

DICEMBRE 2021

Camion & Servizi

rivista dell'Autotrasporto



DAILY! CI SONO NOVITÀ?



INTERVISTA A
MASSIMILIANO
PERRI



TURBOSTAR,
LA LEGGENDA
È TORNATA



LE NOVITÀ
DI IVECO
A ECOMONDO



IVECO LIVE CHANNEL

GUARDA
IL VIDEO

ANNO 24 - NUMERO 125 - DICEMBRE 2021 - € 0,52 - POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN A.P. 70% - N. 125/2021 - WWW.CAMION-SERVIZI.IT

sommario

DICEMBRE 2021

& focus



Intervista a Massimiliano Perri

4

& eventi



8 TurboStar, che passione!

& prodotto



Off-road con la gamma IVECO

14

& focus



Go Smart!

Intervista a Massimo Revetria

16

& protagonisti



Daily ed Eurocargo da record

22

& Parts&Service



IVECO FIT&CONNECT

36

& IVECO BUS



Le novità di prodotto di IVECO BUS

46

& **Camion & Servizi**

DIRETTORE RESPONSABILE FRANCESCO NOVO **DIRETTORE EDITORIALE** SARA CASTALDI **CAPO REDATTORE** SARA BUOSI **COMITATO DI REDAZIONE:** GIORGIO GARRONE (REDAZIONE), IVAN POLI, ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA, FRANCESCA MAIMONE, RAFFAELLA CAMERINO, CHRISTOPHE CAPLAIN, MICHELA FERRIGNO, VALERIA TAZZETTI, FRANCESCA SGROI, ANTONIO CIUPI, RICCARDO PIEROBON, EMANUELA CILIBERTI, FABRIZIO BLUFFA, FABRIZIO BIANCO, VALERIA RIBA, CRISTINA MEROLLA, VALENTIN STEPANOV, MARTA RAVA, PAOLO PASSARELLI, VITTORIANO BUONO **EDITORE** SATIZ TPM S.R.L. - CORSO TAZZOLI 215/12B, 10137 TORINO **REDAZIONE** GIORGIO GARRONE, VIA TRAIANO 10, 20149 MILANO, EMAIL GIORGIO.G.GARRONE@GMAIL.COM **STAMPA** TIPOGRAFIA SOSSO SRL - GRUGLIASCO (TO) **REGISTRAZIONE** TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000. È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE

L'ultimo numero dell'anno di *Camion&Servizi* va in stampa nell'attesa del debutto ufficiale di Iveco Group, a pochi giorni dalla presentazione alla comunità finanziaria delle attività, delle strategie e delle ambizioni finanziarie al 2026 della Società.

L'intenzione di separare le attività "On-Highway", ora denominate "Iveco Group", da quelle "Off-Highway", cioè dalle macchine per l'agricoltura e per le costruzioni, è stata annunciata da CNH Industrial in occasione del Capital Markets Day il 3 settembre 2019 a New York. La scissione consentirà alla Società di esprimere al meglio il proprio valore intrinseco e di cogliere appieno le significative opportunità di un settore in profonda e rapida trasformazione.

Due gli articoli di apertura del giornale. Il primo riguarda l'intervista a Massimiliano Perri, nuovo Business Director per il Mercato Italia, che fa il punto sui risultati di un anno sfidante, ma ricco di soddisfazioni per il Brand. Il secondo è centrato sull'inaugurazione dello stabilimento hi-tech di Ulm, nel quale verranno prodotti i veicoli elettrici pesanti a batteria e, successivamente, quelli dotati di fuel cell alimentate a idrogeno. Le novità di prodotto sono descritte nella prova di tutta la gamma off-road di IVECO presso l'Off Road Park Monte Capuccio a Varano de' Melegari e nella presentazione dell'IVECO S-WAY TurboStar Special Edition che ripropone, in chiave moderna, le caratteristiche stilistiche del modello iconico del Brand, il TurboStar. L'IVECO S-WAY TurboStar Special Edition, svelato sul circuito Marco Simoncelli di Misano Adriatico in occasione della tappa italiana del Campionato europeo truck, coniuga un mito del passato che ha scritto la storia del veicolo industriale, con la capacità d'innovazione e i contenuti hi-tech del nuovo pesante stradale del Brand. Da sottolineare, due record: uno nella storia dell'Eurocargo, il medio di IVECO benchmark di mercato in Italia e in Europa, che ha celebrato il 600.000esimo esemplare prodotto nello stabilimento di Brescia; l'altro che riguarda il 1.600.000esimo Daily prodotto presso lo stabilimento di Suzzara. Ampio spazio è dedicato alle consegne di veicoli alla clientela. E' un collage di aziende di trasporto italiane, attive in settori di business molto diversi fra loro, che hanno scelto i mezzi del Brand per la loro affidabilità, per le prestazioni, per i costi d'esercizio contenuti e per l'elevato livello di servizio delle rete assistenziale. Il ruolo strategico del Bio-LNG nel presente e nel futuro del trasporto su gomma è trattato nell'articolo dedicato al rapporto del Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR) presentato a Ecomondo di Rimini nell'ambito del convegno "Viaggiare diminuendo la CO₂. Un paradosso possibile", organizzato dal CIB - Consorzio Italiano Biogas e da IVECO. La sezione dedicata a IVECO Capital presenta l'intervista ad Amato Trunfio, Italy Retail & Portfolio Manager di CNH Industrial Financial Services. È un giro d'orizzonte sui risultati da record conseguiti quest'anno e sul ruolo della finanziaria captive nel sostenere e promuovere la vendita dei veicoli del Brand.

Al termine di un anno sfidante come il 2021, un augurio a tutti di buona lettura e di un sereno 2022.

La redazione di *Camion&Servizi*

I V E C O • G R O U P

IVECO
CAPITAL

HEULIEZ

IVECO
BUS

IVECO

FPT

IVECO
DEFENCE VEHICLES

ASTRA

MAGIRUS

PRONTI ALLE SFIDE DI OGGI E DOMANI

Con il nuovo Business Director per il Mercato Italia, un bilancio dei risultati conseguiti quest'anno e le prospettive per il 2022. Il ruolo delle motorizzazioni a biometano e dei servizi legati alla connettività

di Giorgio Garrone

Oltre 23 anni di carriera in IVECO come responsabile dell'after-sales in mercati complessi, quali l'Australia, l'Estremo Oriente e la Polonia, un'esperienza da General Manager in Polonia, Federazione Russa e Bielorussia e, più recentemente, la gestione del comparto dell'usato a livello globale costituiscono le tappe di avvicinamento che hanno portato Massimiliano Perri all'attuale posizione di Business Director per il Mercato Italia. Un

incarico sfidante sia per l'importanza per il Brand del mercato nazionale, sia per i cambiamenti in atto nel settore automotive e per le conseguenze della pandemia sulle attività economiche e sulla produzione dei mezzi di trasporto.

In questa intervista esclusiva concessa a *Camion&Servizi*, Massimiliano Perri fa il punto sui risultati conseguiti da IVECO quest'anno, sulle prospettive per il 2022, sul ruolo dei nuovi prodotti e servizi avanzati di recente introduzione e sulle previsioni di crescita dei mezzi a LNG.

C&S: *Qual è stato l'andamento delle vendite nel 2021 e quali previsioni si possono fare per fine anno?*

Perri: Il 2021 è stato un anno in chiaroscuro. Da gennaio ad agosto abbiamo registrato numeri da record con incrementi dei volumi a due cifre, fino al 25%, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Anche il confronto con il 2019 vede un tangibile tasso di crescita. In questo trend al rialzo, IVECO è cresciuta più del mercato, come testimonia l'aumento della quota commerciale di 1-2 punti in percentuale in tutte le gamme. Risultato, questo, che sarà ribadito a fine 2021, malgrado un raffreddamento del mercato negli ultimi mesi, dovuto alla crisi delle materie prime, in particolare lo shortage di semiconduttori, che pesa sul comparto dei veicoli industriali e sta causando ritardi nei tempi di produzione e consegna dei mezzi. Oltre alle cifre dell'immatricolazione, un altro aspetto positivo, riguarda la raccolta ordini. Dopo



la commessa di oltre 4.700 mezzi a gennaio e i record di 3mila Daily ordinati a marzo e di 1.000 pesanti a settembre, il portafoglio complessivo è circa il doppio di quello del 2019. Sono numeri che ci permettono di affrontare con serenità il 2022. Tutto ciò è dovuto all'introduzione dei nuovi prodotti e servizi, che sono stati apprezzati dal mercato. Il Daily, che costituisce un brand nel brand, ha una grande reputazione in Italia, paese nel quale un veicolo su tre dello specifico segmento è Made in Suzzara. L'IVECO

S-WAY sta performando molto bene sia sotto il profilo dell'immagine che trasmette, sia dal punto di vista delle prestazioni, della produttività e dei costi d'esercizio (TCO). Il TCO, in particolare, è tra i migliori della categoria. L'Eurocargo continua a essere un punto di riferimento nel comparto dei medi, nel quale detiene una quota superiore al 50%. Per gli impieghi cantieristici abbiamo l'IVECO X-WAY e l'IVECO T-WAY per l'off-road duro, recentemente introdotto sul mercato, che ha raccolto l'eredità del Trakker.

C&S: Quali sono gli altri principali punti di forza di IVECO, oltre alla rinnovata offerta di prodotti e servizi?

Perri: Sicuramente la rete commerciale e assistenziale. Un network forte, con un livello di servizio senza eguali, strutturato e presente capillarmente sul territorio, costituito da 34 concessionarie e da oltre 400 officine autorizzate. La combinazione di questi fattori – il nuovo portafoglio prodotti e la rete – fa sì che la nostra posizione in Italia si stia rafforzando.

C&S: I servizi a valore aggiunto legati alla connettività hanno dato i risultati previsti? Saranno un fattore di successo anche per il prossimo anno?

Perri: C'è un grande interesse da parte della clientela. Nell'ambito dei pesanti la connettività è già una realtà, poiché oltre l'85% dei mezzi venduti sfrutta le possibilità offerte dalla Connectivity Box e dai diversi pacchetti di servizi proposti sul mercato da IVECO. Con questa percentuale di penetrazione ci aspettiamo di tagliare il traguardo del 100% nel prossimo futuro. Uno dei servizi maggiormente richiesti dalle aziende di trasporto è il Fuel Advice. I camion di ultima generazione sono più complessi di quelli del passato. Per questa ragione, occorre fornire ai driver un supporto concreto per ottenere il meglio in termini di consumi di carburante, fattore critico per la riduzione dei costi d'esercizio (TCO). Quest'anno, poi, c'è stata una rivoluzione epocale, poiché abbiamo introdotto l'IVECO Driver Pal, il nuovo compagno di viaggio digitale, che segue il conducente nel suo lavoro. Attraverso le funzionalità di Amazon Alexa, il driver può chiedere informazioni, accedere alla community, richiedere opinioni e consigli sulle aree di sosta o sul migliore percorso disponibile. È una funzionalità che migliora anche la sicurezza del veicolo. Sui leggeri la situazione è ancora in divenire, a causa della differente mission di trasporto. Ma anche lì si sta creando la cultura del veicolo connesso. In quest'ottica, stiamo preparando nuove proposte, per esempio il 'pacchetto' IVECO FIT&CONNECT. Si trat-



Nella pagina a fianco, un IVECO T-WAY.

Sopra, Massimiliano Perri, nuovo Business Director per il Mercato Italia.

ta di una soluzione after-market per chi vuole provare i vantaggi della connettività su veicoli che non erano connessi all'origine.

C&S: I camion a LNG continueranno a guadagnare quote di mercato, come in passato?

Perri: È una soluzione in cui crediamo, anche in un'ottica di sostenibilità del trasporto. Si tratta di una tecnologia che andrà in parallelo con l'elettrico e l'idrogeno, attraverso l'utilizzo di Bio-LNG. In Italia, la produzione di metano liquefatto di origine organica crescerà rapidamente e, in prospettiva, nel 2025 arriveremo a soddisfare l'80% del fabbisogno del 'running park'. Parliamo, quindi, di una produzione sufficiente per 8mila veicoli a gas naturale. Oggi il mercato italiano è quello con il maggior tasso di penetrazione di LNG sull'immatricolato totale dei pesanti stradali, con una quota di circa il 10% nel segmento dei trattori. Il Bio-LNG è una soluzione concreta, totalmente eco-sostenibile. Sicuramente negli ultimi mesi il costo del metano ha subito sensibili rincari. Tuttavia, chi investe in LNG lo fa in un'ottica di lungo periodo, slegata dalle fluttuazioni causate dalle tensioni dei mercati internazionali sui carburanti.

C&S: Cosa si attende dal lancio dell'IVECO T-WAY nel settore cava-cantiere?

Perri: L'IVECO T-WAY conserva le caratteristiche di robustezza e affidabilità del Trakker. In più, ha una serie di nuove soluzioni per aumentare il comfort dell'autista e la produttività. Con il nuovo tandem posteriore abbiamo ridotto la tara di 325 chili. Inoltre, abbiamo introdotto una serie di servizi connessi. Insomma, l'IVECO T-WAY mantiene i plus della precedente generazione, rivisitati in chiave moderna. Ci aspettiamo tanto, poiché il comparto delle costruzioni è ripartito, grazie anche agli interventi statali. Notiamo un 50-70% di incremento della domanda. In base a ciò, ci attendiamo di mantenere (o anche di migliorare) la quota storica sul mercato italiano prossima al 50% nello specifico segmento. Infine, abbiamo anche la gamma IVECO X-WAY per mission miste strada-cantiere. Ci sono tutti i presupposti per fare bene in un momento di ripresa dell'economia. Sono estremamente fiero di entrare a far parte del team del Mercato Italia, una squadra che ho sempre reputato di successo e che è stata oggetto di orgoglio e ispirazione anche nel corso della mia pregressa esperienza all'estero. Il Mercato Italia ha un ruolo strategico, che ha raggiunto importanti risultati negli anni passati per il nostro brand e l'auspicio è che continui a esserlo anche in futuro.



DOVE NASCONO **GLI ELETTRICI PESANTI**

**Inaugurato a Ulm
l'impianto
di produzione
in joint-venture
per i veicoli
elettrici pesanti.
Previsti per il 2022
i primi camion
a batterie (BEV)
Nikola TRE seguiti,
entro il 2023,
dagli elettrici
ibridi con celle
a combustibile
(FCEV)**

di **Giorgio Garrone**



Un entusiasmante nuovo capitolo della storia del trasporto sostenibile di IVECO e Nikola Corporation si è aperto di recente a Ulm, in Germania, con la presentazione al pubblico del nuovo impianto di produzione dedicato ai camion pesanti elettrici Nikola TRE. Lo stabilimento è pronto per iniziare la produzione entro la fine di quest'anno.

Un traguardo raggiunto a tempo di record, con la consegna effettuata entro i termini previsti malgrado le difficoltà causate dalla pandemia. I primi modelli del Nikola TRE prodotti a Ulm saranno consegnati a clienti selezionati negli Stati Uniti nel 2022. Oltre all'elettrico a batterie (Battery Electric Vehicle, BEV), è stato presentato al pubblico lo step successivo di questa piattaforma pesante modulare, cioè il prototipo dell'elettrico ibrido a celle a combustibile (Fuel Cell Hybrid Electric Vehicle, FCEV) del Nikola TRE. Il FCEV entrerà in produzione a Ulm entro la fine del 2023.

RISPETTATE TUTTE LE TEMPISTICHE

"Grazie alla comprovata competenza di IVECO e alla sua consolidata presenza, abbiamo fornito una piattaforma sulla quale la tecnologia di Nikola può continuare a crescere e svilupparsi. Ora il nostro obiettivo principale è assicurare il successo di questa operazione e assumere congiuntamente la leadership nell'ambito del trasporto pesante a breve e lungo raggio che sia neutrale dal punto di vista dell'impatto climatico", ha affermato Gerrit Marx durante il suo discorso inaugurale. Esteso su una superficie di 50mila metri quadri, di cui 25mila coperti, l'impianto di produzione di

Ulm prevede un processo di assemblaggio finale per veicoli "nati elettrici". Questo sito, e la prima fase di industrializzazione, rappresentano un investimento congiunto di IVECO e Nikola. Il numero previsto di fornitori coinvolti dall'inizio alla fine del processo è di circa 160. Attualmente si ritiene che la linea di produzione sarà in grado di fabbricare circa 1.000 unità per turno l'anno e si prevede un progressivo aumento produttivo nei prossimi anni. Il sito dovrà operare secondo i principi del programma World Class Manufacturing con l'obiettivo di realizzare zero sprechi, zero incidenti, zero guasti e zero scorte, il tutto confermato dalle sue caratteristiche che includono una gestione dell'officina completamente digitale, progettata per garantire il 100% di tracciabilità, e operazioni senza utilizzo di documentazione cartacea.

COSTRUITO SULLA PIATTAFORMA IVECO S-WAY

Grazie al design e alla progettazione concepiti in modo specifico per una soluzione di trasporto a emissioni zero sicura, affidabile e a elevate prestazioni, Nikola TRE guida il cambiamento nel settore.

Basato sulla piattaforma dell'IVECO S-WAY con assale elettrico co-progettato e prodotto da FPT Industrial, il veicolo è caratterizzato dalla tecnologia elettrica e delle celle a combustibile all'avanguardia di Nikola, insieme a componenti chiave forniti da Bosch. Insieme, i team hanno progettato una piattaforma modulare nella quale è possibile integrare sia la tecnologia delle celle a combustibile sia quella della propulsione a batteria. La tecnologia a batteria, introdotta per prima, orienterà la maturità della piattaforma sottostante, gettando le premesse per aggiungere la cella a combustibile, come tecnologia di estensione della gamma.



IVECO FORNIRÀ AD AMAZON 1.064 VEICOLI COMMERCIALI S-WAY ALIMENTATI A GAS NATURALE

IVECO ha annunciato un importante sviluppo nelle sue relazioni commerciali con Amazon.

Amazon ha già preso in consegna il primo lotto di 216 unità di IVECO S-WAY CNG (gas naturale compresso), che sarà gestito dai suoi partner in Europa, mentre sono state ordinate altre 848 unità con consegne che inizieranno a metà del 2022 (per un ordine complessivo di 1.064 mezzi).

Questi 1.064 veicoli commerciali pesanti montano gli avanzatissimi propulsori FPT Industrial Cursor 13 a gas naturale e sono equipaggiati con serbatoi da 1052 litri, i più capienti in assoluto, con un'autonomia prevista di ben 620 km tra un rifornimento e l'altro. Le 848 unità ordinate per il 2022 includeranno anche IVECO Driver Pal, l'innovativo compagno di viaggio digitale di bordo del Brand con funzionalità Amazon Alexa.

Gerrit Marx, Chief Executive Officer designato di Iveco Group,

ha così commentato: *“Siamo all'avanguardia nelle tecnologie della propulsione a gas naturale da 25 anni e abbiamo sviluppato soluzioni che consentono agli operatori di ridurre sensibilmente le emissioni fin da oggi. La collaborazione con leader globali come Amazon è una testimonianza delle capacità dei nostri prodotti innovativi e del nostro tenace impegno verso l'obiettivo della decarbonizzazione del settore dei trasporti entro il 2050. Iveco Group continua a essere l'apripista nei motori a combustione alimentati con combustibili rinnovabili, l'unica soluzione praticabile già disponibile su larga scala sul mercato per la riduzione delle emissioni. Non va dimenticato che un camion a gas naturale compresso alimentato a biometano può abbattere le emissioni di CO₂ anche del 95% (misurando il cosiddetto ciclo “well-to-wheel” della CO₂ ovvero “dal pozzo alla ruota”), contribuendo così efficacemente al processo di decarbonizzazione.”*



SOSTENIBILITÀ A LUNGA PERCORRENZA CON EDISON

Le due società avviano la cooperazione per accelerare lo sviluppo del trasporto merci a basso impatto ambientale grazie all'uso del GNL. IVECO, leader per la produzione di veicoli commerciali a gas naturale, ed Edison, operatore verticalmente integrato su tutta la catena del valore del GNL e impegnato nello sviluppo dei green gas, firmano un Memorandum of Understanding (MoU) per accelerare lo sviluppo della mobilità sostenibile a gas e per facilitare ulteriormente la penetrazione del gas naturale liquefatto (GNL) nel settore del trasporto stradale in Italia. L'intesa si fonda sul riconoscimento del ruolo cardine che la G-Mobility (la mobilità a GNL e a gas naturale compresso, CNG) svolge nel processo di decarbonizzazione del paese e fa leva sulla posizione unica che i due gruppi ricoprono nella sfida della transizione energetica:

La collaborazione tra Edison e IVECO sarà inoltre volta a individuare modelli di business finalizzati all'offerta di soluzioni tailor-made per la G-mobility, che favoriscano la conversione delle flotte verso il GNL, grazie ad un Total Cost of Ownership (TCO, ossia il costo totale di gestione del veicolo comprensivo dell'acquisto, della manutenzione e del carburante) competitivo rispetto ai combustibili tradizionali e che contribuiscano all'introduzione progressiva del biometano e bioGnl, in un'ottica di economia circolare e decarbonizzazione.



