

Camion & Servizi



DEBUTTA
IL NUOVO MASSIF

A VERONA
IL SAMOTER 2008

VIAGGIO NEL MONDO IRISBUS



4



Samoter 2008

Al Salone internazionale delle macchine movimento terra, da cantiere e per l'edilizia di Verona, Iveco è presente con una gamma prodotto interamente dedicata al settore

44 Dealer Convention Iveco a Parigi



12



Iveco lancia il Massif

Con Massif, Iveco entra per la prima volta nel segmento dei fuoristrada leggeri a due volumi

10 Trakker Professionista in cava e su strada

16 Mercato UK Fortemente orientato al servizio

20 25 mila Daily per la Russia

22 La telematica del futuro



24



Viaggio nel quartier generale di Irisbus

Il trasporto persone è un settore privilegiato nella ricerca di nuove soluzioni per ridurre l'impatto ambientale

16 Ambizioni da leader

Rubriche

32 Protagonisti

Titocci Srl
Cooperativa Trasporti Europa
A.S. Scavi
Euronolo Srl
Gruppo Centorame

42 Allestitori

Silver Car Spa

46 Dal Mondo del Trasporto

Nicoli Trasporti Spedizioni Spa

48 News

50 Grandangolo



28



Specialisti del veicolo industriale

La Concessionaria Iveco Salaria Carri punta sulla specializzazione per essere più vicina ai clienti



Il 2008 si prospetta un anno ricco di eventi a cominciare dal Samoter di Verona, primo importante appuntamento fieristico, un salone altamente specialistico, dove Iveco si presenta con un'offerta di prodotto in grado di rispondere a tutte le esigenze di mobilità degli operatori delle cave e dei cantieri.

La rassegna veronese è stata scelta dal costruttore nazionale per lanciare il Massif, il nuovo fuoristrada leggero. Oggi Iveco è il costruttore di veicoli commerciali e industriali con la gamma più giovane e all'avanguardia del mercato, ed è anche uno dei pochi a disporre di un'offerta completa di veicoli destinati al trasporto professionale in tutte le sue declinazioni. La conferma di una grande vitalità a tutto campo: sono infatti quattro i nuovi modelli presentati solo nell'ultimo anno. Dal Nuovo Stralis al Nuovo Trakker, dal Daily 4x4 all'odierno Massif.

Segnali positivi giungono anche dai mercati esteri nei quali Iveco è presente da tempo. Nell'intervista con Henk Van Leuven, General Manager UK & Ireland, Benelux, North Europe, ci soffermiamo sul mercato inglese. Una realtà che si prefigura all'avanguardia rispetto alle future tendenze, non solo per la tipologia della domanda e il massiccio ricorso a innovativi prodotti finanziari, ma anche per la specializzazione nell'offerta di servizi al cliente. In ambito europeo, prosegue il consolidamento della presenza Iveco nei Paesi dell'Est. Il mercato russo offre possibilità immense e vi sono state poste le basi per un importante sviluppo produttivo con il partner locale Samotlor.

Nell'ambito del trasporto persone, visitiamo per la prima volta a Lione il quartier generale di Iveco Irisbus, leader europeo nel settore degli autobus urbani, extrurbani e gran turismo. In questo numero le testimonianze di Jean Plenat, Irisbus Senior Vice President, e di Danilo Martelli, Sales & Marketing Director, illustrano una tipologia di prodotto dalle grandi implicazioni sull'ambiente che ben si interseca con il mondo dei camion.

Infine il focus sulla rete Iveco. La Concessionaria Salaria Carri, è un esempio di grande professionalità e attenzione nel rapporto con il cliente. Come testimoniano alcuni operatori della sua area che, con le loro storie di successo, sottolineano la grande creatività e capacità di individuare settori di intervento a grande valore aggiunto.

Silvia Becchelli



DIRETTORE RESPONSABILE SILVIA BECHELLI **COMITATO EDITORIALE** STEFANO STERPONE, MARCO MONTICELLI, OTTAVIO GIOGLIO, FRANCESCO ORIOLO **COMITATO DI REDAZIONE** ALBERTO MONDINELLI (REDAZIONE), ALESSANDRA CELESIA, FEDERICO GAIAZZI, MAURIZIO PIGNATA, LORIANO SIGNORINI **COLLABORATORI** JESUS CHAVIDA, LUIGI CASSETTA, PAOLO DE BERNARDI, GIUSEPPE LISSO, GIOVANNI MELLANO, ALESSANDRA NARDINI, MASSIMO REVETRIA, MARCO RICCI, GUALTIERO SANNA **EDITORE** SATIZ SRL, VIA POSTIGLIONE, 14, 10024 MONCALIERI (TO) **REDAZIONE** THE EDITOR, VIA SAN MAURIZIO 48, 24065 LOVERE (BG), TEL. 035.961.868, FAX 035.509.6958, E-MAIL MONDINELLI@THEEDITOR.191.IT **STAMPA** ILTE - MONCALIERI (TO) **REGISTRAZIONE** TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000 - IN CORSO DI AGGIORNAMENTO È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE

Iveco, leader in Italia, è presente al Samoter 2008, il Salone internazionale delle macchine movimento terra, da cantiere e per l'edilizia con uno stand interamente dedicato al settore cava-cantiere. In evidenza Daily ed Eurocargo 4x4 e Trakker, grande interesse per il lancio del Massif

di Silvia Becchelli

IL SALONE DELL'OFF-ROAD PROFESSIONALE



Al tradizionale appuntamento triennale di VeronaFiere, Iveco è come sempre presente con tutta la sua gamma di modelli espressamente dedicati agli impieghi più gravosi cava-cantiere e all'off-road professionale. Lo stand è inserito in un'area espositiva di 4 mila mq interamente occupata dal Gruppo Fiat e completata dai veicoli Astra e New Holland Construction.

Ancora una volta esso si ispira al colore nero che richiama la sponsorizzazione degli All Blacks, la mitica nazionale di rugby neozelandese, di cui l'azienda condivide i valori: Determinazione, Affidabilità, Performance e Spirito di squadra. Il tema della sponsorizzazione, sottolineato dai tattoo Maori di colore rosso, raccorda quest'area con l'esposizione Astra, mentre i mezzi New Holland di colore giallo richiamano le tonalità classiche di quest'ultima.

Il Gruppo Fiat dispone di un'ulteriore superficie all'interno della demo area del Samoter, dedicata all'emozione pura con i

veicoli off-road sinonimo di eccellenza tecnologica ed economia di esercizio.

In un ambiente che ricrea le condizioni tipiche di missioni particolarmente impegnative, i visitatori hanno quindi la possibilità di provare il Trakker, con due modelli 8x4 per test dinamici. C'è inoltre un Trakker AD190T41W in esposizione statica. Nella stessa area è possibile guidare anche il Massif, il nuovo fuoristrada leggero a due volumi di Iveco, novità assoluta del Salone e al quale dedichiamo un servizio completo nelle pagine seguenti. Coloro che vogliono apprezzare a fondo le doti di questo nuovo veicolo, possono salire a fianco dei piloti Iveco per provare forti emozioni lungo un percorso estremo dai passaggi particolarmente tecnici.

DAILY 4X4: FUORISTRADA DA PROFESSIONISTI

La gamma Daily 4x4 è rappresentata dal modello 55S18W in livrea nera con serigrafie Maori.

Il Daily 4x4 riprende i valori essenziali del vei-





colo leggero della gamma Iveco e si propone come la soluzione ideale per cantieri, Protezione Civile, viabilità invernale e gestione del territorio.

Uno dei suoi punti di forza è il telaio con longheroni a C, che facilita l'allestimento e garantisce robustezza in ogni tipo di missione. La struttura scatolata della sezione anteriore del telaio assicura un'ossatura robusta, in grado di sopportare le forti sollecitazioni imposte dal fuoristrada più estremo. I motoassali, montati su balestre, garantiscono stabilità e un'elevata articolazione per la trazione in condizioni impegnative.

La cabina, che riprende lo stile del Daily, è rialzata rispetto al telaio per evitare impedimenti all'escursione delle sospensioni, mentre i predellini ne facilitano l'accesso. Nel paraurti anteriore sono alloggiati i fari fendinebbia e anabbaglianti.

Sul lato posteriore del telaio è presente un dispositivo anticastro che protegge il veicolo in caso di collisione posteriore. Al fine di non compromettere le prestazioni fuoristrada, la barra di protezione anticastro può essere sollevata.

L'interno assicura un comfort di guida da veicolo stradale. Il nuovo Daily 4x4 riprende infatti accorgimenti tipici del Daily, come il finestrino che si abbassa automaticamente di 12 mm per facilitare la chiusura dello sportello. Un'altra novità sono i maniglioni grazie ai quali il conducente e i passeggeri possono salire e scendere più agevolmente dalla cabina.

Gli interruttori dei blocchi differenziali e i comandi della scatola di rinvio sono montati a portata di mano del conducente, come pure i vani per riporre documenti e altri oggetti, introdotti con il nuovo Daily. Sono presenti slot DIN per la radio e il tachigrafo, se richiesti, e un terzo slot facoltativo nel tetto rialzato.

Il cuore del Nuovo Daily 4x4 è costituito dal motore HPT da 3,0 litri. Questo diesel 16 valvole a quattro cilindri, dotato di turbocompressore a geometria variabile e iniezione common rail

ad alta pressione, garantisce un elevato rendimento: 400 Nm (41 kgm) di coppia da 1250 a 3000 giri/min e una potenza nominale di 176 CV (130 kW) da 3200 a 3500 giri/min.

Il motore, certificato Euro 4, utilizza il sistema di ricircolo dei gas di scarico (EGR) per controllare gli ossidi di azoto generati dalla combustione e un filtro antiparticolato (DPF). La trasmissione a sei rapporti ZF 6S400 è collegata alla scatola di rinvio per una trazione integrale continua. La scatola di rinvio contiene un terzo differenziale e un blocco differenziale come dotazione standard. Con la trasmissione dalla scatola di rinvio agli assi anteriore e posteriore si ha una distribuzione di coppia del 32% sull'asse anteriore e del 68% sull'asse posteriore, al fine di garantire un rendimento ottimale su strada e fuoristrada in tutte le condizioni di carico. I comandi della scatola di rinvio selezionano rapporti alti, bassi e neutri con il veicolo in movimento e, per le condizioni su strada e fuoristrada, con il veicolo da fermo. Si ottengono così complessivamente 24 marce avanti e 4 in retromarcia.

I motoassali collegati dagli alberi di trasmissione alla scatola di rinvio hanno un rapporto finale di 4.875:1. L'asse posteriore presenta un blocco differenziale come dotazione standard, mentre il blocco differenziale dell'asse anteriore è disponibile come opzione. Un'unità di potenza ausiliaria (APU) attiva i blocchi differenziali per mezzo di un sistema di comando elettroidraulico. I blocchi differenziali possono essere inseriti con il veicolo in movimento e disinseriti manualmente; la disattivazione avviene però anche in maniera automatica, in funzione della velocità del veicolo. È possibile scegliere tra un'ampia gamma di prese di forza (PTO), sia sul cambio sia sulla scatola di rinvio, disponibili nella produzione di serie.

Le molle paraboliche esercitano la doppia funzione di posizionamento dei motoassali e sospensione del veicolo. Tutti i

modelli utilizzano una balestra a 3 fogli per l'asse anteriore e una balestra a 3 o 4 fogli per quello posteriore, rispettivamente per i 3,5 t e 5,5 t. Gli ammortizzatori idraulici sono presenti sia anteriormente che posteriormente e le barre stabilizzatrici delle sospensioni espletano una funzione antirollio.

L'impianto frenante per tutte le versioni è dotato di freni a disco a doppia pinza per l'asse anteriore e freni a tamburo per quello posteriore. Il sistema antibloccaggio dei freni (ABS), standard sulle versioni da 5,5 t e opzionale sulle versioni da 3,5 t, garantisce la distribuzione elettronica della forza frenante con il blocco dei differenziali disinserito. Il sistema ABS può disattivarsi in talune condizioni di impiego fuoristrada.

Il Daily 4x4 utilizza l'impianto elettrico con architettura CAN introdotto con il nuovo Daily, con una funzionalità aggiuntiva per gestire le prese di forza della scatola di rinvio e il funzionamento dei blocchi dei differenziali.

EUROCARGO 4X4: TRASPORTARE OVUNQUE

Sempre di colore nero con serigrafie Maori anche l'Eurocargo ML140E25WS, a cui è affidato il compito di rappresentare la gamma dei medi 4x4 Iveco, costituita da otto modelli da 10 t a 14 t di MTT.

Dotato di cabina corta, l'Eurocargo esposto ha un motore Tector a 6 cilindri in linea, Euro 5, di 5880 cc per una potenza di 185 kW (251 CV) a 2700 giri/min e una coppia di 850 Nm (87 Kg m) da 1250 a 2100 giri/min, il cambio è a 6 marce. Un veicolo che trova il suo principale utilizzo nella posa e manutenzione di linee elettriche, sgombero neve e municipalità. Gli allestimenti prevalenti sono quindi: pianale con gru, cestello aereo, spartineve/spargisale e antincendio. La cabina presenta alcune differenze rispetto a quelle stradali: per pulire il parabrezza dal fango c'è un "gradino" frontale, il gradino di salita (il più basso) può ruotare in senso longitudinale per consentire il superamento di eventuali ostacoli senza danni e il radiatore ha una protezione contro gli urti. Il paraurti è in acciaio ed è dotato di serie di una griglia protezione fari e di un gancio di manovra anteriore.

All'interno da evidenziare l'ottimo comfort: i rivestimenti lavabili e resistenti all'acqua, il sedile di guida ergonomico con la regolazione del volante in altezza e inclinazione e tutti i comandi a portata di mano.

Molto utile è il "cruise control", disponibile a richiesta, non solo per controllare la velocità, ma soprattutto per gestire in modo più comodo e molto più preciso il regime di utilizzo della presa di forza che è anche visualizzato sul display.

I modelli off-road Eurocargo sono dotati del solo motore Tector 6 cilindri che offre potenze da 183 a 279 CV e valori di coppia da 650 a 950 Nm. I nuovi motori Tector Euro 5 adottano la tecnologia SCR (Selective Catalytic Reduction) che si traduce in un miglior utilizzo del motore e soprattutto in un sensibile risparmio di carburante, rispetto al modello Euro 3.

NUOVO TRAKKER: IL PROFESSIONISTA IN CAVA

Quattro i modelli esposti. Il Trakker AD410T45 8x4 cabinato e il trattore AD720T50T/P 6x4 con sospensione pneumatica posteriore sono di colore nero, bianco è invece il cabinato AD380T41 6x4. C'è inoltre un Trakker AD190T41W in esposizione statica nell'area demo.

DA ASTRA IL DUMPER RIGIDO RD50, IL NUOVO LIMITE



Astra, il brand Iveco specializzato nei mezzi cava-cantiere, completa con il nuovo RD50, novità assoluta, la serie di Dumper Rigidi Astra RD28, RD32, RD40. RD50 è la risposta alle richieste di portata sempre maggiore avanzate dal mercato delle macchine movimento terra. Le 49 t di portata utile per 87 t di MTT, e le imponenti dimensioni lo rendono il grande protagonista dello stand Astra.

Oltre al Dumper articolato ADT40, sono esposte anche tre versioni del camion HD8, di cui una HDD (Heavy Heavy Duty) con portata utile di 40 t destinata ai mercati extra-europei. La serie HD8 è caratterizzata, novità assoluta, da nuove sospensioni cabina e dalla calandra frontale di nuovo design.





Tutti i comandi sono chiaramente visibili e facilmente raggiungibili per consentire il controllo del mezzo in totale sicurezza e comfort. I comandi di freno motore a decompressione (che si trova anche sul pavimento), il rallentatore idraulico, la radio, il cruise control del nuovo Trakker si trovano in una posizione ergonomicamente più efficace, sul devio guida, in modo da permettere l'azionamento senza staccare le mani dal volante. Nello stesso devio guida - altra novità del Trakker - è integrato il selettore marce EuroTronic 2, un cambio totalmente automatizzato che permette all'autista di concentrarsi interamente sulla strada e sul carico. Anche selezionando la modalità manuale, la leva del cambio integrata nel piantone di guida consente un cambio marce in totale sicurezza.

Al comfort di guida contribuisce la leva di comando frizione su cuscinetti, una novità, che ne rende molto dolce l'innesto. Grazie all'efficiente impianto di climatizzazione e all'eccellente isolamento acustico, si garantisce all'autista una guida piacevole e sicura anche in condizioni sfavorevoli. Inoltre, è disponibile a richiesta la sospensione pneumatica della cabina, novità per la cabina corta (AD).

Il nuovo Trakker facilita l'allestimento grazie a opportune dotazioni elettriche e meccaniche. In particolare, oltre alla disponibilità di differenti catene cinematiche, adotta di serie: l'*expansion module* (modulo dedicato alla programmazione per gli allestitori) e la predisposizione per l'applicazione di prese di forza (PTO), che comprende i collegamenti e i relativi comandi elettrici sul quadro strumenti. La predisposizione PTO, unitamente all'*expansion module*, consente di controllare e programmare fino a tre prese di forza in modo indipendente.

Minori sono anche i costi di manutenzione, i tempi di fermo macchina sono ridotti grazie a intervalli di cambio olio motore estremamente elevati (uno all'anno in media) e attraverso una diagnostica di bordo veloce e accurata.

L'evoluzione più recente del Trakker coniuga la tradizionale robustezza con il comfort di guida e una qualità di vita a bordo a livello di veicolo stradale sia per quanto riguarda i bassi livelli di rumorosità interna che le rifiniture dell'interno cabina.

