

Camion & Servizi

ANNO 11 - NUMERO 85 - SETTEMBRE-OTTOBRE 2007 - € 0,52 - POSTE IN SPA - SPEDIZIONE IN A.P. 70% - N. 85/2007



IL NUOVO DAILY 4X4 IVECO AL TRANSPOTEC 2007

DUE DAILY A CONFRONTO
METANO E DIESEL

WWW.CAMION-SERVIZI.IT

& trend

4



Una gamma di successo

Iveco conferma la sua leadership in Italia, presentando tutta la gamma prodotto al Transpotec Logitec 2007

12 Nuovo Daily 4x4 Fuoristrada da professionisti

& prodotto / eventi

18



Due Daily a confronto

Due Daily cabinati identici tranne che nell'alimentazione: il primo è alimentato a metano, il secondo è diesel

16 Parte la terza Campagna sulla Sicurezza Stradale

22 Mondo Natura: Nuovo Daily protagonista

24 L'Itala a Pechino: missione compiuta

26 La seconda edizione di Truckway

& protagonisti

28



Porta a porta: svolta epocale

Come l'Amiat di Torino ha adeguato la propria flotta alle nuove esigenze della raccolta differenziata dei rifiuti solidi urbani

& focus

32



Nel cuore della Lombardia

Ceriani Group Spa è la Concessionaria Iveco per la provincia di Varese e il nord-ovest di quella di Milano

36 Ghedauto V.I. una nuova sede a Ferrara

Rubriche

37 Formazione: cantieri di Marketing

38 Dal Mondo del Trasporto

SAT Bolis: orizzonti europei
Montagna Spa: con i camion per crescere
Sposato Trasporti Srl: l'arte del calcestruzzo
Eurotrama: vocazione internazionale

46 News

51 Grandangolo

& editoriale



La grande kermesse del Transpotec ha appena chiuso i battenti e già ci si appresta ad inaugurare il Rai di Amsterdam. L'autunno 2007 per il mondo dei veicoli commerciali e industriali è un susseguirsi di impegni espositivi che consentono a Iveco di mettere in passerella le numerose novità della sua ampia offerta di prodotto e di incontrare i principali operatori del trasporto a livello nazionale e internazionale.

Proprio al Transpotec di Milano Iveco ha presentato e fatto provare in assoluta anteprima il nuovo Daily 4x4, un veicolo molto specialistico, con soluzioni tecniche derivate dai mezzi d'opera e quindi adatto a tutti gli impieghi gravosi delle mission off-road. Ancora in questo ambito il Trakker, che sempre al Transpotec ha vissuto il suo debutto in Italia, rinnova radicalmente l'offerta Iveco nel settore cantieristico e conferma il costruttore italiano tra i leader mondiali di questo mercato.

Nell'ambito della Fiera, da segnalare l'avvio della terza Campagna sulla Sicurezza Stradale dal titolo "Sicurezza per gemellare l'Europa" che quest'anno avrà, per l'appunto, una connotazione europea. Iveco è ancora una volta a fianco dell'Albo Nazionale degli Autotrasportatori con altri prestigiosi partner.

In questo numero ricco di eventi si parla anche di "turismo in movimento" con il reportage su Mondo Natura, e di logistica, infrastrutture e trasporti con la seconda edizione del Forum "Truckway" di Roma. Interessanti convegni, a carattere più locale, sono stati fonte di dibattito, sempre su questi temi, presso le Concessionarie Iveco Industrial Cars V.I. di Thiene, in provincia di Vicenza, e presso la Borgo Agnello di Paruzzaro, in provincia di Novara.

Il focus sulla rete Iveco è dedicato questa volta alla Concessionaria Ceriani Group, un punto di riferimento per l'autotrasporto nelle province di Milano e Varese, e all'inaugurazione di un nuovo presidio commerciale a Ferrara della Concessionaria Ghedauto V.I.

Importante come sempre lo spazio riservato ai protagonisti del mondo dell'autotrasporto, esempi di professionalità e imprenditoria.

Silvia Becchelli



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

Iveco conferma la sua leadership in Italia, presentando tutta la gamma prodotta al Transpotec Logitec 2007, il Salone internazionale della tecnologia dei trasporti su strada, dei servizi intermodali e della logistica, svoltosi a Fiera Milano, nel nuovo polo di Rho. Fra le novità il debutto internazionale per il Nuovo Daily 4x4

di Silvia Becchelli

UNA GAMMA DI SUCCESSO



Una sede prestigiosa per un evento che si avvia a occupare un posto di primo piano nel panorama dei saloni internazionali dedicati ai veicoli industriali. 84.500 visitatori, 800 espositori e oltre 300 giornalisti accreditati sono la conferma del buon bilancio finale di questa 11ª edizione del Transpotec Logitec.

DUE AREE ESPOSITIVE

L'esposizione Iveco si sviluppava su due aree, una interna al Padiglione 10 di 3 mila mq, e una esterna di 10.550 mq.

L'allestimento interno era ispirato alla recente sponsorizzazione Iveco degli All Blacks, la mitica nazionale di rugby neozelandese, con cui l'azienda da inizio anno condivide i medesimi valori: Determinazione, Affidabilità, Performance e Spirito di squadra.

Nell'area interna era esposta tutta la gamma prodotta. Sette modelli illustravano l'offerta Daily: dal Minivan 29L12 Comfort al nuovo Daily 4x4. Per la gamma leggera Iveco erano presenti anche con i cabinati 35C18 e 65C18, il furgone 35C15 a tetto medio e il 50C14DG, cabinato con cabina doppia 6+1 e alimentazione a metano.

Quattro gli Eurocargo: dal ML100E18K a salire al ML150E25K e ML180E28/P, fino alla versione 4x4 ML140E25WS. Ampia esposizione anche per la nuovissima gamma pesante stradale Stralis: un trattore Active Time AT440S45T/P; tre Stralis Active Day, due cabinati AD260S36Y/PS e AD320S45Y/PS, un trattore AD440S45T/P ed ancora un trattore e un cabinato Active Space nelle massime potenze dei Cursor 13, AS440S56T/P e AS260S50Y/PS. Infine il nuovo cava-cantiere Trakker presentato nelle versioni AD380T45 e AD410T45/P.

Lo stand al padiglione 10 non era solo preso d'assalto dagli appassionati per visionare

l'ampia gamma di modelli Iveco, ma anche per assistere alle animazioni e agli eventi che hanno ulteriormente vivacizzato le giornate del Salone.

Nell'ampia area esterna erano invece presenti sei veicoli che avevano partecipato alla Carovana "Stralis & All Blacks Road Show" con due showtrailer hospitality. Inoltre erano esposti un modello per ogni gamma Iveco: Daily in versione trasporto persone Combi, Eurocargo, Stralis e Trakker. Anche qui era dato risalto agli altri prodotti del Gruppo Iveco. Erano quindi presenti un Dumper rigido Astra, un bus granturismo Domino HDH Euro 5 di Irisbus e un'autoscala antincendio di 30 metri su meccanica Eurocargo. A completare l'esposizione un'area dedicata alle macchine movimento terra New Holland.

NUOVO DAILY: LA MIGLIOR SCELTA PER I PROFESSIONISTI

L'attenzione era calamitata dal Nuovo Daily 4x4 a cui dedichiamo un servizio specifico all'interno di questo numero di *Camion & Servizi*.

Ma è stata tutta la gamma Nuovo Daily a riscuotere un grande successo confermandosi come un veicolo di lavoro e di trasporto accessibile a tutti, leader per produttività e versatilità nella sua categoria, perfetto per ogni tipo di clima, carico e missione.

In coerenza con la prima e più importante richiesta di ogni cliente al momento dell'acquisto di un veicolo commerciale leggero, il Nuovo Daily risponde offrendo innanzitutto "valore". Ecco allora una gamma ampia e articolata che si compone di tre classi: L, S e C. Con ruote singole o gemellate posteriori a seconda della massa totale a terra da 3,3 a 6,5 tonnellate. Per i cabinati i passi variano da 3.000 mm a 4.750 mm e la carrozzabilità da 2.520 mm a 6.200 mm. Per i furgoni, invece, i passi vanno da 3.000 a



Qui sopra, due Daily in versione cabinato, il primo a sinistra è alimentato a metano. Sotto, tre modelli Eurocargo, veicolo leader incontrastato della gamma media

3.950 mm, la volumetria varia da 7 a 17 metri cubi e le altezze disponibili sono tre: 1.540, 1.900 e 2.100 mm. Robusto e affidabile come solo un costruttore di veicoli industriali può garantire, il Daily adotta un telaio a longheroni che assicura rigidità strutturale, resistenza alla fatica e durata nel tempo. Il cliente può inoltre scegliere tra le motorizzazioni di 2.3 litri (da 96, 116 o 136 CV) e 3.0 litri (da 146 o 176 CV) con cambi manuali a 5 o 6 rapporti oppure il cambio automatizzato Agile. Sullo stand si poteva ammirare il Minivan 29L12 Comfort, il furgone agile come un'auto e forte come un Daily, il partner

ideale degli artigiani e di chiunque deve muoversi nel traffico urbano. La novità del modello Daily 4x4 era proposta in due versioni: il 55S18 W e il 55S18 DW con cabina doppia 6+1.

La gamma leggera Iveco comprendeva anche i cabinati 35C18, il modello di 3,5 t di maggior prestazioni e robustezza, e 65C18, il Top di gamma Daily per prestazioni e portata. La gamma dei furgoni era completata dal 35C15 a tetto medio con 12 mc di cubatura utile, tipico veicolo per la distribuzione urbana. Molto interesse infine per il Nuovo Daily 50C14DG, cabinato con cabina doppia 6+1 e alimentazione a metano.



IL CAMPIONE È SEMPRE EUROCARGO

L'avvento delle motorizzazioni Euro 4 ed Euro 5 ha rafforzato la leadership di Eurocargo in Italia e in Europa. Un successo che si rinnova per un modello che sa rispondere al meglio alle richieste degli operatori della distribuzione urbana e delle missioni a breve raggio.

La rassegna milanese ha confermato il grande successo di questo modello che era presente in quattro versioni tutte con motorizzazioni Euro 5. Dal ML100E18K, un veicolo a cabina corta che ha il suo utilizzo principale nella distribuzione di materiale edile e nelle opere pubbliche, all'Eurocargo ML150E25K con predisposizione per gli allestimenti con gru retrocabina. Il modello ML180E28/P è invece la migliore soluzione per la distribuzione a medio raggio, mentre l'Eurocargo 4x4 ML140E25WS è la risposta ottimale a tutte le missioni più complesse, come la posa e manutenzione di linee elettriche, viabilità invernale e gestione del territorio.

NUOVO STRALIS: NATO PER CHI GUIDA

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

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

Tre diversi tipi di cabina dedicati a specifiche missioni. Stralis Active Day: dotato di una cabina corta con tetto basso, indicato per missioni a medio raggio, per impieghi urbani e subur-



Sopra, due immagini che sottolineano la curiosità e l'attenzione riservata ai veicoli Iveco da parte del numeroso pubblico che ha letteralmente preso d'assalto lo stand. Qui sotto, lo Stralis AD320S45Y/PS a 4 assi stradale, novità assoluta, pensato per la distribuzione di materiale edile, collettame ferroso e allestimento con cisterne



bani che non richiedono pernottamenti. Stralis Active Time: veicolo dedicato alle medie e lunghe percorrenze, nazionali o internazionali, con cabina lunga a tetto basso o alto. Stralis Active Space: il top della gamma Stralis 2007, disponibile anche in una nuova versione a tetto basso.

La versione Active Time era presente con il trattore AT440S45T/P ideale per i trasporti a medio e lungo raggio in ambito nazionale e regionale. Tre invece gli Stralis Active Day, tutti cabinati: l'AD260S36Y/PS è ottimo per la distribuzione a medio/corto raggio e a temperatura controllata, mentre una novità assoluta era lo Stralis AD320S45Y/PS a 4 assi stradale pensato per la distribuzione di materiale edilizio, collettame ferroso e allestimento con cisterne. Sempre con la cabina Active Day c'era anche il trattore AD440S45T/P, altra novità assoluta. Si tratta infatti di una versione alleggerita specifica per il trasporto carburante grazie alla tara di soli 6270 kg.

Infine per il top di gamma Active Space erano esposti un trattore e un cabinato nelle massime potenze dei Cursor 13, i modelli AS440S56T/P e AS260S50Y/PS, entrambi adatti per la distribuzione a lungo raggio sia nazionale sia internazionale.

NUOVO TRAKKER: IL PROFESSIONISTA IN CAVA

Il nuovo cava-cantiere Trakker, al debutto ufficiale sul mercato italiano dopo la presentazione al salone internazionale Bauma di Monaco, riesce a coniugare la tradizionale robustezza con il comfort di guida e una qualità di vita a bordo a livello di un veicolo stradale, sia per quanto riguarda i bassi livelli di rumorosità interna sia per le rifiniture dell'interno cabina. Un aspetto che risulta subito evidente a chi adopera il nuovo Trakker. Lo stretto legame familiare tra il nuovo Trakker e il nuovo



Stralis si evidenzia nell'utilizzo delle cabine Active Day (AD) e Active Time (AT) dello Stralis.

Due i modelli sullo stand entrambi ottimali per l'allestimento a ribaltabile o con betoniera. Oltre al Trakker AD380T45, la novità era costituita dal modello AD410T45/P dotato di sospensioni pneumatiche posteriori.



STEFANO STERPONE: PROSEGUE IL PERCORSO DI RINNOVAMENTO IVECO

«Lo stand Iveco qui al Transpotec è lo specchio del nostro impegno nell'innovazione e nello sviluppo prodotto - ha sottolineato Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing, aprendo la conferenza stampa internazionale di lancio del nuovo Daily 4x4 -. Iveco ha una gamma fra le più giovani del mondo del trasporto commerciale, ma continua nel suo percorso di rinnovamento che ci ha portati nel 2007 al lancio di ben tre modelli: il nuovo Stralis, il nuovo Trakker e ora il nuovo Daily 4x4. Lo stand Iveco è anche una vetrina delle nostre recenti sponsorizzazioni.

Proprio pochi giorni fa, Iveco è stata premiata da un'importante rivista italiana del settore marketing e media: quella degli All Blacks è stata considerata la migliore sponsorizzazione fatta nel 2007 da un'azienda italiana. È il riconoscimento al successo della nostra strategia volta al miglioramento dell'immagine complessiva. Una strategia che parte dai valori Iveco, li declina nell'offerta di prodotti e servizi al cliente, crea una comunicazione forte e coerente e raccoglie in questo modo eccellenti risultati commerciali. Le sponsorizzazioni sportive sono uno strumento per comunicare i nostri valori e i nostri prodotti, ma anche un'ispirazione, uno stimolo, un elemento di motivazione per il team Iveco. Nello sport l'obiettivo è vincere, e Iveco lavora tutti i giorni per raggiungere questo obiettivo».

«Un esempio è il Daily 4x4 che va a completare la gamma Daily, entrando nell'unica nicchia del segmento dei leggeri che, da qualche anno, non era coperto - ha ricordato Sterpone -. Ora il Nuovo Daily è in grado di affrontare veramente tutte le missioni operative, dalle consegne door-to-door al trasporto persone, dalla cantieristica alla protezione civile. Una versatilità e una ricchezza di gamma che il mercato ha premiato. Infatti, da maggio dello scorso anno a oggi sono stati ordinati oltre 150 mila Daily nuovi. Nel 2007 c'è da registrare una crescita del 10% in valore assoluto rispetto all'anno precedente.

In un mercato che pure vive un momento di riflessione, quello dei veicoli industriali di gamma media, è positivo invece il bilancio dell'Eurocarga: crescono sia i volumi, sia la quota.

Stralis è stato protagonista, nella scorsa primavera, della più grande campagna di comunicazione Iveco di sempre, non solo per lo spot TV, ma anche per il tour che sta portando le diverse carovane su tutte le strade d'Europa. Stiamo raccogliendo i frutti di questo lavoro: dalla presentazione del gennaio scorso a oggi sono stati registrati quasi 25 mila ordini del nuovo Stralis.

In primavera è stato lanciato anche il nuovo Trakker, che a oggi ha totalizzato circa 6 mila ordini, con eccellenti risultati in Italia, Spagna, Francia e nei Paesi dell'Est.

Mettendo insieme i modelli Stralis e Trakker, gli ordini per la gamma pesante Iveco sono stati del 44% superiori rispetto al periodo gennaio-agosto 2006. Questa è la svolta che abbiamo fortemente voluto, questa è la svolta che ci aspettavamo. Iveco sta diventando un player chiave anche tra i pesanti. Crescita dei volumi e aumento del valore percepito: sono gli obiettivi dichiarati e sono i primi risultati della grande offensiva di prodotto 2007. Gli ordini complessivi (riferiti quindi a tutta la gamma light, medium e heavy) sono saliti del 17% rispetto al 2006. Ad agosto, la quota Iveco in Europa Occidentale tra i veicoli da 3,5 t di MTT e oltre è stata del 15,9% che la colloca al secondo posto tra i costruttori».

«Questa offensiva sta ridisegnando i confini del mercato, sta dimostrando che Iveco ha la statura e i prodotti per essere un attore globale - ha concluso Sterpone -. I clienti ci ascoltano sempre di più. E sono sempre più numerosi. È il frutto di una combinazione equilibrata tra il miglioramento di prodotto e lo sviluppo dell'immagine».



“Iveco ha la statura e i prodotti per essere un attore globale. I clienti ci ascoltano sempre di più. E sono sempre più numerosi. È il frutto di una combinazione equilibrata tra il miglioramento di prodotto e lo sviluppo dell'immagine”

Sopra, Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing, durante il suo intervento.

Nella pagina a fianco, due novità assolute. Sopra, lo Stralis AD440S45T/P, una versione alleggerita specifica per il trasporto carburante grazie alla tara di soli 6270 kg.