LA LEGGENDA È TORNATA

Presentata a Misano la preview dell'IVECO S-WAY TurboStar Special Edition accanto all'iconico e originale veicolo anni Ottanta. Ospiti sullo stand anche i camion super-decorati. Il Brand protagonista sul Circuito Marco Simoncelli di Misano Adriatico come sponsor tecnico dei team SchwabenTruck e Hahn Racing, insieme all'IVECO S-WAY nel ruolo di pace truck

di Alessia Galli della Loggia

Due miti, uno del passato e uno del presente, uniti in un'edizione speciale che ha acceso, oltre ai motori, i ricordi e la passione di un'icona intramontabile, il TurboStar. In occasione del Grand Prix Truck 2021 d'Italia, IVECO ha presentato l'IVECO S-WAY TurboStar Special Edition per rendere omaggio all'eredità di uno dei camion più iconici, leggendari e innovativi mai prodotti, il TurboStar. Un modello che ha scritto la storia del veicolo industriale e che ora è pronto a far parte del futuro, un best seller dalle performance uniche che lo rendono un fiore all'occhiello non solo per il brand, ma anche per tutti coloro che, con orgoglio, si mettono alla guida di una leggenda. Alessandro Oitana, IVECO Italy Market Medium & Heavy Business Line Manager, ha dichiarato: "L'edizione speciale dell'IVECO S-WAY dedicata a un'icona del pas-

sato, il TurboStar, e a una del presente, l'IVECO S-WAY, unisce da un lato un'eredità importante di IVECO, dall'altro tutta la sua capacità di innovazione, e rappresenta idealmente il lavoro di squadra che da sempre ci contraddistingue". Il layout grafico dei veicoli anni Ottanta è stato reinterpretato in chiave moderna, con la doppia colorazione rosso TurboStar e grigio tecnico metallizzato. Lungo la cabina sono stati ripresi i colori classici di IVECO dell'epoca, il giallo, il rosso e il blu, adattati alle forme dell'IVECO S-WAY. Per rendere omaggio all'eredità della gamma Turbo, pioniera anche dal punto di vista della personalizzazione, è stata riproposta una serie di accessori già presenti sui veicoli dell'epoca, con l'aggiunta di barre





cromate sulle parti posteriori della cabina e sotto le carene laterali, oltre ai cerchi e alla maniglia porta cromati. Inoltre, la grigliatura del finestrino posteriore, disegnata appositamente per ampliare la luminosità all'interno del TurboStar, è stata ricreata sulla parete laterale della cabina. Sull'edizione speciale dell'IVECO S-WAY sono stati inseriti degli arricchimenti con effetto metallico sulla calandra e sugli specchi retrovisori, bull bar su paraurti e bull bar su tetto con fari addizionali, per creare un connubio tra l'heritage del TurboStar e il fenomeno IVECO S-WAY. L'atmosfera vintage dell'ambiente originale del TurboStar è stata rivisitata in chiave moderna anche per gli interni. Per i sedili è stato utilizzato il velluto, materiale originale del TurboStar, di colore rosso in abbinamento alle scelte cromatiche adottate per gli esterni, con doppie ribattiture in grigio chiaro. La plancia è stata arricchita da inserti caratterizzati da una rivisitazione del logo, ricamato su sedili, cuscini e materassino, e presente in cromo satinato sul vano portaoggetti. Dopo il debutto sul circuito Marco Simoncelli di Misano Adriatico, l'IVECO S-WAY TurboStar è stato presentato al pubblico internazionale sullo stand IVECO durante il Salone del veicolo industriale e della carrozzeria di Lione (Solutrans). Le origini del TurboStar risalgono al 1982, quando i primi prototipi iniziano a girare sulla pista IVECO di Markbronn (Ulm, Germania), in Finlandia (Ivalo) e sulla pista di Nardò (Lecce, Italia). Presentato come erede della serie Iveco Turbo nel 1984 a Strasburgo, il TurboStar è il veicolo per trasporto a lungo raggio, completamente ridisegnato nel telaio e con una cabina particolarmente curata dal punto di vista del comfort, e riprende alcune soluzioni da un'edizione speciale di inizio anni Ottanta, il "190.38 Special". I TurboStar sono caratterizzati dalla griglia in plastica grigia, che copre il finestrino laterale retrocabina e da due deflettori aerodinamici laterali. Dopo la presentazione ufficiale del 1984, vengono applicate al TurboStar le iconiche strisce decorative a tre bande.

THE SHOW MUST GO ON

Presenza a tutto tondo di IVECO sull'autodromo Marco Simoncelli di Misano Adriatico, in occasione dell'appuntamento finale del FIA European Truck Racing Championship 2021. Il brand è, infatti, sponsor tecnico del team SchwabenTruck e Hahn Racing, i "Die Bullen von IVECO", entrambi in gara a bordo di un IVECO S-WAY R con motorizzazione Cursor 13 da 1.150 cv. All'European Truck Race Championship (ETRC) 2021 IVECO è, inoltre, il fornitore esclusivo di un IVECO S-WAY LNG, dotato di due serbatoi da 540 litri per 390 chili di Bio-LNG, il primo camion sostenibile a trazione alternativa a prendere parte come pace truck al campionato ETRC. IVECO ha partecipato all'evento di Misano anche con uno stand di 1.200 metri quadri, proponendo sette IVECO S-WAY decorati e un'edizione speciale dell'IVECO S-WAY, presentata in anteprima alla due giorni del Gran Prix. Tra i super-decorati spiccano tre customizzazioni di Autotrasporti Perrotti, *The Queen*, *The Princess* e *Il Gladiatore*. Il



primo con livrea verde camaleonte, mentre per *The Princess* è stato preferito l'arancio Antheus. Spettacolare la decorazione del Gladiatore, sul quale è stata riprodotta l'arena del Colosseo, in omaggio al film di Ridley Scott e alla potenza del Brand. Sullo stand IVECO erano anche esposti gli IVECO S-WAY di Ciacciulli, azienda specializzata nella distribuzione di prodotti a temperatura controllata destinati ai mercati europei, decorato in rosso lancia metallizzato, quello della Sartori, attiva nel trasporto di liquidi alimentari e l'IVECO S-WAY LNG della Fratelli Zaninelli, società focalizzata sulla movimentazione di prodotti alimentari in ATP su tratte internazionali. Era, infine, presente un trattore a tre assi IVECO S-WAY di FLF, officina autorizzata IVECO, dedicato al soccorso stradale. Oltre alla personalizzazione con barra in acciaio e fari ausiliari, il veicolo, di colore nero, è stato studiato e allestito con particolari su misura, quali carenature laterali, serbatoio, e paraurti, tutti componenti funzionali all'operatività e all'estetica del mezzo.



In alto, gli interni dell'IVECO S-WAY TurboStar Special Edition. Sopra, l'IVECO S-WAY TurboStar Special Edition sulla pista del Circuito Marco Simoncelli di Misano Adriatico

SOSTENIBILITÀ IN VETRINA



**Al Salone,
le proposte
del Brand
nei segmenti
dei veicoli
leggeri,
dei medi
e dei pesanti
per un
trasporto
sempre più
sostenibile**
di **Giorgio Garrone**

Grande successo di pubblico e di operatori del trasporto per i mezzi a basso impatto ambientale di IVECO esposti alla 24esima edizione di Ecomondo a Rimini, la fiera di riferimento in Europa che racchiude in un'unica piattaforma tutti i settori dell'economia circolare, dal recupero di materiali ed energia allo sviluppo sostenibile. La manifestazione romagnola è stata per IVECO l'occasione per presentare le novità di prodotto per un trasporto sempre più smart, che mette il cliente al centro di tutto. Al Salone il Brand ha ribadito il proprio impegno in materia di sostenibilità e trazioni alternative. Tra i vari appuntamenti che hanno visto IVECO protagonista alla Fiera, figura l'incontro con la stampa alla presenza di Mihai Daderlat, nel ruolo di Italy Market Business Director, Massimo Revetria, Italy Market Light Business Line Manager, e Alessandro Oitana, Italy Market Medium & Heavy Business Line Manager. Nel corso della conferenza, il top management del Mercato Italia ha ripercorso le tappe di un 2021 ricco di novità dal punto

di vista del prodotto, con il lancio del nuovo IVECO S-WAY e del nuovo Daily, sempre con un focus rivolto al tema della decarbonizzazione del trasporto.

UNA RIPRESA SOLIDA E TANGIBILE DEL MERCATO

Mihai Daderlat, nel suo ultimo incontro con la stampa nel ruolo di Italy Market Business Director, ha dichiarato: *“Da sempre lavoriamo per promuovere il trasporto, il trasportatore e i mezzi che lo accompagnano. Siamo infatti in chiusura di un anno che ha raggiunto importanti risultati, e siamo orgogliosi di vedere una ripresa solida e tangibile che ci vede come sempre protagonisti. In questo contesto, in linea con il messaggio di Ecomondo, IVECO continua a investire nel biometano, la risposta carbon neutral in ottica di un percorso di decarbonizzazione per un trasporto sempre più sostenibile”.* *“Ancora una volta il nuovo Daily – ha affermato Massimo Revetria, Italy Market Light Business Line Manager – si conferma il vero partner di lavoro, capace di rispondere a 360° alle esigenze del cliente presenti e*

future. Un veicolo ai vertici della categoria per sostenibilità, efficienza, comfort di guida e livello tecnologico, grazie anche al nuovo compagno di viaggio digitale IVECO Driver Pal. Da oltre 40 anni, tradizione e innovazione rappresentano il segreto del successo del Daily". Alessandro Oitana, Italy Market Medium & Heavy Business Line Manager, ha dichiarato: "Per noi di IVECO è motivo di grande orgoglio rinnovare la nostra partecipazione a Ecomondo, una fiera che condivide con il brand i valori legati alla sostenibilità e che coniuga due realtà fondamentali del nostro business, l'ecologia e la raccolta rifiuti, settore nel quale IVECO è leader indiscusso a livello nazionale".

LA LINE-UP DEI VEICOLI ESPOSTI

Sullo stand IVECO erano esposti quattro IVECO Daily, di cui uno alimentato a gas naturale CNG, un Eurocargo CNG e un IVECO S-WAY CNG. La gamma leggera è rappresentata da un Daily CNG cabinato 70C14GA8/P di 7 tonnellate di massa totale a terra, dotato di motorizzazione di 3,0 litri da 136 cv, cambio automatico Hi-Matic a 8 rapporti, sospensione pneumatica, e bombole di metano da 49 kg su rack retrocabina per un'autonomia fino a 600 km. Accanto, un Daily in versione cabinato 35C14H, dotato di motore di 2,3 litri da 136 cv con cambio manuale a 6 marce, Cruise Control, IVECO Driver Pal, e pacchetto Business, e un secondo Daily autotelaio 35S14H, con motore da 2,3 l da 136 cv, cambio manuale a 6 marce, e pacchetto Evolution con MY IVECO Infotainment. A completare la gamma leggera, un Daily furgone 35S16A8 V/P nella nuova ed esclusiva colorazione bianco lunare, con motorizzazione di 2,3 litri da 156 cv, cambio automatico Hi-Matic a 8 rapporti, nuova sospensione adattiva pneumatica AIR-PRO, nella versione Connect con pacchetto Delivery Regional, che include tutti i sistemi di assistenza alla guida di livello II. Alla fiera era, inoltre, presente un Eurocargo CNG, ML120EL21/P passo di 3.330 mm, equipaggiato con motore Tector 6 da 210 cv e sospensioni posteriori pneumatiche. La gamma pesante era rappresentata da un IVECO S-WAY CNG cabinato tre assi AD260S34Y/PS, alimentato a gas naturale compresso (CNG), caratterizzato da cambio automatico Allison, passo di 4.500 mm e autonomia di 540 km. Infine, nell'area esterna era esposto un trattore IVECO S-WAY AS440S46T/P LNG a gas naturale liquefatto, alimentato da due serbatoi a metano liquido da 540 litri, per un'autonomia massima di 1.600 km.



Nella pagina a fianco, da sinistra a destra, Mihai Daderlat, nel ruolo di Italy Market Business Director, Massimo Revetria, Italy Market Light Business Line Manager, e Alessandro Oitana, Italy Market Medium & Heavy Business Line Manager. Sopra, dall'alto al basso, un IVECO S-WAY con motorizzazione a gas naturale da 340 cv, due Daily e un Eurocargo Natural Gas.



IL FUTURO È BIO

Il ruolo strategico del biometano liquefatto nella decarbonizzazione del trasporto in un rapporto presentato a Ecomondo di Rimini dall'Istituto sull'Inquinamento Atmosferico (IIA) del Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR)

di **Alessia Galli della Loggia**

In alto, **Fabrizio Buffa**, Italy Market Alternative Propulsions Manager IVECO (a sinistra) e **Lorenzo Maggioni**, Responsabile Ricerca e Sviluppo CIB

Il biometano liquefatto (Bio-LNG) può avere un ruolo strategico importante nel processo di decarbonizzazione dei trasporti, in particolare quello pesante, e nell'abbattimento delle emissioni di gas serra, aprendo la strada al raggiungimento dei traguardi ambientali europei del 2050. È quanto emerge dal convegno *“Viaggiare diminuendo la CO₂. Un paradosso possibile”* organizzato dal CIB - Consorzio Italiano Biogas e da IVECO durante Ecomondo, la Fiera dell'economia circolare di Rimini. *“Lo studio – ha spiegato Valerio Paolini, ricercatore del CNR-**IIA** – valuta l'impatto ambientale di differenti combustibili impiegati nel settore dell'autotrazione, con particolare focus sul biometano, del quale è stato analizzato il diverso mix di biomasse utilizzate per l'alimentazione del digestore anaerobico. Il Bio-LNG risulta particolarmente vantaggioso e il beneficio del suo impiego aumenta all'aumentare della percentuale di effluenti zootecnici. Il processo globale del biometano risulta sempre vantaggioso rispetto ai carburanti fossili, anche grazie alla elevata percentuale di energia rinnovabile nel mix energetico italiano. Dallo studio emerge, inoltre, come sia possibile ottenere emissioni negative qualora l'impegno effluenti zootecnici sia superiore al 60% del mix di biomasse e un recupero della CO₂ dell'upgrading per uso alimentare.”*

GIÙ L'ANIDRIDE CARBONICA E IL BLOSSIDO DI AZOTO

Lo studio, che prende in considerazione come contesto di riferimento il mercato italiano, tra i primi in Europa per numero di veicoli alimentati a metano e per la presenza di una

rete strutturata di stazioni di rifornimento di CNG e LNG in continua espansione, analizza 11 scenari diversi, che si differenziano per materia prima, per la produzione di biogas e per la presenza o meno di procedure di cattura della CO₂ durante il processo di upgrading. I risultati ottenuti dimostrano che, nel settore della mobilità, il Bio-LNG permette la riduzione delle emissioni di gas serra fino al 121,6%, rispetto all'impiego di gasolio e una diminuzione del 65% delle quantità di biossido di azoto. *“Il biometano – ha sottolineato Fabrizio Buffa, Italy Market Alternative Propulsions Manager di IVECO – è una risorsa tecnologicamente matura, che costituisce un vantaggio ineguagliabile rispetto alle altre tecnologie sia dal punto di vista ambientale, sia sotto il profilo economico. Inoltre, non necessita di adeguamenti ai veicoli né di investimenti nella rete di distribuzione. Per combattere la crisi climatica serve una risposta concreta e immediata. In questo contesto, il biometano rappresenta la soluzione del presente per il futuro del nostro pianeta.”*

UN'ALTERNATIVA SUBITO DISPONIBILE

“Lo sviluppo del biometano liquefatto – ha dichiarato Lorenzo Maggioni, Responsabile Ricerca e Sviluppo del CIB, Consorzio Italiano Biogas – rappresenta oggi l'unica alternativa all'utilizzo dei carburanti fossili immediatamente disponibile nel comparto del trasporto pesante, di difficile elettrificazione. Le nostre aziende agricole sono pronte a contribuire alla transizione ecologica del settore della mobilità attraverso la produzione di un biometano ottenuto da sottoproduzioni agricole 100% made in Italy e sostenibili.” È intervenuto alla presentazione dello studio di CNR – IIA anche Alessandro Bratti, Direttore Generale Ispra, che ha dichiarato: *“Il lavoro presentato oggi rappresenta un filone fondamentale per raggiungere gli obiettivi europei di decarbonizzazione. Non sarà possibile fare tutto con l'elettrico e la soluzione prospettata dallo studio è di grande interesse. Come spunto per arricchire il lavoro andrebbe approfondito anche il tema collegato alle emissioni fuggitive di metano e le questioni legate all'occupazione del suolo agricolo.”*





PIONIERI DELLA SOSTENIBILITÀ

L'impegno del Brand in tema di sostenibilità e tematiche green attraverso il programma IVECO Ambassador per dar voce alle soluzioni green dei clienti. L'iniziativa Plant the Future centrata sulla riforestazione di Alessia Galli della Loggia

IVECO è da sempre in prima linea per accelerare la transizione energetica in atto nel mondo del trasporto. In questo contesto, ha presentato di recente il programma IVECO Ambassador per dare voce ai clienti, ai soggetti interessati e ai partner che condividono i valori del brand su una serie di tematiche, riconoscendo il loro contributo in diversi contesti. Con questo progetto IVECO mira a dar loro voce, offrendo la possibilità di condividere le proprie esperienze nell'ambito del gas naturale e di parlare dei vantaggi per il loro business. L'iniziativa è stata avviata nei mercati nei quali il gas naturale è maggiormente disponibile, come Italia, Francia e Regno Unito. In Italia il primo IVECO Ambassador è stato GLS, uno tra i principali player nei servizi di corriere espresso, che ha rinnovato la propria flotta puntando sempre più sulla sostenibilità ambientale. Grazie alla partnership con IVECO, infatti, entrano nel parco veicoli della GLS 120 nuovi IVECO S-WAY alimentati a LNG e Bio-LNG. *“Questo nuovo ambizioso progetto con IVECO – ha affermato Klaus Schaedle, Group Area Managing Director di GLS – è un tassello della nostra più ampia strategia per arrivare entro il 2022 almeno al 20% - 25% della flotta a trazione a basso impatto ambientale ed entro il 2025 al 45% - 50%. Riteniamo che la tecnologia Bio-LNG possa avere un impatto rivoluzionario nel nostro settore, contribuendo a ridurre le emissioni sino al 95% e per questo motivo ci stiamo muovendo con anticipo e determinazione grazie al supporto di IVECO”.*



CON TREEDOM NASCE LA “FORESTA IVECO”



La “Foresta IVECO” è il progetto del Mercato Italia grazie al quale il brand ha piantato 300 alberi, dei quali 270 da piantare in diverse aree geografiche del mondo e 30 destinati al progetto agroforestale del Parco delle Chiese Rupestri in Basilicata. Il progetto nasce grazie alla collaborazione con Treedom, la prima piattaforma web che permette di piantare un albero a distanza e di seguire online la storia del progetto del quale fa parte. Dalla sua fondazione, avvenuta nel 2010 a Firenze, sono stati piantati oltre due milioni di alberi in Africa, America Latina, Asia e Italia. Tutti gli alberi vengono piantati direttamente da contadini locali e contribuiscono a produrre benefici ambientali, sociali ed economici. Nello specifico, il progetto di IVECO coinvolge, oltre all'Italia, altri cinque paesi, Ecuador, Madagascar, Guatemala, Colombia e Tanzania. Sara Castaldi, Responsabile Brand Marketing Mercato Italia, ha dichiarato: *“Abbiamo deciso di far crescere questo progetto in completa libertà, senza confini, né vincoli, in quanto tutti coloro che riceveranno in dono un nostro albero potranno scegliere la specie e il paese dove piantare, e questo non potrà che dare valore aggiunto all'iniziativa. Ogni albero ne rappresenterà una parte, in modo diverso, con forme diverse e, forse, dando frutti diversi, ma tutti inesorabilmente con le radici ben piantate a terra e la voglia di crescere e resistere nel tempo. Libertà, stabilità, resistenza e solidità: queste sono le caratteristiche che vorremmo contraddistinguessero la nostra foresta, esattamente come da sempre distinguono il nostro Brand”.* Non solo, nell'ottica di allargare il progetto e permettere ai clienti di farne parte, IVECO ha deciso di piantare un albero per ogni veicolo pesante a trazione alternativa venduto, un'iniziativa che fonda le proprie radici in oltre vent'anni di impegno ed esperienza nel gas naturale.

