

FEBBRAIO-GIUGNO 2015

Camion & Servizi

rivista dell'Autotrasporto



TEST STRALIS 440S48 FE L'HI-TECH RISPARMIOSO



INTERVISTA A
**MIHAI
DADERLAT**



**TRANSPOTEC
LOGITEC
DI VERONA**



**PROVA
NUOVO DAILY
HI-MATIC**



GUARDA
IL VIDEO



14



2015, l'anno della svolta per Iveco

Marcello Zanella e Alessandro Oitana, rispettivamente manager delle linee Light e Medium&Heavy, parlano delle prospettive di crescita di Iveco in Italia puntando sui prodotti e sull'offerta di servizi



21



Rigenerazione? No, grazie.

Meno consumo, meno tara e maggiore durata del filtro antiparticolato: tutti i vantaggi della tecnologia motoristica Hi-SCR senza ricircolo dei gas di scarico, adottata dai diversi brand di CNH Industrial



26



Medaglia d'argento per la fabbrica di Brescia

L'impianto dove viene fabbricato l'Eurocargo ha conquistato il livello Silver nell'ambito del World Class Manufacturing, la metodologia per il miglioramento continuo dei processi produttivi



32



Così si entra nel mondo Iveco

Iveco Capital, brand di CNH Industrial Capital Europe, celebra i vent'anni d'attività proponendo un ampio ventaglio di offerte vantaggiose per finanziare i camion delle gamme Iveco

Rubriche

19 Iveco in action

30 Camion mio

44 Protagonisti

Sepe - Logistica Group
Tiemme - Toscana Mobilità
Tracem e Inba
Smet

24 L'usato di Iveco si chiama OK Trucks

38 Conferenza Eurogas a Bruxelles



DIRETTORE RESPONSABILE FRANCESCO NOVO **DIRETTORE EDITORIALE** PAOLA BRUNA **COMITATO DI REDAZIONE** GIORGIO GARRONE (REDAZIONE), EMANUELA DE VITA, SARA BUOSI, VALERIA ROASIO, ALESSANDRO OITANA, MARCELLO ZANELLA **COLLABORATORI** TERESA MAGNO, CHRISTOPHE CAPLAIN, PIERLUIGI LUCCHINI, SIMONA TORTA, MICHELA FERRIGNO, ALESSIA MORINO, FABIO PELLEGRINELLI, DANIELE FAGGION, FRANCESCA MONGELLI **EDITORE** SATIZ TPM S.R.L. - CORSO TAZZOLI 215/13, 10137 TORINO **REDAZIONE** GIORGIO GARRONE, VIA TRAIANO 10, 20149 MILANO, EMAIL GIORGIO.G.GARRONE@GMAIL.COM **STAMPA** MEDIAGRAF SPA - NOVENTA PADOVANA (PD) **REGISTRAZIONE** TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000. È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE



Questo numero di *Camion&Servizi* apre con un ampio reportage sul Transpotec Logitec 2015, il Salone dei trasporti e della logistica di Verona. Un salone che ha visto il debutto nazionale di due novità assolute di Iveco: il cambio automatico Hi-Matic a otto marce per il Nuovo Daily e la variante a trazione integrale della stessa gamma, progettata per le missioni off-road più impegnative. La manifestazione scaligera è stata anche l'occasione per fare il punto sulle sensazioni delle aziende di trasporto italiane, che sembrano aver ritrovato, almeno in parte, l'ottimismo e la voglia d'investire, smarrite durante gli anni della crisi. Le note positive per il trasporto su gomma e per chi costruisce camion arrivano anche dall'intervista concessa a *Camion&Servizi* da Mihai Daderlat, Business Director Iveco Italy Market and Mediterranean Area. Oltre ai riscontri che riguardano la crescita della domanda di veicoli in Italia, il top manager di Iveco ha toccato il tema della riorganizzazione aziendale per business line, pensata per rispondere più rapidamente e in modo puntuale alle mutate esigenze delle società di trasporto. Un argomento, quello della segmentazione per business line, approfondito nell'intervista ai responsabili delle Business Line Light e Medium&Heavy, Marcello Zanella e Alessandro Oitana. Due i test su strada proposti in questo numero. Il primo riguarda il Nuovo Daily a ruota singola in versione furgone da 10,8 m³, abbinata al cambio automatico Hi-Matic a otto rapporti. La seconda prova ha avuto come protagonista lo Stralis Hi-Way con propulsore da 480 Cv, equipaggiato con il pacchetto FEP, Fuel efficiency Pack, pensato per la riduzione dei consumi di gasolio. I temi dell'efficienza dei veicoli e dell'economicità di gestione sono sempre stati al centro degli sforzi di ricerca, sviluppo e miglioramento di prodotto di Iveco. A partire dalla tecnologia motoristica Hi-SCR brevettata da FPT Industrial, priva di sistema di ricircolo dei gas di scarico (EGR), cui il giornale dedica un ampio articolo di approfondimento a un paio d'anni dal debutto sui veico-

li Euro VI. Iveco, da azienda globale, guarda con grande interesse ai mercati stranieri. E' il caso del Sudafrica, dove è stato realizzato lo scorso anno a Rosslyn, nei pressi di Pretoria, uno stabilimento per l'assemblaggio degli Eurocargo, degli Stralis e dei Trakker e di autobus a motore anteriore su telaio Eurocargo, con una capacità produttiva installata di 6 mila unità l'anno. *Camion&Servizi* analizza le prospettive di crescita di quel mercato e dell'export dei camion di Iveco verso i paesi limitrofi. Infine, ma non certo in ordine d'importanza, le consegne di veicoli di Iveco e Iveco Bus in occasione dell'Esposizione Universale di Milano. Con i 55 mezzi delle gamme Daily, Eurocargo e Stralis destinati all'AMSA, Azienda Milanese Servizi Ambientali, e i Daily minibus e gli Urbanway per Arriva Italia, partner di Expo per il trasporto passeggeri, Iveco ribadisce il proprio impegno per il paese e per una mobilità sostenibile. E' un'altra dimostrazione, come afferma la campagna di comunicazione del Nuovo Daily, dell'Italia che vince. Buona lettura



Paola Bruna



Grande successo al Salone di Verona dei trasporti e della logistica per i modelli della nuova gamma Daily, ampliata con la versione Hi-Matic con cambio automatico a otto rapporti e con la variante 4x4 per gli impieghi off-road

di Sara Buosi

NEL SEGNO DEL NUOVO



IVECO

NUOVO DAILY
...
...
IVECO

VO DAILY



Non avrebbe potuto esserci occasione migliore del Salone dei trasporti e della logistica di Verona – il Transpotec Logitec 2015 – per il debutto nazionale di due novità assolute di Iveco: la versione con cambio automatico Hi-Matic del Nuovo Daily e la variante 4x4 della stessa gamma, pensata per le missioni off-road.

La manifestazione scaligera, che ha registrato quest'anno una crescita del 16 per cento dei visitatori e del 30 per cento dell'area espositiva e, soprattutto, una ventata di ottimismo da parte degli operatori del trasporto italiani, è stata, infatti, la vetrina ideale per le due novità e, più in generale, per l'intera offerta di prodotto di Iveco. Lo testimoniano, oltre all'interesse dei visitatori per i veicoli e per i servizi proposti sullo stand della casa italiana, i test di guida effettuati dai trasportatori e dagli appassionati di camion sui campi prova allestiti all'interno del complesso fieristico a bordo degli Stralis Hi-Way, sia con motorizzazioni a gasolio sia LNG, dei Daily con propulsori a metano Natural Power e infine dei Daily Hi-Matic Diesel.

DAI LEGGERI AL TRAKKER

Iveco ha partecipato al Salone dei trasporti e della logistica con uno stand di oltre 1.800 metri quadrati, proponendo l'offerta completa della propria gamma di veicoli, dai leggeri ai pesanti on-road e off-road. Protagonista dello stand è la serie leggera con il Nuovo Daily, il veicolo vincitore del prestigioso riconoscimento "International Van of the Year 2015", assegnato ogni anno al veicolo che – secondo una giuria di giornalisti internazionali – ha fornito il miglior contributo per l'efficienza e la sostenibilità del trasporto delle merci su strada, in termini d'impatto ambientale e sicurezza.

Il leggero di casa Iveco si è presentato al Transpotec nelle sue molteplici declinazioni: dalla famiglia di prodotto Daily Hi-Matic, dotata di cambio automatico a otto rapporti, alla nuova versione 4x4, in anteprima assoluta, fino alla variante Natural Power alimentata a gas naturale compresso (CNG), a conferma della forte attenzione riservata da Iveco alle trazioni alternative. Un'attenzione testimoniata dall'ampio spazio dedicato nello stand alle tecnologie del gas naturale con la presenza di uno Stralis LNG Euro VI, alimentato a gas naturale liquefatto, che permette un'autono-

mia di oltre 750 chilometri e un risparmio complessivo sul costo totale di esercizio (TCO - Total Cost of Ownership) di oltre il 10%.

HI-MATIC PER IL PURO PIACERE DI GUIDA

La famiglia Daily Hi-Matic ha esordito sulla scena italiana all'edizione 2015 di Transpotec e Logitec nella versione furgone a ruota singola 35S13V, con vano di carico di 10,8 m3 e motorizzazione da 130 Cv.

Il Daily Hi-Matic è dotato di cambio automatico a otto rapporti con convertitore di coppia - già utilizzato dai migliori brand automobilistici al mondo - che stabilisce elevati standard di flessibilità, efficienza ed economia d'esercizio assicurando, nel contempo, un elevato comfort di marcia.

Il nuovo automatico, con leva d'azionamento ergonomica multifunzionale, è progettato per fornire un piacere di guida assoluto e per consentire al conducente di concentrarsi unicamente sulle condizioni del traffico. Il veicolo propone due differenti modalità di funzionamento: Eco e Power. Con l'Eco vengono effettuati cambi marcia fluidi a bassi regimi per enfatizzare il comfort, riducendo al minimo i consumi. Con la modalità Power, invece, la trasmissione opera cambi marcia più rapidi e a regimi più elevati, garantendo una guida più

performante. L'automatico consente passaggi di rapporto in meno di 200 millisecondi, quando è richiesta una maggiore accelerazione da parte del conducente. Anche i costi di manutenzione e di riparazione sono ridotti del 10% rispetto a un cambio manuale, poiché l'Hi-Matic protegge l'intera driveline da eccessive sollecitazioni. Il Daily con l'automatico è best-in-class anche in termini di performance: due differenti motorizzazioni (di 2.3 e 3.0 litri di cilindrata), con motori dotati di potenza fino a 205 Cv, coppia di picco fino a 470 Nm, e una massa totale a terra che raggiunge le 7,2 tonnellate, con una trainabilità fino a 3,500 tonnellate. Il Daily Hi-Matic è disponibile in tre differenti versioni, secondo la mission di trasporto: urbana (Urban), regionale (Regional) e su lunghe distanze (International).

Il Daily Hi-Matic, caratterizzato da una modalità di cambio marce autoadattativa che ottimizza il funzionamento della trasmissione, scegliendo automaticamente tra 20 diversi programmi di cambiata, ha la sua massima espressione di comfort nella versione Urban, perfetta per chi deve affrontare tutti i giorni il traffico della città. Per chi ha bisogno di elevata flessibilità, il veicolo allestito con la versione Regional rappresenta il compagno di lavoro ideale, in grado di offrire prestazioni di livello, in due differenti modalità Eco e Power,

Daily Hi-Matic, modello 35S15V, in azione durante il test drive a Transpotec Logitec 2015

DAILY HI-MATIC, LA PAROLA A CHI L'HA GUIDATO

Per capire e apprezzare i pregi del cambio automatico Hi-Matic, non c'è altro modo che mettersi alla guida di un Nuovo Daily. È ciò che hanno fatto molti trasportatori e appassionati di veicoli commerciali al Transpotec di Verona, dove è stato allestito un campo prove all'interno del complesso fieristico. "Avevo già avuto in passato - spiega Luca Trombetta, dipendente di un'impresa edile - un'esperienza di guida con un automatico montato su un veicolo commerciale e ciò mi ha spinto a provare oggi l'Hi-Matic.

È un ottimo cambio, con un feeling di guida molto simile a quello di un'automobile. Se dovessi scegliere un furgone, ne acquisterei uno con questo cambio. È troppo comodo".

"Non ho mai testato - afferma Massimo Lucchi - un veicolo leggero, equipaggiato con un automatico, pur guidando un pesante stradale dotato di cambio automatizzato. Sul Daily Hi-Matic la risposta della driveline è davvero eccellente e i passaggi di rapporto sono, praticamente, inavvertibili". E' lo stesso concetto espresso da Andrea Pizzolato, che ha aggiunto. "Il mio unico metro di paragone, per giudicare l'Hi-Matic, è costituito da una precedente esperienza su un'automobile con un cambio automatico. E' la stessa rilassante sensazione di guida. In più lo sterzo è molto morbido e preciso, il che facilita ulteriormente il compito del conducente".





CNH INDUSTRIAL, IVECO E TELETHON ANCORA INSIEME PER LA SOLIDARIETÀ



CNH Industrial e il suo brand Iveco hanno sostenuto ancora una volta la Fondazione Telethon e le sue attività a favore della ricerca scientifica sulle malattie genetiche rare, con l'allestimento di uno spazio dedicato all'interno dello stand di Iveco al Transpotec. Nel corner Telethon, i visitatori hanno potuto aiutare concretamente gli sforzi di ricerca con una donazione per una confezione di "Cuori di biscotto", il cui ricavato è stato interamente devoluto alla Fondazione. Ma questa non è stata l'unica iniziativa: accanto ai biscotti era disponibile anche un modellino del Nuovo Daily Van of the Year 2015, brandizzato con il logo Telethon, in scala 1:43, con una speciale livrea dedicata a "L'Italia che vince", il claim della campagna pubblicitaria di Iveco per il nuovo commerciale leggero. La partnership con Telethon continua anche nelle tappe del Nuovo Daily Van of the Year 2015 Tour, un'iniziativa che si svolge nei mesi di maggio e giugno, in quattro città italiane. Il tour si pone l'obiettivo di far testare le potenzialità del Nuovo Daily, con un focus particolare sulla nuova famiglia di prodotto Hi-Matic, dotata di cambio automatico. Per dare continuità e sostenere la ricerca, in tutte le tappe del tour, Telethon è presente con un corner dedicato alla raccolta fondi. La collaborazione con Telethon si colloca nell'ambito delle iniziative di sostenibilità di CNH Industrial, a testimonianza del forte impegno del gruppo a sostenere e a promuovere cause importanti sia a livello mondiale sia a livello delle singole comunità. La Fondazione Telethon è una delle principali charity biomediche italiane, nata nel 1990 per iniziativa di un gruppo di pazienti affetti da distrofia muscolare. La sua missione è di arrivare alla cura delle malattie genetiche rare grazie a una ricerca scientifica di eccellenza, selezionata secondo le migliori prassi condivise a livello internazionale

disponibili su tutte le versioni, e di massimizzare il piacere di guida. Infine, la versione International, caratterizzata da un alto grado di affidabilità, è l'ideale per chi deve affrontare lunghe distanze. La presenza del doppio overdrive nelle marce più lunghe e del convertitore di coppie con smorzatore torsionale permettono, inoltre, la massima efficienza dei consumi.

DESTINAZIONE OFF-ROAD PER IL DAILY 4X4

Il Nuovo Daily a trazione integrale riprende ed esalta i punti forti del Daily a trazione posteriore. La versione 4x4 è disponibile in due varianti: a cabina singola con passi di 3.050 mm e 3.400 mm, e a cabina doppia con passo 3.400 mm, soluzione che consente di trasportare una squadra di sette addetti. A completare la gamma, la scelta di due diverse masse totali a terra da 3,5 e 5,5 tonnellate, e una versione scudata per allestimenti specifici come camper, minibus o altre personalizzazioni.

Il cambio a sei marce con ripartitore a quattro riduzioni, per un totale di 24 rapporti, e i tre bloccaggi dei differenziali consentono al Nuovo Daily 4x4 di affrontare qualsiasi pendenza su ogni tipo di terreno. Il comfort è quello di un veicolo stradale: l'ergonomia del nuovo sedile, l'ampio parabrezza, il corretto posizionamento dei pulsanti e degli strumenti di controllo e un impianto di climatizzazione più efficiente, disponibile sia a controllo manuale sia automatico, permettono al conducente di apprezzare il piacere della guida off-road. Il Nuovo Daily 4x4 è dotato di uno specifico telaio per impieghi fuoristrada, caratterizzato da una struttura a longheroni.

Il Daily a trazione integrale è dotato di motorizzazione F1C da tre litri, omologata Euro 6 Heavy Duty. Si tratta di un quattro cilindri, con turbina a geometria variabile (VGT) e sistema d'iniezione common rail ad alta pressione.

La potenza massima è di 170 Cv, mentre la coppia di picco è di 400 Nm. La combinazione dei sistemi EGR, per il ricircolo dei gas di scarico, e SCR, per il post-trattamento degli ossidi d'azoto (NOx), garantisce ottime performance sotto il profilo della riduzione delle emissioni, e consumi contenuti. L'impianto frenante prevede freni a disco per l'asse anteriore e a tamburo posteriormente.

Dopo l'estate, sarà disponibile l'ESP (Electronic Stability Program), per il controllo della dinamica di marcia del veicolo. Il Nuovo Daily 4x4 trova impiego nei compiti di protezione civile, nella cantieristica, nella

manutenzione di impianti o elettrodotti ad alta quota e per lo spegnimento degli incendi in aree difficilmente accessibili.

MOBILITÀ SOSTENIBILE E MOLTO ALTRO

Sulla scena del Salone di Verona era presente anche il Daily CNG, alimentato a gas naturale compresso. Il modello esposto era un cabina 35C14N a ruota posteriore gemellata, con motorizzazione a metano Euro VI da 136 Cv. Anche il resto della gamma Iveco era in mostra al Transpotec. A cominciare dallo Stralis, sia in versione diesel, sia in quella alimentata a gas naturale liquefatto (LNG). Quest'ultimo, grazie a un serbatoio criogenico da 510 litri per il metano liquefatto e a quattro bombole per il gas naturale compresso da 70 litri, raggiunge un'autonomia operativa di oltre 750 km. Sotto il profilo delle emissioni, i motori a gas naturale sono molto più ecologici dei Diesel Euro VI. Il gas naturale è, infatti, un combustibile pulito, grazie a emissioni ridotte al minimo (-95% di particolato e -35% di NOx rispetto a un diesel Euro VI). Inoltre, l'abbattimento della rumorosità di 5 decibel rispetto alle versioni diesel rendono lo Stralis LNG il veicolo ideale per operare in città, in particolare durante ore notturne. Infine, le gamme media e da cantiere. Quest'ultima era rappresentata da un autotelaio Trakker AD410T50, in configurazione 8X4X4, equipaggiato con motore Cursor 13 Euro VI, 500 Cv. Per il segmento medio era, invece, presente sullo stand un Eurocarga 160E28K, a cabina corta, in versione ribaltabile, equipaggiato con un motore Tector 7 EuroVI.

