costituita da una sede centrale a Torino in cui, oltre alla direzione e agli uffici amministrativi, risiedono gli uffici operativi che operano quotidianamente con i concessionari e i clienti. I nostri punti di riferimento sul territorio sono gli Area Manager, consulenti finanziari per i concessionari e i clienti.

**C&S.** *Come sono organizzati i rapporti con la rete commerciale Iveco?*

**Bertolino.** La rete commerciale Iveco è la nostra vera forza. Quello tra le Concessionarie e Iveco Capital è un reciproco supporto alla vendita finalizzato all'obiettivo comune: la soddisfazione del cliente.

**C&S.** *Quali sono i servizi più innovativi che Iveco Capital propone?*

**Bertolino.** Iveco Capital ha sviluppato recentemente una gamma completa di prodotti assicurativi, tra cui gli ultimi nati sono *Patente Sicura* e *Credito Protetto*. Insieme garantiscono la protezione completa al cliente Iveco. Con la polizza *Patente Sicura* proteggiamo i punti sulla patente, mentre con *Credito Protetto* il leasing od il finanziamento, garantendo una copertura in caso di eventi negativi che possano condizionare la capacità di rimborso.



**C&S.** *In base alla vostra esperienza, possiamo individuare le nuove esigenze del cliente?*

**Bertolino.** Il cliente chiede di avere una società finanziaria che lo sostenga durante tutta la vita del contratto e che sia il più possibile trasparente e competente. In altre parole, c'è l'esigenza di avere un consulente finanziario che sappia essere sempre più preparato nel rapporto con il cliente, sappia trovare la soluzione migliore a tutti i suoi problemi di "cash-flow" e di gestione della flotta.

Per questo investiamo nella formazione sia del nostro personale interno sia dei venditori, la competenza è estremamente importante ed è un segnale distintivo della serietà del Gruppo Iveco.

Nella foto a sinistra, Monica Bertolino, Amministratore Delegato di Iveco Capital Italia

**IVECO  
CAPITAL**



Con Iveco Capital l'offerta dei servizi finanziari di Iveco segna un deciso cambio di passo. Ne parliamo con Monica Bertolino, Amministratore Delegato di Iveco Capital Italia, e con Claudio Zanframundo, Sales & Marketing Manager

di Silvia Becchelli



**C&S.** Come sta evolvendo il mercato in Italia? Quali formule finanziarie si stanno maggiormente affermando fra gli utenti del trasporto? **Bertolino.** Nel mercato italiano sta crescendo la domanda di un servizio che comprenda nel canone tutte le componenti dell'utilizzo del veicolo, sia quelle economico-finanziarie, sia quelle gestionali (servizi assicurativi, tassa di circolazione, traino ecc.). L'obiettivo è quello di poter contare su costi certi per quanto concerne la mobilità e la disponibilità del veicolo. È in quest'ottica che Iveco Capital ha sviluppato un nuovo prodotto: il *Leasing operativo*, che consente appunto di avere un canone unico, e certo nel tempo, per l'utilizzo del bene. Attraverso il leasing operativo, infatti, il cliente può usufruire del veicolo e di tutti i servizi a esso annessi con il pagamento di un unico canone mensile. Questo è il primo

passo verso il noleggio, settore nel quale Iveco Capital ha intenzione di elaborare specifiche offerte nel prossimo futuro.

«Siamo in grado di proporre molteplici prodotti - spiega Zanframundo -. Il *Finanziamento Rateale* integrabile con il servizio *Patente Sicura* e il *Credito Protetto*. L'offerta prosegue con il *Leasing Finanziario*, completo di assicurazioni, disponibili presso il concessionario, tra le quali il cliente può scegliere integrandole in un unico canone. Infine il *SoftLeasing*, il più innovativo dei prodotti Iveco Capital caratterizzato da una struttura flessibile in durata e importo dei canoni, adattabile alle esigenze più diverse. L'ampio ventaglio dei nostri servizi è garantito da specialisti del trasporto, perché lavoriamo da sempre solo ed esclusivamente per il mondo dei camion.

**C&S.** Questi prodotti sono personalizzati per le diverse gamme?

**Zanframundo.** Le offerte di Iveco Capital seguono la peculiarità di ogni modello. Ne sono un esempio il *SoftLeasing* per i Daily e le azioni sulla gamma media. Ai prodotti specifici si sono finora aggiunte le campagne promozionali che, in collaborazione con Iveco e le Concessionarie, hanno consentito di offrire ai nostri clienti condizioni competitive prodotto-servizio.

In questo momento l'esigenza di maggior liquidità da parte del mercato ha reso particolarmente appetibile la leva finanziaria e ne abbiamo avuto dimostrazione con la risposta positiva dei clienti emersa dall'adesione alle campagne lanciate durante tutto il 2008.

**C&S.** In cosa si vuole distinguere Iveco Capital nella sua "nuova" veste?

**Zanframundo.** Vogliamo muoverci essenzialmente su due assi. Il primo sono le persone: da un lato far crescere le competenze dei venditori sul territorio tramite sessioni di formazione e dall'altro rafforzare la squadra dei nostri Area Manager puntando a un miglioramento del servizio al Concessionario che è a contatto quotidiano con il cliente. Il secondo sono i prodotti: riuscire a trovare

nuove strade per "agganciare" al finanziamento "tradizionale" dei servizi accessori che possano portare vantaggi economici ed operativi all'intera filiera di vendita.

Con il binomio persone-prodotti è nostro compito orientare sempre di più il cliente Iveco verso Iveco Capital e viceversa: intervenendo sia all'atto della "prima vendita" che fungendo da segnalatori per la "seconda vendita" quando, per esempio, abbiamo contratti in scadenza.

In alto, Claudio Zanframundo, Sales & Marketing Manager di Iveco Capital Italia

**Iveco Capital si propone come consulente per aiutare il cliente a scegliere la soluzione più adatta alle sue esigenze, formulando proposte a tutto campo in ambito finanziario grazie a una struttura di professionisti qualificati**

**UN'OFFERTA ARTICOLATA**

Con Claudio Zanframundo, Sales & Marketing Manager di Iveco Capital Italia, entriamo maggiormente nel dettaglio dei servizi finanziari disponibili.

**SOFTLEASING CRESCE E AFFRONTA LA CRISI**

SoftLeasing, l'innovativo servizio finanziario di Iveco Capital, si evolve e si adatta alla difficile congiuntura economica, mantenendo le ormai note caratteristiche di flessibilità e migliorando ulteriormente le condizioni di pagamento.

SoftLeasing facilita l'acquisto del veicolo con canoni "soft" e dilazionando il contratto in un lungo arco di tempo. È un contratto di leasing della durata di sei anni a canoni variabili con una prima tranche molto "leggera" e la possibilità di estinguere il contratto dopo i primi 40 mesi con un'opzione di "Uscita Anticipata" senza spese aggiuntive. Al quarantesimo mese, infatti, il cliente potrà definire con la Concessionaria la permuta con un nuovo Daily o portare a termine il contratto per altri 32 mesi.

SoftLeasing è offerto in vari pacchetti con canoni e servizi diversificati e particolarmente vantaggiosi, il cliente potrà richiedere di integrare il contratto con le convenienti coperture RCA, Collisione, Kasko e Credito Protetto.

I canoni sono sempre comprensivi della copertura "Furto & Incendio" e "Patente Sicura", un'esclusiva di Iveco Capital che, per tutta la durata del contratto, cautele il cliente. In caso di sospensione della patente di guida vedrà garantito il pagamento dei canoni di leasing, il rimborso dei costi per il recupero punti e l'assistenza legale in tutta Europa.

**IVECO CAPITAL**





INDUSTRIAL CARS V.I. SRL

# CREDERE NEL SERVIZIO

Concessionaria Iveco per la provincia di Vicenza e parte di quella padovana, Industrial Cars V.I. ha trasferito nel mondo dei veicoli industriali tutta l'esperienza del grande gruppo automotive legato alla famiglia Ceccato

di Alberto Mondinelli



Il Gruppo Ceccato non è solo la prima realtà del Nord Est italiano per numero di veicoli venduti e fatturato, ma è anche il dealer di riferimento del Gruppo Fiat del Veneto.

