

**Camion & Servizi**  
rivista dell'Autotrasporto



# NUOVO DAILY COMFORT E CONNETTIVITÀ



INTERVISTA  
A GERRIT  
MARX



TUTTI  
I SERVIZI  
TCO<sub>2</sub> LIVE



UN PIENO  
DI STRALIS  
NATURAL POWER



VAI AL LINK



# 4



## Intervista esclusiva a Gerrit Marx

Con il nuovo Presidente di CNH Industrial per il segmento Commercial & Specialty Vehicles un giro d'orizzonte sulla nuova organizzazione e sulle strategie di IVECO per affrontare e vincere le sfide di oggi e di domani



# 8



## Nuovo Daily, comfort e connettività

Ecologico, sicuro, digitalizzato, competitivo e sostenibile, confortevole e stiloso. Tutti i segreti del Nuovo Daily, che promette di cambiare la prospettiva di business degli utilizzatori dei commerciali leggeri

- 14 Astra HHD9 86.50 8x6**
- 16 FPT Industrial Cursor X**
- 34 I servizi TCO<sub>2</sub> Live**



# 28



## Qualità e convenienza by IVECO

Creata per i veicoli di oltre sei anni d'anzianità, la linea NEXPRO offre una valida alternativa ai ricambi originali sotto il profilo del rapporto qualità-prezzo. Com'è articolata l'offerta di prodotto



# 32



## Un anno davvero positivo

Con Monica Bertolino, Responsabile CNH Industrial Financial Services Italia, il bilancio delle iniziative intraprese nel 2018 per sostenere i clienti di IVECO e IVECO BUS nei loro progetti di trasporto. Le prospettive 2019

## Rubriche

- 18 IVECO in action**
- 42 Protagonisti**
- 55 IVECO nel mondo**



DIRETTORE RESPONSABILE FRANCESCO NOVO DIRETTORE EDITORIALE SARA CASTALDI COMITATO DI REDAZIONE GIORGIO GARRONE (REDAZIONE), IVAN POLI (REDAZIONE AUTOBUS), VERONICA VIASSONE, SARA BUOSI, SARA MOORE, RAFFAELLA CAMERINO, CHRISTOPHE CAPLAIN, MICHELA FERRIGNO, MATTIA MARITATI, FABRIZIO BUFFA, VALERIA TAZZETTI, SILVIA ALCIATI EDITORE SATIZ TPM S.R.L. - CORSO TAZZOLI 215/12B, 10137 TORINO REDAZIONE GIORGIO GARRONE, VIA TRAIANO 10, 20149 MILANO, EMAIL GIORGIO.GARRONE@GMAIL.COM STAMPA ELCOGRAF SPA - VERONA (VR) REGISTRAZIONE TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000. È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE



**I**l 2019 sarà per IVECO un anno all'insegna di novità e cambiamenti, come si può dedurre dai due pezzi portanti di questo numero *Camion&Servizi*: l'intervista esclusiva a Gerrit Marx, nuovo Presidente di CNH Industrial per il segmento Commercial & Specialty Vehicles, e quello sul lancio del Nuovo Daily Model Year 2019, avvenuto all'inizio di aprile all'Industrial Village di Torino. Nell'intervista il top manager tedesco, che ricopre ad interim l'incarico di IVECO Brand Leader, illustra le caratteristiche e i vantaggi della nuova struttura organizzativa del Gruppo CNH Industrial, annunciata all'inizio di quest'anno, e passa in rassegna le strategie di IVECO per affrontare e vincere le sfide di oggi e di domani. Sono sfide importanti, per le quali IVECO è ben preparata, potendo contare sul proprio know-how e sulle sinergie con gli altri Brand del Gruppo CNH Industrial. Con il Nuovo Daily, IVECO apre un altro capitolo nella storia ultra quarantennale del commerciale leggero, che è diventato un benchmark di mercato nel proprio segmento. Il nuovo modello promette, come afferma lo slogan del lancio, di 'cambiare la prospettiva di business' degli utilizzatori. Che sia così lo dimostrano i sistemi avanzati di assistenza alla guida e l'ampia offerta di servizi di connettività. Questo numero del giornale propone anche un'analisi dettagliata del pacchetto di servizi TCO<sub>2</sub> Live, disponibile sugli Stralis Model Year 2016, Stralis XP e Stralis NP. Si tratta di soluzioni che permettono ai driver e ai responsabili delle flotte di ridurre i consumi e i costi di gestione e di ottimizzare l'impiego dei mezzi. Una sezione importante di *Camion&Servizi* è dedicata alle più recenti consegne degli Stralis LNG, che s'impongono sul mercato per il loro basso impatto ambientale e per la loro sostenibilità economica. Il loro successo dimostra, ancora una volta, la bontà della scelta di IVECO di puntare sul gas naturale per guidare la transizione energetica in atto nel comparto del trasporto su gomma.

A tutti buona lettura

**Sara Castaldi**





# IVECO: L'ENERGIA DEL CAMBIAMENTO



**Con Gerrit Marx, President Commercial & Specialty Vehicles CNH Industrial, un giro d'orizzonte sulla nuova organizzazione interna e sulle strategie di IVECO per affrontare e vincere le sfide tecnologiche di oggi e di domani**

di Giorgio Garrone



**D**allo scorso gennaio alla guida di IVECO con il ruolo di President of Commercial & Specialty Vehicles e con l'incarico ad interim di IVECO Brand Leader, Gerrit Marx vanta una lunga esperienza in molteplici settori industriali e in quello automotive in particolare. In questa intervista esclusiva a *Camion&Servizi*, il top manager tedesco affronta i temi della nuova struttura organizzativa del Gruppo CNH Industrial, dei vantaggi che essa comporta per i clienti di IVECO e delle sfide tecnologiche di oggi e di domani, che si chiamano elettrificazione, digitalizzazione, guida autonoma e servitization.

**C&S:** *Il Gruppo CNH Industrial si è dato di recente una nuova struttura organizzativa. Perché questo cambiamento? Come funziona?*

**Marx:** La nuova organizzazione semplifica la struttura originale, rafforzando i cinque segmenti globali di business dell'agricol-

tura, delle macchine movimento terra, dei mezzi di trasporto e dei veicoli speciali, dei componenti per la powertrain e dei servizi finanziari. Ciascun comparto è direttamente responsabile della propria crescita a livello globale e delle proprie performance. La nuova struttura porta il business più vicino al cliente e favorisce una maggior velocità dei processi decisionali. Nel caso specifico di IVECO, l'aver raggruppato sotto un unico tetto camion, autobus, veicoli da costruzione e mezzi speciali per l'antincendio, la difesa e la protezione civile, promuoverà le sinergie interne e il rafforzamento della percezione del brand. Inoltre, i cinque segmenti operativi sono supportati da funzioni globali ottimizzate, focalizzate sui principali compiti aziendali, come le strategie, le tecnologie emergenti, i sistemi, i processi e la gestione della catena distributiva. Il loro ruolo sta nel sostenere i diversi comparti operativi, rendendo più rapide le decisioni e garantendo le necessarie sinergie all'interno dell'organizzazione.

Nella pagina a fianco, Gerrit Marx, President Commercial & Specialty Vehicles CNH Industrial, all'Industrial Village di Torino.

Sopra, uno Stralis in versione Performer



Sopra, Gerrit Marx durante la conferenza stampa di presentazione del Nuovo Daily all'Industrial Village di Torino.

Nella pagina a fianco, un Nuovo Daily in versione furgone e uno Stralis Natural Power con motorizzazione Cursor 13 a gas naturale liquefatto (LNG)

**C&S:** Quali cambiamenti implica la nuova organizzazione e quali saranno i benefici per i clienti di IVECO?

**Marx:** Prima di tutto la struttura raggruppa i business dei mezzi commerciali e industriali, dei bus, dei veicoli antincendio e per la difesa in un nuovo segmento, quello dei Commercial & Specialty Vehicles. Lo fa contando sui punti di forza dei diversi Brand, che hanno profonde radici europee e hanno fatto la storia nei rispettivi comparti, come la Magirus, riconosciuta a livello internazionale come leader nel firefighting e nei mezzi per gli interventi d'emergenza. Il fatto di essere direttamente responsabili delle performance del nostro comparto, ci darà la possibilità di cambiare, anticipando i trend e adattandoci al settore in rapida evoluzione nel quale operiamo. Grazie alla struttura più snella, avremo la flessibilità e la velocità necessarie per essere più vicini al cliente e metterlo al centro della nostra attenzione. La chiave del successo sta nel presentare un'offerta che va oltre il bene strumentale in sé, fino ad abbracciare un'ampia gamma di servizi post-vendita. Ciò per offrire ai clienti soluzioni complete a misura del loro business e delle loro necessità operative.

**C&S:** Elettrificazione, digitalizzazione, guida au-

tonoma, servitization. Cosa significano per IVECO questi trend tecnologici e come incidono sull'offerta di prodotto del Brand?

**Marx:** Non sono concetti nuovi per IVECO. Basta solo pensare al Daily Electric o ai nostri autobus con catene cinematiche alternative. Per non parlare del pacchetto di servizi TCO<sub>2</sub> Live, introdotto sullo Stralis Model Year 2016, che è un primo esempio di servitization. Con la nuova organizzazione progrediremo speditamente sulla strada di questi megatrend, per esempio con innovativi servizi digitali, che aumentano la produttività, il tasso di disponibilità dei veicoli e la loro efficienza dal punto di vista dei consumi. Lo abbiamo già fatto con il nuovo Daily, da poco introdotto sul mercato. E continueremo a sviluppare e a espandere questi nuovi servizi, che diventeranno sempre più importanti all'interno di un'offerta completa di soluzioni per il cliente. La nuova struttura aziendale ci permetterà, inoltre, di continuare e di accelerare il processo d'innovazione nel campo dell'elettrificazione. Un processo già in atto, testimoniato, per esempio, dai riconoscimenti internazionali attribuiti al Crealis di IVECO Bus con sistema di ricarica In-Motion-Charging. L'elettrificazione, allo stato attuale dell'arte, è adatta alla mobilità in ambito urbano, purché l'energia necessaria per la ricarica delle batterie dei veicoli provenga da fonti 'pulite'. Le applicazioni per il trasporto che copre le grandi distanze arriveranno solo nel lungo periodo. In ogni caso, nei prossimi anni assisteremo a un'evoluzione che trasformerà l'intera industria automotive.

**C&S:** Quale ruolo avranno la tecnologia e i veicoli LNG nel futuro del Brand?

**Marx:** Abbiamo una roadmap ben definita per consolidare la nostra posizione di leadership tecnologica in tutti i segmenti di peso, leggero, medio e pesante. A medio termine, l'LNG costituisce l'unica valida alternativa al diesel nelle missioni a lungo raggio dal punto di vista dei costi di gestione dei veicoli (TCO). È, inoltre, la migliore soluzione disponibile sia per ridurre le emissioni di CO<sub>2</sub> sia

dal punto di vista delle politiche di sostegno messe in campo dalla UE a favore del gas naturale, come l'esenzione dai pedaggi autostradali sulla rete tedesca riservata ai camion che sfruttano questo tipo di alimentazione o le iniziative per promuovere l'uso del bio-metano, intraprese

**Abbiamo  
la 'giusta' presenza  
globale e il know how  
tecnologico  
per essere competitivi  
e affrontare  
le nuove sfide**



in Francia e in Italia. In aggiunta, l'infrastruttura distributiva dell'LNG si sta rapidamente diffondendo lungo le principali direttrici autostradali europee. Oggi si contano, infatti, oltre 300 punti di rifornimento, che diventeranno più di 500 alla fine di quest'anno.

**C&S:** *Cosa si aspetta dal lancio dei nuovi prodotti, in particolare dal nuovo Stralis? Farà crescere la quota di mercato di IVECO in Europa?*

**Marx:** Il nuovo Daily da poco introdotto sul mercato, che proviene da una storia di quarant'anni di successi, è il modello più competitivo di sempre. La nuova gamma Stralis, che ha richiesto cospicui investimenti, alzerà ulteriormente l'asticella in termini di efficienza dei consumi, comfort e affidabilità. E la nuova organizzazione ci darà una mano per essere più aggressivi sul mercato. Siamo fiduciosi che tutti questi elementi possano far crescere i volumi di vendita e le quote di mercato del Brand.

**C&S:** *IVECO ha le dimensioni 'giuste', anche a livello mondiale, per rimanere indipendente?*

**Marx:** Cominciamo dai fatti. IVECO è il quinto costruttore di mezzi di trasporto in Europa. Siamo, con la gamma Daily, ai primi posti nel segmento dei commerciali leggeri, non solo in Europa ma anche in Cina, e ci posizioniamo al vertice della classifica con i medi della serie Eurocargo. Inoltre siamo leader nell'ambito dei veicoli con motorizzazioni a gas, sia compresso sia liquefatto per il lungo raggio, dove abbiamo una quota preponderante di merca-



to. Con le fuel cell alimentate a idrogeno – un prototipo realizzato FPT, Brand di CNH Industrial, in occasione del Salone di Hannover – stiamo già pensando al futuro. Se guardiamo al comparto bus, la nostra gamma intercity sta dominando il mercato, mentre con Heuliez Bus abbiamo un'offerta completa di urbani elettrici. Infine, come Commercial & Specialty Vehicles abbiamo più di 20 fabbriche nel mondo e circa lo stesso numero di centri di ricerca e sviluppo. Tornando alla domanda iniziale. Sì, abbiamo le 'giuste' dimensioni, la giusta presenza globale e il know-how tecnologico per essere competitivi sul mercato e affrontare le nuove sfide.



prodotto<NUOVO DAILY

**Ecologico,  
sicuro,  
digitalizzato,  
competitivo  
e sostenibile,  
confortevole  
e stiloso.  
Così si è  
presentato  
all'Industrial  
Village di Torino  
il Nuovo Daily  
di IVECO,  
che promette  
di cambiare  
la prospettiva  
di business  
degli utilizzatori  
dei commerciali  
leggeri**

di Giorgio Garrone



# NUOVO DAILY

## COMFORT E CONNETTIVITÀ

**D**opo oltre quarant'anni di storia e di successi commerciali in Italia e all'estero – la prima generazione è stata introdotta sul mercato nel 1978 – il Daily non smette di stupire. Lo testimonia il lancio del nuovo modello, avvenuto recentemente all'Industrial Village di Torino, che alza ulteriormente l'asticella nel proprio segmento, in termini di prestazioni, consumi, sicurezza, connettività, sostenibilità, comfort di marcia e servizi avanzati a disposizione dei clienti. In sintesi, è il veicolo che promette di 'Cambiare la prospettiva di business' degli utilizzatori, come recita lo slogan della campagna pubbli-

citaria al momento del lancio. L'introduzione sul mercato del Nuovo Daily ha rappresentato il primo appuntamento ufficiale con i rappresentanti della stampa per Gerrit Marx, President Commercial & Specialty Vehicles, e i leader della Business Line Light responsabili del Daily, Raffaele Di Donfrancesco, Head of Light Commercial Vehicle Global Product Line, e Sergio Piperno Beer, Light Line Business Director. Il settore dei veicoli commerciali sta attraversando una fase di profondo e rapido cambiamento, influenzato da alcune macro-tendenze come la digitalizzazione, l'automazione, l'elettrificazione e la servitization, cioè l'offerta di servizi evoluti a elevato valore aggiunto, che accompagnano





GUARDA  
IL VIDEO

leadership in tutti i segmenti in cui opera attualmente – dai mezzi leggeri a quelli pesanti, dagli autobus ai veicoli speciali. Il nuovo Daily incarna perfettamente questa visione. Attraverso un'evoluzione innovativa e rivoluzionaria, riesce a restare fedele al proprio retaggio e, insieme, a soddisfare le più elevate aspettative dei clienti di oggi, preparandosi in anticipo agli sviluppi del futuro. È un veicolo destinato a cambiare la vostra prospettiva di business”.