OFFICINA VIAGGIANTE E RICAMBI ORIGINALI

Nell'area Parts, Iveco ha ribadito il proprio impegno nel miglioramento qualitativo e quantitativo dei prodotti e dei servizi post-vendita, per garantire le performance dei veicoli durante l'intero ciclo di vita e il massimo grado di sicurezza per il conducente. L'eccellenza nel servizio di assistenza era testimoniata da un Nuovo Daily furgone 35C21V con motore da 205 Cv, attrezzato a officina mobile, in collaborazione con Wuerth, dotato dei più sofisticati sistemi diagnostici per una riparazione su strada rapida ed efficace. In evidenza anche il nuovo packaging dei ricambi originali "CNH Industrial Genuine Parts – Hi performance". La nuova identità, comune a tutti i marchi del gruppo, ha l'obiettivo di valorizzare il marchio CNH Industrial a livello globale, di standardizzare e ottimizzare la gestione dei ricambi originali e garantirne qualità e prestazioni.





SEGNALI POSITIVI

Con il Business Director del Mercato Italia e dell'Area Mediterranea un giro d'orizzonte sulla nuova struttura aziendale, sui vantaggi che essa comporta per i clienti della casa italiana, sulle prospettive del settore truck e su come cavalcare la ripresa economica del Paese

di Giorgio Garrone

L'economia italiana dà finalmente segni di ripresa in numerosi comparti dopo i lunghi anni della crisi. Sarà così anche per il settore truck? L'immatricolato ritornerà a livelli normali? C'è ancora voglia di comprare camion fra gli operatori del trasporto? Su questi e altri argomenti Camion&Servizi ha intervistato Mihai Radu Daderlat, ingegnere meccanico di nazionalità

rumena, che dall'ottobre dello scorso anno ricopre la carica di Business Director per il Mercato Italia e per l'Area Mediterranea.

C&S: *Parliamo della nuova organizzazione di Iveco: com'è strutturata? Quali ne sono gli aspetti fondamentali?*

Daderlat: L'attuale organizzazione del mercato Italia è la logica estrapolazione della nuova struttura aziendale a livello centrale, che si articola su tre business line, una per ogni gamma



di prodotto: per i veicoli leggeri, i medi e i pesanti. Per l'Italia, però, ne sono previste due, rispettivamente per la gamma Light e una che accorpa i camion dei segmenti medio e pesante. La parte innovativa di questo riassetto sta nella specializzazione delle strutture aziendali interne, che lavorano sul campo, a supporto dei concessionari. Ciò ci consente di essere vicini al cliente e alla rete di vendita per rispondere rapidamente e in modo efficace alle loro esigenze che, anche a causa della crisi economica degli scorsi anni che ha costretto gli operatori del trasporto a focalizzarsi maggiormente sui costi d'esercizio dei mezzi e sulla scelta del veicolo 'giusto' per il proprio business, sono diventate sempre più complesse e sofisticate.

C&S: *Ciò significa che Iveco è cambiata per rispondere all'evoluzione del mondo del trasporto?*

Daderlat: Esattamente. Si è trattato di un cambiamento naturale promosso, come sempre, dal mercato, che ha dato il via al processo di rinnovamento. È un cambiamento – quello di Iveco – che tiene conto anche delle esigenze future. Se le aziende di trasporto hanno nuove richieste, Iveco è in grado di fornire loro il camion più adatto, di calcolarne i costi di gestione e di proporre un contorno di servizi e di soluzioni di finanziamento 'sartoriali', centrati sulla singola mission di trasporto.

C&S: *Che previsioni si possono fare per il mercato Italia per quest'anno? Si torna alla normalità?*

Daderlat: Già da qualche tempo il mercato si è normalizzato. Certo – è vero – si è anche ridimensionato, ma ha cessato di perdere velocità. Il primo semestre dello scorso anno è stato influenzato, in termini di volumi, dalle decisioni d'acquisto di fine 2013, quando le aziende di trasporto si sono orientate sugli ultimi camion Euro V, prima dell'entrata in vigore della normativa Euro VI. Assorbito questo effetto, la seconda parte del 2014 ha messo in luce un andamento stabile, senza apprezzabili oscillazioni. Da fine 2014 e nei primi mesi di quest'anno stiamo notando una crescita importante centrata, soprattutto, sulla gamma leggera. Ma crescono anche i pesanti, con i trattori che mettono a segno un incremento di 4-5 punti in percentuale in termini di mercato globale. Nel segmento dei mezzi da 3,5 a 6 tonnellate, abbiamo riscontrato tassi di crescita del 15-20 per cento negli ultimi tre mesi. Il ritorno del mercato non è, però, un fenomeno uniforme a livello nazionale. Il nord, infatti, si sta muovendo con maggiore dinamicità rispetto ad altre aree geografiche.

C&S: *Si avverte l'esigenza, da parte delle flotte, di rinnovare il parco mezzi, dopo molti anni di stallo dell'immatricolato?*

Daderlat: La chiave di lettura dei segnali positivi che provengono dal mercato sta nella necessità di rinnovare il parco circolante, che è invecchiato negli ultimi 6-7 anni, per evitare costi eccessivi di riparazione. Si tratta, quindi, di un'esigenza di sostituzione, piuttosto che di crescita del circolante. In ogni caso, è un segnale favorevole.

C&S: *Su quali elementi punta Iveco per cogliere le opportunità offerte dalla ripresa economica in Italia? Il prodotto? I servizi? Le reti di vendita e di assistenza?*

Daderlat: Su tutti e tre. Dal lato prodotto, abbiamo il Nuovo Daily, proclamato Van of the Year 2015 da una giuria di giornalisti internazionali, disponibile anche con il cambio automatico Hi-Matic e in versione 4x4.

Quest'anno, poi, lanceremo il Nuovo Eurocargo. E, nel segmento dei pesanti, lo Stralis Hi-Way è una certezza. Sotto il profilo dei servizi, che giocano un ruolo fondamentale per fidelizzare la clientela, intendiamo promuovere i contratti di manutenzione e riparazione e le garanzie estese, con l'obiettivo di triplicarne il tasso di penetrazione. Al di là di questo target ambizioso, ci presentiamo oggi con servizi più complessi

a costi rivisti. E poi, c'è la rete, che costituisce una garanzia di continuità nel tempo e di presenza capillare sul territorio. Oggi è strutturata con 36 concessionarie e 500 punti di assistenza, presso cui lavorano circa 8mila addetti.

C&S: *Iveco continuerà anche quest'anno a puntare sui carburanti alternativi, come il gas naturale?*

Daderlat: Si può dire che è il momento del metano. Sono gli stessi operatori del trasporto a sollecitare soluzioni economiche, basate su carburanti alternativi come il metano compresso (CNG) o quello liquefatto (LNG). Bastano alcune cifre a illustrare il fenomeno. Nel 2014 abbiamo commercializzato circa 120 Daily CNG, mentre solo nei primi due mesi del 2015 ne sono state vendute circa un centinaio di unità. Lo stesso concetto vale per i camion con motori alimentati a LNG, che permette di raddoppiare l'autonomia operativa. Per l'LNG, in particolare, è previsto lo sviluppo della rete distributiva con la creazione, da parte dell'ENI, di quattro nuove stazioni di rifornimento nei prossimi due anni. E poi, ci sono numerose aziende di trasporto, pronte a investire in punti di rifornimento interni ai propri depositi o ai centri logistici.

**Nella pagina a fianco,
Mihai Radu Daderlat
Business Director del
Mercato Italia e dell'Area
Mediterranea**

L'obiettivo di questa riorganizzazione è una maggiore vicinanza al cliente finale e alle Concessionarie



MAGICO HI-MATIC

Provato su strada il van da 10,8 metri cubi a ruota singola con motorizzazione di 3 litri da 170 Cv abbinata al cambio automatico a otto rapporti. Fluidi e veloci i passaggi marcia sia sui percorsi urbani, sia su quelli extraurbani e in autostrada

Per chi è alla guida di un Nuovo Daily Hi-Matic il cambio automatico a otto marce, offerto in una nuova gamma in alternativa ai tradizionali modelli a innesto meccanico a sei rapporti, è sinonimo di comodità e comfort di marcia, proprio come recita il claim del lancio commerciale sul mercato: Absolute driving pleasure. Lo ha potuto constatare Camion&Servizi, che ha testato a Torino e sulle strade dell'hinterland il furgone 35S17V a ruota singola di 3,5 tonnellate di massa totale a terra, con vano di carico da 10,8 metri cubi. Si tratta di uno dei modelli di riferimento della gamma Nuovo Daily, poiché nel segmento con volumetrie di carico da 9 a 11 metri cubi si concentra quasi il 38% delle richie-

ste del mercato. Il furgone del test, che ha un passo 3.520 mm, un'altezza utile interna di 1.900 mm (H2) e uno sbalzo posteriore corto di 1.030 mm, è equipaggiato con il propulsore F1C di FPT Industriali di 3 litri di cilindrata con omologazione Euro 5b+ Light Duty, capace di sviluppare una potenza massima di 170 Cv a 3.500 giri al minuto. La coppia di picco è, invece, di 430 Nm nell'intervallo da 1.600 a 3.050 giri al minuto. La principale novità del van in prova è costituita dal cambio automatico Hi-Matic a otto rapporti (con le due ultime marce in overdrive), sviluppato in collaborazione con ZF, dotato di convertitore di coppia. Sostituisce il tradizionale gruppo a innesto meccanico 2840.6 a sei rapporti di FPT Industrial. L'Hi-Matic è abbinabile, oltre al 3 litri F1C da 170 Cv e

205 Cv, alle motorizzazioni di FPT Industrial F1A di 2,3 litri da 106 Cv o 126 Cv.

Un'altra importante caratteristica tecnica del 35S17 V testato da Camion&Servizi è la sospensione anteriore Quad-Leaf a ruote indipendenti. Basata su uno schema a doppio quadrilatero con balestra trasversale, la Quad-Leaf consente di ridurre gli ingombri e le masse. E' caratterizzata da un carico massimo ammesso di 1.900 kg sull'anteriore, cioè di circa 100 kg in più dei Daily della precedente gamma (con un incremento di 40 kg del carico utile) e determina accelerazioni laterali massime di 0,74 g, paragonabili a quelle sperimentate da un'automobile del segmento medio.

FLUIDO E SILENZIOSO SU TUTTI I PERCORSI

L'Hi-Matic, disponibile sui furgoni e sugli autotelai a ruota posteriore singola o gemellata, nonché sulle versioni scudate per allestimento camper, accetta coppie massime in ingresso di 470 Nm e può essere montato sui modelli del Nuovo Daily fino a 7,2 tonnellate di massa totale a terra. All'accensione del motore, l'elettronica di bordo seleziona di default la modalità di guida Eco – evidenziata da una scritta sul display digitale al centro del cruscotto -, in funzione del risparmio di carburante. Con l'Eco inserita, l'Hi-Matic effettua passaggi di rapporto fluidi ai bassi regimi per enfatizzare il comfort di guida, riducendo al minimo i dispendi di gasolio. In ogni caso, la risposta del propulsore a una richiesta di maggior potenza da parte del conducente, in fase di spunto o durante un sorpasso, si rivela sempre pronta e senza incertezze. Spostando la leva del cambio verso destra s'inserisce, invece, la modalità Power, anch'essa evidenziata da una scritta (Pwr) sullo schermo digitale del cluster strumenti. Con la Power, i passaggi di rapporto risultano più rapidi (richiedono meno di 200 millisecondi) e avvengono a regimi più elevati per assicurare un innesto preciso e un feeling di guida performante. E' la modalità grintosa ideale per affrontare i percorsi collinari o quando occorre più sprint per un sorpasso veloce su una tratta autostradale. Dal posto guida, per utilizzare il cambio totalmente in automatico è sufficiente spingere la leva d'azionamento sulla posizione D, Drive, in basso a sinistra. L'Hi-Matic consente, però, anche l'azionamento sequenziale, che viene attivato spostando verso l'alto o verso il basso la leva di controllo, partendo dalla posizione Drive. Per il Nuovo Daily Hi-Matic sono state sviluppate tre specifiche versioni (con dotazioni ad hoc), focalizzate su altrettante mission di trasporto: Urban, studiata per percorsi prevalentemente cittadini, Regional per gli itinerari extra-urbani, e International per compiti di trasporto su medio-lunghe distanze. La Versione Urban è disponibile sui Nuovi Daily furgone o cabinato a ruota posteriore singola, con motorizzazione da 2,3 litri da 106 o 126 Cv. La Regional è, invece, proposta con autotelai e furgoni (con volumetria da 12 a 19,6 m³) a ruota singola o gemellata in abbinamento con il 2,3 litri da 126 Cv e con il 3 litri da 170 e 205 Cv. Infine l'International, che prevede solo il propulsore da 3 litri di cilindrata da 170 e 205 Cv per i cabinati e furgoni a ruota singola o gemellata.



Nella pagina a fianco il Daily Hi-Matic, furgone, 35S17V all'Industrial Village. In questa pagina, nella foto in alto, durante la prova su strada nell'hinterland torinese. Nella foto sopra, il dettaglio della leva cambio Hi-Matic

LE PRINCIPALI CARATTERISTICHE

Modello: 35S17 V

Passo: 3.520 mm

Volume di carico: 10,8 m³

Massa totale a terra: 3.500 kg

Motore: FPT F1C

Cilindrata: 2.998 cm³

Potenza massima: 170 Cv

Coppia massima: 430 Nm

Cambio: Hi-Matic, automatico a 8 rapporti

Rapporto al ponte: 3,615

Sospensioni anteriori: Quad-Leaf

Sospensioni posteriori: Balestra parabolica monolama

Pneumatici: 225/65 R16



Nelle parole di Marcello Zanella e Alessandro Oitana, manager delle linee Light e Medium & Heavy, le prospettive di crescita di Iveco in Italia, puntando sulla qualità dei prodotti e sul recepimento delle esigenze delle aziende di trasporto
di Giorgio Garrone



L'ANNO DELLA SVOLTA

Dopo il giro d'orizzonte con Mihai Radu Daderlat, Business Director del Mercato Italia e dell'Area Mediterranea, sullo stato di salute e sulle prospettive per quest'anno del settore dei mezzi di trasporto, *Camion&Servizi* prende in esame i trend dei singoli comparti: dai commerciali ai camion dei segmenti medio e pesante, fino ai modelli cava-cantiere. Lo fa intervistando Marcello Zanella, responsabile della gamma Light di Iveco e Alessandro Oitana, manager delle linee Medium & Heavy.

C&S: *Cominciamo dal Nuovo Daily. Il mercato sta premiando le scelte operate da Iveco nel segmento dei leggeri?*

Zanella: L'immatricolato cresce, trascinato anche dai veicoli

commerciali, che mostrano un mix di prodotto diverso dal passato, quando le percentuali fra cabinati e furgoni erano dell'80 per cento, contro 20 per cento. Adesso le proporzioni sono dell'ordine di 70%-30%, con i van che stanno assumendo un ruolo sempre più importante, grazie a due tipologie di clienti: i noleggiatori e i corrieri. E forse questo è un altro segno che c'è una ripresa economica in atto, che richiede di movimentare maggiori quantità di merci. Con il Nuovo Daily, ripensato e riprogettato in funzione della prevista crescita dei furgoni in Italia e altrove, Iveco ha già tenuto conto di questo trend. Le qualità del prodotto sono state ampiamente apprezzate e riconosciute dalla clientela. A partire dall'apertura a 270° delle porte posteriori, fino alla nuova sospensione Quad-

Leaf che conferisce maggiore stabilità al veicolo, soprattutto sulle versioni a ruota posteriore singola.

C&S: *Con il Nuovo Daily ci sono anche le maxi-volumetrie di carico, fino a 20 metri cubi, e molte altre innovazioni.*

Zanella: Certamente. La disponibilità d'inedite cubature costituisce un asset in più, anche se la maggior parte delle vendite in Italia si concentra tuttora sui furgoni di 10-12 metri cubi. Con il Nuovo Daily, inoltre, Iveco ha incrementato la propria offerta nella parte alta del segmento dei commerciali, raggiungendo le 7,2 tonnellate di massa totale a terra. Poi, c'è l'automatizzato Hi-Matic a otto rapporti, che rappresenta la soluzione ideale per i van, anche se nel nostro paese esiste ancora una barriera culturale – la mentalità degli utilizzatori sta, però, rapidamente mutando – che frena l'adozione generalizzata di questa tipologia di cambio. E, proprio in abbinamento con l'Hi-Matic, sono previste tre versioni specifiche del Nuovo Daily che rispondono ad altrettante missioni tipiche di trasporto: Urban per la distribuzione urbana, Regional per la distribuzione a carattere regionale, e International per i collegamenti su lunghe distanze.

C&S: *Cosa riesce a fare in più Iveco, rispetto al passato, con la creazione delle business line?*

Oitana: Lavorare per business line significa essere più focalizzati sul prodotto. Fattore, questo, d'importanza cruciale soprattutto per i medi e i pesanti. Il veicolo va spiegato al potenziale acquirente, configurandolo 'su misura' per la specifica missione di trasporto, così da ottimizzare i costi totali d'esercizio (TCO – Total Cost of Ownership).