«Industrial Cars V.I., Concessionaria Iveco dedicata esclusivamente ai veicoli industriali è parte integrante del Gruppo Lorenzo Ceccato Spa - spiega il Presidente Pino Ceccato -, che comprende anche le Concessionarie auto per i marchi Fiat, Lancia, Alfa Romeo e Abarth».

## STORIA E UOMINI

Il Gruppo Ceccato opera nel mercato dell'auto dal 1949. Nel 1955 Lorenzo Ceccato, fondatore del Gruppo, ottenne il mandato di Officina Autorizzata Fiat e nel 1962 la prima nomina di "Commissionaria" Fiat.

Il legame con il Gruppo Fiat si è rafforzato negli anni affiancando i marchi Iveco, Alfa Romeo, Lancia, e Abarth. Oggi, il Gruppo Ceccato annovera 12 Concessionarie automotive, che fanno capo a cinque società, con 18 strutture dislocate nelle



province di Vicenza, Padova e Treviso e 20 mila veicoli venduti nel 2007 tra nuovi e usati. Il Gruppo Ceccato ha raggiunto un fatturato di 300 milioni di euro e impiega 350 collaboratori. Il coordinamento compete al Presidente Pino Ceccato, che ha delegato i figli Antonella, Lorenzo e Massimo e a manager di fiducia la conduzione operativa delle Concessionarie.

## LA STRUTTURA

Il compito di presentare la Concessionaria Iveco spetta ad Antonella Ceccato, Amministratore Delegato di Industrial Cars V.I.

«La società è stata costituita nel 1976 - spiega Antonella Ceccato - riunendo le attività nell'ambito dei veicoli industriali di tre Concessionarie Fiat. Industrial Cars V.I. è la Concessionaria Iveco per tutta la provincia di Vicenza e una parte di quella di Padova.

La sede principale si trova a Thiene, quindi nella zona nord della provincia di Vicenza, e si sviluppa su un'area di proprietà di 75 mila mq dei quali 9 mila coperti. Gli uffici direzionali, commerciali e amministrativi occupano 1.000 mq, il magazzino ricambi 1.500 mq su due piani e gestisce mediamente 36 mila referenze, mentre l'officina si estende su 1.700 mq con 18 postazioni di lavoro dotate di tutte le strumentazioni della diagnostica più all'avanguardia, da Modus a Easy.

Recentemente è stata realizzata una linea per la revisione dei veicoli in collaborazione con la Motorizzazione locale e un banco prova per la taratura dei cronotachigrafi digitali. Due servizi molto apprezzati, che hanno contribuito a migliorare ulteriormente la fidelizzazione dei nostri clienti.

Siamo in una posizione strategica, proprio all'uscita del casello di Schio-Thiene sull'autostrada Valdagno, e ne abbiamo approfittato per creare, proprio sulla rotatoria, un'esposizione di veicoli usati che praticamente "accolgono" chi passa il casello. A quelli nuovi è invece dedicato un grande piazzale di 25 mila mq».

«Per migliorare il presidio del territorio - prosegue Antonella Ceccato -, dal 2001 abbiamo una filiale a Vicenza, che sorge su un'area di 5 mila mq dei quali 2 mila coperti, dove è stato privilegiato l'aspetto assistenziale. Infatti 1.500 mq sono desti-

nati all'officina e i restanti al magazzino; gli uffici sono allocati al secondo piano e ospitano i locali per la forza vendita. Anche in questo caso si tratta di una posizione strategica, a poca distanza dal casello autostradale di Vicenza Ovest sulla Milano-Venezia.

Una seconda sede assistenziale, inaugurata nel 2004, è operativa ad Arzignano, sempre in provincia di Vicenza, su un'area di 1.000 mq adiacente alla nostra Concessionaria Fiat, ma presto inizieranno i lavori per costruire una struttura indipendente.

Un terzo sito dedicato all'Usato Plus è invece operativo da circa un anno a Montebello Vicentino, dove ha anche il compito di presidiare il basso vicentino ai confini con la provincia



Nella pagina a fianco la sede di Thiene e, sotto, Pino Ceccato con la figlia Antonella, rispettivamente Presidente e Amministratore Delegato di Industrial Cars V.I. Srl. Qui, due immagini dell'esposizione dei veicoli nuovi nell'ampio piazzale della sede vicentina



Qui sopra, un'immagine dell'officina durante un intervento di diagnosi. Qui sotto, il Daily officina mobile utilizzato per gli interventi di assistenza più urgenti con la livrea che risponde ai dettami della nuova Identity aziendale per contraddistinguere questi veicoli. Industrial Cars V.I. è molto sensibile e attenta all'immagine aziendale

di Verona, un'area geograficamente lontana da Thiene. Era quindi necessario avere una presenza diretta con una sede di 5 mila mq, dei quali 1.000 mq coperti, situata tra l'Autostrada Milano-Venezia e la Strada Regionale 11, una direttrice molto importante per il nostro territorio. Per tutta l'area di riferimento è garantito il servizio di assistenza "24 ore" tutto l'anno e la capillarità è assicurata, oltre che dai nostri insediamenti, da altre 17 Officine Autorizzate».

«Dalla tipologia della nostra struttura - sottolinea Antonella Ceccato -, si può dedurre la grande importanza che nella nostra organizzazione rivestono le attività post-vendita, non solo in termini di strutture, ma anche di personale. Possiamo vantare una squadra giovane, competente e fortemente motivata. Curiamo molto la formazione del personale e recentemente abbiamo avviato un programma di collaborazione con la Scuola Professionale per Meccanici di Thiene con corsi specifici sui veicoli industriali e la partecipazione a stage presso le nostre officine. L'assistenza Iveco è un "plus" unanimemente riconosciuto da tutti i clienti, ed è anche un eccellente elemento di fidelizzazione al marchio.

Un altro settore su cui puntiamo molto è quello dell'Usato. Oggi con l'offerta di veicoli d'occasione è possibile raggiungere nuovi clienti che al momento non possono permettersi un modello nuovo, creare nuove opportunità d'incontro e anche sviluppare un business importante. A ottobre, vicino a Thiene durante due fine settimana, abbiamo organizzato un "Outlet dell'usato" che ha avuto un grande successo, nel mese abbiamo raddoppiato le vendite rispetto allo scorso mese dell'anno precedente e abbiamo creato molti contatti».



## IL TERRITORIO

La provincia vicentina, come quella di Padova, è una zona con un'alta concentrazione di aziende di autotrasporto: il Nord-Est è notoriamente una delle più importanti realtà produttive italiane.

«La clientela di Industrial Cars V.I. - prosegue Antonella Ceccato - è molto varia: tanti proprietari monoveicolari ma anche una discreta presenza di flotte di medie dimensioni. In particolare si può notare una differente connotazione in base alla zona: aziende di dimensioni piccole e medie nel "basso" vicentino, una discreta presenza di trasporti in conto proprio e di flotte invece nell'alto vicentino e nel padovano. Denominatore comune è la grande voglia di fare e crescere, anche quando la congiuntura economica non è particolarmente favorevole come in questo momento. I trasporti in conto proprio sono ancora in maggioranza, perché i nostri imprenditori amano gestire direttamente questa attività anche se non fa parte del loro core-business. Nonostante ciò le aziende di trasporto conoscono un buon sviluppo e penso che l'attuale situazione economica favorirà processi di aggregazione e consolidamento che faranno trovare gli autotrasportatori veneti pronti quando la ripresa darà nuovo vigore alle nostre imprese.

Industrial Cars V.I. è sempre vicina ai suoi clienti e anche il 2008 vedrà confermata la leadership di Iveco nell'area di nostra competenza. In attesa dei dati definitivi possiamo dire che i veicoli fatturati quest'anno saranno all'incirca allineati a quelli del 2007 con oltre 800 veicoli nuovi e più di 400 usati. Numeri importanti che ci permettono di continuare a guardare al futuro con fiducia».