### **IN CITTÀ COSTI DI MANUTENZIONE E CONSUMI FINO AL 10% PIÙ BASSI**

Il nuovo Daily resta fedele alla reputazione che si è guadagnato grazie al suo line-up esteso, che comprende modelli fino a 7,2 ton di massa totale a terra. È l'unico veicolo del segmento a mettere a disposizione due motorizzazioni perfezionate per garantire le migliori prestazioni in ogni missione di trasporto. L'F1A di 2,3 litri di cilindrata è disponibile con omologazione light-duty – con potenze di 116 CV, 136 CV e 156 CV, cui corrispondono coppie di 320 Nm, 350 Nm e 380 Nm – e heavy-duty, con tarature di 136 CV e 156 CV (da, rispettivamente, 350 Nm e 380 Nm). L'F1C heavy-duty di 3,0 litri di cilindrata è proposto in tre gamme di potenza – 160 CV, 180 CV e

A fianco, il momento della presentazione del Nuovo Daily da parte di Gerrit Marx, Presidente di CNH Industrial per il segmento Commercial & Specialty Vehicles. Sotto, il nuovo modello nella versione furgone

il prodotto per l'intero ciclo di vita. Il nuovo Daily trasforma queste tendenze in opportunità per i clienti. In oltre 40 anni di successi, il Daily è diventato un vero e proprio brand, riconosciuto per la sua unicità e la sua leadership nel segmento di riferimento. Il nuovo Daily resta fedele al suo straordinario retaggio al fine di garantire il massimo livello di prestazioni e sostenibilità, associate all'efficienza dei consumi e alla riduzione dei costi totali d'esercizio (TCO, Total Cost of Ownership), per accrescere la redditività dei clienti. Allo stesso tempo, però, alza l'asticella dei requisiti di connettività, aprendo le porte su un nuovo mondo di servizi mirati alla fornitura di un pacchetto completo, studiato per adeguarsi al reale utilizzo dei veicoli e alle attività dei clienti. Integra una serie completa di sistemi avanzati di assistenza alla guida e di funzioni di sicurezza ottimizzate garantendo, nel contempo, la migliore esperienza di guida e il massimo comfort di bordo. Gerrit Marx, President Commercial & Specialty Vehicles, ha commentato: “Abbiamo in mente un chiaro percorso per il futuro, una visione strategica che coinvolge le tendenze fondamentali che muovono il nostro settore. IVECO è qui per rimanere, competere e imporre la sua





210 CV – oltre che in versione Natural Power con alimentazione a gas naturale da 136 CV. Il nuovo Daily è anche un campione di sostenibilità, poiché è il primo veicolo del segmento conforme agli standard sulle emissioni Euro 6D/Temp (secondo i cicli di prova WLTP, Worldwide Harmonized Light Vehicle Test Procedure e RDE, Real Driving Emission) ed Euro VI Stage D. Si distingue per l'eccezionale fuel economy, resa possibile da una serie di caratteristiche tecniche, a partire dal sistema Start&Stop disponibile di serie su tutti i modelli dotati di motorizzazione F1A da 2,3 litri, incluso il Daily Hi-Matic, dotato di cambio automatico a otto rapporti. Il nuovo turbocompressore a geometria variabile a controllo elettronico (e-VGT) non si limita a garantire una maggiore reattività nei transitori, ma propone anche un livello di efficienza più elevato. Inoltre, gli esclusivi pneumatici in Classe A a bassa resistenza di rotolamento, specificamente progettati per il Daily, e il nuovo alternatore SMART da 220 A (12 V) forniscono ulteriori contributi al contenimento dei consumi. Questi fattori, insieme ad altre migliorie tecniche, assicurano un risparmio di carburante fino al 10% nelle missioni di trasporto in ambito urbano. Il nuovo Daily introduce anche un sistema di monitoraggio della pressione degli pneumatici (TPMS), innovativo nel mondo dei veicoli commerciali leggeri a ruote gemellate, che controlla in tempo reale lo stato di pressione per ogni singolo pneumatico, aumentando ulteriormente l'efficienza dei consumi e la sicurezza su strada. Il Nuovo Daily consente risparmi notevoli anche sui costi di manutenzione che, nei percorsi urbani, possono risultare inferiori del 10% grazie ai miglioramenti di prodotto e agli intervalli estesi di sostituzione del lubrificante. La nuova coppa dell'olio più grande, progettata anche in funzione delle missioni a lunga distanza, estende gli intervalli di manutenzione fino a 60.000 km.

### GUIDA ASSISTITA E SICUREZZA A TUTTO CAMPO

Sul Nuovo Daily è stata introdotta una gamma completa di sistemi avanzati di assistenza, che consentono al conducente di concentrarsi sulla guida, aumentando nel contempo il livello di sicurezza. La funzione Advanced Emergency Braking System (AEBS) e City Brake PRO previene le collisioni contro ostacoli fissi fino a 50 km/h e riduce la gravità degli impatti a velocità superiori. Rileva autonomamente un potenziale impatto e attiva il sistema frenante, nel caso in cui non intervenga il conducente, preservandone l'incolumità. Il nuovo Daily si spinge ancora più in là. Lo fa con il City Brake PRO,



che previene gli incidenti a velocità ridotte a partire da 5 km/h. Il nuovo modello adotta, inoltre, una serie di tecnologie per ridurre il livello di stress dell'autista. Nelle missioni urbane, spesso caratterizzate da situazioni di traffico intenso, interviene l'opzione Queue Assist, che lavora in combinazione con il cambio automatico Hi-Matic. Attivabile tramite un pulsante sulla leva multifunzione posta sul lato destro della colonna dello sterzo, permette di seguire il veicolo in coda sulla stessa corsia di marcia (è sufficiente una leggera pressione sul pedale dell'acceleratore per fornire il consenso alla ripartenza), eliminando l'affaticamento dovuto ai continui stop and go. Il nuovo Daily è il primo veicolo da 7,2 tonnellate a offrire le funzionalità Queue Assist e City Brake PRO. In combinazione con la funzione Queue Assist, l'Adaptive Cruise Control mantiene i valori impostati di velocità e la distanza di sicurezza dal veicolo antistante, mentre il sistema ProActive Lane Keeping Assist evita l'allontanamento involontario (cioè, senza l'azionamento dell'indicatore di direzione) dalla corsia di marcia, correggendo automaticamente la traiettoria. In caso di forti venti laterali, inoltre, interviene a supporto il Crosswind Assist, che aiuta chi è alla guida a mantenere la stabilità del veicolo. Il nuovo Daily riduce l'affaticamento e promuove la produttività con il freno di stazionamento elettrico, che si attiva automaticamente quando il veicolo è parcheggiato e si disinserisce quando è pronto a ripartire, e con la modalità City che migliora l'assistenza allo sterzo, riducendo fino al 70% lo sforzo sul volante durante le manovre a bassa velocità. Infine, la funzione Hill Descent Control e il sistema Traction Plus. La prima consente di

percorrere in sicurezza lunghe e ripide discese, mentre il secondo massimizza l'aderenza sui fondi resi scivolosi dalla presenza di sabbia, fango o neve.

## LA CONNETTIVITÀ FA LA DIFFERENZA

Il nuovo Daily apre nuovi orizzonti nel campo della connettività. Continua un percorso di trasformazione digitale avviato nel 2016 con l'App Daily Business UP che ha introdotto, per la prima volta, l'opzione della connettività intelligente sui veicoli commerciali leggeri. Questo percorso si è ulteriormente arricchito negli anni, grazie alla collaborazione tra Microsoft e IVECO. La partnership con Microsoft mira a ridefinire il mondo dei veicoli industriali attraverso una piattaforma basata sul cloud Microsoft Azure, abilitando servizi a valore aggiunto per offrire maggiore efficienza, soluzioni di manutenzione predittiva e benefici in termini di produttività. Come parte di questa strategia, il Nuovo Daily porta la connettività a un livello superiore, che consente la fornitura di una gamma di servizi totalmente nuovi. È molto più di un semplice veicolo. È un pacchetto completo, studiato su misura per adattarsi alle attività e ai requisiti commerciali di ogni singolo cliente. La connettività del nuovo Daily mette il veicolo in contatto diretto con la Control Room di IVECO, che riceve i dati relativi al suo funzionamento in tempo reale. Da questa postazione gli specialisti IVECO possono così incrementare il tasso di utilizzazione del mezzo, attraverso attività diagnostiche proattive, l'adozione di misure preventive e una pianificazione attenta ed efficiente degli interventi manutentivi e di assistenza. Ciò per ottimizzare le soste in officina e minimizzare

Nella pagina a fianco, dall'alto in basso, il motore F1A, l'F1C e il cambio automatico Hi-Matic a otto rapporti. Sopra, il Nuovo Daily con allestimento furgonato



Sotto, un Nuovo Daily con allestimento cassonato, durante una prova di handling. Nella pagina a fianco, la plancia del nuovo veicolo, gli interni e la radio digitale

i fermi macchina. L'innovativo servizio di assistenza a distanza (RAS, Remote Assistance Service), inoltre, permette di cambiare i dataset, eseguire sessioni diagnostiche (Remote Diagnosis Session) ed effettuare aggiornamenti software da remoto (Remote Programming Session) senza passare fisicamente dal centro di assistenza. La connettività del nuovo Daily include anche soluzioni telematiche per aiutare proprietari, autisti e gestori delle flotte ad accrescere i livelli di efficienza. Il portale MyDaily, accessibile anche tramite la app MyDaily, consente ai proprietari di monitorare il proprio veicolo da computer o dispositivi mobili, tramite i quali possono analizzare prestazioni e consumi, oltre che lo stile di guida del conducente. Il Daily invia regolarmente report sui parametri fondamentali di funzionamento, con suggerimenti per perfezionare lo stile di guida e risparmiare carburante. I clienti possono, inoltre, impostare una pianificazione degli interventi di assistenza sul veicolo per massimizzarne l'efficienza. Per i gestori delle flotte, il nuovo Daily mette a disposizione una soluzione completa offerta da Verizon Connect, che consente di ridurre le spese del parco mezzi aziendale, migliorando la navigazione, la visibilità della flotta, le operazioni diagnostiche avanzate e la segnalazione del chilometraggio in tempo reale. La sua ampia gamma di funzionalità può essere utile per

gestire i ritardi, modificare i programmi di consegna e servire tempestivamente i clienti, gestire la programmazione della manutenzione e la sicurezza di tutti i mezzi, monitorare le ore di guida e molto altro.

## DESIGN FUNZIONALE

Il Daily è immediatamente riconoscibile per il suo design, divenuto parte della sua affermata identità. L'aspetto più rilevante è che ciascun elemento ha una precisa funzione, dai nuovi cerchi in lega leggeri, che contribuiscono a ottimizzare il carico utile, ai fari Full LED di lunga durata, che aumentano la sicurezza e riducono i costi, poiché non devono essere sostituiti per l'intero ciclo di vita del veicolo. La nuova griglia anteriore è stata estesa per potenziare la capacità di ventilazione e la protezione del motore e del radiatore. Il processo di stampaggio a caldo adottato per produrla la rende estremamente solida e robusta. Gli elementi di design contribuiscono anche alla riduzione dei costi d'esercizio (TCO). Il nuovo paraurti, per esempio, è diviso in tre sezioni, per consentire la sostituzione della sola parte danneggiata, anziché dell'intera struttura anteriore, in caso di collisione. Un'eventualità, quella della sostituzione parziale, che si verifica nel 90% dei casi di incidente in ambiente urbano. Si tratta, quindi, di una soluzione che fornisce un contributo significativo alla riduzione dei costi di riparazione.



## VOLANTE MULTIFUNZIONE E SERVOSTERZO ELETTRICO

L'intero sistema di sterzo è stato riprogettato per consentire al conducente di regolare il volante in direzione sia assiale sia angolare per trovare la posizione di guida ideale. Il volante multifunzione, di dimensioni ridotte, disponibile anche nella versione in pelle, propone un'ampia serie di comandi a portata di mano e lascia maggiore spazio libero per le gambe, il che si traduce in un aumento del livello di comfort generale. Il Daily monta anche un nuovo servosterzo elettrico estremamente preciso e reattivo, che riduce le vibrazioni, assicurando un'esperienza di guida fluida e una sensazione di stabilità e controllo. Il nuovo cluster presenta un display TFT a colori ad alta risoluzione, che costituisce un'interfaccia semplice e intuitiva di tutte le impostazioni e le principali funzionalità del veicolo.

Il nuovo Daily offre condizioni di vivibilità e un'esperienza di guida pari a quelle di un'automobile. Il sistema di infotainment Hi-Connect da 7" con schermo touchscreen capacitivo e funzione di riconoscimento vocale consente all'autista di eseguire il mirroring del proprio dispositivo mobile con Apple CarPlay e Android Auto™ e di utilizzare le proprie app durante la guida in tutta sicurezza. Sono inclusi il segnale radio DAB, l'interfaccia per la retrocamera, su richiesta la navigazione Tom Tom con cartografia Truck e il sistema Driving Style Evaluation di IVECO (se presente la telematic box), che può fornire consigli e suggerimenti in tempo reale per migliorare lo stile di guida.

## MADE IN SUZZARA E VALLADOLID

Il nuovo Daily viene costruito negli stabilimenti IVECO di Suzzara (Italia) e Valladolid (Spagna), interamente dedicati a questa famiglia di prodotto. Entrambe le strutture adottano la metodologia World Class Manufacturing (WCM) ai massimi livelli per la riduzione degli sprechi e delle difettosità in tutti gli ambiti produttivi. Valladolid ha ricevuto la medaglia d'oro ad aprile 2019, in riconoscimento dei migliori standard di produzione per la gestione integrata di impianti e processi, mentre Suzzara è stato uno dei primi stabilimenti di CNH Industrial a ottenere la certificazione Silver Medal nel 2012. Negli ultimi tre anni, il progetto del nuovo Daily è stato al centro delle attività di sviluppo e produzione di entrambi gli stabilimenti. Ha comportato oltre 900mila ore di progettazione, 800 collaudi fisici e virtuali, la realizzazione di 200 prototipi e oltre 3,5 milioni di chilometri di percorrenza per i test di durata e affidabilità. L'obiettivo del progetto era di compiere un ulteriore passo in avanti in termini di qualità dei prodotti ed efficienza dei processi.





prodotto IVECO ASTRA HHD9 86.50 DUMPER 8X6



**Motore Cursor 13 da 500 CV, cambio automatico Allison, assali rinforzati e struttura di protezione della cabina per l'HHD9 di IVECO Astra in versione dumper, esposto al Salone dei veicoli e delle macchine da cantiere di Monaco di Baviera (Bauma)**

**di Giorgio Garrone**

# GIGANTE DA MINIERA

**L**a sigla HHD9 che designa l'IVECO Astra 86.50 8x6 esposto al Bauma, il Salone dei veicoli e dei macchinari da cantiere di Monaco di Baviera, non lascia spazio a dubbi. Si tratta di un mezzo per off-road estremo appartenente alla gamma heavy-heavy duty del costruttore italiano, studiata per la cantieristica dura e per gli impieghi ultra-gravosi in miniera. L'HHD9 86.50, grazie alla robustezza del telaio, agli assali e ai ponti rinforzati, all'esuberante motorizzazione Cursor 13 Euro VI di FPT Industrial da 500 CV con 2.300 Nm di coppia massima, e all'elevata massa totale a terra che può toccare le 65 ton, è in grado di sostituire, laddove la mission lo consenta, un tradizionale dump truck di pari portata. Lo fa incrementando la produttività e con costi operativi per tonnellata di carico trasportato inferiori fino al 50% nei confronti di un dumper rigido o articolato. Il propulsore Euro VI, insieme a uno specifico cassone ribaltabile da 24 m<sup>3</sup> e al dispositivo di protezione della cabina Defender (in questo caso entrambi della Cantoni) in caso di ribaltamento (Rops, Roll over Protection Structures) o di caduta accidentale di materiali dall'alto (Fops, Falling-object Protection Structures) e ad

altre dotazioni, permettono all'86.50 di ottenere la certificazione CE secondo la Direttiva Macchine 2006/42, che regola le macchine operatrici. Gli equipaggiamenti aggiuntivi per la certificazione CE includono la telecamera posteriore con monitor in cabina, la traversa posteriore e il gancio di traino da 250 ton, il gradino di salita a 600 mm dal suolo con maniglia addizionale, un sedile di guida specifico, il martelletto di sicurezza all'interno dell'abitacolo e le decalcomanie per la marchiatura CE.