Sotto, il Trakker AD410T45/P dotato di sospensioni pneumatiche posteriori

UNA KERMESSE FRA SPETTACOLI E TEST

«I saloni oltre a dare grande visibilità al prodotto sono notoriamente un'occasione di incontro con i principali operatori del trasporto e molti nostri clienti. Quindi, noi "addetti ai lavori" dobbiamo organizzare momenti di aggregazione e animazione - spiega Gianni Mellano, Responsabile Brand Management, Marketing Iveco Italia -. La nostra presenza al Transpotec pertanto era suddivisa su due aree attigue, ma ben distinte, che ci hanno permesso di sviluppare diverse iniziative. Nell'area interna, dove era preponderante presentare l'ampia offerta della gamma prodotto e, in particolare, le novità, abbiamo predisposto un'ampia zona bar per facilitare le soste di clienti e visitatori organizzando al contempo, nelle vicinanze, intrattenimenti musicali e uno spettacolo ad orari ben definiti. Molto successo hanno riscosso infatti i "Golden Power", una coppia di giovani acrobati ungheresi che, con i loro esercizi a corpo libero, hanno calamitato l'attenzione generale richiamando un folto pubblico. Il palco dell'area interna ha ospitato anche altri eventi, tra i più importanti, la consegna dello Stralis AS440S50T/P a Giuseppe Diana, il fortunato autista vincitore del concorso indetto in partnership con Autogrill durante la Carovana Iveco per l'Italia. Ha destato altrettanto interesse la presentazione del "Campionato Mondiale di Abilità di Guida", in programma a ottobre 2008 a Torino e organizzato dalla UICR (Union International des Chauffeurs Routiers), l'Associazione internazionale che tutela e difende gli interessi degli autisti professionisti. Sempre lo stand Iveco ha poi ospitato la premiazione del torneo di "Braccio di Ferro" organizzato da "Noi Camionisti". Il Torneo si è svolto nell'ampia area esterna, presso uno dei due showtrailer, reduci dalla carovana "Stralis & All Blacks Road Show" che ha attraversato tutta l'Italia e si è conclusa in estate. Questi veicoli fornivano il servizio logistico per le iscrizioni ai test dei trattori Stralis nel circuito limitrofo, creato ad hoc. Il percorso, delimitato da transenne, consentiva agli autisti, muniti di patente, di poter mettere alla prova il veicolo e apprezzarne le doti di maneggevolezza. Un'iniziativa che ha avuto particolare successo: nei quattro giorni della fiera sono state effettuate oltre 650 prove. Infine abbiamo pensato anche alle famiglie, creando una zona dedicata ai bimbi. Mentre i papà guidavano, i piccoli avevano a disposizione dei "mini Stralis" a pedali, oppure potevano divertirsi nell'area giochi attigua, sempre affollatissima. Il bilancio finale è quindi molto positivo».



Qui sopra, la cerimonia di consegna dello Stralis AS440S50T/P a Giuseppe Diana, ventisettenne autista di Pastorano in provincia di Caserta, vincitore del concorso organizzato da Iveco e Autogrill; da sinistra: Francesco Oriolo, Direttore Marketing Iveco Italia, Paolo Santini, Direttore Marketing Autogrill, Giuseppe Diana e Antonio Brancato, Responsabile Usato Plus Iveco Italia. Sotto, la moto di Valentino Rossi che viaggia in Stralis e un momento dello spettacolo dei "Golden Power"



A fianco, foto di gruppo per i premiati del Torneo di Braccio di Ferro organizzato dall'Associazione "Noi Camionisti" con, in piedi, al centro, Gianni Mellano, Responsabile Brand Management, Marketing Iveco Italia. Sotto, il folto pubblico nell'ampia area esterna dove si svolgevano anche i test dei trattori Stralis





FUORISTRADA DA PROFESSIONISTI

Dopo il grande successo del Nuovo Daily, lanciato nel maggio 2006, il Daily 4x4 debutta ufficialmente sul mercato riprendendo ed esaltando i valori essenziali del Daily, il suo DNA professionale. Daily 4x4 è il risultato della collaborazione tra i professionisti del trasporto e i professionisti delle missioni più estreme

di Marco Bianchi

Chiamarla nicchia è riduttivo. Il nuovo Daily 4x4 si colloca in una porzione di mercato molto importante ed estremamente specialistica. I veicoli commerciali 4x4 rappresentano infatti un segmento che è cresciuto negli anni, a conferma della sempre maggiore domanda di veicoli a trazione integrale professionale, con modelli in grado di arrivare ovunque, utilizzati prevalentemente per applicazioni speciali come la protezione civile e la cantieristica stradale.

La presenza di Iveco in questo segmento si estende all'intera gamma di prodotto - Daily, Eurocargo e Trakker - e copre ogni possibile impiego dei veicoli anche sui terreni più impervi grazie alla loro estrema robustezza che li rende capaci di portare equipaggio e attrezzature dove più ve n'è bisogno, spesso in condizioni d'emergenza, senza scendere a compromessi per quanto riguarda il comfort dell'autista. Si tratta di un aspetto fondamentale, se si considera che guidare in fuoristrada è spesso un'attività impegnativa e stressante.

TELAIO E CABINA

«Un punto di forza del Nuovo Daily 4x4, tipico da sempre della gamma Daily, è il telaio a longheroni, che facilita l'allestimento e garantisce robustezza in ogni tipo di missione - ha spiegato Giuliano Giovannini, Iveco Product Director, durante la conferenza stampa -. La struttura scatolata della sezione anteriore del telaio assicura un'ossatura robusta, in grado di sopportare le forti sollecitazioni imposte dall'impiego nel fuoristrada più estremo. I motoassali, montati su balestre, garantiscono stabilità e un'elevata flessibilità per la trazione in condizioni di fuoristrada impegnativo.

La cabina riprende il "family feeling" Daily, con un frontale tipico della gamma dei veicoli commerciali Iveco. Essa è rialzata rispetto al telaio per evitare impedimenti all'escursione delle sospensioni, mentre i predellini ne facilitano l'accesso. Un'altra novità è il paraurti anteriore in cui sono alloggiati i fari fendinebbia e anabbaglianti. Oltre agli specchi normali e grandangolari montati sul lato della cabina, il Nuovo Daily 4x4 dispone anche di uno specchio di accostamento sul lato passeggero, che consente al guidatore di vedere eventuali ostacoli in quest'angolo cieco. Gli specchi retrovisori sono disponibili con bracci corti, adatti ad allestimenti di 2 metri di larghezza, o con bracci lunghi per allestimenti fino a 2,3 metri di larghezza. Gli indicatori di direzione sono incassati nel semiguscio degli specchi.

Sul lato posteriore del telaio è presente una barra paraincastro che protegge i veicoli in caso di collisione posteriore. Al fine di non compromettere le prestazioni fuoristrada, la barra di protezione paraincastro è basculante e può essere sollevata. L'interno assicura un comfort di guida da veicolo stradale. Il Nuovo Daily 4x4 riprende infatti accorgimenti tipici del Daily, come il finestrino che si abbassa automaticamente di 12 mm per facilitare la chiusura dello sportello. Un'altra novità sono i maniglioni grazie ai quali il conducente e i passeggeri possono salire e scendere più agevolmente dalla cabina. Gli interruttori dei blocchi differenziali e i comandi del ripartitore sono montati al centro della plancia, a portata di mano del guidatore, come pure i vani per riporre documenti e altri oggetti, introdotti con il nuovo Daily. In plancia sono presenti vani DIN per



NUMERO 85 SETTEMBRE-OTTOBRE 2007

ALESSANDRO CICHETTI: IL MERCATO DEL DAILY 4X4



Il mercato a cui si rivolge il nuovo Daily 4x4 è stato analizzato da Alessandro Cicchetti, Iveco Marketing Managing Director.

«In Europa nel 2006 sono stati venduti 4.200 veicoli commerciali leggeri a trazione integrale - ha spiegato -. Si tratta di una nicchia dai volumi piccoli, ma sicuramente

aggiuntivi rispetto al nostro modello base. La specializzazione e il contenuto tecnologico consentono inoltre margini di redditività interessanti. Per entrare nel mercato della trazione integrale la versatilità è un requisito chiave. Per questo Iveco ha deciso di sviluppare una gamma di prodotto articolata: il Daily 4x4 è offerto in due livelli di portata (3,5 t e 5,5 t), passo corto e passo lungo, versioni cabinato e doppia cabina (quest'ultima solo a passo lungo), oltre che versioni scudato destinate agli allestitori.

In questo modo Iveco ha dato vita a un veicolo con tutte le qualità per competere con gli specialisti del settore. Grazie alla trazione integrale permanente e al telaio a longheroni, il Daily 4x4 garantisce infatti una eccellente mobilità fuoristrada ma soddisfa anche le esigenze di chi richiede un mezzo meno estremo, buone prestazioni e comfort su strada normale».

In alto, Alessandro Cicchetti, Iveco Marketing Managing Director. Qui sotto, il Nuovo Daily 4x4 a cabina doppia esposto sullo stand. A sinistra, due immagini dei test al Crossdromo della Malpensa





Giuliano Giovannini, Iveco Product Director, durante la conferenza stampa.

Qui sotto, tre particolari: la leva del cambio e le due ridotte, il ripartitore riduttore e l'assale posteriore. In basso a destra e nella pagina a fianco, una fase della prova e lo schieramento dei veicoli a disposizione per i test



la radio e il tachigrafo, se richiesti, e un terzo vano facoltativo nel tetto rialzato».

I sedili standard comprendono un sedile monoposto per il guidatore, regolabile su tre posizioni, e un sedile doppio per i passeggeri. I sedili del guidatore e del passeggero esterno sono dotati di cinture diagonali a tre punti, con una cintura a due punti per la posizione del passeggero centrale, per la quale si può richiedere facoltativamente una cintura a tre punti. Sono inoltre disponibili altre opzioni per un maggiore comfort, tra cui sedili riscaldati e/o a sospensione per il sedile del guidatore e per il sedile singolo lato passeggero.

MOTORE E TRASMISSIONE

«Il cuore del Nuovo Daily 4x4 è costituito dal motore HPT da 3,0 litri - ha proseguito Giovannini -. Questo diesel 16 valvole a quattro cilindri, dotato di turbocompressore a geometria variabile e iniezione common rail ad alta pressione, garantisce un elevato rendimento: 400 Nm di coppia da 1250 giri/min a 3000 giri/min e una potenza nominale di 176 CV da 3200 a 3500 giri/min. Il motore, omologato Euro 4, utilizza il sistema di ricircolo dei gas di scarico (EGR) per controllare gli ossidi di azoto generati dalla combustione e un filtro antiparticolato (DPF) di serie. La gestione del motore garantisce la rigenerazione continua del dispositivo DPF anche in condizioni di carico leggero, come il funzionamento da fermo dei dispositivi azionati dalla presa di forza.

La trasmissione overdrive a sei rapporti ZF 6S400 è collegata al ripartitore e riduttore per garantire una trazione integrale continua. Il ripartitore con riduttore contiene un terzo differenziale e un blocco differenziale come dotazione standard. Con la trasmissione dal riduttore agli assi anteriore e posteriore si ha una distribuzione di coppia del 32% sull'asse anteriore e del 68% sull'asse posteriore, al fine di garantire un rendimento ottimale su strada e fuoristrada in tutte le condizioni di

carico. I comandi del riduttore selezionano rapporti alti, bassi e neutri con il veicolo in movimento e, per le condizioni su strada e fuoristrada, con il veicolo da fermo. Si ottengono così complessivamente 24 marce avanti e 4 in retromarcia.

Gli assi motore Iveco collegati dagli alberi di trasmissione alla scatola del riduttore hanno un rapporto finale di 4.875:1. Il ponte posteriore presenta un blocco differenziale come dotazione standard, mentre il blocco differenziale del motoassale è disponibile come opzione. Un'unità di potenza ausiliaria (APU - Auxiliary Power Unit) attiva i blocchi differenziali per mezzo di un sistema di comando elettroidraulico. I blocchi differenziali possono essere inseriti con il veicolo in movimento fino a determinate velocità e disinseriti manualmente entro certe velocità; la disattivazione avviene però anche in maniera automatica, pure in questo caso in funzione della velocità del veicolo. La presa di forza (PTO - Power Take Off) si innesta dalla trasmissione e dalla scatola del riduttore. È possibile scegliere tra un'ampia gamma di PTO disponibili nella produzione di serie. Le PTO della scatola di rinvio possono essere usate sia in condizioni di stazionamento sia con il veicolo in movimento».

La dotazione standard comprende pneumatici da strada 9.5R17.5, con pneumatici da fuoristrada 255/100R16 disponibili come opzione per i modelli da 3,5 t e 5,5 t.

SOSPENSIONI E FRENI

Le molle paraboliche esercitano la doppia funzione di posizionamento degli assi e sospensione del veicolo. I modelli da 3,5 t utilizzano una balestra a 3 fogli per l'asse anteriore e una balestra a 3 fogli per quello posteriore, mentre le versioni da 5,5 t montano balestre da 3 e 4 fogli rispettivamente per l'asse anteriore e posteriore. Gli ammortizzatori idraulici sono presenti sia anteriormente che posteriormente e le barre stabilizzatrici

delle sospensioni espletano una funzione antirollio. Sulle versioni da 3,5 t si possono richiedere come optional le sospensioni da 5,5 t per condizioni di servizio pesante. La specifica dell'impianto frenante è la stessa per le versioni da 3,5 t e 5,5 t, con set di freni a disco a doppia pinza (diametro 297 mm) per l'asse anteriore e freni a tamburo (diametro 270 mm) per quello posteriore.

La distribuzione meccanica della forza frenante è presente in tutti i modelli in condizioni di funzionamento con il blocco dei differenziali inserito. Il sistema antibloccaggio dei freni (ABS), standard sulle versioni da 5,5 t e opzionale sulle versioni da 3,5 t, garantisce la distribuzione elettronica della forza frenante con il blocco dei differenziali disinserito. Il sistema ABS può essere disattivato per talune condizioni di impiego fuoristrada.

IMPIANTO ELETTRICO

Il Daily 4x4 utilizza l'impianto elettrico con architettura CAN-BUS introdotto con il nuovo Daily, con una funzionalità aggiuntiva per gestire le prese di forza (PTO) del riduttore e il funzionamento dei blocchi dei differenziali. L'impianto elettrico replica inoltre la possibilità di ordinare diverse varianti del quadro strumenti e la gestione della chiusura centralizzata e dei finestrini elettrici tipiche del Daily stradale. La radio con comandi al volante non è prevista per il Daily 4x4, in quanto tale applicazione è incompatibile con l'impiego fuoristrada.

I limitatori elettronici integrati di velocità sono in dotazione standard. Le versioni da 3,5 t sono tarate a 110 km/h, con una taratura opzionale a 120 km/h disponibile soltanto se si utilizzano pneumatici da strada. I modelli da 5,5 t sono tarati a 90 km/h come standard per necessità normative. I modelli da 3,5 t sono disponibili facoltativamente con limitatori regolabili, per poter impostare limiti intermedi in base ai limiti di legge.

I TEST AL CROSSDROMO DELLA MALPENSA

Il crossdromo "Vincenzo Agusta" di Ciglione Malpensa, sede di numerosi Campionati mondiali di motocross, si è trasformato in un campo prove per consentire a giornalisti e clienti di verificare le caratteristiche del nuovo Daily 4x4 su un percorso che riproduceva le condizioni estreme per le quali il nuovo off-road Iveco è stato concepito.

Ripide salite, altrettanto impegnative discese, guadi e passaggi nel bosco hanno consentito di testare la versatilità del nuovo Daily 4x4, ma soprattutto la sua praticità d'uso. Era proprio

questa la sensazione percepita alla fine dell'impegnativo circuito dalla maggioranza di coloro che lo hanno provato. Anche per chi non era avvezzo all'utilizzo di un veicolo fuoristrada, e all'inizio guardava con perplessità la doppia ridotta, alla fine è stato conquistato dall'efficienza e dalla semplicità d'uso del veicolo. Infatti il doppio innesto consente di avere sempre il rapporto ideale per affrontare ogni situazione sfruttando al meglio l'effetto frenante del motore per scendere pendenze da brivido nella massima sicurezza e tranquillità. I comandi sono facili da manovrare, le ridotte si innestano senza sforzo, e per il resto è come essere alla guida di un Daily stradale. Solo un po' più alto l'accesso alla cabina, ma il comodo predellino aiuta anche i più bassi di statura. In compenso i guadi si affrontano in scioltezza e, anche quando nel fango il veicolo tende a intraversarsi, è molto facile riportarlo in linea.

LA STORIA DEL DAILY 4X4

Sul campo prove abbiamo incontrato Pier Francesco Pennestri (nella foto qui sotto), Responsabile della Gamma Leggera Iveco per i Progetti Speciali e 4x4, che ci ha raccontato la storia del Daily a trazione integrale.

«Il Daily 4x4 prosegue una tradizione del Gruppo Fiat nel settore dei veicoli off-road. Come il suo predecessore del 1987, è derivato dalla tecnologia sviluppata sui veicoli militari ma ha una filosofia costruttiva completamente differente. Il Daily 4x4 era allora un'evoluzione a quattro ruote motrici del veicolo stradale, era adatto al fuoristrada non particolarmente duro, la trazione anteriore era inseribile, non disponeva di differenziale ripartitore e la sospensione anteriore era indipendente, derivata dal modello stradale. La progettazione del nuovo modello si basa sulla struttura di un mezzo d'opera, con sospensioni a ponti rigidi, trazione integrale sempre in presa e ripartitore centrale bloccabile.

Quindi il nuovo Daily 4x4 è un veicolo molto particolare, che si rivolge a un impiego professionale, in una nicchia dove non esiste un'offerta di prodotto simile».



LA SICUREZZA PER GEMELLARE L'EUROPA



L'Italia gemella l'Europa nel segno della sicurezza. Lanciata al Transpotec la terza campagna sulla sicurezza stradale, promossa dall'Albo degli Autotrasportatori con il patrocinio del Parlamento Europeo, la sponsorizzazione di Iveco e altri importanti partner

di Alberto Mondinelli

Con il convegno che si è svolto al centro Congressi di Milano Fiera sul tema "La tecnologia per la sicurezza: un valore per i costruttori" si è celebrato il primo atto della terza Campagna sulla Sicurezza Stradale promossa dall'Albo degli Autotrasportatori. Dopo gli ottimi esiti della prima iniziativa "Siamo tutti sulla stessa strada" e la grande eco nel 2006 di "TIRispetto", che si concluse con la benedizione di Sua Santità Benedetto XVI in piazza San Pietro, il terzo impegno vanta un importante supporto istituzionale e allarga i confini italiani. Infatti le tappe sono previste a Berlino, Bruxelles, Budapest, Madrid e Praga, oltre a quella già vissuta a Milano, e gli altri appuntamenti italiani di Roma e Caserta.