## LO STAFF

### SEDE PRINCIPALE

Via dell'Economia 4  
36016 THIENE (VI)  
Tel. 0445/807500 - Fax 0445/360229  
industrialcarsvi@gruppoceccato.com

### Responsabile commerciale

Mario Lucca  
Tel. 0445/807500 - Fax 0445/360229  
mariolucca@gruppoceccato.com

### Responsabile servizio al cliente

Enrico Muraro  
Tel. 0445/807550 - Fax 0445/365555  
enricomuraro@gruppoceccato.com

### Responsabile officina

Salvo Randazzo  
Tel. 0445/807550 - Fax 0445/365555  
salvorandazzo@gruppoceccato.com

### Responsabile magazzino

Alessandro Zambon  
Tel. 0445/807570 - Fax 0445/365555  
alessandrozambon@gruppoceccato.com

### Responsabile usato

Franco Riva  
Tel. 0445/807540 - Fax 0445/381997  
francoriva@gruppoceccato.com

### Responsabile marketing

Valeria Dalla Pellegrina  
Tel. 0445/807533 - Fax 0445/360229  
valeriadallapellegrina@gruppoceccato.com

### FILIALE DI VICENZA

Via dell'Economia 7/9  
36100 VICENZA  
Tel. 0444/960521 - Fax 0444/561874

### Responsabile officina

Roi Cazzin  
Tel. 0444/960521 - Fax 0444/561874  
cazzinroi@gruppoceccato.com

### Responsabile magazzino

Paolo Abolafio  
Tel. 0444/960521 - Fax 0444/561874  
paoloabolafio@gruppoceccato.com

### FILIALE DI ARZIGNANO

Via Vicenza 42  
36071 ARZIGNANO (VI)  
Tel. 0444/472522 - Fax 0444/472555

### Responsabile Officina

Andrea Cazzola  
Tel. 0444/472522 - Fax 0444/472555

### FILIALE DI MONTEBELLO

Responsabile usato  
Claudio Padovani  
Tel. 0444/441030 - Fax 0444/448443  
claudiopadovani@gruppoceccato.com

### Sito internet

www.gruppoceccato.com



SANREMOPESCA SPA

# MERCATO ITTICO A 360°

**Acquistare pesce in tutta Europa e distribuirlo a ristoranti, supermercati e grossisti di Liguria, Lombardia e Piemonte. Un'attività logistica complessa che ha nei trasporti una componente fondamentale**

**T**utto ruota attorno alla famiglia Mauro: papà Quinto con il cugino Camillo e i due figli Fabio e Luca seguono acquisti e vendite. In particolare Fabio, che ricopre anche la carica di Amministratore Unico, si occupa della ristorazione e del catering, Luca segue la Grande Distribuzione Organizzata e i grossisti. Insieme gestiscono un importante business da oltre trent'anni legato alla loro famiglia: il commercio ittico.

## DALL'EUROPA ALLA LIGURIA

Sanremopesca e si pensa al mar Ligure come principale fonte e origine della materia prima commercializzata.

«Ritiriamo buona parte del pescato locale, ma il pesce lo acquistiamo praticamente in tutta Europa - spiega Fabio Mauro -. Dalla Danimarca, Olanda ma anche Spagna e Francia. Da queste nazioni arriva qui a Taggia, dove abbiamo la nostra sede, e

viene immagazzinato nelle nostre celle frigorifere. Disponiamo infatti di un capannone di 2.500 mq dei quali 1.300 destinati ai frigoriferi. È da questo momento che inizia un complesso e organizzato lavoro di vendita, smistamento e consegna. Infatti non commercializziamo solo pesce fresco, ma anche congelato, affumicato e conservato. Inoltre, sfruttando la nostra rete distributiva, abbiamo allargato le referenze trattate anche a carne e verdure surgelate.

Un'articolata varietà di prodotti che devono anche essere declinati attraverso i diversi canali distributivi. Il più importante per Sanremopesca è costituito dalla ristorazione e dal catering, che da soli garantiscono il 50% del fatturato.

Serviamo i ristoranti della Riviera Ligure, da Varazze a Ventimiglia, e poi della Costa Azzurra, da Monaco a Nizza, ma abbiamo anche clienti a Torino e Milano. Dallo scorso anno abbiamo accorpato in Sanremopesca un'altra storica azienda fami-

liare, operazione che ha consentito di ampliare l'attività alla vendita all'ingrosso presso i mercati ittici di Genova, Savona e, non direttamente ma attraverso dei grossisti, anche di Milano e Torino.

Sempre dello scorso anno è l'apertura di una collaborazione con alcuni importanti gruppi della GDO per i loro punti vendita in Liguria, Lombardia e Piemonte».

## COMMERCIO E LOGISTICA

Il commercio ittico a 360° come quello della Sanremopesca richiede anche una complessa organizzazione commerciale e logistica.

«Le nostre trattative commerciali si svolgono prevalentemente per telefono - prosegue Fabio Mauro -. Da dove scaturiscono gli ordini che danno origine alle consegne. Solo sui mercati ittici di Savona e Genova inviamo dei carichi in "tentata vendita", ma anche in questo caso, dopo anni di esperienza, sappiamo tendenzialmente quali sono le quantità richieste. Ovviamente anche con i grossisti e con la GDO operiamo su ordinazioni definite prima della spedizione.

È a questo punto che entra in scena la nostra flotta che, dopo l'accorpamento delle due società, è in fase di profonda ristrutturazione. Abbiamo un veicolo di gamma pesante e due di gamma media, ma il vero fulcro dell'attività è costituito dai sei nuovi cabinati Iveco Daily con motore da 3,0 litri HPT, equamente divisi tra modelli a patente B e a patente C, tutti dotati di box refrigerati divisi tra fresco e freddo. Per

quelli oltre le 3,5 t di MTT, destinati prevalentemente ai servizi per la GDO dove il fresco ha una netta prevalenza sul surgelato, abbiamo adottato una soluzione con paratie mobili, così da adattare la capacità di carico alle esigenze de momento. Completano la nostra flotta sette piccoli Piaggio Porter destinati ai servizi a più breve raggio.

I sei nuovi Daily sono stati scelti per la maggiore efficienza garantita dalla loro versatilità che ci ha consentito di ottimizzare i cicli distributivi. Il loro acquisto ci ha permesso di consolidare il rapporto con la Concessionaria Iveco Liguria Diesel Srl di Savona con la quale abbiamo già avuto in passato delle collaborazioni e adesso possiamo cooperare al meglio per sviluppare il nostro nuovo progetto di rete distributiva».

In chiusura un accenno ai programmi futuri. «Negli ultimi anni siamo cresciuti molto, quindi pensare a un consolidamento non può essere definito un programma poco ambizioso - conclude Fabio Mauro -. In questo momento copriamo la maggioranza dei canali distributivi per tutto il panorama di prodotti ittici offerti al mercato.

Il nostro obiettivo è rafforzarci soprattutto a livello territoriale, garantendo un servizio sempre più tempestivo ai nostri clienti, conquistandone di nuovi. Pensiamo di farlo ampliando maggiormente le nostre aree di influenza in Piemonte e Lombardia, ma guardiamo con molto interesse anche a un'espansione in Costa Azzurra, oltre a un maggiore impegno come fornitore della Grande Distribuzione».



Nella pagina a fianco, lo schieramento dei nuovi Daily. Qui, da sinistra: Luca e Fabio Mauro con Mario Proto della Concessionaria Iveco Liguria Diesel Srl



**BISTOLFI LIVIO AUTOTRASPORTI SNC**

# UN TRASPORTO DELICATO

**Fornendo servizi all'industria elettrotecnica, l'azienda fondata da Livio Bistolfi oggi raggiunge con i suoi camion centinaia di destinazioni in Europa e organizza spedizioni in tutto il mondo**

**L**ivio Bistolfi aveva tracciato il suo futuro fin dagli anni Sessanta, quando con la sua prima motrice cominciò a eseguire trasporti per la Nuova Magrini Galileo, importante azienda nell'ambito elettrotecnico, già allora produttrice di trasformatori richiesti in tutto il mondo.