## TELAIO E ASSALI SOPPORTANO DI TUTTO

La base sulla quale è costruito l'86.50 è il telaio ultra-resistente di Astra, che è uno dei fattori che ha determinato il successo dei mezzi della gamma HHD9 e dei loro predecessori, gli HHD8, in tutti i teatri operativi del mondo, dall'Africa all'Asia, dalla Federazione Russa al Sudamerica, nelle flotte delle grandi aziende internazionali della cantieristica, del settore minerario e di quello petrolifero. La struttura heavy-heavy duty dell'8x6 è costituita da due longheroni con sezione a C (con anima di 320 mm e piattabande di 90 mm) di 10 mm di spessore, distanziati fra loro di 820 mm. I due ele-

menti longitudinali del telaio sono integrati da un rinforzo di 6 mm di spessore e da traverse di collegamento imbullonate. Il tutto per assicurare un'elevata rigidità torsionale e la massima stabilità del veicolo, anche nelle situazioni operative estreme. Gli assali rinforzati sono Meritor, con portata massima di 11 tonnellate ciascuno sull'anteriore e di 21,5 tonnellate (per complessive 42 ton) sul tandem. Le sospensioni anteriori prevedono balestre paraboliche rinforzate a quattro foglie, abbinate ad ammortizzatori idraulici. Sul primo asse è montata anche una barra stabilizzatrice disponibile, come optional, anche sul secondo assale. Il tandem, invece, è equipaggiato con molle paraboliche rovesciate (cinque in tutto) basculanti su un perno centrale (soluzione tipo cantilever), con barra stabilizzatrice sul quarto assale, eventualmente integrata, a richiesta) da un'altra barra sul terzo asse.

### CATENA CINEMATICA AL TOP

La catena cinematica dell'HHD9 86.50 è basata sui sei cilindri in linea Cursor 13 di FPT Industrial in versione Euro VI di 12,88 litri di cilindrata, tarato a 500 CV con 2.300 Nm di coppia massima, disponibile nell'intervallo da 970 a 1.525 giri al minuto. Il motore, dotato di sistema d'iniezione common rail ad alta pressione, monta una turbina a geometria variabile (VGT), che permette di velocizzare la risposta del propulsore a fronte di una

maggiore richiesta di potenza da parte del conducente. Il Cursor 13 è abbinato al cambio automatico Allison 4700 a sette rapporti, equipaggiato con un convertitore di coppia e con un retarder idraulico. Il convertitore è in grado di moltiplicare ai bassi regimi la coppia in ingresso generata dal motore, facilitando così le partenze in salita e nelle condizioni off-road estreme. Alle spalle del convertitore si trovano un treno di ingranaggi epicicloidali, un modulo di controllo con i relativi sensori, il circuito di raffreddamento del fluido idraulico e il retarder. Per il rallentamento, oltre al retarder, l'IVECO Astra 86.50 può contare sul freno motore potenziato (a decompressione) IVECO Super Engine Brake, in grado di generare una potenza frenante di 563 kW (630 CV). La catena cinematica è completata dal ripartitore Steyr VG2700 con rapporto di trasmissione 1:0,913 - 1:4,07. Il rapporto di distribuzione della coppia fra l'anteriore e il tandem posteriore è di 1:2,6. L'impianto frenante di servizio prevede freni a disco sul primo e secondo asse, e unità a tamburo Z-cam sul tandem. Per i mercati extra-UE, la serie HHD9, costituita da veicoli di 2,87 m di larghezza, è disponibile in versione Euro III nelle varianti 6x6 (autotelaio cabinato e trattatore) e 8x6 (solo cabinato) con motorizzazioni Cursor 13 da 480 CV e 540 CV, abbinate a cambi manuali a 16 marce con convertitore di coppia, automatizzati a 16 rapporti, oppure totalmente automatici.

Nella pagina a fianco, l'Astra HHD9 86.50 8x6 in manovra in cava.

Sotto, una vista laterale del veicolo, che permette di apprezzare le dimensioni del ribaltabile posteriore e la struttura di protezione della cabina di guida





**Svelato all'Industrial Village di Torino il Cursor X, la sorgente di potenza del futuro di FPT Industrial, pensata per coniugare innovazione, modularità, capacità multiruolo e di auto-apprendimento, performance e rispetto dell'ambiente**

**di Fabio Lepore**

# PROGETTATO PER IL PIANETA TERRA



**I**l Cursor X, il concept di Power Source sviluppato da FPT Industrial, è stato il protagonista assoluto del Tech Day, svoltosi all'Industrial Village di Torino. "Progettato per il Pianeta Terra", il concept rappresenta la visione di FPT Industrial sul futuro delle propulsioni. Quattro "M" ne riassumono e spiegano le caratteristiche. M come Multi-power, Modulare, Multi-applicazione e Mindful. Il Cursor X è stato progettato per adattarsi a fornire la migliore soluzione in base al business e alla missione del cliente, utilizzando sia il gas naturale a combustione interna, sia la generazione elettrica permessa dalle fuel cell a idrogeno, sia l'energia elettrica proveniente da batterie. In questo senso è Multi-power. Quest'ampia scelta permette combinazioni che spaziano dall'elettrico puro all'ibrido parallelo e seriale. Il trasferimento di energia alle ruote cambia di conseguenza, con l'opzione di una trasmissione meccanica da abbinare a trasmissioni elettriche. La modularità sta nel fatto che il Power Source Concept può avere la stessa dimensione di un motore a combustione interna, grazie a un'architettura che permette semplicità di assemblaggio, d'integrazione nel veicolo e di manutenzione, nonché una completa scalabilità. La modularità può permettere a questa tipologia di soluzione di essere implementata con ogni famiglia motore di FPT Industrial in un ampio raggio di nodi di potenza.

## MULTIRUOLO PER NATURA

Grazie alla sua ampia gamma di opzioni, il Cursor X è progettato per fornire energia per la trazione, così come per sistemi ausiliari, implement e prese di potenza (PTO) per qualsiasi tipo di veicolo industriale – dai furgoni per le consegne agli autobus, dai piccoli dozer agli escavatori cingolati, dai trattori speciali alle mietitrebbie. Questo tipo di soluzione potrebbe inoltre essere offerta come pacchetto standard pre-validato per prodotti dai volumi bassi, che richiedono l'elettrificazione.

## CAPACE DI IMPARARE E DI FORNIRE INFORMAZIONI

Il Power Source Concept è stato ideato per avere una capacità di auto-apprendimento e per fornire un gran numero d'informazioni per lo sviluppo e la progettazione di ulteriori hardware e software. Potrebbe anche essere dotato di processori e sensori in grado di riconoscere eventuali anomalie, analizzare l'usura e prevedere le esigenze di manutenzione. Potrebbe anche essere connesso per comunicare continuamente con l'ambiente esterno, inviando dati operativi significativi. Nel complesso, il Cursor X è progettato per essere smart, capace di anticipare i trend futuri, grazie all'Intelligenza Artificiale e l'interazione con la centrale di controllo.



**All'Industrial Village di Torino, la seconda edizione dell'evento di FPT Industrial dedicato alle tecnologie 4.0 per la mobilità sostenibile. Oltre al concept Cursor X, soluzioni di elettrificazione, prototipi di motori a gas, connettività e molto altro**

di Fabio Lepore

# LA MOBILITÀ CHE VERRÀ

**A**lla seconda edizione del Tech Day, evento dedicato all'innovazione nel campo della mobilità svoltosi all'Industrial Village di Torino, FPT Industrial ha illustrato le tecnologie 4.0 sviluppate per il trasporto sostenibile. Oltre al Cursor X, il concept di Power Source cui è dedicato un articolo specifico in questo numero di Camion&Servizi, il Brand ha mostrato un ampio ventaglio di soluzioni per il futuro. Spaziano dall'elettrificazione delle catene cinematiche alla connettività, da un concept di mezzo pesante alimentato con celle a combustibile fino al Cursor 13 NG EVO, prototipo di motore a gas naturale per impieghi heavy duty con molteplici caratteristiche innovative. Come ha puntualizzato Annalisa Stupenengo, FPT Industrial Brand President, durante il discorso di apertura dell'evento, "FPT Industrial è stata spesso, nella sua storia, un game changer nel settore automotive con l'introduzione di dispositivi rivoluzionari, come il sistema d'iniezione Common Rail e l'esclusiva tecnologia Hi-SCR. La spinta all'innovazione, insita nel nostro DNA, ci aiuta a costruire ciò che vogliamo essere in futuro: un Brand motoristico 4.0, che offre soluzioni 4.0 alla clientela".

## PROPULSIONE ELETTRICA E COMPONENTI AUSILIARI

Nel campo dell'elettrificazione, FPT Industrial sta sviluppando tecnologie direttamente applicabili alle catene cinematiche elettriche o ibride, come l'E-Axle e il Transfer Box, e soluzioni di supporto ai tradizionali motori a combustione interna (E-Flywheel e E-Turbocharger). Queste ultime consentono di recuperare e riutilizzare parte dell'energia generata dal propulsore termico, con risparmi di carburante fino all'8% e con una migliore risposta del motore nei transitori. Il Transfer Box, installabile anche su veicoli già in produzione, è un'unità elettrica che si aggiunge al motore a combustione interna, consentendo il passaggio dalla modalità di trazione puramente elettrica a quella ibrida, fino a quella termica tradizionale. L'E-Axle è, invece, un dispositivo modulare con un'efficienza energetica del 98%, in grado di trasmettere coppia e potenza alle ruote in tutte le condizioni operative tipiche di diverse tipologie di veicoli, come camion dei segmenti medio e pesante, macchine agricole e mezzi da costruzione.

## IN VETRINA IL CURSOR 13 NG EVO

In occasione del Tech Day, FPT Industrial ha mostrato il prototipo del motore a gas naturale Cursor 13 NG EVO. Si tratta di un propulsore per impieghi heavy duty con sistema d'iniezione diretta



del carburante gassoso e dispositivo di post-trattamento costituito unicamente da un catalizzatore a tre vie. È in grado di sviluppare una potenza massima di 370 kW a 1.900 giri al minuto, con una coppia di picco di 2.200 Nm a 1.000 giri al minuto. Anche il consumo specifico è stato migliorato, portandolo a 200 g/kWh in un ampio intervallo del campo di utilizzo, mentre l'efficienza energetica raggiunge il 41%. Le altre caratteristiche tecniche di rilievo sono rappresentate dall'impiego di un turbocompressore a geometria variabile (VGT) e dall'adozione di un sistema di ricircolo dei gas di scarico (EGR) ad alta pressione, con raffreddamento intermedio. Le tecnologie sviluppate per il Cursor 13 NG EVO scaturiscono dalla ventennale esperienza di FPT Industrial nelle motorizzazioni a metano, concretizzatesi nella realizzazione di 40mila unità di diverse cilindrata, alimentate a gas naturale.

## IL PESANTE A FUEL CELL

Un'altra novità di rilievo presentata al Tech Day ha riguardato un concept di veicolo pesante a emissioni nulle, mosso dall'elettricità prodotta da celle a combustibile alimentate a idrogeno. Le fuel cell forniscono energia all'E-Axle, che assicura al mezzo di trasporto prestazioni sovrapponibili a quelle di veicolo tradizionale con motorizzazione diesel. Nell'ambito di un processo di economia circolare, l'idrogeno può essere prodotto da fonti rinnovabili, come il bio-metano, oppure può essere ottenuto attraverso altri processi che sfruttano l'energia eolica o solare. La catena cinematica del concept è in grado di sviluppare una potenza massima di 400 kW. Un sistema di gestione intelligente dei flussi energetici assicura una durata delle celle a combustibile di 20mila ore. L'autonomia operativa del veicolo raggiunge gli 800 km.

## PIÙ CONNETTIVITÀ

Un altro tema toccato dal Tech Day è stato quello della connettività dei motori. A questo scopo è stata realizzata all'Industrial Village di Torino una Control Room, che tiene sotto controllo, attraverso un kit telematico sviluppato da FPT Industrial, i principali parametri operativi dei propulsori dei camion. Ciò premette di sviluppare piani di manutenzione proattivi, di effettuare diagnosi a distanza e di prevenire eventuali guasti, incrementando così il tasso di disponibilità dei veicoli. FPT Industrial ha anche sviluppato una app e un portale Internet sui quali gli utilizzatori finali dei mezzi e i responsabili delle flotte possono monitorare il funzionamento dei motori.



# IN MISSIONE CON L'EUROCARGO CNG

**Come operano gli IVECO Eurocargo 120EL21/P CNG della flotta AMSA, utilizzati nella raccolta differenziata porta a porta dei rifiuti nelle strade di Milano. Grande silenziosità di marcia e massimo rispetto dell'ambiente con la motorizzazione Tector 6 a gas naturale**

di Sara Castaldi



**L**a raccolta differenziata dei rifiuti in ambito urbano, come quella svolta dagli IVECO Eurocargo 120EL21/P CNG della flotta dell'AMSA di Milano, è una delle missioni più impegnative per un veicolo industriale. Lo è per molteplici ragioni tecniche e di carattere ambientale. Le prime sono legate alle basse velocità in gioco, ai frequenti stop and go (anche 150 in un turno lavorativo) che caratterizzano la raccolta porta a porta e all'uso intensivo

della presa di forza per l'azionamento del compattatore a carico posteriore. Le seconde riguardano le condizioni del traffico, spesso caotico in una città come Milano, e la necessità di muoversi con cautela e silenziosamente in strade di ridotte dimensioni in presenza di pedoni, ciclisti e motociclisti, per non parlare delle auto in sosta e di altri ostacoli improvvisi alla circolazione. L'IVECO Eurocargo Natural Power è ben attrezzato per affrontare e vincere queste sfide. Che sia così lo dimostrano molteplici fattori. Prima di

tutto l'elevata visibilità anteriore e laterale della cabina, che consente all'operatore di guidare in sicurezza anche nel traffico delle ore di punta. Poi, le caratteristiche avanzate della catena cinematica, che comprendono la motorizzazione Tector 6 CNG a gas naturale, silenziosa, performante e ultra-ecologica, abbinata, nel caso dei veicoli in forza all'AMSA, al cambio automatico Allison S2500 con convertitore di coppia a 5 rapporti con rallentatore integrato. La silenziosità del Tector 6 (con emissioni sonore inferiori a 60 dB), in particolare, gioca un ruolo fondamentale nella raccolta dei rifiuti, che ha tipicamente inizio nelle prime ore del mattino (attorno alle cinque e trenta) per terminare dopo le 11 o le 12, secondo i turni di lavoro. Ma sono molto importanti anche le basse emissioni del motore a gas, poiché il veicolo deve operare in ambito urbano, la disponibilità di una presa di forza con caratteristiche adeguate alle necessità del compattatore e il raggio d'azione (di 350-400 km), garantito dalle 6 bombole di metano sistemate in posizione simmetrica rispetto ai longheroni del telaio. "La tipica missione di raccolta differenziata dei rifiuti – spiega Massimiliano Martinelli, operatore AMSA da oltre 11 anni – inizia alla 5 e trenta del mattino, quando ci viene assegnata la zona di attività, che può cambiare di giorno in giorno. La procedura del porta a porta prevede fermate continue, praticamente ogni 100-150 metri. Il cassonetto dell'umido o dell'indifferenziato (dipende dall'assegnazione) viene agganciato al compattatore. Poi, occorre agire sulla pulsantiera laterale per lo scarico nella tramoggia. Il tutto senza però lasciare residui sul manto stradale che, altrimenti, va ripulito prima della ripartenza". Quali sono le principali difficoltà di questo lavoro? Il traffico? Gli automobilisti impazienti? "Milano è sicuramente una città trafficata. Bisogna prestare la massima attenzione quando si guida, essere sempre concentrati per evitare rischi. Con gli altri utenti della strada ci sforziamo sempre di avere un rapporto educato e cordiale. Se il camion blocca il traffico, lo spostiamo lateralmente. A volte facciamo anche un giro dell'isolato per evitare che si formino ingorghi. Alla fine, serve solo un po' di pazienza". L'Eurocango CNG seguito da Camion&Servizi nella missione di raccolta dei rifiuti fa parte di una fornitura all'AMSA di 43 veicoli dello stesso modello, completata a ottobre dello scorso anno.