Lo stretto legame tra il Trakker e lo Stralis si evidenzia nell'utilizzo delle cabine Active Day (AD) e Active Time (AT) dello Stralis. Il modello AD è a cabina corta con tetto basso, mentre il modello AT è a cabina lunga per missioni che richiedono all'autista di trascorrere la notte a bordo ed è disponibile con tetto basso o alto. La cabina AT dispone di uno sportello esterno per il vano portaoggetti situato sul lato passeggero, oltre a quello già presente nella versione precedente sul lato guida. Per entrambi, il meccanismo di apertura è controllato elettricamente.

Come per la precedente, la nuova gamma prevede versioni a "pesi legali" e "mezzo d'opera", queste ultime concepite appositamente per gli impieghi che richiedono telai e catene cinematiche adatte a sopportare le condizioni di lavoro più gravose. La principale novità è rappresentata dalle sospensioni pneumatiche posteriori per le versioni "mezzo d'opera", che vanno ad aggiungersi a quelle già disponibili per i modelli a "pesi legali". La gamma dei cabinati comprende modelli a 2, 3 e 4 assi, con motore Cursor 8 da 360 CV e Cursor 13 da 410, 450 e 500 CV. Le versioni a 2, 3 e 4 assi nelle configurazioni 4x2, 6x4 e 8x4 sono destinate sia all'impiego su strada sia fuoristrada. I modelli a 3 e 4 assi sono adatti in particolare all'allestimento specifico per betoniere. Le configurazioni a trazione integrale 4x4 e 6x6 sono disponibili con cabina corta o lunga e con



motori Cursor 8 da 360 CV e Cursor 13 da 410 e 450 CV, mentre la configurazione 8x8 è disponibile solo con cabina corta e motore Cursor 13 da 450 CV.

La gamma dei trattori comprende modelli a 2 e 3 assi. Quelli a 2 assi, nella configurazione 4x2, sono disponibili con motorizzazioni Cursor 13 da 450 e 500 CV, mentre le versioni 4x4 con il Cursor 13 da 410 e 450 CV. I trattori 3 assi, nella configurazione 6x4, sono offerti con motorizzazioni Cursor 13 da 450 e 500 CV, mentre i 6x6 esclusivamente con il motore Cursor 13 da 450 CV.

Gli assali sono provvisti di freni a disco, mentre i motoassali e i ponti sono equipaggiati con freni a tamburo per garantire un'eccellente manovrabilità in fuoristrada. Tutte le varianti mantengono il freno motore a decompressione Iveco e, per il motore Cursor 13 da 410 CV, l'efficienza fre-

nante è migliorata dal freno motore combinato.

I motori Cursor 8 e 13 montati sul Trakker garantiscono potenze da 360 fino a 500 CV per le missioni più impegnative. Tutte le versioni sono equipaggiate con freno motore a decompressione, mentre sul Cursor 13 da 410 CV è stato inserito il nuovo freno motore CEB (Combined Engine Brake) a contropressione costante. La gamma di trasmissioni prevista per il nuovo Trakker comprende il cambio automatizzato EuroTronic 2 a 12 marce con comandi integrati sul piantone di guida e il cambio manuale ZF a 16 marce provvisto di servo-shift. Tutti i motori Cursor sono conformi ai limiti Euro 5 per le emissioni allo scarico raggiunti utilizzando il sistema SCR (Selective Catalytic Reduction), che consente anche una riduzione del consumo di combustibile fino al 5% rispetto alle già economiche versioni Euro 3.

IVECO CAPITAL

Al Samoter fa il suo debutto ufficiale Iveco Capital, il nuovo brand dei Servizi Finanziari di Iveco.

Iveco Capital rappresenta tutte le società che operano in oltre 14 Paesi offrendo il supporto finanziario al cliente e alle Concessionarie Iveco. Non si tratta solo di un cambio di immagine, ma un rinnovamento organizzativo, con l'introduzione di nuove figure professionali, che ha l'obiettivo di migliorare ulteriormente il servizio, rafforzando l'integrazione e le sinergie con il Gruppo. Questo permetterà di introdurre e sviluppare i servizi finanziari di Iveco nei mercati emergenti e ampliare l'offerta su quelli maturi.



CUSTOMER SERVICE

Due aree specifiche sono dedicate alla Customer Service: una interna nello stand Iveco, e l'altra esterna nella zona demo.

Entrambe sono ispirate al progetto Origin 100% Iveco, la campagna sulla qualità del ricambio originale e del servizio al cliente. In particolare sono evidenziati i concetti di originalità del servizio, qualità del Ricambio Originale, competenza della Rete e attenzione al cliente. Nell'area interna, un info-point chiarisce i quesiti inerenti i ricambi, gli accessori e Assistance Non-stop, il nuovo numero verde dedicato 00800-48326-000. In quella esterna è



presente un veicolo hospitality multiaccessoriato di supporto ai clienti in attesa di effettuare i test.



PROFESSIONISTA IN CAVA E SU STRADA

Dopo la prova in cava, pubblicata nello scorso numero, siamo di nuovo alla guida di un Trakker, questa volta la versione AD410T50/P. Motore più potente della gamma, ma soprattutto cambio automatizzato EuroTronic 2 e sospensione pneumatica posteriore. Un nuovo modo di intendere il veicolo da cantiere

di Marco Bianchi

Un tempo i camion da cava e da cantiere erano veicoli spartani, pronti a tutti i maltrattamenti, semplici ed essenziali. L'evoluzione degli ultimi anni ha portato a un progressivo e massiccio miglioramento anche in questo segmento, non solo per quanto concerne le prestazioni ma anche per il comfort di guida e, più in generale, per la qualità di vita dell'autista. Tutto questo si è concretizzato negli ultimi anni attraverso veicoli di nuova generazione che hanno segnato una svolta, in termini di prestazioni e facilità di guida. Di pari passo sono evoluti anche i motori, con il traguardo dell'Euro 5 raggiunto insieme ai veicoli stradali, a tutto vantaggio dell'ambiente e della redditività dell'autotrasportatore, con significativi risparmi nel consumo di carburante.

Le missioni a cui sono destinati i veicoli cava-cantiere sono molto diversificate ed è sempre più frequente, soprattutto nei servizi ai cantieri edili, trovare camion che hanno un impiego prevalente su strada asfaltata. Il rosso Trakker AD410T50/P è il modello ideale per questo tipo di utilizzo. Tutto nel suo allestimento è stato pensato per privilegiare il comfort di marcia anche se, come vedremo, l'utilizzo off-road non ne risulta particolarmente compromesso, anzi. L'aspetto esterno non si discosta dai classici Trakker 8x4. Cabina Active Day, la più utilizzata e l'ideale per veicoli che hanno prevalentemente un impiego giornaliero, quindi senza l'esigenza di avere un lettino e anche lo spazio in cabina è più che sufficiente per riporre carte e oggetti personali in ordine e ben custoditi in capienti vani chiusi. Le novità sostanziali di questo modello sono però altre. Troviamo la

prima salendo in cabina, dove subito si nota la mancanza della leva del cambio tradizionale sostituita dalla tastiera del cambio automatizzato EuroTronic 2, ben in vista alla sommità della plancia sulla destra del volante. Il suo comando avviene con i tre pulsanti drive, neutral e retromarcia, dove il primo funge anche da selettore tra modalità automatica e manuale. Un'opzione quest'ultima molto importante per poter intervenire nel caso di manovre complesse o passaggi particolarmente impegnativi. Per farlo si agisce sulla leva posta a destra del volante, la medesima che controlla anche il comando del freno motore, altro importante ausilio nella gestione del veicolo negli impieghi estremi.

Per scoprire la seconda, importante, novità dobbiamo invece guardare tra i due assi posteriori. Al posto delle balestre ci sono i cilindri della sospensione pneumatica. La norma per un veicolo stradale, un po' meno per un "mezzo d'opera" anche se sono montati da tempo sul Trakker nelle versioni a "peso legale". Sono invece una novità assoluta per il cabinato 8x4, in questo caso allestito con un robusto cassone ribaltabile *Adige*.

A completare la dotazione ottimale per un impiego prevalentemente stradale, il motore Cursor 13 Euro 5 nella taratura da 500 CV, la potenza più elevata dell'offerta di gamma.

LA PROVA

Quanto il Trakker sia agile nel destreggiarsi in cava è un dato consolidato. La curiosità era semmai verificare questo veicolo su un percorso misto, tipico dei tragitti per portare il materiale inerte dai piazzali delle cave fino ai cantieri edili. Per rendere la prova ancora più significativa scegliamo di viaggiare, oltre che a pieno carico, anche con il cassone completamente vuoto, situazione certamente più "critica" ai fini dell'assetto ma soprattutto del comfort di guida. Per

farlo abbiamo scelto un percorso prevalentemente stradale alle porte di Torino.

A pieno carico l'assetto è autoregolato al livello prestabilito dalla centralina, così da risultare sempre ottimale. In particolare, i valori e la ripartizione del carico sugli assi posteriori sono evidenziati sul cluster al centro del cruscotto.

Nel tragitto stradale si evidenziano il comfort di marcia e l'esuberante potenza del motore Cursor 13. Il cambio automatizzato è pratico e se ne apprezza la facilità di gestione anche nel traffico extraurbano, caratterizzato dal susseguirsi di rotonde e semafori, dove non avere il problema della frizione e della scelta del rapporto ottimale è certamente apprezzabile. Da notare che per le manovre è prevista una posizione, sia nella marcia avanti sia nella retromarcia, specifica per consentire movimenti realmente millimetrici anche senza l'ausilio della frizione.

È il momento di ripetere il test con il veicolo scarico. La sensazione è sorprendente: dossi e buche si superano in grande scioltezza, senza il "sobbalzo" tipico delle balestre, anche la rumorosità complessiva, già molto contenuta con la nuova cabina Trakker, è ulteriormente migliorata. Non è neppure il caso di mettere alla prova il motore, in queste condizioni i 500 CV sono davvero esuberanti. Un passaggio in cava conferma l'eccellente sensazione anche su sterrato e, in particolare, l'ottima resa della sospensione pneumatica in condizioni estreme.

Il Trakker "pneumatico" è quindi promosso a pieni voti: eccellente su strada, si destreggia bene anche sullo sterrato e si propone come soluzione ideale per tutti coloro che, oltre alle cave, sono soliti percorrere ampi tratti di strada asfaltata. Con questo AD410T50/P avranno la sensazione di essere alla guida di un veicolo stradale.



Nella pagina a fianco, un momento del test nell'hinterland torinese e, qui sotto, un guado in cava. Sopra dall'alto, tre particolari: la plancia con, a destra, i comandi del cambio automatizzato EuroTronic 2; il cluster con l'indicazione del peso sugli assi posteriori; un primo piano delle sospensioni pneumatiche



PRESENTATO A VERONA IL NUOVO MASSIF

MASSIF POWER

di Maurizio Pignata



Con Massif, Iveco entra per la prima volta nel segmento dei fuoristrada professionali leggeri. Lo fa senza rinunciare alla caratteristica fondamentale di tutti i suoi veicoli: il telaio a longheroni, garanzia di robustezza e affidabilità. L'abbinamento con il motore turbodiesel 3,0 litri lo pone ai vertici della categoria

Iveco è uno dei pochi produttori al mondo a offrire una gamma completa di veicoli a trazione totale. Il Massif si pone in un segmento del trasporto professionale completamente nuovo, richiamando alla memoria la Fiat Campagnola. Della sua antenata, il Massif riprende la robusta versatilità e la sobrietà di un veicolo concepito per missioni ardue, senza dimenticare l'economia di esercizio.

Iveco Massif 4x4 si inserisce all'interno di una piccola ma importante nicchia di mercato di veicoli da lavoro a trazione integrale. Massif è prodotto in collaborazione con il costruttore spagnolo Santana, il cui veicolo originario è stato completamente rivisto da un team di esperti Iveco. Il veicolo riprende la struttura originaria del fuoristrada, prima che questo si "urbanizzasse" fino a diventare uno "sport utility vehicle" per un utilizzo prevalente su strada asfaltata. Un ritorno alle origini del 4x4 che si lascia alle spalle il compromesso tra strada e fuoristrada per collocarsi autorevolmente nel mondo del trasporto professionale. Il tutto senza rinunciare all'estetica dello stile Giugiaro. Massif è un vero e proprio fuoristrada per qualsiasi terreno, in grado di offrire prestazioni specifiche di livello e affrontare con disinvoltura percorsi di off-road estremo. Questo veicolo vanta una pendenza superabile a pieno carico del 100%, ha un angolo di attacco di 50°, un angolo di uscita



di 30° e un angolo di rampa di 24°. La profondità di guado ad assetto standard è di 500 mm e la luce libera da terra con pneumatici e ruote standard è di 200 mm. La trazione integrale è disinseribile - e diventa un 4X2 a trazione posteriore - per assicurare consumi decisamente contenuti.

POTENZA E ROBUSTEZZA DA CAMION, STILE GIUGIARO

Tutte le versioni di Massif possiedono un telaio scatolato con assi montati su molle a balestra paraboliche. Questa soluzione non ammette compromessi. Il telaio garantisce che le forti sollecitazioni strutturali, a cui è

Nella pagina a fianco, il Massif nella versione station wagon a cinque porte e, sotto, il modello a tre porte impegnato in un passaggio particolarmente impegnativo. Sopra, la plancia presenta un disegno che sa ben conciliare una piacevole estetica con materiali adatti a impieghi professionali



Sotto, il Massif nella versione pick-up esposta in anteprima statica al RAI di Amsterdam. Questo modello prevede sedili per l'autista e un passeggero con ampio piano di carico posteriore

sottoposto durante l'impiego in fuoristrada, non vengano trasmesse alla carrozzeria compromettendone la durata.

Esteticamente, Massif riprende il family feeling dei veicoli Iveco grazie al design della griglia del radiatore. La carrozzeria del veicolo è disponibile da subito nei modelli station wagon a 5 porte, pick-up, e cabinato. I tre modelli sono disponibili in omologazione autocarro (N1). A breve sarà disponibile anche la versione station wagon 3 porte.

Il design esterno rispecchia lo stile di Giugiaro in modo altamente funzionale, in linea con l'impiego fuoristrada di Massif. I componenti antigraffio attorno agli archi della ruota, a protezione della parte inferiore delle portiere e delle unità di illuminazione posteriore, sono tipici di un veicolo che non può evitare di viaggiare su strade accidentate e di subire graffi, come è naturale che sia nell'utilizzo fuoristrada. Per i clienti che non amano dettagli vistosi, le componenti in materiale sintetico e il tetto sono disponibili nello stesso colore della carrozzeria, inoltre i finestrini posteriori possono essere bruniti e i cerchi sono disponibili anche in alluminio.

La cabina ha i rivestimenti interni in gomma, per chi necessita di ripulire l'interno con strumenti suscettibili di usurare superfici e rivestimenti. I sedili sono in tessuto, ma è possibile scegliere versioni con materiali in vinile (come sulle versioni kipper del resto della gamma Iveco). Il numero dei sedili dipende dal modello: per le versioni cabinato e pick-up, oltre al posto di guida, è previsto un sedile

passeggero singolo; la station wagon a 3 porte avrà quattro sedili (2+2) su due file, mentre la station wagon a 5 porte ha cinque sedili (2+3).

Su ordinazione, il veicolo può essere dotato di radio con lettore cd e sistema di navigazione satellitare.

DRIVE LINE ALL'AVANGUARDIA

Il cuore di Massif è il motore 3,0 litri del Daily, un motore 4 cilindri turbodiesel a 16 valvole con sistema di iniezione common rail tecnologicamente all'avanguardia, in grado di fornire eccellenti prestazioni e un consistente risparmio di carburante.

Sulla versione 146 CV HPI la coppia massima è di 350 Nm da 1400 a 2800 giri/min, mentre la massima potenza viene erogata da 3000 a 3500 giri/min. Il motore risponde ai requisiti di emissioni Euro 4, utilizzando il sistema di ricircolo dei gas di scarico (EGR) per ridurre la formazione di ossido di azoto, e un catalizzatore per completare la combustione dei composti non completamente ossidati.

Massif è disponibile anche con motore 3 litri HPT, dotato di turbina a geometria variabile che eroga una potenza di 176 CV da 3200 a 3500 giri/min e ha una coppia massima di 400 Nm da 1250 a 3000 giri/min. Il miglior motore della sua categoria.

Il cambio ZF 6S400 a 6 marce con overdrive è accoppiato a una scatola di rinvio flangiata Santana con la quale si può selezionare la trazione 4x2, 4x4 con rapporto lungo o 4x4 con marce ridotte.

In trazione 4x4 la coppia viene ripartita al 50% sull'asse anteriore e 50% su quello posteriore.

Non necessita quindi di bloccaggio differenziale trasversale.

Invece, è di serie un bloccaggio differenziale sull'asse posteriore per l'utilizzo più impegnativo e un mozzo a ruota libera sulle ruote anteriori per ridurre i consumi in utilizzo stradale 4x2. Con l'abbinamento cambio a sei marce con scatola di rinvio, sono disponibili 12 marce avanti e due retromarce.

Sia nella parte ante-



Sopra, la versione station wagon a cinque porte che può avere cinque posti su due linee di seduta

Un ritorno alle origini del 4x4 che si lascia alle spalle il compromesso tra strada e fuoristrada per collocarsi autorevolmente nel mondo del trasporto professionale. Il tutto senza rinunciare all'estetica dello stile Giugiaro. Massif è un vero e proprio fuoristrada per qualsiasi terreno, in grado di offrire prestazioni specifiche di livello e affrontare con disinvoltura percorsi di off-road estremo

riore sia in quella posteriore sono presenti ponti motore con un rapporto di riduzione finale di 3.909:1. Il rapporto di riduzione finale usato sull'asse anteriore è di tipo elicoidale, mentre sull'asse posteriore è di tipo ipoidale al fine di aumentare la luce libera da terra per l'albero centrale.

La versione standard monta pneumatici 235/85R16 adatti per tutte le superfici, ma è anche possibile scegliere pneumatici specifici per il fuoristrada.