IL FUTURO METTE RADICI

IVECO S-WAY PER LA RIFORESTAZIONE

IVECO, costantemente impegnata nella decarbonizzazione dei trasporti, oggi viaggia verso un futuro ancora più green e grazie al progetto di riforestazione mette radici più solide, per un futuro sempre più sostenibile. Unire e non più far crescere il progetto Foresta IVECO.

IVECO S-WAY
DRIVE THE NEW WAY.

IVECO



CALCOLA QUI IL TUO TCO



PROVA DI FORZA

Un Off Road Park per i test drive del nuovo IVECO T-WAY insieme al Daily 4x4, Eurocargo e IVECO X-WAY per il settore delle costruzioni, i compiti di manutenzione e per l'appoggio e il rifornimento al cantiere sui percorsi più estremi e impegnativi

di **Giorgio Garrone**

L'off-road è da sempre nel DNA dei camion di IVECO, sia che si tratti di mezzi progettati per gli impieghi impegnativi e duri, come il nuovo IVECO T-WAY, sia per i modelli pensati per gli utilizzi misti strada-cantiere, come nel caso dei multiruolo IVECO X-WAY. Ma la vocazione è presente anche nelle versioni 4x4 per l'off road più estremo delle gamme Eurocargo e Daily nelle attività di rifornimento dei siti di costruzione in aree difficilmente raggiungibili, per i compiti di manutenzione delle infrastrutture e degli elettrodotti e, in generale, per le missioni che richiedono spiccate capacità fuoristrada. Tutti questi modelli sono stati messi alla prova nel loro ambien-

te di lavoro naturale, le piste dell'Off Road Park Monte Capuccio a Varano de' Melegari, in provincia di Parma. Due gli IVECO T-WAY 8x4 disponibili per i test: un AD410T51 con cambio ZF Ecosplit 16S 2531 TO a 16 rapporti a innesto meccanico e un altro quattro assi di analoga potenza (510 cv) dotato, però, dell'automatizzato Hi-Tronix (lo ZF TraXon) 16 TX 2440 TO con software di cambiata off-road. In entrambi i casi, il propulsore è il sei cilindri in linea Cursor 13 di 12,9 litri di cilindrata, tarato a 510 cv, con 2.300 Nm di coppia massima disponibile dell'intervallo da 1.000 a 1.525 giri al minuto. Per affrontare i tratti più impegnativi nella guida off-road è necessario agire d'anticipo. In particolare, con l'IVECO T-WAY dotato di cambio



automatizzato è fondamentale selezionare per tempo il software di cambiata off-road, porre il cambio in modalità semiautomatica, scegliere il rapporto più adatto alle condizioni del terreno agendo sulla leva multifunzione posta sul lato destro del piantone dello sterzo e inserire in sequenza i bloccaggi dei differenziali. Questi ultimi devono essere attivati da fermo o con il veicolo a bassa velocità. Nelle salite più impegnative il Cursor 13 si dimostra esuberante e prestazionale, grazie ai 2.300 Nm di coppia disponibili già a bassi regimi, mentre in discesa esercita una robusta azione di rallentamento grazie al freno a decompressione. Quest'ultimo, in abbinata con il rallentatore idraulico flangiato al cambio, consente discese in sicurezza a velocità controllata senza (o quasi) il ricorso all'impianto frenante di servizio. Accanto agli IVECO T-WAY 8x4, due IVECO X-WAY: un AD200X48/P HR OFF in configurazione 4x2

con trazione anteriore inseribile Hi-Traction e riduzione ai mozzi, e un AS360X57Z HR ON+ (la disposizione ON+ è specifica per le missioni di trasporto su fondi misti) in configurazione 8x4. La trazione anteriore on-demand entra in funzione e rimane attiva fino a 22 km/h in caso di slittamento dell'assale posteriore sui fondi a bassa aderenza. Con un aggravio di peso di circa 400 kg, più contenuto rispetto alla soluzione con trazione integrale permanente, mette a disposizione una coppia aggiuntiva sul primo asse fino a 12.000 Nm. Infine, ma non in ordine d'importanza, gli altri modelli della gamma off-road di IVECO presenti sulle impegnative piste individuate: due Daily 4x4 di 7 tonnellate di massa totale a terra, uno in versione autotelaio cassonato ed un furgone lamierato, e un Eurocargo a trazione integrale ML 150E28W da 15 tonnellate, con motorizzazione Tector 7 da 280 cv e 1.000 Nm di coppia massima.

SUI CAVA-CANTIERE CON IL COMPAGNO DI VIAGGIO DIGITALE

IVECO Driver Pal, il pionieristico compagno di viaggio digitale di IVECO realizzato con Amazon Web Services e funzionalità Amazon Alexa, è disponibile anche sui mezzi da cantiere della gamma IVECO T-WAY. Grazie a questo sistema, il conducente porta a bordo la propria vita digitale e interagisce con il veicolo e il resto della community mediante i comandi vocali di Amazon Alexa, vivendo così un'esperienza di guida comoda, sicura e senza stress. L'IVECO Driver Pal è studiato per aiutare l'autista a ottimizzare l'itinerario e le soste, tenendo conto di quanto accade lungo il percorso. Per farlo, il sistema si affida alle informazioni in tempo reale provenienti dalla community dei driver, dai servizi di assistenza IVECO e dal web. In questo modo, il conducente può svolgere tutti i compiti secondari senza distrarsi dalla guida, tenendo le mani sul volante e concentrandosi sulla sua mission di trasporto. IVECO Driver Pal introduce due skill esclusive sviluppate insieme ad AWS Professional Services e al team Alexa Auto, MYIVECO e MYCOMMUNITY. La prima consente all'autista di interagire con il veicolo in modo del tutto nuovo, utilizzando i comandi vocali per gestire l'itinerario, attivare funzioni in cabina, avviare la check list dei sistemi di bordo, richiedere un appuntamento presso un concessionario di fiducia. MYCOMMUNITY. Invece, funge da radio CB digitale e permette agli utenti di far parte di una community aperta a tutti gli autisti. Possono scambiare messaggi vocali con altri conducenti, condividere e ascoltare informazioni sulle condizioni del traffico o sulla presenza di eventuali code ai controlli di frontiera. IVECO Driver Pal non si limita a questo. Consente, infatti, anche l'accesso, tramite comandi vocali, ai servizi digitali del mondo IVECO ON e a quelli proposti da Amazon Alexa. I primi, in particolare, comprendono le funzionalità IVECO ON Fleet per la gestione delle flotte, IVECO ON Uptime di supporto proattivo per evitare fermi macchina non programmati, IVECO ON Care di monitoraggio e reporting dei veicoli.

Tradizione e innovazione, il segreto del successo del Daily è la capacità di mettere al centro il cliente e i bisogni del suo business. Un viaggio a bordo del nuovo Daily con Massimo Revetria, Italy Market Light Business Line Manager

di Alessia Galli della Loggia

NUOVO DAILY IL COMPAGNO DI LAVORO IDEALE



C &S: Quali sono le novità del nuovo Daily?

Revetria: Il nuovo Daily presenta una gamma completa di nuovi motori da 2,3l e 3,0l Euro 6D Final Light Duty ed Euro VIE Heavy Duty, e siamo rimasti come sempre fedeli alla nostra vocazione sostenibile anche con il motore CNG da 3,0l. Abbiamo introdotto il nuovo cambio manuale a 6 marce da 500 Nm, al top del mercato per affidabilità e precisione d'innesto. Altra importante novità, le nuove ed esclusive sospensioni adattive posteriori pneumatiche AIR-PRO, che contribuiscono a fare la differenza per il cliente e il suo lavoro in termini di comfort e di guidabilità. Infatti, si adattano al carico del veicolo, riducendo l'angolo di rollio di circa il 30% in curva e garantendo una diminuzione delle vibrazioni di circa il 25% per un'esperienza di guida sicura e fluida. Un altro contenuto esclusivo è dato dai nuovi sedili Hi Adaptive, basati su schiume in memory foam, completamente riprogettati nella forma e nei materiali per avere proprietà di assorbimento e contenimento tali da rispondere alle più diverse esigenze di missione, riducendo lo stress di guida. **C&S:** Sul piano della connettività, che cosa offre il nuovo Daily?

Revetria: Con l'introduzione dell'IVECO Driver Pal, la connettività del Daily è a un livello superiore. Il compagno di viaggio digitale, oltre a far interagire l'autista con il proprio veicolo e il resto della community, permette di accedere facilmente ai servizi connessi dell'esteso portfolio IVECO ON, sviluppati per supportare il business dei clienti in maniera proattiva ed efficace. Con Over the Air i clienti possono ad esempio effettuare gli aggiornamenti software del veicolo da remoto, senza doversi fermare in officina – una soluzione pratica e veloce che assicura che il veicolo sia sempre aggiornato, protetto e in condizioni perfette. Un'altra novità è rappresentata dalla serie di servizi Safe Driving, che aiutano i conducenti ad aumentare la propria sicurezza attraverso un migliore stile di guida e i gestori di flotte a promuovere una cultura improntata sulla guida sicura. I servizi a disposizione consentono ai clienti di monitorare il proprio Daily sia da computer desktop sia da dispositivi mobili attraverso il portale IVECO ON – accessibile anche tramite l'app IVECO ON. Qui i clienti possono accedere allo Smart Report che riporta i parametri fondamentali del veicolo per analizzare i consumi di carburante e lo stile di guida del mezzo. Infine, i clienti pos-

sono pianificare gli interventi di assistenza del Daily per massimizzarne l'efficienza.

C&S: *Com'è nata l'idea di presentare il nuovo di casa a Ecomondo?*

Revetria: Ecomondo, fiera a cui noi partecipiamo da sempre con orgoglio in quanto coniuga valori che si sposano con la vision del brand IVECO, è stata finalmente la prima occasione di incontro dopo tanti mesi. Non poteva dunque esserci luogo migliore per presentare tutte le novità legate al rinnovamento della gamma leggera, come sempre innovativa e sostenibile. A questo proposito, abbiamo rappresentato sullo stand la gamma completa, dal 3,5t al 7t, dal furgone al cabinato, dalle nuove motorizzazioni diesel al CNG con bombole di metano da 49 kg su rack retro-cabina per aumentare l'autonomia fino a 600 km, dal cambio manuale all'HI-Matic a 8 rapporti.

C&S: *Che tipo di mission andrà a compiere il nuovo leggero di casa IVECO?*

Revetria: Il nuovo Daily soddisfa i requisiti di ogni tipo di mission, perché è stato progettato sulla base dei bisogni del cliente e dei nuovi trend di mercato. Ideale per il mondo dell'edilizia, settore che è in forte sviluppo con previsioni positive per i prossimi anni, così come la distribuzione specializzata, anch'essa in trend positivo, che trova nel Daily la soluzione di trasporto perfetta. La catena del freddo è poi in crescita e con normative sempre più stringenti, ed è stimolata dal boom della spesa online. Qui il Daily è il compagno perfetto per le sue caratteristiche di versatilità e allestibilità. Se pensiamo poi all'Ecologia, la line up IVECO risponderà a tutti i nuovi requisiti introdotti dai criteri ambientali minimi. Avremo una soluzione di trasporto adeguata per la gamma N1, ampliando la nostra offerta di prodotto

con l'elettrico che verrà lanciato nel secondo semestre del prossimo anno, e per la gamma N2, sia con l'ormai consolidata esperienza che abbiamo sul metano, sia con l'introduzione del nuovo veicolo elettrico. Infine, l'ultimo miglio, un settore dove viene richiesto un veicolo sempre più smart e sostenibile, settore che sarà particolarmente influenzato in futuro da repentine macro-tendenze e rapidi progressi tecnologici. Anche in questo settore il nuovo Daily risponde a tutte le esigenze.

C&S: *In quali settori il Daily è più richiesto?*

Revetria: Per quanto riguarda il settore delle piattaforme aeree, al momento l'evoluzione è impressionante e il Daily è il veicolo perfetto per questo tipo di allestimento. In generale, per il mercato dei veicoli leggeri, gli impulsi sono stati importanti. Il Daily è leader in molti settori, tra cui ad esempio l'edilizia o la distribuzione del freddo, settore notevolmente condizionato dalle nuove modalità di acquisto on-line.

C&S: *Qual è il ruolo delle istituzioni nel contesto attuale di mercato?*

Revetria: I trend di mercato saranno sempre più influenzati dalla necessità di una rapida e strutturale transizione energetica per rinnovare il parco circolante italiano, che come sappiamo è tra i più vecchi d'Europa. La normativa chiede ai costruttori grandi impegni, la tecnologia ci chiede dei grandi investimenti, quindi in quest'ottica, pubblico e privato devono collaborare per ottenere risultati efficienti. Il PNRR aiuterà l'Italia e il resto dell'Europa, ma le sole case costruttrici non riusciranno a raggiungere tutti i risultati. Sarà dunque fondamentale la collaborazione di tutti gli attori coinvolti per il raggiungimento di obiettivi comuni.



MULTITEL PAGLIERO

ECCELLENZE D'ITALIA

Su telaio IVECO Daily allestita la maggior parte delle piattaforme aeree dell'azienda cuneese, presente in tutti i paesi della UE e leader di mercato nello specifico segmento in Francia, Italia, Germania e UK

di **Giorgio Garrone**

I Made in Italy sa farsi strada in tutti i settori di business incluso quello, ultra-specializzato, delle piattaforme di lavoro aeree. È il caso della Multitel Pagliero di Manta, in provincia di Cuneo, che con questa tipologia di allestimenti è diventata leader di mercato in Italia, Francia, Germania e Regno Unito e ha conquistato posizioni di rilievo in numerosi altri paesi europei. Alla base del successo, testimoniato dalle oltre 1.700 piattaforme realizzate quest'anno, ci sono tre fattori: la tenacia di una famiglia d'imprenditori partita da zero nel lontano 1911, la capacità di anticipare i trend di mercato e la partnership con IVECO, fornitore del veicolo – il Daily – su quale è allestita la stragrande maggioranza delle attrezzature. *“L'azienda – spiega Renzo Pagliero, Presidente della Multitel Pagliero – è nata agli inizi*

del secolo scorso per iniziativa di mio nonno come bottega artigiana specializzata nella lavorazione del legno e del ferro e, poi, nella costruzione di carri e di rimorchi agricoli. Gli anni '50 vedono il debutto della società nella costruzione di cassoni ribaltabili e, successivamente, nella progettazione e realizzazione della prima gru idraulica per autocarro prodotta in Italia. Negli anni '60 l'azienda entra nel mondo delle piattaforme di lavoro aereo autocarrate, prodotto destinato a diventare, negli anni successivi, il core business. All'origine della scelta di puntare su questo comparto c'è stata un'intuizione vincente, premiata dal mercato dopo un certo scetticismo iniziale: quella di costruire, nel 1985, il primo braccio articolato interamente in alluminio. Un componente chiave, che costituisce una vera e propria pietra miliare per





Nella pagina a fianco e a sinistra, alcuni Daily allestiti con piattaforme dell'azienda cuneese.



il successivo sviluppo aziendale e per il raggiungimento delle attuali dimensioni internazionali, che ci vedono leader a livello europeo nelle piattaforme allestire sui mezzi fino a 3,5 tonnellate guidabili con la Patente B". Che ruolo ha avuto IVECO, con la fornitura dei veicoli, nello sviluppo del business aziendale? "Con il brand abbiamo condiviso una lunga strada insieme e da 10-12 anni IVECO è diventato il principale partner per gli autotelai, in particolare quelli fino a 3,5 tonnellate di massa totale a terra, ai quali sono abbinata le nostre attrezzature. Alcune cifre valgono più di tante parole. Quest'anno abbiamo acquistato oltre 1.200 Daily e, nel 2022, contiamo di ritirarne 1.500, cui si aggiungono alcune decine di Eurocargo per le piattaforme in grado di raggiungere altezze di lavoro maggiori".

IL VEICOLO 'GIUSTO' PER LE PIATTAFORME AEREE

Cosa apprezza maggiormente dell'IVECO Daily? La robustezza del telaio? L'affidabilità? "Oltre a questi fattori, per i nostri allestimenti uno dei parametri di riferimento è la tara contenuta. Oggi il Daily è l'autotelaio più leggero disponibile sul mercato. Tuttavia nella scelta del partner contano anche il rapporto diretto con la Casa costruttrice – indispensabile per risolvere le problematiche tecniche – e la rete di assistenza del Brand. È un network diffuso capillarmente a livello europeo, che fornisce sicurezza

a noi alla nostra clientela". Qual è il modello del Daily più utilizzato per l'abbinamento con le piattaforme aeree? "Sicuramente il ruota singola, passo 3.000 o 3.750 mm, con motorizzazione di 2,3 litri da 140 cv e omologazione heavy duty". Quali sono i mercati di riferimento per la Multitel Pagliero? "Quattro sugli altri, in ordine d'importanza: la Francia, l'Italia – con un mercato in crescita esponenziale quest'anno – la Germania e il Regno Unito, ciascuno con le proprie particolarità ed esigenze operative. Oggi abbiamo in Europa tre filiali dirette, attraverso le quali gestiamo i quattro principali mercati". Un po' di cifre sui volumi produttivi della Multitel Pagliero. "Nell'ultimo biennio abbiamo realizzato circa 1.400 unità l'anno. Quest'anno contiamo di raggiungere i 1.700 pezzi. Per il 2022 pensiamo di toccare le 2.100-2.200 unità. Oggi, oltre il 70% della produzione prevista per il prossimo anno è già venduta. Abbiamo un portafoglio ordini decisamente robusto, a fronte di notevoli problemi di approvvigionamento della componentistica. Dalle 35 unità settimanali siamo passati a una produzione di 40 unità e contiamo di toccare le 50 settembre-ottobre 2022. Stiamo assumendo personale e presto l'organico dell'azienda supererà i 500 addetti". Progetti futuri? "Potenzieremo lo sviluppo di nuovi prodotti e la ricerca di altri mercati. Fino ad ora siamo cresciuti internamente contando, per esempio, sull'automazione della produzione. Ma stiamo anche pensando a una crescita per acquisizioni o accordi di partnership".



PETRONAS E IVECO

UNA PARTNERSHIP CHE VIAGGIA SULLE STRADE DELL'INNOVAZIONE



Fulvio Savio,
Marketing Manager
PETRONAS Italia

PETRONAS e IVECO sono, dal 1975, partner e alleati nel mondo dei trasporti, un settore che negli anni è diventato sempre più strategico e che sempre di più chiede a uomini e mezzi performance e una resistenza a carichi di lavoro sempre maggiore. PETRONAS ha, da sempre, investito risorse e tecnologia in questo importantissimo settore e, ad oggi, ben 240 esperti tra tecnici e ingegneri di entrambe le aziende lavorano incessantemente presso il **PETRONAS Global Research & Technology Centre di Santena (TO)** per progettare lubrificanti di alta qualità in grado di assicurare le migliori

performance dei mezzi IVECO anche nelle condizioni più estreme.

Nel 2021 un altro importante passo della storica partnership è stato compiuto con la creazione di **un'intera gamma di prodotti in co-branding fra PETRONAS e IVECO: la gamma IVECO Urania, studiata appositamente per garantire le massime prestazioni dei veicoli IVECO in ogni situazione.** La ricca offerta è frutto di centinaia di ore di sviluppo, test al banco e in strada che hanno portato a risultati oltre le aspettative in termini di gestione ottimale della temperatura, riduzione del consumo di carburante ed estensione degli intervalli di sostituzione dell'olio. Lo sviluppo non si è fermato sul-



le strade asfaltate: la gamma IVECO Urania è stata messa alla prova nelle condizioni più estreme, come durante il Rally Dakar e l'Africa Eco Race in cui solo i più forti prevalgono e arrivano a destinazione. PETRONAS ha lavorato a stretto contatto con IVECO non solo per sviluppare fluidi e oli motore in grado di aumentare le prestazioni dei sistemi propulsivi ma, al contempo, anche per ridurre i costi di gestione, migliorando così l'efficienza globale e rendendo meno gravosi i costi di esercizio. La tecnologia dei lubrificanti IVECO Urania, infatti, garantisce protezione contro l'accumulo di depositi nel motore e mantiene una viscosità ottimale dei fluidi. **Tutti i prodotti sono stati formulati in modo da garantire la conformità richiesta dalla normativa Iveco e sono caratterizzati dal Contractual Technical Reference Number (C.T.R).**



PETRONAS

La nuova generazione di lubrificanti IVECO Urania è stata progettata per migliorare costantemente l'efficienza energetica e per rafforzare l'impegno per la riduzione delle emissioni di gas serra, senza compromessi in termini di qualità. Rispetto per l'ambiente, minor spreco di energia e performance ottimali sono dunque le caratteristiche fondamentali della gamma IVECO Urania. Queste caratteristiche diventano un plus eccezionale soprattutto in questi periodi di aumenti dei costi dei carburanti. Per i clienti IVECO questo si traduce in un apprezzabile contributo in termini di risparmio economico verso una solida ripresa e sviluppo, dopo le vicende che, dal 2020, hanno profondamente inciso su tutti i settori economici.