C&S: *Quali riscontri avete avuto, fino ad ora, dagli utilizzatori delle gamme Eurocargo e Stralis con motorizzazioni Euro VI?*

Oitana: L'Eurocargo, che è un veicolo versatile con migliaia di possibili configurazioni, ci sta dando ottime soddisfazioni in tutto il segmento dal 7,5T – 18T, in particolare ci sono alcune applicazioni specifiche, quale quella per l'ecologia, dove Iveco è leader indiscusso di mercato. Recentemente sono stati aperti gli ordini per la versione a tre assi, che viene proposta con massa totale a terra di 21 e 22 t. Nel segmento dei pesanti, lo Stralis con motorizzazione Euro VI sta performando bene, sia in termini di consumi, sia di affidabilità (e, quindi, di TCO contenuto per le aziende di trasporto). È confermato che le motorizzazioni più

vendute sono come sempre nella fascia dei 480-500hp. In particolare il Cursor 11 480cv sta raccogliendo molti consensi poiché rappresenta un ottimo compromesso tra brillantezza e consumi. Ma la scelta del veicolo rimane legata alla mission al tipo di percorso e al carico trasportato e, oggi più che mai, si nota una sempre maggior attenzione degli autotrasportatori italiani a scegliere il veicolo più adatto a loro con motori e potenze ottimizzati. Un altro fattore di successo della gamma Stralis è il FEP (Fuel Efficiency Package), che costituisce un ulteriore tassello nel miglioramento della tecnologia Euro VI, basata sul sistema HI-SCR, che consente il rispetto delle attuali e stringenti normative senza dover ricorrere al ricircolo dei gas di scarico EGR. Infine, un cenno al Trakker, che presidia con successo un segmento, quello del cava cantiere, che sta dando segnali di risveglio, in termini di vendite e di trattative in corso, dopo un lungo periodo di contrazione.

C&S: *Quanto è veloce Iveco nel recepire le nuove esigenze delle aziende di trasporto?*

Oitana: Uno degli obiettivi prioritari che ci siamo dati con la nuova organizzazione sta proprio nella velocità di esecuzione e di risposta. Il mondo del trasporto è cambiato e Iveco ha reagito cambiando il proprio modello organizzativo.



Nella pagina a fianco, Marcello Zanella Business Line Light Manager. Sopra, Alessandro Oitana, Business Line Medium and Heavy Manager



test-STRALIS HI-WAY AS440S48T/P FEP

CAMPIONE DI RISPARMIO

**Provata su un percorso autostradale
la versione Fuel Efficiency Pack (FEP)
dello Stralis Hi-Way
con funzionalità Eco-Roll,
gestione termica
dell'olio motore
e lubrificante
a bassa viscosità.
Scendono
del 2 per cento
i consumi
di gasolio**

di Giorgio Garrone



Per costruire camion sempre più performanti e risparmiatori è indispensabile un'innovazione tecnologica continua. È il concetto messo in pratica da Iveco con l'introduzione sul mercato dello Stralis Fuel Efficiency Pack (FEP), che Camion&Servizi ha provato in anteprima su un circuito autostradale lungo alcuni tratti delle A7-A26-A10 fra Milano, Savona e Genova. Il modello testato è il trattore AS 440S48T/P, dotato di cabina top di gamma Hi-Way, motorizzazione FPT Industrial Cursor 11 Euro VI da 480 Cv e 2.250 Nm di coppia massima e cambio automatizzato Eurotronic 2 a 12 rapporti. La novità di prodotto è costituita dal Fuel Efficiency Pack (FEP), introdotto da Iveco a giugno dello scorso anno, che permette un ulteriore risparmio del 2 per cento sui consumi di carburante, rispetto agli Stralis con propulsori Euro VI lanciati sul mercato a fine 2013. Il pacchetto FEP prevede la funzionalità Eco-Roll di 'apertura' della catena cinematica per sfruttare al meglio l'inerzia del veicolo sui percorsi ondulati, la gestione 'intelligente' della temperatura dell'olio motore per ridurre la potenza assorbita dalla ventola del circuito di raffreddamento e l'impiego di un lubrificante sintetico a bassa viscosità con gradazione SAE 0W-20 al posto del 5W-30 utilizzato in precedenza con le motorizzazioni Cursor Euro VI.

CON L'ECO-ROLL SI RISPARMIA DI PIÙ

Lo Stralis AS 440S48T/P FEP provato da Camion&Servizi ripropone i punti di forza ben noti della gamma Hi-Way, che ne hanno decretato il successo fra le aziende di trasporto europee ed extra-Ue. A cominciare dalla spaziosità dell'abitacolo che, con oltre 10 metri cubi di volumetria utile, offre un ambiente di lavoro ergonomico e confortevole per le missioni di trasporto a lungo raggio. L'inclinazione ottimale dei montanti anteriori della cabina garantisce al conducente un ampio angolo di visibilità antero-laterale e fornisce un contributo essenziale della riduzione della resistenza aerodinamica. Fattore, questo, particolarmente importante per abbattere i consumi di gasolio – e quindi i costi d'esercizio del veicolo (TCO – Total Cost of Ownership) - alle elevate velocità tipiche dei tratti autostradali, quando il 40 per cento circa del carburante consumato da un autoarticolato di 40 tonnellate è utilizzato per vincere la resistenza dell'avanzamento. Innumerevoli sono le possibilità di regolazione del sedile conducente a sospensione pneumatica, così come l'inclinazione del piantone dello sterzo. Questi due fattori permettono di trovare l'assetto di guida ideale, indipendentemente dalla taglia dell'autista. Dal posto guida tutti i principali comandi si trovano a portata di mano. A cominciare dai tre pulsanti per l'attivazione del cambio automatizzato Eurotronic 2 a 12 rapporti, alla leva d'attivazione del freno motore a decompressione e del retarder, posta sul lato destro del piantone dello sterzo, fino allo schermo multifunzione touchscreen da 7 pollici del sistema Iveconnect, collocato nella sezione angolata della plancia.





LA SILENZIOSITÀ DEL CURSOR 11

La presenza del Cursor 11 Euro VI da 480 Cv si contraddistingue, fin dal momento dell'accensione, per la maggiore silenziosità rispetto ai propulsori Euro V di analoga potenza. In fase di accelerazione, si percepisce appena il rumore del turbocompressore a geometria variabile (eVGT), che velocizza e rende più progressiva la risposta del motore quando il conducente richiede maggiore potenza premendo con decisione il pedale del gas. Per utilizzare la modalità Eco-Roll, che consente di sfruttare l'inerzia dell'autoarticolato riducendo fino all'1 per cento i consumi di gasolio occorre, prima di tutto, attivare il Cruise Control o, come nel caso del veicolo in prova, il dispositivo di regolazione adattativa della velocità di crociera (ACC – Adaptive Cruise Control). Quest'ultimo è basato su un radar frontale che adegua automaticamente la velocità del camion in funzione del valore impostato dal conducente e della distanza dal veicolo che lo precede. Con il Cruise Control inserito – lo si fa agendo sulla leva multifunzione posta a destra del piantone dello sterzo – l'Eco Roll valuta la pendenza della strada aprendo, all'occorrenza, la catena cinematica. L'utilizzo della modalità Eco-Roll richiede anche l'impostazione dell'intervallo di velocità (da +3 a +5 chilometri l'ora), che può essere raggiunto dal camion oltre il limite prefissato dal conducente.

Con il settaggio di questi due parametri – la velocità di crociera e lo scarto chilometrico - il cambio viene posto automaticamente in folle sui tratti ondulati, mentre il regime motore scende a circa 500 giri al minuto. Al termine della discesa, la centralina di bordo calcola e imposta la velocità ottimale, ristabilendo il normale regime di rotazione del propulsore. L'Eurotronic 2, ben integrato con gli altri componenti della driveline dello Stralis, consente passaggi di rapporto veloci, fluidi e, praticamente, inavvertibili mantenendo sempre il contagiri al limite inferiore del settore verde (cioè poco al di sopra del 1.000 giri al minuto), che contraddistingue il campo di utilizzo più economico del propulsore.

I passaggi marcia, grazie al preciso rapporto al ponte di 2,64 (ideale per la gommatura 315/70 R 22.5), sono, in ogni caso, poco frequenti anche sui tratti in salita della A26 che, dalla diramazione della A7, conduce al passo del Turchino. Il merito di tutto ciò va all'elasticità del Cursor 11 Euro VI, che rende disponibile la coppia massima di 2.250 Nm nell'ampio intervallo da 950 a 1.500 giri al minuto. Il freno motore a decompressione e il retarder idraulico abbinato al cambio (Intarder), attivabili con la leva a cinque posizioni sul lato destro del piantone dello sterzo, sono in grado di stabilizzare la velocità del veicolo, anche sui lunghi tratti in discesa. L'impianto frenante



te di servizio, basato su dischi autoventilanti di 432 mm di diametro abbinati a pinze flottanti, è potente e ben modulabile. L'economia d'esercizio dello Stralis può essere controllata attraverso la funzione Driving Style Evaluation (DSE) del sistema Iveconnect, che permette all'autista di valutare in forma grafica – mediante un punteggio a 'stelle' - il proprio stile di guida in base ad alcuni parametri chiave. Fra questi, i consumi di gasolio, la capacità di anticipo delle manovre e l'utilizzo dei sistemi di rallentamento ausiliari al posto dell'impianto frenante di servizio. Il DSE fornisce anche al conducente, oltre al punteggio finale sullo stile di guida, una serie di messaggi in tempo reale (pop-up) per sottolineare i comportamenti più virtuosi sotto il profilo dei consumi di gasolio. Con l'utilizzo costante del Driving Style Evaluation sono possibili risparmi di carburante compresi fra il 5 e il 12 per cento.

COME È FATTO L'11 LITRI DA 480 CV

Il Cursor 11 Euro VI montato sullo Stralis 440S48T/P FEP in prova è un sei cilindri in linea di 11,1 litri di cilindrata, dotato di sistema d'iniezione common rail, con una pressione massima di polverizzazione del gasolio di 2.200 bar. Il rail, cioè il condotto di accumulo del carburante, si trova all'interno del coperchio delle valvole, che racchiude anche l'albero a camme per l'azionamento degli organi della distribuzione mediante un cinematismo a bilancieri. Il Cursor 11 Euro VI adotta un turbocompressore a geometria variabile (VGT), in grado di regolare il flusso dei gas di scarico diretti alla turbina, velocizzando così la risposta del motore a una richiesta di maggiore potenza da parte del conducente. Il VGT serve anche per incrementare la potenza del freno motore a decompressione – l'Iveco Super Engine Brake – che raggiunge il 465 kW a 2.800 giri al minuto. Per rientrare nei limiti di emissione previsti dalla normativa europea Euro VI, il Cursor 11 utilizza un raffinato sistema di post-trattamento dei gas, chiamato HI-SCR, che fa a meno del dispositivo di parziale ricircolo dei gas di scarico nei cilindri (EGR). Il motore, ottimizzato in funzione del rendimento energetico e della riduzione dei consumi, affida l'abbattimento degli ossidi d'azoto (NOx) a un catalizzatore selettivo SCR. La soluzione HI-SCR, messa a punto da FPT Industrial, si basa su un software brevettato per il corretto dosaggio della quantità di AdBlue da immettere nei gas di scarico e su un condotto a elevata turbolenza che promuove la miscelazione completa dei prodotti della combustione e dell'urea. In questo modo, il dispositivo SCR raggiunge un'efficienza di conversione degli ossidi d'azoto superiore al 95 per cento in tutte le condizioni operative del veicolo. Il sistema di post-trattamento dei gas di scarico del Cursor 11 Euro VI è costituito da un catalizzatore ossidante (DOC) e da un filtro anti-particolato (DPF) a rigenerazione passiva, con intervalli di manutenzione di 600mila chilometri. A valle del DPF si trovano, in sequenza, il dosatore dell'urea, il condotto di miscelazione a elevata turbolenza e il catalizzatore SCR. Un catalizzatore finale elimina gli eventuali residui d'ammoniaca contenuti nei gas di scarico.

LE PRINCIPALI CARATTERISTICHE

Modello: Stralis AS440S48T/P Euro VI FEP

Motore: Cursor 11 - 6 cilindri in linea

Cilindrata: 11,1 litri

Potenza massima: 480 Cv

Coppia massima: 2.250 Nm

Cambio: 12AS2330 TD

Marce: 12

Rapporto al ponte: 2,64

Pneumatici: 315/70 R 22.5



AMSA E ARRIVA ITALIA

IVECO E IVECO BUS MUOVONO L'EXPO

Consegnati in occasione dell'apertura dell'Esposizione Universale di Milano 55 veicoli fra Daily, Eurocargo e Stralis all'Azienda Milanese Servizi Ambientali (AMSA). Sette Urbanway e due Daily minibus di Iveco Bus entrano in servizio nella flotta di Arriva Italia. Forte la presenza di motorizzazioni ultra-ecologiche a metano

di Sara Buosi

Iveco e Iveco Bus, brand del gruppo CNH Industrial, hanno dato ufficialmente il via all'avventura di Expo 2015 con la consegna dei veicoli – cinquantacinque fra Daily, Eurocargo e Stralis, oltre a sette Urbanway e a due Daily minibus - destinati a prestare servizio per tutta la durata dell'evento, dal 1 maggio al 31 ottobre 2015. Un'esperienza di sei mesi, durante i quali i mezzi di Iveco e Iveco Bus avranno l'opportunità di dimostrare sul campo performance e affidabilità, ma soprattutto attenzione per l'ambiente, confermando l'impegno dei due brand per una mobilità e una logistica sostenibili. La cerimonia di consegna dei veicoli ha visto la presenza di Pierre Lahutte, Iveco Brand

President, del Direttore Generale del Comune di Milano, Giuseppe Tomarchio e del Direttore Generale di Expo 2015, Piero Galli.

“Siamo orgogliosi di essere qui oggi – ha commentato Pierre Lahutte - con la nostra gamma di veicoli. Expo 2015 rappresenta per noi un'opportunità unica per comunicare il valore dei nostri mezzi, attraverso il loro lavoro nell'ambito del grande evento universale. Il tema dell'Expo 2015 'Nutrire il Pianeta, Energia per la Vita' è in linea con il messaggio di sostenibilità e di rispetto per l'ambiente che Iveco e Iveco Bus portano avanti da sempre, come leader europei nel settore dei veicoli alimentati a gas naturale”.



DAILY, EUROCARGO E STRALIS PER L'AMSA

Iveco ha consegnato all'Azienda Milanese Servizi Ambientali (AMSA), tramite la concessionaria Milano Industrial, cinquantacinque mezzi delle gamme Daily, Eurocargo e Stralis, utilizzati in numerose attività di pulizia stradale delle zone centrali di Milano, asporto rifiuti nelle aree limitrofe all'Expo e raccolta dell'umido.

Per la pulizia stradale sono già al lavoro diciotto spazzatrici allestite su telaio Eurocargo, con motorizzazioni Tector 5 Euro VI da 210 Cv, e due compattatori, sempre su Eurocargo, con propulsori Tector 5 Euro VI da 190 Cv, utilizzati per la raccolta dei rifiuti nelle zone limitrofe all'Expo.

A questi veicoli si aggiungono quattordici Stralis Hi-Street con cassone scarrabile, equipaggiati con motore Cursor 9 Euro VI da 310 Cv, e due Hi-Street con propulsori Cursor 8 Euro VI da 330 Cv, alimentati a gas naturale compresso. Sono destinati alla raccolta dell'umido e allestiti con vasche compattatrici, dodici Daily CNG a metano. Completano la fornitura di Iveco tre Daily con centina e sponda per il recupero dei materiali ingombranti e quattro Daily, utilizzati dalle squadre di pronto intervento nella zona dell'Expo. Nel loro impiego all'Esposizione Universale di Milano, gli Eurocargo e i Daily testimoniano, ancora una volta, l'impegno di Iveco verso il Paese. Entrambi i veicoli, infatti, sono prodotti in Lombardia, rispettivamente negli stabilimenti di Brescia e di Suzzara (Mantova), dove lavorano circa 3.500 addetti.

Per Suzzara, CNH Industrial ha recentemente annunciato importanti sviluppi nella specializzazione del prodotto. A partire dal 2016, infatti, vi sarà concentrata l'intera produzione europea del Daily, a conferma del forte legame di Iveco con le proprie radici italiane. Un concetto, questo, che l'azienda ha già declinato nella campagna di comunicazione "Nuovo Daily. L'Italia che vince", dedicata al prestigioso riconoscimento di "International Van of the Year 2015", assegnato al Nuovo Daily da una giuria di giornalisti internazionali. Il messaggio della campagna intende sottolineare la grande vittoria dell'industria italiana, resa possibile grazie anche al contributo dei fornitori Iveco disseminati su tutto il territorio nazionale, e le caratteristiche di un prodotto progettato e costruito in Italia, apprezzato in tutto il mondo.

DAILY MINIBUS E URBANWAY PER ARRIVA ITALIA

Iveco Bus è presente a Expo con due Daily Minibus e sette autobus urbani Urbanway, alimentati a gas naturale compresso (CNG), forniti ad Arriva Italia, concessionario people mobility e partner di Expo. I sette Urbanway brandizzati con i colori dell'Esposizione Universale, sono gli unici autobus a circolare all'interno dell'area espositiva, adibiti al servizio di navetta per il trasporto dei visitatori. I veicoli di 12 metri di lunghezza, equipaggiati con motore Euro VI Cursor 8 CNG da 290 Cv, hanno 22 i posti a sedere e una capacità totale di 97 passeggeri.



"Questi mezzi, già virtuosi in termini ambientali perché alimentati a metano – ha commentato Pierre Lahutte – sono anche già adatti al funzionamento a bio-metano, un combustibile rinnovabile prodotto dalla bio-digestione di alcune biomasse, come gli scarti agricoli o la frazione organica dei rifiuti. Il bio-metano rappresenta per Iveco e per Iveco Bus la soluzione tecnologica più efficace per ridurre le emissioni di CO2 ed essere in linea con gli obiettivi richiesti dall'Unione Europea". Per il trasporto passeggeri nell'area espositiva vengono utilizzati anche due Daily minibus, con 19 posti a sedere.

Commentando l'entrata in servizio dei nuovi autobus di Iveco Bus, Leopoldo Montanari, Amministratore delegato di Arriva Italia, ha dichiarato: "Il Gruppo Arriva vanta un'importante esperienza nella gestione della mobilità dei grandi eventi, come le Olimpiadi e Paraolimpiadi di Londra 2012, le Olimpiadi Invernali di Torino 2006 e i servizi di trasporto per i Mondiali di calcio di Italia '90: nel caso di Expo 2015 ci troviamo dinanzi a una manifestazione che coinvolgerà milioni di visitatori per una durata straordinaria di tempo. Siamo molto orgogliosi in qualità di Concessionario - Partner People Mobility Expo Milano 2015 di poter contribuire all'evento, offrendo i nostri servizi nella gestione dei parcheggi e nel coordinamento di tutti i collegamenti. Per la mobilità interna al sito espositivo, Arriva Italia utilizza mezzi Iveco Bus. La partnership con Iveco ci permette l'utilizzo di mezzi innovativi a metano e bio-metano, nel quadro della global partnership Expo di CNH Industrial".