SOSPENSIONI E FRENI

Le molle a balestra paraboliche montate sull'asse anteriore e sull'asse posteriore svolgono il doppio ruolo di sospensione del telaio e posizionamento dell'asse. Quest'architettura delle sospensioni, relativamente semplice, agevola le reazioni alla coppia motrice e frenante senza bisogno di ulteriori collegamenti e forcelle, un van-

taggio importante per i veicoli fuoristrada. Per l'asse anteriore si usano ammortizzatori idraulici a doppio effetto, mentre l'asse posteriore monta ammortizzatori ad aria a doppio effetto. Il sistema è completato da barre stabilizzatrici antirollio anteriori e posteriori. La massa totale a terra è di 3050 kg con un carico massimo dell'asse anteriore di 1072 kg mentre per l'asse posteriore è di 2150 kg, con capacità di traino fino a 3000 Kg. Un doppio circuito idraulico servoassistito a depressione aziona i freni a disco ventilati sull'asse anteriore e a disco semplice sull'asse posteriore. Il freno di stazionamento è un freno a tamburo azionato tramite cavo, che agisce sulla scatola di rinvio, garantendo una maggiore coppia frenante di stazionamento, perché il fattore di moltiplicazione corrisponde al rapporto di trasmissione al ponte. A richiesta, a partire dal secondo semestre 2008, sarà disponibile l'ABS.



Il mercato inglese presenta delle peculiarità che lo rendono un'interessante anteprima di tendenze estendibili a tutta l'Europa. Ne parliamo con Henk Van Leuven, Iveco General Manager UK & Ireland, Benelux, North Europe

di Olga Lattuada



Sopra, Henk Van Leuven, Iveco General Manager UK & Ireland, Benelux, North Europe.

Sotto, Andrea Bucci, Direttore Marketing UK

UN MERCATO FORTEMENTE ORIENTATO AL SERVIZIO

Ad accoglierci negli uffici di Watford a una trentina di chilometri a Nord di Londra troviamo Henk Van Leuven, Iveco General Manager dei mercati UK & Ireland, Benelux, North Europe, e Andrea Bucci, Direttore Marketing UK. Con loro vogliamo approfondire per il momento la realtà britannica, un mercato sofisticato, terreno di applicazione di nuove metodologie di acquisto e gestione dei veicoli.

ATTENZIONE AL SERVIZIO

«Il mercato inglese è simile a quello Nord europeo ma con alcune differenze - spiega Van Leuven -. Sostanzialmente si caratterizza per una forte attenzione all'assistenza post-vendita; il cliente chiede un supporto continuo e immediato da parte della casa costruttrice e lo mette in stretta relazione alle proprie scelte, tanto da farlo diventare un elemento determinante nel rapporto commerciale. Una differenza quindi sostanziale rispetto a quelle che sono le

abitudini dei clienti belgi e scandinavi che, pur riservando grande attenzione al servizio, non hanno richieste così pressanti. Questo impone una tempistica di reazione maggiore anche da parte di Iveco nel nostro caso specifico. Un altro fondamentale elemento di caratterizzazione è che il mercato Inglese è un mercato a sé, oserei dire "isolato". L'Inghilterra è un'isola dove, oltretutto, si guida a destra. Questo impone uno sviluppo dei veicoli con un'altissima percentuale di personalizzazioni. Inoltre il mondo dell'autotrasporto deve per forza combinarsi con le altre modalità, in particolare con il trasporto via mare, l'unico sistema di comunicazione con il resto dell'Europa.

Nelle richieste degli operatori è sempre presente questo aspetto, in quanto essi stessi si devono confrontare con questi limiti e devono conseguentemente adattare le loro organizzazioni logistiche. Per fare un esempio: se un camion arriva tardi al traghetto ne consegue che il veicolo resta fermo tutto il giorno fino alla partenza successiva. Tutto ciò esaspera le

tempistiche e impone la necessità di disporre di un veicolo affidabile e performante, poiché un piccolo contrattempo può trasformarsi in un ritardo di un giorno intero.

C'è infine una ricaduta commerciale: un veicolo con la guida a destra può essere rivenduto solo in Inghilterra. Mentre gli altri mercati europei possono contare sull'acquisto dei veicoli usati da parte dei Paesi emergenti, questo in Inghilterra non succede. I veicoli usati devono essere rivenduti in loco: tutto il ciclo di vita del prodotto resta all'interno dello stesso mercato».

UN MERCATO MATURO

«L'analisi di un mercato si basa su tre elementi fondamentali - prosegue Van Leuven -. La densità della popolazione, il reddito pro-capite e le infrastrutture. L'Inghilterra presenta per tutti questi elementi degli indicatori molto elevati e questo significa che siamo in presenza di un mercato maturo con una domanda elevata di trasporto. Un mercato in un certo senso "sofisticato".

Entrando maggiormente nel merito, notiamo che la densità della popolazione è in continua crescita seppur con un tasso piuttosto basso: attualmente l'Inghilterra ha 61 milioni di abitanti. Il reddito pro-capite è invece elevato ed è di poco inferiore ai 50 mila euro. Eccellente è anche lo sviluppo delle infrastrutture; è sempre più facile attraversare la Manica, e anche l'offerta interna di mobilità è prossima al livello ottimale per tutte le modalità. Solo per l'autotrasporto continuano a sussistere alcune criticità legate ai porti e ai collegamenti con il Continente.

Il mercato dell'autotrasporto in UK mostra una forte propensione alla crescita compatibilmente con le nuove normative e la situazione economica generale che, come per tutta l'Europa, è strettamente dipendente da quella degli Stati Uniti».

C&S. Alla luce di queste considerazioni, quali sono le tendenze della domanda di veicoli industriali nei diversi segmenti?

«Nella gamma leggera il mercato inglese presenta una netta prevalenza della domanda di furgoni, sempre più orientata verso veicoli commerciali simili all'auto - interviene Bucci -. Il cliente cerca gli stessi livelli di comfort, di "feeling" con la guida e di maneggevolezza di una vettura. Internet sta diventando perciò un canale di vendita da seguire con attenzione.

Esiste poi, sempre nella gamma leggera, un segmento più ridotto che è quello dei cabinati con allestimenti specifici. Una fascia riservata ai professionisti che cercano un rapporto più stretto con la casa costruttrice e il concessionario.

Il mercato dei veicoli medi e pesanti si può analizzare nella sua



LA PRESENZA IVECO

«Iveco sul mercato inglese è in grande espansione - sottolinea Bucci -. Attualmente siamo impegnati in un piano di sviluppo che fissa per il 2011 degli ambiziosi traguardi. Analizziamo le singole gamme.

Il Daily ha una quota di circa il 10% e l'obiettivo è di avere una maggiore penetrazione nel settore dei furgoni e un potenziamento in quello dei veicoli cabinati professionali, dove abbiamo già una quota interessante. Un aspetto importante sarà costituito dalle emergenze ambientali, soprattutto nei centri urbani. Infatti c'è grande attenzione ai nuovi sistemi di alimentazione, in particolare ibridi ed elettrici, soprattutto se hanno ricadute positive anche sul costo chilometrico.

La quota dell'Eurocargo è del 21% in un mercato in contrazione per la polarizzazione della domanda sulle due gamme estreme, ovvero leggera e pesante, un po' come in tutta Europa. Situazione peggiorata in Inghilterra dalla legge, varata qualche anno fa, che limita la patente B a 3,5 t di MTT mentre prima erano 7,5 t.

Grandi aspettative sono infine riversate sul veicolo pesante: Stralis e Trakker hanno grandi potenzialità che saranno sicuramente apprezzate. Oggi competono con i top di gamma della concorrenza e sono in assoluto i migliori veicoli che Iveco abbia mai prodotto in questo segmento».

C&S. Spostiamo l'attenzione sulla Rete Iveco in Inghilterra, come è organizzata?

«Anche per quanto concerne la rete commerciale e assisten-

ziale siamo in una fase di grande sviluppo - precisa Van Leuven -. In questo momento in Inghilterra operano 25 concessionarie, liberi imprenditori partner di Iveco. Gli obiettivi futuri puntano a un potenziamento e una razionalizzazione con concessionarie di grandi dimensioni sia dal punto di vista commerciale sia assistenziale. I dealer potranno contare su filiali e l'ulteriore ramificazione sul territorio sarà affidata alla rete delle officine autorizzate.

Iveco è oggi considerata in UK il costruttore di veicoli industriali in assoluta ascesa, quello con le maggiori potenzialità di crescita. Tutto ciò ha creato anche un notevole apprezzamento intorno al marchio. Non ci sono infatti solo i programmi, ma anche dati consolidati come una gamma prodotta tra le più giovani in assoluto, con modelli che non hanno più di un anno di vita.

Questa fervente attività si ripercuote positivamente anche sui servizi su cui può contare un autotrasportatore italiano che opera in Inghilterra. Un'inchiesta ha individuato in 60 chilometri il tragitto ideale che un autista è disposto a coprire quando ha bisogno di raggiungere un'officina autorizzata. Proprio su questa misura si sta disegnando la futura rete assistenziale Iveco e siamo già a un ottimo punto. Gli autotrasportatori italiani che viaggiano e operano in Inghilterra possono stare tranquilli. Avranno sempre un'assistenza a breve distanza su cui fare riferimento, basta una telefonata al call center centrale».



In alto, un Eurocargo, qui e nella pagina di fianco due furgoni Daily impegnati quotidianamente al servizio degli autotrasportatori e degli operatori della logistica inglesi

globalità perché presenta caratteristiche comuni. I clienti sono molto attenti al costo globale del veicolo, quindi sono attratti dalle formule finanziarie che consentano una gestione con costi fissi, su base mensile, a volte addirittura settimanale. C'è da registrare un ricorso sempre più frequente al noleggio e al leasing: queste soluzioni finanziarie consentono di ridurre al minimo anche i rischi per il cliente che sono a carico del venditore o di colui che gestisce tali servizi.

A conferma di ciò, circa il 60% delle vendite sono legate a strumenti finanziari. Di conseguenza sul mercato è nata una nuova figura professionale che si interpone tra il costruttore e il cliente; è l'intermediario finanziario, a tutti gli effetti un terzo "operatore". Questa tendenza è particolarmente marcata in Inghilterra, una sorta di avanguardia a livello europeo e nasce da una motivazione prettamente finanziaria, legata all'ottimizzazione del bilancio delle aziende. Oggi per una grande flotta la gestione dei veicoli non è parte integrante del core-business; gli imprenditori del trasporto preferiscono concentrarsi sull'attività principale e gestire il parco veicolare come un costo fisso. Oggi la quasi totalità dei 15 clienti più importanti nel mercato inglese, che costituiscono da soli il 30% della domanda, sono società finanziarie.

Iveco UK è quindi impegnata ad avere sempre più un rapporto diretto con gli imprenditori dell'autotrasporto, rafforzando quel circuito virtuoso tra produttore, concessionario e cliente che è alla base di un ottimo servizio di assistenza e di una gestione ottimale del veicolo».

«In Inghilterra ci sono solo grandi flotte e nella scelta d'acquisto l'aspetto razionale trascende tutte le altre motivazioni - sottolinea Van Leuven -. Economie d'esercizio, affidabilità, costi di gestione sono i soli parametri di scelta. Ci sono aziende che acquistano anche 10 mila veicoli all'anno e mediamente una flotta inglese non ha mai meno di 100 veicoli».



25 MILA DAILY PER LA RUSSIA



di Carlo Otto Brambilla*



È stata posata la prima pietra del nuovo stabilimento Iveco che sorgerà a Semionov, in Russia. Quando sarà a pieno regime produrrà 25 mila Daily, soprattutto di gamma alta e minibus

Lo scorso mese di novembre è stato Paolo Monferino, Amministratore Delegato di Iveco, ad avvitare simbolicamente la prima targa indicativa dell'area dove sorgerà lo stabilimento Iveco di Semionov. Al suo fianco i rappresentanti degli investitori russi, privati e governativi, che affiancheranno Iveco in questa nuova realizzazione. La piccola cittadina russa di Semionov sorge in prossimità di Nizhni Novgorod, sede della

Gaz e del maggior insediamento dell'industria componentistica automotive russa. Si tratta di una zona ricca anche di stabilimenti militari, tutti caratterizzati da un elevato grado di sviluppo tecnologico.

La storia di Semionov è emblematica di un Paese. La piccola città, prevalentemente rurale, si trova nella regione di Nizhni Novgorod, un tempo nota come Gorki, in onore a Maxim Gorki letterato e drammaturgo amico di Stalin. Sotto il regime sovietico questa area era preclusa agli stranieri; in seguito è stata conosciuta per essere la residenza del dissidente Andrei Sakharov, poi eletto alla Duma e a cui oggi è dedicata una delle grandi arterie moscovite. Per oltre mezzo secolo, una parte (l'altra era in Siberia) dell'imponente apparato militare, nucleare e missilistico era concentrato in quest'area, naturale quindi trovare tecnici e operai altamente qualificati.

UN PRIMO PASSO

Lo stabilimento, che sarà ultimato entro la fine di quest'anno, è il primo passo dell'espansione di Iveco in Russia.

Il programma prevede di dedicarlo alla produzione dei Daily. Secondo un piano ben preciso, i veicoli leggeri Iveco saranno prima assemblati e poi prodotti, via via con un sempre maggior contributo dell'industria locale, fino a raggiungere il traguardo del 70% di componenti prodotti in loco. A regime, nel 2012, lo stabilimento produrrà circa 25 mila Daily, prevalentemente di gamma alta, da 5,5 t e 6,5 t di MTT, minibus, anche 4x4 e con cabina doppia.

Naturalmente la crescita dei numeri sarà progressiva. In tempi brevissimi sarà attivato un altro impianto, a poche centinaia di metri da quello nuovo in costruzione, dove sarà eseguito il montaggio di Daily in CKD (acronimo di Complete Knocked Down, ovvero i kit che vengono realizzati a Suzzara). Nel corso degli anni alcune produzioni di componenti saranno delocalizzate e lo stabilimento si integrerà nella logistica di quello Fiat Powertain (per la produzione di motori) che sorge poco lontano. Da notare che il numero degli esemplari prodotti, circa 100 al giorno, consiglierà di mantenere alcune lavorazioni molto onerose in termini di investimenti, come lo stampaggio dei lamierati, in Italia: si tratterà quindi di una catena di montaggio lunga oltre 3 mila km, un record!

Nel suo intervento il CEO Paolo Monferino ha tenuto a precisare che Iveco si colloca sul mercato russo non in concorrenza con i costruttori locali, il cui mercato di commerciali - circa 200 mila all'anno - è prevalentemente tra le 2,8 t e le 3,5 t di MTT. Il Daily "russo" avrà un "baricentro" commerciale, riferito quindi al mix di vendite non alla struttura del veicolo, più alto di quanto non abbia in Europa Occidentale. Circa il 75% dei veicoli sarà oltre le 5,5 t di MTT in tutte le versioni: cabinato a cabina singola e doppia, furgone e minibus. Già oggi oltre 1.500 Daily sono stati allestiti in varie configurazioni, principalmente per il trasporto persone e il soccorso, nell'unità produttiva di Semionov.

Quando la produzione sarà a regime, dal nuovo stabilimento i veicoli saranno anche esportati verso i paesi della CIS (acronimo di Commonwealth of Independent States, ovvero la federazione delle ex Repubbliche Sovietiche), l'Europa dell'Est e, probabilmente, anche verso l'Africa.

Complessivamente l'investimento per la realizzazione dello stabilimento è di oltre 50 milioni di euro. A sostenerlo, oltre a Iveco, il socio russo Samotlor con il quale è stata creata una



società, denominata Saveco, controllata al 51% da Iveco. L'impatto a livello locale in termini occupazionali sarà di circa 2.500 posti di lavoro compreso l'indotto. Un dato che dovrebbe ripercuotersi in modo positivo anche in Italia, in quanto sia i lamierati sia molti altri componenti continueranno ad essere prodotti negli stabilimenti Iveco e in quelli della filiera del Gruppo Fiat.

La scelta della progressiva delocalizzazione della produzione è resa necessaria da diversi motivi, principalmente costi di trasporto e dazi doganali. Stabilimenti come quello in costruzione a Semionov non riducono la produzione in quelli di origine, anzi la incrementano. Infatti oggi si vendono in Russia meno di mille Daily, mentre il contributo italiano per la costruzione dei futuri 25 mila sarà ben superiore.

Le indagini di mercato condotte da Iveco hanno individuato nel Daily 4x4 a doppia cabina da 5,5 t di MTT uno dei modelli più interessanti. Pur rappresentando una nicchia, dovrebbe raggiungere il considerevole traguardo dei 700 veicoli all'anno. Si tratta infatti di un segmento di valore assai elevato per le attrezzature fornite a corredo, con specifiche dotazioni per sopportare i climi rigidi, impiegato soprattutto per l'ispezione dei gasdotti e degli oleodotti.

Le difficili e svariate condizioni in cui si trovano generalmente ad operare i veicoli in Russia costituiscono un terreno ideale per esaltare le doti del Daily in tutte le sue versioni. Ci sono quindi ottime premesse per lo sviluppo del nuovo polo industriale di Semionov.