I TRE ATTORI

Moderato dal giornalista Maurizio Caprino de "Il Sole 24 Ore", l'appuntamento milanese è stato aperto dall'intervento di Raffaele Maria de Lipsis, Presidente del Comitato Centrale dell'Albo Nazionale degli Autotrasportatori che, dopo aver letto un messaggio del Presidente della Repubblica Giorgio Napolitano, ha ricordato il grande sforzo prodotto nelle due precedenti edizioni per avviare una ristrutturazione dell'impianto di rilevazione dei dati. «La necessità di predisporre di dati omogenei sull'incidentalità è uno degli elementi fondamentali per poter avviare un'attenta disamina delle cause e dei rimedi - ha ricordato de Lipsis -. La documentazione lacunosa non consente infatti un'analisi corretta, mancando gli elementi di conoscenza sui motivi e sui luoghi degli incidenti». «Un dato incontestabile è però la diminuzione della incidentalità negli ultimi anni e, in particolare, il ruolo virtuoso svolto dall'autotrasporto che incide solo nel 7% degli incidenti mortali - ha proseguito de Lipsis -. Siamo ancora lontani dall'obiettivo del 2010 che era di dimezzare il numero delle vittime registrate nel 2001, ma la percentuale appena citata è un primo dato confortante e sottolinea come il trasporto professionale faccia la sua parte. Adesso bisogna portare questo dato a conoscenza dell'opinione pubblica, uno degli obiettivi che si pone la nuova campagna. Analizzare i dati e i punti critici della viabilità, elevare ulteriormente il livello di responsabilizzazione, far conoscere l'impegno di tutto il settore e incrementare l'utilizzo della telematica sono i punti qualificanti del progetto pilota che deve avere al centro i tre principali attori: l'uomo, il veicolo e l'ambiente, inteso come infrastrutture».

Concetti ribaditi anche nell'intervento di Rocco Giordano, coordinatore di tutto il progetto: «sicurezza come consapevolezza degli operatori, sensibilità degli utenti, impegno delle Istituzioni, comunicazione e ricerca. Per la legge di non compenetrabilità dei corpi - ha quindi ironizzato -, non si può pensare che delle infrastrutture che sono cresciute pochissimo negli ultimi anni possano sopportare carichi di traffico che invece sono aumentati in maniera esponenziale. È per questo che il sottotitolo di questa campagna, "I cavalli della nostra economia", vuole proprio ricordare come l'autotrasporto abbia un ruolo fondamentale nello sviluppo del Prodotto Interno Lordo».

LA TECNOLOGIA PER LA SICUREZZA

Mauro Colombano, della piattaforma veicoli Medi e Pesanti Iveco, ha quindi portato la testimonianza del costruttore leader in Italia sullo "stato dell'arte" delle soluzioni tecnologiche sviluppate in termini di sicurezza da parte dei costruttori. «Uno degli obiettivi prioritari - ha ricordato Colombano - è potenziare le soluzioni di prevenzione, passare dalla sicurezza passiva a quella preventiva, integrando le tecnologie disponibili in un sistema coerente. Un esempio di questo è dato dall'Iveco Transport Concept, presentato da Iveco lo scorso anno al Salone di Hannover. Alle caratteristiche di economia di esercizio abbinava infatti un livello di sicurezza superiore, adottando tutti i dispositivi di sicurezza attiva sui quali Iveco ha maturato una significativa esperienza e che oggi offre anche sui veicoli di serie: ESP, dispositivo per il monitoraggio della pressione dei pneumatici, Adaptive Cruise Control di seconda generazione, Lane Warning per evitare i salti di corsia, Active Lane Assistant, Blind Spot Detection sul lato destro, Lane Change Assistant sul lato sinistro grazie all'ausilio di telecamera e sensori».

LA VOCE DELLE ASSOCIAZIONI

È stata quindi la volta di tre rappresentanti delle Associazioni di categoria. Franco Coppelli, Presidente di CNA FITA, ha ribadito la necessità di aumentare i controlli e di migliorare le infrastrutture: «perché ci si deve sempre confrontare con il mercato e gli autotrasportatori per fare investimenti sulla sicurezza hanno bisogno che il committente riconosca questi costi. È quindi necessario continuare a lavorare sulla riforma dell'autotrasporto, perché la sicurezza non la può pagare solo l'autotrasportatore, ma tutta la filiera del trasporto». Francesco Del Boca, Presidente di Confartigianato Trasporti, ha sostenuto la necessità «che le innovazioni tecnologiche debbano diventare obbligatorie e che rigorosi controlli ne verifichino l'adozione. Solo così saranno premiati gli autotrasportatori corretti che ora invece devono fronteggiare una concorrenza sleale che non rispetta le regole sia a livello di preparazione professionale degli autisti sia di qualità dei veicoli». Paolo Uggé, Presidente della FAI, ha infine sottolineato come la sicurezza sia «un valore condiviso solo a parole. La professionalità dell'autotrasporto è un messaggio che non passa, l'opinione pubblica non lo conosce, ed è invece un dato di fatto incontestabile. Di fronte all'aumento del traffico si registra una diminuzione degli incidenti che coinvolgono veicoli pesanti, questo depone indubbiamente a favore della professionalità degli autisti. Se in Francia ogni anno vengono effettuati 11 milioni di controlli, e in Italia solo un milione, vuol dire che il problema sta proprio nella mancanza di rispetto delle regole. La riforma non è stata ancora attuata, e quindi l'obiettivo prioritario dovrebbe essere quello di avere una pattuglia per ogni provincia, questo avrebbe certamente delle importanti ricadute in termini di sicurezza».



Il tavolo dei relatori durante il convegno.

Da sinistra: Mauro Colombano, piattaforma veicoli Medi e Pesanti Iveco; Raffaele Maria de Lipsis, Presidente del Comitato Centrale dell'Albo degli Autotrasportatori; il moderatore Maurizio Caprino de "Il Sole 24 Ore"; Rocco Giordano, Coordinatore del progetto; Luca Secondini, Responsabile Marketing Truck Daimler



DUE DAILY A CONFRONTO

Due Daily cabinati identici quasi in tutto, tranne che nell'alimentazione: il primo, allestito con cassone, è alimentato a metano, il secondo, con un box di lega leggera, è diesel. La prova si è svolta a Torino, nel cuore della città sabauda

di Marco Bianchi

Una prova comparativa in città per due Daily totalmente diversi nell'alimentazione. L'appuntamento è a Torino presso il Centro Customer Support, tradizionale punto di partenza per i test Iveco. I veicoli, entrambi di colore bianco, propongono allestimenti distinti: un classico cassone il primo, un voluminoso box di lega leggera con spoiler sopra la cabina il secondo.

Ma la loro diversità è ben più sostanziale: il primo è un Nuovo Daily 35C14G, dove la "G" sta a sottolineare l'alimentazione a gas naturale compresso, ovvero CNG o, per essere ancora più chiari, a metano. Il secondo è invece un Nuovo Daily 35C15 alimentato a gasolio. In comune questi due veicoli, a parte l'allestimento e l'alimentazione, hanno

proprio tutto. Situazione ottimale per confrontarli in un percorso urbano di una città, Torino, alla vigilia delle vacanze estive e un po' meno congestionata dal traffico.

IL NUOVO DAILY CNG

Ovviamente tutta l'attenzione è per il Daily CNG. Si tratta di un veicolo di grande valore sociale, ma che ha anche un valore economico per il cliente. Infatti la propulsione a metano garantisce un minore costo del carburante e consumi più bassi. La possibilità di ottenere sovvenzioni statali o locali lo rendono ulteriormente concorrenziale. Oggi il CNG è una delle reali alternative ai carburanti tradizionali, non solo dal punto di vista tecnologico, ma anche da quello commerciale. Iveco è uno dei pochi costruttori a offrire un veicolo commerciale di serie con motore a gas naturale.

Ricordiamo che il metano è un prodotto fossile facilmente reperibile a costi contenuti e può essere ricavato anche dallo smaltimento dei rifiuti solidi urbani (biogas). Inoltre offre una buona garanzia in termini di sicurezza, con una soglia di infiammabilità molto alta (>600°C). Poiché si tratta di un gas più leggero dell'aria, i veicoli a metano possono essere parcheggiati anche in ambienti coperti o chiusi, purché opportunamente aerati. La composizione è molto stabile, pertanto la qualità del metano non è soggetta a variazioni sensibili dovute alle fonti di approvvigionamento.

Iveco propone la gamma Daily CNG principalmente per l'impiego urbano, con particolare riguardo alla raccolta rifiuti, alla distribuzione urbana ed extraurbana. L'offerta prevista è molto ampia con la possibilità di scegliere tra furgoni e cabinati a ruote singole o gemellate posteriori, con diverse soluzioni di passo e di tetto, portate da 3,5 t a 6,5 t di MTT. Rispetto al modello precedente è aumentata la disponibilità di passi ed è offerta anche la cabina 6+1. Tutti i veicoli sono identificati dal logo CNG e dal colibrì stilizzato.

Comune a tutte le versioni è il motore F1C CNG di 3.0 litri turbo intercooler, quattro cilindri e 16 valvole, con 136 CV di potenza e una coppia di 350 Nm, abbinato a un cambio manuale a 6 marce. A partire dai primi mesi del 2008, anche su questa versione saranno disponibili il cambio automatizzato Agile e il controllo elettronico della stabilità ESP8. L'impianto elettrico è basato sull'architettura CAN ed è lo stesso della versione diesel. Tra le dotazioni di serie, da ricordare il cruise-control, l'immobilizer e l'alternatore da 140 Ah. Ricca è anche l'offerta degli optional, comune alle versioni diesel del Nuovo Daily, dal limitatore di velocità elettronico regolabile al climatizzatore automatico.

Le bombole sono collaudate per resistere a stress termici e shock da urto, diventando così un punto di forza e non di potenziale debolezza del veicolo. La dotazione di serie prevede cinque bombole per com-



Nella pagina a fianco, i due veicoli in prova al Parco del Valentino e, qui in basso, durante il test in città. Sopra, il Nuovo Daily CNG mentre effettua il rifornimento di metano alla stazione di Corso Botticelli. Nei particolari qui sopra, il bocchettone per il metano che si trova sul fianco sinistro, alla base della portiera; di fianco, l'alloggiamento di una delle bombole ben protetta dagli urti laterali





plissivi 220 o 270 litri a seconda del passo, con la possibilità di montarne una sesta optional che porta la capacità totale a 250 o 300 litri.

Le emissioni del Daily CNG rispettano le restrittive norme EEV ma, in realtà, presentano valori nettamente inferiori: per esempio, il famigerato particolato è 0,004 g/kWh contro lo 0,20 voluto dal legislatore e anche l'NOx è 0,380 g/kWh contro il 2,00 richiesto. Inoltre il risparmio rispetto alla motorizzazione diesel è di circa il 40% sul costo del carburante. Particolare attenzione merita l'autonomia che, con la bombola supplementare, può arrivare fino a 340 km in città e 420 su percorsi extraurbani collinari; mentre nella configurazione di bombole standard (220 litri) è rispettivamente di circa 250 e 310 km di percorrenza. Il maggiore peso delle bombole si traduce in circa 300 chili di portata utile in meno, una differenza minima sui veicoli sopra le 3,5 t di MTT, un po' più sensibile invece per quelli con patente B.

IL DAILY 35C15

L'altro protagonista della nostra prova cittadina monta il medesimo motore nella performante versione turbodiesel common rail, con turbina a geometria fissa, in grado di erogare 146 CV, dieci in più di quella a metano, mentre resta uguale il valore di coppia massima, 350 Nm.

Entrambi i veicoli in prova sono dotati di cambio manuale a sei marce e sono a pieno carico. Una piccola, e poco significativa, differenza ai fini della prova è costituita dal passo, di 3.450 mm per il Daily CNG e 3.750 mm per il Daily diesel. Ai fini della manutenzione gli intervalli sono uguali con cambio dell'olio (e delle candele per il CNG) ogni 40 mila km. Da notare che l'olio motore è identico tra i due modelli, un aspetto importante per il cliente che deve gestire flotte miste.

LA PROVA

Dopo un breve briefing tecnico, siamo pronti per affrontare il test. La prima tappa è presso il distributore di metano di Corso Botticelli, per il "pieno" del Daily CNG, un'operazione semplice come a un normale distributore.

Il giro in città prevede un percorso di circa 30 km all'inter-

no e nelle immediate vicinanze del centro storico dove solo il veicolo a metano potrebbe sempre accedere: già in partenza un punto a favore per il Daily CNG.

Il primo "anello" lo affrontiamo alla guida della versione a gasolio. Un modello che abbiamo già provato in altre occasioni e che, in un impiego strettamente urbano, conferma tutte le buone impressioni avute in precedenza. Il comfort in cabina è degno di una berlina di livello e la maneggevolezza è sorprendente. Lo straordinario raggio di sterzata, il migliore della categoria, si fa apprezzare ancora di più negli stretti spazi cittadini e l'esuberanza del motore, ma soprattutto la generosa coppia, consentono di ridurre al minimo i cambi di marcia. Il cambio a sei marce è un vero campione di efficienza e precisione degli innesti, la sua manovra è molto morbida e non richiede alcuno sforzo, ma certo un automatizzato Agile in queste situazioni sarebbe il perfetto completamento.

Il traffico non è intenso, ma comunque tale da costringerci a continue soste e ripartenze, alle quali il generoso Daily turbodiesel risponde prontamente nonostante si stia viaggiando a pieno carico, situazione abbastanza anomala nell'ambito della distribuzione urbana. Nonostante questo renda ancora più probante la nostra prova, non si registra alcun affaticamento o difficoltà del motore nel ripartire, anche sulle salite, per la verità leggere, di alcuni cavalcavia. Sorprendente e piacevole la guida anche della versione a metano che proviamo sullo stesso percorso. La prima sensazione è che non sia cambiato nulla. Poi, a una più attenta analisi delle diverse variabili, alcune differenze si notano e sono tutte in senso positivo. Per prima la silenziosità, il Nuovo Daily diesel ha stabilito nuovi parametri assoluti per la categoria in termini di bassa rumorosità in cabina, ma la versione a metano fa ancora meglio, raggiungendo livelli degni di una berlina di prestigio.

Per quanto riguarda le prestazioni i 10 cavalli in meno non si avvertono, merito anche della coppia identica. Gli spunti ai semafori sono eccellenti, così come la ripresa quando il traffico richiede una buona accelerazione per togliersi d'impaccio. Un vero campione della distribuzione urbana che si trova a

proprio agio negli spazi ristretti per gli stessi plus già elencati precedentemente nella versione diesel e, in più, con la possibilità di raggiungere ogni angolo della città in qualsiasi momento e senza alcuna limitazione.

C'è poi il piacere di guidare rispettando l'ambiente, ma anche risparmiando circa il 40% sul costo del carburante, senza dimenticare le altre numerose agevolazioni che le Istituzioni stanno predisponendo per chi sceglie un veicolo a metano. Resta il rimpianto di non avere a disposizione il cambio Agile, ideale per muoversi in città, ma è solo questione di pochi mesi, dal 2008 come si è detto, sarà disponibile anche per la versione CNG unitamente all'ESP8, il controllo elettronico di stabilità, che renderà davvero completa un'offerta già oggi unica nell'ambito di questa tipologia di veicoli commerciali.

Non contenti del test in città, improvvisiamo infine un "fuori-programma" imboccando la salita che porta alla basilica di Superga sulla collina torinese. Adesso la strada è ripida e con numerosi tornanti, il nostro Daily CNG è sempre a pieno carico ma non mostra il minimo affanno e anche i tornanti possono essere affrontati in terza marcia senza mettere in difficoltà il motore. La ripresa all'uscita lascia veramente sorpresi anche in considerazione dei tornanti in salita e delle pendenze da superare davvero ragguardevoli e in grado di mettere in difficoltà anche vetture di media cilindrata.

Rientriamo quindi in Iveco presso il Centro Customer Support con la certezza di aver provato un veicolo davvero eccezionale, la migliore scelta non solo per le municipalità ma anche per un ampio numero di operatori della distribuzione e artigiani che operano prevalentemente all'interno dei centri urbani.

Solo con il Daily CNG essi potranno circolare sempre e dovunque risparmiando sui costi del carburante.

In conclusione due eccellenti veicoli. Il Nuovo Daily 35C15 a gasolio è la soluzione ottimale per chi opera in ambito extraurbano e autostradale su percorrenze medio-lunghe. Il modello 35C14G a metano è invece ideale in ambito urbano con frequenti viaggi nei centri storici: garantisce silenziosità di marcia, basso impatto ambientale, economie di esercizio e prestazioni pari al veicolo diesel.

Nella pagina a fianco, i due veicoli al Parco del Valentino con, a destra, la versione a metano che mette in evidenza l'alloggiamento delle bombole.

In questa pagina, a confronto i due vani motore, dall'alto, la versione diesel e la versione a metano.

In basso, il veicolo a metano durante il test sulle colline torinesi



È calato il sipario sulla 14ª edizione di Mondo Natura, il Salone internazionale del camper, caravan, campeggio e turismo all'aria aperta. Oltre 120 mila visitatori hanno affollato i padiglioni di Fiera Rimini. Grande interesse per lo stand Iveco

di Olga Lattuada

NUOVO DAILY PROTAGONISTA



« Il turismo in camper è in continua espansione, e si presenta sempre più come uno stile di vita senza frontiere, scelto da oltre 3 milioni di persone in tutta Europa». È quanto afferma Stefano Campanelli, Presidente dell'Associazione Produttori Camper dell'Anfia (Associazione Nazionale fra Industrie Automobilistiche), ed è il dato saliente alla chiusura della fiera che ha stabilito un nuovo record di presenza di

pubblico, oltre 120 mila visitatori e ben 386 giornalisti accreditati.

UN MERCATO FLORIDO

Dai dati diffusi da Anfia, se il 2006 aveva chiuso con 14.423 immatricolazioni di autocaravan, con una leggera flessione rispetto all'anno precedente, già nel secondo semestre del 2007 si evidenzia una sensibile ripresa del mercato, con un incremento stimato dell'1,2%.

In questo contesto positivo Iveco era presente

a Rimini con un'area espositiva di 500 mq, realizzata in collaborazione con la Concessionaria Scotti V.I. di Empoli, per presentare il Nuovo Daily, che si conferma, nello specifico allestimento SuperAlleggerito, un veicolo particolarmente adatto per il mondo del "turismo in movimento". Come tradizione lo stand si ispira al turismo evocando mete ambite: quest'anno era la volta dei Caraibi e l'ambientazione, come l'animazione, riprendeva l'architettura e gli usi di un villaggio caraibico.