## CHI È AMSA

AMSA è una società del Gruppo A2A che si occupa della raccolta dei rifiuti e dei servizi ambientali in genere nel Comune di Milano e in tredici comuni della provincia. Nel complesso, gestisce un'area di 315 chilometri quadrati, nella quale sono presenti oltre 2,4 milioni persone. Di queste, 1,3 milioni abitano a Milano, 800mila sono city user e 350mila sono residenti nei comuni della provincia. AMSA ha oltre 3.000 dipendenti, un parco mezzi di 1.350 veicoli e gestisce 12 piattaforme ecologiche per il conferimento dei rifiuti non soggetti alla raccolta 'porta a porta'. Il 30% degli automezzi della società è alimentato a metano, mentre il 54% è a norma Euro V o Euro VI. Nel 2018 AMSA ha

**L'AMSA, con 3.000 dipendenti e una flotta di 1.350 veicoli, si occupa della raccolta dei rifiuti a Milano e in 13 comuni della provincia**



**Nella pagina a fianco, l'Eurocango CNG con compattatore dell'AMSA in piazza Castello a Milano. Sopra, la raccolta dei rifiuti lungo i Navigli**

raccolto a Milano circa 695mila tonnellate di rifiuti urbani, raggiungendo una percentuale di raccolta differenziata di rifiuti riciclabili pari al 59,7%. Questo valore fa del capoluogo lombardo una delle città più virtuose in questo settore tra i centri europei con oltre un milione di abitanti. Le principali frazioni di rifiuti riciclabili raccolti a Milano riguardano gli scarti organici (21,4% di tutti i rifiuti urbani), la carta e il cartone (11,8%), il vetro (9,8%) e gli imballaggi in plastica o di metallo (6,9%). I rifiuti non riciclabili (indifferenziati) di Milano vengono conferiti all'impianto di termovalorizzazione Silla2 di A2A Ambiente, localizzato nella zona nord ovest della città. La struttura, in grado di trattare oltre 500mila tonnellate all'anno, permette di ottenere la migliore valorizzazione energetica dei rifiuti residui a valle della raccolta differenziata, co-generando energia elettrica e calore per il teleriscaldamento. Il calore prodotto da Silla2 è sufficiente a riscaldare oltre 30mila famiglie, mediante acqua calda che viene convogliata in pressione alle abitazioni attraverso tubature sotterranee. L'energia elettrica prodotta dall'impianto può far fronte al consumo energetico annuo di circa 130mila famiglie. Il Silla2, che è stato realizzato con le più avanzate tecnologie disponibili per assicurare la massima protezione ambientale, è oggi all'avanguardia in Europa. Ha ricevuto le certificazioni ISO 14001 (ambiente), ISO 9001 (qualità) e OH-SAS 18001 (salute e sicurezza). I servizi ambientali sono monitorati da AMSA attraverso un sala operativa centrale, ubicata presso la sede direzionale, che consente l'integrazione dei sistemi e la visualizzazione in diretta delle informazioni. La rilevazione in tempo reale del posizionamento degli automezzi dedicati ai servizi di raccolta rifiuti, spazzamento e pulizia, permette di verificare sul sistema cartografico aziendale il percorso eseguito, confrontandolo con l'itinerario pianificato.



# MOBILITÀ SU MISURA

**Come la Nuova Camper Marostica di Sandrigo (Vicenza) allestisce camper ad accessibilità facilitata per disabili e modelli specifici per uffici, ambulatori e posti di comando mobili su telaio IVECO Daily. Soluzioni sartoriali, secondo le esigenze dei singoli utilizzatori**

di Sara Castaldi

**U**n camper, sia esso puro, cioè derivato dalla trasformazione di un furgone di serie, mansardato o semi-integrale, non è semplicemente una casa (o, talvolta, un ufficio, un ambulatorio o, ancora, una postazione di comando avanzata) su ruote. È un mondo a se stante, autosufficiente, complesso, tagliato su misura, che deve rispondere alle particolari esigenze di chi lo utilizza. Lo sa bene la Nuova Camper Marostica, società di Sandrigo in provincia di Vicenza, da oltre quarant'anni specializzata nella realizzazione di questa tipologia d'allestimenti, prevalentemente su meccanica IVECO Daily, che ha fatto del lavoro sartoriale la propria carta vincente sul mercato. Oltre ai modelli tradizionali, l'azienda vicentina allestisce anche veicoli speciali per persone diversamente abili, caratterizzati da un livello di personalizzazione ancora più marcato rispetto allo standard. "Il segreto di un camper ben riuscito per un cliente con ridotte capacità motorie – spiega Giuseppe Sabato, titolare della

società – sta nella sua capacità di soddisfarne appieno le specifiche esigenze. Nella fase di progetto, se possibile, seguiamo nella vita quotidiana il futuro utilizzatore, per comprenderne le abitudini nell'abito familiare. Cerchiamo, con l'aiuto dei suoi suggerimenti, di riprodurre a bordo veicolo le stesse caratteristiche ambientali, in dimensioni ridotte, a cominciare dalla facilità d'accesso. Quest'ultima è assicurata da una porta d'ingresso con una luce maggiorata (cioè, di almeno 80-90 cm) e da una pedana di sollevamento elettroidraulica semiautomatica di portata fino a 300 kg, in grado di gestire anche le carrozzine a trazione elettrica con persone di grande corporatura. Nella fase successiva, vengono studiate le suddivisioni interne, partendo dal corridoio, ampio a sufficienza ma non tale da penalizzare le volumetrie per gli armadi e per la cucina, e dal bagno, totalmente adattato negli spazi e negli accessori. In quest'ottica, il lavandino deve avere un'altezza adeguata e devono essere predisposti i maniglioni per agevolare gli spostamenti, nonché il seggiolino per il box doccia.

Progettiamo, inoltre, due aree che consentono la rotazione completa della sedia a rotelle. Una si trova, di solito, in corrispondenza dell'entrata e una in prossimità della toilette. Infine, occorre pensare ai dispositivi di fissaggio della carrozzina e alle soluzioni per raggiungere il posto guida, come l'adozione di sedili girevoli. Tutte queste lavorazioni sono realizzate artigianalmente, sotto la supervisione costante del cliente. Insomma, allestire un camper significa confezionare con cura un abito su misura”.

## PERCHÉ IL DAILY È LA BASE IDEALE

Perché, fin dagli esordi dell'azienda, avete scelto l'IVECO Daily come base per la realizzazione della maggior parte dei vostri camper? “Per molteplici ragioni. Prima di tutto, per sfruttare i vantaggi, in termini di stabilità del telaio e di corretta distribuzione dei pesi, dati dalla trazione posteriore con gomma gemellata. Poi, perché IVECO offre sulla gamma Daily una versione specifica per camper a tara alleggerita; ciò permette di rispettare i limiti di legge per il peso totale a terra, senza penalizzare l'allestimento. Infine, perché il Daily è l'unico veicolo leggero disponibile anche in versione a trazione integrale permanente, utile per allestire i camper destinati alle escursioni off-road”. Oltre ai modelli per i disabili, com'è articolata l'offerta di prodotto della Nuova Camper Marostica? “Negli anni, ci siamo specializzati in allestimenti speciali, anch'essi realizzati prevalentemente su base

IVECO Daily. L'offerta spazia dagli ambulatori mobili a quelli dedicati alla medicina del lavoro e dello sport, fino alle auto-emoteche, ai posti di comando avanzati per gli interventi d'emergenza su larga scala, alle officine mobili e ai mezzi a trazione integrale. Nell'ambito dei veicoli speciali, in particolare, abbiamo recentemente allestito per il Comitato di Milano della Croce Rossa Italiana un ambulatorio mobile con poltrona chirurgica ad azionamento elettrico, vano per le bombole d'ossigeno, toilette e una piccola postazione di comando, dotata di computer e di collegamento radio con la centrale operativa. Ci hanno anche commissionato un altro veicolo, sempre su meccanica IVECO Daily, da allestire a posto di comando avanzato, una vera e propria centrale operativa mobile per le maxi-emergenze”. Nel corso degli anni, la produzione della Nuova Camper Marostica si è costantemente evoluta, comprendendo, oltre ai camper puri, ottenuti trasformando i furgoni di serie lamierati o semi-vetrati, i monoscocca semi-integrali (Royal System II) e i mansardati (Royal System II King). “Oggi – conclude Giuseppe Sabato – l'attenzione della clientela si sta spostando verso i camper puri, poiché le famiglie sono meno numerose di un tempo e il furgonato è molto più agile e maneggevole degli altri modelli. Il nostro cliente tipo, per i camper tradizionali di nuova costruzione, è una persona di mezza età con una lunga esperienza come camperista. I giovani, invece, preferiscono orientarsi verso gli usati, da noi ricondizionati e garantiti”.





## SAFETY KLEEN ITALIA **PULIZIA A DOMICILIO**

**Sei Daily 50C15 e sette 60C15 allestiti con furgonatura ADR per il trasporto dei detergenti destinati alle lava-pezzi industriali entrano in servizio nella flotta della Safety Kleen Italia di Pero (Milano). Perché sono stati scelti i mezzi di IVECO**

di Sara Castaldi

**T**redici IVECO Daily – sei 50C15 e sette 60C15 – allestiti con furgonatura speciale omologata ADR della Cattaneo & Allievi di Cesano Maderno (Monza-Brianza) sono entrati recentemente in servizio presso la flotta della Safety Kleen Italia di Pero (Milano). La fornitura è stata curata dalla concessionaria IVECO di riferimento, la Milano Industrial, che fa parte, insieme alla Tentori Veicoli Industriali e all'ATL del gruppo Lombardia Truck. La Safety Kleen Italia, con 150 addetti, una flotta di circa 80 veicoli e un fatturato di 30milioni di euro nel 2018, è specializzata nella fornitura di attrezzature e servizi di lavaggio per pezzi meccanici a società che operano in molteplici settori merceologici, da quello aeronautico all'automotive, dal ferroviario all'alimentare, fino alle macchine movimento terra, alla difesa e ai trasporti, solo per citarne alcuni. I nuovi Daily trasportano detergenti e strumenti per la manutenzione delle attrezzature lava-pezzi industriali, installate presso le sedi degli utilizzatori finali. Si tratta di mantenere in efficienza oltre 15mila macchine di lavaggio, operative presso 11mila clienti in Italia, ubicati principalmente nelle regioni del Centro-Nord. Gli operatori a bordo dei Daily, partendo dalle otto sedi e dai due siti satelliti della Safety Kleen Italia nella Penisola, ritirano i detergenti esausti, gestiscono e smaltiscono i rifiuti secondo le normative di riferimento, effettuano gli interventi di manutenzione delle vasche di

pulizia e riforniscono con prodotti nuovi le attrezzature di lavaggio. Affidabilità, robustezza ed esperienze positive in Europa “Ci siamo sempre trovati bene con i mezzi di IVECO – spiega Stefano Riva, Operations Manager di Safety Kleen Italia – per la loro affidabilità, le doti di robustezza, il prezzo d'acquisto competitivo in rapporto alle prestazioni e per le esperienze positive accumulate anche in altri paesi europei dove, come multinazionale di origine americana, siamo presenti da tempo. Negli ultimi anni è aumentata, all'interno della nostra flotta di un'ottantina di veicoli, la percentuale di mezzi con massa totale a terra oltre le 3,5 tonnellate, guidabili con patente C. Questo trend è legato al fatto che sta rapidamente crescendo la il numero di macchine lava-pezzi di maggior peso e dimensioni, per le quali sono necessarie quantità rilevanti di detergenti e, di conseguenza, veicoli di portata maggiore rispetto al passato. Tutti i nuovi Daily sono equipaggiati con una furgonatura della Cattaneo & Allievi di Cesano Maderno (Monza Brianza), omologata secondo le normative ADR. La certificazione ADR dell'allestimento è indispensabile per movimentare alcune tipologie di detergenti, che rientrano nella categoria dei prodotti infiammabili. Nell'arco di un anno i camion della nostra flotta accumulano percorrenze attorno ai 30mila chilometri. La rotazione del parco avviene, in media, ogni sei anni, con un massimo di otto/nove anni per i mezzi di maggiore peso totale a terra”.

GRUPPO MOLLO

# CON IL DAILY IL NOLEGGIO È DI QUALITÀ

**Maxi-fornitura di 89 cabinati IVECO Daily al Gruppo Mollo di Alba (Cuneo), specializzato nella locazione di veicoli e attrezzature per il comparto dell'edilizia. Le ragioni che hanno portato alla scelta dei mezzi del Brand**

di Sara Castaldi

**S**ta per essere completata una maxi-fornitura di 89 IVECO Daily al Gruppo Mollo di Alba, in provincia di Cuneo, specializzato nella locazione di veicoli, macchine e attrezzature per l'edilizia. I Daily che entrano nella flotta a noleggio della società piemontese comprendono autotelai di 3,5 tonnellate di massa totale a terra a cabina singola o doppia, a ruote posteriori singole o gemellate, allestiti con cassone fisso, cassone e gru retrocabina o con ribaltabile. In tutti i casi, la motorizzazione prescelta è la F1A di 2,3 litri di cilindrata a 136 CV con 350 Nm di coppia massima. I nuovi veicoli vengono proposti in locazione con contratti a breve (nella maggior parte dei casi) o a medio termine alle imprese attive nei settori dell'edilizia e delle costruzioni nelle sei regioni d'Italia dove il Gruppo Mollo è presente con sedi o filiali operative. "Il rapporto con IVECO e con la concessionaria IVECO di riferimento, la Garelli Veicoli Industriali – spiega Mauro Mollo, uno dei due fratelli titolari della società – risale alla seconda metà degli anni '90, con l'acquisizione del primo Daily allestito con una piattaforma di lavoro aerea della Pagliero. Dal 2000, abbiamo deciso di puntare sul leggero della Casa italiana, perché riteniamo che sia il prodotto 'giusto', per robustezza e affidabilità, per la nostra clientela, che è costituita, per il 50-60% del fatturato annuo, da imprese edili. Apprezziamo, inoltre, la capillarità sul territorio della rete di assistenza IVECO – fattore cruciale per chi, come noi, è presente in più regioni – e il fatto che il Daily conserva nel tempo un elevato valore residuo. Che sia così lo testimoniano le richieste per nostro usato, seguito, controllato e tenuto

in condizioni di piena efficienza dall'officina interna per tutto il primo ciclo di vita operativa". Come si riesce a scegliere le specifiche tecniche 'giuste' per un veicolo, come il Daily, destinato al noleggio? "Per la nuova fornitura abbiamo deciso di puntare sulla motorizzazione da 136 CV, abbinata a un tradizionale cambio a innesto meccanico. Poiché il comfort a bordo è importante, tutti i veicoli sono equipaggiati con climatizzatore, finestrini ad azionamento elettrico e autoradio. Ma non basta. Per mantenere e ampliare la clientela, è indispensabile che tutti i mezzi siano sempre in ottime condizioni, puliti e lavati dopo ogni rientro da un noleggio. Insomma, dobbiamo curare ogni dettaglio e, in quest'ottica, il prodotto deve essere perfetto". "Il Gruppo Mollo – aggiunge Marco Evola, Key Account Manager nell'Ente IVECO Direct Sales – punta sul noleggio di qualità. Pone un'attenzione maniacale alle condizioni del veicolo e alle specifiche esigenze di chi dovrà utilizzarlo. Poi, da azienda italiana di successo non può che acquistare un prodotto di qualità Made in Italy".





# ALLA CONQUISTA DELL'ISOLA

**Crossway per la Arst e Magelys per il Gruppo Sina. Così la Concessionaria IVECO Acentro vuole essere protagonista del mercato bus oggi e domani, anche in vista della transizione energetica verso il gas naturale**

di Ivan Poli

In Sardegna operano importanti realtà del trasporto persona: una trentina le aziende private, dieci delle quali le più rappresentative. Nel settore pubblico spiccano, invece, quattro aziende. A coprire l'intero mercato dell'interurbano dell'isola pensa la Arst, l'azienda regionale, mentre la Ctm concentra la propria azione su Cagliari e provincia. A Sassari e a Nuoro operano, invece, due aziende omonime (Atp).

Il concessionario IVECO per la Sardegna è la Acentro. Nata 9 anni fa, dispone di due sedi, una a Cagliari e l'altra a Sassari, a cui si aggiungono quelle di Olbia e Nuoro e le 12 officine specializzate sparse per tutto il territorio. Un gruppo che distribuisce truck e bus del gruppo IVECO e macchine del movimento terra a marchio Case (sempre CNH Industrial) per un giro d'affari intorno ai 25 milioni di euro e un volume di vendite di circa 300 veicoli.