*Direttore di "FAI Service Informa" e "Trasporto Commerciale"



Nella pagina a fianco, il management di Iveco e di Samotlor osserva il plastico del nuovo stabilimento. In alto, uno schieramento di Daily. Qui sopra, davanti ai microfoni della tv russa, da sinistra, Paolo Monferino, Amministratore Delegato Iveco e il Governatore di Nizhni Novgorod. Sotto, la targa che segna l'inizio dei lavori

AL SERVIZIO DELLA **LOGISTICA** E DELLA **SICUREZZA**

Gli ITS (Intelligent Transport System) sono sempre di più strumenti indispensabili per un'efficiente gestione logistica e il miglioramento della sicurezza. Pubblichiamo alcuni stralci dello studio "I Sistemi ITS: proposte per una nuova mobilità del Paese", redatto da TTS Italia, l'Associazione nazionale per la telematica, i trasporti e la sicurezza

di **Loriano Signorini**



I trasporti rappresentano un settore nevralgico per lo sviluppo economico e sociale di un Paese. È difficile immaginare una crescita economica forte, creatrice di occupazione e di ricchezza, in assenza di un sistema di trasporto efficiente. In tutti i Paesi economicamente avanzati negli ultimi decenni si è assistito a un notevole incremento della domanda di mobilità sia di persone sia di merci. L'aumento dei volumi di traffico, soprattutto stradali, ha portato a un'esasperazione dei fenomeni di congestione, con conseguente impatto negativo sull'ambiente, la qualità della vita e la sicurezza del trasporto. Il costo pagato giornalmente dalla collettività in termini di perdita di tempo, inquinamento e sicurezza è enorme. Il rischio è che la domanda di trasporto in continua crescita possa rendere tale costo non più sostenibile.

LA SFIDA

La sfida che tutti i Paesi industrializzati si pongono è di assicurare a ogni cittadino e alle merci la possibilità di viaggiare in modo sicuro, efficiente e compatibile con l'ambiente, utilizzando tutti i modi di trasporto disponibili.

Le esperienze di molti Paesi europei, degli Stati Uniti e del Giappone hanno dimostrato che questo obiettivo può essere raggiunto non solo attraverso la realizzazione di nuove infrastrutture, comunque necessarie, ma intervenendo direttamente sulla domanda di trasporto, distribuendo i flussi di traffico in modo equilibrato tra le varie modalità. È in questo contesto che trovano applicazione i Sistemi di Trasporto Intelligenti, comunemente conosciuti come ITS, acronimo di Intelligent Transport System.

L'applicazione ai trasporti dei metodi e delle tecnologie proprie dell'informatica e delle comunicazioni ha permesso di sviluppare sistemi capaci di affrontare, in modo intelligente, i problemi della

mobilità e del trasporto nella loro globalità. Per ITS si intende l'insieme delle procedure e dispositivi che consentono, attraverso la raccolta, elaborazione e distribuzione di informazioni, di migliorare il trasporto e la mobilità di persone e merci nonché la verifica e la quantificazione dei risultati raggiunti.

La Commissione Europea classifica come ITS i sistemi per la gestione del traffico e della mobilità, informazione all'utenza, gestione del trasporto pubblico, gestione delle flotte e del trasporto merci, pagamento automatico, controllo avanzato del veicolo per la sicurezza del trasporto e gestione dell'emergenza.

Concentriamoci sulla gestione della logistica e il miglioramento della sicurezza, i due settori che maggiormente interessano il trasporto su gomma, la modalità maggioritaria: dei 210.982 milioni di tonnellate/km trasportate ogni anno per distanze superiori ai 50 km, il 65,6% è trasportato su strada, il 16,3% per ferrovia, lo 0,5% via aereo e il 17,6% via nave. Questo scenario già sufficientemente problematico diviene ancora più critico se si passa ad analizzare il trasporto su distanze inferiori ai 50 km.

TRE AREE D'INTERVENTO

Dato per auspicabile un futuro riequilibrio delle modalità di trasporto, la realtà attuale impone di ricercare tutte quelle soluzioni che si pongono l'obiettivo di ottimizzare le risorse logistiche garantendo la fluidità e la sicurezza degli spostamenti.

Le aree d'intervento su cui operare si possono riassumere in tre punti: i tempi di attesa e di stoccaggio delle merci devono essere minimizzati; risorse logistiche utilizzate al meglio eliminando le inefficienze (riduzione dei viaggi a vuoto) e favorendo l'utilizzo di più modalità; la circolazione nei pressi delle aree intermodali deve essere fluidificata per evitare per-

dite di tempo e per ridurre gli impatti ambientali.

Gli ITS possono fornire un contributo determinante per il coordinamento delle diverse fasi della catena logistica. Uno dei primi aspetti da considerare è l'integrazione fra i sistemi informativi degli interporti e dei porti con i sistemi di gestione degli operatori del trasporto merci. Questo permetterebbe una maggiore ottimizzazione della gestione dei carichi e, quindi, una riduzione dei tempi di attesa e dei viaggi a vuoto. Ne trarrebbe vantaggio la fluidità dell'intera catena logistica, oltre che la possibilità di pianificare per tempo le attività di carico/scarico e imbarco dei veicoli e delle merci, con una significativa riduzione dei tempi e dei costi operativi.

Per quanto concerne il monitoraggio delle merci andrebbero maggiormente utilizzate le tecnologie a microonde e satellitari. L'utilizzo degli ITS per la gestione flotte consentirebbe inoltre la sostituzione dei documenti cartacei di trasporto con archivi digitali.

LA SICUREZZA

La sicurezza stradale è una delle priorità della politica dei trasporti. L'incidentalità stradale in Italia è tra le più elevate d'Europa, e al momento sono ancora lontani gli obiettivi della Commissione Europea sulla sicurezza stradale che indicano il dimezzamento al 2010 del numero dei morti per incidenti stradali. La massima sicurezza stradale è raggiungibile solo se tutti e tre gli attori (autista, veicolo e strada) contribuiscono in modo coordinato a tale obiettivo. In un approccio integrato è importante che la strada contribuisca a migliorare la sicurezza attraverso l'adozione di standard comuni nella sua costruzione, manutenzione e segnaletica. Su quest'ultimo punto i sistemi ITS possono promuovere, attraverso la digitalizzazione delle informative di viabilità e sicurezza, una rapida adozione di criteri comuni garanti della massima efficacia. È necessario crea-

re una mappatura digitale delle strade su tutto il territorio nazionale, incluse le informazioni di viabilità e sicurezza quali i limiti di velocità, presenza di punti ad elevata incidentalità, passaggi pedonali ecc. Tali informazioni devono essere integrate nei sistemi di navigazione, per garantire la massima informazione ai conducenti. Infatti non ci sarebbe alcun beneficio se queste non fossero poi diffuse sul parco dei veicoli circolanti e lungo tutta la rete stradale.

Altro campo di applicazione degli ITS è quello del controllo del rispetto del codice della strada finalizzato al miglioramento della sicurezza più che alla mera punizione dei trasgressori. Come esempio va segnalato il "Tutor" che rileva la velocità media su un tratto più che la velocità istantanea in un punto.

Inoltre vanno ricordati i sistemi di chiamata di emergenza telematica, meglio noti come sistemi "eCall", che sono soluzioni ITS integrate veicolo/infrastruttura che consentono di generare una chiamata di emergenza in caso di incidente stradale, in forma manuale (attraverso un apposito pulsante) oppure in forma automatica (attraverso dei sensori collegati all'attivazione degli airbag).

L'utilizzo degli ITS possono fornire informazioni relative allo stato dell'autista, del veicolo e dell'ambiente circostante. Le tecnologie di posizionamento (GPS e in futuro Galileo), i sistemi di comunicazione mobile (GSM) opportunamente integrati con sensori, consentono di avere a bordo vere e proprie "scatole nere", in grado di rilevare con precisione il luogo dell'evento, il momento esatto nonché la sua gravità e dinamica.

Abbiamo sommariamente tracciato un quadro di alcune possibili applicazioni degli ITS, riconosciuti universalmente come strumento indispensabile per l'attuazione delle politiche della mobilità sostenibile. Per questo è importante seguire la loro evoluzione e applicazione.



IRISBUS E LA TUTELA DELL'AMBIENTE



Il trasporto persone è un settore privilegiato nella ricerca di nuove soluzioni per ridurre l'impatto ambientale dei veicoli. Jean Plenat, Iveco Irisbus Senior Vice President, ne traccia lo stato dell'arte con grande realismo rifuggendo dai luoghi comuni

di Alberto Mondinelli

«**D**isponibilità e prezzo del petrolio, emissioni inquinanti, CO2 ed effetto serra, sono queste le sfide che ci attendono nei prossimi anni». Entra subito nel merito Jean Plenat, Iveco Irisbus Senior Vice President. L'occasione è offerta da un incontro con la stampa italiana presso il Centro direzionale di Lione. «Gli analisti dicono che le riserve di petrolio garantiranno l'approvvigionamento ancora per circa 40 anni - spiega Plenat -. Un dato da verificare anche alla luce dei crescenti consumi dei Paesi emergenti e alla sempre maggiore dipendenza dai diversi cartelli dei Paesi produttori, non solo di petrolio ma, più recentemente, anche di gas. Una cosa però è certa: un mondo senza energia è un mondo a mobilità ridotta. Per questo la ricerca è incessante e, in particolare, il mondo del trasporto persone è il più ricettivo sotto questo aspetto. Una caratteristica controversa perché da un lato porta allo sviluppo di tecnologie d'avanguardia e, dall'altro, anche a inevitabili dispersioni in ricerche qualche volta infruttuose. Da questo punto di vista sarebbe auspicabile un maggiore impegno da parte delle Autorità che dovrebbero individuare delle linee di sviluppo chiare e univoche».

I GRANDI PROGRESSI DEL DIESEL

«Questa corsa ai sistemi alternativi ha fatto passare in secondo piano i grandi progressi fatti dai motori diesel negli ultimi 15 anni - prosegue Plenat -. Si pensi che con i veicoli EEV (Environmentally Enhanced Vehicle) abbiamo un riduzione del NOX dai 16 g/kWh di un motore Euro 0 a 0,4 g/kWh, mentre il famigerato PM10 scende da 0,4 g/kWh a soli 0,01. Questo significa che 40 veicoli EEV hanno le stesse emissioni di un

solo veicolo Euro 0. Gli enormi risultati ottenuti non hanno però cambiato l'immagine del diesel, che resta il principale accusato soprattutto a causa di un parco circolante troppo vecchio. Un dato particolarmente penalizzante per l'Italia che nella classifica europea si colloca in una posizione di fondo, con oltre il 30% di veicoli ancora Euro 0 ed Euro 1.

La poca considerazione per i progressi del diesel ha portato alla ricerca di altre soluzioni. Da tempo il metano è stato individuato come la prima alternativa al petrolio. A suo favore c'è il prezzo che è il 50% di quello del gasolio (al netto delle imposte e dopo la raffinazione) che fa ammortizzare il sovrapprezzo del veicolo che è di circa il 20% con un ritorno sull'investimento. Importante è anche la possibilità di affrancarsi dalla dipendenza dai Paesi produttori attraverso il biogas.

Proprio i biocarburanti rappresentano un'altra delle strade percorribili. Per riassumere, il Biodiesel di prima generazione (etere metilico di olio vegetale) è utilizzabile con un mix del 30% e determina una riduzione di CO2 del 25%. Il suo impiego genera un leggero incremento dei costi d'esercizio e ha una potenzialità di produzione in grado di compensare al massimo il 10% del gasolio consumato, sfruttando però terre agricole "nobili" che andrebbero quindi sottratte ad altre colture. Il Biodiesel di seconda generazione (Biomass To Liquid - BTL) è utilizzabile addirittura nella concentrazione del 100%, potrebbe sostituire il 30% del gasolio consumato coltivando terre cosiddette "marginali", una soluzione più interessante».

LE SOLUZIONI ESTREME

Il bus resta la modalità di trasporto più virtuosa: se si analizzano le emissioni di CO2 è mediamente da due a tre volte più efficace dell'automobile, che diventano ben 10 volte nelle ore di punta. Dati che si potrebbero ulteriormente migliorare ricorrendo a soluzioni più "estreme" come la propulsione elettrica e l'idrogeno.

«L'applicazione più diffusa della trazione elettrica sono i filobus - prosegue Plenat -, che garantiscono una riduzione del 66% del costo energetico, ma impongono un investimento in infrastrutture da 700 mila a un milione di euro al km con un'inevitabile ricaduta sui costi d'esercizio, in compenso garantiscono una riduzione del 50% circa di CO2 e di 20 dB del rumore. Le batterie hanno però costi, affidabilità e autonomia non ancora realistici e sulla trazione elettrica pesa anche un futuro incerto nelle scelte: ricarica con colonnine o captazione lungo la linea? Una soluzione potrebbe essere l'ibrido dove Iveco Irisbus vanta 12 anni di esperienza e un monitoraggio sul consumo dato da 20 milioni di km percorsi. Questa profonda conoscenza ci consente di affermare con certezza la necessità di passare subito alla seconda generazione di ibridi, per rispondere alle sfide sul peso, indispensabile per migliorare la capacità di carico, sull'affidabilità e sicurezza e, infine, nell'ottimizzazione dell'equazione economica acquisto/manutenzione. La commercializzazione di bus ibridi Irisbus di serie di 12 metri è prevista nel 2009.

Una soluzione valida per ogni tipologia di veicolo è quella di "dinamizzare" la filiera con la creazione di corsie preferenziali, il cosiddetto "effetto corridoio", che aumentano la velocità di crociera (mediamente da 12 a 17 km/h) riducendo le emissioni (-13% di CO2) e i costi di esercizio (-30%) aumentando i passeggeri trasportati di circa il 20%».



Nella pagina a fianco, Jean Plenat, Iveco Irisbus Senior Vice President; sopra, l'ingresso del Centro direzionale Irisbus di Lione. Qui, il trolleybus Cristalis in servizio a Milano e il Citelis a metano (in basso)

C'è poi la soluzione futuribile per eccellenza, l'idrogeno.

«L'approccio a breve termine è costituito dall'hythane (20% H2 e 80% gas naturale) per il quale vanno però definite le condizioni di sicurezza - ricorda Plenat -. La soluzione a lungo termine è invece la pila a combustibile che non raggiungerà la piena maturazione di utilizzo prima di 20 anni. I dubbi sono ancora molti: potenza, la filiera di produzione e distribuzione, il fatto che l'idrogeno è "pulito" ma anche 10 volte più costoso del gasolio e, soprattutto, la concorrenza dei bus elettrici che nel frattempo conosceranno grandi sviluppi».

«Per riassumere - conclude Plenat -, Irisbus crede fermamente nella possibilità di garantire il trasporto persone tutelando l'ambiente con soluzioni innovative. Un grande aiuto per ridurre le emissioni inquinanti perseguito da Irisbus, e da tutta Iveco, con grande impegno, investendo ingenti risorse nella ricerca e nello sviluppo delle nuove tecnologie.

Iveco Irisbus ha delineato un percorso virtuoso che dovrebbe prevedere, nel 2008, il proseguimento del processo di rinnovamento del parco circolante: corsie riservate, bus ad alto livello di servizio (BRT - Bus Rapid Transit), biodiesel e filobus. Nel 2012 l'introduzione della normativa Euro 6 con bus a grande capacità e ibridi, nel 2015 l'utilizzo massiccio di biomasse (BTL) e biogas e del bus elettrico autonomo e, forse, nel 2020 l'idrogeno. Sarebbe quindi di grande aiuto per i costruttori che le Istituzioni e le diverse Municipalità individuassero una direttiva comune per concentrare gli sforzi della ricerca su una filiera unica senza disperdere le risorse in varie soluzioni, non tutte efficaci».



AMBIZIONI DA LEADER

Un'azienda internazionale sviluppata in tutta Europa. In Francia, a Lione, hanno sede la Direzione generale e le attività di engineering. È qui che abbiamo incontrato Danilo Martelli, Irisbus Sales & Marketing Director



di Silvia Becchelli



Nella pagina a fianco, Danilo Martelli, Iveco Irisbus Sales & Marketing Director. Qui, l'ammiraglia Magelys; sotto, il Crossway e il Daily Way

Iveco Irisbus è un'organizzazione molto articolata e complessa, come è giusto che sia per il secondo produttore europeo di autobus, con un mercato consolidato in tutto il continente e significative presenze anche nel resto del Mondo. È sufficiente questa introduzione per comprendere come mai, nel momento in cui la joint-venture con Renault è passata sotto il controllo totale di Iveco, si sia scelto di mantenere una struttura che ha in Francia, e in particolare a Lione, il suo centro direzionale, oltre all'importante settore legato alle attività di engineering.

LEADER EUROPEO

Proprio a Lione incontriamo Danilo Martelli, Irisbus Sales & Marketing Director. Con lui andremo a conoscere la struttura commerciale di Iveco Irisbus e le caratteristiche del mercato dei veicoli per il trasporto persone, con le relative quote, alla fine del 2007.

«Il nostro impegno - precisa subito Martelli - è quello di sviluppare un attento processo di integrazione fra le tante anime di un'azienda globale nata da una joint-venture tra due importanti produttori, uno italiano e l'altro francese. Oggi Irisbus è parte portante di Iveco e quindi del Gruppo Fiat, si è ritenuto opportuno dare rilievo e autonomia a tutte le varie realtà, a cominciare dai mercati dove Irisbus è leader, che sono Italia, Francia, Spagna e l'Europa Centro-Orientale. Non dobbiamo però dimenticare i mercati di Germania (che comprende anche le altre nazioni alpine), Inghilterra e Irlanda, Nord Europa, Medio Oriente e Africa. Di supporto a queste strutture operano gli enti centrali qui da Lione dove, complessivamente, lavorano circa 500 persone, tra direzione ed engineering, nell'importante centro di ricerca di Venissieux».

Esaminiamo il mercato dei veicoli per il trasporto persone da 3,5 t di MTT e oltre, per conoscere le tendenze e i numeri di questo importante settore alla fine del 2007.

«Nell'Europa a cinque, i Paesi occidentali più importanti con la quota più significativa - prosegue Martelli -, Irisbus si colloca al primo posto, con una penetrazione di oltre il 24% in un mercato che ha totalizzato nel 2007 oltre 26 mila veicoli registrando un +4,2% con significativi incrementi in alcuni Paesi: +16,6% in Gran Bretagna, +12,6% in Spagna e +6,2% in Francia. Analizzando i singoli segmenti, Irisbus è seconda tra i minibus e i citybus, con una quota rispettivamente del 23,7% e del 22,6%, mentre è leader con il 25,5% tra gli Intercity.