IL NUOVO DAILY SUPERALLEGGERITO

Per l'allestimento a camper del Nuovo Daily Iveco è stata appositamente studiata una versione SuperAlleggerito, proposta sia come cabinato sia come scudato, già presentata in anteprima lo scorso anno.

Come si evince dalla denominazione, si tratta di un veicolo progettato e costruito all'insegna della leggerezza, per risolvere un problema che accomuna tutti gli allestimenti per il tempo libero. Per questa versione sono state adottate specifiche soluzioni tecniche, intervenendo su alcuni componenti meccanici, quali il telaio, la marmitta, le sospensioni anteriori e posteriori, il ponte. Il tutto, naturalmente, senza intaccare la forza, la robustezza e la sicurezza del veicolo, caratteristiche tipiche dei veicoli della gamma Daily.

L'usuale telaio del cabinato è stato completamente ridisegnato per ottimizzarne il peso tenendo in considerazione la specifica applicazione. Anche la marmitta, studiata appositamente per questo specifico modello, è stata costruita con l'impiego di materiali più leggeri rispetto a quelli di serie.

La sospensione anteriore, a balestra trasversale, è stata realizzata in materiale composito, riducendo considerevolmente il peso rispetto alle tradizionali sospensioni in acciaio, ma garantendo gli stessi valori di affidabilità e prestazioni. Le balestre posteriori sono del tipo paraboliche monolama. Nonostante siano realizzate in acciaio speciale, particolarmente leggero, garantiscono le stesse performance tecniche e di robustezza di una balestra semiellittica, assicurando però una maggiore elasticità e morbidezza di guida e, quindi, un comfort più elevato a bordo.

L'obiettivo di riduzione del peso complessivo ha guidato anche la scelta del nuovo ponte posteriore, anch'esso ottimizzato per l'applicazione specifica.

Tre i modelli esposti, due Nuovo Daily cabinato, un 35C14 SuperAlleggerito con motore 2.3 HPT e un 35C18 SuperAlleggerito con motore 3.0 HPT, e un Nuovo Daily Scudato 35C18 SuperAlleggerito con motore 3.0 HPT



e cambio automatizzato Agile. Dei due Nuovo Daily SuperAlleggerito cabinato, la versione con motore 2.3 litri HPT era abbinata al cambio meccanico a 5 marce, mentre quella con motore da 3.0 litri HPT al cambio meccanico a 6 rapporti.

Sempre nell'ottica della riduzione del peso, ma anche al fine di facilitare l'allestimento, la cabina del cabinato Daily SuperAlleggerito è fornita senza parete posteriore e senza barre paraincastro posteriori. Il veicolo è inoltre dotato di ruote gemellate posteriori, quattro freni a disco di serie e antifurto di tipo Immobilizer. Il Nuovo Daily 35C18 Scudato era presentato in fiera con il motore da 3.0 litri HPT abbinato con il cambio automatizzato Agile. Quindi la combinazione tra il massimo della potenza con il massimo del comfort di guida.

Da ricordare infine che il cambio Agile ha la leva di selezione e il display (per indicare la marcia inserita) sul cruscotto, non ha il pedale della frizione e può essere utilizzato in modo completamente automatico o semiautomatico. Si tratta di un importante ausilio alla guida e il conducente è più rilassato, diminuendo l'affaticamento aumenta l'attenzione e il piacere della vacanza. Il giusto completamento per un veicolo, il Nuovo Daily SuperAlleggerito, concepito per rendere il tempo libero il più fruibile e sereno possibile.

Nella pagina a fianco, una vista complessiva dello stand Iveco.

Qui sopra, due immagini dei veicoli esposti: dall'alto, il Nuovo Daily SuperAlleggerito in versione scudato e cabinato

MISSIONE



Foto di Filippo Tenti

COMPIUTA



Foto di Filippo Tenti

L'Itala, scortata dai veicoli Iveco della carovana di Overland, è arrivata all'Ambasciata italiana di Pechino in perfetto orario sulla tabella di marcia. Un secolo dopo la stessa automobile, vanta dell'industria italiana, ritorna nella capitale cinese

di Olga Lattuada

Proprio come cent'anni fa. L'Itala arriva alla meta finale dopo due mesi esatti di tragitto. L'unica differenza è che nel 1907 il percorso era stato coperto con partenza da Pechino e arrivo a Parigi. Per la rievocazione del centenario si è scelto il contrario. Un particolare insignificante alla luce della grande impresa che rievoca nel migliore dei modi l'avventura compiuta un secolo fa dal Principe Scipione Borghese in equipaggio con il giornalista Luigi Barzini e il meccanico Ettore Guizzardi. «L'Itala è curiosa - scriveva Beppe Tenti nel sito di Overland -. Ha sentito dire che il mondo in questi cent'anni è cambiato in modo indescrivibile e vuole andare a vedere di persona. Ripercorrerà l'itinerario del 1907 in senso inverso, partendo da Parigi per raggiungere Pechino dopo aver attraversato Francia, Belgio, Olanda, Germania, Polonia, Lituania, Lettonia, Russia, Mongolia e un pezzo di Cina, circa 16 mila chilometri da coprire in due mesi. Questa volta potrà viaggiare con calma, come si conviene a una vecchia signora. Avrà tempo per guardarsi intorno, con i fari sgranati. Il mondo si è davvero trasformato nel breve volgere di un secolo».

Alla spedizione, condotta sotto il marchio di Overland, hanno dato il proprio contributo l'Acì e il Museo dell'Automobile "Carlo Biscaretti di Ruffia" di Torino, mentre Iveco ha sostenuto il raid con il contributo tecnico e finanziario di partner



Foto di Filippo Tenti

di eccellenza: FPT-Fiat Powertrain Technologies, la società del Gruppo Fiat specializzata nel settore dei motopropulsori e delle trasmissioni, ZF, PPG e Bosch.

UNA SCORTA EFFICIENTE

La spedizione ha preso il via da Place de la Concorde a Parigi in luglio con un composito team di veicoli al seguito dell'esuberante "vecchietta". La "squadra" dei camion Iveco ha infatti scortato l'Itala con una flotta di sei veicoli.

Sottolineare che tutti i veicoli Iveco siano giunti a Pechino senza il minimo inconveniente è una nota di cronaca importante ma non sorprende. Iveco considera da sempre questi raid un banco di prova fondamentale per avere dei feedback probanti sul comportamento dei propri veicoli in esercizio e in condizioni estreme, avendo la possibilità di provare ogni singolo componente per verificarne l'affidabilità e le prestazioni. Il lungo viaggio da Parigi a Pechino ha quindi sottolineato ancora una volta le doti di robustezza e di grande performance e versatilità dei veicoli Iveco. Al nuovo Trakker 380E50, dotato del potente motore Cursor 13 da 500 CV, era stato assegnato il compito più gravoso: trasportare i ricambi per l'Itala e il resto della carovana e garantirne quindi il supporto logistico. L'Eurocargo 140E24W 4x4 era attrezzato con un box con la doppia funzione di camper/cucina e officina, inutile sottolineare quanto sia stato di fondamentale importanza per la perfetta riuscita della spedizione; dall'eroe di tante Dakar non ci si poteva che aspettare una grande prestazione. Il Daily 55S18W 4x4 era il vero "angelo custode" della Itala, infatti trasportava le scorte di lubrificanti e i ricambi proprio per la protagonista della spedizione. Completavano il "team" Iveco un Torpedo, derivato dal veicolo militare Iveco e due nuovissimi off-road Massif, ancora in

versione prototipale, che su questo percorso hanno brillantemente proseguito il periodo di test. In carovana anche una Fiat 500 e una moto Ducati Multistrada 620, a sottolineare l'eccellenza del "made in Italy".

ATTRAVERSO EUROPA E ASIA

Francesco Simonato, che nell'ambito della Customer Support Iveco segue le Iniziative Speciali, racconta la sua esperienza in questo raid alla guida dell'Eurocargo.

«I veicoli Iveco, abituati a lavorare duro e senza clamori, hanno svolto molto bene il ruolo assegnato. Il loro apporto è stato fondamentale e si può tranquillamente affermare che senza i camion Iveco l'impresa avrebbe incontrato maggiori difficoltà. Se infatti fino alla Russia il tragitto è stato prevalentemente stradale, il deserto della Mongolia ha messo a dura prova mezzi e uomini a causa dei lunghi tratti paludosi. Una delle caratteristiche di questa spedizione è stata senza dubbio l'eterogenea presenza di diverse tipologie di veicoli che ha imposto di affrontare situazioni via via sempre molto diverse. L'omogeneità dei veicoli utilizzati era invece uno degli elementi di forza nelle precedenti spedizioni di Overland. Nessuno dei nostri camion ha avuto il minimo problema e sono arrivati tutti a Pechino in perfette condizioni dimostrandosi determinanti in molte situazioni difficili».

«A ogni tappa la carovana era accolta da numerosi curiosi - conclude Simonato -, ma ci sono state anche autentiche feste di piazza come è successo a Ulaanbator, la capitale della Mongolia, dove il sindaco, venuto a conoscenza del nostro arrivo, ha organizzato in una giornata un caloroso saluto di benvenuto coinvolgendo moltissimi cittadini. L'arrivo a Pechino è stato poi uno dei momenti più emozionanti della spedizione».



Foto di Filippo Tenti

Nella pagina a fianco, l'Eurocargo segue l'Itala per illuminarle la strada con i potenti fari. Sotto il titolo, una festosa accoglienza per il Trakker. Qui sopra, un suggestivo passaggio nel deserto del Gobi in Mongolia. Qui a fianco, sempre l'Eurocargo sulle strade di una moderna Pechino

LE SOLUZIONI DI IVECO



Seconda edizione di Truckway, il convegno dedicato ai grandi temi delle infrastrutture, dei trasporti e della logistica in Italia. Analisi della carenza di infrastrutture e proposte di soluzioni come quelle avanzate da Iveco

di Silvia Becchelli



Per oltre il 70% delle imprese italiane che operano nel settore dei trasporti e della logistica le infrastrutture del nostro Paese sono insufficienti. Queste carenze incidono negativamente sulle performance delle aziende soprattutto in termini di operatività, redditività e ricavi. Questo è quanto emerge dall'indagine che è stata pre-

sentata nel corso di Truckway, una giornata di incontri e dibattiti con operatori del settore e rappresentanti delle Istituzioni, dell'imprenditoria e delle Associazioni di categoria, con l'obiettivo di delineare gli interventi prioritari indispensabili a colmare i ritardi italiani e rilanciare il settore.

In apertura della manifestazione Massimo Riva, editorialista di *La Repubblica*, ha tracciato un quadro dell'economia italiana in

relazione alla situazione attuale del sistema delle infrastrutture e dei trasporti. A seguire, Pierluigi Ascani di Format-Ricerche di mercato, Giovanni Leonida di Assologistica e Lorenzo Raffo di *Tuttotrasporti* hanno commentato i risultati dell'indagine condotta su un campione di operatori del trasporto e della logistica.

Con la conduzione di Lorenzo Raffo il Convegno è proseguito soffermandosi sulle tematiche più importanti e analizzando i contributi tecnologici e operativi utili a risolvere i gap strutturali, rispondere alle sfide imposte dalle liberalizzazioni e le nuove strategie politiche, economiche e ambientali necessarie per sostenere l'adeguamento e la modernizzazione delle nostre infrastrutture. Molte e qualificate le testimonianze: Thomas Baumgartner, imprenditore; Mario Ciaccia, Amministratore Delegato e Direttore Generale Banca Intesa Infrastrutture e Sviluppo; Angelo Maria Cicolani, Senatore della Repubblica; Anna Donati, Presidente Commissione LL PP del Senato; Giuliano Lamoni, esperto di trasporto combinato; Valter Lannutti, Vicepresidente Fedit; Nereo Marcucci, Presidente Assologistica; Mauro Moretti, Amministratore Delegato FS; Francesco Nerli, Presidente Assoport; Clara Riconzi, Direttore Generale Autotrasporto Persone e Cose del Ministero dei Trasporti; Pietro Oddone, Responsabile Marketing Autorità Portuale di Genova; Giuseppe Sciarone, Amministratore Delegato RTC; Giuseppe Smeriglio, esperto settore logistica e Pietro Vavassori, Presidente Confetra.

IL CONTRIBUTO DI IVECO

A Sergio Perini, General Manager di Iveco Italia, è spettato il compito di esporre le proposte del costruttore leader in Italia che si sviluppano attraverso quattro tipologie di intervento: bassi livelli di emissioni, maggiore sicurezza, migliore utilizzo delle infrastrutture e, infine, l'impiego di applicazioni telematiche.

«Per quanto riguarda la tutela dell'ambiente - ha spiegato Perini -, Iveco è leader in Europa nelle soluzioni motoristiche a basso impatto ambientale con utilizzo di gas naturale compresso che garantisce emissioni ultrabasse, ben al di sotto sia dei limiti dello standard Euro 5 sia della normativa europea EEV (Environmentally-friendly Enhanced Vehicle, ovvero veicoli ecologici migliorati). Inoltre Iveco per prima ha introdotto sul mercato veicoli pesanti Euro 5 anticipando le tempistiche del legislatore.

Per quanto riguarda le tecnologie per la sicurezza attiva e passiva, molte sono già disponibili nella produzione corrente e altre sono in fase di sviluppo come, per esempio, il rilevatore dello stato di veglia del conducente. Inoltre il nuovo Stralis, la nostra ammiraglia, costituisce non solo un ulteriore miglioramento dello stile e conseguentemente dell'estetica, ma anche un importante passo avanti nell'ergonomia, in quanto sono stati apportati importanti interventi che incidono positivamente nel miglioramento delle condizioni di guida e di vita a bordo.

Il migliore utilizzo dell'infrastruttura esistente, il modello della "Economia delle 24 Ore" prende le mosse da uno studio promosso da Iveco già nel 2001 in collaborazione con numerose associazioni del trasporto europee. Si tratta di un nuovo approccio alla logistica con l'utilizzo ottimale dell'infrastruttura esistente grazie a una migliore gestione della risorsa "tempo". Il modello non consiste banalmente nell'effettuare consegne in ore notturne; si tratta invece di avviare un'economia delle 24 ore che coinvolga l'intera supply chain. Ovviamente un modello di questo genere ha come presupposto fundamenta-

le l'utilizzo avanzato dell'informatica e della telematica nella gestione del carico, del veicolo e delle flotte. Iveco, tramite il progetto comunitario "Fideus", ha dimostrato la possibilità di impiego di interfacce telematiche di bordo per la gestione logistica ottimale dell'attività di trasporto: monitoraggio delle condizioni di traffico sul percorso previsto, tracciabilità di veicolo e merce, gestione dinamica del veicolo in base al flusso di ordini di consegna in tempo reale. Questi nuovi prodotti tecnologicamente avanzati potranno interpretare nel breve a pieno il loro ruolo soltanto se supportati da differenti condizioni di utilizzo delle infrastrutture, ricercando in continuo formule diverse di ottimizzazione dell'esistente».



In alto, una tipica situazione di traffico urbano. Qui sopra, Sergio Perini, General Manager del Mercato Italia Iveco, durante il suo intervento al convegno

PORTA A PORTA: SVOLTA EPOCALE

La raccolta differenziata dei rifiuti solidi urbani, con l'ottimizzazione della loro gestione nel rispetto dell'ambiente, è il passaggio obbligato per un più virtuoso modello di vita nei centri urbani. Ecco come l'Amiat di Torino ha adeguato la propria flotta alle nuove esigenze

di Alberto Mondinelli



Una volta c'erano i grandi cassonetti stradali, ammaccati, sporchi, maleodoranti, certamente antiestetici. Oggi invece ci sono singoli contenitori per ogni condominio, che fanno la loro comparsa sui marciapiedi solo il giorno di passaggio della raccolta e poi trovano spazio nei cortili interni, in modo molto più discreto. Ce ne sono per ogni tipologia di rifiuto, così da permettere una più razionale divisione e aumentare la quota destinata al riciclo, diminuendo quella avviata alle discariche. Tutto questo si chiama raccolta differenziata integrata e ha portato a un'autentica rivoluzione nelle metodologie di lavorazione e raccolta dei rifiuti e, di conseguenza, anche nella flotta dei veicoli preposti a questo servizio.

Tanto più grande è la città, tanto maggiore è l'impegno richiesto all'organizzazione che cura questo complesso intervento dove i veicoli industriali e commerciali sono i grandi protagonisti. Soprattutto per le esigenze di allestimento e impiego molto specifiche che richiedono un forte impegno anche da parte dei costruttori per rispondere al meglio alle mutate esigenze delle aziende municipalizzate.

L'ESPERIENZA DI TORINO

Per conoscere meglio le problematiche della raccolta dei rifiuti in una grande città abbiamo visitato la Divisione Logistica dell'Amiat di Torino, acronimo di Azienda Multiservizi Igiene Ambientale Torino, per conoscere l'evoluzione che c'è stata nel settore negli ultimi anni.

La svolta epocale è stato il passaggio dei grandi cassonetti stradali da 1.100 e 2.400 litri ai bidoni più compatti distribuiti nei vari condomini. Questa rivoluzione sta coinvolgendo tutta la città di Torino perché in precedenza solo nella zona centrale c'era già la raccolta porta a porta, mentre tutta la periferia usufruiva dell'altro tipo di servizio.

La tendenza futura è quindi quella di sviluppare questa metodologia, con rare eccezioni in prossimità di insediamenti che hanno delle esigenze particolari, come per esempio mercati o poli industriali, dove invece si provvederà a creare delle isole seminterrate così che l'impatto visivo sia minore. Entro quest'anno saranno servite 300 mila persone, che rappresentano un terzo della popolazione, ma l'obiettivo è quello di estendere il servizio a tutta la città. Questo impone un passaggio progressivo a una tipologia differente di veicoli che devono svuotare cas-

sonetti di piccola volumetria, da 240 a 340 litri, e in alcuni casi, per i condomini piccoli o case singole, addirittura pattumiere da 25 litri. Questi formati di contenitori e l'aumento delle fermate, praticamente a ogni portone, impongono un tipologia completamente diversa di lavorazione, sia in termini di veicoli sia di addetti. Da tre persone per camion si passa a una sola che fa tutto: arriva a destinazione, scende, aggancia il bidone e lo rovescia nel compattatore. Questa metodologia amplifica i tempi e quindi impone un aumento del numero di veicoli.