IVECO



DI SUCCESSO IN SUCCESSO



Celebrata allo stabilimento IVECO di Suzzara, polo produttivo del Daily da oltre 40 anni, la realizzazione del 1.600.000esimo esemplare. Festa a Brescia per il 600.000esimo Eurocargo uscito dalla catena di montaggio di Giorgio Garrone

Numeri da record per due modelli di IVECO – il Daily e l’Eurocargo – che sono diventati campioni di vendita in Italia e in Europa e benchmark di mercato, rispettivamente nel segmento dei leggeri e nel comparto dei medi. Dallo storico stabilimento di Suzzara, una realtà produttiva iconica da sempre punto di riferimento nella realizzazione del leggero di casa IVECO, è uscito il 1.600.000esimo Daily, mentre presso le catene di montaggio di Brescia è stato completato il 600.000esimo Eurocargo, a trent’anni dal debutto ufficiale avvenuto nel 1991. A Suzzara, al-

GUARDA
I VIDEO

la cerimonia di consegna del 1.600.000esimo Daily – un furgone adibito a laboratorio mobile – a Roberto Palmiotti, artigiano mascalco titolare dell'omonima azienda, sono intervenuti Stefania Ghedini, titolare della Ghedauto Veicoli Industriali che ha curato la fornitura, Valerio Vallieri, responsabile commerciale Ghedauto Veicoli Industriali, Mattia Romagnoli, responsabile marketing Ghedauto Veicoli Industriali ed Ettore Di Donato Manfredi, IVECO Italy Market District Manager. Giorgio Ricci, Plant manager dello stabilimento di Suzzara, ha dichiarato: *“Siamo orgogliosi di questo importante traguardo per il nostro stabilimento, che rappresenta da oltre 40 anni il polo produttivo del Daily, punto di riferimento sul mercato, grazie alle sue caratteristiche fondamentali come la versatilità, la forza e la robustezza, prestazioni che da sempre lo contraddistinguono. Sempre più connesso per andare incontro alle esigenze di business del cliente, con uno sguardo rivolto alla sostenibilità, e in linea con i valori tradizionali da sempre presenti nel DNA IVECO, il nuovo Daily si conferma un compagno di viaggio performante e competitivo, con un costo totale di esercizio tra i migliori della categoria”*. Il team di Suzzara si occupa in maniera sinergica di ogni fase produttiva del veicolo, dall'assemblaggio del telaio, alla lastratura della cabina, alla verniciatura, al montaggio della trasmissione, alla bardatura degli interni, fino al controllo finale. Inoltre, in fabbrica vengono realizzate versioni speciali, destinate ad applicazioni militari e servizi antincendio. Lo stabilimento lavora dal 2007 con il World Class Manufacturing (WCM), il sistema produttivo che mira alla riduzione totale delle difettosità, degli sprechi e degli incidenti. Si tratta di un processo di miglioramento continuo, incentrato sul coinvolgimento di ogni operatore coinvolto nella produzione.

A BRESCIA, A CASA DELL'EUROCARGO

Lo stabilimento di Brescia, nel quale è stato assemblato il 600.000esimo Eurocargo, è una realtà produttiva iconica per

il Brand e per tutte le generazioni del veicolo, dal suo debutto sul mercato avvenuto nel 1991. La fabbrica rappresenta da sempre il punto di riferimento della produzione del medio di IVECO, grazie all'impegno di circa 1.600 addetti, che si dedicano con passione al proprio lavoro. Marco Colonna, direttore dello stabilimento, ha dichiarato: *“È con orgoglio che salutiamo la produzione del 600.000esimo Eurocargo, un veicolo la cui quarta generazione sta godendo di un successo continuo che si conferma di anno in anno. Questa pietra miliare non poteva che essere alimentata a gas naturale compresso (CNG), segno tangibile del costante impegno di IVECO per una mobilità sostenibile. L'Eurocargo, entrato in produzione nel 1991 e disegnato da Bertone, rappresenta uno dei veicoli industriali più innovativi nella sua concezione, come dimostra il successo di vendite raggiunto, essendo sviluppato su una piattaforma cabina modulabile, che permette di raggiungere elevati livelli di personalizzazione dei veicoli a costi contenuti. Ci precede una storia importante che ci sostiene nel proseguire sulla strada del miglioramento dei processi e dell'innovazione che, nei prossimi anni, vedrà l'ulteriore evoluzione del nostro prodotto in chiave sempre più green”*. Le origini dello stabilimento risalgono al 1903, quando Roberto Züst fonda la Fabbrica Automobili, diventata poi Officine Meccaniche (OM) nel 1928 e acquisita dalla Fiat nel 1968. Dalla produzione iniziale di auto (anche da corsa), la OM è passata al settore agricolo e, infine, a quello dei veicoli industriali. Nel 1975 la OM è tra i “soci fondatori” che danno vita a IVECO. Nel 1991, la fabbrica viene scelta per avviare la produzione dell'Eurocargo, divenendo così la “casa” del veicolo e tracciando una roadmap di camion tecnologici e sostenibili. Lo stabilimento è attivamente impegnato nella tutela dell'ambiente e della sostenibilità. In quest'ottica, nei prossimi mesi verranno installati circa 20mila m² di pannelli solari che consentiranno un risparmio di CO₂ pari a 1.300 tonnellate l'anno.



GARELLI, I COLORI SI FANNO IN TRE



La concessionaria piemontese dice la sua sulla personalizzazione dei mezzi pesanti. Si parte da tre IVECO S-WAY full optional

di Ivan Poli

Rosso, grigio, nero: tre colori all'apparenza distanti, con una presenza cromatica marcata, in grado di evocare forza e passione. Le stesse che la concessionaria IVECO Garelli ha messo in campo nella realizzazione di tre versioni customizzate dell'ammiraglia stradale: l'IVECO S-WAY, ad oggi uno dei camion più personalizzati nella storia recente dell'autotrasporto. Tre versioni che prendono il nome proprio dal colore che le contraddistingue: "Il Rosso", "Il Grigio" e "il Nero", come tre cavalieri pronti ad affrontare anche le strade più impervie.

"L'idea per la personalizzazione dei veicoli – ci dice Gianluca Garelli, amministratore delegato del Gruppo – nasce in occasione di un evento organizzato lo scorso 24

luglio presso la sede cuneese dell'associazione di categoria ASTRA, ovvero la cena sociale che riunisce molti trasportatori della provincia di Cuneo e Asti, tutti aderenti alla sigla in questione. Come concessionaria Garelli, insieme alla stessa IVECO, abbiamo sponsorizzato l'evento a cui hanno partecipato oltre 300 trasportatori. Per noi è stata un'impagabile vetrina per gli IVECO S-WAY con modifiche peculiari in grado di emozionare". A caratterizzare i 'tre' gli specchietti e la calandra in plastica nera riverniciati per ottenere un effetto metallizzato ancora più scintillante. Sul tettuccio della cabina sono stati installati dei fari di profondità, praticamente dei roll-bar in grado di illuminare anche gli anfratti più bui. Le modifiche hanno coinvolto anche le carenature laterali del frontale che, per l'occasione, sono state contornate

da alcune strisce di faretto bassi, in grado di illuminare i profili inferiori del mezzo. Anche il logo del costruttore appena sopra la calandra spicca grazie agli innesti luminosi posti sui suoi bordi. Le livree laterali sono state riprese dalle stesse che IVECO aveva pensato per la produzione in serie dei suoi veicoli: quindi con la "S" assemblata in due parti, le stesse che, opportunamente spostate, danno poi origine anche alla "X" e alla "T", ovvero alle due sigle che caratterizzano gli altri due mezzi della gamma "WAY", pensati per il mondo del cava-cantiere.

"Durante la cena sociale i tre veicoli, battezzati "Il Rosso", "Il Nero" e il "Grigio" – continua Garelli – sono rimasti inizialmente coperti e solo in un secondo momento sono stati disvelati al pubblico, suscitando non poche reazioni entusiaste". Un successo annunciato tanto che *"a nemmeno un mese dall'evento, tutti e tre i veicoli sono stati venduti ad aziende piemontesi".* Nello specifico "Il Rosso" è stato venduto alla Autotrasporti Prette Giuseppe di San Michele Mondovì (CN), "Il Grigio" alla Autotrasporti Vitale Giuseppe di Montà (CN) e il "Nero" alla Autotrasporti Traina Luca Vitale di Villafraanca Piemonte (TO).

"Il Rosso, Il Grigio e il Nero sono stati pensati nell'ottica di valorizzazione dell'azienda di trasporti, per quei padroncini che vogliono contraddistinguersi sulla strada e dare un'impronta più marcata alla loro azienda. L'idea era quella di fornire al pubblico dei veicoli che trasmettessero passione e dedizione per un lavoro sfidante ma estremamente gratificante", ha dichiarato Garelli.



GARELLI, DA SETTANT'ANNI LA PASSIONE PIEMONTESE

La concessionaria Garelli, alla terza generazione, nasce nei primissimi anni '50, quando l'Italia intera, in piena fase di ricostruzione, stava ancora risollemandosi dalle macerie del secondo conflitto mondiale. Il fondatore Antonio apre la prima officina di riparazioni a Mondovì, cittadina cuneese con poco più di 20 mila abitanti. Dopo aver ottenuto la certificazione di "officina OM" nel 1976 avviene il grande salto, diventando concessionario della neonata IVECO per la provincia di Cuneo. Nel 1985 l'allargamento dei territori di competenza anche alla provincia di Asti. Alla guida si susseguono Enzo (il figlio di Antonio), e poi, ai giorni nostri, Gianluca. Oggi l'azienda conta ben quattro sedi nelle rispettive province di competenza, con cui il discorso sull'autotrasporto iniziato quasi settant'anni fa dal fondatore Antonio può proseguire ancora a gonfie vele. Alla sede principale di Mondovì (che è anche sede legale) si sono affiancate negli anni quella di Cuneo, di Saluzzo e di Asti, tutte punti vendita con officina annessa. L'azienda conta quasi 150 dipendenti tra venditori, meccanici, impiegati e vende all'incirca 500 veicoli all'anno (300 Daily e circa 200 medi e pesanti). Il nuovo IVECO S-WAY sta riscuotendo talmente tanto successo che i proprietari, convinti della bontà del nuovo mezzo, hanno fatto un ulteriore investimento per potenziare il proprio network, annunciando l'apertura di un nuovo punto a Monticello d'Alba, che sarà operativo a partire dal 2023. «Le richieste per i mezzi a trazione alternativa stanno crescendo a ritmo sostenuto negli ultimi anni, segno quindi di una mutata concezione del trasporto all'interno delle dinamiche delle varie aziende del nostro territorio. Un diverso approccio alla mobilità, anche in territori non propriamente cittadini come quelli del cuneese e dell'astigiano» ha poi concluso Gianluca Garelli.



ASF SULLE ROTTE DELL'EUROPA

**Consegnati dalla concessionaria IVECO Garelli
Veicoli Industriali alla ASF di Cuneo dieci trattori
IVECO S-WAY a metano liquefatto, prima tranche
di una fornitura di venti unità**

di **Giorgio Garrone**

Sono stati consegnati i primi dieci trattori di un lotto di venti IVECO S-WAY LNG ordinati dal Gruppo Alpi Service Freight (ASF) di Cuneo. La società si occupa di spedizioni marittime e aeree, di servizi espressi, di logistica e magazzinaggio, della movimentazione di merci su gomma e di trasporti intermodali strada-rotaia e via mare con modalità Ro-Ro in Europa e nei paesi extra Unione Europea. Alla simbolica cerimonia di consegna delle chiavi, che si è svolta a Mondovì (Cuneo), hanno partecipato Danilo Merlo, CEO ASF, Fabio Merlo, socio dell'azienda, Achille Merlo, padre di Fabio e di Danilo, Gianluca Garelli, Amministratore delegato della Garelli Veicoli Industriali, concessionaria IVECO di riferimento, Davide Giudici, responsabile

commerciale Garelli V.I. per le sedi di Cuneo e Saluzzo, e Sergio Tamietto, responsabile Key Account IVECO. I dieci IVECO S-WAY LNG entrati in servizio nella flotta della ASF, dotati di doppio serbatoio di metano liquefatto con un'autonomia operativa fino a 1.600 chilometri, sono utilizzati dalla società cuneese per i servizi espressi dall'area di Torino verso la Spagna (soprattutto verso Madrid, Valladolid e Barcellona), con percorrenze annue di circa 120-125mila chilometri. Si tratta di missioni critiche sotto il profilo dei tempi di consegna, che oscillano fra le 12 e le 22-23 ore dal momento della partenza in Italia, secondo le località di destinazione nella penisola iberica, con un sistema di navettamento organizzato sulla linea di percorrenza per rispettare i tempi di guida degli autisti e la sicurezza delle strade. Oggi la ASF dispone di un parco veico-



lare di un centinaio di unità fra mezzi di trazione (una trentina in tutto), semirimorchi, casse mobili e portacontainer.

CONTRATTI DI MANUTENZIONE E RIPARAZIONE FULL

La necessità di disporre di mezzi sempre efficienti in condizioni controllate e di evitare fermi macchina non programmati è alla base della scelta della ASF di sottoscrivere contratti di manutenzione e riparazione 3XL, che coprono un arco temporale di 72 mesi. *“Abbiamo acquistato i veicoli di IVECO – precisa Danilo Merlo, CEO della ASF – con cui c’è anche una storicità di famiglia le cui radici risalgono agli anni ‘50 del secolo scorso, prima con i camion di FIAT Veicoli Industriali, poi con quelli IVECO. Nella decisione di preferire gli IVECO S-WAY hanno giocato un ruolo importante anche il rapporto di fiducia che si è instaurato con la famiglia Garelli e la sensibilità aziendale verso la riduzione delle emissioni di CO₂ con investimenti green nell’ambito del trasporto terrestre e intermodale. Infine, ma non in ordine d’importanza, ritengo che i mezzi LNG del Brand rappresentino la migliore soluzione sul mercato, sia in termini di impatto ambientale, sia sotto il*

profilo delle caratteristiche tecniche dei veicoli”. Perché l’azienda ha optato per i contatti di manutenzione e riparazione full? *“Non abbiamo officine interne e con questo tipo di accordi abbiamo la certezza di disporre di mezzi sotto controllo e sempre efficienti”.* Progetti per il futuro? *“Due, soprattutto. Potenziare le operazioni di logistica e crescere per acquisizioni. Una di queste dovrebbe concretizzarsi già il prossimo anno. Mi piace però sottolineare che la realtà di oggi dimostra la bontà delle scelte strategiche del Gruppo. I volumi delle nostre attività sono, infatti, cresciuti quest’anno – un anno complesso da tanti punti di vista – di oltre il 45%. Un risultato straordinario”.* ASF, con sede storica a Cuneo e filiali operative e commerciali a Torino, Verona, Trieste, Milano, Venezia e Shanghai, ha una rete di 66 corrispondenti esteri con i quali gestisce le spedizioni nel mondo. Tra i core business dell’azienda rientra il trasporto terrestre, con una forte propensione all’intermodalità, lungo le principali tratte europee. La consegna degli IVECO S-WAY LNG è stata effettuata dalla Garelli Veicoli Industriali, storica concessionaria IVECO di riferimento per il territorio piemontese, con sedi a Mondovì, Cuneo, Asti, e Saluzzo.

A sinistra, lo schieramento degli IVECO S-WAY della ASF sul piazzale della concessionaria IVECO Garelli Veicoli Industriali di Mondovì. Sopra, la cerimonia di consegna delle chiavi. Da sinistra a destra, Gianluca Garelli, Amministratore delegato Garelli V.I., Achille Merlo, padre di Danilo, CEO di ASF, e di Fabio, socio di ASF, e Sergio Tamietto, responsabile Key Account IVECO

SPEZZANO TRASPORTI

IL FRESCO VIAGGIA SUGLI IVECO S-WAY

Mega-fornitura alla Spezzano Trasporti di Corigliano Calabro (Cosenza) di 88 IVECO S-WAY, 45 dei quali con motore a metano, per i trasporti dei prodotti alimentari in regime di temperatura controllata

di Giorgio Garrone



Grande successo da Nord a Sud Italia per i pesanti di IVECO. Sono stati, infatti, recentemente forniti 88 trattori IVECO S-WAY, di cui 45 con motorizzazione a gas naturale liquefatto (LNG), alla Spezzano Trasporti di Corigliano Calabro (Cosenza), azienda specializzata nella movimentazione di prodotti in regime di temperatura controllata. Alla cerimonia di consegna delle chiavi hanno partecipato Carmine Spezzano, fondatore della Spezzano Trasporti srl insieme a tutto il suo team, Paolo Capitani, titolare della concessionaria Milano Industrial, Alessandro Oitana, IVECO Italy Market Medium & Heavy Business Line Manager, e Giuseppe Messina, IVECO District Manager. Gli 88 IVECO S-WAY, nella livrea bianco polare che caratterizza l'intera flotta della Spezzano, vengono impiegati per il trasporto primario di generi alimentari su tutto il territorio nazionale e verso alcuni paesi europei, fra i quali la Francia, il Belgio e l'Olanda. I trattori alimentati a gasolio sono equipaggiati con il motore Cursor 13 da 510 cv, mentre i veicoli alimentati a metano montano il motore Cursor 13 da 460 cv.

A BORDO IL PACCHETTO DRIVING COMFORT PLUS

Tutti i camion sono dotati del pacchetto Driving Comfort Plus, che include il climatizzatore a regolazione automatica, sedile autista pneumatico "High Comfort" in tessuto, tendine avvolgibili su entrambe le porte, volante in pelle, il sistema di Infotainment con navigatore e la Connectivity Box, la centralina che mantiene i mezzi in contatto con la Control Room IVECO di Torino, dove una squadra di professionisti è in grado di monitorare in tempo reale i parametri di funzionamento, di produrre report per migliorare lo stile di guida e di programmare gli interventi manutentivi e riparativi per massimizzare il tasso di disponibilità della flotta. Alessandro Oitana, IVECO Italy Market Medium & Heavy Business Line Manager, ha dichiarato: *"Siamo onorati di fornire i nostri IVECO S-WAY alla Spezzano Trasporti, un'azienda che condivide con noi i valori di un trasporto green nel totale rispetto dell'ambiente e dei requisiti previsti dall'agenda europea. Noi di IVECO crediamo fortemente in risorse che rappresentano una risposta tecnologicamente matura e, soprattutto, pronta all'uso, come l'LNG, una soluzione disponibile e immediata per la decarbonizzazione del settore"*.

PERFORMANCE, BASSI CONSUMI E GRANDE AFFIDABILITÀ

Carmine Spezzano, titolare dell'azienda, ha commentato: *"Per noi IVECO è una scelta di stile. Rappresenta, infatti, appeal, efficienza e rispetto per*

l'ambiente. Sappiamo che IVECO e tutta la sua rete di assistenza possono garantirci ottimi servizi e ci aspettiamo le performance sui consumi e l'affidabilità nella meccanica e commerciale che abbiamo avuto modo di apprezzare già dalle prime forniture, oltre al rispetto dell'ambiente, garantito dalle bassissime emissioni di CO₂ delle versioni a LNG già presenti nel nostro parco. Gli IVECO sono mezzi versatili, efficienti e sicuri e per questo verranno impegnati sia per le tratte a lunga percorrenza con un chilometraggio annuo di 100-110mila chilometri sia per i percorsi più brevi, in particolar modo per i canali sensibili del trasporto alimentari". Forte di un'esperienza di 40 anni nel settore nelle attività di trasporto, magazzinaggio e logistica, la Spezzano Trasporti ha stretto negli anni importanti partnership con prestigiosi brand nazionali e internazionali dei settori alimentari e del beverage che hanno molto apprezzato l'ampliamento dell'offerta dei servizi della Spezzano appunto, mediante l'impiego di veicoli innovativi ed ecologici in linea con gli obiettivi sulle modalità di efficacia ed efficienza a garanzia della Sicurezza alimentare. Questo ha determinato l'intensificazione dei servizi, è infatti operativa una seconda sede a Castelvetro di Modena (Modena) – e con i principali paesi europei. Il parco veicoli è composto attualmente da 223 trattori e da 250 semirimorchi, il 70% dei quali è costituito da veicoli isoterme per i trasporti in temperatura controllata. La fornitura degli IVECO S-WAY è stata curata da Milano Industrial, concessionaria IVECO di riferimento che segue il cliente nella scelta dei veicoli e che offre il supporto anche per i servizi di assistenza post-vendita. Per i nuovi IVECO S-WAY la Spezzano Trasporti ha sottoscritto un contratto di assistenza 3XL Life, che include gli interventi di manutenzione e riparazione per tutti i componenti (catena cinemática, freni, frizioni, centraline e impianti veicolari).