A capo di questa struttura c'è Marcello Zanella, Amministratore Delegato, torinese gentile che da 36 anni lavora nel gruppo IVECO. A rispondere direttamente a lui, 39 dipendenti più 12 agenti. «L'obiettivo è crescere», dichiara Zanella, «abbiamo il prodotto, la rete e le persone giuste». Il settore del bus è una nicchia «ma stiamo crescendo bene. Attualmente stiamo gestendo la consegna di 61 Crossway per la Arst. Nello specifico si tratta di Classe II da 10 e 12 metri in diversi allestimenti».

Ma non finisce qui. «Sempre ad Arst stiamo consegnando 9 modelli, sempre Crossway, derivanti dalla gara Consip». Ma non c'è solo il mercato dei Classe II nei progetti di Zanella. «Come Acentro partecipiamo, con grande successo, anche a gare pubbliche e nel settore degli scuolabus stiamo facendo molto bene». E il turismo? «Il Magelys è una gamma che ha le carte in regola per diventare leader. La recente consegna all'azienda Sina, della famiglia Stevelli, uno dei maggiori operatori sardi, è davvero un bel segnale».

Il gruppo Sina, tra i leader del settore, ha optato per la versione da 12,8 metri, un due assi capace di trasportare 59 passeggeri. A muovere il coach di casa IVECO BUS pensa il sei cilindri Cursor 9, che eroga 400 cavalli per una coppia di 1.700 Newtonmetro disponibili già a 1.250 giri. A trasferire il moto alle ruote la trasmissione automatizzata Zf a 12 marce, il top per questo tipo di applicazione.

«Voglio ringraziare Marcello Zanella per la sua serietà e per la disponibilità di tutto il suo staff», dichiara Gianfranco Stevelli, fondatore e presidente del gruppo Sina. «Questo è il primo Magelys (nuovo n.d.r.) che sbarca in Sardegna e sono molto contento di tenerlo a battesimo. La mia azienda è nata nel 1967, a quell'epoca avevamo solo un bus, oggi ne abbiamo circa una cinquantina e con noi lavorano 80 collaboratori. Oltre ai servizi di no-





GUARDA  
IL VIDEO

leggiamo copriamo anche alcune linee regionali per Arst e operiamo in Lombardia e in Veneto nel settore scuolabus».

L'IVECO BUS Magelys interpreta al meglio la richiesta del mercato sardo, che negli anni si è spostato verso modelli da 13 metri due assi caratterizzati da una meccanica rodata e da interni capaci di assecondare qualsiasi esigenza. «Certamente il prezzo è un elemento importante»,

ci dice Ernesto Pacini, collaboratore dell'IVECO Acentro, «ma il mercato apprezza il servizio post vendita del gruppo IVECO in Sardegna. Il Magelys è l'autobus da turismo con il miglior equilibrio tra qualità e prezzo oggi presente sul mercato».

Oltre al settore del noleggio IVECO è attualmente concentrata su un altro tema: la transizione energetica. «Qui in Sardegna, per ora, non abbiamo distributori di metano e di LNG (gas naturale liquefatto) funzionanti. Per IVECO, leader europeo della trazione a gas, sia nel settore bus sia nel settore truck, è un grande freno per la crescita». Ma qualcosa sta cambiando. «L'anno scorso a metà



settembre è stata inaugurata la prima stazione di rifornimento vicino Cagliari», ci dice Zanella, «già predisposta per erogare CNG e LNG. Dovrebbe diventare attiva dal gennaio 2020». Ma c'è di più. «A Oristano è partito un progetto di Higas che sta realizzando un deposito con una capacità di 120mila metri cubi, che sarà pronto nell'estate

2020. Questo polo servirà il mercato navale ma nel contempo darà un contributo importante anche al segmento truck & bus». Perché «l'unica via per la transizione energetica per un'isola come la Sardegna è quella del metano e del gas liquefatto. E i nostri autobus interurbani a gas rappresentano l'evoluzione di un trasporto moderno e green». I fondi erogati dal Ministero dei Trasporti per il rinnovo del parco destinati a mezzi a basso impatto ambientale nonché i 150 milioni erogati dalla Regione per il parco rotabile saranno linfa vitale per svecchiare un parco che supera i 15 anni di età media. «E IVECO», conclude Zanella, «sarà protagonista».

**Nella pagina a fianco, Marcello Zanella, Amministratore Delegato della concessionaria IVECO Acentro, con Gianfranco Stevelli, Presidente e fondatore del Gruppo Sina. A fianco, Gianfranco Stevelli al posto guida di un Magelys. Sotto, un IVECO BUS Magelys del Gruppo Sina**





Tanta tecnologia, elevato comfort e dotazioni di sicurezza di ultima generazione per le quattro famiglie – Pop, Start, Line e Tourys – del Nuovo Daily minibus, presentato all'Industrial Village di Torino  
di Ivan Poli

# TAGLIA MINI DOTAZIONI DA COACH

**N**on chiamatelo mini! Il nuovo Daily è un concentrato di tecnologia che segna il debutto nel mondo minibus di una serie di dispositivi che fino ad oggi sono stati esclusivo appannaggio degli autobus granturismo. Basti pensare ai sistemi di assistenza alla guida e all'ambito della connettività. Il Daily per trasporto passeggeri è stato il grande protagonista di un'intera due giorni al CNH Industrial Village di Torino a inizio aprile. Due giorni articolati in una serie di attività che hanno incluso, oltre alla conferenza plenaria, anche workshop digitali interattivi e test drive del nuovo veicolo. L'evento ha sancito non solo il debutto di fronte alla stampa per il nuovo mi-

nibus IVECO Daily, ma ha rappresentato anche il primo appuntamento con i giornalisti per il nuovo vertice IVECO Gerrit Marx, che da inizio anno ricopre la posizione di President Commercial & Specialty Vehicles. Presenti anche i leader della Business Line 'leggeri' responsabile del Daily: Raffaele Di Donfrancesco (Head of LCV Global Product Line) e Sergio Piperno Beer (Light Line Business Director).

Il lancio pubblico del nuovo Daily si inserisce in una fase di cambiamento che sta investendo tutto il mondo della mobilità, a partire dal settore dei veicoli commerciali. Le macro tendenze rispondono a termini ormai noti agli addetti ai lavori: digitalizzazione, automazione, elettrificazione e servitizzazione. Ecco: il nuovo Daily trasforma queste tendenze in opportunità per i clienti.



Quarant'anni di storia sono un retaggio importante, un solido appiglio al quale restare fedeli per proiettarsi verso il futuro.

La nuova famiglia di minibus Daily offre, come al solito, un quartetto di gamme in grado di coprire ogni esigenza di servizio. Un'offerta che si traduce in 11 possibili combinazioni di gamma e lunghezza. Anzi, dodici, se contiamo anche il nuovo Daily Electric, 'freccia' della faretra IVECO in un mercato che marcia ad ampie falcate verso l'elettrificazione in ambito urbano. I bodybuilder, da parte loro, hanno la possibilità di scegliere tra il Daily van e il Daily chassis. Delle quattro gamme – quattro solo per il mercato italiano – ad aprire il catalogo troviamo il Daily Pop, pensato espressamente per le nostre latitudini. Si tratta di uno scuolabus in grado di caricare fino a 32 passeggeri per la scuola media e fino a 41 per le elementari. Tre le possibili lunghezze, a seconda del passo che può variare tra 3.520 (con sbalzo lungo) e 4.100 (con sbalzo lungo o corto) millimetri. Il motore? 156, 180 o 210 cavalli. Il Daily Start trova il suo terreno di elezione, invece, nell'ambito dei servizi da navetta aeroportuale o taxi. Il mezzo è un entry level da 6 metri, disponibile con motore da 156 o 180 cavalli. Numerosi i possibili allestimenti interni, che permettono al veicolo di ospitare a bordo fino a 22 posti per i passeggeri o ricavare lo spazio per accogliere fino a 2 sedie a rotelle. Tra gli optional ci sono le porte elettriche scorrevoli con gradino retrattile e l'impianto di condizionamento centralizzato. Di serie è presente una porta manuale scorrevole con pedana. L'entrata è stata riprogettata per soddisfare lo standard R107 relativo alle dimensioni dei gradini.

Il trasporto extraurbano è appannaggio del Daily Line, disponibile in tre lunghezze e con due tipologie di porte elettriche. La versione più capiente può ospitare 22 passeggeri. L'accesso dei passeggeri a mobilità ridotta è facilitato dall'ampia piattaforma posteriore e dai sedili a sgancio rapido posizionati nelle ultime file (su richiesta, così come una serie di altri equipaggiamenti aggiuntivi disponibili: il cartello indicatore, lo spazio per oblietratrice, i pulsanti di fermata). Delle gamme Pop e Line è prevista anche una versione Natural Power. Ovvero, mossa da motore Cng da tre litri e 140 cavalli.

Dulcis in fundo, il Tourys, destinato al mondo del turismo. Due le declinazioni: Tourys Flat Floor e Tourys Plus. L'illuminazione interna è a led,

**L'offerta comprende quattro gamme: Pop per gli scuolabus, Start per i servizi di navetta, Line per l'extraurbano e Tourys per il mondo del turismo**



la bagagliaia accoglie fino a 2,5 metri cubi di bagagli, le cappelliere sono state interamente riprogettate e le prese usb accompagnano ogni coppia di sedili. Da sottolineare la presenza, di serie, della trasmissione Hi-Matic a otto rapporti, che permette una cambiata senza interruzioni di coppia in meno di 200 millisecondi. Infine, l'IVECO Daily Electric si presta a servizi nei centri città e a operazioni da navetta. Vanta un'elevata autonomia, grazie a soluzioni con due o tre batterie al sodio cloruro di nichel ad alta densità combinate con supercondensatori ad elevata potenza. L'energia cinetica è recuperata durante la frenata e trasformata in elettricità per ricaricare le batterie di trazione. La ricarica completa può essere effettuata secondo una modalità di ricarica flessibile brevettata da IVECO. I tempi? 24 ore con la presa domestica, 10 ore da una presa pubblica o privata e 2 ore da una stazione pubblica.

**Nella pagina a fianco, un Daily minibus con motorizzazione a gas naturale compresso (CNG). Il alto, gli interni del veicolo. Sopra, la plancia**



# QUALITÀ E CONVENIENZA By IVECO

**Creata per i veicoli di oltre sei anni d'anzianità, la linea NEXPRO offre una valida alternativa ai ricambi originali sotto il profilo del rapporto qualità-prezzo. Com'è articolata l'offerta di prodotto**

**di Christophe Caplain**



# A

ccanto alla gamma dei ricambi originali Origin e a quella Reman dei componenti rigenerati, IVECO propone gli elementi della linea NEXPRO, pensati per i veicoli del Brand fuori garanzia di oltre sei anni d'anzianità operativa. Si tratta di ricambi competitivi dal punto di vista del rapporto qualità-prezzo, che rappresentano una valida alternativa agli Origin per tutti i modelli di IVECO, dai leggeri della gamma Daily, ai medi Eurocargo, fino ai pesanti delle serie Stralis e Trakker. L'offerta di prodotto NEXPRO è focalizzata soprattutto sulle parti di ricambio necessarie agli interventi di manutenzione ordinaria (elementi filtranti, componenti per gli impianti frenanti) e di ripristino della carrozzeria (parafanghi, specchi retrovisori e spazzole tergicristallo), ma comprende anche un ampio ventaglio di batterie e, a breve, sospensioni, ammortizzatori, molle ad aria e molto altro. Per gli impianti frenanti, in particolare, NEXPRO mette a disposizione degli operatori del trasporto di dischi freno, set di ganasce e di pastiglie, nonché sensori d'usura. L'offerta di elementi filtranti prevede, invece, cartucce filtro per aria, gasolio e per l'olio motore. "Chi utilizza un camion del Brand con un'anzianità operativa di oltre sei anni – spiega Rinaldo Profeta, IVECO NEXPRO Manager EMEA – cerca spesso soluzioni a buon mercato per gli interventi manutentivi, magari abbandonando le officine autorizzate della rete IVECO per rivolgersi ai network indipendenti o, in alcuni casi, per affidarsi a strutture d'assistenza interne di proprietà. La linea NEXPRO è stata creata proprio per intercettare queste esigenze e riconquistare al Brand questo tipo di clientela. Con i ricambi



NEXPRO copriamo le serie Daily, Eurocargo, Stralis e Trakker ed anche gli autobus di IVECO BUS. In gamma non sono presenti, invece, componenti per gli interventi di riparazione, come motori, cambi, sistemi d'iniezione, turbocompressori, che fanno parte della linea

dei ricondizionati Reman". Quali sono i principali vantaggi dei NEXPRO per la clientela?

"Molteplici. Prima di tutto, a monte dei NEXPRO c'è un rigoroso sistema di controllo della qualità dei fornitori, dei materiali e del prodotti, poiché il Brand, commercializzando questi componenti, ci mette la faccia. Sono, infatti, proposti sul mercato come NEXPRO by IVECO. I NEXPRO, inoltre, rispondono pienamente alle normative e agli standard europei. Un altro vantaggio è dato dalla garanzia, che ha stessa durata dei componenti originali, quindi, secondo il tipo di ricambio, uno o due anni dalla data d'installazione sul veicolo. Infine, ma non in ordine d'importanza, la convenienza economica, che si traduce in un differenziale di prezzo compreso fra il 30 e il 40% rispetto a un originale. C'è poi un ultimo fattore da prendere in considerazione. Effettuare gli interventi manutentivi con i NEXPRO presso un'officina autorizzata IVECO significa rivolgersi a meccanici e a specialisti che conoscono a fondo il veicolo, che hanno partecipato ai corsi d'aggiornamento e che, per questi motivi, assicurano tempi d'intervento ridotti al minimo. Anche questo è un valore aggiunto". Per favorire la penetrazione commerciale dei NEXPRO è stato creato un team dedicato di esperti dell'after-market, in grado di fornire, nelle diverse aree geografiche della Penisola, un supporto per elaborare la strategia di seconda linea più adatta nei confronti sia dei dealer sia dei clienti finali. Il team, attraverso l'ascolto delle esigenze delle aziende di trasporto, individua anche i prodotti non ancora a listino da introdurre sul mercato.

A fianco, due gamme di veicoli per le quali sono disponibili i ricambi NEXPRO. In alto e sotto, alcuni componenti dell'offerta NEXPRO





# IL MEGLIO DEI RICAMBI

**Nelle parole di Fabio Genovese, IVECO Parts&Service Marketing Product, le ragioni per scegliere i ricambi originali. Migliori performance, vita utile allungata e minori costi totali di gestione (TCO)**

**di Christophe Caplain**



A fianco,  
Fabio Genovese,  
IVECO Parts&Service  
Marketing Product.  
Nella pagina a fianco,  
un kit di ricambi  
originali IVECO

ricambi originali, che IVECO ha battezzato Genuine Parts, svolgono un ruolo fondamentale nel garantire il livello delle prestazioni dei camion al passare del tempo, nell'allungarne la vita operativa e nel ridurre i costi totali di gestione (TCO, Total Cost of Ownership). All'offerta di prodotto Genuine IVECO affianca le proposte delle linee Reman (rigenerati) e della linea Accessori, che seguono gli stessi processi e le stesse attenzioni e cure dei ricambi originali. Per capire come si sta muovendo IVECO per promuovere la propria offerta di ricambi originali e quali vantaggi comporta il loro utilizzo da parte delle aziende di trasporto, Camion&Servizi ha intervistato Fabio Genovese, IVECO Parts&Service Marketing Product.

**C&S:** Prima di tutto, perché scegliere ricambi originali? Quali vantaggi portano agli operatori del trasporto?

**Genovese:** L'intera offerta dei nostri ricambi originali viene studiata durante la stessa fase di progettazione dei veicoli, superando rigorosi controlli qualitativi e rispondendo appieno alle specifiche di progetto della Casa costruttrice. Tutto questo si traduce in garanzia di prestazioni pari al nuovo in tutte le condizioni d'impiego e in qualunque situazione ambientale, anche la più severa.