LA FLOTTA SI EVOLVE

In questa fase di "passaggio", la flotta è ancora più diversificata che in precedenza, coprendo praticamente tutto l'arco dell'offerta di veicoli commerciali e industriali. Si va dai camion di gamma pesante al motofurgone, in totale all'Amiat ci sono circa 1.600 macchine. Prima, lo svuotamento dei cassonetti grandi era effettuato con veicoli di gamma pesante dotati di autocompattatori, sia posteriori che laterali, che sono ancora in servizio nelle aree non raggiunte dal nuovo sistema. Con la raccolta porta a porta, è invece più sentita l'esigenza di modelli di minori dimensioni, al massimo 18 t di MTT, in particolare l'Eurocarga

Uno Stralis al lavoro nella discarica Basse di Stura che sorge nei pressi del deposito Amiat di via Germagnano a Torino dove è stato realizzato il servizio fotografico

anche da 12 o 7,5 t di MTT, oppure i Daily di fascia alta di 6,5 t. Recentemente il parco di Amiat ha avuto un incremento di circa 300 unità, ed è solo la prima parte della fase evolutiva. Ovviamente sono cambiate anche le esigenze: per esempio, l'autista sale e scende dalla cabina con una notevole frequenza e quindi sono necessari veicoli che facilitino questa operazione. Poi, con il termine raccolta differenziata si individuano varie tipologie di rifiuti: la frazione più leggera, il "secco" e la plastica, richiedono un compattatore per ridurre il volume del carico, e questo impone un telaio che lo supporti e una portata utile sufficiente, in generale vengono scelti veicoli da 12 t di MTT con cabina ribassata. I rifiuti con peso specifico più alto, in particolare l'umido e il vetro, richiedono invece dei mezzi con vasca, il più utilizzato è il Daily da 6,5 t di MTT con guida a destra. In generale servono modelli con un telaio robusto, una bassa tara e una carreggiata contenuta per potersi muovere agevolmente all'interno dei centri storici. Si sente quindi forte-



In basso lo schieramento di alcuni veicoli che rappresentano tutta la gamma Iveco, dal Daily allo Stralis.

Qui sopra, un Daily con un compattatore per la raccolta dell'umido e del secco; sotto, un Eurocargo sempre allestito con compattatore. Nella pagina a fianco, in alto, un Eurocargo motospazzatrice per la pulizia delle strade e, in basso, un Nuovo Daily con il cassone per la raccolta di vetro e lattine



mente la necessità di un rapporto privilegiato con un costruttore che possa sviluppare mezzi specifici per questi impieghi. A queste tipologie di veicoli si aggiungono altre gamme destinate a ulteriori missioni. Per esempio, i cassoni scarrabili che vengono solitamente lasciati in prossimità dei mercati, oppure veicoli con ragni e cassone ribaltabile per la raccolta di rifiuti sciolti e la pulizia delle discariche abusive. Anche la raccolta del vetro dalle campane stradali richiede veicoli di gamma pesante dotati di gru e sistema automatico di aggancio, svuotamento e sgancio, che l'operatore segue in cabina da un monitor.

Poi ci sono gli interventi di igiene ambientale, altra mission prioritaria di Amiat. Per il lavaggio delle strade è utilizzata un'auto-botte che si limita a spruzzare acqua in pressione per abbattere le polveri ed effettuare l'accumulo dell'eventuale sporco in "zanella" (l'angolo formato dal marciapiede con la strada, ndr), che viene poi raccolto attraverso lo spazzamento meccanizzato o manuale in presenza di autovetture parcheggiate. Lo spazzamento meccanizzato si effettua sostanzialmente con macchine operatrici che possono utilizzare un sistema meccanico o aspirante per raccogliere lo sporco; oppure con autocarri sul cui telaio sono montate attrezzature spazzanti di tipo aspirante; avviene di notte sulla grande viabilità e nelle zone centrali programmate, di giorno nelle altre aree.

Per questi due servizi i veicoli, generalmente di gamma pesante, dispongono di un motore ausiliario per far funzionare la spazzatrice e l'eventuale aspiratore. L'ottimale sarebbe far funzionare tutto con il solo motore principale, si tratta di una sfida tecnica che è adesso al vaglio dei costruttori. Infatti, mentre gli altri veicoli quando operano con il compattatore sono fermi e quindi il motore può essere dedicato a far funzionare l'attrezzatura, nel caso delle spazzatrici il motore deve far avanzare il veicolo e contemporaneamente far girare la spazzola e l'eventuale aspiratore, ottimizzare questo impiego significherebbe ridurre i costi, il rumore e anche le emissioni nocive.

Completano infine la flotta i veicoli leggeri con vasca, di 3,5 t e portate inferiori fino ai motocarri, che sono utilizzati per la raccolta minuta con operatore; il classico "spazzino" anche se que-

sto termine è stato ormai abbandonato da tempo. Lo sgombero neve è un servizio che in questo momento Amiat ha appaltato a una azienda esterna, mentre lo spargimento del sale è gestito direttamente con attrezzature montate all'occorrenza.

ATTENZIONE ALL'AMBIENTE

Da tutto questo variegato panorama, se ne deduce la complessità di gestire una flotta così diversificata, senza per altro dimenticare un altro aspetto di basilare importanza: il rispetto dell'ambiente. Infatti se il potenziamento della raccolta differenziata impone ingenti investimenti per migliorarne l'impatto sul territorio, lo stesso vale per le emissioni dei veicoli impegnati nel servizio.

Ecco quindi che nella riconversione del parco Amiat, la scelta di veicoli a basso impatto ambientale è tra le priorità. Oltre ai modelli diesel Euro 5 per la gamma media e pesante ed Euro 4 con filtro del particolato per i Daily, sono in servizio 25 autocompattatori, sia laterali sia posteriori, a metano su meccanica EuroTech e due Daily a metano.

Amiat si è dimostrata molto disponibile a valutare e studiare la possibilità d'impiego di veicoli con trazioni alternative al gasolio, come è dimostrato dal fatto che sono tra le aziende scelte da Iveco per i test dei veicoli a metano. Non si deve però dimenticare che un veicolo Euro 5 è già in grado di dare una risposta valida e ambientalmente pienamente sostenibile, e in questo momento è la scelta obbligata per quello che riguarda la gamma media e pesante.

Sono questi gli argomenti all'ordine del giorno che la direzione della Divisione Logistica dell'Amiat di Torino dibatte quotidianamente con tutti i fornitori tra cui la Concessionaria Iveco di Torino Orecchia e anche direttamente con Iveco e i suoi servizi di assistenza. La predominanza nella flotta di veicoli Iveco è infatti netta, circa l'80%. Da questo dato si comprende perché il rapporto con il costruttore nazionale e la sua Concessionaria sia molto stretto, in loro Amiat ha un punto di riferimento fondamentale per trovare le soluzioni migliori alle continue necessità che si presentano per l'ottimizzazione delle diverse missioni.





CERIANI GROUP SPA

NEL CUORE DELLA LOMBARDIA

Ceriani Group Spa è la Concessionaria Iveco per la provincia di Varese e il nord-ovest di quella di Milano. Un'area industrialmente molto vivace che il dealer Iveco presidia con due sedi e il supporto di 11 Officine Autorizzate

di Alberto Mondinelli

Viaggiando tra la provincia di Milano e Varese si ha la sensazione che non esista più una separazione tra un paese e l'altro. Ai bordi delle strade è un continuo susseguirsi di insediamenti produttivi, commerciali e abitativi. Una densità che si ripercuote non solo sul numero degli abitanti ma anche sulla vitalità lavorativa di queste zone. La vicinanza dell'hub di Malpensa e il nuovo insediamento del polo fieristico di Milano Rho sono due ulteriori elementi che garantiscono lo sviluppo di questa area. E, secondo le stime di molti analisti, siamo solo all'inizio: soprattutto l'aeroporto costituirà presto un potente volano per l'economia di tutta la zona.

STORIA E UOMINI

In questo habitat così vitale Ceriani Group Spa costituisce un elemento perfettamente inserito nel territorio. La Ceriani fu fondata nel 1923 da Santino Ceriani, già allora Concessionario Fiat. L'attività è stata proseguita dal figlio Walter Ceriani che, nel 1976 quando con la nascita di Iveco le auto furono separate dai veicoli industriali, fondò la Socovi Spa dedicata espressamente a loro. Nel 1997 venne ampliata l'area di intervento alla provincia di Varese e, nel 2001, nacque la Ceriani Group Spa. Di pari passo è proseguito lo stretto rapporto con il Gruppo Fiat e oggi la Ceriani è anche Concessionaria dei tre marchi Fiat Auto, mentre Ceriani Group Spa è da circa un anno dealer delle macchine movimento terra New Holland per l'area di

Milano e Varese e, dal mese di giugno, per tutta la Sardegna.

Presidente di Ceriani Group è Walter Ceriani, mentre Luca Pavan, suo genero, è l'Amministratore Delegato e l'autentico "motore" della Concessionaria Iveco.

LA STRUTTURA

«La sede principale - spiega Luca Pavan - si trova a Nerviano, in provincia di Milano, e si sviluppa su un insediamento di 25 mila mq dei quali, grazie al nuovo capannone di recente costruzione, 9 mila mq sono coperti. La seconda sede sorge a Bodio Lomnago, in provincia di Varese, su un'area di 15 mila mq dei quali 4 mila coperti. La direzione e l'amministrazione si trovano a Nerviano, mentre le attività commerciali e assistenziali, magazzino ricambi compreso, sono operative in entrambe le sedi. Esiste inoltre un punto vendita dedicato al Daily presso la Concessionaria Fiat a Busto Arsizio». «Oggi in azienda lavorano 120 dipendenti - prosegue Luca Pavan, - per un fatturato che nel 2006 ha superato i 50 milioni di euro e, nel 2007, grazie all'incremento di volumi e all'inserimento del settore macchine movimento terra dovrebbe attestarsi intorno ai 65 milioni. Nel 2006 abbiamo venduto 830 veicoli nuovi e 400 usati, mentre nel 2007 per i veicoli nuovi dovremmo raggiungere



A sinistra, la sede principale di Nerviano, alle porte di Milano.

Qui sopra, da sinistra: Walter Ceriani, Presidente di Ceriani Group Spa, e Luca Pavan, Amministratore Delegato e "motore" della Concessionaria Iveco.

Sotto, una sfilata di Daily nel piazzale dei veicoli nuovi situato sulla terrazza sopra la palazzina uffici





le 1000 unità, oltre a 70 macchine movimento terra New Holland. Per quanto riguarda i veicoli industriali Iveco la divisione percentuale tra le gamme è abbastanza consolidata: il 75% è rappresentato dalla gamma leggera, il 13% dai medi, il 7% dalla gamma pesante e il restante 5% dai cava-cantiere».

«La vendita è certamente un'attività a cui dedichiamo grandi energie ma non è la sola - prosegue Pavan -, a questa si affianca infatti una gamma molto articolata di servizi. Il loro sviluppo è indispensabile per dare al cliente tutte quelle risposte di cui, in termini di efficienza e soddisfazione, ha bisogno. Abbiamo così potenziato al massimo le attività assistenziali, che costituiscono uno dei nostri punti di forza. Oggi Ceriani Group garantisce un servizio che si sviluppa su due turni di lavoro assicurando le riparazioni dal lunedì al venerdì con orario continuato dalle 8 alle 19.30 e il sabato fino alle 17.30. Questo consente ai nostri clienti di effettuare le manutenzioni anche al sabato pomeriggio riducendo i tempi di fermo macchina. Oltre ovviamente al servizio 24h per gli interventi di emergenza che è sviluppato in sinergia con la rete delle 11 Officine Autorizzate della nostra area. Proprio con queste ultime il rapporto di collaborazione è molto stretto e continuativo. Puntando sulla loro ramificazione nel territorio, le abbiamo dotate di uno spazio espositivo per il Daily, a cui la nostra forza vendita della gamma leggera può fare riferimento per raggiungere un maggior numero di clienti. Un'idea nata dal constatare come il cliente del furgone e del piccolo cabinato abbia sempre più caratteristiche "automobilistiche" e da qui la necessità di "avvicinarci" a lui con esposizioni più ramificate.

Infine, siamo impegnati nello sviluppo anche di nuove offerte, come per esempio il noleggio a breve e lungo termine, sia per i Daily che per i veicoli di gamma pesante».

IL TERRITORIO

La sede di Nerviano sorge sulla Statale del Sempione, una delle vie di comunicazione più trafficate della Lombardia, a pochi chilometri dal casello di Legnano sull'autostrada che porta all'aeroporto della Malpensa.

Della densità abitativa e industriale dell'area abbiamo già detto in apertura, resta da sottolineare come la presenza di un hub come Malpensa non abbia per ora attirato i grandi spedizionieri, ma tutto fa credere che sia solo questione di tempo.

«Nella nostra zona non esistono ancora grandi flotte - conclude Pavan -: i trasportatori "contoterzisti" sono prevalentemente organizzati con un parco di poche unità o monoveicoli, ne consegue che molti dei veicoli immatricolati sono per trasporti in conto proprio. Viviamo in una regione molto laboriosa e con un'altissima concentrazione di attività industriali, artigianali e commerciali. Tutti aspettiamo lo sviluppo di poli logistici di grandi dimensioni al "traino" di Malpensa, peraltro frenati anche dallo stato delle infrastrutture che sono già adesso al limite del collasso solo con il traffico attuale. Siamo tuttavia ottimisti, la continua ricerca di nuovi ambiti di intervento e servizi, dei quali il noleggio è il più recente ed efficace esempio, ci dà fiducia per il futuro».

Nella pagina a fianco, la filiale di Bodio Lomnago, in provincia di Varese. Sopra, il magazzino ricambi e due Stralis pronti per essere consegnati ai clienti. Qui a destra, nell'officina di Nerviano un intervento diagnostico su uno Stralis e il Daily Service Chrono



LO STAFF

Sede

Nerviano
Via Sempione 24
tel. 0331/550440

Responsabile Commerciale VI. Leggeri

Giuseppe Cereda
0331/550425
giuseppe.cereda@cerianigroup.it

Responsabile Commerciale VI. Pesanti

Paolo Cangiano
0331/550445
paolo.cangiano@cerianigroup.it

Responsabile Usato

Arnaldo Bolis
0332/942433
laura.chiolo@cerianigroup.it

Responsabile Ricambi

Antonio Pizio
0331/550464
antonio.pizio@cerianigroup.it

Responsabile Officina

Onofrio Papasodaro
0331/550453
onofrio.papasodaro@cerianigroup.it

Sede

Bodio Lomnago
Via Provinciale
tel. 0332/942411

Responsabile Officina

Marco Frattini
0332/942426
marco.frattini@cerianigroup.it

Sito Internet

www.cerianigroup.it



Inaugurata la nuova sede commerciale di Ferrara della Concessionaria Iveco Ghedauto Veicoli Industriali Srl

L'IMPORTANZA DEL MARKETING LOCALE

Da Iveco un'iniziativa di formazione per migliorare, incrementare e coordinare l'attività dei Responsabili Marketing delle Concessionarie

di Silvia Becchelli



GHEDAUTO VEICOLI INDUSTRIALI SRL

UNA NUOVA SEDE A FERRARA

La nuova struttura si trova in una posizione strategica, proprio all'uscita del casello di Ferrara Nord sull'Autostrada A13 Bologna-Padova. L'insediamento si sviluppa su un'area di 2.500 mq complessivi dei quali 1.500 coperti e vedrà la presenza di sole attività commerciali nel rispetto del nuovo mandato ricevuto dalla Concessionaria Ghedauto Veicoli Industriali Srl.

A Ferrara e nella sua provincia l'autotrasporto opera soprattutto al servizio delle imprese agricole e nel conto proprio con aziende artigiane e commerciali di medio-piccole dimensioni, senza dimenticare, tuttavia, alcune importanti cooperative di trasporto che costituiscono l'asse portante del settore in quell'area.

Questa nuova iniziativa rappresenta un'ulteriore tappa del grande processo di sviluppo fortemente voluto e impostato da Stefania Ghedini, alla guida dell'azienda da tre anni, durante i quali ha costruito una società leader, al passo con i tempi, proseguendo con successo l'opera del padre Giorgio Ghedini. L'apertura della sede di Ferrara segue di pochi mesi

l'inaugurazione della nuova officina assistenziale realizzata presso la struttura centrale di Ghedauto a Bologna, un insediamento di 40 mila mq che raggruppa tutti i marchi del Gruppo Fiat. Qui si trovano anche la Direzione commerciale ed amministrativa della Concessionaria Iveco.

La nuova area assistenziale bolognese si sviluppa su una superficie di 1.700 mq, nei quali sono allestite 14 postazioni di lavoro con due fosse di 14 metri. Il magazzino ricambi è invece a San Lazzaro di Savena, sempre alle porte di Bologna, in un insediamento di 2.500 mq dove vengono gestite oltre 2.500 voci.

In alto, una vista della nuova sede.

Qui sotto, l'inaugurazione ufficiale con Stefania Ghedini, Amministratore Delegato di Ghedauto V.I. e Sergio Perini, General Manager Iveco Italia



I programmi futuri della Concessionaria Iveco Ghedauto Veicoli Industriali Srl prevedono, fra un anno, l'inaugurazione di un nuovo importante insediamento di 20 mila mq a Castel San Pietro, in provincia di Bologna e in prossimità dell'importante comune di Imola.

Prospiciente all'Autostrada A14 "Adriatica" la nuova sede sarà inserita all'interno di un'area logistica destinata ad avere un grande sviluppo con la creazione anche di un parcheggio per veicoli industriali tra i più grandi d'Italia.

Creare un rapporto più diretto tra cliente e azienda, coinvolgendo le Concessionarie attraverso l'azione dei loro responsabili marketing. L'obiettivo è la costruzione di un circuito virtuoso che porti Iveco sempre più vicino alle esigenze e alle istanze del cliente. Per raggiungerlo è stato organizzato questo corso formativo dove la denominazione "cantieri" sta, tra l'altro, a indicare uno strumento operativo molto pratico e in continua evoluzione e sviluppo.