Se guardiamo l'Europa a 17 nazioni, praticamente tutta quella Centro-Occidentale, le immatricolazioni salgono poco oltre le 33 mila unità con un incremento del 3% e Irisbus sul complessivo è seconda con una quota del 20,5%. Nei singoli segmenti è rispettivamente terza nei minibus con il 22,2% e seconda nei Citybus e Intercity con il 19,2% e il 20,1%.

Il mercato dell'Europa Centrale e Orientale vanta circa 5 mila immatricolazioni. Irisbus è leader, nel totale con il 17,5% di quota, e nei Minibus e Intercity rispettivamente con il 20,3% e il 20,9%; è invece seconda nei Citybus con l'11,3%. Facendo ora un focus sul mercato italiano, nel 2007 sono stati immatricolati 4.414 veicoli, con un calo del 9,4% rispetto al 2006, a causa soprattutto della riduzione degli investimenti in nuovi veicoli da parte delle municipalità. Irisbus è l'indiscusso leader con una quota del 43,1%, incrementata di un ulteriore 0,5% rispetto all'anno precedente. Irisbus è la migliore anche nei tre segmenti, con il 56,9% nei Minibus, il 50% nei Citybus e il 29,5% negli Intercity.

Per quanto riguarda le vendite Extra Europa si possono citare alcune forniture significative: in Iran 500 Eurorider Citybus, in Marocco a Medina e Casablanca rispettivamente 200 e 600 Eurorider Citybus, in Tunisia l'Office du Commerce Tunisien ha acquistato 210 Eurorider Citybus e Intercity Line, a Putco in Sud Africa sono stati consegnati 100 Eurorider Intercity.

In totale le vendite Irisbus hanno segnato in questi anni una progressiva e costante crescita: dagli 8.595 veicoli del 2005 ai 10.075 veicoli del 2007, passando per i 9.361 del 2006; l'obiettivo per il 2008 è di 10.500 nuove unità».

LA RETE

«Come è tradizione di tutta Iveco - prosegue Martelli -, grande importanza è data al servizio al cliente e quindi alla Rete commerciale e assistenziale. Il network Irisbus si compone di 118 Concessionarie, la maggior parte sono concentrate in Europa Occidentale dove se ne contano ben 84; 21 sono in Europa Orientale e 13 in Africa e Medio Oriente. Ancora più fitta è la distribuzione dei Punti di servizio: 607 in totale, dei quali 363 in Europa Occidentale, 73 in quella Orientale e 171 in Africa e Medio Oriente».

«Gli obiettivi prioritari - ha concluso Martelli -, sono rafforzare la presenza Irisbus in Germania, Gran Bretagna, Nord Europa e nei mercati dell'Europa dell'Est. Nelle nazioni dove c'è già una solida posizione (Francia, Italia, Spagna e Repubblica Ceca) il target è mantenere la quota attuale, consolidandola ulteriormente. Grande attenzione è riservata anche allo sviluppo di nuove opportunità sulle aree Export, come per esempio l'Iran.

Il tutto avendo come prioritario l'obiettivo di perfezionare i diversi processi finalizzandoli a una sempre maggiore attenzione al cliente».





SALARIA CARRI SPA

SPECIALISTI DEL VEICOLO INDUSTRIALE

La Concessionaria Iveco Salaria Carri con sede a Roma ha fatto una precisa scelta strategica: puntare sulla specializzazione per essere sempre più vicini ai propri clienti e alle loro esigenze

Nell'era della globalizzazione scegliere di operare con la cura e l'attenzione dell'artigiano potrebbe sembrare una scelta controcorrente, ma ha le sue precise motivazioni.

Per una Concessionaria impostare la propria strategia facendo da consulente ai suoi clienti

vuol dire anticipare e assecondare al meglio le loro richieste. Soprattutto per quanto concerne certe *mission*, molto mirate, che richiedono l'esperienza di personale tecnico e commerciale preparato che sia sempre in stretto contatto con i migliori allestitori del settore. Senza dimenticare la tempestività nell'offrire un'ampia gamma di servizi di officina e di assistenza che consenta di fidelizzare il cliente.

di Alberto Mondinelli

STORIA E UOMINI

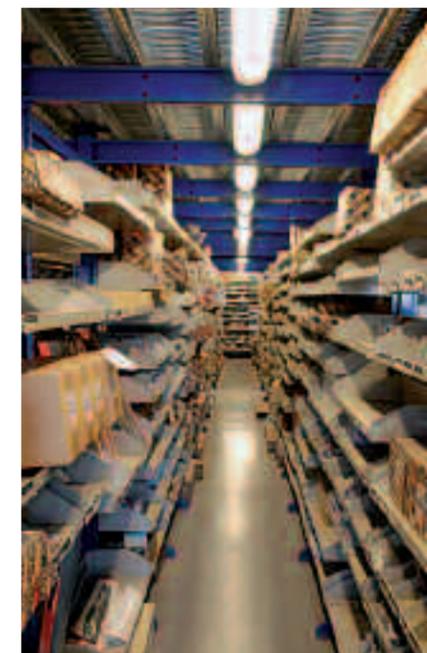
Salaria Carri si può definire la prima Concessionaria Fiat a Roma e una delle prime in Italia. La sua storia inizia nel 1919, nel quartiere Prati, in anni ancora pionieristici per l'industria dell'automobile e dei veicoli industriali. A dare il via a questa avventura ricca di grandi sviluppi fu Giuseppe Ranchi che, scomparso prematuramente, lasciò al fratello Umberto il compito di concretizzare la sua intuizione e di fondare ufficialmente, nel 1923, la Umberto Ranchi & C. In quegli anni, ai lati della Basilica di San Pietro si stendevano i prati, dando il nome all'omonimo quartiere, e la giovane Capitale d'Italia era ben lontana dall'immagine attuale.

Proprio per questo la Concessionaria Fiat Ranchi ebbe un ruolo fondamentale nello sviluppo del trasporto su gomma, diventando la protagonista di una crescita esponenziale che si è sviluppata per tutto il secolo scorso. A testimoniare l'importanza di questo ruolo c'è anche una lettera che troneggia in sala riunioni dove, nel 1957 in occasione del lancio della prima Fiat 500, l'allora Amministratore Delegato Fiat Luigi Gajal de la Chenaye, si complimentava con Umberto Ranchi per il raggiungimento del trentesimo anniversario di attività della concessionaria. Di pari passo con le automobili venne sviluppata in quegli anni anche l'attività nell'autotrasporto con la commercializzazione e l'assistenza dei veicoli industriali Fiat. Fu

così che, nel 1975 al momento della creazione di Iveco, la famiglia Capezzuoli Ranchi decise di scindere le due attività, creando una società specificamente dedicata alla commercializzazione dei veicoli industriali. Nasceva la Salaria Autocarri Spa nominata così perché sorgeva proprio sulla via Salaria. Poco dopo venne però ribattezzata Salaria Carri per una maggiore coerenza al prodot-

Nella pagina a fianco, la sede della Salaria Carri Spa. Qui, uno scorcio del piazzale con l'esposizione dei veicoli nuovi e, sotto, Roberto Capezzuoli Ranchi, Amministratore Unico





“Salaria Carri punta sulla qualità del servizio ispirandosi alla filosofia e alla passione per il proprio lavoro tagliato su misura per ogni singolo cliente”

to rappresentato. L'azienda nel frattempo è gestita dal genero di Umberto Ranchi, Aldo Capezzuoli, sotto la cui direzione si decise di concentrare l'attenzione al solo settore dei veicoli industriali, lasciando la concessione per le auto. Nel 1980 è la volta della terza generazione con l'ingresso in azienda del nipote di Umberto Ranchi e figlio di Aldo, Roberto Capezzuoli Ranchi, attuale Amministratore Unico della Salaria Carri Spa. Nel 1995 c'è da registrare il trasferimento nell'attuale sede, nella zona Nord-Ovest della Capitale in una posizione strategica, sulla principale direttrice di traffico: il Grande Raccordo Anulare.

LA STRUTTURA

«In una società sempre più votata al gigantismo - afferma Roberto Capezzuoli Ranchi - dove si pensa che le dimensioni siano l'elemento fondamentale di qualificazione di un'azienda, Salaria Carri punta piuttosto sulla qualità del servizio ispirandosi alla filosofia e alla passione per il proprio lavoro tagliato su misura per ogni singolo cliente. Perseguendo questa strategia è stato sviluppato anche un team di personale esperto e dedicato al veicolo industriale, un mercato di grandi dimensioni e con infinite potenzialità. La nostra non è quindi una scelta riduttiva, ma al contrario esprime la volontà di fare bene quello che sappiamo fare meglio, nell'interesse dei nostri clienti; in altre parole dei professionisti per i professionisti. Salaria Carri vuole quindi essere individuata come un'azienda che punta su questa tipologia di clienti, imprenditori che

gestiscono piccole e medie flotte con specifiche esigenze di allestimento».

La sede si trova sul Grande Raccordo Anulare, nel tratto Aurelia-Pisana, e si sviluppa su una superficie di 25 mila mq dei quali 2.500 mq coperti e divisi in due palazzine. In quella principale, oltre agli uffici direzionali, c'è l'officina assistenziale che occupa gran parte della superficie disponibile: 1200 mq. Qui sono allestite 12 postazioni di lavoro dotate di tutte le strumentazioni della diagnostica più avanzata, dal Modus all'Easy, e offre anche il servizio Daily Chrono Service per garantire ai veicoli di gamma leggera un'assistenza in tempi brevi, praticamente immediata. Il magazzino ha una superficie complessiva di 800 mq su due piani. Nella seconda palazzina si trovano gli uffici commerciali oltre a una carrozzeria e una seconda officina specifica per le macchine idrauliche, quindi gru e piattaforme di carico e scarico merci, con le quali si possono garantire interventi rapidi anche per gli allestimenti. Si può affermare che tutti i settori di intervento individuati dalla Concessionaria come prioritari trovano all'interno di questa struttura una risposta professionale in tutti i suoi aspetti.

IL TERRITORIO

Concessionaria Iveco operante nella zona Centro-settentrionale della provincia di Roma, Salaria Carri ha sviluppato la proprie scelte strategiche anche in funzione dei clienti.

«Roma è una città di servizi e non un polo industriale - spiega Roberto Capezzuoli Ranchi -, da questo ne consegue che la tipo-

logia dei clienti della Salaria Carri presenta una bassa presenza di grandi flotte stradali conto terzi, ma un'alta percentuale di operatori nel settore cava-cantiere, e più in generale, di operatori in conto proprio. Questo comporta che la gran parte di essi privilegia le missioni dove sono richiesti veicoli dotati di allestimenti specifici. La maggioranza delle imprese sono di piccole e medie dimensioni, strutture che evidenziano una spiccata sensibilità ad

avere un rapporto privilegiato con la Concessionaria e con il personale commerciale e tecnico, e un supporto nella definizione delle caratteristiche dei veicoli e dei relativi allestimenti».

Nel 2007 Salaria Carri ha venduto 500 veicoli nuovi e 300 usati; delle nuove immatricolazioni il 60% sono di gamma leggera, il 25% di gamma pesante, con una netta prevalenza di veicoli cava-cantiere, e il 15% di gamma media.

Nella pagina a fianco, un'altra vista del piazzale di esposizione dei veicoli nuovi con, sullo sfondo, la sede della Concessionaria. Qui sopra, una vista dell'officina e un'immagine del magazzino ricambi

LO STAFF

Sede

Grande Raccordo Anulare 6809
00166 Roma
tel. 06/6500641

Responsabile Servizio al Cliente

Luigi Faiella
06/65006425
assistentzatecnica@salariacarri.it

Responsabile Vendite V.I. Nuovi

Mario Baiocchi
06/65006484
venditanuovi@salariacarri.it

Responsabile Ricambi

Claudio Fugallo
06/65006435
ricambi@salariacarri.it

Responsabile Vendite V.I. Usati

Francesco Giulitti
06/65006441
venditausati@salariacarri.it

Responsabile Accettazione Officina

Pietro Chiavari
06/65006451
accettazioneofficina@salariacarri.it

Sito Internet

www.salariacarri.com



Nella pagina a fianco, alcuni veicoli della flotta. Qui, Antonio Titocci e, sotto, un Eurocargo allestito con piattaforma aerea

TITOCCHI SRL

UN'IMPRESA PER PIÙ IMPRESE

Il noleggio delle piattaforme aeree a Roma ha nella Titocci un punto di riferimento. Chiunque abbia bisogno di effettuare sollevamenti di persone o cose, dalle imprese edili all'industria dello spettacolo, trova la risposta ideale nell'ampia offerta dell'azienda capitolina

Le piattaforme aeree sono certamente uno dei settori dove il noleggio ha conosciuto negli ultimi anni un grande successo. La storia di Antonio Titocci non è però solo un caso emblematico delle opportunità che offre questo settore ma anche un esempio di lungimiranza e intuito imprenditoriale.

LE POTENZIALITÀ DEL NOLEGGIO
Antonio Titocci era stato per lungo tempo operaio, prima in Africa, Libia e Sudan, e poi in Italia, lavorando prevalentemente per aziende di costruzioni. Fu così che nel 1983 decise di mettersi in proprio e, con la collaborazione del fratello Fernando, iniziò occupandosi di rifacimenti in campo edilizio: grondaie, tetti e facciate, utilizzando dei ponteggi tradizionali.

I vantaggi offerti dalla nuova tecnologia del cestello aereo erano però tali che, dopo due anni e con grandi sacrifici, decise di acquistare il primo camion usato con gru e cestello. Il lavoro fu subito soddisfacente e, tra il 1985 e il 1992, la piccola azienda di Antonio Titocci divenne uno dei leader dell'area romana in questo settore. Alla prima macchina se ne aggiunsero ben presto altre, fino ad arrivare a una flotta di 10 camion con piattaforme. «Fu proprio nel 1992 che mi resi conto delle potenzialità del noleggio - spiega Antonio Titocci -. La domanda per interventi spot, ma anche continuativi, era crescente. Ciò mi convinse a potenziare questa offerta che mi permise di superare in maniera abbastanza indolore il periodo critico dei primi anni Novanta, segnato da una crisi del settore edilizio. Nasce così la Titocci srl con mia moglie Antonella Cerioni, non solo socia, ma anche responsabile dell'area amministrativa. Sempre in quegli anni ci fu il cambio della sede, sempre a Roma,



in una collocazione più consona alle dimensioni dei veicoli che dovevamo ospitare. Così alla fine degli anni Novanta, quando riprese l'attività di costruzione, l'azienda era pronta a rispondere alla nuova domanda con una flotta ulteriormente potenziata di circa 20 veicoli. Dal 1998 in poi la crescita è stata continua con l'acquisto di 25 macchine nuove di media ogni anno».

FEDELTA' A IVECO
«Oggi il parco è di 215 veicoli attrezzati, di cui l'80% su meccanica Iveco - prosegue Titocci -. Ce ne sono di tutti i tipi, dalle autogru alle piattaforme aeree che costituiscono il parco principale, e poi veicoli allestiti per il trasporto di attrezzature e delle macchine movimento terra. Tutti i mezzi sono destinati al noleggio. La nostra area di intervento è costituita da Roma e la sua provincia; come unica struttura siamo tra le più grandi d'Italia, mentre confrontandoci con i grandi noleggiatori a livello nazionale nel 2006 eravamo al 26° posto. Considerando l'espansione dell'ultimo anno pensiamo di avere ulteriormente migliorato questa posizione». La flotta utilizza tutta la gamma dei veicoli Iveco, dai Daily con cassoni per il trasporto delle attrezzature agli Eurocargo e Stralis per le piattaforme. «Un rapporto che si è ulteriormente consolidato dopo l'incontro con la Salaria Carri, che ci ha seguito gli ultimi cinque anni -

spiega Titocci -. Prima il parco era tendenzialmente multimarca, per l'allestimento si sceglievano sempre i veicoli consigliati da chi forniva l'attrezzatura. Ora invece, grazie allo stretto contatto con i tecnici della Salaria Carri, si cerca sempre di utilizzare veicoli Iveco. Per esempio, il nuovo Stralis a quattro assi presentato recentemente al Transpotec è ideale per montare le piattaforme più grandi. I nostri tecnici seguono i corsi presso la Concessionaria Iveco; tra l'officina della Salaria Carri e la nostra officina interna, che cura la manutenzione soprattutto delle attrezzature, c'è un contatto praticamente quotidiano. I veicoli percorrono pochi chilometri all'anno, ma devono essere sempre in perfetta efficienza». «Oggi il nostro fiore all'occhiello è una piattaforma da 70 metri su meccanica Stralis AD260S42 - ricorda Titocci -, che in questo momento è la più grande che si possa montare su un camion a libera circolazione, tutte le altre sono infatti trasporti eccezionali. Stiamo potenziando le piattaforme di maggiore altezza e ce ne sono in preparazione anche una da 60 metri e una da 62 metri; ognuna richiede un investimento di oltre mezzo milione di euro. Per il futuro non prevediamo un allargamento del nostro raggio d'azione, l'area romana offre tantissimo lavoro, non solo per l'edilizia, ma anche per l'industria dello spettacolo. Infatti le piattaforme aeree sono molto utilizzate per il cinema, la produzione di programmi televisivi Rai e Mediaset e gli spot pubblicitari. La vicinanza di Cinecittà quindi costituisce un importante bacino di utenza: si pensi che il 40% del fatturato è proprio legato al mondo dello spettacolo, il 30% all'edilizia e il resto agli impieghi più vari, dai traslochi alla potatura delle piante. Il noleggio è definito "a caldo" quando il veicolo è dotato di manovratore, e "a freddo" quando invece l'utente provvede direttamente alla conduzione del veicolo. In questo secondo caso i clienti sono consolidati, cioè hanno anche piattaforme proprie e ricorrono a quelle a noleggio per particolari carichi di lavoro o per guasti di quelle di proprietà. Noi siamo quindi un'azienda al servizio degli altri, con il cliente al centro delle nostre attenzioni».



protagonisti

IN COOPERATIVA PER LA GDO

TRASPORTI EUROPA

Una Cooperativa sorta nel 1980 e poi evolutasi attraverso varie ragioni sociali per arrivare all'attuale struttura, costituita sempre dai soci fondatori e dedita al trasporto per conto della Grande distribuzione laziale

Si sente spesso affermare che da una criticità possono nascere delle opportunità. La storia di Sergio Del Tutto e di una ventina di suoi colleghi, autisti di una società di trasporto nei primi anni Ottanta, ne può rappresentare un esempio.