Nella pagina a fianco, la cerimonia di consegna delle chiavi dei nuovi camion. Da sinistra a destra, Giuseppe Messina, IVECO District Manager, Alessandro Oitana, IVECO Italy Market Medium & Heavy Business Line Manager, Carmine Spezzano, titolare della Spezzano Trasporti, e Paolo Capitani, titolare della concessionaria Milano Industrial. Sotto, uno dei nuovi IVECO S-WAY della Spezzano.





LAGHEZZA SPA

PIÙ BUSINESS PIÙ CAMION

Potenziata la flotta dell'azienda spezzina con l'entrata in servizio di quattro IVECO S-WAY, tre trattori AS440S48T/P e una motrice AS260S51Y/PS, impiegati per il trasporto container dai porti all'entroterra e viceversa

di Giorgio Garrone



La proposta di soluzioni di trasporto personalizzate e un periodo di prova di due settimane con trattore IVECO S-WAY sono stati fattori che hanno convinto la Laghezza SpA, azienda spezzina attiva nel settore marittimo portuale come partner di riferimento per gli operatori della filiera logistica, a scegliere i veicoli del Brand. La fornitura, curata nella persona di Alberto Sestini dalla concessionaria IVECO di riferimento, la Ghetti Veicoli Commerciali e Industriali di Sesto Fiorentino (Firenze), e comprende tre trattori IVECO S-WAY AS440S48T/P con motorizzazione da 480 cv e una motrice AS260S51Y/PS, dotata di propulsore Cursor 13 da 510 cv. I nuovi veicoli, che sono impiegati nel trasporto dei container dai porti di Livorno, La Spezia, Genova e Vado Ligure verso l'entroterra e viceversa, vanno a potenziare una flotta di 54 camion, tutti con motorizzazioni Euro VI. Gli IVECO S-WAY, che accumulano percorrenze di 11-12mila chilometri al mese, sono coperti da un contratto di manutenzione e riparazione full (3XL) per un periodo di cinque anni. *“Abbiamo conosciuto l'offerta di prodotto di IVECO – spiega Massimo Frolla, Vicepresidente della Laghezza SpA – quando eravamo alla ricerca di una motrice a quattro assi per il trasporto di container da 20 piedi, in abbinamento con un rimorchio adatto a un'unità della stessa lunghezza. Volevamo inserire nel parco mezzi un autotreno di questo tipo, mirando a uno dei segmenti di maggiore redditività in questo momento. La concessionaria IVECO Ghetti ci ha fornito una soluzione su misura, adatta all'esigenza operativa. E da lì è scaturito il contratto”.* Quali risultati avete ottenuto fino ad ora con gli IVECO S-WAY? I conducenti cosa pensano dei nuovi camion? Sono soddisfatti? *“Gli IVECO S-WAY sono decisamente risparmiatori, lo confermano i primi riscontri sui consumi e i feedback da parte dei conducenti sono più che positivi. Abbiamo scelto cabine accessoriate per offrire un ambiente di lavoro confortevole, fattore che serve anche per fidelizzare i driver all'azienda”.* Avete mai pensato di dotarvi di veicoli con motorizzazione a metano liquefatto? *“Certamente. Si tratta di una soluzione interessante, ma ci scontriamo con una rete distributiva dell'LNG ancora insufficiente nelle aree in cui gravitano le nostre attività”.* Progetti per il futuro? *“Gli investimenti per il 2022 saranno concentrati sull'acquisizione di una nuova area nella zo-*



Nella pagina a fianco e in alto, i nuovi IVECO S-WAY della Laghezza SpA. Sopra, la cerimonia di consegna delle chiavi.

na retro-portuale di Santo Stefano Magra e nel potenziamento della flotta. Quest'anno abbiamo riscontrato incrementi a due cifre per le attività di trasporto e per le operazioni logistiche. Il primo comparto è cresciuto del 15-16%, mentre il secondo ha registrato un balzo del 25-30%”.

LE ORIGINI DELL'AZIENDA

Laghezza SpA nasce dalla fusione fra Ratti e Laghezza, Agenzia marittima e Spedizioniere doganale sin dagli anni '70 e AL Logistics, attiva da più di venti anni nei servizi di logistica e trasporto. Forte della propria esperienza e grazie ad una innovativa visione imprenditoriale e strategica, l'azienda ha investito nell'espansione territoriale e nella diversificazione dei servizi, posizionandosi ad oggi come una delle realtà italiane leader di settore. Laghezza SpA ha una solida esperienza nell'ambito dell'assistenza e consulenza doganale e nei settori della logistica e dei trasporti su strada. Le tre divisioni dell'azienda gestiscono circa 250.000 operazioni doganali l'anno, più di 15.000 TEUS movimentati e lavorati presso i tre Terminal logistici del Gruppo e la divisione trasporti, in forte crescita, ha effettuato circa 50.000 viaggi lo scorso anno. I servizi che offre, che si integrano tra loro per offrire soluzioni complete, hanno ottenuto le certificazioni ISO e AEO.

VANGI

QUATTRO ASSI DI CARATTERE

Livrea e allestimento personalizzati per l'IVECO T-WAY AD410T51 8x4 entrato in servizio presso la Vangi di Calenzano (Firenze), specializzata in scavi, demolizioni e sbancamenti per le infrastrutture e l'edilizia

di Alessia Galli della Loggia



Con la sua livrea rosso acceso con inserti in grigio chiaro e antracite e gli anelli coprimozzo anch'essi in rosso, l'IVECO T-WAY AD410T51 8x4 della Vangi, società di Calenzano (Firenze) specializzata in demolizioni e sbanca-menti per la costruzione d'infrastrutture e in lavori edili, non passa certo inosservato. Lo stesso concetto vale per tutto il parco veicolare della Vangi, che comprende oggi circa 200 unità, fra mezzi d'opera, trattori, veicoli per traini eccezionali, commerciali leggeri adibiti ai servizi alle imprese, cisterne, scarrabili e macchine movimento terra. La società calenzanese ha due principali rami d'azienda: la Vangi Srl, che si occupa dei lavori per la realizzazione delle infrastrutture, e la Vangi Inerti che possiede gli impianti per il recupero dei materiali e le cave per la fornitura e il conferimento dei conglomerati da costruzione. *“La nostra azienda – spiega Fulvio Vangi, direttore tecnico della società – ha iniziato la propria attività nel 1961, al tempo del boom edilizio sostenuto dall'espansione economica italiana e dalla realizzazione delle grandi infrastrutture autostradali, come l'Autostrada del Sole, alla cui costruzione abbiamo partecipato. Tuttavia, già dal secondo dopoguerra la famiglia era attiva nel settore del trasporto, in particolare quello di animali vivi. Negli ultimi anni, è aumentato il giro d'affari legato ai lavori infrastrutturali, il che ha comportato un ampliamento del raggio d'azione al di fuori dell'ambito regionale. Eseguiamo sbanca-menti e demolizioni, ma sempre abbinati all'offerta di servizi alle imprese. Abbiamo anche lavorato a Genova, dopo il crollo del ponte Morandi, e siamo ancora presenti nel capoluogo ligure per i lavori di ripristino di alcune gallerie”.* Perché ha scelto i camion di IVECO e, soprattutto, il nuovo IVECO T-WAY? *“Abbiamo avuto una positiva esperienza con il predecessore, il Trakker, che si è dimostrato un ottimo mezzo d'opera, robusto e affidabile. Sono due elementi molto importanti nella nostra realtà aziendale, poiché tutti i veicoli vengono sostituiti solo quando giungono al termine del loro ciclo di vita operativa”.* Quando è iniziato il rapporto con la concessionaria di riferimento, la Ghetti Veicoli Commerciali e Industriali? *“Cinquant'anni fa, quando comprammo un OM Leoncino. Ricordo ancora la cerimonia di consegna delle chiavi, simile a quella di oggi per l'IVECO T-WAY, ma ambientata in un'altra epoca”.*



Perché ha deciso di personalizzare l'IVECO T-WAY? *“Quando acquisto un veicolo desidero che sia ‘su misura’, secondo le mie esigenze operative. La personalizzazione non riguarda solo la livrea, ma anche gli equipaggiamenti di bordo e le caratteristiche dell'allestimento. Sono dettagli che seguo personalmente, come nel caso dell'IVECO S-WAY acquistato nei mesi scorsi”.*

LA CONCESSIONARIA IVECO DI RIFERIMENTO

La fornitura alla Vangi è stata curata dal dealer IVECO di riferimento nella persona di Gianni Amerighi, la Ghetti Veicoli Commerciali e Industriali di Sesto Fiorentino (Firenze). Nata ufficialmente nel 1956, ma con radici che risalgono al 1936, la concessionaria è guidata oggi da Lorenzo Ghetti, ed è attiva nelle province di Firenze, Arezzo, cui si sono aggiunte negli ultimi anni Lucca, Massa Carrara e La Spezia. La Ghetti coordina, inoltre, 11 officine autorizzate IVECO, collocate lungo i principali assi di comunicazione dell'area di riferimento. I servizi di post-vendita, insieme alla disponibilità di camion in pronta consegna, anche dotati di attrezzature specifiche, e il noleggio a lungo termine sono fra i punti di forza della Ghetti. Un altro settore di business molto importante è costituito dalla compravendita di usati.

IVECO S-WAY

DAL VENETO ALLA CAMPANIA UN'UNICA VOCAZIONE

Full Service, FLF e Chemical Express scelgono il nuovo pesante stradale IVECO per il trasporto a temperatura controllata, il soccorso stradale e la consegna di prodotti chimici e pericolose

di Valentin Stepanov

Sempre più consegne, sempre più successo per il trattore stradale di punta del brand, l'IVECO S-WAY, un mezzo versatile che offre il massimo dal punto di vista della sicurezza e comfort alla guida. Particolarmente apprezzato non soltanto dalle aziende che si occupano di trasporti a lungo raggio di merce generica, ma anche da imprese specializzate in consegne più sfidanti. È il caso di tre realtà italiane, due nel trevigiano e una nel napoletano, a cui sono state consegnate le nuove ammiraglie stradali.

Protagoniste della prima consegna, che si è tenuta lo scorso settembre a Villorba (TV), la Full Service, azienda che si occupa di trasporto collettame e trasporto a temperatura controllata, e la FLF, officina autorizzata IVECO. Nello specifico, alla prima realtà sono stati consegnati due cabinati IVECO S-WAY, allestiti con cassone isotermico per il trasporto di medicinali e prodotti alimentari, mentre la FLF ha ricevuto il trattore a tre assi progettato per il soccorso stradale in tutto il territorio europeo. I tre mezzi sono dotati di motore Cursor 13 da 570 cv ed equipaggiati con cambio automatizzato Hi-Tronix da 12 marce, fari full LED, Connectivity Box per essere sempre connessi, insie-

me a tutti i sistemi di risparmio carburante così da garantire il massimo risultato sull'efficienza dei consumi. La fornitura è stata curata da Industrial Cars Spa, concessionaria IVECO di riferimento per il territorio di Vicenza, Treviso e parte di Padova, con oltre 40 anni di esperienza nella vendita e nell'assistenza di veicoli IVECO.

La seconda cerimonia di consegna si è svolta invece a Napoli, presso la sede della Chemical Express, azienda che si occupa di trasporto di prodotti chimici e rifiuti industriali liquidi in tutta Europa. In questo caso i 15 IVECO S-WAY consegnati verranno impiegati soprattutto in Francia, Germania, Spagna e Inghilterra anche per il trasporto di prodotti infiammabili, corrosivi e, più in generale, di altri prodotti classificati come pericolosi. I veicoli oggetto della consegna – perfezionata da Socom Nuova, concessionaria IVECO di riferimento radicata sul territorio campano, che vanta un'esperienza di quasi 60 anni nei servizi di assistenza di vendita e post-vendita – sono trattori stradali che portano in dote un motore Cursor 11 da 480 cv, passo 3650, cambio automatizzato Hi-Tronix 12 marce, cabina Active Space ideale per viaggi a lungo raggio e pacchetto ADR per trasporto di merci pericolose in totale sicurezza.





Lascia che sia il tuo camion
a **riflettere** *la tua passione.*

Grazie alla nostra ampia gamma di accessori in acciaio puoi personalizzare al meglio il tuo veicolo, donandogli un aspetto unico che metta in mostra tutta la tua passione.

IL DAILY SEMPRE CONNESSO CON IVECO FIT & CONNECT

La soluzione telematica sviluppata
in collaborazione con Targa Telematics
permette di ottimizzare le prestazioni
del veicolo e l'esperienza di guida

di Valeria Tazzetti



Le risposte del futuro alle domande del presente rappresentano da sempre una mission fondamentale per IVECO, che di recente ha presentato IVECO FIT & CONNECT, il progetto ideato per estendere l'offerta dei servizi connessi anche ai veicoli ancora privi della connettività IVECO. Infatti, grazie alla collaborazione con Targa Telematics, tech company specializzata nello sviluppo di soluzioni digitali nel campo della telematica, della smart mobility e delle piattaforme IoT per operatori di mobilità, sarà possibile provvedere all'installazione della nuova soluzione telematica sui veicoli che ne sono sprovvisti, fornendo servizi sviluppati appositamente per i clienti IVECO Daily, al fine di ottimizzare le prestazioni del veicolo e l'esperienza di guida. Il nuovo servizio IVECO FIT & CONNECT, disponibile all'interno della linea IVECO Accessories, consiste, infatti, nel dare la possibilità di montare in qualsiasi momento e con estrema facilità una soluzione telematica sui veicoli che non ne sono dotati, quali in stock, usato

recente e veicoli venduti senza connettività di primo impianto. L'offerta prevede un minimo di due anni di servizi connessi, ideati per favorire il risparmio e le performance del proprio mezzo. L'iniziativa, che al momento vede coinvolti Italia, Francia e Spagna, comprende un'ampia gamma di benefici, a partire dall'ottimizzazione del consumo di carburante e del costo totale di esercizio (TCO), grazie alla ricezione settimanale dello SMART REPORT, che fornisce indicazioni sulle prestazioni di guida, e alla protezione del veicolo con il servizio di STOLEN VEHICLE RECOVERY (SVR), che supporta i clienti nella localizzazione e nel recupero del mezzo in caso di furto, 24h su 24 e 7 giorni su 7 in tutta Europa. Inoltre, il servizio include la massimizzazione dell'Uptime e la riduzione dei costi di riparazione, grazie al SERVIZIO PROATTIVO, che collega il cliente ai Servizi della Control Room IVECO e invia avvisi di manutenzione puntuali. Il cliente potrà acquistare il nuovo servizio presso la concessionaria di fiducia e potrà usufruirne una volta che viene montato il kit IVECO FIT & CONNECT sul suo veicolo. A seguito della sottoscrizione del contratto, il cliente avrà accesso ai servizi sviluppati da IVECO in partnership con Targa Telematics, e da quel momento inizierà a essere connesso e a usufruire degli innovativi servizi a lui dedicati.





Il Gladiatore, primo IVECO S-WAY "vestito" da ACITOINOX ha dato vita a un incredibile fenomeno su larga scala che ha portato gli allestimenti realizzati dall'azienda campana a rappresentare un vero must sull'ammiraglia di IVECO di Alessandro Ferreri

TUTTI PAZZI PER L'ACCIAIO

All'inizio fu *Il Gladiatore*, l'IVECO S-WAY di Michele Perrotti, un veicolo unico che per le soluzioni innovative, inedite, forse visionarie, come, per esempio, i tubi a sezione quadrata. Era, insomma un veicolo assolutamente irripetibile. Eravamo nel gennaio del 2020 e quel trattore vestito con gli acciai di ACITOINOX fu davvero il capostipite di una generazione di IVECO S-WAY decorati dall'Azienda campana. In realtà, *Il Gladiatore*, non fu solo il primo, il capostipite, ma fu l'onda davvero dirompente che aprì la strada a un fenomeno che in pochi si sarebbero aspettati e che in breve tempo assumerà proporzioni importanti. Già nel giugno del 2020, a meno di un anno dalla

presentazione ufficiale dell'IVECO S-WAY, su una rivista di settore si leggeva: *"dall'uscita dell'IVECO S-WAY, meno di un anno fa, sono stati allestiti nell'atelier di ACITOINOX, venticinque veicoli, praticamente due al mese."*

Anna Acito, design manager dell'Azienda ribatteva dicendo che *"lo stile coinvolgente di IVECO S-WAY, sembra stimolare la fantasia e spingere verso la customizzazione, verso allestimenti personalizzati che trasformano un camion di serie in un pezzo davvero unico."*

Comunque sia, dopo *Il Gladiatore*, di IVECO S-WAY allestiti da ACITOINOX ne appaiono molti altri, ognuno con soluzioni originali, esclusive. Le aziende che commissionano i kit sono praticamente in tutta Italia, mentre cominciano ad arrivare ordini anche dall'Estero.



LE ULTIME DUE CREAZIONI

L'esperienza dei veicoli di Perrotti oggi viene riproposta, aggiornata e arricchita su due IVECO S-WAY 570 realizzati recentemente, uno de La Freccia Trasporti di Massimo Pietropaolo, l'altro, presentato a Misano in occasione del Grand Prix Truck, di Logistica e Trasporti Santoro. I due veicoli, arricchiti da nuovi particolari sul fianco, sono caratterizzati da un allestimento sempre morbido e sinuoso. Gli accessori che sono stati distribuiti sulla cabina hanno dimensioni, forme e sezioni tali da contribuire al bilanciamento formale degli accessori e dell'intero kit. Entrambi presentano gli stessi accessori, le vendutissime barre paraurti con le annesse applicazioni porta-targa, eppure hanno un aspetto diverso. Ad esempio il veicolo bianco, quello de la Freccia Trasporti, ha degli accessori in più al di sopra della calandra, una scelta di stile che rende predominante la presenza degli acciai nella zona frontale del veicolo. Al contrario, nel veicolo blu, la zona in questione non è decorata e l'identità del veicolo risulta in equilibrio con quella degli accessori, lasciando perfettamente visibile il *design language* del brand.

"Il modo di allestire nel tempo è cambiato – riprende Anna Acito – e ACITOINOX se ne prende tutti i meriti. Gli stili degli accessori invocano le forme stesse del veicolo, esaltandone le scocche, rimandando a immaginari tra loro differenti. Quando poi lo stile ACITOINOX soddisfa e asseconda le richieste del cliente, succede che i veicoli diventano espressione di una visione artistica che mette in strada dei veri e propri capolavori."

THE QUEEN E THE PRINCESS

Ma poi, ad aprile di quest'anno, è ancora Perrotti a rubare la scena. Due IVECO S-WAY diventano musa di un progetto di personalizzazione curato da ACITOINOX: *The Queen* e *The Princess*, dedicati, rispettivamente, alla moglie e alla figlia dello stesso Michele Perrotti.

Si tratta, naturalmente, di due *special edition*, uniche nel loro genere, che vengono utilizzate per il trasporto di cereali biologici lungo la tratta adriatica. Gli articoli in acciaio realizzati per i due IVECO S-WAY sono stati progettati e realizzati appositamente per i due veicoli; si tratta quindi, nel panorama degli accessori in acciaio, di elementi totalmente nuovi e inediti. Il risultatostilistico è frutto di uno studio piuttosto complesso, che ha preso in esame non solo le "forme" del veicolo, ma anche i suoi colori, le sue particolarità e soprattutto il carattere che doveva emergere nei due differenti allestimenti. Nella versione *The Princess* è stato utilizzato acciaio dall'inedito design colorato di nero, che fa da contrasto con la vernice e con le grafiche arancioni e nere, mentre per la versione *The Queen* è stato utilizzato il classico acciaio lucido "mirror".