Arriva Italia – Gruppo inglese che nel 2010 è stato acquistato dalla tedesca Deutsche Bahn, diventando uno dei leader mondiali nei servizi di trasporto passeggeri – è stata scelta da Expo come Concessionario - Partner People Mobility per la gestione dei parcheggi e del servizio People Mover per il trasporto dei visitatori all'interno dell'area espositiva. Il Gruppo Arriva – con 55 mila addetti totali – trasporta ogni anno 2,2 miliardi di passeggeri in 14 paesi generando ricavi annui per oltre 4 miliardi di euro e offre soluzioni modali su gomma e su ferro, a cui si aggiungono servizi extraurbani, urbani, turistici e di noleggio.

In Italia, Arriva è oggi tra i primi operatori nel settore del Trasporto Pubblico Locale, con oltre 100 milioni di km di percorrenza annua e 340 milioni di euro di ricavi gestiti, con circa 3.400 dipendenti e una flotta di oltre 2.300 autobus. Arriva Italia opera con società controllate in Lombardia, Piemonte, Liguria, Friuli Venezia-Giulia e in joint venture con Enti Locali a Trieste, Como e Cremona.

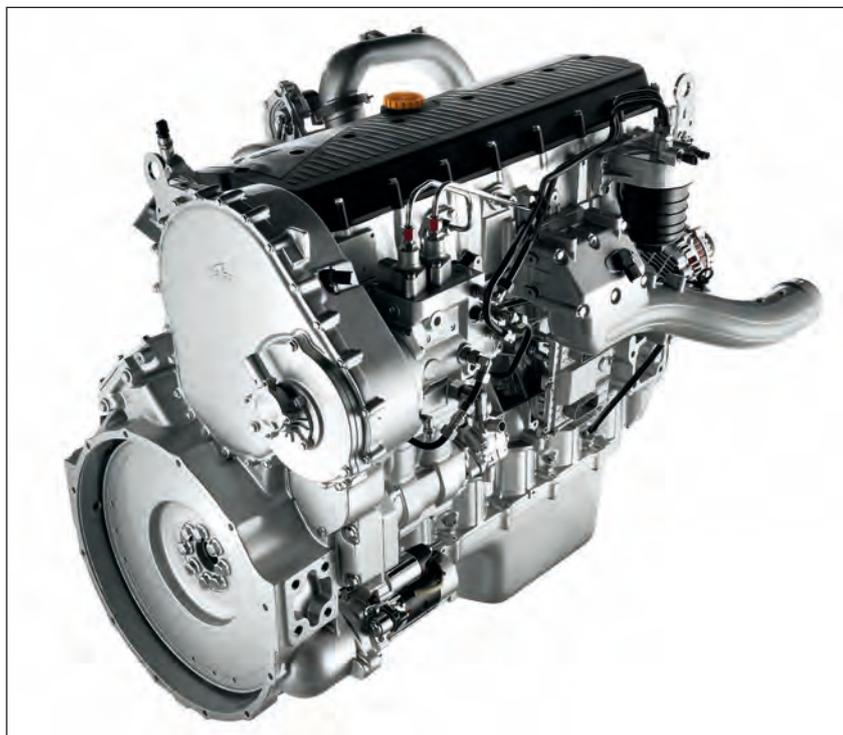


RIGENERAZIONE? NO, GRAZIE

La soluzione Hi-SCR senza ricircolo dei gas di scarico dei motori di Iveco FPT Industrial offre molteplici vantaggi. A partire dalla riduzione della tara e dei consumi di gasolio fino alla maggiore durata del filtro anti-particolato (DPF)

Ci vogliono un know-how motoristico d'eccellenza e una visione strategica di lungo periodo per prendere decisioni difficili, controcorrente rispetto a quelle adottate da altri costruttori. È quanto ha fatto Iveco FPT Industrial optando, alcuni anni fa, per la soluzione Hi-SCR senza ricircolo dei gas di scarico (EGR) per i propul-

sori Euro VI destinati ai diversi brand di CHN Industrial. Il tempo ha dato ampiamente ragione a questa scelta tecnologica sia sotto il profilo della compattezza dimensionale e del minor peso, sia dal punto di vista dell'efficienza, dei ridotti consumi di gasolio e della durata del filtro anti-particolato, che necessita soltanto di periodici processi di rigenerazione passiva, quindi senza ulteriori dispendi di carburante.



COME FUNZIONA L'HI-SCR

I motori della gamma Cursor Euro VI montati sugli Stralis e sui Trakker, così come i Tector 5 e Tector 7 Euro VI utilizzati sui medi della serie Eurocargo, sono privi del sistema di parziale ricircolo dei gas in camera di combustione (EGR). Il processo di combustione è, infatti, ottimizzato in funzione del rendimento energetico. Ciò, oltre ad avere positivi effetti sui consumi, riduce la formazione di particolato. Fattore, quest'ultimo, d'importanza cruciale per allungare la vita utile e gli intervalli di manutenzione del filtro antiparticolato (DPF), posto a valle del motore. Gli ossidi d'azoto (NOx) vengono, invece, abbattuti dal catalizzatore selettivo SCR del sistema di post trattamento. La soluzione Hi-SCR, messa a punto da FPT Industrial per rispettare i limiti d'emissione

previsti dalla normativa Euro VI, si basa su un software brevettato per il corretto dosaggio della quantità di AdBlue da immettere nei gas di scarico e su un condotto a elevata turbolenza che promuove la miscelazione completa dei prodotti della combustione e dell'urea. In questo modo, il dispositivo SCR raggiunge un'efficienza di conversione degli ossidi d'azoto superiore al 95 per cento in tutte le condizioni operative del veicolo a temperature attorno ai 350°C. Il sistema di post-trattamento dei gas di scarico dei Cursor e dei Tector Euro VI è costituito da un catalizzatore ossidante (DOC) e da un filtro antiparticolato (DPF) a rigenerazione passiva che non richiede, perciò, l'immissione di gasolio per promuovere la combustione del particolato. A valle del DPF si trovano, in sequenza, il dosatore dell'urea, il condotto di miscelazione a elevata turbolenza e il catalizzatore SCR. Un ultimo catalizzatore (CUC, Clean-up catalyst) elimina gli eventuali residui d'ammoniaca contenuti nei gas di scarico. Con questa architettura si ottengono molteplici vantaggi, rispetto alla soluzione con parziale ricircolo nei cilindri dei prodotti della combustione. Oltre al contenimento dei consumi di gasolio si ha, infatti, una maggiore compattezza dimensionale (e minore peso proprio) del motore, che non ha bisogno di radiatori con superfici di scambio maggiorate per disperdere l'elevato carico termico generato dal sistema EGR. Ma i punti di forza dell'Hi-SCR non si limitano a questo. I motori SCR only risultano, infatti, meno complessi, poiché mancano le valvole, gli scambiatori di calore e gli altri componenti dell'Egr. Infine, i vantaggi che derivano dai processi di rigenerazione solo passivi del filtro anti particolato (DPF), che non richiedono l'immissione di gasolio per innescare la combustione delle particelle carboniose, come accade sui propulsori con EGR. Tutto ciò, impatta positivamente sugli intervalli di manutenzione del filtro DPF e su quelli di sostituzione dell'olio motore.

COSÌ SCENDONO I CONSUMI

Per gli Stralis Euro VI dotati del pacchetto FEP – Fuel Efficiency Pack – con funzione Eco-roll, gestione termica dell'olio motore e lubrificante a bassa viscosità 0W-20, gli interventi assistenziali sul DPF sono stati portati a 600 mila chilometri o 6 anni di vita operativa del veicolo. Il risparmio di gasolio dovuto alla tecnologia Hi-SCR è stato anche attestato dal TÜV, l'ente di certificazione tedesco, che ha riscontrato un abbattimento del 2,33% dei consumi di uno Stralis Euro VI con motore Cursor 11 da 460 Cv rispetto a uno Stralis Euro V, equipaggiato con un Cursor 10 di pari potenza. Nel complesso, i miglioramenti di prodotto introdotti sugli Stralis Euro VI con pacchetto FEP, che inglobano le soluzioni sviluppate per l'Ecostralis, la tecnologia Hi-SCR, la funzione Eco-roll, la gestione termica del lubrificante, l'olio a bassa viscosità e il dispositivo Driving Style Evaluation (DSE), permettono una riduzione dei spendi di gasolio fino al 13% in confronto agli Stralis Euro V MY del 2007.

RIGENERAZIONE? NO GRAZIE. CONTINUE A VIAGGIARE CON IVECO.



**Prima nel settore ad offrire la soluzione SCR ONLY
su tutta la sua gamma di camion, Iveco vi garantisce:**

+ ZERO INTERVENTI DEL GUIDATORE

Nessuna attenzione particolare al fondo stradale • Nessuna restrizione operativa

+ EFFICIENZA DEI CONSUMI

Il carburante non viene utilizzato per bruciare il particolato • Nessuna perdita di potenza per raffreddare i gas di scarico

+ DURATA

I motori HI-SCR respirano solo aria fresca e pulita • Basse temperature e nessuno shock termico dentro il DPF

+ SEMPLICITÀ

Un solo sistema di post-trattamento • Nessun componente aggiuntivo nel motore e nel sistema di raffreddamento.



IVECO
WWW.IVECO.IT

Numero verde

800-800288

**OK
TRUCKS**

PRE-OWNED VEHICLES
CERTIFIED BY IVECO

PIACENZA

10-13 MAGGIO 2015



L'USATO IVECO E OK TRUCKS

**In occasione
del decimo
anniversario
d'attività
del Centro
di Piacenza
la casa italiana
lancia
il marchio
OK Trucks
dedicato
ai camion
pre-owned
di qualità
offerti
con
certificazione,
garanzia,
leasing
operativo
e assistenza
stradale**

Il 2015 segna un anno di svolta per i veicoli usati di Iveco. La casa italiana ha infatti lanciato ufficialmente sul mercato, in occasione della celebrazione del decimo anno d'attività del Centro Usato di Piacenza, il nuovo brand OK Trucks. Questo marchio designa i camion Iveco pre-owned di qualità, controllati e certificati dalla casa madre, offerti con garanzia e con ampio pacchetto di servizi aggiuntivi. Alla conferenza stampa di presentazione hanno partecipato fra gli altri Mihai Radu Daderlat, Business Director Italy Market and Mediterranean Area, Carmelo Impelluso, Brand Pre-Owned Director, e Ferruccio Bocciarelli, Used Manager della struttura di Piacenza. Lo scopo dell'iniziativa OK Trucks, che coinvolge 13 centri usato Iveco in Europa, Medio Oriente e Africa (EMEA) con un centinaio di addetti specializzati, una proposta di oltre 6mila veicoli online sul nuovo

sito www.oktrucks.com visitato da un milione di utenti Internet, è quello di offrire al cliente finale di un camion pre-owned un'esperienza simile al nuovo. In quest'ottica, il termine pre-owned non è casuale. Vuole, infatti, abbandonare l'accezione negativa legata al concetto di usato, per sottolineare il secondo ciclo di vita operativa di un mezzo di alta qualità garantita, con caratteristiche ben definite, offerto in abbinamento con pacchetti di servizi, analogamente a quanto accade per il nuovo. L'iniziativa OK Trucks prevede il rebranding dell'impianto italiano di Piacenza e dei centri Usato Iveco situati in Portogallo, Romania, Svizzera, Austria, Olanda, Norvegia, Svezia, Danimarca e Finlandia. Nella seconda parte dell'anno verrà ultimata l'identificazione delle altre strutture europee dedicate ai camion di seconda mano, incluse quelle di Varsavia (Polonia) e Madrid (Spagna) la cui apertura è

prevista per il secondo semestre di quest'anno. Tutti i veicoli Iveco OK Trucks sono sottoposti a una serie di controlli e ispezioni tecniche e, in base ad alcuni parametri specifici, come l'anzianità di servizio, il chilometraggio accumulato, l'usura dei pneumatici, i lavori di ricondizionamento eseguiti, vengono suddivisi in tre categorie, Premium, Comfort e Basic, per soddisfare al meglio le esigenze dei clienti. I camion pre-owned di Iveco possono essere abbinati ai contratti modulari di manutenzione, manutenzione e riparazione o estensione di garanzia previsti dal programma Elements. Per gli OK Trucks sono state messe a punto formule di leasing operativo della durata di 12-24 o 36 mesi che, nel caso dei veicoli della serie Stralis, riguardano modelli ricondizionati immatricolati a partire dal 2012, con percorrenze inferiori ai 450 mila chilometri, offerti con canoni mensili a partire da 750 euro. La creazione del brand OK Trucks è la risposta di Iveco ai profondi mutamenti intervenuti nel comparto dell'usato negli ultimi anni a livello europeo. Sono cambiamenti dovuti soprattutto alla crescita, nella maggior parte dei paesi della UE, Italia inclusa dei contratti con patto di riacquisto (buy-back) per la vendita del nuovo. Già oggi, infatti, l'80% (nel 2014 la percentuale era del 75% su un totale di 15 mila unità in tutta Europa) degli usati commercializzati dai centri della casa italiana provengono dai contratti di buy-back giunti a scadenza, il che implica un attento bilanciamento dei flussi di camion di seconda mano da una nazione all'altra e precisi piani di re-immissione sul mercato dei veicoli in rientro. Un compito complesso, sia dal

punto di vista economico sia sotto il profilo organizzativo, che richiede la gestione diretta del business da parte della casa costruttrice dei mezzi. Proprio come ha fatto Iveco con OK Trucks.

Nella foto in alto, Ferruccio Bocciarelli, Used Manager Italy Market. Nella foto in mezzo, Mihai Radu Daderlat, Business Director Italy Market and Mediterranean Area. A fianco, Carmelo Impelluso, Brand Pre-Owned Director



PARLA FERRUCCIO BOCCIARELLI, USED MANAGER DEL CENTRO USATO IVECO DI PIACENZA

Il Centro Usato di Piacenza è il punto di riferimento di Iveco nelle attività di commercializzazione degli usati sul territorio italiano. Lo scorso anno ne ha trattate circa 2 mila unità, fra camion pesanti (51% del totale), medi (7%) e commerciali leggeri (42%). Per avere il polso del mercato e capirne i trend, anche alla luce dell'iniziativa OK Trucks, Camion&Servizi ha intervistato Ferruccio Bocciarelli, Used manager dell'impianto della città emiliana.

C&S: *Come avete chiuso il 2014 nei diversi segmenti, medi, pesanti stradali, cantiere?*

Bocciarelli: E' stato sicuramente una delle migliori annate, a livello di volumi, dell'ultimo decennio, con oltre 2 mila veicoli venduti di cui un 50% del segmento pesante. Purtroppo, i medi e i modelli cantiere hanno sofferto più di tutti, specchio delle due facce del mercato, poiché, anche sul versante nuovo, stanno subendo i contraccolpi della crisi dell'edilizia e del conto proprio.

C&S: *Qual è stato l'andamento del mercato nei primi mesi del 2015 in termini di volumi di vendita, quotazioni, domanda di camion?*

Bocciarelli: Il 2015 è partito replicando il trend del 2014. Nel primo trimestre abbiamo sfiorato i 500 veicoli venduti, il che ci fa ben sperare che, a dicembre, i risultati siano sovrapponibili a quelli dello scorso anno. Quello che è migliorato è sicuramente il prezzo di vendita. A causa di un calo del numero di veicoli provenienti dai canali per noi classici (le permuta e il ripossessamento), abbiamo concentrato l'attività sulla distribuzione del prodotto proveniente dai contratti di buy-back esteri (soprattutto, Francia, Spagna, Germania) a bassa percorrenza e di anzianità contenuta, proprio in virtù della crescente richiesta di questa tipologia di mezzi. Questa fonte di camion di seconda mano è quasi raddoppiata in termini di volumi, il che ci ha permesso di disporre di veicoli di alta qualità, richiestissimi dal mercato.

C&S: *Quali sono i modelli attualmente più richiesti sul versante dell'usato? I trattori? I carri? Di quale anzianità operativa? Con quali caratteristiche tecniche?*

Bocciarelli: Si potrebbe dire che tutti i modelli cantieristici sono quelli che mostrano l'indice di rotazione più elevato, quando sono presenti sul piazzale. Ma sarebbe una verità parziale, figlia solo della perenne legge della domanda-offerta. E' più importante, invece, soffermarsi sulle caratteristiche tecniche. Il cliente dell'usato è sempre meno un acquirente di ripiego. Ha, infatti, esigenze specifiche spesso vicine a quelle del nuovo. A partire dall'elevata qualità residua del veicolo, dal basso chilometraggio e, soprattutto, dalla garanzia estesa, dalla finanziabilità e dalla possibilità di usufruire di contratti di manutenzione e riparazione. E' per questi motivi che scegliamo, oggi, di non definire più i nostri veicoli come usati, ma come pre-owned. Il pre-posseduto ha un'accezione positiva. Indica una condizione concreta di una tipologia di camion già appartenuti a un precedente proprietario e destinati ad avere una seconda e, magari, una terza vita lavorativa. Non è una questione filosofica. Anche il business ha i propri concetti.

C&S: *Qual è, al momento, la situazione degli stock di usati sul piazzale?*

Bocciarelli: Lo stock, un problema costante per chi si occupa di usato, oggi è un non-problema. Negli ultimi anni, caratterizzati da una lunga crisi economica, il business dei camion di seconda mano ha risentito meno, rispetto ai veicoli di nuova fabbricazione, del calo di mercato. Per questo motivo, oggi, è più elevato il rischio di andare sotto-stock, piuttosto che il contrario.

C&S: *Che previsioni si possono fare per quest'anno sull'andamento del comparto dell'usato?*

Bocciarelli: Il pre-owned sta vivendo ancora un momento positivo. Iveco ha investito molto negli ultimi tre anni nella qualità del prodotto. E' inevitabile che l'usato avverta i benefici di questi investimenti con un po' di ritardo. L'Ecostralis, per esempio, è un progetto partito nel 2011. Oggi stiamo ritirando e commercializzando proprio quei veicoli, dei quali i clienti hanno imparato a riconoscere e ad apprezzare il valore aggiunto e i miglioramenti qualitativi. E' un percorso virtuoso, che trova riscontri anche sui primissimi Stralis Hi-Way che abbiamo preso in carico. Si tratta di un riconoscimento di qualità, che rappresenta un cambiamento radicale rispetto al passato.