## UNA NICCHIA ESCLUSIVA

Ancora oggi l'azienda che porta il suo nome svolge questa attività. Tante cose sono cambiate ma non la tipologia dei trasporti. «Il nostro cliente più importante è sempre la Trench Italia, la nuova denominazione che la Nuova Magrini Galileo ha assunto da quando è stata acquisita dalla colosso tedesco Siemens - spiega Carlo Berchio, genero di Livio Bistolfi e attuale titolare dell'azienda con la moglie Anna -. Così la nostra specializzazione è sempre il trasporto di materiale elettrico: dalle materie prime per la costruzione dei trasformatori, ai prodotti finiti che consegniamo in tutta Europa, fino in Norvegia e Finlandia e nei Paesi dell'Est Europeo. Si tratta di una tipologia di trasporto molto delicata e spesso complessa, perché le macchine non sempre sono in saggoma e quindi richiedono attrezzature specifiche, come semirimorchi ribassati o gru retrocabina utilizzate per scaricare il trasformatore una volta arrivati a destinazione. Infatti non sempre possiamo contare sulle attrezzature in loco e quindi è opportuno attrezzarsi, poiché dobbiamo garantire lo scarico del carico trasportato. Questa nostra specializzazione ci ha aperto le porte a collaborazioni con altri produttori del settore elettromeccanico, operiamo in una nicchia molto specifica ma anche in continua evoluzione. Proprio per questo,

abbiamo ampliato il ventaglio dei servizi offerti a livello mondiale, proponendo ai nostri clienti la gestione di una serie di attività accessorie. Per esempio, ora possiamo curare l'imballaggio e l'allestimento delle spedizioni extraeuropee, per le quali abbiamo sviluppato una serie di contatti con importanti spedizionieri internazionali. È proprio questa prospettiva logistica a consentirci di guardare al futuro con rinnovato entusiasmo. È un servizio molto apprezzato dai clienti, che ci permette di allargare il nostro raggio d'azione e trovare nuove fonti di redditività. Per il nostro futuro puntiamo molto sullo sviluppo di questi servizi accessori e sulla specializzazione in ambiti che finora ci erano sconosciuti, come per esempio quello dello studio e realizzazione di imballaggi specifici per le singole spedizioni».

abbiamo ampliato il ventaglio dei servizi offerti a livello mondiale, proponendo ai nostri clienti la gestione di una serie di attività accessorie. Per esempio, ora possiamo curare l'imballaggio e l'allestimento delle spedizioni extraeuropee, per le quali abbiamo sviluppato una serie di contatti con importanti spedizionieri internazionali. È proprio questa prospettiva logistica a consentirci di guardare al futuro con rinnovato entusiasmo. È un servizio molto apprezzato dai clienti, che ci permette di allargare il nostro raggio d'azione e trovare nuove fonti di redditività. Per il nostro futuro puntiamo molto sullo sviluppo di questi servizi accessori e sulla specializzazione in ambiti che finora ci erano sconosciuti, come per esempio quello dello studio e realizzazione di imballaggi specifici per le singole spedizioni».

## LA FLOTTA

Dal primo camion degli anni Sessanta molta strada è stata fatta: nel 1985 è stata ufficialmente fondata la Bistolfi Livio e quattro anni dopo è entrato in azienda Carlo Berchio. Sono stati anni di crescita e consolidamento che hanno avuto un unico denominatore comune: i veicoli Iveco e il rapporto con la Concessionaria Liguria Diesel Srl di Savona. «Oggi la nostra flotta è costituita da 13 Stralis, sia motrici sia trattori, un Eurocargo e quattro furgoni Daily - riprende Berchio -. Ai furgoni sono affidate le emergenze, quando c'è da consegnare un pezzo di ricambio indispensabile per riparare un trasformatore, oppure le consegne riguardano pezzi di piccole dimensioni, sono quindi i veicoli di gamma leggera a essere i preferiti. Con gli Stralis affrontiamo invece le missioni più impegnative di lungo raggio, ma anche in questo caso diversificando il più possibile la flotta per avere sempre il veicolo giusto per la singola missione. Ottimizzare l'impiego dei veicoli è importante per migliorare la redditività. Così nella nostra flotta abbiamo camion da 240 a 500 CV, tutti con cambio manuale perché i nostri autisti sono tradizionalisti e continuano a preferirlo; anche se l'unico Stralis con l'automatizzato Eurotronic va benissimo e ne siamo veramente soddisfatti. Siamo sempre stati clienti Iveco perché siamo contenti sia del prodotto sia dell'assistenza. Proprio per questo già da alcuni anni abbiamo scelto anche i contratti di manutenzione programmata che ci consentono di avere costi certi nella gestione dei nostri mezzi, oltre a viaggiare tranquilli anche nei Paesi dell'Est Europeo sapendo di poter contare sull'eccellente Rete assistenziale Iveco».



Nella pagina a fianco, da sinistra Mauro Macciò, titolare della Concessionaria Iveco Liguria Diesel Srl con Anna Bistolfi e Carlo Berchio. Qui, alcuni veicoli della flotta in esercizio





GIANNI PAN SPA

# L'ARTE "BIANCA"

**Dall'originaria vendita di materie prime per i panifici si è sviluppata una società che oggi fornisce una vasta gamma di prodotti anche a pasticcerie, gelaterie, società di catering, alberghi e ristoranti. La distribuzione è curata da una flotta di 45 Daily**

**G**iuseppe Giovanni Monfredi, quando nel 1990 si mise in proprio a vendere materie prime per la panificazione, voleva per la sua azienda un nome che identificasse l'attività e fosse riconducibile alla sua persona. Da tutti era conosciuto come Gianni Monfredi e quindi Gianni Pan, da "pane", fu la logica denominazione per la nuova impresa. Aveva lavorato per anni nella medesima mansione da dipendente e quando decise di tentare il "grande salto" poteva vantare una buona esperienza, trasmettendola anche al figlio Andrea che lo affiancò negli anni successivi.

## UNA CRESCITA ESPONENZIALE

«All'inizio, mio padre girava con un furgone per la provincia di Varese raccogliendo gli ordini e consegnando la merce - racconta Andrea Monfredi, Procuratore dell'azienda mentre il padre è Amministratore Unico -. Ben presto l'offerta dalle materie prime per i panificatori si allargò anche alle forniture per pasticceri e gelatieri. Nella sede di Cassano

Magnago, in provincia di Varese, cominciarono ad arrivare ordini sempre più consistenti, così mio padre assunse un venditore, a cui diede in gestione l'area locale, e si dedicò allo sviluppo di altre zone. La storia si è ripetuta negli anni e oggi i nostri agenti sono 75. Per migliorare il presidio del territorio abbiamo poi aperto delle filiali regionali: dalla sede centrale di Cassano Magnago seguiamo la Lombardia, parte del Piemonte e la Valle d'Aosta, da quella di Padova il Veneto, da Gorizia il Friuli, da Reggio Emilia l'Emilia Romagna e da Asti, che sarà inaugurata a gennaio, copriremo il resto del Piemonte e una parte di Liguria.

«Nel corso degli anni abbiamo ampliato l'offerta ad altri ambiti allargando anche la tipologia di prodotti - prosegue Andrea Monfredi -. Abbiamo iniziato a servire i settori del catering, ristorazione e hotel, offrendo anche surgelati di qualità. La qualità delle proposte e la tempestività del servizio sono da sempre i cardini su cui abbiamo fondato la nostra politica commerciale e strutturato una società che, oggi, è leader del mercato». Un successo raggiunto anche grazie alla

capacità di individuare sempre nuovi ambiti di intervento. Nel 2004 è stata avviata la commercializzazione di attrezzature e utensili, dai coltelli alle impastatrici. Nella sede di Cassano Magnago e nelle filiali, è stato allestito uno show-room dove è esposta tutta l'offerta con possibilità di dimostrazioni pratiche e dove vengono organizzati anche corsi per i nostri agenti e clienti. Da tre anni è stata creata anche una Divisione di confezionamento e oggettistica che offre tutto il necessario per allestire le vetrine dei negozi: dal singolo oggetto, per esempio le zucche di Halloween o le decorazioni natalizie, a un kit completo con la vetrina a soggetto già pronta.

## UN SERVIZIO TEMPESTIVO

Gli ordini raccolti dagli agenti di vendita devono essere rapidamente evasi attraverso un veloce servizio di consegna. «Dal palmare dell'agente, l'ordine arriva in sede dove viene approntata la merce - prosegue Andrea Monfredi -, al recapito provvede una flotta di 45 Daily, per la maggioranza 65C18, quindi con patente C, affiancati da dieci camion di gamma media, tra cui alcuni Eurocarga. Tutti sono allestiti con celle isotermitiche a tre scomparti, perché vanno gestite contemporaneamente merci a temperatura

ambiente, fresche e surgelate. Il software gestionale che adottiamo è di grande aiuto, provvede anche a organizzare il percorso dell'autista con le destinazioni divise in base al codice di avviamento postale. I Daily sono dedicati alle sole consegne, mentre i veicoli di gamma media provvedono anche a raccogliere la merce dai fornitori. I 6 Daily da 35 t di MTT sono destinati ai servizi di emergenza e alle consegne veloci. Il rapporto con la Concessionaria Iveco Ceriani Group è storico ma si è intensificato in questi ultimi anni, infatti il potenziamento della flotta è un evento abbastanza recente, quasi tutti i veicoli hanno meno di due anni».