**C&S:** Su quali tipologie di componenti si concentrano le azioni di promozione del Brand?

**Genovese:** In primo luogo, ovviamente, su tutti i ricambi della manutenzione ordinaria del veicolo, come i filtri dell'aria, dell'olio e del gasolio, ai quali cui abbiamo affiancato l'offerta dei maintenance KIT per tutte le gamme, inclusi i modelli CNG. IVECO dedica inoltre una particolare attenzione a tutti i componenti per la sicurezza dei veicoli, dischi e pastiglie freno, anch'essi proposti in kit. Oltre a un vantaggio economico rispetto all'acquisto dei singoli componenti, l'utilizzo dei kit comporta un vantaggio in termini di tempo, dal momento che l'officina o il meccanico hanno immediatamente a disposizione tutto ciò che occorre.

Nella promozione dei nostri ricambi originali cerchiamo sempre di dimostrare – con dati alla mano, estrapolati dai test su strada e dalle prove al banco – che offrono di fatto performance superiori rispetto a quelli proposti dai principali competitor.

In sintesi, occorre considerare tutti gli aspetti della questione, non solo il prezzo d'acquisto dei ricambi. Non bisogna, infine, dimenticare l'offerta da parte di IVECO dei cosiddetti 'bo-

dy parts', cioè di tutti i ricambi di carrozzeria, come paraurti, proiettori, luci di posizione, parabrezza e specchietti retrovisori. Anche in questo caso, la nostra strategia sta nel far comprendere alla clientela che la soluzione ottimale è sempre rappresentata dalla scelta di componenti originali.

**C&S:** Chi è il cliente-tipo di un ricambio originale? Chi possiede camion di recente immatricolazione?

**Genovese:** In prevalenza, sì. Ma ci sono operatori del trasporto che preferiscono ricambi originali anche per i mezzi di una certa età. Esistono anche trasportatori molto attenti ai costi operativi del parco mezzi (TCO, Total Cost of Ownership), che cercano il giusto compromesso fra prezzo d'acquisto e performance. In questo caso, IVECO risponde con le linee Reman e NEXPRO.

**C&S:** Come si collocano, rispetto agli originali, i Reman?

**Genovese:** La nostra offerta di ricambi Reman garantisce le performance dei ricambi originali ad un prezzo più contenuto. Abbiamo in atto un piano lancio di prodotti che arricchirà notevolmente l'offerta Reman a tutto vantaggio dei nostri clienti.





# UN ANNO DAVVERO POSITIVO

**Nelle parole di Monica Bertolino, Responsabile CNH Industrial Financial Services Italia, il bilancio delle iniziative intraprese nel 2018 per sostenere i clienti di IVECO e IVECO BUS nei loro progetti di trasporto. Uno sguardo alle prospettive per quest'anno**  
di Raffaella Camerino



**I**l 2018 è stato un anno sfidante, ma ricco di soddisfazioni per IVECO Capital. Le sfide sono venute dalla necessità di offrire prodotti finanziari e soluzioni d'investimento adeguate a una realtà in continua e rapida evoluzione in un contesto di mercato, come quello italiano, altamente competitivo. Le soddisfazioni stanno nei tanti segni più, in termini di stipulato e di penetrazione dei prodotti di CNH Industrial Financial Services, che con il brand IVECO Capital sostiene i clienti dei veicoli di IVECO e IVECO BUS. Questi argomenti e le prospettive per il 2019 sono al centro dell'intervista concessa a *Camion&Servizi* da Monica Bertolino, Responsabile CNH Industrial Financial Services Italia.

**C&S:** *Un bilancio delle azioni intraprese nel 2018 da IVECO Capital? Quali sono stati i prodotti di maggiore successo? Perché si sono imposti sul mercato?*

**Bertolino:** Quando si parla dei servizi finanziari di CNH Industrial preferisco definirli soluzioni d'investimento e non solo prodotti finanziari. Nel 2018 abbiamo lanciato campagne e prodotti efficaci. Abbiamo seguito i nostri brand differenziando le proposte per gamme, con

tassi competitivi e strutture flessibili, che hanno permesso ai nostri clienti di realizzare i loro progetti di trasporto e di mobilità sostenibile e a IVECO di confermarsi leader nel proprio settore. Tra i principali motivi di questo successo mi preme evidenziare la stretta collaborazione con tutti i brand del Gruppo CNH Industrial. Avere il privilegio di operare in un'azienda che agisce su più settori permette di avere una visione completa dell'andamento del mercato e delle modalità in cui possiamo supportare i clienti. Contano, inoltre, la presenza sul

territorio dei nostri 'Investment Solver', funzionari commerciali preparati e professionali, una rete di concessionari capillare e una struttura che ci consente di essere molto flessibili e di

adeguare le proposte finanziarie. Queste ultime spaziano dalla locazione operativa con assicurazione alla manutenzione e riparazione integrata, dal leasing finanziario con servizi a quello con l'opzione di uscita anticipata contrattualizzata al momento della stipula.

Non dimentichiamo tuttavia che la forte spinta a investire nel 2018 è provenuta dalle azioni di sostegno alle imprese inserite nel quadro dell'Industria 4.0, dai fondi statali e regionali stanziati per l'inve-





stimento, efficaci per la singola impresa e per sostenere la ripresa economica nel suo complesso. Il leasing, anche in questo contesto, si dimostra una soluzione ottimale, e i nostri specialisti offrono consulenza e supporto su queste tematiche, non sempre di semplice applicazione e comprensione.

**C&S:** *Alcune cifre dei volumi finanziati e della penetrazione dei prodotti finanziari di IVECO Capital sull'immatricolato IVECO.*

**Bertolino:** IVECO Capital quest'anno ha realizzato 564 milioni di euro di stipulato, il 31% in più rispetto al 2017 mentre, complessivamente, CNH Industrial Capital ha realizzato 768 milioni di euro, facendo registrare un più 27% rispetto al 2017. Sotto il profilo dell'immatricolato, oltre il 40% degli investimenti in veicoli IVECO in Italia è stato supportato da Capital. Sono soddisfatta del trend crescente della quota sul venduto, a conferma che siamo un valore aggiunto per i clienti e che il servizio è apprezzato e competitivo.

**C&S:** *In che modo le imprese italiane hanno colto nel 2018 le opportunità offerte dagli incentivi?*

**Bertolino:** Sulla base dei nostri riscontri, il 18% dei clienti CNH Industrial Capital ha utilizzato la Sabatini, l'agevolazione messa a disposizione dal Ministero dello Sviluppo Economico per tutte le imprese che vogliono rinnovare impianti e macchinari e acquistare nuove attrezzature. Per quanto riguarda il "Super-ammortamento", l'incremento dell'investimento in beni strumentali del 5,8%, ci conferma che i clienti hanno effettivamente colto l'opportunità fiscale dello strumento. Anche gli incentivi per le motorizzazioni "green" del Fondo di Investimento per l'Autotrasporto hanno dato ottimi risultati.

**C&S:** *Come si sono mosse le aziende italiane nel campo dei veicoli a basso impatto ambientale? Hanno sfruttato le soluzioni di IVECO Capital?*

**Bertolino:** Certamente. Il 53% di questi clienti che ha acquistato i veicoli IVECO LNG lo ha fatto con una soluzione finanziaria IVECO Capital. IVECO, pioniere nella tecnologia delle trazioni alternative da oltre vent'anni, e BNP Paribas Leasing Solution, capogruppo del nostro partner finanziario, sensibile a promuovere la mobilità sostenibile, hanno collaborato per creare linee di 'funding' dedicate al settore e permettere a IVECO Capital di fornire una vera e propria soluzione d'investimento con condizioni preferenziali. In generale, mi fa piacere ricordare che nel 2018 le aziende di autotrasporto hanno migliorato i loro indicatori, sia patrimoniali sia economici, e che in molte di queste realtà Capital ha rappresentato il principale finanziatore. Questa è la nostra forza, credere nei nostri clienti.

**C&S:** *Un bilancio delle azioni intraprese nel 2018 per il Seminuovo. Ci saranno iniziative anche per quest'anno?*

**Bertolino:** L'azione "Rinnovare per Risparmiare" ha portato risultati più che soddisfacenti. Nel 2018 i veicoli Seminuovi finanziati da IVECO Capital sono aumentati del 50%, superando le 800 unità. IVECO ed IVECO Capital hanno puntato molto su questa iniziativa, supportando una tipologia di investimento che aiuta le imprese a rinnova-

re il loro parco con esborsi inferiori a quelli dei veicoli nuovi. Le motivazioni per scegliere un camion Seminuovo sono molteplici: la riduzione dei costi di gestione del parco vetusto, un aumento repentino di fatturato, che richiede veicoli disponibili subito e con bassi consumi, e la gestione dei picchi di lavoro.

Ricordiamo che stiamo parlando di mezzi di qualità, con anzianità massima 4 anni, coperti da estensione di garanzia. Visto il successo, l'azione è stata prorogata fino a fine marzo 2019 con una rata lancio invariata di 749€ mese.

**C&S:** *Uno sguardo a quest'anno. Quali azioni ha già intrapreso IVECO Capital? Cosa si aspetta nel 2019? Come possono orientarsi le aziende di trasporto per sfruttare le agevolazioni fiscali?*

**Bertolino:** Il 2019 sarà un anno molto importante per IVECO, con novità di prodotto di assoluto rilievo. Stiamo valutando con i colleghi soluzioni finanziarie adeguate, delle quali presto diffonderemo i contenuti. Secondo i principali studi di settore lo scenario economico del 2019 è ancora orientato alla crescita, anche se inferiore a quella registrata nel 2018. Anche per il 2019 sono previste azioni di supporto alle imprese nel quadro dell'Industria 4.0 con l'inserimento della agevolazione fiscale denominata "MINI IRES". Confermati anche i benefici della Sabatini (48 milioni per il 2019, Sportello riaperto il 7 Febbraio), il bando incentivi ISI (INAIL), il Fondo Investimento per l'Autotrasporto e per il Trasporto Pubblico Locale. Tornando all'Industria 4.0 e alla "MINI IRES" che sostituisce il Super-ammortamento previsto nel 2017 e nel 2018, bisogna specificare che si tratta di un regime di tassazione ridotta di 9 punti percentuali, di IRES ed IRPEF degli utili reinvestiti per l'acquisizione di beni materiali strumentali nuovi, anche in leasing finanziario. Le modalità di determinazione dell'ammontare deducibile con tassazione ridotta deve essere determinato seguendo le disposizioni normative e verificata con i fiscalisti che seguono l'azienda. I nostri Business Specialist possono fornire le principali linee guida per fornire al cliente supporto nella fase iniziale dell'investimento. Inoltre, già da fine 2018, sono stati approvati bandi che, a livello regionale, riconoscono contributi per l'acquisto di nuovi veicoli a uso commerciale a basso impatto ambientale a favore delle micro, piccole e medie imprese. Per maggiori dettagli, i clienti possono rivolgersi alle concessionarie della rete IVECO.





# SOLUZIONI TAGLIACOSTI

**Come il pacchetto di servizi TCO<sub>2</sub> Live, disponibile sugli Stralis Model Year 2016, Stralis XP e Stralis NP, aiuta driver e responsabile della flotta a ridurre i consumi, i costi di gestione e a ottimizzare l'impiego dei mezzi**

**di Giorgio Garrone**

**R**isparmiare sui costi dei camion si può. Non solo utilizzando mezzi hi-tech performanti, come gli Stralis XP con motorizzazione diesel o gli Stralis Natural Power con propulsore a metano, ma anche adottando il pacchetto di servizi TCO<sub>2</sub> Live, studiato da IVECO per ridurre i consumi, abbattere i costi di gestione e, più in generale, ottimizzare l'impiego dei veicoli. I servizi TCO<sub>2</sub> Live, proposti sugli Stralis Model Year 2016, Stralis XP e sui

Natural Power (NP) con motorizzazione a gas Cursor 9 e Cursor 13, includono il TCO<sub>2</sub> Smart Report, il TCO<sub>2</sub> Advising e il TCO<sub>2</sub> Fleet Management, oltre al pacchetto Michelin Solution, focalizzato, però, sugli Stralis a metano. Prerequisito essenziale per usufruire dei servizi di reportistica – Smart Report e Advising – è che il veicolo disponga della centralina telematica UTP (Unified Telematic Platform) e del sistema Iveconnect con le applicazioni Driving Style Evaluation (DSE) e DAS, Driving Attention Support. Per i servizi TCO<sub>2</sub>



Fleet Management, invece, occorre avere a bordo solo la centralina UTP, di serie sugli Stralis XP e sui Natural Power con motorizzazione Cursor 13 e sottoscrivere i relativi abbonamenti. Con il pacchetto TCO<sub>2</sub> Smart Report il gestore del parco mezzi riceve, su base settimanale, un'analisi dettagliata delle prestazioni dell'intera flotta (risparmio di carburante, consumo medio, emissioni di CO<sub>2</sub> ed eventuali avvisi di sotto o sovrappressione dei pneumatici), dei singoli veicoli e degli autisti. Il pacchetto TCO<sub>2</sub> Advising, grazie alla consulenza di un esperto di consumi IVECO che analizza i dati dei report periodici della flotta, consente di varare un programma d'azione su base trimestrale orientato al risparmio di carburante. Infine, i servizi di gestione flotta TCO<sub>2</sub> Fleet Management, proposti da IVECO in collaborazione con il partner Astrata. Il pacchetto consente al responsabile del parco di assumere il controllo diretto, in tempo reale, di ogni singolo veicolo con molteplici vantaggi. Prima di tutto, in termini di opportunità di risparmio di carburante, ma anche di dispiegamento ottimizzato della flotta, di miglioramento dell'utilizzo del tempo a disposizione dei conducenti, di sicurezza su strada e di efficienza logistica. Il TCO<sub>2</sub> Fleet Management è proposto in tre pacchetti con funzionalità crescenti, Bronze, Silver, Gold e Gold Plus. All'interno di queste soluzioni sono disponibili anche servizi opzionali, che comprendono la valutazione dello stile di guida dei conducenti (attraverso il DSE, Driving Style Evaluation), la geo-localizzazione frequente (effettuata ogni tre minuti) e la possibilità di scaricare da remoto i dati del tachigrafo.

## I SEGRETI DEL DRIVING STYLE EVALUATION

Il sistema telematico Iveconnect, indispensabile per i servizi Smart Report e Advising offerti sugli Stralis, sa fare di tutto. L'hardware è costituito da uno schermo touch-screen da 7 pollici, integrato nella plancia. Iveconnect consente di accedere a due set di funzioni dedicate rispettivamente all'autista – Iveconnect Drive – e al gestore flotta – Iveconnect Fleet. La modalità Drive comprende il navigatore, con specifiche funzionalità per i veicoli industriali, il sistema Driving Style Evaluation, che valuta lo stile di guida dell'autista e agisce da istruttore di bordo, e il dispositivo di sicurezza Driver Attention Support (DAS), per proteggere il guidatore dalla stanchezza e dai colpi di sonno. Il DSE è un vero e proprio istruttore viaggiante, pensato per la riduzione dei consumi di gasolio e dei costi totali d'esercizio (TCO). Monitora, analizza e valuta, infatti, i comportamenti di guida del conducente che incidono sui dispendi di carburante. Per scegliere i parametri di giudizio e il 'peso' di ogni singolo dato sullo score finale attribuito dal DSE all'autista sono stati definiti otto comportamenti, che impattano direttamente sui consumi: l'approccio e la frequenza delle fermate, le accelerazioni e le decelerazioni, lo sfruttamento dell'inerzia del veicolo, i cambi di marcia non opportuni, l'innesto del rapporto ottimale e l'utilizzo dei sistemi di rallentamento ausiliari (freno motore e retarder), al posto dell'impianto frenante di servizio. Gli indicatori principali dello stile di guida – chiamati di primo livello – visualizzati in forma grafica sullo schermo dell'Iveconnect, sono rappresentati dal risparmio di carburante e dall'im-



piego dei freni ausiliari. Al secondo livello si collocano, invece, l'utilizzo del cambio e le manovre anticipatorie, mentre al terzo livello si trovano, fra l'altro, le accelerazioni e decelerazioni, le frequenze delle frenate e l'approccio alle fermate. Durante la marcia, talvolta il DSE visualizza messaggi pop-up su come migliorare lo stile di guida. I dati del Driving Style Evaluation possono essere scaricati dal gestore della flotta, utilizzando i servizi telematici sviluppati da IVECO.