ADESSO È CORSA ALL'ORO

Lo storico stabilimento dove nasce l'Eurocargo raggiunge il livello Silver nell'ambito del World Class Manufacturing (WCM), la metodologia per il miglioramento continuo di tutti gli aspetti dei processi produttivi



Il risultato era nell'aria da tempo. Ma ci sono voluti tre intensi giorni di audit all'inizio di maggio da parte dell'ente certificatore per ufficializzare il risultato: il raggiungimento del Silver Level nell'ambito del World Class Manufacturing (WCM) ottenuto dallo stabilimento Iveco di Brescia, dove viene costruito l'Eurocargo nelle sue oltre 11 mila varianti e versioni. Il WCM è il modello integrato di organizzazione dei siti produttivi introdotto da CNH Industrial, che ha come obiettivo il miglioramento continuo di tutti gli aspetti della produzione, dalla sicurezza sul lavoro alla riduzione dell'impatto ambientale, dalla manutenzione alla logistica, dall'innalzamento della qualità del prodotto all'eliminazione degli sprechi. Con il raggiungimento del Silver Level, l'impianto di Brescia è entrato nel club dei dieci stabilimenti di CNH Industrial sparsi nel mondo che hanno già conseguito l'ambito riconoscimento. "Questo risultato – ha commentato Giorgio Ricci, Iveco Plant Manager del sito produttivo del capoluogo lombardo – giunto dopo alcuni anni dal conseguimento del livello Bronze (2010) non rappresenta un traguardo, ma un punto di partenza. La nostra road-map prevede, infatti, fra la fine di quest'anno e il 2016 un percorso di avvicinamento al successivo grado del WCM, il Gold, con l'obiettivo di raggiungerlo entro il 2017". Cosa ha comportato, dal punto di vista operativo, il passaggio dal livello Bronze al Silver? "L'aspetto fondamentale – prosegue Ricci – sta nell'estensione della metodologia di miglioramento, che deve essere applicata all'intero stabilimento, coinvolgendo tutti gli addetti. In altri termini, si deve lavorare su tutti i processi e su tutti i 'pilastri' del World Class Manufacturing". Quali sono questi capisaldi? "Sotto il profilo tecnico sono dieci, cui si aggiungono quelli manageriali. I primi Riguardano la sicurezza in tutti i suoi aspetti, la gestione economico-finanziaria della fabbrica, il miglioramento tramite le attività progettuali, l'ottimizzazione delle postazioni di lavoro, siano esse automatizzate o di assemblaggio tradizionale mediante operatore, e la gestione della manutenzione all'interno del plant. Ma non bisogna scordare il controllo di qualità, le operazioni di logistica – dal ricevimento dei materiali alla consegna dei singoli componenti sulla linea di montaggio – l'introduzione di nuove attrezzature da integrare immediatamente nei processi produttivi esistenti, lo sviluppo e la formazione del personale, nonché gli aspetti di riduzione dell'impatto ambientale e di risparmio energetico". L'implementazione delle metodologie del World Class Manufacturing richiede il coinvolgimento attivo di tutto il personale dello stabilimento. È stato così anche per il conseguimento del Silver Level? "Certamente. Si tratta, infatti, di un aspetto fondamentale del WCM. A maggior ragione in funzione del traguardo Silver, che presuppone un elevato grado di cooperazione delle maestranze. Che sia così lo testimonia il numero di suggerimenti – una decina nell'arco dell'anno per ciascun addetto – ricevuti dal management per migliorare l'operatività della fabbrica". Quale impatto ha il raggiungimento livello Silver sulla qualità dei camion costruiti nell'impianto di Brescia? "L'implementazione del WCM – conclude Ricci – riguarda il miglioramento di tutti gli aspetti produttivi incluso, ovviamente, il livello qualitativo dei veicoli che escono dalla linea di montaggio" Lo stabilimento



Sopra, i processi di bardatura e di montaggio presso lo stabilimento di Brescia, dove viene prodotto Eurocargo

Iveco di Brescia, che si estende su un'area di 676 mila metri quadri di cui 300mila coperti, ha una capacità produttiva installata di circa 25mila veicoli l'anno. Vi vengono costruiti tutti i medi della serie Eurocargo, compresi i modelli a trazione integrale e quelli speciali destinati ai Vigili del Fuoco. Il sito di Brescia ha una lunga storia alle spalle. È stato, infatti, sede della OM, nata nel 1903 come Fabbrica Automobili Roberto Züst, diventata poi OM nel 1928 e, successivamente nel 1968, acquisita dal gruppo Fiat. Dalla produzione iniziale di auto, la OM è passata al settore agricolo e, poi, a quello dei veicoli industriali. Nel 1975 OM è entrata a far parte di Iveco. Nel 1991 a Brescia è stata avviata la produzione della prima generazione dell'Eurocargo.

FINE SETTIMANA DA LEONI

Grande successo di Iveco alla 23esima edizione del Week end del camionista sul circuito Marco Simoncelli di Misano Adriatico.

Lo Stralis protagonista in pista, sullo stand di Iveco e sul percorso di prova di tuttoTrasporti

di Paola Bruna



Il meteo inclementemente non è bastato per scoraggiare il pubblico degli appassionati di camion, accorsi in gran numero alla 23a edizione del Week end del camionista sul circuito Marco Simoncelli di Misano Adriatico. Lo dicono le cifre, che parlano di oltre 35 mila spettatori nei due giorni della manifestazione, di un migliaio di prove dei veicoli a disposizione dei visitatori all'interno e all'esterno dell'autodromo, di 75 visite mediche presso l'Iveco Check Point e di 140 mezzi decorati, giunti alla kermesse romagnola da tutti i paesi europei. Come sempre, Iveco ha avuto al Week end del camionista un ruolo da protagonista.

Sia in pista, con il team tedesco Iveco SchwabenTruck e la sua 'punta di diamante', la prima guida Gerd Korber, in gara per l'European Truck Racing Championship a bordo di uno Stralis con motore Cursor 13 da 1.150 Cv, sia sullo stand espositivo, che sul percorso di prova curato da tuttoTrasporti. Nell'area Iveco di 900 m2, situata in prossimità della pista di gara, è stato proposto il reindiscusso del trasporto su strada, lo Stralis, in due configurazioni super accessoriate: AS440S500T/P, Hi-Way con Cursor 13 da 500 Cv e l'AS440S56T/P Hi-Way con Cursor 13 da 560 Cv, dall'estetica accattivante, per il massimo comfort e le massime prestazioni nel lungo raggio. A completare il tutto c'era il Trakker Dakar, ricco di fascino, che è stato apprezzato sia in versione statica sia in fase dinamica. Nell'area espositiva a fianco di Iveco, due importanti partner tecnici: Petronas, punto di riferimento nel settore dei lubrificanti, e Sparco, azienda leader nel settore degli accessori per il motorsport. Il "Weekend del Camionista" è stato, inoltre, l'occasione giusta per provare su strada gli Stralis Hi-Way con Cursor 13 da 480 Cv e 500 Cv e apprezzarne le performance e i ridotti consumi di carburante.

Durante le due giornate della manifestazione, i visitatori hanno anche potuto effettuare test di guida sul circuito di tuttoTrasporti, a bordo di uno Stralis Hi-Way equipaggiato con motore Cursor 13 da 500 Cv, e di uno Stralis con cabina Hi-Road AT440S33T/P, alimentato a



gas naturale compresso (CNG). La tecnologia dei veicoli a metano rappresenta una priorità nelle attività di ricerca e sviluppo di Iveco verso una mobilità sostenibile. Questo modello garantisce non solo un risparmio notevole sui costi del combustibile e, di conseguenza, un abbattimento dei costi di esercizio (TCO), ma anche una sensibile diminuzione dell'inquinamento acustico.

Nello spazio esterno, a conferma dell'impegno al tema della sicurezza stradale, è stata presentata l'iniziativa Iveco Check Stop, lanciata lo scorso anno, che prevede un servizio gratuito di controllo sullo stato di vigilanza, sonnolenza e affaticamento dell'autista e di verifica delle funzionalità primarie del veicolo. Con l'edizione 2015 del Weekend del Camionista è partito anche il concorso #MYMISANOTRUCKWEEKEND, che ha dato l'opportunità a tutti gli appassionati...di scattare una foto con uno smartphone sul circuito durante i due giorni di kermesse e di pubblicarla su Instagram, con l'hashtag #MYMISANOTRUCKWEEKEND.

Le 50 foto più emozionanti, divertenti e comunicative sono state pubblicate sulla Fan Page ufficiale di facebook - www.facebook.com/WeekEndDelCamionista - per la votazione finale attraverso i "Mi piace". La giuria ha scelto i vincitori tenendo in considerazione anche il riscontro che ogni foto ha ottenuto in termini d'interazioni (non solo, quindi, di 'Mi piace', ma anche di condivisioni e commenti). Tutti gli scatti sono stati condivisi su Instagram fino alla fine di maggio. Le foto prescelte sono state pubblicate su Facebook entro la prima settimana di giugno. Il 16 giugno, infine, sono state annunciate le tre foto vincitrici, i cui autori si sono aggiudicati tre biglietti per la Superbike World Championship 2015 di Misano World Circuit.

Nella pagina a fianco, lo Stralis Iveco, equipaggiato con Cursor 13, da 1150 cv che ha partecipato alla tappa italiana del Fia European Truck Racing Championship. Sopra, lo Stralis modello AS440S56T/P, Hi-Way, da 560 cv, affiancato ai due veicoli del team tedesco Iveco SchwabenTruck.



SOGNANDO L'AMERICA

Antonio Ceccolin, presidente del Consorzio Trasportatori Vercellesi, ha trasformato il proprio Stralis 260S56 in un camion unico al mondo, decorandolo con i simboli del paese che da sempre ammira, gli Stati Uniti

Le strade che corrono lungo le risaie del vercellese sono molto diverse dalle highway infinite della California o dalla Route 66, ma vi si può trovare un tocco di USA incrociando lo Stralis 260S56 superdecorato di Antonio Ceccolin, padroncino con gli States nel cuore, presidente del Cotraver, il Consorzio Trasportatori Vercellesi. Sui teloni di copertura dei cassoni in lega della motrice e del rimorchio campeggiano, infatti, i

due simboli per eccellenza dell'America: la bandiera a stelle e strisce e l'aquila ad ali spiegate personalizzate, però, con le iniziali del nome del proprietario del veicolo. Lo Stralis è utilizzato nella consegna delle sementi alle aziende agricole, per la movimentazione del risone dai produttori ai centri di lavorazione, nonché per il trasporto del prodotto raffinato. Quindi, chi vuole scoprire un pezzo d'America sulle strade del vercellese, del pavese o della bassa milanese, ha maggiori probabilità di successo d'incrociare l'Iveco



superdecorato di Ceccolin nelle stagioni di picco dell'attività risicola, cioè da gennaio a maggio per la semina, e da metà settembre a novembre, per la raccolta. "L'idea di personalizzare lo Stralis 560 – spiega Antonio Ceccolin – è nata al momento dell'acquisto del veicolo, a giugno 2008. Continua una tradizione iniziata nel 1996, con un Eurostar 520 superaccessoriato, fornito sempre dalla concessionaria Iveco di fiducia, la Borgo Agnello. Originariamente, i teloni avrebbero dovuto essere aerografati con una diligenza con tiro a sei, poiché chi la conduce – il teamster – è sinonimo di camionista negli States. Poi, però, ho optato per la bandiera a stelle e strisce e per l'aquila. Le altre decorazioni – gli inserti in acciaio della calandra, lo scarico laterale, anch'esso in acciaio, e i fari sopracabina – sono stati realizzati con il supporto del personale della Borgo Agnello". Come mai ha scelto proprio uno Stralis 560? "Mi è sempre piaciuto avere un po' di cavalleria in più, anche se le percorrenze annue non superano i 60 mila chilometri, su itinerari non particolarmente impegnativi. Del resto è una tradizione iniziata in passato con la scelta del precedente veicolo, l'Eurostar 520. La scelta dell'Iveco 560 è dovuta a molteplici fattori: lo Stralis, prima di tutto, è una macchina completa, con una tara contenuta. Elemento, questo, di grande importanza per il nostro lavoro, legato all'industria del riso. Meno peso significa, infatti, più carico trasportato e, quindi, più guadagno per ciascun viaggio. Poi, a sette anni dall'acquisto, si è dimostrato un mezzo affidabile e parco nei consumi. Infine, a fare la differenza, c'è il rapporto di fiducia che si è instaurato negli anni con la concessionaria Iveco

Borgo Agnello". Insomma, il prossimo camion sarà ancora uno Stralis? "Certamente. Magari cambierò il colore, ma il tema delle decorazioni sarà sempre lo stesso, l'America. Però, questa volta, sui teloni ci sarà un tiro a sei".

LA CONCESSIONARIA DI RIFERIMENTO

La Borgo Agnello inizia la propria attività ad Arona (No) nel 1967, con la ragione sociale di Astra, come concessionaria di Fiat e Fiat Veicoli industriali. Risale al 1986 la creazione della Borgo Agnello Spa con sede a Paruzzaro (Novara), con specifico mandato Iveco. E', invece, del 1991 l'acquisizione della struttura di Gaglianico (Biella) con competenza per le province di Biella e Vercelli. Nel 1997, la Borgo Agnello rimane l'unico dealer per le province di Novara, Verbania, Biella e Vercelli. Nel 2008 apre la sede di San Pietro Mosezzo (NO), dedicata ai brand Iveco e Fiat Professional. La Borgo Agnello coordina una rete di 13 officine autorizzate, dislocate lungo le principali direttrici di traffico. Le quattro province dell'area di riferimento della concessionaria sono caratterizzate da realtà di trasporto molto diverse fra loro: Verbania e l'area ossolana sono legate prevalentemente alle attività estrattive, la provincia di Novara all'industria meccanica, quella di Biella al tessile e quella di Vercelli alla movimentazione dei prodotti dell'agricoltura.

Nella foto centrale, lo Stralis 260S56, con una personalizzazione unica al mondo. Sopra, due dettagli del telone, che riproducono i simboli per eccellenza dell'America: la bandiera a stelle e strisce e l'aquila.

COSÌ SI EN NEL MONDO I

**Missione
compiuta
da parte
di Iveco
Capital, brand
di CNH
Industrial
Capital Europe,
che celebra
i vent'anni
d'attività a
supporto degli
acquirenti dei
camion di
Iveco sparsi in
tutta Europa**

La finanziaria celebra vent'anni d'esperienza sul mercato, proponendo un ventaglio di offerte vantaggiose e creative sia per incoraggiare le aziende di trasporto fidelizzate a rinnovare il rapporto sia per guadagnare la fiducia di quelle che si affacciano per la prima volta al mondo Iveco. Realizzare progetti sempre più ambiziosi nel settore della movimentazione delle merci e della mobilità ha significato, per Iveco Capital, iniziare a collaborare in modo incisivo con i partner presenti su tutti i mercati europei. Ciò per rispondere, in ogni area geografica, alle specifiche esigenze finanziarie e di servizio del mondo del trasporto. Questa sinergia ha avuto l'effetto di offrire sul mercato prodotti a prezzi competitivi, capaci di generare nella clientela un sentimento di appartenenza a 360 gradi al brand Iveco. Grazie alla collaborazione dei propri area Manager, Iveco Capital supporta i

clienti nell'acquisto dei veicoli seguendo una duplice strategia: di forte specializzazione nel business e di presenza capillare sul territorio. Garantire la personalizzazione di ogni offerta finanziaria è uno dei principali plus di Iveco Capital, riconosciuto e apprezzato sia dagli acquirenti, sia dalla rete commerciale.

Dall'inizio di quest'anno sono in vigore diverse promozioni finanziarie.

Oggi acquistare un Nuovo Daily con la PROMO DAYLease significa lasciare che Iveco Capital pensi a tutto. Con una rata di 9.9 euro al giorno per un periodo di cinque anni, la finanziaria provvederà all'assicurazione furto e incendio e alla manutenzione per tutta la durata del contratto, oltre che alla normale gestione della quota finanziaria. Al termine del leasing, al cliente saranno offerte molteplici soluzioni: acquisto finale, restituzione o permuta del veicolo alle migliori condizioni.

Inoltre, per i clienti che richiedono un



TRA VECO

Nuovo Daily, a un canone accessibile abbinato a un prodotto finanziario semplice privo di servizi accessori, Iveco Capital offre una promozione ad hoc, della durata di 72 mesi, al tasso agevolato del 3,99%.

Sempre rivolta alla gamma leggeri è la campagna TASSO 0, che rappresenta, ancora una volta, una soluzione allettante con una struttura finanziaria della durata di 36 mesi, comprensiva della copertura assicurativa furto e incendio.

Per i pesanti stradali della serie Stralis Iveco Capital propone una campagna che prevede un leasing a tasso agevolato (a partire dal 3,15%) per cinque anni, con polizza furto e incendio inclusa nel contratto. Inoltre, per venire incontro a tutte le esigenze del mercato, Iveco Capital offre ai clienti della gamma Stralis una campagna finanziaria a 36 mesi con una rata allettante di 1.299 € al mese, comprensiva di copertura furto e incendio, estensione di garanzia e manutenzione.

L'AGEVOLAZIONE DELLA NUOVA SABATINI PER I CLIENTI DI IVECO CAPITAL

Uno strumento che agevola le micro, piccole e medie imprese, definito "Beni strumentali - Nuova Sabatini", istituito dal decreto-legge del Fare (art. 2 decreto-legge n. 69/2013), mira a incrementare la competitività del sistema produttivo del Paese, e a migliorare l'accesso al credito di tutte le imprese per l'acquisto di nuovi macchinari, impianti e attrezzature. Il Ministero dello Sviluppo Economico concede un contributo che consiste in un «rimborso», pari all'abbattimento del 2,75% degli interessi pagati dall'impresa alla società di leasing (il 7,7% circa dell'importo della fornitura), applicati al finanziamento ottenuto. Iveco Capital, tramite la joint venture CNH Industrial Capital Europe, ha aderito alla convenzione tra Ministero dello Sviluppo - ABI e la Cassa Depositi e Prestiti ed è soggetto abilitato all'erogazione dei finanziamenti con contributo «Sabatini».

Possono beneficiarne tutte le PMI di tutti i settori produttivi, ubicate sul territorio nazionale (sia nell'ambito conto proprio sia per conto terzi).

L'investimento deve essere interamente coperto da un leasing, di durata non superiore a cinque anni, e d'importo compreso tra 20.000 € e 2.000.000 € e deve essere interamente utilizzato per coprire gli investimenti ammissibili.

I contributi sono erogati direttamente all'impresa richiedente e concessi fino a esaurimento dei fondi.