L'appuntamento era in Brianza, al confine tra le province di Bergamo e Milano. I lavori sono stati aperti da Francesco Oriolo, Responsabile Marketing di Iveco Italia, che ha voluto presentare la logica dell'intervento e i primi risultati delle esperienze realizzate in alcune aree. «C'è la volontà di perseguire una maggiore integrazione tra i Responsabili Marketing della Concessionaria e il Marketing Operativo Iveco, in modo che le azioni intraprese centralmente possano tradursi efficacemente in attività sul territorio - ha spiegato -. Lo scopo del progetto è di realizzare azioni "locali e operative" da parte delle Concessionarie nell'ambito di un'azione fortemente spostata "sul campo", un'attività di ricerca e prospezione oltre che di attenta analisi del territorio. L'intenzione è di consolidare la cultura di marketing, focalizzando l'attenzione, oltre che sugli aspetti di pubblicità e immagine, soprattutto su quelli legati al rapporto con i clienti».

In questa fase "pilota" sono state coinvolte circa la metà delle Concessionarie della Rete Iveco italiana, che sono state protagoniste di una serie di azioni diversificate nelle rispettive aree: recall telefonici sui clienti destinatari di mailing, visite o direct marketing a clienti di settori specifici, esposizione di veicoli e distribuzione di pieghevoli presso centri commerciali, fiere e mercati, campagne radio o TV e pubblicità su quotidiani locali.

«Il marketing operativo locale - ha proseguito Oriolo - è uno strumento da far crescere costruendo un metodo di lavoro,

creando le condizioni per massimizzare la soddisfazione e l'interesse del cliente. Se al Marketing strategico spetta il compito di individuare gli ambiti competitivi e definire il posizionamento dell'azienda, il Marketing operativo deve rendere disponibile un'offerta coerente con la strategia sulla quale agisce il Marketing locale. Per questo dobbiamo lavorare all'idea di un cantiere "aperto permanentemente", per fare in modo che le Concessionarie Iveco consolidino il metodo sperimentato e rendano sistematica la sua applicazione».

Un'analisi che è stata pienamente condivisa dal General Manager del Mercato Italia Iveco Sergio Perini il quale, nel suo intervento, ha ribadito la grande valenza strategica del marketing e la necessità di potenziarlo anche e soprattutto sul territorio.

All'incontro è intervenuto in chiusura Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing, che ha ricordato: «così come l'entusiasmo "contagia", allo stesso modo anche il marketing "contagia". È infatti fondamentale e sinergico al contatto con il cliente, alla comprensione delle sue esigenze, quindi sinonimo di prospezione e strategia. È perciò necessario essere propositivi, perché il ruolo del responsabile marketing è più complesso dell'apparenza: si deve avere metodo e voglia di fare perché tutta la Concessionaria ne può trarre vantaggio, non solo nel supporto dell'azione di vendita, ma anche nelle attività di servizio e di comunicazione mirata verso l'esterno. In Italia Iveco dispone della migliore rete commerciale e assistenziale, una base di partenza fondamentale; proprio per questo anche l'attività di marketing deve essere di alto livello ed estremamente professionale. Il marketing è nato negli anni Venti negli Stati Uniti. Nei Paesi anglosassoni e in molti Paesi europei, per esempio la Francia, è una pratica di management molto evoluta e sviluppata; il suo utilizzo è una prassi consolidata e ricca di positivi riscontri. A fronte di un mercato sempre più competitivo il ruolo del marketing è quindi vitale».

BOLIS TRASPORTI E SPEDIZIONI INTERNAZIONALI SRL

La Bolis Trasporti e Spedizioni Internazionali Srl e la controllata SAT Srl costituiscono un'unica realtà dedicata al trasporto in Europa Occidentale. Una scelta maturata negli anni Settanta e ricca di ulteriori sviluppi



ORIZZONTI EUROPEI

Tre fratelli impegnati nel proseguire l'opera del padre Ampelio. Maurizio, Federico e Francesco sono oggi alla guida di un'azienda che ha mosso i primi passi proprio grazie all'iniziativa del loro genitore nei lontani anni Cinquanta. Nel 1952 Ampelio Bolis comprò il primo camion, un OM, per trasportare merci in tutta Italia. Fin dall'inizio le rotte a breve raggio non interessavano l'intraprendente Bolis che successivamente, all'inizio degli anni Sessanta, cominciò ad attraversare le Alpi per raggiungere il Belgio.

DAI CORRIERI ALL'INDUSTRIA

La scelta e la capacità imprenditoriale di Ampelio Bolis furono premiate da un grande e rapido sviluppo dell'azienda che, negli anni Settanta, poteva già contare su una flotta di trenta veicoli.

«Nel frattempo - spiega Federico Bolis, responsabile del traffico - le rotte si erano allargate anche all'Olanda e alla Germania. La tipologia delle merci trasportate comprendeva un po' tutto, con la sola esclusione di quelle deperibili. I trasporti erano organizzati in groupage o anche per camion completi; a seconda della domanda e delle destinazioni si organizzavano di volta in volta i carichi e le rotte. Furono anni di crescita e anche di grande attenzione a verificare nuovi ambiti di lavoro. Per esempio, per una decina di anni allargammo l'offerta al trasporto di merci deperibili,

come carni e prodotti agricoli, arrivammo ad avere una flotta dedicata di una decina di camion con box a temperatura controllata. Un test interessante anche se in seguito preferimmo concentrarci sulla nostra specializzazione primaria. È così che abbiamo scelto di privilegiare la ramificazione delle nostre destinazioni, creando una serie di rotte anche verso la Francia e la Gran Bretagna».

«Una piccola rivoluzione, all'inizio degli anni Ottanta, fu invece il passare da fornitore primario di una serie di corrieri e spedizionieri a partner diretto delle aziende che avevano la necessità di esportare, o di importare, i propri manufatti o le materie prime - prosegue Federico Bolis -. Fu un evento importante che modificò sostanzialmente la nostra organizzazione. A seguito di questa evoluzione acquisimmo una società di autotrasporto, la SAT, una sigla legata all'acronimo della precedente proprietà, alla quale affidammo la gestione del parco veicoli. Si trattava di un'azienda storica di questo settore, fondata addirittura nel 1947, un importante tassello della storia dell'autotrasporto padovano. L'azienda di famiglia, la Bolis, prese quindi la denominazione di Bolis Trasporti e Spedizioni Internazionali Srl, diventando esclusivamente una casa di spedizioni che operava, e opera, in strettissima sinergia ed esclusiva con la SAT».

Oggi le due società dividono anche la sede di Carmignano di Brenta, in provincia di Padova, dove sono concentrate tutte le attività del gruppo. Dei tre fratelli Maurizio Bolis è l'Amministratore Delegato di entrambe, mentre Francesco Bolis è il responsabile dell'amministrazione. Intanto è già attiva la terza generazione: Enrico, figlio di Maurizio Bolis, segue tutte le gestione della flotta e degli autisti.

10 NUOVI STRALIS

Proprio a settembre 10 nuovi Stralis Active Space 440S50 Euro 5 sono entrati a far parte della flotta SAT affiancandosi ai 70 trattori e oltre 100 semirimorchi che costituiscono l'efficiente parco dell'azienda padovana.

«Per chi, come noi, viaggia frequentemente in Austria e Germania, la scelta di trattori Euro 5 è praticamente obbligata - spiega Federico Bolis -. In Germania godiamo di sconti sui pedaggi e in Austria possiamo circolare liberamente anche di notte. Inoltre i camion di ultima generazione hanno dei consumi più contenuti e questo è un aspetto importante per difendere la redditività del nostro lavoro. I nuovi Stralis sono tutti dotati di cambio EuroTronic, una scelta che abbiamo fatto da qualche anno e che ci ha pienamente soddisfatto: migliora sensibilmente i consumi e diminuiscono le rotture meccaniche dovute a una scarsa capacità dell'autista. Questo ci tutela nei confronti del turnover, sempre elevato, di chi guida. Inoltre abbiamo definito con la Concessionaria Iveco Industrial Cars V.I. di Thiene, con la quale abbiamo un rapporto consolidato, anche un contratto di manutenzione programmata. Disponiamo di un'officina interna, ma preferiamo affidare i camion di ultima generazione alla struttura assistenziale Iveco e ci dedichiamo piuttosto alla manutenzione dei semirimorchi».

Per finire uno sguardo al futuro. «La nostra strada è ben tracciata e poggia sui binari scelti in questi anni - conclude Federico Bolis -. Per il momento non guardiamo all'Europa Orientale, ma puntiamo a sviluppare le rotte nelle nazioni dove siamo ben radicati. Così pure il nostro bacino d'utenza in Italia è concentrato in Veneto, Lombardia ed Emilia Romagna. I segnali sono positivi e siamo ottimisti».



Lo schieramento dei nuovi Stralis Euro 5.
In alto, da sinistra: Maurizio, Federico ed Enrico Bolis

MONTAGNA SPA

CON I CAMION PER CRESCERE

L'attività della famiglia Montagna è da sempre legata alla macellazione e al commercio delle carni, ma i veicoli Iveco hanno avuto un ruolo fondamentale nella crescita dell'azienda

Un'azienda importante, con un volume d'affari in continua espansione, fortemente legata al suo territorio, al suo core-business e rigorosamente a conduzione familiare. Così si potrebbe presentare in poche parole la Montagna Spa, l'azienda di Rossano, in provincia di Cosenza, che ha saputo sfruttare al meglio le felici intuizioni e la capacità imprenditoriale di Vincenzo Montagna. Fu lui a dare inizio, alla fine degli anni Sessanta, all'attività di commercio di carni e prodotti agricoli. In seguito, il suo fiuto per gli affari lo portò, negli anni Ottanta, all'apertura di alcuni punti vendita diretti, sempre in ambito locale, soprattutto per la commercializzazione di selvaggina, carne e surgelati. La specializzazione si confermò azzecata e così, nel 1989, si dotò di un macello di proprietà dove diede l'avvio alla lavorazione delle carni a livello industriale.

DALLA PRODUZIONE ALLA DISTRIBUZIONE

«Il 1997 è stato l'anno della "svolta" - spiega Vincenzo Montagna, attuale Presidente della società -. Infatti in quel periodo venne stipulata l'importante partnership con la Amadori per la quale oggi curiamo la distribuzione dei prodotti a loro marchio nelle province di Cosenza, Crotone e Matera. Fu un accordo che diede grande impulso alla nostra struttura e fece evolvere anche il sistema di lavoro della Montagna. In particolare focalizzammo maggiormente il nostro interesse sulla Grande Distribuzione e sul Normal Trade, cioè i negozi alimentari, diminuendo invece l'attenzione nei confronti della ristorazione, che stava diventando un settore sempre più di nicchia. È su queste basi che abbiamo sviluppato l'azienda attuale, consolidando la partnership con Amadori, e sviluppando al contempo le attività in proprio. In particolare nel 2006 c'è stata l'acquisizione di un secondo stabilimento a Mandatoriccio, sempre in provincia di Cosenza, per la produzione di würstel,



Nella pagina a fianco, lo schieramento dei nuovi veicoli della flotta Montagna. Qui, da sinistra: Eugenio, Mattia, Vincenzo e Antonio Montagna con il giovane Vincenzo Junior, la terza generazione



arrosti e salumi. Quindi adesso l'attività si sviluppa su due realtà produttive e abbiamo anche potenziato la piattaforma distributiva acquisendo la distribuzione per conto dei supermercati Conad di tutta la Calabria».

In azienda è da tempo operativa la seconda generazione, al fianco del padre Vincenzo lavorano i tre figli: Antonio è l'Amministratore Delegato, Eugenio segue la logistica e Mattia la produzione. La Montagna impiega complessivamente 80 persone e gli obiettivi futuri sono molto ambiziosi.

«Vogliamo potenziare la rete distributiva - prosegue Antonio Montagna - ma anche continuare a sviluppare la produzione, in particolare i prodotti a nostro marchio, per incrementare così le quote di mercato presso la Grande Distribuzione. Proprio per questo siamo molto attenti sia all'innovazione sia a promuovere il marchio in un mercato che, se all'apparenza è un po' saturo, nella realtà è molto ricettivo di fronte alle novità, specialmente se ispirate alla ricca tradizione alimentare calabrese. Per esempio, la 'Nduja di Calabria, che è praticamente un salame da spalmare, ha avuto grande attenzione da parte della Grande Distribuzione e sta conoscendo un discreto successo di vendite. Quindi gli aspetti strategici sono tenuti in grande considerazione, sia per quello che riguarda la produzione sia per le politiche di marketing. Un forte impegno è anche riservato alla logistica che è fondamentale per un'ottimale gestione e per

garantire una buona redditività. Sotto questo aspetto, la partnership con i gruppi Amadori e Conad consente di sviluppare al meglio l'attività con il supporto di importanti clienti».

CALABRIA E NON SOLO

Oggi i camion della Montagna viaggiano in Calabria, Basilicata, Puglia e parte della Campania, grazie a un terminal a Salerno.

«Tutti i veicoli sono di proprietà - prosegue Antonio Montagna -, la flotta si compone di 19 veicoli tra i quali spicca l'ammiraglia che è il nuovo Stralis nella livrea All Blacks, consegnato di recente insieme a tre Eurocargo 100E22, un Eurocargo 80E22, quattro Daily 60C18 e due Daily 35C18. Tutti i veicoli sono dotati di box frigorifero così come refrigerato è il semirimorchio dello Stralis. Anche prima di questa consegna la flotta era tutta composta da veicoli Iveco, grazie al rapporto storico con la Concessionaria Iveco Fratelli Scanga, un sodalizio che è nato moltissimi anni fa, quando esisteva ancora il marchio OM.

Lo Stralis è il primo veicolo di gamma pesante della Montagna; si è sentita la necessità di avere un camion di proprietà per il lungo raggio e per gestire tutte le attività di trasporto in maniera autonoma. All'ammiraglia della nostra flotta sono riservate le rotte verso il Nord, per raggiungere le diverse piattaforme distributive, mentre gli Eurocargo e i Daily sono destinati alle missioni di distribuzione nel nostro territorio di competenza».



SPOSATO TRASPORTI SRL

L'ARTE DEL CALCESTRUZZO

Produrre calcestruzzo è un'attività abbastanza comune. Per Giuseppe Sposato è una vera missione. La sua azienda possiede impianti di estrema avanguardia in Calabria e organizza convegni collaborando con l'Università. Il tutto per garantire ai propri clienti un prodotto di prima qualità

La Sposato Vincenzo nacque nel 1947 su iniziativa di Vincenzo Sposato, il padre di Pino e Peppe, i due fratelli che, chiamandosi entrambi Giuseppe, adottarono i rispettivi diminutivi anche per denominare la società, la Sposato Pino e Peppe Snc, fondata nel 1982 per affiancare il genitore. Fin dall'inizio l'attività prevalente fu il trasporto di cemento. A quei tempi le due aziende costituivano una delle più importanti realtà di questo settore della provincia di Cosenza, operando prevalentemente in ambito regionale e spingendosi fino in Puglia. La flotta allora era costituita da 25 veicoli allestiti a cisterne o cassonati e da otto betoniere.

UN VERO GRUPPO

La prematura morte di Vincenzo Sposato, avvenuta alla fine degli anni Ottanta, impose una ristrutturazione dell'attività con l'unificazione delle due società nella Sposato Trasporti Sas che, dopo un anno, allargò il proprio raggio di attività anche alla commercializzazione del cemento. Nel 1991, con la costituzione della Sposato P.&P. Srl, l'attività venne ulteriormente ampliata con l'apertura di cave e l'incremento della produzione del calcestruzzo.

«Gli anni Novanta sono stati anni di consolidamento e di sviluppo - spiega Giuseppe Sposato -, che hanno portato nel 2002 alla creazione di una nuova società, la Centro Logistica Srl, nata proprio con il compito di coordinare l'organizzazione delle varie attività. Infatti, nel frattempo, il lavoro si era allargato anche ad altre imprese, come l'Aurora Costruzioni,

che opera nell'ambito dell'edilizia civile, e la Gemis Srl che gestisce la commercializzazione del cemento sulla costa ionica e nella piana di Sibari. Inoltre, in considerazione del profondo legame che la famiglia Sposato ha sempre avuto con il mondo del trasporto, nel 2001 è stata costruita l'officina di Amendolara, dotata di un Centro Revisioni che opera in collaborazione con la Motorizzazione Civile di Cosenza.

La creazione della Centro Logistica è stata dettata, oltre che da un'esigenza di coordinamento, in particolare delle attività di trasporto, anche dalla volontà di ampliare l'offerta con la produzione di premiscelati. Per operare al meglio è stata individuata una nuova area industriale a Villapiana, sempre in provincia di Cosenza, dove verrà creata una struttura per l'insacchettamento del cemento e dove verrà concentrata tutta la gestione del gruppo in un'unica centrale operativa».

Il passato universitario di Giuseppe Sposato (lasciò la facoltà di ingegneria alla morte del padre per occuparsi dell'azienda) lo si intuisce dalla passione e dall'approccio che ha con il proprio lavoro. «Abbiamo un rapporto molto stretto con l'Università di Cosenza, mirato soprattutto al miglioramento della qualità del prodotto finale, in particolare del calcestruzzo. Siamo stati i primi, nel 1985, a gestire con computer la sua lavorazione utilizzando il primo software specifico. Inoltre organizziamo regolarmente convegni in tema di costruzioni, in particolare sull'uso del calcestruzzo e abbiamo sviluppato anche nuove tecnologie, come la sua lavorazione riciclando i rifiuti edili». Nel frattempo in azienda è operativa anche la terza generazione, con Antonella e Roberto Caiaro, figli della sorella Isabella, la prima è avvocato e segue gli aspetti commerciali e contrattuali, mentre Roberto si occupa di progettazione.



Nella pagina a fianco, Giuseppe Sposato davanti a un Trakker che presto entrerà a far parte della sua flotta.

Qui sopra, i due fratelli Sposato posano davanti ad alcuni Stralis del loro parco, sullo sfondo l'impianto per la produzione di calcestruzzo

IL RUOLO DEI CAMION

Il Gruppo Sposato, che impiega un settantina di dipendenti, è in fase di ulteriore consolidamento e sviluppo, pur confrontandosi con il momento di stasi delle opere pubbliche. L'obiettivo è collocare l'attività di trasporto all'interno della nuova organizzazione, anche se la Sposato Trasporti svolge ancora importanti commesse per la Italcementi e per la Cementir del Gruppo Catalgirone.