## SOTTO LALENTE D'INGRANDIMENTO L'OFFERTA COMPLETA DI SERVIZI

Per capire in dettaglio com'è articolata l'offerta di servizi TCO<sub>2</sub> Live e com'è stata accolta dalla clientela, Camion&Servizi ha intervistato Mattia Maritati, IVECO Product Marketing Manager.

**C&S:** Come si è strutturata IVECO per la gestione e l'offerta dei nuovi servizi TCO<sub>2</sub> live?

**Maritati:** Per rispondere alle nuove necessità del mercato in merito alla crescente richiesta di servizi a corredo dell'offerta di prodotto, IVECO si è strutturata con un team dedicato alla gestione dei nuovi servizi. Il team che si occupa dei servizi TCO<sub>2</sub> Live è composto da due gruppi, distinti in TCO Sales e TCO Service. Il primo si colloca all'interno della Business Line Medium & Heavy, mentre il secondo è all'interno del Brand Service del Mercato Italia. Questa suddivisione permette di sfruttare al meglio le opportunità commerciali derivanti dalla nuova offerta. Il TCO Sales ha, infatti, il compito di promuovere i nuovi servizi. Pertanto è fondamentale l'integrazione all'interno della Business Line al fine di facilitare lo scambio d'informazioni con le vendite, sfruttando sempre più frequenti sinergie. Con la stessa finalità, il TCO Service riesce a offrire una gestione dei servizi continuativa al fianco sia delle rete, sia dei clienti. L'accuratezza nello svolgimento di questa attività è il fattore essenziale per offrire al cliente finale un maggior livello di servizio, anche attraverso una consulenza dedicata alla potenziale riduzione dei consumi.

**C&S:** Parliamo del Driving Style Evaluation (DSE). Com'è stato accolto dalla clientela IVECO?

**Maritati:** Il dispositivo DSE Driving Style Evaluation è disponibile sulla gamma Stralis ormai da diversi anni. Attraverso l'algoritmo sviluppato da IVECO, il DSE è in grado di fornire una valutazione dello stile di guida degli autisti, analizzando nel dettaglio svariati fattori come il corretto utilizzo dell'inerzia e del cambio, l'approccio alla fermata e la gestione delle accelerazioni, con l'obiettivo di far emergere aree potenziali di miglioramento. Non è mai semplice affrontare la tematica dello stile di guida con gli autisti poiché, nonostante l'evoluzione dei sempre più accurati ed efficienti dispositivi di risparmio carburante, il comportamento dei driver rimane uno dei fattori chiave per l'ottimizzazione dei consumi. Pertanto il DSE, a volte, può essere accolto con scetticismo da parte di coloro che conducono un mezzo, in particolare quelli con un'elevata anzianità di servizio alla spalle. Tuttavia, soprattutto in considerazione del fatto che la tematica del risparmio carburante diviene sempre più importante, il DSE rimane un ottimo supporto per identificare le aree di miglioramento per chiunque si sieda al volante dei nostri veicoli, che si tratti di guidatori esperti o no. In alcuni casi, abbiamo riscontrato lo sviluppo di uno spirito di "competizione" sano e positivo da parte dei driver appartenenti alla medesima flotta, che si confrontano tra loro, cercando di migliorare costantemente il proprio risultato. Ciò è possibile grazie anche al fatto che il punteggio DSE è indipendente dal consumo di carburante ottenuto e dalla severità della missione, pertanto i punteggi ottenuti dai diversi conducenti sono assolutamente comparabili tra loro.

**C&S:** Chi si è dimostrato maggiormente entusiasta, coinvolto o più disponibile a utilizzare o a far utilizzare il DSE in modo continuativo? I padroncini, le aziende di medie o di grandi dimensioni, i gestori flotte?

**Maritati:** In una prima fase, il DSE ha raccolto particolari consensi dai grandi flottisti, ma con il passare del tempo, complice anche l'oscillazione dei prezzi del carburante, lo strumento

ha iniziato a essere apprezzato anche da clienti con un parco mezzi più contenuto. Gradualmente, tutte le categorie si stanno rendendo conto che più che un valutatore, il DSE deve essere considerato come un istruttore e, per questo, anche gli autisti più esperti possono trarre benefici dai suoi suggerimenti.

**C&S:** *Quali risultati sono stati ottenuti, in pratica, con il DSE, in termini di riduzione dei consumi e, più in generale, di utilizzo ottimale dei veicoli?*

**Maritati:** I risultati che possono essere ottenuti con il DSE sono assolutamente variabili, in base alle competenze e alle capacità degli autisti. Nei casi più critici, l'introduzione dello strumento ha determinato una riduzione dei consumi che si è attestata fino al 10%. Ovviamente per un flottista il vero vantaggio sta nella possibilità di poter monitorare da remoto lo stile di guida dei propri autisti, in modo da stimolarli al miglioramento continuo delle performance. Questa necessità è valida non solo per i grandi imprenditori del trasporto, ma anche per tutti i middle account, che possono trarre benefici da un'ottimizzazione dello stile di guida con cui i loro veicoli vengono condotti.

**C&S:** *Con quali modalità viene 'spinto' il DSE presso la rete commerciale IVECO e come è stato recepito dalla rete che, a sua volta, deve trasmettere il messaggio al cliente finale?*

**Maritati:** Il punto di partenza è, come sempre, la motivazione della forza vendita sulle potenzialità del dispositivo. Sono state organizzate nel corso degli anni diverse sessioni di formazione, durante le quali si è fatto il punto sull'offerta e sull'integrazione con i servizi e soprattutto sono stati presi in esame casi concreti per permettere a tutti i venditori di verificare la reale efficacia del sistema.

**C&S:** *TCO<sub>2</sub> Smart Report. I clienti IVECO stanno utilizzando con efficacia questo servizio, compreso per cinque anni dall'acquisto di uno Stralis XP? Quali parametri sono evidenziati? Quali i benefici ottenuti?*

**Maritati:** TCO<sub>2</sub> Smart Report è uno dei servizi appartenenti all'offerta TCO<sub>2</sub> Live di IVECO. Consiste in un report che viene inviato con frequenza settimanale al titolare o al gestore della flotta, in cui viene monitorato il comportamento sia degli autisti che della flotta di veicoli. All'interno del report, troviamo non solo il punteggio del DSE, ma anche parametri specifici legati alla missione, al funzionamento del veicolo e al consumo carburante, con l'obiettivo di avere sempre sotto controllo l'andamento della flotta. Tutti i clienti che hanno acquistato uno Stralis XP o uno Stralis NP con motorizzazione Cursor 13 stanno usufruendo di questo servizio, poiché viene offerto come contenuto standard. Per tutti gli altri il servizio è acquistabile a 100€/mese per veicolo. Un altro aspetto fondamentale legato allo Smart Report è quello del monitoraggio continuo del camion da parte della Control Room di IVECO a Torino. Attivando il servizio, infatti, il veicolo inizia a essere seguito e controllato in remoto e questo permette di contattare il titolare o il gestore della flotta prima che si verifichino anomalie e conseguenti fermi macchina.

**C&S:** *TCO<sub>2</sub> Advising. Come funziona questo servizio, uno o due esempi pratici. E in che modo i clienti ne hanno tratto benefici concreti?*

**Maritati:** L'obiettivo del servizio TCO<sub>2</sub> Advising è quello di fornire una consulenza mirata sul risparmio carburante, che viene sviluppata in base alle reali esigenze del cliente. Su base trimestrale, infatti, viene inviato al titolare o al gestore della flotta un report contenente maggiori dettagli rispetto allo Smart Report e una serie di suggerimenti su come ottenere una maggiore



Nella pagina a fianco, uno Stralis Natural Power, con motorizzazione Cursor 13 a gas naturale liquefatto (LNG).  
Sopra, Mattia Maritati, IVECO Product Marketing Manager

efficienza e un minor consumo di carburante. Particolare attenzione è dedicata alla stesura del report di Advising, che viene realizzata da un team dedicato di esperti che mettono a frutto tutte le loro conoscenze in ambito di Fuel Advising. Esistono molteplici casi ed esempi in cui i nostri clienti hanno riscontrato benefici derivanti da questo tipo di servizio. Uno tra i più significativi ha coinvolto un cliente del Nord Italia che effettua trasporti a lungo raggio su tutto il territorio nazionale. Dalla prima analisi trimestrale è emerso un utilizzo non ottimale del veicolo, in quanto si registrava un limitato impiego del Cruise Control, un idling (motore acceso e veicolo fermo) superiore a quella che viene considerata come soglia limite (5%) e un basso punteggio DSE, a causa delle cattive performance dovute a un mancato sfruttamento dell'inerzia veicolare. Dopo la consultazione del report, che ha fornito indicazioni precise sul corretto stile di guida e grazie alla collaborazione del dealer di riferimento, che ha prontamente discusso i suggerimenti con il cliente, è stato possibile ottenere un risparmio di consumi pari al 4%.

**C&S:** *TCO<sub>2</sub> Fleet Management. Com'è stato accolto questo servizio sul mercato italiano? Quali dei pacchetti proposti ha riscosso, fino ad ora, maggiori successi commerciali? Bronze, Silver, Gold? Quali i benefici sul piano concreto?*

**Maritati:** I servizi di telematica per la gestione delle flotta sono sempre più richiesti e a tal proposito IVECO, in collaborazione con Astrata, è in grado di fornire un'offerta di servizi articolata. L'offerta è rivolta principalmente a Middle Account a Key Account che, dovendo gestire un ingente numero di veicoli, necessitano di applicativi che diano informazioni su ore di guida, geo-localizzazione, scarico dati tachigrafo in remoto o funzionalità relative alla messaggistica istantanea per comunicare in modo semplice e veloce con gli autisti. Pertanto i servizi di fleet management che completano l'offerta TCO<sub>2</sub> Live costituiscono un valido supporto e rappresentano un esempio concreto di proposta integrata volta a garantire un maggior supporto ai nostri clienti.



## COSA NE PENSA IL CONCESSIONARIO

Le concessionarie delle rete IVECO svolgono un ruolo fondamentale nel proporre i servizi TCO<sub>2</sub> Live alla clientela, nel farli apprezzare e nel gestire gli aspetti operativi sul territorio. “La nostra concessionaria – spiega Massimo Artusi, Direttore Commerciale Medium & Heavy di Romana Diesel – si è strutturata preparando i venditori sulle potenzialità dei servizi – sono loro il primo contatto con i clienti – e affiancando dei Demo Driver e un Demo Manager, che intervengono sia su sollecitazione del venditore che autonomamente o in fase di acquisto, di ritiro o di uso quotidiano del mezzo”. Come sono stati accolti questi servizi? Chi ne ha recepito maggiormente l’importanza? Piccole, medie o grandi flotte? Oppure un mix di tutti e tre i gruppi? “Come per tutte le novità, c’è stato un po’ di scetticismo iniziale e, per alcuni, preoccupazione per il rispetto della privacy. Tuttavia la cultura sta cambiando rapidamente, poiché le aziende devono trovare quotidianamente efficienze per rimanere competitive sul mercato e gli imprenditori sanno che solo ciò che è misurabile è migliorabile. Abbiamo ricevuto manifestazioni di interesse sia da piccole, sia da medie e grandi flotte – anche se queste ultime sono già spesso “informatizzate” – poiché i dati ottenuti sono completi, chiari e immediatamente fruibili”. Come vi sta aiutando nella gestione dei clienti questa nuova offerta di servizi? “Comprendendo meglio le loro esigenze, e non solo empiricamente, le loro difficoltà e le opportunità che, lavorando insieme, è possibile cogliere nel comune interesse”. Quali sono stati i maggiori benefici per la clientela? “Capire quali sono i semplici comportamenti, anche “banali”, che possono rapidamente influire sul rendimento del loro parco e sulla cultura in termini di efficienza, efficacia e sicurezza dei loro autisti. Si spazia da politiche di riduzione dei “tempi morti con motore in moto”, all’attenzione alla guida e al miglioramento delle performance”.



## IL PARERE DI CHI GESTISCE GLI ASPETTI OPERATIVI

La gestione dei servizi TCO<sub>2</sub> Live, l'analisi dei dati provenienti dai veicoli e l'elaborazione delle strategie di miglioramento dei parametri operativi sono compiti complessi che richiedono competenze multidisciplinari. Per comprendere queste problematiche, *Camion&Servizi* ha intervistato *Vittoriano Buono*, IVECO Service Marketing Manager.

**C&S:** *Come vengono gestiti i servizi TCO<sub>2</sub> Live dalla Control Room di Torino?*

**Buono:** I dati raccolti tramite la telematica consentono alla Control Room di tenere sotto controllo lo "stato di salute" dei veicoli, attraverso l'analisi dei codici inviati dalle centraline installate a bordo dei mezzi. In questo modo è possibile monitorare i veicoli in maniera costante e intercettare in anticipo eventuali problematiche al fine di evitare il malfunzionamento e la rottura dei componenti interessati. Le informazioni raccolte vengono elaborate dalla Control Room, dalla quale il personale dedicato contatta il cliente nel caso vengano rilevati problemi tecnici a bordo, al fine di suggerire la linea di condotta più appropriata in base al fenomeno manifestato. Tutto ciò si traduce in una gestione efficiente delle riparazioni e manutenzioni, in una migliore assistenza del cliente, in una minimizzazione dei fermi non programmati, in una riduzione dei costi di manutenzione e in un aumento dell'efficienza del veicolo.

**C&S:** *Com'è composto il team o i team che gestiscono i servizi?*

**Buono:** Il team dedicato ai servizi TCO che analizza i dati si avvale della collaborazione del TCO Manager, una persona all'interno della concessionaria, individuata espressamente per offrire supporto a tale attività. Si tratta quindi di un "team allargato", che ci aiuta a fornire un servizio su misura. Così abbiamo l'opportunità di eseguire un lavoro sagomato al dettaglio, in funzione delle esigenze del cliente.

**C&S:** *Come s'interfacciano con l'utilizzatore finale? Come vengono comunicati i risultati?*

**Buono:** I risultati relativi all'andamento della flotta, in termini di stile di guida e consumi, vengono comunicati al cliente in collaborazione con la concessionaria di riferimento. La conoscenza del cliente e della sua mission sono elementi fondamentali per poter elaborare un'analisi accurata e suggerire il miglior piano d'azione. È per questa ragione che il supporto della concessionaria e del TCO manager è così importante.

**C&S:** *Come vengono elaborate le strategie di miglioramento delle prestazioni?*

**Buono:** Sono stabilite attraverso l'analisi di molteplici parametri, che monitorano lo stile di guida degli autisti e l'utilizzo dei dispositivi installati a bordo per migliorare l'efficienza nei consumi. L'osservazione dei dati permette di capire il comportamento del driver e di suggerire così al cliente le azioni correttive da intraprendere al fine di migliorare i consumi della flotta.

**C&S:** *Quanti mezzi pesanti utilizzano, fino ad ora, in modo continuativo i servizi TCO<sub>2</sub> Live?*

**Buono:** Attualmente, circa 2.000 veicoli.

**C&S:** *Qual è l'impatto dei servizi TCO<sub>2</sub> Live sugli interventi manutentivi dei veicoli? È stato possibile allungarli o personalizzarli in base all'analisi dei parametri di utilizzo?*

**Buono:** IVECO ha ideato questa tipologia di servizio proprio per migliorare e ottimizzare gli intervalli manutentivi: un bacino di utenza che allo stato attuale consta di 2.000 veicoli ci offre un potenziale infinito. Stiamo lavorando per sfruttarlo al meglio nell'interesse e per la soddisfazione del cliente.



Nella pagina a fianco, uno Stralis NP.

In alto, una fase del rifornimento di metano liquefatto (LNG).  
Sopra, *Vittoriano Buono*, IVECO Service Marketing Manager

## IL PARERE TRASPORTATORE

La Ter Roma, azienda capitolina fondata negli anni 50', è specializzata nelle operazioni logistiche e nei trasporti eccezionali per due principali committenti, Il Ministero della Difesa e la Fs Logistica, società partecipata al 100% dalle Ferrovie dello Stato. Attualmente, utilizza i servizi TCO<sub>2</sub> Live su una quindicina di pesanti stradali IVECO. "Ci affidiamo ai report settimanali del pacchetto TCO<sub>2</sub> Live – ha affermato *Franco Faiella*, Direttore Generale della società – soprattutto per tenere sotto controllo i consumi e l'operatività dei veicoli. I dati vengono incrociati con quelli del gestionale aziendale, già attivo da un quinquennio, per avere un riscontro puntuale dell'efficienza della flotta, che opera in tutta Italia, in Francia e in Germania. L'interesse per i servizi TCO<sub>2</sub> Live è nato dal consolidato rapporto e dal dialogo continuo con la concessionaria IVECO di riferimento, la Romana Diesel".