I Concessionari, gli area Manager e il team Sales&Marketing di Iveco Capital supportano le Società che presentano i requisiti necessari, illustrando in dettaglio gli step operativi da seguire per la presentazione della domanda di agevolazione.

IVECO
CAPITAL

CNH
INDUSTRIAL

CAPITAL





Consegnati a Brescia quaranta veicoli commerciali con motore a gas naturale compresso alla Geos, società specializzata nella distribuzione dei prodotti farmaceutici e nei servizi per la ristorazione collettiva
di Paola Bruna



IL METANO SI FA STRADA

Quaranta Nuovi Daily CNG sono stati consegnati alla Geos, azienda che opera nel settore dei trasporti, nel corso di una conferenza stampa che si è svolta a Castegnato in provincia di Brescia, presso la concessionaria V.I.V.A. Brescia Diesel. Alla cerimonia di consegna erano presenti, tra gli altri, Pierre Lahutte, Iveco Brand President, Enzo Vacca,

Presidente della Geos e Sergio Salvi Henry, Amministratore Delegato di V.I.V.A. Brescia Diesel. "Questa consegna – ha commentato Pierre Lahutte – è un'ulteriore conferma del grande valore del nostro veicolo, vincitore del prestigioso riconoscimento di "International Van of the Year 2015". E' un commerciale che ingloba soluzioni tecnologiche avanzate sia per il rispetto per l'ambiente sia per migliorare la competitività, oggi punti chiave nell'economia del trasporto. Un prodotto italiano, quindi, che vince su tutta la linea: dal veicolo in sé, ai contenuti tecnologici, alla fama di affidabilità che, da sempre, gli è stata attribuita". I mezzi consegnati alla Geos sono furgoni Daily 35S14 CNG, altezza H2, passo 3.520 mm con sbalzo posteriore lungo, volumetria di carico di 12 metri cubi, con motorizzazione a metano CNG (Compressed Natural Gas) da 136 Cv.

Il Nuovo Daily CNG conserva gli stessi punti di forza della versione diesel in termini di coppia, capacità di carico e guidabilità, garantendo nel contempo un costo del carburante minore e una ridotta rumorosità. Il telaio a longheroni d'impostazione camionistica rende il Nuovo Daily non solo la

base preferita dagli allestitori per la sua robustezza e per la capacità di sopportare carichi concentrati, ma grazie alla sua particolare struttura permette anche una collocazione ottimale delle bombole di gas nella versione Natural Power, che non penalizza il vano di carico e le dimensioni dell'allestimento. Le tecnologie avanzate del Nuovo Daily giocano un ruolo fondamentale per la mobilità sostenibile al servizio del cliente, ribadendo così l'impegno di Iveco per il rispetto per l'ambiente attraverso l'offerta di veicoli a trazione alternativa. Iveco e Iveco Bus sono leader europei nel settore dei mezzi di trasporto alimentati a gas naturale con oltre 13mila unità vendute, tra commerciali leggeri, medi, pesanti e autobus. I vantaggi che derivano dall'utilizzo di veicoli con motore a CNG sono molteplici sia dal punto di vista della sostenibilità ambientale sia sotto il profilo della convenienza economica: il risparmio complessivo sul costo totale di gestione del veicolo, il cosiddetto TCO – Total Cost of Ownership può arrivare, infatti, fino al 10%. Geos Società Cooperativa è un'azienda che opera nel campo del trasporto dal 2008, con una presenza radicata nel nord Italia. Le sue attività spaziano dalla ristorazione scolastica e aziendale alla distribuzione di prodotti farmaceutici e deperibili, alla gestione dei magazzini, all'esecuzione di lavori di facchinaggio, movimentazione, logistica, pulizie, manutenzione e molto altro.

Nella foto in alto, Pierre Lahutte, Iveco Brand President e Enzo Vacca, Presidente di Geos



Consegnato al management della AS Roma, presso il centro sportivo di Trigoria, il nuovo Magelys che accompagnerà la squadra nelle partite in casa e in trasferta

UN MAGELYS PER I GIALLOROSSI

Sarà di Iveco Bus il veicolo ufficiale sul quale viaggeranno i giocatori della squadra di calcio della Roma. Si tratta di un Magelys 12,80 metri, equipaggiato con motore Cursor 9 da 400 Cv, abbinato al cambio automatico Astronic a 12 marce. E' un autobus dal design unico, di comfort elevato e con prestazioni di alto livello, pensato per rendere piacevoli e sicuri i viaggi della squadra capitolina. La speciale personalizzazione grafica lo rende un veicolo unico, di grande impatto emozionale. L'AS Roma nei trasferimenti per le partite in casa e in trasferta ha voluto, infatti, portare con sé i propri tifosi: il logo impresso sulla fiancata è costituito da un mosaico fotografico, composto dalle immagini inviate dai supporter che hanno aderito alla campagna #RideWithUs. Insieme ai volti dei tifosi, viaggiano sulle pareti del Magelys Pro anche quelli della rosa giallorossa. E, ovviamente, non poteva mancare uno dei tratti distintivi del club, l'immagine del lupo, che incarna lo spirito della squadra e la fame di successi della società. Il Magelys è stato allestito e personalizzato con il supporto e il coordinamento della concessionaria Romana Diesel, storico dealer di Iveco e Iveco Bus che opera sul territorio romano e laziale da oltre 75 anni offrendo un servizio di vendita ed assistenza tra i migliori a livello internazionale. Per rendere massimo il confort dei giocatori, il granturismo del team Giallorosso dispone di quarantadue poltrone in pelle extra-comode, due tavolini da gioco posizionati sul fondo per un totale di otto postazioni, oltre a due sedili con panchetta eventuali giocatori infortunati.

Per rendere ancora più emozionante ogni appuntamento di gioco è stato installato a bordo un sistema di telecamere, che permette di effettuare le riprese all'esterno autobus, anche durante i viaggi di avvicinamento allo stadio, e di trasmetterle sulla rete Roma TV. Tra gli accessori del Magelys figurano un sistema Wi-Fi 4G, l'antenna satellitare, due monitor LCD, le prese USB, un attacco jack per ogni biposto, una presa per la corrente da 220 volt e la macchina per il caffè. Il Magelys è il granturismo di Iveco Bus che offre ai passeggeri una visuale del tutto inedita sulla natura e sul paesaggio circostante. Il suo design elegante e dinamico, il comfort, la sensazione di spazio che si estende oltre le ampie vetrate laterali e del padiglione rendono esclusiva l'esperienza del viaggio. Con la recente consegna all'AS Roma, ancora una volta il nome di Iveco Bus è legato al prestigio di protagonisti dello sport e ai valori di spirito di squadra e di sana competitività.



PIÙ AUTONOMIA CON IL LIQUEFATTO

Consegnato alla LC3 il secondo lotto di trenta Stralis Hi-Way alimentati a gas naturale liquefatto (LNG). I trattori, che fanno parte di una fornitura di 50 unità, si appoggiano all'impianto di distribuzione LNG di Piacenza
di Francesca Mongelli

I veicoli alimentati a metano liquefatto (LNG) riscuotono crescenti successi fra le aziende di trasporto italiane. Lo testimonia la recente consegna di trenta Stralis Hi-Way LNG Euro VI alla LC3, società di Gubbio specializzata nel trasporto delle merci in regime di temperatura controllata per la grande distribuzione – settore da sempre sensibile alle soluzioni di trasporto green per i propri prodotti - e nella movimentazione dei container. Alla cerimonia di consegna, che si è svolta a Piacenza, erano presenti, tra gli altri, Mihai Daderlat, Business Director del Mercato Italia e Area Mediterranea, e Mario e Michele Ambrogio, rispettivamente General Manager e Presidente di LC3. La concessionaria di riferimento, grazie alla quale si è conclusa l'importante fornitura di veicoli, è la Centro Italia Veicoli Industriali di Perugia. A rappresentarla alla cerimonia di consegna è intervenuto Giancarlo Bacchi, che ne è Presidente e Amministratore delegato. Gli Stralis Natural Power AT440S33T/P consegnati a LC3 sono equipaggiati con il motore Cursor 8 LNG Euro VI da 330 Cv. Montano un serbatoio criogenico per il metano liquefatto da 510 litri e quattro serbatoi di gas naturale compresso da 70 litri, che permettono un'autonomia complessiva di oltre 750 chilometri, che consente l'impiego dei trattori LNG anche sulle medie e lunghe percorrenze. Dal punto di vista della

sostenibilità economica, il risparmio complessivo sul costo totale di esercizio (TCO – Total Cost of Ownership) di un veicolo LNG è di oltre al 10%. Il gas naturale ha, infatti, un prezzo alla pompa decisamente inferiore rispetto al gasolio. Ciò si traduce in una sensibile riduzione del costo del combustibile, che rappresenta la voce più importante del TCO. Nel suo intervento alla cerimonia di consegna dei veicoli, Mario Ambrogio ha sottolineato come la sostenibilità ambientale sia al centro della vision di LC3, che opera giornalmente in aree urbane e sub urbane, utilizzando mezzi di trasporto a basso impatto ambientale e a ridotto inquinamento acustico. Da qui la scelta di Iveco, azienda leader a livello europeo nel settore dei veicoli alimentati a gas naturale, in qualità di partner ideale per la fornitura dei camion. Mihai Daderlat ha evidenziato con orgoglio come questa consegna rafforzi ulteriormente la continua ricerca di Iveco non solo nel campo delle trazioni tradizionali, ma anche in quello delle driveline alternative, in particolare nel settore dell'alimentazione a gas naturale liquefatto. Con questa consegna, Iveco conferma il proprio impegno per la mobilità sostenibile, proponendo una gamma completa di veicoli tecnologicamente avanzati, e con bassi costi operativi, per il rispetto degli standard ambientali, della sicurezza e dell'efficienza del trasporto su gomma.

Mihai Radu Daderlat,
Business Director Italy
Market and
Mediterranean Area,
Michele Ambrogio,
Presidente di LC3,
Marcello Lucarini,
Responsabile
Commerciale
Concessionaria Centro
Italia Veicoli Industriali,
Mario Ambrogio,
General Manager
di LC3, Giancarlo
Bacchi, Titolare
Concessionaria Centro
Italia Veicoli Industriali,
Alessandro Oitana,
Business Line Medium
Heavy Manager Italy
Market and
Mediterranean Area,
Dario Fidanza, District
Manager Iveco





MUSCOLI E TESTA PER IL CANTIERE

Il Parc des Expositions di Parigi ha ospitato, lo scorso aprile, la decima edizione dell'Intermat, una delle più importanti fiere internazionali per il settore delle costruzioni e dei materiali. Iveco ha partecipato al Salone, visitato da oltre 132 mila spettatori nel corso dei sei giorni d'apertura, a fianco di Case Construction Equipment (Case CE). Quattro i veicoli esposti, con massa totale a terra da 7 a 50 tonnellate, a conferma della vasta offerta di prodotto, dei contenuti tecnologici e della capacità di Iveco di soddisfare le esigenze specifiche dei propri clienti. Il segmento dei leggeri era rappresentato dal Nuovo Daily 35S17A8, dotato del nuovo cambio automatico Hi-Matic a 8 rapporti. Il motore di 3 litri da 170 Cv e una coppia da 430 Nm garantiscono al veicolo potenza e fluidità di guida in qualsiasi situazione operativa. Per la gamma media era esposto un Eurocargo 4x4 ML 150E25 WRS, dotato di

motore Tector 7, abbinato a un cambio automatico Allison. Il veicolo, proposto in versione autotelaio, offre elevate prestazioni off-road ed è progettato sia per compiti stradali sia per missioni di trasporto su fondi accidentati. Per la gamma pesante da cantiere era presente un Trakker 8x4 AD340T40B con betoniera leggera, motorizzazione Cursor 9 Euro VI da 400 Cv, cambio automatizzato ZF EuroTronic II, sospensioni meccaniche e impianto frenante a dischi. Questo veicolo rappresenta nuovo punto di riferimento della categoria grazie all'elevato carico utile e alla tecnologia motoristica HI-SCR, che non richiede la rigenerazione attiva del filtro anti-particolato. La gamma pesante da cantiere era completata da un Astra HD9 84.50 che, con la sua massa totale a terra di 50 tonnellate e una potenza di 500 Cv, offre prestazioni e doti di resistenza uniche per gli impieghi più gravosi, come quelli in cava.

Al Salone internazionale delle costruzioni e dei materiali della capitale francese in mostra un ampio repertorio dell'offerta di prodotto di Iveco e Astra per i compiti off-road e di appoggio al cantiere



Ribadito da Iveco, leader nelle tecnologie delle trazioni a gas naturale, il ruolo strategico del metano per ridurre le emissioni di anidride carbonica dei camion e per garantire la sostenibilità economica del trasporto



PIÙ METANO PER

Iveco è stato l'unico costruttore di veicoli industriali a essere invitato e a partecipare a Bruxelles alla conferenza annuale di Eurogas, l'associazione europea no-profit che rappresenta i maggiori player nel settore del gas all'ingrosso, al dettaglio e alla distribuzione. Nel suo intervento al convegno Pierre Lahutte, Iveco Brand President, ha sottolineato l'importanza di un trasporto efficiente come chiave per la crescita e per la competitività europea, ribadendo che la diffusione del gas naturale e del biometano, come carburanti alternativi al gasolio, rappresenta una scelta tecnologica efficace e disponibile nell'immediato per ridurre le emissioni di CO2 nel settore del trasporto. Concetto, questo, che vede Iveco in linea con il documento pubblicato di recente dalla Commissione Europea, in cui la UE annuncia il proprio impegno sia nella de-carbonizzazione del settore dei trasporti, attraverso l'uso di biocarburanti, sia nell'utilizzo del gas naturale liquefatto (LNG) come pilastro nelle politiche del trasporto sostenibile. "Iveco - ha dichiarato Pierre Lahutte - è leader europeo nel settore dei veicoli alimentati a gas

naturale, con oltre 25 anni d'esperienza. Grazie alla propria tecnologia motoristica, Iveco e Iveco Bus vantano una gamma completa di veicoli a gas naturale, con un totale di oltre 14mila unità vendute, tra commerciali leggeri, medi, pesanti e autobus. I vantaggi che derivano dall'utilizzo di questi mezzi di trasporto sono molteplici, dal punto di vista della sostenibilità ambientale e della convenienza economica. Il risparmio complessivo sul costo totale di gestione, il cosiddetto TCO - Total Cost of Ownership - può arrivare, infatti, fino al 10%. Iveco con un'offerta diversificata di mezzi alimentati a metano è dunque il partner ideale per fornire un contributo a preservare la qualità dell'aria e per garantire una maggiore profittabilità ai clienti".

LUNGA TRADIZIONE HI-TECH NELLE MOTORIZZAZIONI A GAS

La tecnologia, come la classe, non è acqua. Non la si può improvvisare, ma è il risultato di sforzi continui di ricerca, sviluppo e innovazione. Proprio come ha fatto Iveco, che ha



IL TRASPORTO

sempre creduto nei motori alimentati a gas naturale, come alternativa ai diesel in alcune missioni di trasporto: dalla distribuzione a corto e medio-lungo raggio ai servizi municipali, come la raccolta e la movimentazione dei rifiuti, fino al trasporto passeggeri. Il successo della casa nel campo delle trazioni a metano è testimoniato dagli oltre 14mila veicoli venduti in tutta Europa dal 1999 a oggi, che hanno accumulato una percorrenza globale di oltre 1 miliardo di chilometri, e dalle quattro generazioni di propulsori a gas, light duty ed heavy duty, sviluppate nell'arco di una quindicina d'anni. I motori light duty hanno fatto il loro debutto sul mercato nel 2000 con il Sofim CNG da 2,8 litri di cilindrata di 110 CV seguito, nel 2007, dal 3 litri F1C da 136 CV e, nel 2009, da un propulsore bi-fuel (gas e benzina) con gli stessi valori di cilindrata e potenza. Dallo scorso anno, il bi-fuel light duty ha ottenuto l'omologazione Euro 6. Per i segmenti dei medi e dei pesanti, Iveco ha lanciato sul mercato nel 1999 l'8469 CNG di 9,5 litri di cilindrata e 260 Cv di potenza

massima seguito, nel 2004, dal Cursor 8 CNG di 7,8 litri e 272 CV e, nel 2011, dalla versione da 330 CV. Da marzo dello scorso anno è disponibile il Cursor 8 Euro VI da 330 CV caratterizzato da livelli di emissioni notevolmente inferiori ai limiti previsti dalla più recente normativa antinquinamento UE. L'abbattimento degli inquinanti oscilla, infatti, fra il -50% degli ossidi d'azoto (NOx) al -96% del particolato, fino al -95% degli idrocarburi non metanici. Nel complesso, dal 2004 a oggi, sono usciti dallo stabilimento FPT Industrial di Bourbon Lancy (Francia) oltre 7 mila Cursor 8 CNG. La nuova frontiera dei veicoli a metano è rappresentata dai pesanti stradali che abbinano serbatoi di gas naturale compresso (CNG) e liquefatto (LNG). Questa soluzione, adottata per la prima volta sullo Stralis AT440S33T/P LNG Euro VI con cabina Hi-Road presentato da Iveco all'edizione 2013 Salone della carrozzeria di Lione (Solutrans), permette di allungare l'autonomia operativa del trattore da 350 chilometri a circa 800 chilometri.



NELL'AFRICA AUSTRALE

Con un investimento di 70 milioni di dollari realizzato a Rosslyn, nei sobborghi di Pretoria, un impianto per l'assemblaggio dei veicoli di Iveco e Iveco Bus. Le prospettive di crescita in Sudafrica e dell'export verso i paesi limitrofi

Il nuovo stabilimento di assemblaggio realizzato a Rosslyn, nei sobborghi di Pretoria, segna una tappa importante per lo sviluppo del business di Iveco e Iveco Bus in Sudafrica, verso mercati dei paesi limitrofi e, più in generale, verso le nazioni dell'Africa subsahariana. L'impianto, che si estende su una superficie di 180 mila metri quadri di cui 50 mila coperti, ha comportato un investimento di 70 milioni di dollari. Frutto di

una joint-venture fra Iveco (60%) e il Gruppo Larimar (40%), società sudafricana leader nel settore del trasporto collettivo e dell'allestimento di autobus, lo stabilimento di Rosslyn ha una capacità produttiva di 6 mila veicoli l'anno. Vi vengono assemblati i camion delle serie Eurocargo, Stralis e Trakker, nonché gli autobus a motore anteriore della gamma Euromidi, realizzati su telaistica Eurocargo. Nei prossimi mesi l'offerta di prodotto, che attualmente comprende sei



versioni di Eurocargo, due di Stralis, una di Trakker ed una di Euromidi, verrà ampliata fino a raggiungere 19 modelli, incluso il 682, proveniente da una delle joint-venture cinesi di Iveco, la SIH (Saic-Iveco Hongyan), dotato di componentiistica europea.