INSIEME PER LAVORARE

«La nostra storia inizia nel 1980 con la denominazione di "Italia 80" - spiega Del Tutto, che della Trasporti Europa è anche il Presidente -. Io e altri venti autisti, in seguito alla chiusura dell'attività dell'autotrasportatore per cui lavoravano,

offrimmo al principale cliente di continuare il servizio di trasporto costituendoci in cooperativa. La risposta fu positiva ed ebbe inizio la nuova avventura.

Da quel primo nucleo di 20 autisti oggi la Cooperativa è molto cresciuta e complessivamente la struttura vanta oltre 230 associati divisi per aree di attività. Infatti, oltre al trasporto merci c'è anche il servizio di facchinaggio che garantiamo presso i centri distributivi di importanti organizzazioni della Grande distribuzione. Questo ha imposto di differenziare le diverse società perché, come si può ben immaginare, le problematiche sono differenti fra il lavoro di gestione dei magazzini e preparazione delle spedizioni e quello di trasporto. È proprio per questo motivo che nel 2003 è nata

la Cooperativa Trasporti Europa, dedicata esclusivamente all'attività di distribuzione».

«Nel frattempo però non è solo evoluta la tipologia del servizio ma anche i clienti sono cambiati - prosegue Del Tutto -. Oggi la movimentazione di derrate alimentari e prodotti di consumo per la vendita al dettaglio costituisce la parte preponderante delle nostre commesse. L'80% dell'attività della Trasporti Europa è legata a importanti gruppi cash&carry che servono un vasto numero di punti vendita e di supermercati del Centro Italia. Il nostro raggio d'azione è concentrato prevalentemente tra Lazio e Abruzzo».

UN MONDO IN EVOLUZIONE

«Per eseguire questi servizi abbiamo una flotta che si compone di 65 veicoli - spiega Del Tutto -, il 50% è composto da Eurocargo, il 35% da Stralis, mentre il restante 15% è costituito dalla gamma leggera, buona parte Daily. La quasi totalità è infatti Iveco, un dato che è strettamente legato al solido rapporto con Salaria Carri. Una collaborazione iniziata alla fine degli anni Ottanta. Da allora abbiamo trovato nella Concessionaria Iveco un fondamentale punto di riferimento. Tra esperti e professionisti del trasporto il confronto è continuo e sempre molto proficuo. Insieme affrontiamo tutti gli aspetti di questo complesso mondo: dalla scelta dei modelli ottimali per le nostre esigenze, a quella degli allestimenti. Fondamentale è poi l'attenzione al servizio: per noi un fermo macchina può avere conseguenze pesanti, sino alla perdita del carico nel caso di prodotti freschi o surgelati. Quando

abbiamo un'emergenza, o solamente un contrattempo, sappiamo di trovare sempre nella struttura assistenziale della Salaria Carri una risposta immediata ed efficiente».

Il servizio di distribuzione a negozi e supermercati sta conoscendo una rapida evoluzione che va a incidere anche sulla tipologia del trasporto e, di conseguenza, dei veicoli utilizzati. «I punti vendita tradizionali, i classici negozi, stanno lentamente sparando - spiega Del Tutto -, sostituiti dai supermercati che però, a loro volta, subiscono sempre di più la concorrenza dei grandi centri commerciali. Tutto questo comporta una conseguente variazione della domanda di trasporto e quindi della tipologia dei veicoli, con una estremizzazione delle scelte. Una tendenza particolarmente sentita dalla nostra struttura che ha attualmente una netta prevalenza di Eurocargo, così tutti quelli che sono in procinto di essere sostituiti lo saranno con veicoli di gamma pesante, quindi Stralis. Il motivo è semplice, se i viaggi sono sempre di più destinati a supermercati e centri commerciali, le consegne hanno quantità e volumi nettamente superiori, tali da richiedere veicoli più grandi e con portate maggiori. Contemporaneamente per raggiungere i pochi negozi rimasti, quasi tutti situati all'interno dei centri storici, sono preferiti i più compatti e agili Daily. Stiamo affrontando questa fase con grande attenzione, perché comporta investimenti importanti che devono dimostrarsi validi anche negli anni futuri. Avere al fianco la consulenza del personale della Concessionaria e poter contare sulla qualità del prodotto Iveco è motivo di maggiore tranquillità».



Sopra, Sergio Del Tutto di fianco a un Eurocargo, il modello più utilizzato dalla sua flotta. Qui altri due veicoli della Trasporti Europa

A.S. SCAVI

LA FORZA DI UNA SOLIDA UNIONE



Andrea e Alessandro Schiavi sono due fratelli uniti nel lavoro come nella vita dalla grande passione per i camion e il movimento terra. Così hanno creato un'azienda florida con una flotta di oltre ottanta macchine

Il padre era impiegato statale, ma il diciassettenne Andrea voleva fare altro e, quando cominciò a lavorare, acquistò una vecchia pala meccanica e cominciò a servire i cantieri edili da piccolo "padroncino". Non abbandonò però gli studi e la sera frequentò una scuola tecnica che gli consentì di diplomarsi perito elettronico. Di pari passo, il fratello Alessandro, di sei anni più giovane, fin dall'età di 11 anni appena poteva correva ad aiutare il fratello maggiore. Questa grande solidarietà fra i due, consolidata dalla comune passione, li ha poi portati a lavorare insieme e a costruire passo dopo passo un'impresa.

FEDELI A IVECO

«Nel 1991 avevo 21 anni quando ritornai dal servizio militare e decisi di costituire un'attività più organizzata della precedente - racconta Andrea Schiavi -. Il primo passo fu l'acquisto di un Iveco 330.30 usato. Gli inizi furono difficili, a cominciare dall'iscrizione all'Albo

degli Autotrasportatori, che segnò l'avvio ufficiale della mia attività nel 1995. Purtroppo quelli erano anni di crisi per il settore edilizio, quindi i primi lavori furono soprattutto per conto di aziende agricole. Fu un periodo importante perché ci consentì di consolidare l'azienda ed essere pronti quando, nel 1998, ripartì l'edilizia. Quasi contemporaneamente, complice la crisi dell'industria del latte, cessarono gran parte delle collaborazioni con il settore agricolo.

Nel frattempo, nel 1995, avevamo acquistato un altro veicolo, sempre usato, un Iveco 330.36 blu presso la Salaria Carri. Fu un acquisto che in un certo senso segnò il nostro futuro: da quel momento i veicoli della flotta sarebbero stati tutti di colore blu. Fu anche l'inizio del rapporto con la Concessionaria Salaria Carri che ci ha accompagnato nella nostra crescita professionale.

È una questione di rispetto e stima reciproca. A quei tempi fummo grati alla Concessionaria Iveco che diede fiducia a un ragazzino poco

più che ventenne che non aveva alle spalle una situazione consolidata. Una partnership che è cresciuta di pari passo con l'espansione della nostra azienda. Anche oggi che la struttura è consolidata e siamo inseriti in importanti appalti pubblici e altrettanto significative commesse con imprese private, la flotta resta in testa alle nostre attenzioni, così come Iveco e la Salaria Carri sono il punto di riferimento per la fornitura dei veicoli. Un rapporto di piena soddisfazione sia per la qualità dei veicoli sia per il servizio: basta alzare il telefono e c'è sempre chi risolve i nostri problemi».

L'azienda ha sempre mantenuto una conduzione fortemente familiare legata ai due fratelli. Al fianco di Andrea, responsabile commerciale, opera la moglie Giorgia Fontana, che si occupa dell'amministrazione. Alessandro è responsabile della parte operativa, con sei geometri coordina i 73 dipendenti, coadiuvato dalla fidanzata Claudia Di Cosmo.

AL SERVIZIO DELL'EDILIZIA

Nel frattempo l'attività si è allargata. «Oggi siamo impegnati su più fronti - prosegue Andrea Schiavi - oltre al trasporto conto terzi di materiale edile e al movimento terra, abbiamo acquisito i permessi per effettuare il trasporto dei rifiuti. Eseguiamo inoltre lavori di sbancamento, demolizioni e costruzioni anche di tratti di infrastrutture stradali. Negli ultimi anni abbiamo potenziato il settore delle pavimentazioni stradali, con lavori per conto di pubbliche amministrazioni e imprenditori privati.

Prevalentemente i lavori si svolgono nel Centro Italia. Di pari passo è cresciuta anche la flotta dove un ruolo importante è ricoperto dalle 60 macchine movimento terra che ne costituiscono la parte numericamente più importante. Ma la nostra passione restano i camion ai quali dedichiamo sempre grande attenzione. Vogliamo che siano sempre puliti e perfetti, non ammettiamo che circolino anche solo con un fanalino rotto, tutto deve essere in ordine. Lo stesso vale per gli autisti, le loro divise devono essere sempre impeccabili, guai ad avere una felpa strappata. L'immagine è una cosa importante anche nel nostro settore.

È per questo che vogliamo avere veicoli di ultima generazione: oggi la flotta si compone di tre trattori Stralis, 15 Trakker, un Eurocargò e otto Daily che svolgono un fondamentale ruolo di supporto alle squadre al lavoro nei diversi cantieri. Sono tutti Iveco perché la qualità del prodotto ci soddisfa. Siamo abbastanza tradizionalisti e quindi per i trattori stradali abbiamo individuato nella motorizzazione



Cursor 13 da 500 CV l'ottimale, così come per i Trakker preferiamo lo stesso motore ma nella taratura da 450 CV. Per il cambio abbiamo apprezzato l'automatizzato EuroTronic 2 ma per il momento gli autisti, soprattutto per le manovre, preferiscono quello tradizionale. Abbiamo invece accolto con interesse i motori Euro 5 che ci risolvono tanti problemi per i lavori da effettuare nei centri storici».

Nella pagina a fianco, un'immagine della flotta. Qui sopra, da sinistra, Andrea e Alessandro Schiavi e, in basso, una foto di gruppo con tutti gli autisti e dipendenti



quella di consolidare la presenza sul mercato romano. Fu così che, alla fine degli anni Novanta, diede inizio al processo di evoluzione con l'apertura della filiale di Roma Sud e il conseguente ampliamento del parco veicoli.

«Dal 2002 al 2003 Euronolo raccolse la sfida del noleggio a medio e lungo termine - spiega Bruno -, si allargò così il target della clientela soprattutto con l'apertura alle piccole e medie imprese. Negli anni successivi il parco si ampliò ancora di più e furono inaugurate altre due filiali, la prima in una zona strategica di Roma Ovest e la seconda in via Prenestina a Roma Est. Proprio in questa sede venne insediato il coordinamento delle quattro filiali e si diede inizio alla fase finale di organizzazione. Al centro c'erano sempre le esigenze del cliente fino a trasformarlo in un vero e proprio rapporto diretto. Per questo venne attivato un particolare "call center" dove un operatore qualificato anche sotto l'aspetto tecnico era pronto a rispondere e a personalizzare ogni offerta alle specifiche richieste. Siamo così ai giorni nostri, abbiamo creato *Euronolik*, la nostra mascotte e continuiamo a guardare avanti: i programmi futuri prevedono un'espansione verso il Lazio, in particolare a Pomezia e Viterbo, aree ancora con una scarsa offerta di noleggio, ma dotate di un grande bacino di potenziale utenza.

Una delle caratteristiche salienti di questa continua crescita, con incrementi del fatturato dell'ordine del 30% annuo, è stata soprattutto la conquista di una clientela professionale che richiede veicoli commerciali con allestimenti specifici. Da qui la scelta del Daily, in tutte le motorizzazioni e con vari allestimenti: furgoni, furgoni coibentati, cabinati con i box isotermini, a cassone fisso e a cassone ribaltabile. Era stata valutata anche la possibilità di avere versioni con gru, per il momento accantonate per motivi di sicurezza, non avendo garanzie sull'abilità di chi le manovra.

Oggi i nostri Daily sono noleggiati sia a breve sia a lungo termine, con quote equamente divise, l'importante è che siano Daily. Il perché è molto semplice, è il veicolo del segmento leggero più robusto sul mercato. È affidabile, ha un servizio efficiente per tutte le 24 ore, un design molto apprezzato, non solo dalla Euronolo, ma anche dai clienti che lo noleggiavano. Quindi è una soluzione perfetta».

UN SERVIZIO MIRATO

«Il segreto della Euronolo è quello di offrire un servizio molto mirato al cliente - prosegue Bruno -, le grandi società di noleggio non hanno la flessibilità di seguire i singoli con l'attenzione che possiamo garantire noi. Per esempio, se un veicolo a lungo termine si guasta, noi siamo in grado di sostituirlo subito utilizzando il parco dei quelli a breve termine. Questa elasticità è molto apprezzata, soprattutto dalle aziende per le quali un fermo macchina comporta spesso delle perdite economiche.

Un'elasticità e tempestività che si ripercuote anche nel rapporto fra Euronolo e Salaria Carri. Spesso la Concessionaria Iveco, quando riceve una richiesta di noleggio, trasferisce la domanda direttamente a noi, una partnership perfetta. Del resto non potrebbe essere altrimenti, il nostro rapporto è nato con l'inizio della mia attività di noleggiatore, ancora prima che fondassi la Euronolo, cioè fin dal 1985.

Alla Salaria Carri noi ci rivolgiamo per curare tutti gli aspetti relativi alla manutenzione, e poi per chi noleggia a lungo termine è importante poter contare sulla Rete Iveco. Molti dei veicoli affittati operano lontano da Roma, spesso nel Nord d'Italia, è quindi determinante avere la garanzia di interventi qualificati e tempestivi in qualsiasi regione. E questo è un altro punto a favore del Daily.

Per quanto concerne le scelte tecniche, la motorizzazione preferita è quella da 120 CV, ideale per le missioni principali e nel rapporto qualità/prezzo. Apprezzato è anche il cambio automatizzato *Agile* che sta ottenendo un riscontro favorevole. I clienti che lo hanno adottato non l'hanno più abbandonato, soprattutto se operano nella distribuzione urbana. C'è molto interesse anche per la versione Daily a metano, le perplessità nascono dalla scarsa presenza di distributori e quindi dai timori sull'autonomia dei veicoli. Con i nuovi modelli questo problema sembra risolto e quindi si sta valutando anche questa alternativa che per muoversi nei centri storici è ottimale».



EURONOLO SRL
IL GENIO DEL NOLEGGIO

Si chiama Euronolik ed è il genio del noleggio. A questo simpatico personaggio è affidata la promozione dell'immagine della Euronolo, un'azienda romana che ha fatto del Daily il suo veicolo più ricercato

Una flotta di oltre 400 unità dei quali circa 280 veicoli commerciali. Di questi ultimi il 70% è costituito da Daily. Da questo semplice dato si comprende quanto il business della Euronolo sia indissolubilmente legato al leggero della gamma Iveco: solo nel 2007 sono stati ben 80 i Daily immatricolati dalla Concessionaria Iveco Salaria Carri.

LA STORIA
La Euronolo nacque nel 1992 con un piccolo parco destinato prevalentemente al noleggio per una clientela privata e per brevi periodi. L'azienda operava da una sola sede situata nella zona Nord di Roma e l'idea di Francesco Bruno, il titolare, era



Nella pagina a fianco, alcuni veicoli della flotta. Qui, Francesco Bruno posa alla guida di uno dei suoi furgoni

L'attività del Gruppo Centorame è estremamente diversificata e al contempo specialistica. L'abilità di Luigi Centorame è stata quella di individuare una serie di nicchie dove proporre un servizio professionale e tempestivo



GRUPPO CENTORAME

TRASPORTO E SERVIZI

Una tradizione di famiglia. Luigi Centorame iniziò a lavorare sulle orme di papà Francesco, "padroncino" dagli anni Sessanta che, con un Fiat 90.13, faceva l'autotrasportatore edile per conto di varie imprese locali. Il camion, dotato di gru, operava al servizio dei cantieri che lavoravano nel grande, e anche un po' confuso, boom edilizio che caratterizzava l'urbanizzazione della Roma di quegli anni. Fu così che, nel 1984, Luigi Centorame acquistò un furgone che veniva utilizzato come veicolo di supporto al camion di papà Francesco. Nei primi anni l'attività si sviluppò soprattutto con veicoli di piccole dimensioni, prevalentemente furgoni e cabinati con cassone, ideali per operare nell'ambito del centro storico, in particolare per interventi di ristrutturazione.

LA CULTURA DEL SERVIZIO

«Non furono anni particolarmente significativi dal punto di vista imprenditoriale - ricorda Centorame -, ma furono fondamentali per comprendere l'importanza di un servizio tempestivo e di qualità. Così, anche se lavoravo solo con pochi e piccoli veicoli, seppi però sviluppare un'offerta caratterizzata dalla totale disponibilità a rispondere alle esigenze di tutti gli

interlocutori. Bastava quindi una telefonata e, nel giro di un'ora, il cliente aveva a disposizione il veicolo che gli serviva, per trasportare del materiale nel centro storico, oppure per ritirare i detriti o le macerie della ristrutturazione. Questa sorta di "prontodrin", come lo chiamavo scherzosamente allora, è stata un po' la chiave di volta che ha qualificato l'immagine della mia attività, consentendomi di dare vita a una vera e propria azienda ben strutturata, creandomi una solida fama di affidabilità presso un numero notevole di operatori».