Nella foto a sinistra, la scelta stilistica degli accessori è simile e non perfettamente identica. Il veicolo bianco presenta degli articoli in più che riflettono la personalità del cliente; il veicolo blu, nonostante i suoi accessori siano ben evidenti, anche per contrasto sulla tinta della carrozzeria, risulta essere molto più semplice ed equilibrato dell'altro. Sotto, le personalizzazioni di *The Queen* e *The Princess* per Autotrasporti Perrotti. Tutti gli accessori sono in catalogo, visibili su www.acitoinox.com



GAS NATURALE PER BRIVIO&VIGANÒ

Un carburante sempre più diffuso, scelto dall'azienda milanese per lo slancio sostenibile della sua flotta. La panoramica

di Ivan Poli



veicoli pesanti alimentati a LNG si stanno ritagliando una fetta sempre più corposa di mercato, arrivando oggi a importanti volumi di immatricolazioni. IVECO, leader di mercato in questo segmento, con i suoi veicoli LNG ha fatto breccia nelle flotte (e nei cuori) di numerose imprese di trasporto. In modo particolare con i nuovi IVECO S-WAY alimentati a LNG ed equipaggiati con motori Cursor 9 e 13 NP di FPT, rispettivamente con cilindrata da 8,7 e 12,9 litri. Si tratta di soluzioni che rappresentano l'unica trazione alternativa attualmente diffusa sul mercato. Quindi sistemi propulsivi altamente ecologici ed efficienti, in grado di contribuire attivamente agli obiettivi prefissati dal Green Deal Europeo e, soprattutto, già ampiamente disponibili sul mercato e diffusi nelle aziende. Come dimostra la consegna di 14 IVECO S-WAY LNG, all'azienda Brivio & Viganò Logistics, leader italiano nel settore della distribuzione e della logistica integrata di prodotti alimentari. Equipaggiati con ralla Jost con sensore per attacco del semirimorchio, i veicoli portano in dote un pacchetto di bordo al top: sono dotati infatti di un equipaggiamento tecnologico di ultima generazione che garantisce sicurezza, comfort e connettività, un insieme di servizi volti a migliorare l'esperienza di guida e le prestazioni del veicolo. Durante la cerimonia di consegna, che si è svolta presso la sede della concessionaria Tentori Veicoli Industriali, a pochi metri dalla SS36, è stata quindi messa in mostra la tecnologia a LNG di IVECO progettata per la riduzione dei consumi e delle particelle inquinanti in linea con i valori di cui sopra. Dunque, una sostenibilità che non è solo ambientale ma anche economica, aspetti fondamentali per lo sviluppo presente e futuro del settore dei trasporti.

"Sul totale degli IVECO S-WAY immatricolati – ha esordito Federico Tentori, responsabile commerciale della concessionaria – la percentuale di veicoli alimentati a gas naturale venduti dal nostro gruppo si attesta nel range compreso tra il 10% e il 20%: segno, quest'ultimo che, nonostante la crisi pandemica, l'interesse da parte dei clienti nelle motorizzazioni alternative non è venuto meno. Complici, sicuramente, da una parte il minore impatto ambientale che i nuovi mezzi riescono a garantire, soprattutto nei casi del Bio-LNG ottenuto dagli scarti zootecnici e biologici, e dall'altra gli incentivi per il rinnovo del parco veicolare, particolarmente cospicui proprio per quelle classi di veicoli green che permettono una salvaguardia dell'ambiente, come indicato dalle classi individuate da RAM Spa, la società in-house del Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili che si occupa dell'elargizione dei suddetti contributi per lo svecchiamento del parco veicolare".



Nella pagina a fianco, la consegna delle chiavi dei veicoli. Sopra, lo schieramento dei mezzi presso la sede della Tentori Veicoli Industriali di Molteno (Lecco).

Tentori Veicoli Industriali è il concessionario di riferimento IVECO per le province di Lecco, di Monza e della Brianza e una parte di Milano. Dal canto suo l'intero Gruppo, insieme quindi a tutte le altre consociate, ha filiali a Varese, Como, Lodi, Pavia e altre zone di Milano. I dipendenti, per la sola Tentori Veicoli Industriali, sono circa 120 tra collaboratori, venditori, impiegati e meccanici. Le sedi principali dell'azienda si trovano a Molteno (LC), e occupano un'area di circa 35.000 mq, di cui 15.000 coperti.

Le origini della Brivio & Viganò Logistics, invece, risalgono alla metà degli anni '70, quando i primi trattori stradali di proprietà furono messi su strada. Da quel momento l'ascesa è stata prorompente, fino ad arrivare all'attuale parco veicolare di circa 1000 targhe, tra cui cabinati, trattori stradali, furgoni e semirimorchi. Una crescita che negli anni è andata di pari passo con l'esplosione della GDO, un fenomeno travolgente che ha radicalmente mutato la società italiana a partire dagli anni '80 fino ai giorni nostri con supermercati presenti praticamente in ogni centro abitato. Dunque, un percorso iniziato in sordina, fino ad arrivare agli attuali 5000 collaboratori tra l'Italia e l'Europa, che ha visto l'approdo ad altri settori oltre alla GDO, che comunque resta centrale. Brivio & Viganò si occupa infatti anche dei trasporti per il settore Horeca (hotellerie-restaurant-café), dell'e-commerce e, più in generale, di tutto ciò che concerne la filiera del freddo. Senza dimenticare l'originale vocazione, quella legata ai prodotti della terra: gli ortomercati. I 14 IVECO S-WAY LNG sono stati consegnati ad Alessandro Viganò, Fleet Manager di Brivio e Viganò che, riferendosi agli eccellenti risultati che già oggi i veicoli alimentati a gas naturale sono in grado di raggiungere in termini di abbattimento delle emissioni, ha commentato: "La reale sostenibilità si ottiene ottimizzando quello che già si ha".



ACCESSORI SÌ, MA DI QUALITÀ

Nelle parole di Giuseppe Spinoso, Product Manager IVECO Accessories, come nascono gli accessori del Brand, a quali test vengono sottoposti prima di arrivare sui camion e come è strutturata l'offerta di prodotto

di Giorgio Garrone



Non tutti gli accessori per i mezzi commerciali e per i veicoli industriali sono uguali. Quelli di IVECO si differenziano dagli altri per molteplici motivi. Prima di tutto per la loro origine, che deriva da accurati studi di mercato per intercettare e anticipare le esigenze, le necessità e i desideri degli utilizzatori dei camion. Tuttavia, l'aspetto più qualificante riguarda i rigorosi test cui sono sottoposti gli accessori prima di essere immessi sul mercato. Tutto ciò ne fa dei componenti unici, realizzati per durare nel tempo, con piena soddisfazione da parte di chi li ha scelti e installati. Su questi e altri temi, *Camion&Servizi* ha intervistato Giuseppe Spinoso, Product Manager IVECO Accessories.

C&S: *Come nascono gli accessori del Brand? Quali sono le loro origini?*

Spinoso: Alla base di tutto, c'è un'attenta ricerca di mercato che coinvolge input che arrivano dalla rete. Verifichiamo cosa manca sui nostri mezzi oppure, per fare un esempio, poiché l'IVECO S-WAY si presta molto bene alle customizzazioni, valutiamo quali sono le richieste provenienti dal mercato. Successivamente, ci rivolgiamo ai nostri fornitori.

C&S: *Da chi arrivano gli input per la realizzazione dei nuovi componenti? Dai concessionari? Dagli Area manager?*

Spinoso: Da un mix di queste fonti. I nostri responsabili del brand nei vari mercati con cui dialoghiamo regolarmente ci danno i primi input. Ho iniziato a visitare i concessionari della rete per raccogliere le informazioni indispensabili alla definizione delle novità di prodotto. In ogni caso, il dealer è l'interlocutore numero uno.

C&S: *Qual è l'iter per valutare se realizzare un accessorio? È un processo decisionale a più voci o una scelta unilaterale?*

Spinoso: Per i componenti standard, come un tavolino per un IVECO S-WAY, un porta-telefono o un adesivo il processo è più snello. Se, invece, gli investimenti in gioco sono più rilevanti viene approntato un business plan, valutando collegialmente i costi, i benefici e i possibili volumi di vendita.

C&S: *A quali test vengono sottoposti gli accessori, prima di arrivare sul mercato? Ci può fare qualche esempio?*

Spinoso: È prevista una serie di test, che li qualifica come accessori IVECO. La defini-



zione e tipologia dei test dipende dal prodotto che si vuole sviluppare. In alcuni casi serve un'omologazione essendo componenti fondamentali per la sicurezza del veicolo, mentre in altri casi si tratta di verificare la risposta del componente in condizioni d'impiego reali durante test su strada. Il processo dipende dalla gamma e dalla tipologia di prodotto. In breve, l'accessorio viene valutato dopo una determinata percorrenza chilometrica, in condizioni reali di utilizzo. Per il nuovo Daily, abbiamo recentemente validato con l'ingegneria della linea Light il radar blind spot, che consente il rilevamento di veicoli nell'angolo cieco. Abbiamo, dapprima, eseguito test sulla nostra pista di Torino, simulando manovre di sorpasso. Poi i sensori sono stati testati in tratti urbani e misti. Infine, abbiamo omologato il dispositivo e ne abbiamo curato l'integrazione con il veicolo.

C&S: *Cosa succede se si tratta di componenti non critici per la sicurezza del veicolo? La procedura di validazione è la stessa?*

Spinoso: Come dicevo prima dipende dal prodotto, ma in molti casi l'iter è simile. Per esempio, abbiamo un kit di sticker cromati da fissare per incollaggio alla carrozzeria. Il concetto utilizzato è lo stesso del componente di sicurezza. Vogliamo evitare qualunque rischio per gli utenti della strada. Anche in questo caso, sono stati eseguiti test di durata della colla bi-componente, percorrendo migliaia di chilometri. Lo stesso concetto vale per un'apparecchiatura multimediale all'interno del veicolo. I componenti elettrici plug & play, previsti dalla nostra offerta, devono superare specifici test di sicurezza e non devono influire sullo stato e il livello di carica della batteria.

Nella pagina a fianco, Giuseppe Spinoso, Product Manager IVECO Accessories, la calandra con fibra ottica per l'IVECO S-WAY e una lightbar con luci aggiuntive per il Daily. Sopra, una spazzola tergicristallo Clean Vision con gli ugelli per il liquido lavavetri posizionati lungo tutta la lunghezza della spazzola stessa.

In queste pagine,
il tavolino
multifunzione
e alcune tipologie
di calandre
per l'IVECO S-WAY
e le luci posteriori
a LED per il Daily.



C&S: *Sui tessuti sono previsti test d'invecchiamento?*

Spinoso: Certamente. Le nostre foderine per i sedili resistono a 300mila cicli di sfregamento, rispetto ai 15-18mila cicli di alcuni manufatti reperibili sul mercato.

C&S: *Si tratta di una procedura sistematica applicata, con le differenze del caso, a tutte le tipologie di accessori?*

Spinoso: Sì. La prova su strada è l'aspetto qualificante degli accessori IVECO. Devono essere performanti, senza causare problemi. Ciò implica procedure lunghe e complesse che stiamo cercando di snellire.

C&S: *Come sono strutturate le gamme accessori per i leggeri, i medi e i pesanti e come vengono presentate alla rete di vendita?*

Spinoso: Questa è una grande sfida. Stiamo lavorando per rivoluzionare tutti i sistemi di comunicazione e di vendita per la nostra rete e per il cliente finale. A breve sarà disponibile un nuovo catalogo digitale per le nostre concessionarie, in modo che possa loro consentire di trovare tutti gli accessori, aggiornati in tempo reale con prezzi, montaggio e istruzioni in modo più facile e intuitivo rispetto a prima. È un aspetto molto importante, poiché sono i dealer a proporre l'offerta ai clienti finali. Stiamo implementando anche un sito- vetrina riservato alla clientela, con i componenti di maggiore importanza. L'idea è di fare in modo che il cliente vada dal dealer, sapendo già cosa chiedere. Il concessionario, a sua volta, se conosce l'accessorio lo propone. Stiamo tenendo dei corsi ai dealer sui nuovi Accessori che in-

trodurremo in gamma. Per quanto riguarda la struttura della nostra offerta, invece, si articola, ad oggi, in cinque macro-categorie: accessori per esterni, per interni, hi-tech, per la sicurezza e per il comfort. Le gamme per le quali è disponibile il maggior numero di accessori sono il Daily e l'IVECO S-WAY. L'Eurocargo, invece, può contare su accessori mutuati da altri modelli.

C&S: Quali sono i componenti qualificanti per la gamma Daily?

Spinoso: Se parliamo di accessori esterni, sicuramente le bagagliere in alluminio, gli spoiler, il pushbar, i componenti di tuning, come le barre di protezione laterali, le coppe cromate, lightbar con le luci addizionali. Per gli interni parliamo di sistemi multimediali, di tappetini, di dispositivi di ricarica per il cellulare e di luci a LED per vano di carico. Dal punto di vista dei volumi di vendita, il componente più gettonato dal mercato è il sistema multimediale. Per il nuovo Daily abbiamo lanciato il Carplay & Android Auto wireless.

C&S: E per l'IVECO S-WAY?

Spinoso: Qui si apre un mondo. C'è grande grande richiesta per i kit cromati che rendono più aggressivo il look della cabina. Abbiamo tre modelli di calandra, anche con fibra ottica. Si comanda attraverso un'App, che consente di scegliere il colore. Abbiamo introdotto la scritta IVECO retro-illuminata. In catalogo ci sono il roofbar con luci addizionali, le carenature laterali fra gli assi disponibili anche per versioni CNG-LNG, le calotte a specchio cromate o verniciate e il radar blind spot. In prospettiva, vogliamo anche installare le telecamere esterne in aggiunta agli specchi retrovisori tradizionali, è un dispositivo in fase di test. Internamente, proponiamo il sistema multimediale e il tavolino originale, solo per citarne un paio. Ma non ci fermiamo qui, abbiamo già in piano altre idee da proporre per le nuove gamme per i prossimi anni.





STEP BY STEP

Le novità di prodotto di IVECO BUS, che si presenta sempre più impegnato nel mondo delle trazioni alternative

di Ivan Poli

Lancio del Crossway elettrico (a partire dalla versione Classe I) sarà anticipato, a livello temporale, dalla messa a disposizione dell'opzione mild hybrid sulle gamme Urbanway, Crealis e Crossway Low Entry. Ciliegina sulla torta: il modulo ibrido leggero, sviluppato insieme a Voith, sarà abbinabile anche al motore a CNG. Ma non finisce qui: si è alzato il sipario anche sul Daily Access a gas, carrozzato dal partner spagnolo Indcar. La città di Milano (e il circuito di Arese) è stato il teatro dell'evento internazionale promosso da IVECO BUS il 20 e 21 ottobre. Un appuntamento che ha chiamato a raccolta i rappresentanti dei principali magazine di settore del vecchio continente.

Domenico Nucera, che dall'ottobre 2021 ricopre la posizione di presidente BUS Business Unit, ha aperto l'evento: *"Stiamo andando verso un nuovo modello di business: dalla vendita di un prodotto alla vendita di un servizio. La chiave per realizzare questo cambiamento è un flusso di informazioni ben organizzato. Connettività e digitalizzazione sono oggi cruciali"*. Il brand president IVECO BUS Stephane Espinasse ha aggiunto: *"La sostenibilità è il trend principale nel settore dei trasporti e rimarrà tale nel prossimo futuro. L'entrata in vigore della direttiva sui veicoli puliti e l'istituzione di zone a basse emissioni in molte città significano che gli operatori hanno bisogno di soluzioni accessibili, dal punto di vista finanziario e ambientale. Oggi IVECO BUS ha 8.000 veicoli a gas in funzione in tutta Europa. La tendenza alla diffusione degli autobus a gas in Europa rimane forte. Nella prima metà del 2021, il 10 per cento degli autobus interurbani venduti nel continente era alimentato a gas. La quota cresce al 48 per cento in Francia"*. Sulla mobilità elettrica, ha proseguito Espinasse, *"Offriamo soluzioni di mobilità elettrica in sette paesi europei, abbia-*

mo prodotto 500 unità di E-Way e abbiamo raggiunto nel 2021 una quota del 12% nel mercato europeo degli autobus elettrici".

Diamo uno sguardo alla gamma rinnovata in chiave Euro VI Step E, a partire dal perimetro cittadino. L'Urbanway è stato ridisegnato nel posteriore, con i fari collocati in continuità con corpose bande rosse. Grande novità è la modifica della collocazione del motore, con il Cursor 9 ora montato longitudinalmente. Il veicolo è disponibile in tre lunghezze nella versione CNG: 10,5, 12 e 18 metri, mentre per la versione diesel esce di scena il 10,5m. Due le alimentazioni: al diesel si aggiunge il CNG, mentre alla trasmissione l'Ecolife 2 firmato Zf accompagna il Voith tra le scelte disponibili. Torniamo al gas: nelle



bombole del 12 metri possono essere stoccate da 1280 a 1.610 litri di gas naturale compresso. Autonomia? Fino a 600 km. L'altezza rimane a 3.300 millimetri. Al posto guida debutta il nuovo Actia Podium 2, che integra un monitor da 7 pollici. Rimanendo in ambito urbano, l'opzione e-mobility è appannaggio della gamma E-Way, dove le batterie sono in fase di aggiornamento: i moduli passano da 35 a 42 kWh nel medesimo spazio, così da consentire un accumulo massimo di 418 kWh sul 10,7 metri e 460 sul 12 metri. Il Crossway nella declinazione LE sarà disponibile in quattro lunghezze (10,8, 12,1, 13 e 14,5 metri a tre assi). Tre i motori a disposizione: Tector 7 e Cursor 9, quest'ultimo in versione CNG e diesel. Fiore all'occhiello della gamma, il modello CNG, che quest'anno rappresenterà, secondo le stime IVECO BUS, il 15 per cento della produzione (partendo dal 6 per cento del 2019 e 10 per cento nel 2020).

Venendo al Classe III, l'Evadys in versione Step E presenta le medesime novità del Crossway (cockpit rinnovato e accorgimenti di sicurezza in grado di garantire l'ottemperanza della normativa Ece R29.03, che riguarda gli impatti frontali). Disponibile in due misure (12 e 12,96 metri) e con due opzioni di trasmissione (Zf Ecolife 2 e Voith Diwa Nxt, così come sul Crossway). Offre una bagagliaia da 12 metri cubi (incluse le cappelliere interne). Ma non finisce qui: tra le grandi novità della presentazione milanese spicca il lancio del Daily Access in versione gas naturale. 7,1 metri di lunghezza, 355 litri di capacità di CNG, autonomia di 400 chilometri.



Efficienza economica ed operativa sono i pilastri del progetto Streetway, la nuova gamma urbana lanciata da IVECO BUS a metà settembre. Un nuovo modello, disponibile nelle versioni da 12 e 18,75 metri e in due tipologie di alimentazione (diesel e CNG), che si aggiunge all'Urbanway in modo da ampliare l'offerta IVECO BUS in ambito Classe I. L'Urbanway, infatti, rimarrà in vendita in tutta Europa.

“Questo autobus urbano sarà perfettamente all'altezza dell'ambizione del nostro brand di mettere a disposizione un vero campione di TCO, fornendo alle autorità del trasporto pubblico una soluzione di mobilità sostenibile, efficiente e con le prestazioni migliori della categoria”, ha dichiarato Stéphane Espinasse, IVECO BUS Brand leader.

L'IVECO Streetway segna il debutto della collaborazione con Otocar, in base a una sinergia già attiva da tempo a livello di gruppo CNH, e sarà prodotto nello stabilimento di Sakarya, in Turchia, mentre l'avvio della produzione seriale è previsto per inizio 2022. L'anno prossimo vedrà dunque la commercializzazione del veicolo sul mercato europeo. Europa che, tuttavia, è uno dei target (non l'unico) di questa nuova proposta: *“Si tratta di un prodotto pensato per aumentare le nostre quote in mercati come Asia, Middle East e Africa, oltre naturalmente a quelli europei”,* ha affermato Giorgio Zino, IVECO BUS Business Director Italy & Greece Market, in sede di presentazione del veicolo, prima di precisare che «telai, omologazione, driveline e motori sono rigorosamente IVECO BUS. Con questa nuova gamma andremo a differenziare la produzione, dal momento che le versioni elettriche, ibride e a più alto grado di personalizzazione resteranno in capo all'Urbanway, che rimarrà in vendita in tutta Europa».

Lo Streetway usufruisce del supporto completo offerto dall'estesa rete di IVECO BUS dedicata ad assistenza e ricambi e vanta un'offerta comprensiva di servizi: finanziamento, formazione, contratti di manutenzione, OK BUS, tutti pilastri fondamentali del brand, che in questo modo garantisce a tutti i clienti la possibilità di ricevere una soluzione di mobilità sostenibile leader del settore.