La struttura di Rosslyn è molto di più di uno stabilimento di assemblaggio. Vuole essere, infatti, un punto di riferimento a 360 gradi – cioè un customer experience center - per i clienti Iveco in Sudafrica e nei paesi vicini. Oltre alla linea di montaggio, la nuova struttura ospita un training center per tutti i brand del gruppo CNH Industrial, un centro usato per il ricondizionamento dei veicoli di seconda mano e un'area per la personalizzazione dei mezzi sia con differenti colorazioni, sia con contenuti addizionali rispetto alle dotazioni standard. "Il significato della realizzazione di questo stabilimento – ha spiegato Pierre Lahutte, Iveco Brand President – sta nella volontà, da parte di Iveco, di completare la copertura dell'Africa partendo da sud. E' una copertura che riguarda, oltre al Sudafrica, i mercati con guida a destra dei paesi limitrofi della costa orientale africana".

Quali sono gli obiettivi di Iveco, in termini di quota di mercato? "In Africa – ha aggiunto Lahutte – il segmento di gran lunga più importante è quello dei camion oltre le 3,5 tonnellate. Che, in Sudafrica, tocca le 30 mila immatricolazioni l'anno. Il target di Iveco è conquistare una quota di mercato del 10 per cento in questo comparto, rispetto al 6-7 per cento raggiunto nei primi mesi dell'anno. Un obiettivo impegnativo, poiché in Sudafrica sono presenti costruttori di tutti i continenti: dell'Europa occidentale, cinesi, indiani e americani".

In parallelo con l'avvio della produzione nello stabilimento di Rosslyn, avvenuta lo scorso anno, Iveco sta potenziando la rete di vendita sudafricana, che adesso conta 25 concessionarie. "In passato – spiega Mario Gasparri, Vice President Iveco Southern Africa – il nostro business era focalizzato soprattutto sui leggeri della gamma Daily. Negli ultimi due anni siamo entrati in modo più aggressivo nel segmento dei pesanti, dove adesso si concentrano gli investimenti di Iveco. L'obiettivo è quello di cogliere le opportunità offerte dal mercato locale – sulla spinta di una popolazione giovane e dinamica – e di puntare sui mercati africani con guida a destra. Esistono, infatti, accordi bilaterali fra il Sudafrica e gli stati limitrofi, in base ai quali non vengono applicati dazi doganali ai camion costruiti localmente".

Quali sono le principali richieste delle aziende di trasporto sudafricane? Vogliono camion affidabili, robusti, poco assetati di gasolio? "Le grandi flotte e le aziende di logistica – per esempio, quelle che lavorano sulle rotte più trafficate, come la tratta fra Durban e Johannesburg - richiedono camion e servizi con caratteristiche simili a quelle europee. Quindi non solo prodotti performanti, ma anche supporti telematici e corsi di guida per i conducenti. Nelle zone rurali, invece, prevalgono le imprese di minori dimensioni, che cercano soprattutto veicoli robusti e meno costosi, a causa delle precarie condizioni della rete stradale".

Quali sono i plus che le aziende di trasporto sudafricane riconoscono ai veicoli di Iveco? "Il prodotto – conclude Gasparri – è molto apprezzato ed è considerato robusto e affidabile. Oggi, poi, con lo stabilimento di Rosslyn siamo in grado di sostenere meglio i concessionari e la rete assistenziale. Infine, abbiamo adesso anche il supporto di Iveco Capital per fornire tutte le soluzioni di rental o leasing, richieste dalle aziende di trasporto".

Per sottolineare la produzione locale di camion e autobus Iveco ha lanciato lo scorso anno, in occasione dell'apertura dell'impianto di Rosslyn, la campagna Born in South Africa. E' basata su uno speciale logo a forma di timbro che racchiude i cinque colori della bandiera sudafricana – il nero, giallo, verde, rosso e blu – per evocare il concetto di unità. Il logo è riprodotto su tutti i veicoli che escono dalla catena di montaggio del nuovo stabilimento.

DOVE OSANO GLI EUROCARGO

L'Eurocargo è un medio multiruolo che si presta a mille utilizzi. Compresa la mission impossibile di spegnere gli incendi nel parco del Kruger (Sudafrica), provocati nella stagione secca dai fulmini o dall'incuria dell'uomo, e alimentati dal vento impetuoso e dall'infiammabilità delle sterpaglie, il bush. E' un compito proibitivo poiché, oltre ai rischi legati alla velocità di propagazione e ai repentini cambi di direzione del fronte di fiamme, non esistono strade percorribili. Per raggiungere il luogo dell'intervento occorre, infatti, affidarsi a piste sterrate o a mulattiere, che solo un Eurocargo 150E24 WS 4x4 monotraccia sa percorrere. Proprio come quello in dotazione all'organizzazione Working of Fire, che Camion&Servizi ha seguito in una tipica missione antincendio. Il 150E24 fa parte di una recente fornitura effettuata alla Working on Fire dalla Produkta Trucks, concessionaria Iveco di Nelspruit. L'Eurocargo a trazione integrale, che può portare un equipaggio di sette vigili del fuoco, è equipaggiato anche con serbatoio d'acqua da 3 mila litri. Grazie al passo corto, all'ampio angolo di sterzata delle ruote anteriori e all'elevata coppia del motore da 240 Cv, il 4x4 è a proprio agio anche sui sentieri del Kruger. Sentieri



che, a volte, richiedono il bloccaggio dei differenziali per superare i tratti più difficili. Working on Fire fa parte di un programma governativo lanciato nel 2003 per la prevenzione e il controllo degli incendi in Sudafrica. Vi lavorano oltre 5 mila addetti, che ricevono un addestramento basilico ed uno avanzato sulle tecniche per circoscrivere e spegnere gli incendi boschivi.



DALL'EUROPA E DAL MONDO

A un convegno in Finlandia Iveco sottolinea il ruolo strategico del metano per la sostenibilità del trasporto, concetto ribadito in Francia da uno Stralis CNG utilizzato per il trasporto dei rifiuti a un centro di produzione del biogas. Nuovo look per il sito web del progetto TechPro2. In Spagna i piloti Gerard De Rooy e Pep Vila danno spettacolo con i veicoli della Dakar, mentre l'Eurocargo potenzia la flotta della Aquaservice. Nel Regno Unito, infine, due Stralis Hi-Way entrano in servizio nel parco mezzi della HE Payne

Le novità di questa puntata della rubrica Iveco nel mondo, che riporta le notizie provenienti dalla galassia di CNH Industrial, riguardano, prima di tutto, le motorizzazioni a metano con il seminario di Helsinki, promosso dalla Natatural & Bio Gas Vehicle Association (NGVA), e l'utilizzo di uno Stralis CNG per conferimento dei rifiuti organici a un impianto di valorizzazione nei pressi di Parigi. A ciò si aggiungono i successi di vendita degli Eurocargo in Spagna e degli Stralis Hi-Way nel Regno Unito. Un menzione particolare va al nuovo sito di TechPro2, un'iniziativa nata dalla collaborazione fra FCA, CNH Industrial e le istituzioni salesiane per formare personale specializzato in tutto il mondo per l'industria automotive.

FINLANDIA: IVECO AL SEMINARIO SULLE TRAZIONI A METANO

Iveco ha preso parte a Helsinki all'L-CNG Transport Seminar, una conferenza sui camion con motorizzazioni a gas naturale promossa dalla NGVA (Natural & Bio Gas Vehicle Association),

l'associazione che riunisce le principali aziende europee attive nel settore. Scopo del seminario era discutere il quadro normativo indispensabile per lo sviluppo del mercato dei mezzi di trasporto alimentati a metano, attivando tutti i canali di comunicazione con le istituzioni europee e con quelle a carattere nazionale. Al convegno Clément Chandon, responsabile Iveco Heavy line gas business development per i mercati dell'EMEA, ha ribadito l'impegno dell'azienda per la mobilità sostenibile e la leadership tecnologica raggiunta nel settore dei veicoli a gas naturale, dove la casa italiana vanta un'esperienza più che ventennale. Fra i tanti vantaggi del gas, il solo combustibile che rappresenti attualmente una valida alternativa al gasolio, due aspetti rivestono particolare importanza: i bassi livelli di emissione, soprattutto quelli di particolato (-95%), di ossidi d'azoto (-35%) e di anidride carbonica (-10%), e il costo del combustibile alla pompa, inferiore del 40% rispetto al gasolio. Fattore, quest'ultimo, che fornisce un contributo significativo alla riduzione dei costi d'esercizio dei veicoli (TCO - Total Cost of Ownership).

FRANCIA: UNO STRALIS CNG PER IL TRASPORTO DEI RIFIUTI DI PARIGI

L'idea originale è venuta al gestore di un bistrot parigino, Stéphan Martinez: quella di raccogliere e di trasportare con uno Stralis CNG in un centro di valorizzazione per la produzione di bio-metano, situato nei pressi della capitale francese, i rifiuti organici provenienti da un'ottantina di ristoranti, caffetterie e negozi di gastronomia. Dall'idea è nato un progetto-pilota, cui hanno dato la propria adesione il Synhorcat – l'Associazione di categoria degli albergatori e dei negozianti – il Comune di Parigi, la Regione dell'Ile-de-France, l'ADME – l'Agenzia per l'ambiente e le fonti energetiche, nonché il Syctom, l'Ente metropolitano per la gestione dei rifiuti urbani. L'iniziativa si è concretizzata lo scorso anno con la creazione di una nuova società, la Moulinot Compost & Biogaz che si occupa della raccolta e del trasporto degli scarti di origine organica. Al trasferimento dei rifiuti dalla capitale francese al centro di valorizzazione ci pensa uno Stralis CNG AD190S33, con motorizzazione Cursor 8 da 330 Cv abbinata a un cambio automatico Allison. Con una tonnellata di materiale organico vengono prodotti 60-70 metri cubi di gas naturale e circa 950 kg di fertilizzante azotato.

DAL MONDO: NUOVO LOOK PER IL SITO DI TECHPRO2

Il sito di TechPro2, progetto nato dalla collaborazione di CNH Industrial e Fiat Chrysler Automobiles (FCA) con le istituzioni salesiane, ha un look completamente nuovo. Si è, infatti, arricchito di funzionalità dedicate agli studenti e ai concessionari e alle officine alla ricerca di personale qualificato per potenziare le proprie attività. Il nuovo sito, raggiungibile all'indirizzo www.techpro2.com, presenta tutte le informazioni utili sul progetto e sui suoi sviluppi nelle aree del mondo in cui è attivato. Con alcuni click, gli studenti possono entrare in contatto con le scuole per ottenere tutti i dettagli sui corsi di formazione e sulle scuole stesse. Gli operatori del settore, invece, sono in grado di entrare in contatto con le istituzioni scolastiche per l'attivazione di stage o di percorsi professionali dedicati agli studenti arrivati al termine del corso di formazione. Il progetto di formazione TechPro2, lanciato nel 2008, si pone un duplice obiettivo. Da un lato, guidare nel mondo del lavoro i giovani provenienti anche da contesti sociali disagiati, alla ricerca di concreti sbocchi professionali. Dall'altro, far fronte all'esigenza di operatori specializzati per le concessionarie e per le officine autorizzate dei diversi brand di FCA e CNH Industrial. Grazie anche al contributo dell'organizzazione salesiana di Don Bosco, il progetto è cresciuto negli anni fino a raggiungere attualmente 55 centri di formazione in tutto il mondo, con oltre 9.300 studenti coinvolti e 240 mila ore di formazione erogate in otto lingue. Nel 2013, in Italia, 885 allievi hanno svolto uno stage presso una delle scuole della rete TechPro2 di FCA e CNH Industrial. Il 46% di essi ha trovato un'occupazione, grazie alla formazione acquisita nell'ambito del programma TechPro2.

SPAGNA: DIECI EUROCARGO EURO VI CONSEGNATI ALLA AQUASERVICE. I PILOTI DELLA DAKAR DANNO SPETTACOLO AL FESTIVAL DEL 4X4

Dieci Eurocargo di otto tonnellate di massa totale a terra con motorizzazione Euro VI Tector 5 da 190 Cv sono stati recentemente consegnati all'Aquaservice, società attiva nella distri-

buzione di acque minerali e di bibite gassate in 26 province della Spagna con un parco veicoli di 144 unità. I camion, forniti dalla filiale di Valencia del gruppo Fraikin leader di mercato nel noleggio a lungo termine dei veicoli industriali, vengono utilizzati in compiti di distribuzione nelle aree di Barcellona, Terragona, Murcia, Cadice, Alicante e Saragozza. La sicurezza su strada in ogni condizione operativa e il basso impatto ambientale delle motorizzazioni Euro VI sono stati i principali motivi della scelta dell'Eurocargo da parte della società spagnola. I piloti Gerard De Rooy e Pep Vila, del team De Rooy Iveco Petronas che ha partecipato alla Dakar in Sudamerica, sono stati i protagonisti di Les Comes 4x4 festival, evento dedicato agli appassionati dei veicoli off-road tenutosi a Suria nella provincia di Barcellona. Gerard De Rooy ha dato una dimostrazione di guida in fuoristrada con il Powerstar 501 utilizzato nella Dakar, mentre Pep Vila si è esibito sullo stesso tracciato con il Trakker Evolution 3 con cui ha gareggiato nel rally in America Latina con il numero di gara 509. All'edizione di quest'anno de Les Comes 4x4 festival, che ha attirato in Spagna 8 mila appassionati provenienti da tutta Europa, hanno partecipato oltre 1.500 veicoli fuoristrada di tutti i tipi.

REGNO UNITO: DUE STRALIS HI-WAY PER LA FLOTTA DI HE PAYNE

Due Stralis Hi-Way AS440S46TX/P sono recentemente entrati in servizio nella flotta della HE Payne, società di trasporto e di logistica specializzata nella movimentazione delle merci in regime di temperatura controllata. I due trattori 6x2, con motorizzazione Cursor 11 da 460 Cv, vengono impiegati nelle consegne ai centri di distribuzione per i supermercati e in altri compiti di trasporto con percorrenze medie annue attorno ai 180 mila chilometri. "Prima di decidere l'acquisto dei due Stralis – ha affermato Richard Payne, Managing director della società – abbiamo utilizzato per un po' di tempo un trattore da dimostrazione che ha fornito risultati molto positivi. La visita allo stabilimento Iveco di Madrid dove vengono prodotti gli Stralis ci ha convinti che questo veicolo fornirà prestazioni eccellenti nel corso di tutto il ciclo della vita operativa".



LOGISTICA SEPE GROUP

CHI LO PROVA LO COMPRA

Potenziata con un trattore Stralis CNG la flotta della Logistica Sepe Group di Volla (Napoli). Le ragioni che hanno spinto l'azienda partenopea ad acquistare un mezzo pesante con motore a gas naturale compresso



Il vecchio detto 'provare per credere' vale anche per la scelta di un veicolo industriale soprattutto se, come nel caso dello Stralis CNG recentemente acquistato dalla Logistica Sepe Group di Volla (Napoli), si tratta di un trattore con motorizzazione a gas naturale compresso e del primo mezzo di questo tipo inserito nella flotta aziendale. "Abbiamo preso in considerazione l'acquisto di un veicolo a trazione alternativa – spiega Paolo Sepe, socio della società di trasporto partenopea attiva nella distribuzione delle merci in regime di temperatura controllata e nella logistica del freddo – per molteplici ragioni. Volevamo provare un mezzo particolarmente ecologico in una mission di trasporto specifica e, inoltre, sottolineare l'immagine green dell'azienda e la sua sensibilità ai temi legati al rispetto dell'ambiente. Attualmente, stiamo utilizzando lo Stralis CNG sulle linee che dal deposito di Parma collegano i principali centri del nord d'Italia, come Torino, Milano e Bergamo". Come avete programmato i rifornimenti del gas naturale compresso? Li effettuate durante le soste previste per il conducente dai regolamenti UE sugli orari di guida? "Questa è una delle modalità utilizzate nei collegamenti di linea fra due località esistono anche altre opzioni, che dipendono dal percorso e dal profilo della singola missione di trasporto a decidere in autonomia quando fermarsi per il rifornimento delle bombole, tenendo presente l'ubicazione degli impianti di distribuzione del metano". Come giudica, fino ad ora, l'esperienza accumulata con Stralis CNG? E' stata positiva? "Certamente. Non ci sono stati problemi tecnici di sorta, per cui siamo pienamente soddisfatti della decisione d'acquisto. In altri termini, abbiamo centrato l'obiettivo iniziale di aggiungere alla flotta un trattore ecologico per percorrenze di circa 300 chilometri al giorno. Certo - conclude Sepe - la sperimentazione di alcune settimane fatta con un veicolo da dimostrazione a metano ha avuto un ruolo fondamentale, oltre al rapporto di fiducia instaurato negli anni con la concessionaria Iveco Socom Nuova, nella decisione finale di puntare sullo Stralis CNG. Insomma, è proprio vero: occorre provare per credere". La sede principale della Logistica Sepe Group è ubicata a Volla, in provincia di Napoli. L'azienda partenopea, che opera nella movimentazione delle merci in regime di temperatura controllata per conto di grandi gruppi come Findus e Unilever, ha anche un deposito (con magazzino frigorifero) a Catania e un punto d'appoggio logistico a Parma. La flotta

ta della Sepe è composta da circa 60 veicoli, fra pesanti stradali (40 trattori) e camion del segmento medio (20 unità).

LA CONCESSIONARIA DI RIFERIMENTO

La consegna dello Stralis CNG alla Logistica Sepe Group è stata curata dalla concessionaria Iveco di riferimento, la Socom Nuova di Napoli.