In chiusura, una proiezione sui programmi futuri.

«Siamo cresciuti con ritmi elevatissimi - conclude Andrea Monfredi -. Basti pensare che tutte le filiali sono state inaugurate in questi ultimi due anni. Pensiamo che adesso sia il momento di consolidare il grande lavoro svolto senza per questo porre dei limiti. I nostri agenti visitano quotidianamente nuovi potenziali clienti, i nostri veicoli sono sempre pronti per affiancare alla normale routine consegne veloci quando qualche cliente è in difficoltà. La grande passione per il nostro lavoro ci aiuta a pensare e raggiungere sempre nuovi traguardi».

Nella pagina a fianco, alcuni dei Daily che compongono la recente fornitura, con, da sinistra: Gianni Monfredi, Presidente della Gianni Pan Spa; Claudia Ceriani, Amministratore della Ceriani Group Spa; Andrea Monfredi, Procuratore della Gianni Pan Spa. Qui sotto, due Eurocarga della flotta





GLOBAL TRANSPORT GROUP SRL

# UN PROGETTO GLOBALE

**Dall'originaria attività di trasporto per conto dei grandi corrieri internazionali, è stata sviluppata un'ampia offerta di servizi che costituisce un'eccellente opportunità per tanti piccoli imprenditori**

**U**n'azienda giovane, nata nel 2005, che ha saputo bruciare le tappe. Global Transport è stata creata da Massimo Pasquariello, giovane imprenditore che si è avvalso dell'esperienza del padre Paolo. Infatti all'inizio l'azienda si occupava quasi esclusivamente di trasporti tradizionali. L'idea innovativa di Massimo Pasquariello è stata quella di differenziare i settori d'intervento per affrontare il mercato con un approccio completamente inedito, introducendo un'offerta di servizi, tra cui il noleggio, ai piccoli imprenditori dell'autotrasporto.

## TUTTO IN TRE ANNI

«Fin dall'inizio mi ero ripromesso di non restare una delle migliaia di aziende di trasporto generaliste - spiega Massimo Pasquariello -. Grazie alla grande esperienza di mio padre, da oltre vent'anni in questo settore, e ai contatti maturati in questo periodo, abbiamo potuto dare alla Global Transport uno svilup-

po del tutto originale, creando una struttura che credo possa definirsi veramente unica nel suo genere. Gli stretti rapporti con i più importanti corrieri internazionali ci hanno consentito di implementare offerte specifiche, sia gestendo le linee di collegamento fra le loro filiali nelle diverse città, sia creando dei servizi personalizzati come quelli per gli aeroporti, dove abbiamo in gestione le navette di collegamento tra lo scalo e la filiale e la movimentazione delle merci all'interno dello scalo stesso. In seguito abbiamo allargato la collaborazione anche alla gestione della distribuzione e così la nostra flotta, dal furgone al bilico, oggi conta 395 veicoli che operano nelle 29 filiali Global Transport distribuite sull'intero territorio nazionale. Il tutto è stato creato in soli tre anni, sembra incredibile ma è proprio così. Si deve però considerare che alle spalle ci sono esperienza, profonda conoscenza del settore, un tessuto di rapporti professionali e umani che hanno costituito una base di partenza indispensabile per costruire in così breve tempo una struttura come l'attuale Global Transport».

## FRANCHISING OPERATIVO

Nel pieno sviluppo della loro azienda di Casale sul Sile, in provincia di Treviso, Paolo e Massimo Pasquariello hanno avuto l'idea di allargare l'ambito operativo anche a quelle attività che sono solitamente ritenute di supporto esterno all'autotrasporto. «Il nostro motto è "l'unione fa la forza" - prosegue Massimo Pasquariello -. Così abbiamo acquisito alcune aziende che fornivano servizi indispensabili per lo svolgimento delle nostre attività: officine, gommista, elettrauto e anche una carrozzeria specializzata nella produzione di allestimenti, fondamentale per completare sia i veicoli di proprietà sia quelli di clienti terzi. Oggi siamo in grado di produrre furgonature fino a 9,6 metri di lunghezza.

Abbiamo poi avviato un'attività di noleggio puntando su un target ben preciso: mettere Global Transport al servizio delle piccole "partite Iva" per garantire loro vantaggi competitivi e risparmi grazie a gestioni di gruppo. In altre parole, chi vuole intraprendere questa attività, anche solo con un furgone, con noi si trova inserito in un'organizzazione che lo assiste in tutte le sue esigenze, dalla fornitura del veicolo alla sua gestione.

Uno dei segreti del successo di Global Transport è l'alto grado d'informatizzazione e l'esclusivo sistema di controllo satellitare, sviluppato interamente dall'azienda, che consente una gestione efficiente di tutti i veicoli degli associati. Questo ultimi possono contare su economie di scala derivanti dalla forza di appartenere a un gruppo d'acquisto che garantisce le migliori condizioni, sia per i beni sia per i servizi. A livello di consulenza, anche i piccoli associati possono ricevere l'assistenza legale e fiscale e presto ci sarà un unico broker assicurativo con l'obiettivo di abbattere i costi delle assicurazioni. Siamo un franchising operativo che oggi gestisce ben 6 mila veicoli in tutta Italia. Tutti i nostri soci hanno la possibilità di usufruire di un maggiore potere contrattuale nei confronti di tutti i fornitori ma anche dei committenti, siamo infatti diventati un punto di riferimento per i grandi network della distribuzione».

Alla flotta Global Transport si sono recentemente aggiunti 50 Daily, 10 Eurocargo e cinque Stralis. Le immagini si riferiscono proprio alla consegna dei primi 20 veicoli di gamma leggera, avvenuta presso la Concessionaria Iveco Autosile V.I. di Villorba, in provincia di Treviso.

«Global Transport - conclude Massimo Pasquariello - non è nata per realizzare guadagni sui piccoli trasportatori ma, grazie al contributo di tutti gli associati, è in grado di ottenere vantaggi per tutti, evitando una concorrenza che porterebbe solo confusione e perdite economiche».



Paolo e Massimo Pasquariello di Global Transport con, al centro, Stefano Sina titolare della Concessionaria Iveco Autosile V.I. Srl

## 77 DAILY A ITALGAS

È stata consegnata a Italgas (ENI) parte della fornitura di 77 Daily destinati ai servizi di manutenzione delle reti di distribuzione del gas. La cerimonia è avvenuta a Cesenatico, in provincia di Forlì, presso la sede della Fratelli Gentili che ha cura dell'allestimento dei veicoli, alla presenza del Management di Iveco e Italgas.

La fornitura rientra nell'ambito di un importante accordo quadro tra Iveco ed EniServizi relativo ai veicoli commerciali Daily ed esteso a tutte le società dell'Eni.

Articolata la composizione del lotto di veicoli, costituito prevalentemente da furgoni. Sono infatti 68 i Daily 35S12 van a tetto medio H2, 16 dei quali dotati di cambio automatizzato Agile. Completano la flotta quattro cabinati 35C12 e cinque furgoni 35S14 alimentati a metano. La scelta di Italgas ha privilegiato veicoli con motore turbodiesel di 2,3 litri per una potenza di 116 CV, ma l'attenzione è andata anche verso quelli alimentati a metano che adottano il brillante propulsore da 3,0 litri e 140 CV comune a tutta la gamma Daily CNG.

La decisione di acquisto dei veicoli a metano si inserisce nell'ambito del programma di sostenibilità avviato da Italgas che prevede la progressiva estensione dell'utilizzo del metano per la flotta aziendale. Iveco, iniziando proprio dal Daily, dispone da tempo di una gamma completa di veicoli alimentati a gas naturale nella sua vasta offerta di prodotto, mentre Italgas contribuisce, attraverso l'utilizzo di questa versione, a un trasporto ecologicamente più sostenibile.