«L'80% dei trasporti è in conto proprio - spiega Sposato -. In Calabria essere un autotrasportatore "puro" è complesso, così come lo è più in generale fare impresa. Richiede molte energie, ma la Sposato ha sempre reagito con vigore a tutti i momenti di difficoltà, dagli anni Ottanta fino ai giorni nostri. I risultati sono sotto gli occhi di tutti: una flotta di 30 veicoli pesanti, in maggioranza siloveicoli, sei camion con allestimento a ribaltabile, 12 betoniere, cinque betonpomme e due pompe, tutti su meccanica Iveco. Proprio recentemente sono stati acquistati 12 Stralis AT 430. Il rapporto con la Concessionaria Iveco Fratelli Scanga è storico, risale al 1975 quando abbandonai gli studi per affiancare mio padre che aveva già problemi di salute. Da allora c'è sempre stata una collaborazione totale che prosegue ai giorni nostri con reciproca soddisfazione».

EUOTRAMA

Rotte in tutta Europa, soprattutto verso la Gran Bretagna, mentre in Italia ci si limita alla raccolta delle merci da esportare. Tiziano Marini ha puntato tutto sull'estero e i fatti gli hanno dato ragione



VOCAZIONE INTERNAZIONALE



Alcune immagini dei nuovi trattori Stralis Euro 5 con i colori Eurotrama pronti per essere consegnati. Nella pagina a fianco, Tiziano Marini nel suo ufficio

Di solito le storie delle grandi aziende dell'autotrasporto iniziano con un padre camionista che trasmette la passione al figlio. Quella di Eurotrama invece fa eccezione: è vero che Fausto Marini, padre di Tiziano, era un piccolo autotrasportatore dedito al trasporto locale ma, e questa è la novità, per il figlio immaginava un futuro lontano dai camion; avrebbe voluto che diventasse idraulico.

LA FORZA DELLA PASSIONE

Tiziano Marini non seguì il desiderio del padre. Nel 1967 iniziò l'attività dell'autotrasportatore con un'impronta più imprenditoriale. «Per la verità all'inizio cominciai con un camion dotato di ribaltabile lavorando prevalentemente nella mia regione - spiega -. I primi anni mi servirono per capire il lavoro e poi, una volta individuata la mission che offriva maggiori possibilità di crescita, scelsi come specializzazione i trasporti in groupage verso l'Europa. In quegli anni la scelta più razionale era costituita dalle casse mobili ed è proprio con questa tipologia di trasporto che sviluppai l'attività, in stretta sinergia con diversi spedizionieri. I camion costituivano il principale mezzo di trasporto, ma una quota importante era anche rappresentata dall'intermodalità con le ferrovie. Furono anni di grande sviluppo che portarono nel 1973 alla fondazione di Eurotrama».

«La libera circolazione delle merci in Europa e la conseguente soppressione delle dogane modificarono l'organizzazione del nostro lavoro - prosegue Marini -. Fu così che progressivamente le casse mobili lasciarono il posto ai semirimorchi e le motrici ai trattori. Oggi la nostra flotta è costituita da 90 camion, 70 trattori e 20 cabinati scarrabili, circa il 70% sono Stralis di cui 20 Active Space 440S50 Euro 5 in fase di consegna. Per noi che viaggiamo su rotte internazionali la scelta di Euro 5 è stato un passo obbligato per ottimizzare i costi. Adesso siamo fiduciosi di verificare se, oltre a migliori pedaggi, potremo anche godere dei vantaggi in termini di consumo. Con questa nuova fornitura abbiamo anche confermato la scelta a favore del cambio automatizzato Eurotronic, una soluzione che abbiamo scelto cinque anni fa e che da allora ci vede convinti sostenitori. Protegge la meccanica e perdona qualche imprecisione da

parte degli autisti meno esperti, per fortuna un problema di cui la nostra "squadra" risente molto raramente. Il rapporto con la Concessionaria Iveco Officine Brennero è storico e si è rinsaldato con l'avvento di Stralis. I veicoli più recenti sono stati acquistati con un contratto di manutenzione programmata che copre i primi quattro anni di vita; nel quinto, generalmente l'ultimo prima di essere venduti, sono le nostre officine interne a occuparsene, ne abbiamo tre: ad Arco, Milano e Londra. Seguono anche la manutenzione dei rimorchi e semirimorchi».

CONSOCIATE A LONDRA E VARSAVIA

Dalla sede di Arco di Trento i camion della Eurotrama raggiungono tutte le principali città dell'Europa occidentale con una netta prevalenza dei viaggi verso la Gran Bretagna. «Dal 1993 disponiamo di una consociata a Londra - spiega Marini -, non solo le commesse verso la Gran Bretagna rappresentano circa il 50% del nostro intero fatturato ma, proprio grazie alla nostra organizzazione in loco, abbiamo anche una significativa serie di commesse locali relative al trasporto e ai servizi logistici. Questo radicamento in Gran Bretagna ci consente di garantire ai nostri camion anche un buon numero di carichi per i viaggi di ritorno.

C'è poi una seconda consociata a Varsavia in Polonia, che è stata fondata da circa due anni. A questa sede è affidato il nostro progetto di espansione verso l'Europa Orientale, lo stiamo

sviluppando da poco tempo ma con interessanti risultati.

L'attività in Italia è invece limitata ai viaggi di raccolta delle merci che devono poi essere avviate all'estero, mentre per la distribuzione di quelle che importiamo nei viaggi di ritorno ci avvaliamo della collaborazione di primari spedizionieri, con i quali continuiamo a collaborare strettamente. Oltre il 60% dei trasporti in Italia gravita sull'area di Milano».

In azienda è diventata nel frattempo operativa la seconda generazione costituita dalle due figlie di Tiziano Marini. «Samantha si occupa del traffico e Deborah della contabilità - conclude Marini -, mentre mio genero David Aldrighetti segue il reparto Acquisti con particolare attenzione al parco veicoli e agli aspetti assicurativi».

Un importante aiuto per un'azienda in continua espansione grazie al dinamismo di Tiziano Marini, "idraulico mancato", ma grande imprenditore dell'autotrasporto.



“Oggi la flotta è costituita da 90 camion, 70 trattori e 20 cabinati scarrabili, circa il 70% sono Stralis di cui 20 Active Space 440S50 Euro 5 in fase di consegna. Per noi che viaggiamo su rotte internazionali la scelta di Euro 5 è stato un passo obbligato per ottimizzare i costi”

NEW HOLLAND - FIAT GROUP SPONSOR DELLA JUVENTUS

Il Campionato di Calcio è iniziato da tempo e la notizia che Fiat Spa e Juventus Football Club Spa hanno siglato un accordo triennale di sponsorizzazione è di dominio pubblico. Così come è noto che, nell'ambito di questo accordo, è il marchio New Holland a comparire per il primo anno sulle maglie dei giocatori della squadra torinese. New Holland Agricultural e New Holland Construction hanno unito gli elementi comuni dei rispettivi marchi per questa importante iniziativa. Il logo che appare sulle maglie della Juventus è composto dal nome New Holland e dalla foglia stilizzata che ricorda l'impronta di un pneumatico in colore blu scuro su fondo giallo, integrati dalla scritta Fiat Group. Il logo è utilizzato unicamente per questa sponsorizzazione.

New Holland Agricultural opera nel settore delle macchine per l'agricoltura; la sua storia inizia nel 1885 negli Stati Uniti, in una cittadina della Pennsylvania da cui la società trae il proprio nome. Con una gamma che comprende 20 linee di prodotto e 80 famiglie, New Holland Agricultural vanta l'offerta di prodotto più ampia



del settore. L'azienda ha 25 stabilimenti di produzione in 14 Paesi e una rete di oltre tremila concessionari in tutto il mondo.

New Holland Construction opera invece dal 1876 nel business delle macchine per le costruzioni di cui è tra i leader del settore. L'offerta di prodotto attuale prevede 13 diverse famiglie di mezzi, 80 modelli e oltre 600 configurazioni possibili. New Holland Construction ha 10 stabilimenti di produzione nel mondo, oltre 700 concessionari e più di 1.800 punti vendita.

Tra le varie iniziative sviluppate nell'ambito della sponsorizzazione c'è da registrare una partita disputata nell'estate nella fase di pre-campionato. Si tratta dell'incontro tra la Juventus e la Nazionale Olimpica Cinese giocato a Rovereto, in provincia di Trento, sulla direttrice del Brennero. Un'area strategica per l'auto-transporto che ha offerto così l'occasione per riunire i clienti New Holland e Iveco appassionati di calcio in una giornata all'insegna dello sport. All'incontro erano presenti Franco Fenoglio, Amministratore Delegato di New Holland Construction e Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing che hanno sottolineato il ruolo da protagonista nel mondo automotive svolto dal Gruppo Fiat e dai suoi marchi di successo: Fiat Auto, Ferrari, Maserati, Alfa Romeo, Lancia, Iveco e New Holland.



TECHNOLOGY DAY: TRUCK-LITE



Il Customer Support Center Iveco di Lungo Stura Lazio a Torino ha ospitato il Technology Day del Gruppo Penske. Uno dei marchi di maggiore prestigio del Gruppo è Truck-Lite, leader mondiale nella fornitura di LED, fari, elementi per

l'illuminazione interna, specchi, oltre ai sistemi di filtraggio per camion, bus, veicoli agricoli e militari con il marchio Davco. Nel corso della sua rapida crescita Truck-Lite ha fondato sedi negli Stati Uniti, Regno Unito, Germania e Cina con filiali produttive dislocate in molti altri Paesi. All'evento hanno partecipato oltre 200 invitati, molti dei quali hanno seguito anche i seminari che si sono svolti nella giornata. Gli incontri sono stati dedicati soprattutto alla presentazione della gamma prodotto del Gruppo a cui è seguita l'esposizione. Protagonisti di quest'ultima sezione anche un trattore CCM Blu Long Wheel

su base CNH e uno Stralis Iveco, entrambi equipaggiati dalla Truck-Lite.

Folta anche la presenza di top manager delle due aziende. Per Iveco, l'Amministratore Delegato Paolo Monferino (al centro nella foto con Loris Spaltini), e poi tra gli altri: Enzo Gioachin, Senior Vice President Customer Service; Jaime Revilla, Senior Vice President Light Vehicles; Loris Spaltini, Senior Vice President Purchasing CNH e Iveco. Per Truck-Lite erano presenti il Presidente Brian Kupchella, Tim Walker, Senior Vice President International Sales; Paul Sniegocki, Senior Vice President Engineering e Mark Bara, Presidente di Davco.



I NUOVI AUTOBUS INTERURBANI IRISBUS ARWAY ALLA TEMPI SPA

Irisbus Iveco ha consegnato all'azienda Tempi Spa di Piacenza diciassette bus Arway da 12 metri in versione Euro 5 e allestimento interurbano. Ancora una volta Piacenza e la sua provincia si distinguono con una scelta importante per autobus a basso impatto ambientale. Il sistema di alimentazione a gasolio con emissioni rispettose della normativa Euro 5 non solo riduce drasticamente gli elementi inquinanti di scarico, ma rende anche il veicolo più produttivo con risparmio nei consumi.

Per presentare alla cittadinanza la nuova flotta di autobus ecologici è stata organizzata una manifestazione e una conferenza stampa in piazza XX Settembre a cui hanno partecipato Enrico Vassallo, Direttore Generale di Irisbus Italia, Paolo Botti e Paola Votto, rispettivamente Presidente di Tempi Spa e Presidente dell'Agenzia Tempi. In rappresentanza delle autorità locali hanno presenziato il Sindaco di Castel San Giovanni Carlo Capelli e l'Assessore Provinciale ai Trasporti Patrizia Calza.

«Qualità del trasporto per una migliore mobilità - ha affermato Enrico Vassallo -. Pensare oggi il trasporto di domani, in un'ottica di miglioramento della "qualità della vita" della collettività: questo è lo spirito Irisbus Iveco, che porta a investire in ricer-

ca e innovazione per sviluppare una mobilità più sostenibile, funzionale ed ecologica, a vantaggio delle aziende di trasporto, dei passeggeri e dell'ambiente».

Uno dei punti di forza di Irisbus Iveco è sicuramente la capacità di "fare sistema" attraverso forti e virtuosi rapporti di partnership con le aziende di trasporto e con la propria Rete. Quello con la Maresca & Fiorentino Spa, Concessionaria Irisbus Iveco competente per le regioni Emilia Romagna e

Marche, ne è un esempio eloquente.

Attiva dal 1956, Maresca & Fiorentino è specializzata nella vendita, assistenza e manutenzione di autobus.

Tempi Spa è invece la società di proprietà del Comune e della Provincia di Piacenza che gestisce il trasporto pubblico locale nella provincia. Per servire un territorio di 2.600 kmq

e una popolazione di 260 mila abitanti, la società si avvale di una rete urbana lunga 268 km (17 linee) e di una rete extraurbana lunga 2.068 km (6 linee suburbane e 36 linee extraurbane) utilizzando un parco veicoli costituito da 206 autobus, di cui 75 urbani, 30 suburbani e 101 interurbani, con alle dipendenze 290 persone. Il numero annuo dei passeggeri trasportati è pari a circa 11 milioni.



TRAKKER PRODOTTO ANCHE IN KENYA



Il Trakker, il veicolo Iveco della gamma pesante cava-cantiere, è ora assemblato anche in Kenya.

Grazie al contratto firmato un anno fa tra CMC Motors Group Limited (importatore Iveco in Kenya), KVM (acronimo di Kenian Vehicle Manufacturers, partner industriale di CMC) e Iveco, il primo Trakker AT720T42TH è uscito dallo stabilimento KVM a Thika, una cittadina della provincia centrale del Kenya a circa 40 chilometri da Nairobi, nel mese di luglio. Con il contributo del

CKD Technical Support di Iveco per l'assemblaggio di veicoli in loco, oggi anche lo stabilimento di Thika è in grado di realizzare l'assemblaggio con elevati standard di qualità, sia in termini di rispetto dei tempi di consegna sia di affidabilità del prodotto finito. L'avvio di questa produzione consente così di superare il problema delle alte barriere doganali che penalizzano l'esportazione in alcuni mercati. Ciò permetterà a Iveco di incrementare sensibilmente la propria presenza in Kenya, puntando a conquistare la leadership nella gamma dei veicoli pesanti. Nella foto, Francesco Laurenda, Iveco Manufacturing & Product CKD Technical Support Africa & Middle-East, consegna simbolicamente le chiavi del primo veicolo ad Alex Makaa, Sales Manager CMC.



ALLA BORGO AGNELLO LA GIORNATA DELL'AUTOTRASPORTO

La Giornata dell'Autotrasporto, promossa dalla Concessionaria Iveco Borgo Agnello di Paruzzaro, in provincia di Novara, e da Confartigianato Imprese, ha affrontato in un convegno il tema "Camion: nuove tecnologie per la sicurezza e l'ambiente". I lavori si sono svolti presso la nuova filiale della Concessionaria a San Pietro



Mosezzo, alle porte del capoluogo piemontese, aperta per l'occasione in attesa della piena operatività nel prossimo anno. Roberto Savoini, Amministratore Delegato della Borgo Agnello, ha fatto gli onori di casa a una platea di oltre seicento persone, in rappresentanza di altrettante imprese di autotrasporto provenienti dal novarese e dalle province vicine. Di fronte a questo folto pubblico si sono confrontati Iveco, Confartigianato Trasporti, Ministero dei Trasporti ed esperti del settore.

La carenza delle infrastrutture in Italia è stato l'argomento affrontato nei documentati interventi di Lorenzo Raffo, Direttore di *Tuttotrasporti* e Rocco Giordano, Direttore del Centro Studi sui Sistemi di Trasporto. Un dato per tutti: in Europa le autostrade sono cresciute del 79% negli ultimi dieci anni, in Italia questa percentuale è bloccata al 7,9%. Francesco Del Boca, Presidente di Confartigianato Trasporti, ha ricordato le aspettative del mondo dell'autotrasporto per la prossima Finanziaria 2008, come stabilito nell'accordo con il Ministro Bianchi, e le problematiche legate all'attuazione della legge di riforma del settore. La voce del Ministero è giunta con l'intervento di Clara Ricozzi, Direttore Generale per l'Autotrasporto di persone e cose, che ha relazionato sul progetto del bonus per l'acquisto di veicoli pesanti Euro 5.

La testimonianza di Iveco è stata portata da Francesco Oriolo (nella foto sopra), Responsabile Marketing del Mercato Italia, che ha focalizzato il suo intervento sull'impegno di Iveco al fianco dei propri clienti con progetti che sanno anticipare gli sviluppi del mercato e le sue tendenze. La relazione si è quin-

di soffermata sulla sensibilità di Iveco per la sicurezza e l'ambiente «che si concretizza - ha spiegato Oriolo - attraverso la produzione di veicoli a basso impatto ambientale, lo sviluppo di tecnologie per la sicurezza attiva e passiva e le applicazioni telematiche.

All'esigenza di ridurre l'impatto ambientale dei gas di scarico Iveco risponde, per la gamma Daily, con i motori diesel a norma Euro 4 e con la versione a metano che garantisce alta affidabilità, grande sicurezza e bassi costi di esercizio. Per i motori dei veicoli medi e pesanti, Iveco adotta la riduzione catalitica selettiva (SCR), che risponde ai limiti Euro 5, con ampio anticipo sulla normativa che entrerà in vigore nell'ottobre 2009.

Per quanto riguarda i sistemi di sicurezza, i veicoli Iveco possono montare soluzioni come l'ESP, il controllo elettronico della stabilità; l'Hill Holder per le partenze in salita; l'indicazione in cabina del carico sui singoli assi permettendo di controllare sempre la sua ripartizione e il sistema di controllo della pressione dei pneumatici segnalando le anomalie. A breve sarà disponibile un'evoluzione del Cruise Control che consentirà di mantenere una velocità costante preimpostata decelerando automaticamente per rispettare la distanza minima dal veicolo che precede. E a questo si aggiungono i nuovi modelli che, oltre a innovare lo stile, sono anche un importante passo avanti nell'ergonomia, e quindi nelle condizioni di guida e di vita a bordo». «Lo scenario globale propone la strada come la modalità più importante a fronte di infrastrutture sempre più congestionate - ha concluso Oriolo -. A questa realtà Iveco contrappone il suo impegno nello sviluppo tecnologico per migliorare l'impatto sull'ambiente e sulle infrastrutture, la sicurezza e le condizioni di guida legate ai fattori esterni».