La società, che ha ottenuto i certificati di qualità UNI EN ISO 9001/2008 e UNI EN ISO 14001/2004, opera da oltre cinquant'anni nel settore dei veicoli industriali e commerciali a Napoli e provincia e in parte dei comuni appartenenti alla provincia di Avellino. Concessionaria OM dal 1963 e poi concessionaria Iveco dal 1975, la Socom Nuova dispone di una sede operativa di 11.000 m2 di cui 3.300 m2 coperti, dove sono ubicati gli uffici commerciali e di vendita, gli uffici amministrativi, l'officina di riparazione e il magazzino ricambi. L'impianto della Socom Nuova è situato nella zona industriale di Napoli, nelle vicinanze della sede della Motorizzazione civile e in prossimità di importanti svincoli autostradali. Da luglio 2009 è diventata concessionaria di Iveco Bus per la Campania. Negli ultimi anni la concessionaria ha puntato anche allo sviluppo del business dei camion a trazione alternativa (in particolare, di quelli a metano) offrendo, come nel caso della Logistica Sepe Group, veicoli da dimostrazione per prove di alcune settimane presso i potenziali acquirenti.

Nella pagina a fianco, Carmine Ceglia, Socom Nuova e Lello Sepe, Logistica Sepe Group. Sotto il dettaglio del logo Green Power.





TIEMME-TOSCANA MOBILITÀ

IVECO BUS FA CENTRO IN TOSCANA

Dieci Crossway Pro con motorizzazione Cursor 9 Euro VI da 360 Cv potenziano la flotta della Tiemme – Toscana Mobilità. Saranno impiegati per i servizi interurbani nel bacino dell'area sud della Toscana

Sono stati recentemente consegnati da Iveco Bus, nel corso di una cerimonia ufficiale, dieci interurbani Crossway Pro alla Tiemme - Toscana Mobilità, società che gestisce i servizi di trasporto pubblico locale (Tpl) nelle province di Arezzo, Grosseto e Siena e nel comprensorio di Piombino, in seguito all'aggregazione di un gruppo di aziende del comparto Tpl, composto dalla Atm di Piombino, dalla Lfi di Arezzo, la Rama di Grosseto e la Train di Siena. I nuovi autobus saranno destinati ai servizi interurbani di linea di tutto il bacino dell'area sud della Toscana.

La presentazione dei veicoli è avvenuta in occasione dell'evento "Un nuovo modo di viaggiare", svoltosi a Grosseto, alla presenza del Sindaco del capoluogo toscano, Emilio Bonifazi, di Piero Sassoli, Direttore Generale di Tiemme Spa e di Marco Simiani, consigliere di amministrazione della stessa società. Il Crossway Pro è un veicolo flessibile, che possiede tutte le caratteristiche di un interurbano, in termini di praticità d'utilizzo, e il comfort di un autobus di linea. Il mix di dotazioni per l'accesso facilitato e quelle da autobus turistico gli consentono sia di viaggiare in città, sia di operare nel segmento interurbano premium. I dieci Crossway Pro forniti da Iveco Bus

- sei da 10 metri e quattro da 12 metri di lunghezza, sono equipaggiati con motori Cursor 9 Euro VI da 360 Cv, abbinati a un cambio automatico. Hanno 53 posti a sedere, con sollevatore idraulico e area attrezzata per il trasporto di passeggeri disabili, oltre a un pianale ribassato che garantisce la massima accessibilità in fase di salita e di discesa. Per garantire elevati standard di comfort ai viaggiatori, i Crossway Pro sono dotati di sedili ergonomici, luci interne full led, impianto di climatizzazione, cappelliere con diffusori aria, luci a led individuali, nonché di un riscaldatore supplementare. Complete anche le dotazioni dei sistemi di sicurezza multimediali, fra cui l'impianto di videosorveglianza, la televisione a circuito chiuso con telecamera sulla porta centrale e in coda al veicolo e i dispositivi audiovisivi di annuncio alle fermate e le obliteratrici per i biglietti. I Crossway Pro montano, inoltre, sistema AVM per il monitoraggio costante della posizione del veicolo e dei parametri di funzionamento di bordo. La postazione di guida dei Crossway Euro VI è confortevole e spaziosa, con una lunghezza utile incrementata (rispetto alle precedenti versioni) di 10 centimetri, grazie all'allungamento dello sbalzo anteriore. L'ergonomia della zona di guida è stata migliorata con il nuovo cruscotto e il nuovo sedile di guida girevole fino a 65 gradi.

TRACEM E INBA

PIÙ SOSTENIBILITÀ, MENO COSTI

Tre Stralis CNG a metano rafforzano le flotte di Tracem e Inba, società del gruppo Financo, per il trasporto del cemento. Una scelta fatta in funzione del rispetto per l'ambiente e della riduzione degli oneri di gestione (TCO)

Sono stati consegnati a Gubbio (Perugia) dalla Concessionaria Centro Italia Veicoli Industriali e da Iveco, presso lo stabilimento della Colacem, i primi camion a metano acquistati da Tracem e Inba, società del gruppo Financo che operano nel settore delle costruzioni e della produzione di cemento. Si tratta di tre Stralis AT440S33T/P CNG Euro VI, con motore Cursor 8 da 330 Cv a ciclo Otto, alimentato a gas naturale compresso. La sostenibilità è al centro della vision di Tracem e Inba. Da qui la volontà di integrare la flotta per il trasporto dei materiali pesanti, come il cemento, con veicoli a trazione alternativa, che sono parte integrante di un progetto pilota destinato ad arricchirsi in futuro. La configurazione delle bombole di CNG, della capacità complessiva di 720 litri, garantisce ai veicoli la massima efficienza in termini di autonomia operativa. Caratteristica questa, che ha avuto un ruolo determinante nella scelta dei camion di Iveco. Sugli Stralis CNG sono, inoltre, installati il rallentatore idraulico Intarder integrato al cambio e il sistema ESP per il controllo della dinamica di marcia. Con le motorizzazioni a metano, si ha un notevole risparmio sugli oneri per il combustibile e, di conseguenza, un abbattimento dei costi totali d'esercizio (TCO) dei veicoli. Con la consegna degli Stralis a metano, Tracem e Inba proseguono in modo dinamico nella ricerca di soluzioni avanzate per affrontare il momento di difficoltà dei settori delle costruzioni e del cemento, con scelte che vanno nella direzione della riduzione dei costi, tenendo in grande considerazione il tema della sostenibilità del trasporto. "I benefici sia economici sia ambientali che scaturiscono dall'utilizzo del gas naturale sono significativi e l'obiettivo è quello di ampliare negli anni la flotta del trasporto pesante" - ha sottolineato nel suo intervento Paola Colaiacovo, presidente di Tracem. "Nel tempo, la nostra azienda ha continua-

to a innovare con progetti di qualità, riconosciuti come tali anche da associazioni di settore, seguendo strategie sempre attente ai cambiamenti per meglio competere sui mercati e rispondere alle esigenze dei clienti. Oggi, con queste scelte, forse si apre una nuova era nel trasporto del cemento". "Operiamo in un settore molto concorrenziale caratterizzato ormai da sette anni di significative contrazioni - ha affermato Carlo Colaiacovo, Amministratore Delegato della Colacem. Gli investimenti in costruzioni si sono ridotti in tutti i comparti, da quello residenziale alle opere pubbliche. Nonostante ciò, abbiamo continuato a investire nella ricerca dell'efficienza impiantistica e nel rispetto dell'ambiente. Siamo stati presenti da protagonisti sui mercati. Guardiamo con speranza al futuro, pur sapendo che sarà complesso e non semplice da gestire. Colacem ha persone e tecnologie capaci di affrontare al meglio nuove sfide, interpretando ogni segnale che venga dal mercato. Abbiamo fatto bene il nostro compito di azienda forte e dinamica in questi anni di crisi, lo faremo con la stessa determinazione nel prossimo futuro. Con la sperimentazione che Tracem e Inba si apprestano a iniziare, potremmo assistere veramente ad una nuova era, nella quale risparmio sui costi e attenzione all'ambiente potranno integrarsi in modo efficace. Sarà, in ogni caso, importante verificare anche la capillarità delle reti di rifornimento del metano, sollecitando adeguamenti in tempi brevi, là dove necessario". "Con il gruppo Colacem - ha sottolineato Dario Fianza, Iveco District Manager - si è stabilita una particolare sinergia sia di natura commerciale sia tecnica. I veicoli consegnati si distinguono per gli elevati standard qualitativi, per il ridotto impatto ambientale e per i vantaggi dal punto di vista della profittabilità, con una notevole riduzione del costo totale di gestione (TCO, Total Cost of Ownership). Sono questi i criteri con i quali Iveco progetta e produce i propri camion".





protagonisti

SMET

LA CARICA DEI CENTOVENTI

Un lotto di centoventi Stralis AS440S48T/P, la cui consegna sarà completata entro fine anno, potenzia la flotta della Smet, costituita da 600 trattori e 1250 semirimorchi. Perché la scelta è caduta sui veicoli di Iveco
di Paola Bruna

Ci sono aziende di trasporto e di logistica italiane che, per dimensioni, struttura organizzativa e dinamicità, sono in grado di competere alla pari con i colossi europei. È il caso del gruppo Smet, con sede legale a Roma, che ha acquistato 120 Stralis AS440S48T/P per potenziare la propria flotta costituita da 600 trattori e oltre 1.250 semirimorchi. La fornitura, che sarà completata entro quest'anno dalla concessionaria Iveco di riferimento, la Mecar di Salerno, riguarda trattori Hi-Way con motorizzazione Cursor 11 da 480 Cv, cambio Eurotronic a 12 marce con software Ecofleet per la riduzione dei consumi di gasolio e rallentatore integrato Intarder. Tutti i veicoli sono coperti da un contratto di manutenzione e riparazione 'full' della durata di 36 mesi, con una percorrenza

massima annua di 140 mila chilometri. L'accordo di servizio include tutti gli interventi di manutenzione ordinaria, le riparazioni, nonché la sostituzione dei materiali d'usura, delle batterie e delle lampadine dei gruppi ottici. "Le ragioni che ci hanno spinto a scegliere i trattori di Iveco – spiega Domenico De Rosa, Sales manager del gruppo Smet – sono molteplici. Riguardano, prima di tutto, l'affidabilità e il livello qualitativo del prodotto, ma anche il rapporto di partnership con Iveco, che si è consolidato e ampliato nel corso degli anni. Ha avuto, inoltre, un ruolo determinante la collaborazione con la concessionaria Iveco Mecar che, per la Smet, è diventata un global solution partner, cioè un fornitore di soluzioni di trasporto su misura a 360 gradi". Su quest'ultimo aspetto si è soffermato Gianandrea Ferrajoli, Presidente della Mecar, che ha affermato: "La fornitura dei 120 Stralis rappresenta un salto quali-



ta senza precedenti e sviluppa, per le automobili, per i veicoli industriali ma soprattutto per i servizi, un grado di fidelizzazione del cliente che è ancora oggi una caratteristica importante della cultura aziendale. La partnership con la Smet nasce negli anni '50, quando le due società muovono i primi passi nei settori del trasporto e della logistica. Dalla sede storica di Nocera Superiore (Salerno), la Mecar ha ampliato il proprio raggio d'azione, fino a comprendere le province di Cosenza, Avellino e Potenza. Oltre alla sede di Nocera Superiore, la concessionaria può contare sugli impianti di Melfi, Eboli e sulla filiale di Rende (Cosenza), inaugurata lo scorso anno. La decisione di aprire a Rende con uffici commerciali e un magazzino ricambi nasce dal fatto che il territorio è ricco di un tessuto industriale costituito da aziende manifatturiere, molte delle quali attive nel settore food, e di società di trasporto di diverse dimensioni. In un'ottica di continuo sviluppo del business, la Mecar sta creando un hub nella zona industriale di Salerno, dedicato all'assistenza dei veicoli industriali e alla distribuzione dei ricambi alle 20 officine autorizzate di cui coordina l'attività.

Nella foto centrale, lo schieramento degli STRALIS, modello AS440S48T/P, consegnati alla SMET. Sotto, lo STRALIS SMET che ne evidenzia la speciale livrea

tativo rispetto al passato. In un'ottica di cooperazione di medio-lungo periodo con il gruppo Smet abbiamo puntato, di comune accordo, sui contenuti tecnologici e sui supporti informatici per incrementare l'efficienza dei veicoli e ridurre i tempi di fermo macchina, offrendo così ai clienti finali di Smet maggiore produttività e un servizio migliore. In altri termini, gli Hi-Way sono stati configurati in funzione di una clientela europea evoluta ed esigente, attenta ai costi di gestione dei mezzi – TCO, Total Cost of Ownership – e ai temi dell'eco sostenibilità del trasporto su gomma. Una scelta dettata dal fatto che il 90 per cento dei nuovi trattori sarà impiegato su tratte internazionali fra Italia, Spagna, Belgio e Romania, con percorrenze attorno a 120 mila chilometri l'anno. In sintesi – conclude Ferrajoli – la nostra strategia di partnership va ben oltre la vendita dei veicoli. Consiste, infatti, nel fornire alle aziende di trasporto soluzioni tailor-made e nel supportarle su tutti i mercati in cui operano con servizi di assistenza adeguati alle loro esigenze”.

LA CONCESSIONARIA DI RIFERIMENTO

Nel 1952, Francesco Ferrajoli, ingegnere, unisce la sua grande passione per le auto sportive a un'idea personale del futuro e ottiene il mandato di distribuzione delle auto e dei camion Fiat in tutto il salernitano. La prima mission aziendale è quella di popolare il territorio circostante di veicoli a motore. Un territorio che, in quegli anni, viveva ancora di un'economia principalmente rurale. Agli esordi, la Mecar conosce una cresci-





DOMANDE? RISPONDE TOM

I video della serie Ask Tom, consultabili sui siti web di Iveco, su Youtube e su Facebook, promuovono la qualità dei ricambi originali Iveco, spiegano i contratti di manutenzione e riparazione e forniscono consigli utili alla cura dei camion

Dieci video per promuovere la qualità dei ricambi originali, per chiarire i principali dubbi sui contenuti dei contratti di servizio e per fornire agli utilizzatori dei camion Iveco suggerimenti e consigli utili per la cura e la manutenzione dei veicoli: sono queste le motivazioni alla base dell'iniziativa Ask Tom, recentemente lanciata dalla casa italiana sui propri siti web nei diversi paesi europei, su Youtube e su Facebook. Tom, il protagonista dei video, è un tecnico d'officina esperto, con i capelli brizzolati e la voce rassicurante e incisiva, che risponde, in modo semplice, diretto e senza tecnicismi, ai principali quesiti posti dagli utilizzatori dei mezzi industriali di Iveco. I filmati, della durata di circa due minuti e mezzo o tre minuti, prendono in esame le problematiche legate ad alcuni dei principali componenti presenti sui veicoli – i filtri, i freni, la frizione, le sospensioni, le batterie, gli elementi della carrozzeria, i turbo-compressori, gli accessori per la gamma Daily, i ricambi rigenerati e i contratti di manutenzione e riparazione modulari del programma Elements. Tutti i video hanno uno schema simile. Il punto di partenza è costituito da una domanda rivolta a Tom via email da un cliente Iveco, seguita dai chiarimenti e dalle delucidazioni del tecnico. Nel caso dei ricambi rigenerati, per esempio, i quesiti iniziali riguardano il loro grado di affidabilità e le procedure di lavorazione: la qualità è uguale a quella dei componenti originali Iveco?

Come funziona il processo di ricondizionamento? “Quello dei ricambi rigenerati – spiega Tom – è un settore molto importante dell'assistenza post-vendita, oggetto di cospicui investimenti da parte di Iveco negli ultimi anni. La gamma dei rigenerati Reman – prosegue Tom – studiata sia per i camion in garanzia sia per quelli fuori garanzia, comprende motori, cambi, idroguide turbo, iniettori pompa e molto altro. Un ricambio Reman non è un componente riparato – precisa Tom – ma, piuttosto, un elemento riportato al grado di efficienza originale, grazie a severi processi di lavorazione e a rigorosi controlli di qualità. La sequenza di ricondizionamento si articola nello smontaggio delle diverse parti, nella pulizia, nel riportare ciascun elemento alle specifiche tecniche originali, nel rimontaggio, in un test finale, seguito dall'emissione della garanzia. I Reman – conclude Tom – fanno bene al portafogli e all'ambiente, poiché vengono riutilizzati materiali che altrimenti andrebbero riciclati o smaltiti”. Ugualmente esplicativo è il video sui Elements. La domanda per Tom arriva, questa volta, da Paul, titolare di un'azienda di logistica con un parco di 10 veicoli Iveco, di cui due di nuova immatricolazione e otto giunti quasi al termine del periodo standard di garanzia. “C'è modo – chiede Paul – di affidare a Iveco tutte le problematiche relative alla manutenzione e alla riparazione del parco?”. “Certamente – risponde Tom –, attraverso i contratti modulari tailor made dell'offerta Elements. Si tratta – specifica Tom – di accordi su misura, che tengono conto delle

esigenze della singola azienda, in base ai parametri di percorrenza, tipologia di trasporto e profilo della mission. Per il tuo caso – conclude Tom – la soluzione più adatta è il contratto 3XL-Life, che comprende tutti gli interventi di manutenzione programmata, gli interventi riparativi sul territorio nazionale e all'estero, nonché le coperture sui componenti della driveline, extra-driveline e sulle parti soggette a usura. Insomma, un paracadute a 360 gradi. Parola di Tom”.



UN MONDO DI ACCESSORI SU MISURA PER IL TUO DAILY.



Iveco Accessori ha sviluppato una nuova linea di prodotti, per rispondere sempre meglio ad ogni necessità, anche quando il lavoro si fa più duro. La nuova gamma di accessori offre: massima qualità dei materiali, maggior sicurezza ed ampia personalizzazione per rispondere ad ogni esigenza valorizzando estetica e funzionalità.

Visita tutto il mondo Iveco Accessories nella sezione dedicata del sito Iveco.



WWW.IVECO.COM



Accessories
BUSINESS SOLUTIONS

IVECO

AUTOMATICALLY BETTER: EUROTRONIC + INTARDER.

Sia che si tratti di trasporti a lunga percorrenza, distribuzione o veicoli speciali i gestori di flotte e i conducenti, per tante buone ragioni, scelgono l'affidabile combinazione di Iveco: Eurotronic e Intarder. La trasmissione completamente automatizzata convince grazie a un cambio marcia rapido e preciso che garantisce la massima sicurezza e comfort di guida, in ogni situazione di traffico. Con 12 rapporti il motore funziona sempre a un regime ottimale. La perfetta comunicazione tra motore, frizione e trasmissione protegge l'intera driveline e riduce il consumo di carburante. Il rallettatore idraulico ZF Intarder è integrato ed esente da usura e non ha problemi di surriscaldamento, preserva l'ambiente grazie alla riduzione del rumore e dell'emissioni di polveri sottili, e, naturalmente, riduce anche i costi di gestione.

www.zf.com/trucks



MOTION AND MOBILITY