Italgas, leader in Italia nel settore della distribuzione gas in ambito urbano, opera direttamente e tramite consociate nelle principali città italiane. Complessivamente gestisce il servizio in 1.582 Comuni. Nel 2007 ha distribuito 9 miliardi di metri cubi di gas



attraverso 58.500 chilometri di tubazioni, gestendo 7,3 milioni di contatori installati.

La F.Ili Gentili è invece un'azienda specializzata nella progettazione e produzione di componenti modulari per la conversione di veicoli commerciali. Fondata nel 1973 dai fratelli Aldo ed Ernesto Gentili, l'attività si sviluppa nella nuova sede di Cesenatico.

*Nella foto sopra, da sinistra: Giorgio Poltronieri, Responsabile Pianificazione Acquisti automezzi di Italgas; Eugenio Cappellozza e Vincenzo Nicolò della Direzione Vendite di Iveco Italia; Remo Rossi, Responsabile Progetti Speciali di Italgas ed Ernesto Gentili, titolare della F.Ili Gentili.*

## 40 EUROCARGO PER LA RETE FERROVIARIA ITALIANA

Sono stati consegnati quattro Eurocargo ML 130E18D a Rete Ferroviaria Italiana (Gruppo Ferrovie dello Stato) che vanno a completare la fornitura di 40 veicoli destinati ai servizi di manutenzione dell'azienda. Questa fornitura fa parte di un accordo quadro tra il Gruppo Fiat e Ferrovie dello Stato.

La cerimonia di consegna degli Eurocargo Iveco è avvenuta a Borgaro Torinese, presso la filiale torinese della Fassi Gru Spa, che ha curato l'allestimento delle gru retrocabinata dei veicoli, alla presenza del Management di Iveco, RFI e Fassi. Gli Eurocargo ML 130E18D scelti per questa fornitura sono a doppia cabina e sono allestiti con gru Fassi modello F110A.24 e cassone fisso. Il motore è il FPT Tector Euro 4 a quattro cilindri turbodiesel per 4,0 litri di cilindrata con una potenza di 182 CV.

RFI nella sua scelta ha privilegiato veicoli che offrissero la possibilità di trasportare squadre di sette operai con tutte le attrezzature necessarie per gli interventi manutentivi.

Rete Ferroviaria Italiana è la società del Gruppo Ferrovie dello Stato a cui è affidata l'attività di progettazione, costruzione, messa in esercizio, gestione e manutenzione dell'infrastruttura ferroviaria. Gestisce i sistemi di controllo e di sicurezza, i contratti con le imprese del settore e definisce l'Orario della rete ferroviaria. Attualmente le linee in esercizio si estendono per oltre 16.300 chilometri, con 2.300 fra stazioni e fermate per il servizio clienti e circa 250 impianti per il servizio merci. Con il marchio Bluvia, RFI assicura inoltre il collegamento fra la Calabria e la Sicilia.

Dal 1965 Fassi Gru Spa progetta e produce esclusivamente gru idrauliche per autocarro. Oggi il Gruppo è articolato su



sei società con impianti di produzione gru, per le gamme leggera, media e pesante, carpenterie e produzione piattaforme aeree, tutti in Italia. Il fatturato globale è di oltre 200 milioni di euro, quasi 600 i dipendenti, per una produzione annuale che, nel 2007, ha sfiorato le 10 mila unità. La rete commerciale è costituita da 60 importatori in altrettanti Paesi nel mondo, dove è destinato l'85% della produzione, 60 i concessionari e i punti di assistenza in Italia.

*Nella foto sopra, da sinistra: Mauro Dellacasa di Fassi Gru Spa, Eugenio Cappellozza e Luca Sra di Iveco Mercato Italia. Quest'ultimo stringe la mano e consegna le chiavi a Massimo Seruffilli di Rete Ferroviaria Italiana. A destra, Mario Ferrari, Direttore Commerciale del Gruppo Fassi Gru Spa*



## CAMPAGNOLA PER IL 90° ANNIVERSARIO



La Campagnola, il nuovo fuoristrada Iveco erede della storica vettura della Fiat, è stato uno dei grandi protagonisti delle iniziative torinesi per la Festa dell'Unità Nazionale e Giornata delle Forze Armate, che si sono svolte all'inizio di novembre per celebrare i 90 anni della fine della Prima Guerra Mondiale. Il glorioso veicolo del Gruppo Fiat, che è stato in servizio in tutte le armi del nostro Esercito dal 1951, anno del suo lancio, fino al 1987, quando venne cessata la produzione della seconda serie, è ritornato dopo oltre vent'anni, sotto l'egida del marchio Iveco, e non poteva mancare alla

## DELLA PRIMA GUERRA MONDIALE

manifestazione torinese. Insieme al Massif, la versione per trasporto professionale, la Campagnola è stata esposta nel centro storico di Torino, oltre che presso il Campus Riberi, nell'ambito della tradizionale iniziativa delle "Caserme Aperte". Nelle due piazze centrali di Torino (Piazza San Carlo e Piazza Castello) sono stati messi in mostra alcuni dei veicoli (molti dei quali Iveco) attualmente usati dalle quattro Forze Armate: Esercito, Carabinieri, Marina e Aeronautica.

Nell'ambito delle articolate iniziative, per tutto il periodo della manifestazione, anche la gloriosa Itala ha lasciato le sale del Museo dell'Automobile, per essere esposta nel Foyer del Teatro Regio a completamento di una mostra storica di uniformi, foto e materiali del periodo 1915 - 1918. Itala lo scorso anno ha ripercorso il mitico raid Parigi-Pechino, come cento anni fa, scortata da un flotta di veicoli Iveco composta da due Massif, un Daily 4x4, un Eurocargo 4x4 e un Trakker.





## IVECO CHALLENGE, LA SFIDA

A fine ottobre, circa 300 venditori, i migliori della Rete Iveco di tutto il mondo, sono stati invitati in Sardegna, presso l'area militare riservata del Poligono di Capo Teulada, in provincia di Cagliari, per sfidarsi nell'Iveco Challenge. Per il Mercato Italia, erano presenti più di 40 venditori e anche i migliori Responsabili del Servizio Cliente di Concessionaria che avevano partecipato al Progetto "Daily Officina".

Iveco Challenge è stata una competizione in cui dovevano contare le prestazioni individuali e il lavoro di gruppo, la concentrazione e la sportività, l'abilità alla guida e la capacità di orientamento. Una combinazione perfetta di sport, adrenalina e apprendimento. Nel corso di due intense giornate, i concorrenti hanno avuto modo di sfidarsi nell'ambito di diverse gare.

La prima giornata era dedicata ad attività di "Teambuilding" che prevedevano varie prove sportive con l'obiettivo di consolidare lo "spirito di squadra" ed esaltare gli elementi chiave del lavoro che i venditori svolgono tutti i giorni: obiettivo, concentrazione, conoscenza, entusiasmo e organizzazione.

La seconda giornata è stata invece completamente dedicata all'avventura fuoristrada alla guida di Iveco Massif, il nuovo off-road leggero di Iveco. Suddivisi in squadre da tre persone, i partecipanti si sono sfidati con grande passione, confermando di essere i migliori anche al volante nelle diverse prove di abilità. Un vero raid con caratteristiche avvincenti come la Dakar, infatti i Massif erano allestiti con roll-bar,

sedili e cinture di sicurezza racing. La competizione prevedeva una prima prova di orientamento e regolarità dove l'equipaggio, con l'ausilio di un road-book e del gps, doveva individuare il punto di arrivo nel tempo prestabilito e un'altra prova che consisteva nel superamento di ostacoli naturali. La manifestazione si è conclusa con un bilancio positivo, non tanto per le prestazioni, quanto per l'entusiasmo, lo spirito di amicizia e collaborazione che si è creato fra tutti i partecipanti.



## UN DAILY A METANO PER SABELLI DISTRIBUZIONE

Sabelli Distribuzione Srl nasce dalla scelta della famiglia Sabelli, titolare della omonima Industria Casearia di Ascoli Piceno da oltre ottant'anni, di raggiungere direttamente i propri clienti con un servizio di consegna mirato. L'organizzazione aziendale è frutto dell'esperienza maturata in oltre venti anni di attività, durante i quali l'azienda ha seguito lo sviluppo del settore: dall'affermazione della Grande



## TRINACRIA "WELCOME DAY"

Trinacria Veicoli Industriali Spa è dal 2003 la Concessionaria Iveco per la provincia di Palermo, ma vanta un'esperienza accumulata in oltre quarant'anni di attività nel mondo dei veicoli industriali dalle famiglie Battaglia e Guadagni.