Fu così che, nei primi anni Novanta, a fronte della crescente richiesta di interventi, venne acquistato il primo camion con gru, un robusto Iveco 145.17, che segnò anche l'inizio della collaborazione con la Concessionaria Iveco Salaria Carri. Fu proprio quella gru a essere in seguito dotata di un cestello, inaugurando un nuovo settore di intervento che consentiva in tempi rapidi di mettere in sicurezza cornicioni, oppure trasportare ai piani alti le travi e i materiali per i tetti.

«Il vero boom dell'azienda avvenne però nel 2000 con i lavori per la preparazione del Giubileo - ricorda Centorame -. Furono anni intensissimi: dal 2000 al 2002 dalle nove macchine originarie arrivammo a 23 e furono attivate anche nuove specializzazioni. In particolare venne potenziata l'attività di trasporto, creando una flotta di veicoli scarrabili per la gestione

dei rifiuti. Per questa mission acquistammo contemporaneamente 12 Eurocargo, cinque Stralis e un Trakker. A questi si aggiunsero cinque Stralis a tre e quattro assi con gru fino a 40 metri, specifici per il montaggio dei tetti in lamellare; inoltre avviammo anche un'attività di noleggio di macchine operatrici per gli scavi. Oggi questo processo di allargamento delle mission si è concluso e il nostro obiettivo è il consolidamento dei diversi settori».

LA FLOTTA

«Attualmente disponiamo di 40 veicoli dei quali l'80% sono Iveco, praticamente tutti quelli che possono essere definiti camion - spiega Centorame -. In particolare disponiamo di 10 Stralis, un Trakker e 18 Eurocargo e poi ci sono quelli di gamma leggera, tra cui due furgoni Daily, oltre alle macchine per il movimento terra a noleggio.

Il rapporto con Salaria Carri è iniziato con il primo camion e poi è cresciuto negli anni anche grazie agli ottimi rapporti personali. Noi abbiamo bisogno di essere consigliati e seguiti nelle scelte sul modello e l'allestimento più idoneo, e dobbiamo contare su un'officina competente e tempestiva per ridurre al minimo il fermo macchina qualora ci sia necessità. Così abbiamo scelto anche la manutenzione programmata con un servizio personalizzato: di sabato un furgone attrezzato della Salaria Carri provvede agli inter-

venti sui veicoli direttamente nelle nostre sedi». Nel frattempo la società si è fatta più articolata con una capogruppo, la Centorame Srl, a cui fanno capo l'Autotrasporti Centorame Snc, che gestisce praticamente tutta la flotta Iveco, e la Flaminia Servizi Sas.

«Oggi il fatturato è dato al 30% dalla raccolta dei rifiuti differenziati: dai calcinacci agli scarti della potatura, fino ai rifiuti speciali - conclude Centorame -. Il 25% è legato al settore gru destinate ai montaggi, tutte dotate di operatore qualificato; un altro 25% al trasporto con furgoni nel centro storico, con veicoli dotati del permesso per poter operare

nella zona ZTL, la Zona a Traffico Limitato. Infine il restante 20% al noleggio delle macchine movimento terra; per il loro trasporto è stato allestito un Eurocargo specifico, come richiesto dalle recenti norme di sicurezza che proibiscono lo spostamento su cassoni generici. Non siamo in molti a rispettare questa disposizione, ma è un altro esempio della nostra attenzione alla qualità e sicurezza del servizio».



Nella pagina a fianco, alcuni Eurocargo della flotta. Sopra, Luigi Centorame tra due Stralis. Qui, un Eurocargo con piattaforma aerea in azione a Palazzo Madama a Roma



Nella pagina a fianco, Luigi Silvestri General Manager della Silver Car. Qui, una bisarca su meccanica Stralis e, sotto, un Daily allestito a carro soccorso

Dalla provincia dell'Aquila punta ai mercati europei. Specializzazione e qualità le armi vincenti per conquistarli. Tutto era iniziato con lavori di carpenteria per l'industria agricola

di Marco Bianchi

SILVER CAR SRL

OBIETTIVO EUROPA

Da Avezzano, profonda provincia dell'Aquila nel centro dell'Abruzzo, alla Lituania il passo non è né breve né agevole. Eppure alla Silver Car hanno saputo creare un ponte simbolico con la repubblica dell'Europa Orientale e gli altri Paesi limitrofi fino a costruire una solida collaborazione. L'azienda fu fondata da Vittorio Silvestri, che ne è tuttora Presidente, alla fine degli anni Cinquanta. Fu proprio lui ad avviare un'attività artigianale basata soprattutto su lavori di carpenteria per la produzione di attrezzi

agricoli e macchine per l'agricoltura, in particolare aratri. Nel 1966, a fianco di Vittorio Silvestri, entrò in azienda anche il fratello Angelo e insieme fondarono la Fratelli Silvestri per ampliare quella che era a quei tempi la loro attività principale: produzione di carpenteria in ambito locale e soprattutto ribaltabili.

DALL'ARATRO ALLE BISARCHE

«Per rispondere alle crescenti esigenze del mercato abruzzese venne potenziata una produzione di cassoni ribaltabili - spiega Luigi Silvestri, figlio di Vittorio e attuale General Manager dell'azienda -. Fu proprio

questa la chiave di volta che diede poi origine, nel 1972, alla nascita della Silver Srl, che da allora ha conosciuto una crescita costante fino ad arrivare, con il mio ingresso in azienda, alla creazione della Silver Car Srl. Era il 1989 e la nuova società fu creata per sviluppare la produzione di bisarche per il trasporto vetture, una specializzazione che era stata avviata qualche anno prima, per la precisione nel 1984. La sede originaria della Silver, diretta erede della Fratelli Silvestri, era a Capistrello, un piccolo paesino in provincia dell'Aquila, mentre per la Silver Car venne realizzato un nuovo stabilimento ad Avezzano, a pochi chilometri di distanza. Così si diede inizio a questa nuova attività che si è poi sviluppata anche attraverso l'acquisizione di altre aziende, in particolare quelle che fornivano semilavorati e carpenteria metallica. Oggi l'insediamento di Avezzano si sviluppa su 100 mila mq dei quali 45 mila mq coperti, vi lavorano 150 dipendenti con un indotto di altre 100 persone. Da pochi mesi è stato inaugurato un nuovo stabilimento che sorge sempre nell'area di Avezzano: altri 5 mila mq coperti che danno ulteriore sviluppo alla produzione delle bisarche. Lo scorso anno sono stati allestiti 800 veicoli, 250 per il trasporto vetture, 150 ribaltabili cava-cantiere, 50 carri soccorso, 250 ribaltabili stradali e 100 con gru. Dal 1999 Silver Car è certificata ISO9001 e, dal 2006, anche ISO14000».

EXPORT IN PARTNERSHIP

Negli anni più recenti l'azienda sta conoscendo una forte espansione delle esportazioni soprattutto verso l'Est europeo. «Da tre anni abbiamo avviato una partnership con un socio lituano per la realizzazione di un centro di montaggio in Lituania - prosegue Luigi Silvestri -. Dall'Italia vengono spediti i kit preallestiti che sono completati in loco. Abbiamo scelto di collaborare con operatori locali per avere un controllo più diretto in questi Paesi e gestire una produzione locale, invece in Germania e nel Benelux sono stati individuati dei distributori commerciali che seguono anche la parte assistenziale. Adesso il nostro impegno è di sviluppare nuovi accordi commerciali e per i servizi post-vendita. Nell'Est europeo in particolare siamo vicini alla definizione di importanti contratti.

Per Silver Car quello europeo è infatti un mercato importante, attualmente il 50% del fatturato è garantito dai veicoli esportati. Le due linee di prodotto più richieste sono le bisarche e gli allestimenti cava-cantiere, mentre i carri soccorso sono soprattutto richiesti dal mercato domestico». «I punti qualificanti che hanno determinato il successo dell'azienda sono la flessibilità, l'innovazione e la capacità di personalizzazione - conclude Luigi Silvestri -. Infatti l'80% della produzione si sviluppa all'interno dell'azienda e questo offre la possibilità, non solo di un controllo di qualità molto elevato, ma anche di poter intervenire con personalizzazioni che rispondono alle esigenze del cliente. E saranno queste anche le linee di sviluppo per il futuro. Nei prossimi anni prevedo un forte potenziamento dell'export; l'Italia è un mercato abbastanza saturo che non sembra mantenere completamente le promesse di ripresa previste. In particolare c'è il problema di ritiro dell'usato Euro 0 dove sarebbe auspicabile una politica più decisa di rottamazione dei veicoli obsoleti e inquinanti. Nell'Europa dell'Est, invece, c'è grande dinamismo, grosse potenzialità e tanta voglia di crescere».





A PARIGI RIUNITA LA RETE MONDIALE IVECO

FATTORE CHIAVE IL TEMPO

Si è svolta a Parigi la Convention della rete mondiale Iveco che ha coinvolto 600 dealer e 500 venditori di 40 Paesi. Per la prima volta hanno partecipato anche alcune delegazioni cinesi in rappresentanza delle joint venture e dei partner di Iveco

di Silvia Becchelli



Nella pagina a fianco, in basso, Sergio Marchionne, CEO Fiat Group; sopra, Paolo Monferino, Amministratore Delegato Iveco. In questa pagina, Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing. Qui, la splendida scenografia della serata di gala al Grand Palais che ha preceduto la Convention

La scelta della Francia come sede della convention dealer non è stata casuale per Iveco. A Parigi l'Unic, una delle Società storiche che fanno parte di Iveco dalla sua costituzione, nacque più di 100 anni fa e nell'ottobre 1897 presentò il primo veicolo industriale al "1° Concorso per Autocarri". È in questa cornice che lo scorso dicembre, al centro Congressi di Villepinte, nei pressi di Roissy, vicino a Parigi, il CEO Iveco Paolo Monferino ha dato il benvenuto ai dealer invitati illustrando i risultati del 2007 e introducendo la nuova sfida per il 2008. Monferino ha ribadito che sarà fondamentale, per conseguire gli obiettivi dei prossimi anni, organizzare il business nei tempi e modi più ottimali, seguendo la strategia della Double Digit Profitability. «All'inizio del 2007 - ha ricordato Monferino -, avevamo detto sarebbe stato un anno di radicali cambiamenti per Iveco, che avrebbe segnato significativi avanzamenti in termini di mercato e redditività. A Monte-Carlo avevamo individuato tre principali obiettivi: qualità e soddisfazione del cliente, miglioramento dell'immagine complessiva del marchio e maggiori profitti. Oggi possiamo affermare che gli obiettivi sono stati raggiunti: per la prima volta nella storia Iveco sono stati superati i 200 mila veicoli venduti e, rispetto al 2006, c'è da registrare un incremento di circa il 20% degli ordini e delle fatturazioni. In termini di volumi è stato un anno di crescita per l'intera gamma Iveco, in particolare per quella pesante che ha registrato un + 41%. Siamo leader in Europa Occidentale per i veicoli leggeri e medi e per i bus; anche la gamma pesante, come ho appena detto, ha avuto eccellenti risultati. Il 2008 ci offre delle ulteriori opportunità e nel business,



come nella vita, le opportunità vanno colte. Ecco perché abbiamo voluto intitolare questa Convention "Time is the name of the game" perché il tempo diventa un elemento fondamentale di competitività. Il tempo è sempre di più una variabile strategica. La velocità nel rispondere al mercato e ai clienti sarà nei prossimi anni uno dei fattori decisivi di successo». Dopo Paolo Monferino tutti i Vice President hanno dato il loro saluto ai presenti illustrando l'impegno del proprio team per le attività svolte durante il 2007, e le strategie previste per il 2008. In chiusura della mattinata l'Amministratore Delegato Iveco, ritornando sul podio, ha voluto ribadire l'importanza del fattore "tempo". «Come avete potuto sentire - ha ricordato -, le nostre strategie danno grande importanza al fattore tempo. Del resto, corriamo contro il tempo esattamente come "corrono" tutti i nostri concorrenti. Il cosiddetto "time to market", ovvero essere sul mercato al momento giusto, è la chiave di successo per i nostri prodotti, pensati esclusivamente per soddisfare le esigenze dei nostri clienti. Così è importante essere tempestivi nel servizio, specialmente se si tratta di manutenzione e riparazione, perché questo ci permette di soddisfare i nostri clienti e, soprattutto, di conquistare la loro fedeltà». Per quanto concerne il rapporto fra Iveco e la Rete, Paolo Monferino ha quindi affermato: «la prima chiave di successo di Iveco sono i nostri Concessionari. Insieme a voi vogliamo continuare questo cammino, tutto in salita, per perseguire un obiettivo comune: far leva sul prodotto e sull'eccellenza del servizio Iveco per aumentare ulteriormente la reputazione del nostro brand e vendere valore ai nostri clienti».

Al termine di queste dichiarazioni l'arrivo a sorpresa di Sergio Marchionne, CEO Fiat Group, che dopo aver salutato la rete Iveco, complimentandosi per i risultati eccellenti del 2007, ha ripercorso i successi di Fiat Group, una realtà globale di cui possiamo essere tutti orgogliosi, e ha annunciato che gli obiettivi per il 2008 saranno molto ambiziosi.

PREVEDERE, PROGRAMMARE, PIANIFICARE

Nel pomeriggio si è svolta la sessione plenaria Sales & Marketing, durante la quale il Senior Vice President Stefano Sterpone, partendo dall'esposizione dei buoni risultati ottenuti nell'anno ha illustrato gli obiettivi del 2008.

«Nel 2007 Iveco si è posizionata come la realtà emergente del mercato - ha spiegato Sterpone -. L'aumento dei veicoli fatturati, nella nostra area che esclude Cina e Sudamerica, è stato del 15%, e quello degli ordini addirittura del 32%. Nei leggeri gli ordini e le fatturazioni hanno seguito la forte crescita del mercato. Nei medi le fatturazioni sono in linea con un mercato in leggera flessione, ma la nostra quota è stata in crescita. Nei pesanti abbiamo raggiunto un incremento degli ordini addirittura del 70% rispetto all'anno precedente. Siamo cresciuti in tutte le aree geografiche, ma vorrei sottolineare la straordinaria performance dei mercati dell'Europa Centrale e Orientale: +60% le fatturazioni e +85% gli ordini. In complesso superiamo la soglia delle 180 mila unità, record di sempre per i mercati del nostro perimetro, e diamo un contributo importantissimo al superamento delle 200 mila vendite complessive citate in precedenza.

Nel 2008, il primo anno vero e completo del Nuovo Stralis e le strategie di attacco della nostra più recente gamma prodotto ci consentiranno di arrivare alla soglia di 200 mila ven-

dite nella sola nostra area. Per raggiungere questo traguardo, il segreto è molto semplice, e si riassume in tre "P": Prevedere, Programmare, Pianificare. Prevedere gli andamenti di mercato, programmare le azioni commerciali e pianificare per tempo gli ordini.

L'eccellenza del prodotto, la forza della comunicazione e dell'immagine, il valore dei servizi al cliente e soprattutto la nostra vera carta vincente, la nostra Rete, un'organizzazione distributiva capillare, forte e motivata che tutti ci invidiano, permetteranno a Iveco di crescere ulteriormente nello scenario mondiale dei costruttori di veicoli industriali».

A proposito di Rete a Parigi è stata presentata in anteprima una nuova "Dealer Identity" che darà alle Concessionarie ulteriore smalto e competitività. A illustrarla Carmelo Impelluso, Direttore Rete Iveco a livello internazionale: «il nostro obiettivo è quello di rafforzare ulteriormente l'immagine del Brand Iveco facendo in modo che le sedi eguagliino l'eccellenza raggiunta dal prodotto».

«La percezione del valore Iveco non è mai stata così alta - ha quindi concluso Sterpone -. Adesso dobbiamo saper tradurre tutto ciò in una giusta remunerazione del capitale investito. Questo significa "fare squadra". Oggi siamo una squadra forte che anche i nostri concorrenti percepiscono. Perché mettiamo insieme la qualità del prodotto e la qualità delle persone, la fame di successo e la capacità di gestirlo, la chiarezza della strategia e la forza della passione... Ma che cos'è la passione? La passione è ambizione, voglia di essere meglio di tutti, è metodo, voglia di dimostrarlo. C'è una metrica della passione, ed è quella che la rende più di un sentimento, che la rende un modo di vivere e di lavorare. Questo è il nostro modo di essere appassionati del Brand Iveco ed è la forza che ci guiderà verso i successi del 2008».





A fianco, lo schieramento dei nuovi veicoli. Sotto, da sinistra: Fausto e Pasqualino Nicoli, Paolo Zanardi della Concessionaria Iveco Autoindustriale Bergamasca e Roberto Nicoli

NICOLI TRASPORTI SPEDIZIONI SPA

PER TRASPORTARE IL FUTURO

Importante consegna presso la Concessionaria Iveco Autoindustriale Bergamasca Spa di Dalmine. 11 Stralis e due Eurocargo vanno ad arricchire la flotta della Nicoli Trasporti Spedizioni Spa, azienda leader in forte espansione

11 Stralis e due Eurocargo sono stati recentemente consegnati alla Nicoli Trasporti Spedizioni Spa, azienda di autotrasporto con sede ad Albino, in provincia di Bergamo. Un evento che sottolinea lo stretto rapporto con la Concessionaria Iveco Autoindustriale Bergamasca di Dalmine, sempre in provincia di Bergamo, che da anni è al fianco della Nicoli nella fornitura di veicoli ma anche dei servizi per rispondere a tutte le richieste che un operatore dell'autotrasporto deve trovare in un partner fondamentale come la propria Concessionaria. La cerimonia si è svolta presso la sede della Concessionaria Iveco con la tradizionale consegna delle chiavi da parte di Paolo Zanardi, Responsabile Commerciale dell'Autoindustriale Bergamasca e Pasqualino Nicoli, Presidente della Nicoli Trasporti Spedizioni Spa, alla presenza dei due figli Fausto e Roberto Nicoli, membri del Consiglio di Amministrazione della società. Nello specifico sono stati consegnati dieci trattori Stralis 440S45 con motore Cursor 10 da 450 CV e uno Stralis 440S50 trattore in allesti-

mento ribassato con motore Cursor 13 da 500 CV. I primi sono destinati a rafforzare e ampliare la flotta, mentre il modello più potente sarà utilizzato principalmente per i trasporti eccezionali. Tutti sono dotati di cambio EuroTronic 2 e rispondono alle norme Euro 5. A questi si aggiungono due veicoli di gamma media, ovvero due Eurocargo, un 180E25 e un 160E25 entrambi con motore Tector da 250 CV. Sono allestiti con cassoni e svolgeranno una funzione di supporto all'operatività aziendale.