Alla chiusura dei lavori la giornata è proseguita con prove su strada dei veicoli dell'intera gamma Iveco.

STRALIS CON GLI ARBITRI TOSCANI



Il logo di Iveco Stralis personalizza l'abbigliamento da allenamento di circa 200 arbitri del Comitato Regionale Toscano dell'AIA, l'Associazione Italiana Arbitri. L'idea è venuta ad Alberto Bianchi, District Manager Iveco della Toscana e del Lazio e arbitro di calcio per passione. A offrirgli lo spunto per

questo inconsueto abbinamento Stefano Braschi (nella foto sopra con alcuni giovani arbitri), ex arbitro internazionale e attuale Presidente del Comitato Regionale Arbitri Toscano. In occasione del tradizionale stage di preparazione degli arbitri che dirigono i Campionati Promozione ed Eccellenza, le serie propedeutiche al passaggio tra i professionisti, c'era la possibilità di dotare gli arbitri di un abbigliamento personalizzato che verrà poi utilizzato per tutti i successivi raduni mensili nelle varie località della Toscana e per il riscaldamento prima delle partite. Se il nero è stato per molti anni il colore tradizionale degli arbitri, da qualche mese è anche quello preferito da Iveco, grazie anche alla sponsorship All Blacks. È nato così questo connubio che porta il logo di Iveco Stralis su tutti i campi di calcio dilettantistico della Toscana. Un ulteriore momento di promozione in un ambiente dove la presenza di operatori dell'autotrasporto è da sempre molto nutrita.



IVECO CALCIO: DUE ANNI PER LA SECONDA CATEGORIA

Il debutto in Seconda Categoria è una realtà. Infatti, dopo il trionfale campionato 2006-2007, che l'ha vista promossa con due giornate di anticipo sulla conclusione del Campionato Nazionale Dilettanti di Terza categoria, imponendosi nel girone di Ivrea, l'Iveco Calcio si è guadagnata l'accesso al campionato di Seconda Categoria nella stagione 2007-2008.

Nata tre anni fa, la squadra è composta da giocatori dipendenti Iveco che hanno saputo trovare un modo per dedicarsi alla loro passione calcistica nel contesto dell'azienda e trasformare l'entusiasmo della stagione 2005-2006, al primo anno di esperienza, in energia positiva per il successivo campionato vinto con pieno merito. Infatti, sin dalle prime battute dello scorso campionato, l'Iveco Calcio ha fatto capire le proprie intenzioni, conquistando la vetta della classifica dopo solo tre giornate e da lì non si è più mossa, aggiudicandosi prima il titolo simbolico di "campione d'inverno" e poi la promozione.



ASSOCIAZIONE ITALIANA CELIACHIA

L'Associazione Italiana Celiachia è nata nel 1979 al fine di promuovere l'assistenza ai celiaci, ovvero alle persone allergiche al glutine, intolleranti alla presenza di farina di frumento nel cibo. Scopo dell'Associazione è quella di informare la classe medica sulle possibilità diagnostiche



e terapeutiche, studiare in stretta collaborazione con la Società Italiana di Gastroenterologia ed Epatologia Pediatrica e la Società Italiana di Gastroenterologia i problemi dei celiaci, stimolare la ricerca scientifica in tre direzioni: genetica, immunologica e clinica, sensibilizzare le strutture politiche, amministrative e sanitarie. Tra gli obiettivi raggiunti si può annoverare la distribuzione gratuita dei prodotti dietoterapeutici senza glutine per tutti i celiaci diagnosticati da parte del Servizio Sanitario Nazionale e la creazione di una "rete" di ristoranti informati sulla celiachia. Dal 1999 AIC è strutturata in federazione di associazioni regionali. Si calcola che siano oltre 60 mila i soci iscritti in tutta Italia, 4 mila solo in Piemonte. Per sensibilizzare l'opinione pubblica, ogni anno l'Associazione organizza un torneo calcistico tra le rappresentative regionali. Quest'anno l'appuntamento era a Montecatini Terme dove si sono sfidate ben 11 squadre. Tra le debuttanti anche la rappresentativa del Piemonte-Valle d'Aosta che ha avuto il supporto del Mercato Italia Iveco. Una fiducia ben riposta perché la squadra si è ben comportata, chiudendo il campionato con una sola sconfitta contro la vincitrice finale, l'Emilia Romagna.

IL NUOVO STRALIS VA AL CINEMA

Un nuovo Stralis, nero e decorato con gli ormai famosi tatuaggi maori a ricordare la sponsorizzazione degli All Blacks, trasporta un'enorme freccia rossa, percorrendo i luoghi più attraenti e caratteristici del Piemonte sulle note di "Amada mia" di Paolo Conte. Il veicolo Iveco è protagonista di un video della durata di 60 secondi che viene proiettato nelle principali sale cinematografiche italiane. Lo spot fa parte di una campagna di comunicazione istituzionale per il triennio 2007-2009, caratterizzata dall'accattivante claim "Piemonte nuovo da sempre", con cui la Regione si propone di consolidare il posizionamento competitivo del Piemonte per investimenti in ambito culturale e imprenditoriale.

Il video è una nuova opportunità per Iveco per dare visibilità ai propri prodotti in modo innovativo. Lo Stralis, protagonista insieme con gli ormai inseparabili All Blacks di uno spot che è andato in onda in televisione in occasione delle gare di Formula Uno, ora approda anche al cinema.



ALLA INDUSTRIAL CARS V.I. LA FESTA DELL'AUTOTRASPORTATORE ARTIGIANO



Oltre 1800 presenze. Questo il positivo bilancio della Festa dell'Autotrasportatore Artigiano, il tradizionale appuntamento che ogni due anni si svolge presso la Concessionaria Iveco Industrial Cars V.I. Srl di Thiene, in provincia di Vicenza. Un evento importante che vede il dealer Iveco al fianco della sezione Trasporti dell'Associazione Artigiani Vicenza, il sodalizio aderente alla

Confartigianato Trasporti che rappresenta a livello provinciale circa 1600 aziende del settore.

La Festa si è svolta ricalcando il modulo vincente delle 14 edizioni precedenti, ovvero alternando momenti di divertimento e svago a un interessante convegno dal titolo: "Professione Autotrasportatore: Sempre più impegnativa... ma in cambio di cosa? Crescono gli obblighi, ma le infrastrutture, i servizi e le tariffe no". Un tema quanto mai esplicito sul quale si sono confrontati i relatori. Il Presidente di Confartigianato Trasporti Francesco Del Boca e il suo Vicepresidente Paolo Facchin hanno delineato la strategia sindacale che ha sostenuto le scelte dell'Associazione di fronte ai cambiamenti che stanno riformando il settore, soffermandosi in particolare sulle proposte di Confartigianato per il futuro. Luigi Bassi, Segretario Nazionale di Confartigianato, ha illustrato i punti salienti della Direttiva comunitaria relativa al nuovo orario di lavoro, mentre le istanze degli autotrasportatori artigiani sono state ribadite da Danilo Vendrame e Maria Teresa Faresin, rispettivamente Presidente regionale e provinciale di Assoartigiani Trasporti. Molto interesse hanno raccolto anche gli interventi di Gabriella Gamba del Ministero dei Trasporti e Daniela Scaccia, esperta di sicurezza stradale di Confartigianato.

La parola è quindi passata a Sergio Perini (nella foto sopra), General Manager del Mercato Italia Iveco, che ha ribadito

"l'importanza del cliente nella progettazione di un nuovo veicolo pesante Iveco".

«I bisogni dei clienti cambiano e anche Iveco deve cambiare per rispondere alle loro esigenze - ha ricordato Perini -. Per ottenere questo risultato è necessario aumentare la versatilità del prodotto perché le necessità si evolvono in maniera diversa a seconda delle località e delle mission. Le priorità che incidono nella scelta di un veicolo sono il prezzo d'acquisto, i costi e i tempi di manutenzione, i consumi, le prestazioni e il comfort. Ed è su questi punti che si stanno focalizzando i progettisti Iveco per disegnare il veicolo del futuro. Un veicolo pensato attraverso un continuo confronto proprio con gli autotrasportatori, il mercato e il legislatore. In altre parole un prodotto creato intorno al cliente». Le conclusioni del convegno sono state quindi tratteggiate da Antonella Ceccato, Amministratore Delegato della Concessionaria Iveco Industrial Cars V.I.: «il mercato si evolve sempre più velocemente e anche Iveco si sta continuamente rinnovando con la completa gamma di prodotti e servizi sempre all'avanguardia, con maggiori investimenti in ricerca e sviluppo e grazie alla forte determinazione che contraddistingue il management nel perseguire gli obiettivi dell'azienda. Attraverso questa festa Industrial Cars V.I. vuole trasmettere a tutti l'entusiasmo e l'orgoglio di rappresentare il marchio Iveco».



LA NUOVA FIAT 500 VIAGGIA IN EURO 5 CON IVECO STRALIS



Solo pochi giorni dalla grande festa sul Po a Torino e dal lancio commerciale in 30 piazze italiane durante il successivo fine settimana, la nuova Fiat 500 ha subito cominciato a viaggiare verso le Concessionarie di tutta Europa per far fronte ai numerosi ordini, oltre 80 mila in Italia e Francia nei primi mesi, in attesa della commercializzazione anche nel resto dell'Europa. Il nuovo modello, icona della nuova Fiat, è già in condizioni di soddisfare i requisiti Euro 5, che entreranno in vigore a settembre del 2009.

Per compiere questo viaggio verso le concessionarie, la nuova Fiat 500 non poteva che scegliere le bisarche Iveco Stralis, tutte rigorosamente equipaggiate con motori pure in anticipo sulle scadenze legislative che Iveco offre sulla propria gamma media e pesante fin dal 2005, in coerenza con la propria politica di salvaguardia ambientale. Infatti i motori Cursor Euro 5 di Stralis sono un punto di riferimento in termini di coppia, durata, costi di manutenzione e di esercizio: i consumi sono infatti dal 2% al 5% inferiori rispetto alle già economiche versioni Euro 3 e fra i migliori in questo segmento di mercato.

Presentiamo un'iniziativa legata allo Stralis Active Time, versione "Trattore", promossa dal Mercato Italia e dalla Rete delle Concessionarie Iveco a favore dei clienti

È IL MOMENTO GIUSTO PER SCEGLIERE STRALIS

999* EURO AL MESE E 6 ANNI DI POLIZZA PATENTE



UN'OCCASIONE UNICA!
Stralis AT440S45T/P con riscaldatore indipendente cabina ad aria, radio cd, auto alo, botola elettrica, fari fendinebbia integrati, ralla con piastra (con marca prescelta)

6 anni di polizza patente sicura:

- in caso di sospensione della patente di guida, rimborso del canone di leasing da parte di Iveco
- rimborsa spese per tutta la durata della sospensione fino a un massimo di 12 mesi.
- servizio di consulenza legale telefonica e copertura di tutte le spese legali in caso di procedimento penale a seguito di incidente stradale con lesioni a persona.
- rimborsa spese per la partecipazione a corsi di aggiornamento per riscuotere i punti pieni.
- rimborsa spese nel caso in cui, a seguito di perdita totale del portafoglio iniziale, sia necessario sostenere un nuovo esame per riacquistare la patente di guida.

Chiama subito il 800-800288

(*) Prezzo promozionale riferito al modello STRALIS AT 440S45T/P configurato come sopra descritto e nel colore di serie, escluso IVA, spese di trasporto e messa su strada. Struttura del leasing Anticipo 15.809,40 €, 71 canoni da 999 € per 71 mesi e riscatto finale di 3.161,88 € e con TAN al 4,90%. Spese di istruttoria 220 €, tasse Leasing 5,11%. Tan indicizzato a Euribor 3 mesi 3,365 media % mese precedente. Tutti gli importi sono da intendersi al netto dell'Iva.

UN'OFFERTA DA NON PERDERE, FINO AL 15 NOVEMBRE 2007

Potente e affidabile, la gamma Stralis è dotata di motorizzazioni progettate per ottenere prestazioni di eccellenza e consumi ridotti. I motori Cursor 8, 10 e 13 rispettano già oggi la normativa europea Euro 5, con largo anticipo sulle scadenze fissate per il 2009. A nove mesi dal suo lancio, la nuova cabina ha confermato nell'uso quotidiano le previsioni della vigilia: è ergonomica e soddisfa le esigenze del trasporto a lungo raggio. La tecnologia è all'avanguardia per coniugare sicurezza, affidabilità e durata nel tempo. Oggi Stralis è il nuovo punto di riferimento del mercato.

Il modello oggetto della promozione è lo Stralis AT440S45T/P con cabina Active Time ideale per un veicolo dedicato alle medie e lunghe percorrenze, nazionali e internazionali, grazie alle sue dimensioni. La motorizzazione è il sei cilindri Cursor 10 da 10 litri, 450 CV (332 kW) di potenza a 2100 giri/min con una coppia massima di 2100 Nm (214 kgm) da 1050 a 1550 giri/min.

L'offerta dello Stralis AT440S45T/P include i principali optional richiesti dal mercato: riscaldatore indipendente ad aria, radio con lettore cd e comandi al volante, tetto alto con botola su padiglione a comando elettrico, fari antinebbia e di profondità integrati e

lavaproiettori a getto, ralla con piastra (con marca prescelta).

Un veicolo all'avanguardia in termini di prestazioni e redditività che oggi può essere acquistato con soli **999 euro al mese**, per sei anni comprensivi della polizza patente.

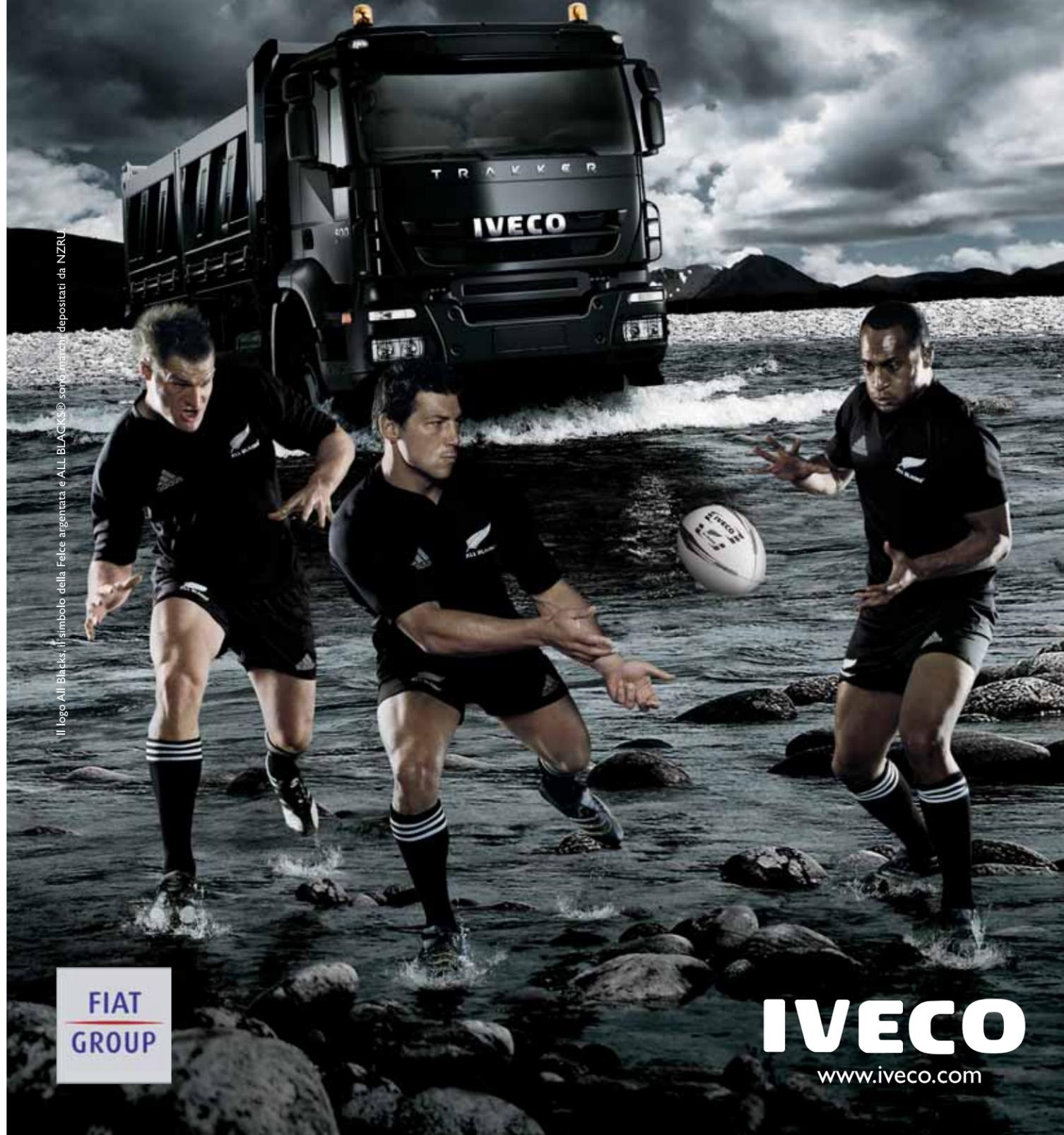
Si tratta di un prezzo promozionale riferito al solo modello Stralis AT440S45T/P con gli optional precedentemente descritti e i colori di serie, spese di trasporto e messa su strada escluse. Struttura del leasing: anticipo di 15.809,40 euro, 71 canoni da 999 euro per 71 mesi e riscatto finale di 3.161,88 euro con TAN di 4,90%. Spese di istruttoria 220 euro, tasso leasing 5,11%. TAN indicizzato ad Euribor 3 mesi b. 365 - media % mese precedente. Tutti gli importi sono da intendersi al netto dell'Iva.

Iveco prosegue così il suo cammino vincente al fianco degli All Blacks entrando direttamente nelle case dei propri clienti: in televisione con il mondiale di rugby, con una nuova iniziativa di marketing diretto, tramite questa promozione inviata a 40 mila clienti su tutto il territorio nazionale e che è estesa a tutti coloro che si recheranno in Concessionaria.

L'offerta è valida fino al 15 novembre 2007.



Nuovo Trakker Potenza e prestazioni



Il logo All Blacks, il simbolo della Felce argentata e ALL BLACKS® sono marchi depositati da NZRU



IVECO
www.iveco.com