Il solido rapporto con il proprio territorio è stato ribadito dalla grande partecipazione riscontrata durante il Trinacria "Welcome Day" che è giunto alla sua terza edizione. Un'occasione per incontrare clienti e operatori del settore in una festa che, alla presentazione dei veicoli della gamma Iveco, ha unito momenti di svago e di intrattenimento consentendo di rinsaldare il rapporto con il mondo dell'autotrasporto palermitano.

Facile raggiungere la sede principale dell'azienda, situata a poche centinaia di metri dallo svincolo autostradale della zona industriale di Termini Imerese, dove l'area espositiva aperta di 37 mila mq è stata interamente dedicata alla presentazione dei veicoli e all'allestimento degli stand per accogliere i clienti.

«Trinacria "Welcome Day" è un'iniziativa articolata, il cui obiettivo non era solo quello di una semplice presentazione della gamma prodotto Iveco, ma il consolidamento di un buon rapporto con la clientela - ha dichiarato Domenico Battaglia, Presidente di Trinacria V.I. Spa -, come confermano i quasi mille visitatori che hanno affollato i piazzali e la platea per gli spettacoli. Tra questi ben 490 rappresentanti di altrettante aziende di autotrasporto che non si sono lasciati sfuggire l'opportunità di provare, come tradizione, i veicoli cava-cantiere e prenotare le prove del nuovo Eurocargo, esposto in forma statica con ben sei modelli. La conferma del buon consenso raccolto dalla nostra Concessionaria e dal marchio Iveco a Palermo è testimoniato anche dal numero complessivo delle vendite di Trinacria Spa che quest'anno supererà le 500 unità, un dato di tutto riguardo per una Regione come la Sicilia. Un risultato conquistato con anni di intensa presenza sul mercato, attenzione alle necessità dei clienti e un servizio di assistenza di eccellenza».

La giornata è stata anche l'occasione per la presentazione in anteprima regionale della nuova Campagnola Iveco che è stata la regina dell'evento, attirando l'attenzione dei visitatori.



Distribuzione alla specializzazione del dettaglio tradizionale, fino all'evoluzione verso nuovi sbocchi commerciali costituiti da hotel, ristoranti e catering.

Oggi Sabelli Distribuzione opera anche per conto di varie e importanti aziende alimentari e segue, in conto proprio, la commercializzazione presso i punti vendita di un'ampia gamma di referenze. Il suo core-business è costituito soprattutto da prodotti freschi e surgelati, che richiedono tempi di consegna stretti e precisi per la rapida deperibilità e per la temperatura di conservazione compresa tra 0°C e 4°C.

Un'azienda al passo con i tempi e attenta alla propria redditività che ha recentemente aggiunto un Daily CNG alla propria flotta costituita da 47 veicoli di gamma leggera attrezzati con box termici. «È stata una scelta dettata da una duplice valenza - ha spiegato Adriano Benigni, Direttore Amministrativo della Sabelli Distribuzione -. Da un lato il

basso impatto ambientale e la possibilità di accedere senza problemi ai centri storici a traffico limitato. Dall'altro la necessità di ammortizzare i costi del carburante in una prospettiva generale di ottimizzazione delle risorse. Abbiamo così deciso di provare questa tipologia di veicolo con l'obiettivo di sostituire gradualmente almeno il 20% del nostro parco con Daily a metano».

La consegna del Daily CNG è avvenuta presso la sede dell'azienda a San Benedetto del Tronto, in provincia di Ascoli Piceno, ed è stata curata dalla Concessionaria Iveco Naspetti Veicoli Industriali Spa, dealer Iveco per le Marche e la parte Nord della provincia di Teramo. Alla cerimonia erano presenti Carlo Oddi, consulente per la gestione del parco, e Stefano Cicconi, Ispettore controllo automezzi, della Sabelli Distribuzione e Luca Cardinali, Responsabile Commerciale della Naspetti V.I. per le province di Macerata, Ascoli Piceno e Teramo (nella foto).

## GRAND PRIX NEW HOLLAND 2008



Un vero Gran Prix che, dopo il successo dell'edizione 2007, ha visto di nuovo radunati presso il Centro Prove del Gruppo Fiat di Balocco, in provincia di Vercelli, 32 operatori in rappresentanza di otto nazioni per contendersi la vittoria in questa finale europea. I concorrenti sono stati selezionati con gare nazionali tra coloro che operano con macchine della gamma movimento terra New Holland, ma anche di altre marche, attraverso prove di abilità e a tempo simili a quelle che erano state allestite per la finale 2008. In gara i rappresentanti di Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Gran Bretagna, Italia, Repubblica Ceca, Spagna e Svizzera, applauditi e incoraggiati da oltre 500 spettatori.

L'edizione 2008 del Grand Prix New Holland è stata ancora più impegnativa, con esercizi spettacolari che avevano lo scopo di evidenziare l'abilità dei partecipanti e dimostrare allo stesso tempo la versatilità, facilità d'impiego e precisione dei prodotti New Holland. Per l'occasione sono state infatti schierate le ultime novità della serie compatta: dai mini escavatori giro sagoma E40.2SR ed E50.2SR, che hanno effettuato rispettivamente il posizionamento di travi per la costruzione di una porta e la movimentazione di blocchi, al movimentatore telescopico LM1745 e alla minipala compatta L160 chiamati a trasportare un grosso tronco o un pallet su un percorso accidentato. Presente anche la terna B115B, che si è esibita nel gioco del domino, che consisteva nell'abbattere

dei pannelli disposti in sequenza lungo un percorso tortuoso. Inoltre, con l'E18B con torretta tradizionale, il recente modello di punta dei miniescavatori nella classe da 1-2 t, si dovevano impilare perni all'interno di cilindri, mentre il midi escavatore cingolato E80 si è esibito nella prova dei calci di rigore. Presenti anche i modelli della gamma pesante come la pala gommata W190B che ha mostrato tutta la sua agilità nel caricamento di terra su un Iveco Trakker e l'escavatore cingolato E215B utilizzato per impilare blocchi di pietra.

Iveco è stato sponsor tecnico della manifestazione fornendo i veicoli necessari sia allo svolgimento di alcune prove, come il Trakker, sia a supporto della logistica interna. Erano presenti anche uno Stralis e un Daily, oltre a due Massif utilizzati su un percorso off-road per alcuni test con i clienti. Molto ammirata anche l'Alfa Romeo 8C, l'esclusiva sportiva della casa del biscione.

A trionfare, nelle diverse categorie, sono stati: Stefan Stockel (Germania), Luigi Miglietta (Italia) e Jesus Gutierrez (Spagna) per la Combinata Compact Line. La classifica Circuito W190B ha visto un podio interamente italiano con Guglielmo De Iulio, Fabio Colapicchioni e Luigi Miglietta; nel Circuito Escavatore Cingolato E215B si sono distinti Josset Quentin (Francia), Herbert Goerg (Germania) e Hans Furrer (Svizzera). Il titolo di Campione dei Campioni è andato all'italiano Luigi Miglietta, seguito dal connazionale Guglielmo De Iulio e dal tedesco Stefan Stockel. L'Italia si è anche aggiudicata il premio come "Miglior Nazione" grazie ai risultati ottenuti nella finalissima dove ha preceduto Germania e Svizzera.



## LA LOGISTICA DEI RICAMBI PER VINCERE IN KART

Alberto Tonti è l'Amministratore Delegato di Europart, azienda nata 12 anni fa, con la partecipazione della Concessionaria Iveco Bacchi Srl, per la gestione dei ricambi originali Iveco in quell'area.

«La sede principale di Europart è a Cesena - spiega Tonti -, da qui serviamo l'area cesenate e Forlì, a Rimini abbiamo invece una filiale che segue Rimini, Cattolica e San Marino. Complessivamente l'organico è di 18 persone per garantire una media di tre, quattro consegne al giorno alle Officine Autorizzate Iveco della nostra zona, che sono 15 più due carrozzerie. All'interno di ognuno dei due magazzini gestiamo mediamente 35 mila voci».