LA STORIA

Era il 1973 quando Pasqualino Nicoli, il fondatore, decise di proseguire l'attività di famiglia iniziata agli albori del secolo quando per il trasporto si utilizzavano carri trainati da cavalli. L'attuale Presidente del Consiglio di Amministrazione della Nicoli Trasporti Spedizioni Spa, rivoluzionò i mezzi ma anche i metodi, presentandosi sul mercato con autocarri destinati al trasporto di cereali dotati di cisterne. Una scelta che si dimostrò vincente, dando una spinta determinante alla specializzazione nel trasporto di cereali e mangimi e anche all'affermazione dell'immagine dell'azienda. Nel breve volgere di pochi anni

i camion divennero cinque e la Nicoli si impose come una delle aziende leader in quella tipologia di movimentazioni.

Oggi il Gruppo si è molto allargato e consolidato. Al fianco di Pasqualino Nicoli sono già operativi da tempo i due figli Fausto e Roberto. Proprio il loro ingresso in società ha dato inizio a un importante processo di diversificazione e ristrutturazione della nuova realtà.

«La fase di sviluppo si è avviata nei primi anni Novanta - spiega Roberto Nicoli -. Insieme a mio fratello Fausto ho modificato progressivamente la gestione delle nostre attività, cogliendo le opportunità intraviste sul mercato. La ditta individuale si è prima trasformata in una società in nome collettivo e, quasi contemporaneamente, è stata acquisita un'altra società da molto tempo attiva nel settore dei trasporti. Una seconda acquisizione, a distanza di pochi anni, ci ha consentito di allargare ulteriormente il nostro ambito di intervento verso nuove specializzazioni, in particolare il settore siderurgico, con importanti commesse. Nel 1996 è nata ufficialmente la Nicoli Trasporti Spedizioni Srl. L'azienda è stata poi oggetto di progressive e continue modifiche attraverso le quali ha assunto una struttura sempre più articolata, fino alla costituzione della Società per azioni nel 2005».

LA FLOTTA

«Il parco si è ampliato e trasformato per soddisfare le più svariate richieste dei nostri clienti - prosegue Roberto Nicoli -: disponiamo di trattori stradali, semirimorchi, motrici, rimorchi normali e con cassoni allungati, cassoni ribaltabili e attrezzati per i trasporti eccezionali. La tipologia degli allestimenti è oggi molto diversificata perché riteniamo che garantendo soluzioni di trasporto diverse potremo modificare la nostra attività a



seconda delle richieste del mercato e guardare al futuro con le giuste ambizioni. Operiamo prevalentemente nel Cento-Nord d'Italia in particolare per l'industria siderurgica, ma con importanti commesse anche per altri settori come il trasporto di manufatti di cemento, trattori e servizi per l'industria tessile e meccanotessile. Di pari passo con la struttura si è sviluppata anche l'organizzazione aziendale e societaria mettendo il cliente al centro delle nostre attenzioni. Questa scelta ha portato allo sviluppo di un percorso manageriale e operativo innovativo che ha dato eccellenti risultati: negli ultimi anni il fatturato è raddoppiato. Un importante riconoscimento anche per la nostra famiglia che ha dimostrato con i fatti di saper condurre la Nicoli Trasporti Spedizioni a perseguire traguardi ambiziosi e ricchi di soddisfazioni».

TRINACRIA V.I. CONSEGNA OTTO STRALIS ALLA GAMBINO GROUP

La flotta della palermitana Gambino Group Srl si è arricchita di otto Stralis AS440S50T/P Euro 5. La consegna (nella foto) è avvenuta presso la Concessionaria Trinacria V.I. Spa di Termini Imerese, dealer Iveco per Palermo e la sua provincia.

La Gambino è una storica azienda da tre generazioni, un punto di riferimento per l'autotrasporto siciliano. Il suo fondatore fu Giovanni Gambino negli anni Sessanta. Dal 1995 le redini dell'azienda sono gestite dal figlio Francesco Gambino.



«Oggi la nostra flotta è di 82 veicoli di gamma pesante - spiega Francesco Gambino, responsabile commerciale e amministrativo -. Quando entrai in azienda erano 18 e il grande sviluppo è da individuare nella scelta adottata di dedicarci al trasporto a temperatura controllata di merci deperibili e di valore, soprattutto in ambito alimentare. Per questo abbiamo sviluppato tutta la filiera, sia del trasporto primario sulla rotta Sicilia-Nord Italia, sia curando direttamente la distribuzione nella nostra isola come nelle regioni dell'Italia settentrionale».

«La scelta di Stralis - conclude Gambino - è stata dettata, oltre che dal prodotto, anche dalle garanzie nei servizi post-vendita. Per noi la qualità e l'affidabilità del veicolo sono importanti, ma lo sono altrettanto i servizi di assistenza. La professionalità e la ramificazione della Rete Iveco sono state determinanti nella nostra scelta».

UNO SHOW-ROOM A PALERMO

L'iniziativa è della Concessionaria Iveco Trinacria V.I. Spa, dealer per il capoluogo siciliano e la sua provincia, che ha sede a Termini Imerese alla porte di Palermo, nel cuore dell'area industriale ma inevitabilmente lontano dal centro della città. «Come è stato più volte evidenziato - spiega Rosario Battaglia, Responsabile Marketing della Concessionaria -, i veicoli di gamma leggera hanno delle esigenze commerciali differenti da quelli medi e pesanti. Un Daily, sia furgone che cabinato, ha oggi una clientela con abitudini più automobilistiche che è poco propensa a raggiungere la periferia, o una zona industriale, per avere informazioni commerciali. Spesso si "ferma" dai concessionari di auto in città. Da qui la scelta di allestire questo show-room di oltre 400 mq nel cuore di Palermo in una zona strategica, tra il porto e il centro storico, inserito tra due importanti vie di comunicazione come via Francesco Crispi, un'arteria molto trafficata, e via Cavour, il "salotto" della città. In esposizione tutta la gamma Daily, dal Minivan ai cabinati».

All'interno non ci sono solo l'esposizione e gli uffici commerciali, ma anche un "Fiat Café" che ha subito creato molta curiosità nel quartiere. «Per il momento abbiamo iniziato a offrire un caffè o un drink ai clienti, ma pensiamo di allargare il servizio a tutti coloro che ci fanno visita - prosegue Battaglia -. Il bar potrà così costituire un ulteriore elemento di richiamo. Un'iniziativa inusuale per Palermo che non è certo passata inosservata e promette interessanti sviluppi per il futuro».



TECHNOLOGY DAY BOSCH



La Bosch è stata la protagonista a gennaio del Technology Day, denominato "la forza dell'innovazione", che si è svolto presso il Customer Support Center Iveco a Torino.

Il Gruppo Bosch è leader mondiale nella fornitura di tecnologie e servizi in ambito industriale e automobilistico, ha un organico di circa 260 mila dipendenti e un fatturato di oltre 44 miliardi di euro. Il Gruppo comprende la Robert Bosch GmbH, circa 300 società controllate e sedi regionali sparse in oltre 50 Paesi. La società fu fondata a Stoccarda nel 1886 da Robert Bosch come "Officina per la meccanica di precisione e l'ingegneria elettrica". Bosch investe oltre 3 miliardi di euro ogni anno in ricerca e sviluppo e mediamente deposita oltre 3 mila brevetti all'anno in tutto il mondo. La tecnologia per l'industria automotive è la divisione più grande del Gruppo; con oltre 160 mila dipendenti ha un fatturato di quasi 30 miliardi di euro.

Le aree di business, al centro dei seminari che si sono tenuti durante il Technology Day Iveco, comprendono le tecnologie di iniezione del carburante e il trattamento dei gas di scarico, per i motori diesel, a benzina e anche per le alimentazioni alternative. Una divisione è dedicata allo studio di sistemi per la sicurezza attiva e passiva: freni, abs, esp, airbag



e sistemi di ausilio alla guida. I componenti elettronici sono invece divisi in due grandi settori: i componenti elettrici propriamente detti come motorini di avviamento, alternatori e piccoli motori elettrici; i prodotti per la comunicazione in movimento, radio e navigatori.

Sempre nell'ambito della tecnologia automotive, Bosch Rexroth offre le soluzioni più evolute per i sistemi di guida e di movimento, siano questi idraulici, elettrici, meccanici o pneumatici, oltre a soluzioni integrate in diverse configurazioni.

I seminari si sono svolti durante l'intero arco della giornata e vi hanno partecipato oltre 550 persone provenienti da tutto il Gruppo Fiat. Grande interesse ha anche suscitato l'esposizione di alcuni prodotti significativi nello show-room appositamente allestito. La partnership

tra Bosch, Iveco e CNH è consolidata da tempo e l'incontro ha consentito di presentare i nuovi prodotti sottolineando le benefici ricadute che essi avranno in termini di sicurezza, innovazione e facilità d'uso per il cliente finale.

Come consuetudine ha avuto luogo un meeting tra i Top Manager Bosch e Fiat Group a conclusione della giornata. Tra i presenti Sam Burman, Loris Spaltini, Mario Sabena, John Koszewnik, Dieter Brammert, Virgilio Cerutti e Nevio Di Giusto.

A IVECO IL PERFORMANCE KEY AWARD 2007

Si è svolta a Milano la 39ª edizione del Key Award, il festival della creatività "Made in Italy" che rappresenta il più vasto repertorio di campagne pubblicitarie. Nell'ambito della manifestazione, Iveco si è aggiudicata il premio nella categoria "performance", il riconoscimento più prestigioso.

A ritirare il premio per Iveco sono stati Stefano Sterpone, Senior Vice President Sales & Marketing e Alessandro Cicchetti, Direttore Generale Marketing, in una serata che si è svolta a Milano davanti a numerose personalità del mondo della comunicazione e del marketing, oltre che dello spettacolo e della televisione.

Iveco ha ottenuto il "Performance Key Award" per il "notevole incremento di fatturato nei primi sei mesi di quest'anno grazie anche a una Marketing Communication particolarmente efficace", come si legge nella motivazione del premio.



La campagna pubblicitaria è stata creata per promuovere e lanciare il nuovo Stralis, il primo veicolo pesante Iveco legato alla sponsorship con gli All Blacks, e ha contribuito al successo della strategia commerciale dell'azienda. La sponsorizzazione celebra i primi successi di un'ampia strategia aziendale che ha come obiettivo il miglioramento dell'immagine di marca, che fa leva sull'eccellente gamma di prodotto e servizi al cliente. Una strategia logica conseguenza del processo di cambiamento della cultura aziendale e organizzativa che Iveco ha intrapreso con la profonda riorganizzazione di inizio 2006. Il filo conduttore

del nuovo corso è l'attenzione alle aspettative del cliente, intesa come elemento fondante delle strategie commerciali e di prodotto, dalla progettazione all'offerta.

In questo numero presentiamo tre iniziative a favore dei clienti per l'acquisto di un Daily promosse dal Mercato Italia Iveco e dalle Concessionarie aderenti. Proponiamo inoltre due opportunità di Iveco Capital per finanziare l'acquisto di un cabinato allestito di gamma media e pesante oppure di un Daily "van" o cabinato

WWW.DAILYMINIVAN.IVECO.COM

Puntando sulle nuove opportunità del web, sul sito www.dailyminivan.iveco.com viene lanciata un'offerta per i furgoni di fascia leggera. Grazie anche agli ecoincentivi statali per la rottamazione di un veicolo con omologazione Euro 0 o Euro 1, fino al 15 aprile 2008 si potrà acquistare un Daily Minivan Euro 4 a soli 14.400* euro. Oltre alla presentazione della promozione, sul sito è riportato il numero verde Iveco: chiamando gratuitamente l'800.800.288, il cliente verrà contattato dalla Concessionaria di riferimento.

La scelta di proporre l'offerta esclusivamente tramite Internet mira a potenziare la diffusione del marchio Iveco e dei suoi veicoli sui principali motori di ricerca del web.

* Il prezzo promozionale è riferito al modello Daily MiniVan 29L10V 3000/H1 nei colori di serie, Iva, spese di trasporto e messa su strada escluse, al netto dello sconto sul veicolo e dei 2.500 euro previsti dall'ecoincentivo statale in caso di rottamazione di un veicolo Euro 0/1 (D.L. nr 248/2007).



DAILY CABINATO: 16.900 EURO SPESI MEGLIO

La promozione che Iveco rivolge ai clienti della gamma commerciale leggera non riguarda solo i furgoni ma comprende anche i cabinati. Aziende, artigiani e liberi professionisti riceveranno una cartolina dal titolo "30 anni spesi bene...", in riferimento ai 30 anni del Daily, "16.900 euro spesi meglio". Grazie agli Ivecointentivi, sarà possibile acquistare fino al 15 aprile 2008 un Daily Cabinato 29L10 comprensivo di cassone fisso base a un prezzo di assoluta convenienza a partire da 16.900** euro.

Chiamando il numero verde 800.800.288 il cliente verrà contattato dalla Concessionaria di riferimento.

** Il prezzo promozionale è riferito al modello Daily 29L10 CAB con sospensioni meccaniche e nei colori di serie, comprensivo di cassone fisso base e degli incentivi statali alla rottamazione previsti dal D.L. nr 248/2007, IVA, messa su strada e spese di trasporto esclusi.



"DAILY NEWS" E RISPARMI FINO A 7.500 EURO

Con Daily News l'offerta Iveco si rivolge anche ai clienti dei furgoni di gamma superiore con la promozione degli Ivecointentivi sui furgoni da 3,5 t di MTT con ruota gemellata e motorizzazioni da 150 e 180 CV. Fino al 15 aprile 2008 si risparmia fino a 7.500*** euro con un veicolo da rottamare, oppure 5.000 euro per chi non sfrutta l'ecoincentivo statale alla rottamazione. Chiamando il numero verde 800.800.288 il cliente verrà contattato dalla Concessionaria di riferimento.

*** L'esempio è riferito al prezzo di listino del modello Daily 35C18 VAN passo 3950/H3, con sospensioni meccaniche, barra torsione e nei colori di serie, Iva, spese di trasporto e messa su strada escluse, comprensivo dello sconto dell'offerta e degli incentivi alla rottamazione previsti dal decreto legge nr.248 del 31/12/2007. L'offerta è valida per i modelli Daily 35C VAN con motorizzazione .15 e .18 con sospensioni meccaniche e nei colori di serie.

FORMULA "10-84-10" PER EUROCARGO, STRALIS O TRAKKER ALLESTITI



Iveco Capital lancia una promozione, valida fino al 30 aprile 2008, che si rivolge a tutti gli acquirenti di veicoli di gamma media e pesante allestiti, quindi Eurocargo, Stralis e Trakker, sia che operino in conto proprio sia in conto terzi. L'azione è denominata Formula 10-84-10 poiché il leasing prevede un anticipo del 10%, ha una durata di 84 mesi a tasso fisso e un'opzione di riscatto del 10%.

Come è consuetudine delle proposte sviluppate da Iveco Capital, l'iniziativa offre la possibilità di inserire delle personalizzazioni, quali la durata fino a 60 mesi, la riduzione dell'anticipo fino al 5% e la variazione del riscatto fino all'1%.

Inoltre, grazie alla collaborazione con importanti gruppi assicurativi, viene offerta la possibilità di abbinare al finanziamento numerosi pacchetti assicurativi, dalla polizza Incendio & Furto all'RC, dalla Kasco alla Collisione, alla "Patente sicura". Quest'ultima è una novità nell'offerta Iveco Capital: si tratta di una copertura in grado di assistere il conducente, e chiunque sia autorizzato alla

guida del veicolo, in tutte le fasi legali e burocratiche conseguenti alla sospensione o al ritiro della patente. La copertura rimborsa inoltre i canoni del contratto di leasing per il periodo di sospensione della patente di guida, le spese necessarie per seguire i corsi di aggiornamento e l'esame per il recupero dei punti.

FINANZIAMENTI E LEASING PER VAN E CABINATI DAILY

Iveco Capital propone per il primo trimestre del 2008 due campagne dedicate al Daily. La prima riguarda tutta la gamma dei furgoni, la seconda è rivolta ai cabinati di maggiore potenza.

La campagna denominata Van è riservata a tutta la gamma dei furgoni Daily con l'esclusione dei soli Minivan. L'offerta consente di stipulare un contratto di leasing, o accedere a un finanziamento a tasso fisso agevolato, per una durata massima di 60 mesi.

La seconda campagna offre la stipula di contratti di leasing o di finanziamento a condizioni particolarmente favorevoli per l'acquisto di tutti i cabinati della gamma Daily da 3,5 t di MTT con le motorizzazioni 3,0 litri da 150 e 180 CV.

Anche in questo caso è offerta la possibilità di personalizzare il singolo contratto di leasing o di finanziamento ed è possibile l'abbinamento con diversi pacchetti assicurativi: Incendio & Furto, RC, Kasco, Collisione e "Patente sicura".



Iveco Daily 4x4 Insuperabile su qualsiasi terreno



Ci guidano gli stessi valori



FIAT
GROUP

IVECO

www.off-road.iveco.com