Venendo alle specifiche del modello, lo Streetway è un urbano a pianale ribassato conforme agli standard Euro VI-E, con motore Cursor 9 Euro VI sviluppato da FPT Industrial per IVECO BUS. Montati longitudinalmente, i motori sono associati a un cambio automatico Voith Diwa 6 o ZF Ecolife 2, nonché a un ponte posteriore ZF AV 133.

In versione standard (12 m) o articolata (18,75 m), i modelli Streetway diesel con HI-SCR erogano rispettivamente 310 e 360 cavalli, per una coppia massima che tocca 1.300 e 1.650 Newtonmetri, a seconda della 'cavalleria'. L'esclusiva tecnologia senza ricircolo dei gas di scarico (EGR) contribuisce a ridurre il consumo di carburante e i livelli di emissioni. Le prestazioni ambientali possono essere ulteriormente migliorate grazie alla possibilità di utilizzare biocarburanti di seconda generazione.

A disposizione c'è anche una versione alimentata da motori CNG in grado di sviluppare 310 cavalli e 1300 Nm per la versione dodecimetra, 360 cavalli e 1.640 Nm per la versione articolata. I serbatoi ad elevata capacità (fino a 1.600 litri per il modello da 12 metri e 1.805 litri per quello da 18,75 m) garantiscono un'autonomia eccezionale in qualsiasi missione urbana.

Venendo agli interni, sullo Streetway possono trovare posto fino a 16 passeggeri seduti nella porzione ribassata della sezione centrale. Si sale a bordo tramite doppie porte da 1.200 millimetri (due o tre sul 12 metri, quattro sull'articolato).

Il veicolo può essere dotato di una rampa di accesso e un'area interna dedicata ai passeggeri disabili.

Il posto autista include uno sportello vetrato e un vano porta oggetti posizionato in alto ed è dotato di sterzo regolabile e di un cluster Actia Multic S.digital. Lo Streetway introduce inoltre un'ampia serie di caratteristiche di serie per ottimizzare la sicurezza di autisti e passeggeri, tra cui sistemi elettronici per la frenata (EBS, ABS, ASR), avvisi relativi all'aumento della temperatura nel comparto motore, un sistema antincendio automatico, bordi sensibili e rilevamento dei passeggeri in corrispondenza delle porte.

IVECO BUS AD IBE ALL'INSEGNA DEL 'DIESEL FREE'

Una partecipazione all'insegna della sostenibilità, caratterizzata dal paradigma 'diesel free' già adottato nelle più recenti presenze fieristiche. In pista l'attenzione è stata monopolizzata dall'elettrico E-Way, reduce negli ultimi mesi da una roboante performance di autonomia in Germania, con ben 543 chilometri percorsi con un unico 'pieno' di chilowattora. A Misano il 12 metri urbano si è presentato in una versione per ricarica overnight forte di 350 kWh di capacità batteria. L'offerta IVECO BUS in termini di capacità è in ogni caso improntata alla modularità: laddove i 350 kWh sono di serie (formula Nmc), è possibile montare pacchi batteria da 280, 315 o addirittura 385 kWh, 73 o 88 kWh sono invece le possibilità per chi decide di optare per la ricarica rapida, che richiede l'utilizzo di batterie al litio-ossido titanato (Lto), fornite, così come le Nmc, dai francesi di Forsee Power. Recentemente un E-Way è stato messo in prova a CTM Cagliari per dei test in linea, mentre una maxi flotta da 180 mezzi è stata commissionata dall'ente dei trasporti parigino Ile-de-France Mobilités e dall'operatore dei trasporti pubblici Ratp nell'ambito del progetto di transizione energetica della flotta di Parigi, che guarda a un 2025 in cui un terzo dei bus dovrà essere a trazione elettrica: recentemente è stato infatti siglato un ordine per 180 mezzi, che si sommeranno ai 250 già circolanti all'ombra della Torre Eiffel.

Inoltre, per l'IVECO E-Way la sicurezza è di serie, grazie all'EBS con ABS e ASR, i sistemi elettronici che assicurano la stabilità del veicolo in qualsiasi condizione, anche nelle situazioni di guida più critiche. Il motore sincrono, montato centralmente, è capace di 160 kW e 2.500 Nm.

Ma non di solo elettrico vive il futuro del trasporto pubblico loca-

le, tant'è che per l'interurbano l'offerta di IVECO BUS è ben chiara, e risponde alla formula 'gas naturale compresso'. Il Crossway Line Natural Gas è stato lanciato già nel 2017 e prontamente insignito del Sustainable Bus Award, il premio internazionale alla sostenibilità degli autobus. Presentato al Busworld 2017, l'ultima edizione a Courtrai, è caratterizzato dalla collocazione al tetto di 1.260 litri di metano, le cui bombole sono 'affogate' nella parte frontale grazie a un lavoro di progettazione che ne annulla praticamente l'impatto estetico e in altezza. L'altezza massima del veicolo CNG rimane infatti la medesima di quella del Crossway a gasolio (3.455 millimetri compreso impianto di aria condizionata). Il Classe II a gas è mosso dal Cursor 9 Np tarato a 360 cavalli, forte di oltre 1.600 Newtonmetri di coppia, valore pressoché identico al 'fratello' con il bocchettone del gasolio. A cambiare, naturalmente, è il sistema d'iniezione, qui supportato da iniettori Multipoint e combustione stechiometrica. Il rapporto di compressione passa da 1:15,9 a 12,5. In tandem al motore è prevista la trasmissione automatica: la scelta è tra Voith D864.6 a quattro velocità con rallentatore idraulico integrato o Zf Ecolife. Davanti lavora l'assale RI75E a ruote indipendenti realizzato da IVECO. Le sospensioni sono pneumatiche integrali con due molle pneumatiche, un sensore di livello e due ammortizzatori idraulici sull'anteriore. Dietro, dove è presente la barra stabilizzatrice, il tutto raddoppia. La struttura portante (costituita da un reticolo autoportante realizzato con tubolari in acciaio, sul quale vengono saldate le pannellature delle fiancate e del padiglione) e la carrozzeria sono le medesime del modello precedente. I gruppi ottici appaiono, da parte loro, unificati su tutta la gamma dei pesanti di casa IVECO.

50MILA DI QUESTI CROSSWAY

Un traguardo importante, da festeggiare. Sono 50mila i Crossway ad oggi consegnati ai nostri clienti. Il principale operatore austriaco, Öbb Postbus, ha ritirato l'unità che ha fatto segnare il numero tondo nel ruolino delle consegne IVECO BUS. Il Crossway è oggi l'autobus interurbano più venduto al mondo. La cerimonia di consegna si è svolta presso lo stabilimento di Vysoké Mýto in Repubblica Ceca, sede di produzione della gamma; durante l'evento, Sasha Kaehne, IVECO BUS Heavy Business Line Manager, e Karel Zamastil, Plant Manager, hanno consegnato le chiavi del 50millesimo Crossway ai rappresentanti di Öbb Postbus Austria.

La consegna del 50millesimo Crossway a Öbb Postbus rientra nell'accordo firmato nel 2016 per la fornitura di oltre 200 modelli Crossway e Crossway Le. Entrerà in servizio a Linz, in Austria, e con questa new entry la flotta di Öbb Postbus arriverà a sfiorare le 1.300 unità.

Stéphane Espinasse, IVECO BUS Brand Leader, ha così commentato il traguardo raggiunto: "Siamo particolarmente orgogliosi di celebrare la consegna da Öbb Postbus, che ringraziamo sentitamente per la continua fiducia riposta nella gamma Crossway. La produzione di 50.000 veicoli costituisce una pietra miliare nella storia del Crossway che, grazie alla sua versatilità e affidabilità comprovata, nel corso degli anni è diventato il modello più venduto in assoluto nel proprio segmento di mercato".



DA PAVIA A CAGLIARI, L'ELETTRICO DI IVECO BUS È PROTAGONISTA



A settembre si è svolta la Settimana Europea della Mobilità Sostenibile (16-22 settembre 2021) e, tra protagonisti di questa ventesima edizione, IVECO BUS ha giocato un ruolo da protagonista. Il costruttore ha dato seguito al proprio roadshow per lo Stivale, portando per le strade di Pavia e di Cagliari due E-Way da 12 metri. Un'ulteriore prova dell'impegno aziendale nell'elettrificazione dei veicoli per il trasporto pubblico su gomma. L'IVECO E-Way Full Electric da 12 metri è qui mosso da un motore elettrico da 160 kW alimentato da batterie da 385 kW. Gli esemplari visti a Pavia e a Cagliari presentano tre porte doppio battente, 24 posti seduti e 45 in piedi, per un totale di 69 posti. La sua flessibilità permette di sfruttare al massimo lo spazio interno, che può essere equipaggiato con impianti tecnologici di ultima generazione. Dunque, un autobus totalmente elettrico che garantisce un trasporto all'insegna della sostenibilità.

Dalla Lombardia alla Sardegna: tempo di elettrico anche Cagliari, tempo di prove per le strade del capoluogo sardo per IVECO BUS, che ha messo a disposizione di CTM – l'azienda che si occupa del trasporto pubblico locale in città – un IVECO E-Way di 12 metri per il trasporto pubblico di linea urbana.

Un esame tecnico vero e proprio per testare il comportamento dell'e-bus. La prova di esercizio simulato del veicolo Full Electric IVECO E-Way da 12 metri è stata effettuata sulla rete di trasporto urbano di Cagliari, scelta per le prove su strada per

le caratteristiche orografiche dei percorsi urbani, che presentano salite e discese molto pendenti.

Alla prova tecnica hanno partecipato Carlo Andrea Arba, Presidente CTM Cagliari, Bruno Useli, Direttore Generale CTM Cagliari, Paride Gasparini, Direttore dell'Esercizio CTM Cagliari, Tiziano Dotti, IVECO BUS Italy Market Sales Manager, e Raffaele Romita, IVECO BUS Italy Market Public Area Manager. Inoltre, IVECO BUS si è aggiudicato una gara di cinque Urbanway Full Hybrid autosnodati di lunghezza 18 metri, che verranno impiegati da CTM per il servizio pubblico di trasporto urbano di Cagliari, città che ha celebrato insieme a Legambiente il secondo posto per l'offerta del trasporto pubblico locale con tre dei cinque Urbanway Full Hybrid consegnati per il rinnovo sostenibile della flotta.

I cinque Urbanway Full Hybrid sono dotati di contapasseggeri, videosorveglianza, display indicatori di percorso, annuncio prossima fermata, 4 porte passeggeri di cui 2 tipo scorrevole, telecamere controllo porte, e protezione postazione autista. L'Urbanway Full Hybrid è dotato della configurazione ideale per il traffico urbano. Con l'Euro VI, IVECO BUS migliora ulteriormente i suoi sistemi alternativi di trazione con una nuova gamma di autobus Full Hybrid High Value che soddisfa tutte le esigenze della mobilità sostenibile e tutti i tipi di missioni imposti dalla mobilità urbana. Inoltre, l'Urbanway ibrido 18 m può essere equipaggiato sia con supercapacitori sia con batterie.

UN ANNO DA RECORD

Nelle parole di Amato Trunfio, Italy Retail & Portfolio Manager di CNH Industrial Financial Services, un giro d'orizzonte sui risultati conseguiti quest'anno, sui prodotti finanziari più gettonati dal mercato e sulle prospettive per il 2022

di Francesca Maimone e Raffaella Camerino

Il 2021 è stato sfidante per l'intero comparto automotive, incluse le finanziarie captive come CNH Industrial Financial Services che, con i loro prodotti, hanno sostenuto e sostengono la vendita dei beni strumentali. Tutto il settore ha dovuto, infatti, fare i conti con le tante sfide poste dalla pandemia, con il rincaro delle materie prime e con la scarsità di alcuni

componenti chiave, come i microprocessori, solo per citarne alcune. Per fare un bilancio di quest'anno dell'andamento dei servizi finanziari, dei pacchetti di maggior successo sul mercato italiano e sulle prospettive per il 2022, Camion&Servizi ha intervistato Amato Trunfio, Italy Retail & Portfolio Manager di CNH Industrial Financial Services. Avvocato, con una specifica preparazione nella valutazione e nella gestione dei rischi legati al credito, Trunfio ha maturato una lunga esperienza lavorativa nell'ambito di CNH Industrial Financial Services e di altre realtà aziendali in Italia e all'estero sia nei paesi europei, sia in Africa e in Medio Oriente.

C&S: *Un bilancio dell'andamento di mercato e dello stipulato leasing di quest'anno per sostenere le aziende di trasporto e favorire la crescita economica. Quali le maggiori difficoltà incontrate? Quali le opportunità?*

Trunfio: Il mercato di una finanziaria Captive è strettamente correlato alla performance dei Brand del proprio gruppo e dai mercati nei quali questi Brand operano. In Italia, i nostri Brand, oltre ad eccellere per qualità di prodotto, innovazione, attenzione all'ambiente, vedono il pieno riconoscimento di questi valori nelle quote di mercato. Per CNH Industrial Financial Services il 2021 potrebbe essere l'anno dei record. Infatti, qualora le consegne da parte dei Brand dovessero essere regolari nel corso dell'ultimo trimestre, dovremmo attestarci a livelli di erogato mai raggiunti in precedenza e superiori di oltre il 20%, rispetto alle nostre originali aspettative. Il 2021 è stato un anno effervescente, caratterizzato da una crescita importante del Prodotto Interno Lordo (PIL) italiano e da una liquidità introdotta nel mercato, che





ha trasmesso un senso di fiducia all'investimento in tutti i nostri settori di business, agricoltura, trasporto, costruzioni. Forse l'unico comparto che sta ancora aspettando a investire è il trasporto pubblico e turistico. Tuttavia, stiamo apprendendo in questi giorni di importanti interventi di supporto e di ristoro che il Governo metterà a disposizione dei nostri clienti pubblici e privati con il chiaro intento di rinnovare il parco autobus italiano, che è uno dei più vecchi in Europa. Tornando al 2021, dobbiamo affermare che gli interventi approntati dal Governo – l'Industria 4.0 e la Sabatini – sono stati fondamentali per il sostegno economico finanziario dei nostri clienti. Lo strumento della 4.0 è stato per lo più utilizzato nel settore agricolo e nel movimento terra, mentre la Sabatini ha avuto una crescita importante omogenea nel nostro portfolio ed è attualmente presente su oltre il 60% del nuovo business accordato nell'anno solare. L'unica difficoltà incontrata è stata quella di riuscire a valutare correttamente le richieste di nuovo business da parte di quei clienti, che avevano contestualmente rinnovato le estensioni della moratoria – automatiche o volontarie.

Anche in questo contesto, con una particolare attenzione alla mitigazione del rischio, ci siamo seduti con i nostri clienti analizzando l'evoluzione dei loro dati finanziari aggiornati, le ragioni della nuova richiesta di investimento, le motivazioni che li hanno indotti a confermare la sospensione del progresso. Abbiamo valutato in dettaglio i loro cash flow prospettici e qualche volta ci siamo anche fatti aiutare dagli strumenti di garanzia messi a disposizione dallo Stato (Mediocredito

Centrale o SACE), riuscendo a supportare anche in questo contesto le loro richieste. Ovviamente, non è stato sempre facile, ma siamo riusciti a trasformare una situazione di difficoltà in opportunità, dimostrando quindi ai nostri clienti, ancora una volta, vicinanza e senso di professionalità.

C&S: *Quali sono stati i prodotti finanziari più richiesti dal mercato italiano?*

Trunfio: Il leasing flessibile FLEXWAY ha trovato spazio fertile in un periodo d'incertezza, soprattutto fra la clientela retail orientata al pesante. Quasi il 50% delle nuove richieste sui trattori stradali ha beneficiato di questo importante prodotto finanziario. Un prodotto che dà la possibilità al cliente, per due volte, di pianificare una riduzione del 25% dell'ammontare di sei canoni durante il contratto. Per questa ragione lo abbiamo duplicato anche per i veicoli commerciali (DAILYFLEX).

C&S: *State lanciando altri prodotti?*

Trunfio: Sì. Si tratta di un prodotto assicurativo, rivolto ai veicoli commerciali. È un'assicurazione che integra le coperture di furto-incendio e Kasko e che riconosce il pagamento del veicolo a nuovo nel caso di furto o distruzione totale nell'arco dei primi tre anni. Ma ciò, solo se il cliente decide di acquistare un nuovo IVECO.

C&S: *Il processo di digitalizzazione delle procedure interne ha prodotto i risultati sperati?*

Trunfio: A gennaio 2021 siamo partiti con l'iniziativa e-Signature, un progetto semi full digital, rivolto ai clienti. Entro il primo trimestre del prossimo anno, passiamo al full digital, con sistema di identificazione a mezzo Spid. L'obiettivo originale era di raggiungere il 25% dei contatti retail con la procedura e-Signature. Adesso siamo al 23%.

AUTOTRASPORTI CORTI

UN TRASPORTO ECCEZIONALE

Intelligenza e forza insieme per il trattore per carichi eccezionali IVECO X-WAY AS440X57TZ/P in configurazione 6x4, entrato in servizio presso la Autotrasporti Corti di Sirone (Lecco). Le ragioni della scelta del camion del Brand

di Giorgio Garrone



LIVECO X-WAY, grazie alla sua natura multi-ruolo di anello di congiunzione fra i veicoli per impieghi stradali e camion per missioni cantieristiche, sa fare di tutto, incluso il trattore per carichi eccezionali. Ne è un esempio l'AS440X57TZ/P in configurazione 6x4, recentemente consegnato dalla concessionaria IVECO Tentori Veicoli Industriali di Molteno (Lecco) alla Autotrasporti Corti di Sirone, in provincia di Lecco. La società è specializzata nei trasporti eccezionali in Italia e in Europa, nei montaggi industriali e nel noleggio di autogru. Il nuovo mezzo della Corti monta la motorizzazione top di gamma di FPT Industrial Cursor 13 da 570 cv. L'IVECO X-WAY si affianca ai 31 trattori per carichi eccezionali, ai 77 semirimorchi a pianale ribassato con più linee d'assi e alle sette autogru che compongono la flotta dell'azienda lecchese. La missione di trasporto tipica prevista per il nuovo IVECO X-WAY prevede una percorrenza annua attorno di circa 120mila chilometri su tratte internazionali, con combinazioni di 20 o 25 metri di lunghezza complessiva. Questa estensione

massima consente di rientrare nei limiti dimensionali previsti dalle attuali normative dell'Unione Europea. Il trattore, oltre al propulsore top di gamma e al cambio automatizzato Hi-Tronix a 16 rapporti, è dotato di assali posteriori con sospensioni pneumatiche e riduzione epicicloidale ai mozzi. Le molle ad aria sono indispensabili per facilitare l'aggancio con i semirimorchi multiasse per carichi eccezionali utilizzati dall'azienda lecchese.

AFFIDABILITÀ E RETE ASSISTENZIALE CAPILLARE

“Dei trattori di IVECO operativi nella nostra flotta siano essi in configurazione 4x2 o in versione 6x4 – spiega Corrado Corti, General Manager dell'azienda – apprezziamo soprattutto l'affidabilità, i consumi contenuti e le caratteristiche dimensionali, che li rendono adatti all'abbinamento con i nostri semirimorchi extra-lunghi. Un altro punto di forza del brand è rappresentato dalla capillarità della rete di assistenza, presente in Italia e in tutta Europa. Fattore, questo, di primaria importanza per chi come noi ha bisogno di riparazioni immediate in caso di guasto o malfunzionamento. Inoltre, con la connettività presente sull'IVECO X-WAY recentemente acquistato contiamo di ridurre le soste non programmate e, quindi, di abbattere ulteriormente i costi di gestione (TCO, Total Cost of Ownership)”.

I MULTIRUOLO IVECO X-WAY

La gamma IVECO X-WAY, alla quale appartiene il trattore della Autotrasporti Corti, è stata sviluppata per i compiti cantieristici leggeri e per il rifornimento ai cantieri. Di fatto, è l'anello di congiunzione fra i pesanti d'impostazione stradale IVECO S-WAY e i modelli per gli impieghi off-road gravosi, appartenenti alla serie IVECO T-WAY. Gli IVECO X-WAY coprono un ampio ventaglio di missioni di trasporto sia rivolte al settore dell'edilizia – con allestimenti con cassone ribaltabile, cassone e gru retro-cabina, betoniera – sia per la movimentazione di legname, per lo spurgo delle condutture, fino agli scarrabili e agli impieghi municipali. In tutte questi compiti è prevista una percorrenza pari al 90 per cento del totale su strade asfaltate e per il rimanente 10 per cento su fondi sterrati a bassa aderenza. Tre le motorizzazioni a sei cilindri in linea disponibili: Cursor 9 di 8,7 litri di cilindrata, Cursor 11 di 11,1 litri e Cursor 13 di 12,9 litri. Il top propulsore di gamma Cursor 13 è offerto nelle versioni da 530 e 570 cv, cui corrispondono coppie di 2.400 e 2.500 Nm.