L'intensa attività lavorativa non ha precluso ad Alberto Tonti di trovare il tempo nei fine settimana di dedicarsi alla sua grande passione, il kart: infatti è il titolare e Team manager anche della Energy-Fly Kart.

«È una passione che coltivo ormai da 12 anni - prosegue Tonti - e ho scoperto che può essere anche un eccellente veicolo di promozione per il marchio Iveco e per la mia attività. Quest'anno la Energy-Fly Kart ha dominato il Campionato Europeo della classe KZ2, cioè i modelli con motore da 125 cc e cambio. È stata una grande soddisfazione, abbiamo conquistato i due primi gradini del podio con il francese Tony Lavanant e l'olandese Kevin



Jansen. Ma è tutta la squadra a essere andata fortissimo, nei primi 15 classificati ci sono ben sette nostri piloti. Un successo enorme se si pensa che era il primo anno di attività del team in partnership con la Energy, che è il costruttore dei telai. Con il suo titolare Michele Panigada ci siamo divisi i compiti, a lui le competenze tecniche, a me quelle logistiche, dove ho potuto mettere a frutto i tanti anni di esperienza nella gestione dei ricambi Iveco. È stata "un'amalgama" perfetta e i risultati ne sono la conferma. Attualmente il nostro team gestisce 12 piloti impegnati in vari campionati. Tra i più promettenti voglio citare lo svedese Mans Grenhagen, di soli 15 anni, che ha recentemente vinto una gara a Kerpen in Germania, sulla pista della famiglia Schumacher, suscitando anche l'attenzione di Michael Schumacher che era presente in pista».



## CON IVECO A FIRENZE È DI SCENA L'AMBIENTE

Le Amministrazioni pubbliche sono sempre più sensibili alle problematiche ambientali e la partnership tra Istituzioni e Concessionarie Iveco sul territorio conferma l'impegno del costruttore nazionale, leader in Italia, in un settore vitale per il nostro futuro.

In questo contesto si inquadra l'iniziativa della Concessionaria CA&P Ghetti Spa di Sesto Fiorentino, alle porte di Firenze, dealer Iveco per le provincie di Firenze e Arezzo. Con il patrocinio della Provincia fiorentina è stata organizzata una giornata di incontri sul tema dell'ambiente abbinato alla presentazione di veicoli a basso impatto ambientale Iveco, vale a dire Daily a metano, Daily Elettrico ed Eurocargo Ibrido.

L'iniziativa si è sviluppata su due differenti eventi. La mattina, con il patrocinio della Provincia, è stata organizzata una conferenza stampa che ha visto una qualificata partecipazione di giornali e tv che hanno dato ampio risalto all'iniziativa. L'incontro si è

svolto presso la sala "Oriana Fallaci" della Provincia Toscana a Firenze: erano presenti diversi esponenti dell'ente pubblico che hanno illustrato le politiche e le linee guida della Provincia, mentre il management Iveco ha presentato le caratteristiche tecniche dei veicoli illustrandone i vantaggi rispetto ai modelli diesel.

La giornata è proseguita presso il Boscolo Hotel Granducato dove erano stati invitati i rappresentanti di 20 aziende toscane che operano nell'ambito della distribuzione urbana anche per conto della pubblica amministrazione. L'incontro è stato aperto dal saluto di benvenuto di Federico Gaiazzi, Responsabile

Marketing Iveco Italia, e di Lorenzo Ghetti per la Concessionaria Iveco, a cui è seguita la presentazione dei tre veicoli curata da Massimo Rossi per il Daily CNG, Fabio Nicora per il Daily Elettrico e Marco Aimo Boot per l'Eurocargo Ibrido. Le prove su un percorso appositamente allestito nelle strade adiacenti all'hotel hanno quindi concluso l'intensa giornata.



## IVECO ALLA FIERACAVALLI DI VERONA

Fieracavalli compie 110 anni. Un traguardo significativo per la più antica rassegna di Veronafiere, che festeggia l'edizione 2008 con 700 espositori provenienti da 25 Paesi, una superficie complessiva di 350 mila mq e più di 2.500 cavalli presenti. Con queste premesse l'appuntamento veronese si è confermato un punto di riferimento per tutti gli appassionati del settore giunti numerosi anche dall'estero. Iveco era presente con due diverse location che ne hanno sottolineato il ruolo da protagonista anche in questo ambito.

Presso lo stand delle inglesi Ifor Williams e Oakley, due leader nei rispettivi mercati, era esposto il Daily con allestimento Ifor Williams e il van con living Oakley su meccanica Eurocargo 75E18. Entrambe le aziende inglesi sono rappresentate in Italia da Giancarlo Crespi (nella foto), un'autentica istituzione nel settore, grande esperto di allestimenti e profondo conoscitore del mercato dei veicoli legati all'allevamento e alle gare di equita-

zione. «Si tratta di due veicoli diversi, ma che costituiscono nei loro segmenti il top dell'offerta - precisa Giancarlo Crespi -. Con il Daily allestito da Ifor Williams siamo leader di mercato in Italia. Il modello esposto è un 35C10, quindi con patente B, dotato di un van per il trasporto di due cavalli. Ifor Williams è un'azienda molto importante, con 550 dipendenti, che esporta i suoi rimorchi in tutto il mondo e per tutte le missioni.

Altra tipologia di offerta è quella della Oakley, azienda tra le più importanti del settore, che propone motorhome su meccanica Eurocargo dove alla zona per il trasporto di tre cavalli è abbinato un living con dinette, angolo cottura, un bagno con box doccia separato e ogni comfort per permettere ai cavalieri di vivere con i loro cavalli nei week-end di gara».

Un Massif pick-up, con gancio di traino e rimorchio Ifor Williams, era invece esposto nello stand della rivista "American West" nel padiglione dedicato agli appassionati dello stile western.



## IL VIA ALLA SPEDIZIONE OLTRE

Sono stati consegnati a Torino i veicoli che prenderanno parte a "Oltre-Beyond The Edge 2008", la spedizione artica che, in occasione della ricorrenza del 90° anniversario del Passaggio a Nord-Est, effettuato dall'esploratore norvegese Roald Amundsen, si propone di compiere il tragitto terrestre che da Capo Nord giunge allo stretto di Bering. La cerimonia si è svolta presso il quartier generale di

Iveco alla presenza di Petter Johannesen, discendente di Roald Amundsen e capo della spedizione, che ha preso possesso dei quattro Massif 5 porte e dei due Iveco Daily 4x4 appositamente allestiti per affrontare le difficili condizioni climatiche del gelido inverno nordico.

Iveco ha deciso di affrontare la sfida di queste difficoltà fornendo alla spedizione veicoli altamente affidabili preparati per il duro impiego. L'"articizzazione" dei veicoli ha riguardato in particolare l'allestimento: mentre i Massif Station Wagon non hanno richiesto particolari installazioni, i due Daily 4x4 sono stati allestiti uno come camion, cella abitativa e trasporto ricambi, l'altro come cucina e cella abitativa. A metà dicembre, da Capo Nord in Norvegia, avrà inizio il viaggio che si concluderà presso lo stretto di Bering a marzo 2009 dopo 12 tappe.



Nella foto, davanti allo schieramento dei veicoli, Giorgio Demichelis, LCV Platform Product Engineering Testing Iveco (a destra), consegna le chiavi a Petter Johannesen, capo della spedizione.



OLTRE  
BEYOND THE EDGE



Tecnologia ZF –  
una scelta intelligente.

N°1

Perché con EuroTronic  
viaggiate automaticamente sicuri.



www.zf.com

Sia che si tratti di trasporto a lunga distanza o di distribuzione oppure di un veicolo speciale – con il n°1 tra i cambi automatici, gli autocarri viaggiano più sicuri. Con Iveco EuroTronic l'autista porta in modo sicuro a destinazione la merce affidatagli. EuroTronic alleggerisce il lavoro e l'autista può concentrarsi sulla strada. Iveco EuroTronic. Con sicurezza il n°1



**IVECO**  
www.stralis.iveco.com

# Nuovo Stralis Tributo all'eccellenza



Ci guidano gli stessi valori



Il logo All Blacks, il simbolo della Felicità argentina e ALL BLACKS sono marchi registrati di NZRL.