LA CONCESSIONARIA IVECO DI RIFERIMENTO

La fornitura e l'approntamento del trattore 6x4 della gamma IVECO X-WAY sono state curate dalla concessionaria IVECO Tentori Veicoli Industriali. Le sedi principali della Tentori, che si occupa della commercializzazione e dell'assistenza ai veicoli IVECO, si trovano a Molteno (Lecco), lungo la statale 36 Milano- Lecco, e occupano complessivamente un'area di circa 35mila metri quadri, dei quali 15mila coperti, mentre a Monza è ubicata la filiale dotata di uffici commerciali e officina. La Tentori è attiva nelle province di Como, Lecco, Monza e Brianza e in parte della provincia di Milano.



CODIFAVA E MODENA

UNA FLOTTA HI-TECH

Dieci trattori IVECO S-WAY 510 cv per la società di San Giacomo delle Segnate (Mantova), specializzata nel trasporto di liquidi per il comparto alimentare e per il settore industriale.

Una lunga tradizione con i camion del Brand di Giorgio Garrone





Specializzazione, puntualità e qualità dei servizi offerti alla committenza e una flotta hi-tech di mezzi di trazione e di semirimorchi cisternati sono i fattori alla base del successo della Codifava e Modena di San Giacomo Segnate, in provincia di Mantova. La società, che può contare oggi su un parco veicoli di 60 trattori e 110 cisterne per liquidi, è specializzata nella movimentazione di prodotti per i comparti alimentare, zootecnico e industriale in Italia e in numerosi paesi europei. Le principali rotte di traffico internazionali toccano la Germania, la Francia e la Spagna, con percorrenze annue attorno ai 120mila chilometri. La Codifava e Modena, che ha un organico di 55 autisti cui si aggiungono i sei meccanici dell'officina interna, ha recentemente ricevuto una fornitura di cinque trattori IVECO S-WAY con motorizzazione Cursor 13 da 510 cv. Altri IVECO S-WAY da 530 cv verranno consegnati dalla concessionaria IVECO di riferimento, le Officine Brennero di Verona. *“Abbiamo iniziato ad acquistare i veicoli del Brand – spiega Auro Codifava, Amministratore e titolare della Codifava e Modena insieme al socio Luciano Modena – oltre quarant'anni fa. Era un IVECO-Fiat 170 con motorizzazione V8 di 17 litri di cilindrata e cabina ribaltabile”. Cosa ha apprezzato maggiormente dei camion di IVECO? “Oltre all'affidabilità e alla robustezza, la facilità di manutenzione e il livello qualitativo e la diffusione capillare della rete di assistenza, presente in Italia e in tutta l'Unione Europea. I consumi sono fra i migliori della categoria. Da quando ci siamo dotati di un'officina interna – una decisione strategica che risale a una trentina di anni fa – abbiamo anche apprezzato la pronta reperibilità dei ricambi, fattore di cruciale importanza per garantire un elevato tasso di disponibilità dei veicoli”.*

PERFORMANTI E ULTRA-CONFORTEVOLI

Che feedback ha avuto fino ad ora dagli autisti sui nuovi IVECO S-WAY entrati in servizio? *“I giudizi sono molto positivi sia in termini di performance, sia sotto il profilo del comfort di*

bordo. Ciò grazie anche alla presenza di un riscaldatore autonomo e di un raffrescatore integrato della cabina durante le soste previste dalla legge. Se devo esprimere un giudizio personale, i nuovi abitacoli sono delle vere e proprie suite. Anche i sistemi di assistenza alla guida e il cambio automatizzato fanno la differenza. L'IVECO S-WAY è senz'altro un camion hi-tech. Parola di chi era abituato a usare il cambio Fuller, senza toccare il pedale della frizione”. L'IVECO S-WAY è abbinato a una cisterna per liquidi alimentari della Feldbinder, con omologazione ADR per il trasporto di alcune categorie di prodotti pericolosi. Il serbatoio di tipo autoportante, costruito in acciaio inossidabile, ha una capacità di 36mila litri di capacità. Il corpo della cisterna e i punti di appoggio al carrello con il tridem sono protetti da una coibentazione di 100 mm di spessore, costituita da uno strato di 50 mm di lana di roccia e di 50 mm di poliuretano espanso. Con questa soluzione è possibile mantenere la temperatura di esercizio nell'intervallo compreso fra -20 a +150 gradi centigradi. La cisterna è riscaldata mediante un circuito nel quale viene immesso vapore, prodotto da un'apparecchiatura esterna presente sulla piattaforma di carico, alla pressione massima di 3 bar. Grazie alla coibentazione, la temperatura dei liquidi alimentari può essere mantenuta al livello ottimale per tutta la durata del trasporto, dalla produzione al centro di lavorazione. Le operazioni di scarico vengono effettuate dal basso, in totale autonomia, ricorrendo a un circuito pneumatico in pressione. Il circuito è alimentato da un compressore volumetrico azionato dal motore del trattore. La concessionaria Officine Brennero di Verona, che ha gestito la fornitura alla Codifava e Modena, nasce a Trento nel 1962 e nel 1988 diviene concessionaria di proprietà IVECO. Nel 2001 l'acquisizione di due importanti concessionarie veronesi rafforza il ruolo di presenza, copertura e controllo di Officine Brennero in un territorio di importanza strategica per l'autotrasporto nelle province di Trento, Verona e Mantova. A completamento del presidio assistenziale, numerose Officine Autorizzate distribuite in modo omogeneo e capillare in tutto il territorio, garantiscono interventi sempre rapidi e precisi.

Auro Codifava, titolare della Codifava e Modena
Luca Bologna, venditore Officine Brennero
Diego Moreschi, responsabile gamma pesante Officine Brennero
Enrico Mattia Codifava, figlio di Auro Codifava
Raffaele Modena, figlio di Luciano Modena e Simone Salata, responsabile flotta.



MOTORI IN PRIMO PIANO

Medaglia d'oro del World Class Manufacturing (WCM) per lo stabilimento motori di Bourbon-Lancy. FPT Industrial protagonista della Festa della Vendemmia a Serralunga d'Alba. Il Brand è Official Technical Partner del Red Bull Wake the City, del Red Bull Cliff Diving World Series, il campionato mondiale di tuffi da grandi altezze, e del torneo mondiale di street basket, Red Bull Half Court

di Alessia Galli della Loggia

Novità a tutto campo dal mondo di FPT Industrial, la società del gruppo CNH Industrial dedicata alla progettazione, produzione e vendita di motori per utilizzi veicolari industriali, stradali e off-road, nonché di motori per applicazioni marine e power generation e di trasmissioni e assali.

BOURBON-LANCY CONQUISTA L'ORO NEL WORLD CLASS MANUFACTURING (WCM)

Lo stabilimento FPT Industrial per la produzione di motori a Bourbon-Lancy, in Francia, è il primo tra gli impianti del brand a ottenere la certificazione di Livello Oro nell'ambito del programma World Class Manufacturing (WCM). Con una capacità produttiva di 80mila motori l'anno e un organico di oltre 1.200 dipendenti, lo stabilimento è specializzato fin dal 1998 nella produzione di motori delle serie Cursor C8, C9, C10, C11, C13 e C16, con 77 tipologie tecniche e oltre 5.700 opzioni disponibili. Questa sede rappresenta un centro di eccellenza nel mondo per i motori sia diesel sia a gas naturale, offrendo a un ampio ventaglio di clienti le soluzioni ottimali per le loro specifiche esigenze in vari tipi di applicazioni, da quelle on-road e off-road a quelle marine e power generation. Il cammino verso il massimo traguardo del WCM è stato costruito su una solida base e un elevato livello di competenze, i cui punti salienti premiati dall'Oro sono: qualità, manutenzione degli impianti industriali e sistema Karakuri. Fortemente focalizzato sul concetto di industria 4.0, lo stabilimento di Bourbon-Lancy ha applicato il suo innato approccio innovativo e orientato alla ricerca in diversi progetti all'avanguardia. In particolare nei settori dell'IT e delle applicazioni logistiche, come l'introduzione dei robot collaborativi Sherpa, mobili e intelligenti, lungo la linea di produzione. Attività, progetti e sforzi del team che non solo hanno ricevuto il plauso di importanti pubblicazioni scientifiche internazionali, ma anche il riconoscimento "Industria del Futuro", attribuito ai più significativi risultati ottenuti in Francia in campo industriale. Lo stabilimento di Bourbon-Lancy è noto nella regione per il suo impegno nei confronti della sostenibilità, con una serie di progetti finalizzati a ridurre al minimo l'impatto delle attività industriali e a tutelare la biodiversità dell'ambiente circostante, ed è quindi la sede ideale per la produzione dei motori a gas naturale più efficienti del mercato. Lo testimonia l'uscita dalle linee di produzione, lo scorso marzo, del 10.000esimo motore Cursor 13 NG. "Dopo la certificazione di Livello Bronzo nel 2008 e di Livello Argento

nel 2010, questo straordinario risultato premia l'impegno profuso da tutto il team dello stabilimento negli ultimi anni", ha dichiarato Luc Bernardini, Plant Manager dello stabilimento FPT Industrial di Bourbon-Lancy. "Ognuno di noi deve essere più che orgoglioso di ciò che siamo stati in grado di realizzare lavorando insieme giorno dopo giorno, sempre nella convinzione di avere la volontà, la capacità e la determinazione di arrivare al massimo traguardo".

VITICOLTURA GREEN CON IL TRATTORE A BIO-METANO

FPT Industrial è stata tra i protagonisti della Festa della Vendemmia #Renaissance, che si è svolta lo scorso settembre nella splendida cornice della tenuta Fontanafredda a Serralunga d'Alba (Cuneo). A rendere ancora più speciale un evento di per sé già ricco di attrazioni e suggestioni è stata la prima viticoltura di Barolo a emissioni zero. Il prototipo New Holland TK Methane Power, dotato di motore FPT Industrial F28 Natural Gas, alimentato a biometano, ha collaborato al processo di viticoltura presso il cru Vigna La Rosa, il cui Barolo è entrato nella top 100 di Wine Spectator. Inaugurata a febbraio 2021, la partnership tra FPT Industrial, maggior produttore al mondo di motori a basso impatto ambientale, e Fontanafredda, storica Casa Vinicola fondata nel 1858 dal primo Re d'Italia e che oggi conta 120 ettari di vigneti certificati a biologico, si inserisce nel progetto Rinascimento Verde che vuole dare vita a una viticoltura virtuosa e a impatto ambientale zero.

ALLA DARSENA DI MILANO LE ACROBAZIE DEI CAMPIONI DI WAKEBOARD

Rampe insidiose, acrobazie mozzafiato, i campioni più spericolati e soprattutto tantissima adrenalina. Attenzione però, non siamo su un'assolata spiaggia dell'Australia o della California, ma nel centro di Milano, alla Darsena, dove lo scorso settembre si è svolto il Red Bull Wake The City, l'evento più spettacolare dell'estate in città, con la partecipazione dei fuoriclasse del wakeboard e di FPT Industrial nel ruolo di Official Technical Partner. Per questa prima collaborazione con Red Bull, l'energy drink per eccellenza, FPT Industrial ha voluto scegliere il wakeboard, lo spettacolare sport acquatico, nato dalla fusione di sci nautico e snowboard, nel quale gli atleti a bordo di una tavola e trainati da un'imbarcazione compiono salti spettacolari e trick al limite del possibile. "Per due brand che fanno dell'energia la propria ragion d'essere, come Red Bull e FPT Industrial, collaborare direi che è quasi naturale", commenta Carlo Moroni,

Head of Communication di FPT Industrial. *“È per noi un piacere contribuire all'evento portando i nostri motori per la power generation che, con la loro energia sostenibile, affidabile e silenziosa hanno contribuito allo svolgimento e al successo di questo evento: prima di tutto i cavi trainanti che hanno permesso agli atleti di compiere incredibili evoluzioni, ma anche le luci, la musica e la regia”.*

TUFFI MOZZAFIATO NELLE ACQUE DI POLIGNANO A MARE

FPT Industrial ha proseguito la propria collaborazione tecnica con Red Bull partecipando nel ruolo di Official Technical Partner all'ultima gara di qualificazione e alla finale della Red Bull Cliff Diving World Series, il campionato mondiale di tuffi da grandi altezze, che si sono svolti a Polignano a Mare (Bari, Italia) a fine settembre. Creata e organizzata da Red Bull a partire dal 2009, la Red Bull Cliff Diving World Series è una competizione internazionale di tuffi da grandi altezze, durante la quale atlete ed atleti, in numero molto limitato e divisi nelle due categorie Divers e Wildcard Divers, si sfidano lanciandosi in mare da una piattaforma posta ad altezze variabili tra 26 e 28 metri dal pelo dell'acqua. L'edizione di quest'anno si è articolata in 18 gare, oltre al Gran Finale di Polignano a Mare che ha incoronato la campionessa e il campione 2021.

“YOU ENJOY THE EVENT. WE BRING THE POWER”

Con questo slogan, FPT Industrial si è presentata come Official Technical Partner della finale del Red Bull Half Court, il torneo mondiale di street basket 3 contro 3, che si è svolto il 16 ottobre sul playground dello Scalo San Lorenzo nel centro di Roma. Disputato in oltre 20 paesi in tutto il mondo, Red Bull Half Court è uno dei tornei di basket più trasversali e inclusivi. A dare la giusta energia a tutta la manifestazione ci hanno pensato i due generatori “Powered by FPT Industrial”, già impiegati con successo alla Darsena di Milano, che da bordo campo hanno preso il posto della normale rete elettrica, alimentando in maniera affidabile, silenziosa e sostenibile tutta la manifestazione: l'illuminazione del campo, l'audio, la musica, il villaggio ospitalità e qualsiasi altro apparecchio che sarà coinvolto in questa festa dello sport di strada. Non solo, i due generatori “Powered by FPT Industrial” hanno giocato la loro partita all'interno di una special arena dalle pareti completamente illustrate, che riprendono la decorazione del playground da 800 metri quadri dello Scalo San Lorenzo, realizzata dal celebre street artist romano Francesco Persichella, in arte PISKV. L'artista, che ha fatto della Città Eterna la sua tela creando murales spettacolari e di grande impatto visivo e sociale, questa volta si è lasciato ispirare da una contaminazione tra stile figurativo, cubismo e futurismo, con grandi figure geometriche che conferiscono potenza e dinamicità all'opera, rappresentando una stilizzazione della planimetria del Colosseo all'interno della quale è raffigurato un giocatore di basket nel momento iconico della schiacciata. *“Collaborare per la terza volta con Red Bull come Official Technical Partner è per noi una grandissima soddisfazione”,* dichiara Carlo Moroni, Head of Communication FPT Industrial. *“Essere parte integrante di un altro evento sportivo di risonanza mondiale è la dimostrazione della profonda affinità che lega due brand che fanno dell'energia il loro core business, ed è anche un tributo all'affidabilità, alla sostenibilità e all'efficienza dei nostri motori per la power generation, che hanno avuto il compito di dare la carica ai giocatori in campo e al grande pubblico sugli spalti”.*



Dall'alto al basso, la celebrazione del livello Gold nel World Class Manufacturing allo stabilimento di Bourbon-Lancy, il trattore New Holland a bio-metano, le acrobazie dei campioni di Wakeboard a Milano, la finale del campionato mondiale di tuffi da grandi altezze a Polignano a Mare e una fase del torneo mondiale di street basket.

UN PIENO DI NOVITÀ

Dai componenti estetici per la calandra dell'IVECO S-WAY al radar di rilevamento dei punti ciechi e ai sistemi Apple CarPlay e Android Auto senza fili per il Daily fra le tante novità di prodotto per il prossimo anno

di **Giorgio Garrone**

Il prossimo anno arriva con un pieno di novità per la linea accessori dedicata ai veicoli del Brand. Sono nuovi componenti, commercializzati attraverso la rete delle concessionarie IVECO, che si aggiungono a quelli già a catalogo per arricchire l'estetica dei veicoli, gli interni, le dotazioni hi-tech e di connettività, la sicurezza e il comfort di bordo. Per i pesanti della gamma IVECO S-WAY sono disponibili molteplici soluzioni di rivestimento della calandra per evidenziare il design del frontale dell'abitacolo. La linea accessori originali IVECO propone griglie in acciaio inox cromato, in ABS termofornato con trattamento superficiale di cromatura satinata, oppure

con griglia cromata o nera integrata da profili in fibra ottica per un effetto estetico di alta qualità. Grazie all'App Mobile Application è possibile scegliere la colorazione preferita fra milioni di sfumature disponibili. L'estetica del veicolo assume così un'immagine aggressiva e moderna, come hanno potuto constatare i visitatori dello stand IVECO al Salone del veicolo industriale e della carrozzeria di Lione (Solutrans). Per l'IVECO S-WAY sono stati appena introdotti anche il logo retroilluminato che si integra nel progetto di miglioramento dell'estetica dei mezzi, ma anche Accessori da interno cabina come tavolino d'appoggio per il guidatore per consumare pasti, per compilare documenti o per utilizzare un personal computer durante le pause di lavoro, oltre a progetti futuri legati a Special Edition.

SICUREZZA E CONNETTIVITÀ

Grandi novità anche per gli accessori rivolti alla gamma Daily. Per migliorare la sicurezza su strada sarà disponibile a breve il radar per il rilevamento dei punti ciechi (BSD, Blind Spot Detector), che avverte il conducente con un segnale acustico e luminoso se nelle corsie adiacenti a quella di marcia sono presenti altri veicoli che il driver potrebbe non riuscire a scorgere per tempo durante un cambio di direzione. Basato su una tecnologia radar a micro-onde, il sistema, per la cui installazione non sono necessari fori nella carrozzeria o nel paraurti, ha un angolo di rilevamento di 120 gradi. Una novità assoluta per il settore dei veicoli commerciali è l'offerta dei sistemi Apple CarPlay e Android Auto wireless, che permettono di collegare al Daily un iPhone o uno smartphone Android senza ricorrere al tradizionale cavo USB. Per farlo, occorre disporre di uno smartphone compatibile o un iPhone 5 o successivo, con iOS versione 7.1 o successiva, nonché di un veicolo in grado di supportare questo sistema. Il collegamento wireless consente di visualizzare le principali funzionalità dello smartphone direttamente sul display del Daily. Tra queste troviamo le mappe, di grande utilità se il veicolo è sprovvisto di navigatore satellitare, e le funzioni telefoniche, che permettono di accedere facilmente all'elenco dei contatti e di effettuare telefonate in vivavoce. Il sistema consente anche di leggere e inviare messaggi ed è compatibile con Apple Music, Spotify e app di terze parti come Sigic, WhatsApp, Tidal, Audible e molte altre. Apple CarPlay e Android Auto wireless sono controllabili in tre modalità: utilizzando i comandi vocali di Siri/Google, toccando il display tattile, o agendo sui comandi normalmente utilizzati per regolare il sistema di infotainment del veicolo.



LA SICUREZZA È IL MIO STILE DI VITA



Il nostro obiettivo è permetterti di guidare e lavorare in assoluta sicurezza. Siamo certi di raggiungerlo con i Ricambi Originali dedicati alla sicurezza. Riducono la possibilità di guasti, durano più a lungo e ti assicurano prestazioni superiori. La sicurezza di guida del tuo IVECO è il nostro orgoglio. Vogliamo darti il meglio e guadagnare la tua fiducia.

LA TUA SICUREZZA ALLA GUIDA, IL NOSTRO IMPEGNO.



ALWAYS
CONNECTED
TO YOU



IVECO | **Genuine Parts**
HIGH PERFORMANCE

Traxon – Leggero. Potente. Intelligente.

Il primo sistema di trasmissione modulare a livello mondiale, ZF-TraXon permette già oggi agli autocarri di viaggiare in modo efficiente verso il futuro. La struttura compatta e robusta, nonché il più alto rendimento nella sua categoria, rendono TraXon il nuovo standard per quanto riguarda l'efficienza. TraXon trasmette la potenza del motore pressoché senza perdite, mentre la funzione PreVision GPS e la programmazione della centralina contribuiscono a risparmiare carburante. La struttura leggera del cambio aumenta l'efficienza. TraXon – il cambio per gli impieghi più versatili, dai percorsi a lunga distanza fino all'impiego in cantiere. ZF-TraXon. Leggero. Potente. Intelligente. zf.com/TraXon



see. think. act.