Dalle regioni  
del Sud  
al Nord d'Italia  
prosegue  
a ritmo serrato  
l'ampliamento  
della rete  
distributiva  
del metano  
liquefatto.  
Aperti due  
nuovi impianti,  
uno a  
San Vitaliano,  
in provincia  
di Napoli,  
e uno a Brescia  
di Veronica Viassone

# LA RETE DEL GAS NATURALE CHE FA VIAGGIARE L'ITALIA







Nella pagina a fianco, la consegna degli Stralis NP alla Autotrasporti Pellini durante l'inaugurazione dell'impianto di rifornimento LNG di San Vitaliano, in provincia di Napoli. A fianco, il taglio del nastro al distributore di metano liquefatto di Brescia

La scelta di IVECO di puntare sul metano liquefatto come alternativa ecologica ed economicamente sostenibile al gasolio si dimostra, ancora una volta, vincente. Lo testimonia, oltre ai successi di vendita degli Stralis LNG, il rapido ampliamento della rete distributiva del metano liquefatto, che interessa un po' tutte le regioni della Penisola. Le più recenti aperture riguardano l'impianto di San Vitaliano, in provincia di Napoli, – il secondo in Campania – e quello di Brescia, situato a breve distanza dall'uscita per il centro città dell'autostrada A4 Milano-Venezia. La stazione di rifornimento campana distribuisce gas naturale destinato al traffico pesante e automobilistico. La struttura, di proprietà della società Distributori Papa, permette il rifornimento di metano sia in forma liquefatta (LNG), con un erogatore specifico per i camion, sia in forma compressa (CNG). L'impianto è, inoltre, già predisposto per un successivo ampliamento, con l'aggiunta di un secondo erogatore e il completamento di un'area di 600 metri quadrati, che ospiterà alcune strutture di servizio aggiuntive per clienti, fra le quali un punto di ristoro, un bar e una rivendita di tabacchi. Ubicato a breve distanza dallo svincolo di Nola, in un'area strategica per il traffico tra la Campania e la Puglia, dove s'intersecano le autostrade A30 fra Caserta e Salerno e la A16 Dei due Mari che attraversa l'appennino campano, è il secondo distributore per i veicoli a gas naturale della regione. Come tale, "è un punto di riferimento per tutti i camion a metano di nuova generazione", come ha dichiarato Giovanni Papa, il titolare. "Oggi le grandi aziende, soprattutto al Nord, stanno adeguando il loro parco automezzi, sostituendo i veicoli diesel con quelli a metano. Hanno emissioni inferiori e consumano meno – ha proseguito Papa. Sono sicuro che il nostro impianto darà un input importante ai nostri trasportatori imprenditori, alcuni dei quali sono già molto aggiornati e interessati alle nuove opportunità offerte da questo tipo di carburante. Sono molto fiducioso. È una buona occasione per colmare quel gap con l'altra parte dell'Italia, che ci ha visti sempre penalizzati". Il primo rifornimento dimostrativo è stato effettuato su un IVECO Stralis NP 460, il pesante stradale da poco eletto 'Sustainable Truck of the Year 2019'. L'i-

naugurazione del nuovo impianto è stata anche occasione per effettuare la consegna di sei Stralis AS440S46T/P LNG all'Autotrasporti Pellini, che ha siglato l'ordine negli ultimi mesi dello scorso anno. La Pellini ha così introdotto nella flotta aziendale una componente sostenibile di veicoli a trazioni alternative, pari al 15% del totale. Per perfezionare l'acquisto, il cliente si è affidato all'esperienza della Esposito, la concessionaria IVECO di riferimento dal 1995, dotata di un moderno impianto di carrozzeria per l'allestimento dei veicoli industriali e di un vasto magazzino di ricambi originali. La concessionaria affiancherà la Pellini anche per i servizi di assistenza post vendita.

## A BRESCIA IN UN'AREA STRATEGICA PER L'AUTOTRASPORTO

Di recente inaugurata anche la nuova stazione di rifornimento di LNG di Brescia, di proprietà della Ferlina, società partecipata della ICLAM di Montichiari, che dal 1978 si occupa di distribuzione di prodotti petroliferi. All'evento erano presenti, oltre all'Amministratore Unico Maurizio Pedretti, che guida l'azienda dal 2003, le principali Istituzioni cittadine, Alessandro Oitana, IVECO Medium & Heavy Business Line Manager del Mercato Italia, e Fabrizio Buffa, IVECO Gas Business Development Manager, nonché Andrea Salvi Henry, Amministratore Delegato di Viva Brescia Diesel, la concessionaria di zona. La stazione sorge lungo la strada che dal casello autostradale Brescia Centro della 4 Milano-Venezia conduce al centro cittadino, in una posizione strategica sia per i raccordi extraurbani, le tangenziali e i principali collegamenti autostradali, sia per l'utenza locale che si rifornisce di metano nella sua forma compressa (CNG). Il serbatoio criogenico di LNG dell'impianto, di 18 metri d'altezza, è approvvigionato dalla italo-spagnola HAM, società leader nel trasporto e commercializzazione del carburante green, che fornisce ogni anno oltre 450 milioni di chilogrammi di LNG. La nuova stazione è provvista di due erogatori per il gas naturale liquefatto e due per quello compresso, oltre alle corsie riservate ai carburanti tradizionali, benzina e gasolio, e al Gpl. Completano la rosa dei servizi offerti alla clientela un'area per il parcheggio, un bar e una zona destinata al lavaggio delle auto.

**Le più recenti  
consegne  
dei pesanti  
di IVECO con  
motorizzazione  
Cursor 13  
a metano  
liquefatto  
(LNG) a Fratelli  
Di Martino,  
Autotrasporti  
Rattini Angelo,  
Arcese Trasporti,  
Gruber Logistics,  
Trailer e  
Autotrasporti  
Cambianica  
di Veronica Viassone**

# UN PIENO DI STRALIS

Il nuovo Stralis miete successi di vendita in Italia sia nella versione XP con motorizzazione diesel sia – è il caso delle consegne riportate in queste pagine – nella variante NP dotata di propulsore alimentato a gas naturale liquefatto (LNG). Le ragioni di questo risultato sono molteplici. Dipendono dalla 'bontà' del prodotto, dall'affidabilità, dalle performance, dai consumi contenuti, dai costi di gestione ridotti, dal basso impatto ambientale, dai servizi evoluti del pacchetto TCO<sub>2</sub> Live e, ovviamente, dalla presenza capillare sul territorio delle reti di vendita e assistenza IVECO. Nelle pagine che seguono, alcune delle più recenti consegne, effettuate ad aziende di trasporto di tutta Italia.

## **FRATELLI DI MARTINO, SVOLTA GREEN CON GLI STRALIS NP**

Si è svolta recentemente a Piacenza, presso la sede C.R.P. Centro Riparazioni Piacentino, concessionaria IVECO di riferimento di zona, la consegna di otto Stralis NP 460 alla Fratelli Di Martino, azienda con sede a Catania, specializzata in servizi di tra-

sporto, distribuzione, logistica e spedizione multimodale delle merci con gestione unitaria di tutta la supply chain, dall'origine alla destinazione.

La società, fondata negli anni '60, opera attraverso le filiali italiane di Torino, Piacenza, Lodi, Milano e Palermo e quelle internazionali di Rades, in Tunisia, e di Vantaa, in Finlandia. All'estero si appoggia anche ai depositi di Corinto e Patrasso (Grecia) e Valencia e Barcellona in Spagna.

Gli otto Stralis Natural Power, che completano una fornitura di tredici camion a gas naturale liquefatto (LNG) siglata lo scorso anno, vanno a implementare un parco mezzi che raggiunge così i 100 trattori stradali e le 2.600 unità di carico, e saranno impiegati principalmente su tratte nazionali. Grazie all'autonomia di 1.600 km fra due rifornimenti successivi e alla rete distributiva del metano liquefatto, che in pochi anni si è sviluppata capillarmente in tutta la Penisola, i nuovi veicoli potranno affrontare in futuro anche le missioni a lungo raggio più impegnative. La scelta della Di Martino, che si è orientata su IVECO per aprire il proprio business al gas





naturale introducendo una componente green all'interno della flotta senza rinunciare alle prestazioni, all'affidabilità e alla riduzione dei costi di gestione, conferma ancora una volta la leadership del brand nell'ambito delle trazioni alternative al gasolio. "La decisione di puntare su veicoli a basso impatto ambientale – spiega Fabio Di Martino, Direttore tecnico della società – rientra nella strategia aziendale di ricercare soluzioni green di trasporto. Una strategia che, ormai da molti anni, ci ha portato a privilegiare, ove disponibile, il trasporto intermodale via ferrovia e via mare. Con gli Stralis Natural Power forniamo un altro contributo alla sostenibilità della movimentazione delle merci. I nuovi

camion, inoltre, ci permettono di proporre alla committenza servizi di trasporto primari ultra-ecologici, abbinati a servizi di distribuzione dell'ultimo miglio affidati a mezzi totalmente elettrici. Nella decisione d'acquisto dei nuovi camion hanno giocato un ruolo determinante le qualità del prodotto e il rapporto di fiducia che si è consolidato negli anni con la famiglia Repetti, titolare della concessionaria IVECO di zona". La fornitura è stata seguita dal Centro Riparazioni Piacentino, che ha supportato il cliente nel processo decisionale e si occupa anche dei servizi di assistenza post vendita. La sede della C.R.P., che si estende su un'area di oltre 60mila metri quadrati nella zona industriale di Piacenza, comprende una showroom, il magazzino ricambi e l'officina. Le origini della C.R.P. risalgono agli anni '50 del secolo scorso, quando i fratelli Repetti danno vita a una società attiva nel settore delle riparazioni di autoveicoli. Alla fine degli anni '70, l'azienda si trasforma in Centro Riparazioni Piacentino S.p.A. Nel 1983 C.R.P. diventa concessionaria IVECO e in, breve, vede crescere il proprio business tanto da effettuare due trasferimenti di sede. Il primo spostamento ha avuto luogo nella zona industriale di Piacenza, a pochi chilometri dalla città. Il secondo, dove si trova attualmente la sede societaria, nelle vicinanze dall'autostrada A1, centro nevralgico del polo logistico. L'idea vincente dei fratelli Repetti è stata quella di continuare a investire nell'azienda gli utili conseguiti nel corso degli anni, che sono stati intera-

**A fianco, lo schieramento degli Stralis Natural Power della Fratelli Di Martino nel piazzale del Centro Riparazioni Piacentino (C.R.P.).**

**Sopra, il momento della consegna delle chiavi dei veicoli**





La cerimonia di consegna degli IVECO Stralis NP alla Autotrasporti Rattini Angelo di Sant'Arcangelo di Romagna (Rimini)

mente destinati alla crescita delle attività. Una scelta coraggiosa, che i soci hanno condiviso fin dall'inizio e che ancora oggi è fermamente ribadita. La C.R.P. è dealer di IVECO per le province di Piacenza, Lodi e Pavia. La società ha ottenuto le certificazioni ISO 9001 / UNI EN ISO 9001:2015 da parte della S.G.S. Italia.

### **AUTOTRASPORTI RATTINI ANGELO, SEI STRALIS NP 460 PER LA SOSTENIBILITÀ DEL TRASPORTO**

A Sant'Arcangelo di Romagna (Rimini) si è svolta la cerimonia ufficiale di consegna di sei IVECO Stralis NP 460 alimentati a gas naturale liquefatto alla Autotrasporti Rattini Angelo, azienda romagnola che lo scorso anno ha festeggiato il ventesimo anniversario dalla sua fondazione. Opera con una flotta di veicoli refrigerati per gestire l'attività di trasporto in regime di temperatura controllata per i principali player italiani della grande distribuzione di carni. Alla consegna delle chiavi erano presenti Angelo Rattini, titolare dell'azienda, Alessandro Oitana, Medium & Heavy Business Line Manager di IVECO, nonché Lino Gervasio e Pietro Martinelli, responsabili com-

merciali della concessionaria IVECO di riferimento.

L'azienda di Sant'Arcangelo, che crede nell'importanza di un servizio di qualità e con IVECO ha sviluppato negli anni una vera e propria partnership, ha acquistato anche due Stralis XP da 480 CV e due Eurocargo, che saranno inseriti in un parco mezzi aziendale sempre aggiornato, caratterizzato da un'anzianità media non superiore ai due anni. Con l'acquisto degli Stralis Natural Power, l'azienda di Angelo Rattini ha confermato di rientrare a pieno titolo nel novero delle società che, senza rinunciare alla sostenibilità economica, manifestano una particolare coscienza ecologica e scelgono di contribuire concretamente alla riduzione dell'impatto ambientale delle proprie flotte. Una scelta in linea con gli obiettivi che l'Europa si è prefissata di raggiungere entro il 2030 in tema di riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub>. La Rattini è stata supportata nella sua scelta dalla concessionaria IVECO di riferimento, la Ghedauto Veicoli Industriali, parte di un gruppo presente sul mercato automotive da oltre quarant'anni, che oggi opera su mandato IVECO nelle province di Bologna, Ferrara, Ravenna, Forlì Cesena, Rimini e Repubblica di San Marino.

## ARCESE TRASPORTI, IN LINEA I PRIMI STRALIS NP RIBASSATI

Si è svolta presso la sede di Rovereto, la consegna di quattro Stralis NP 460 alla Arcese Trasporti, azienda italiana di trasporti operante dal 1966 nei settori della logistica e della movimentazione internazionale di merci. Alle cerimonia ufficiale erano presenti Marco Manfredini, Corporate COO del Gruppo Arcese, Mihai Daderlat, IVECO Italy Market Business Director e Alberto Aiello, Amministratore Delegato della concessionaria di zona di riferimento. La scelta della Arcese si è orientata su IVECO con l'intento di inserire una prima quota green nella divisione Road Freight FTL (via strada e multimodale) della flotta aziendale, anche in virtù della storica esperienza riconosciuta al costruttore nazionale nell'ambito delle trazioni alternative al gasolio. I veicoli, alimentati a gas naturale liquefatto, destinati a tratte nazionali e internazionali europee, dove l'azienda può te-

stare al meglio le prestazioni e i costi di gestione, sono trattori Stralis NP 460 con motorizzazione Cursor 13 da 460 CV. Si tratta di una nuova categoria di prodotto, realizzata in versione ribassata, sviluppata per completare ulteriormente l'offerta per il cliente e andare incontro alle esigenze di un trasporto che richiede maggiori volumi di carico e soluzioni su misura. IVECO ha trovato in Arcese il partner ideale per la nuova tipologia di pesante stradale. "La nostra azienda è da sempre attenta all'evoluzione tecnologica e oggi l'interesse per la ricerca e l'innovazione si concretizza in una serie di attività e progetti volti a dimostrare la volontà del Gruppo

d'investire nell'LNG come alternativa al gasolio, per rendere ancora più ecosostenibili i nostri servizi di trasporto" ha dichiarato Marco Manfredini – Corporate COO del Gruppo Arcese – aggiungendo: "Siamo orgogliosi di essere tra i primi operatori logistici ad introdurre mezzi Low

**Il Gruppo Arcese, da sempre attento all'evoluzione tecnologica, vuole dimostrare la propria volontà a investire nell'LNG come alternativa al gasolio**

Sotto, la cerimonia della consegna delle chiavi degli Stralis Natural Power ribassati alla Arcese Trasporti





Sopra, la cerimonia di consegna dei veicoli alla società altoatesina Gruber Logistics

Tractor alimentati a LNG e di avere un partner come IVECO al nostro fianco in questo progetto.” L’azienda trentina, con l’acquisto degli Stralis Natural Power 460 ha manifestato la volontà di contribuire concretamente al raggiungimento dei traguardi fissati dalla Comunità Europea in materia di inquinamento che prevedono, nel prossimo decennio, una riduzione del 30% (rispetto ai livelli del 2019) delle emissioni di CO<sub>2</sub> prodotte dai veicoli industriali e commerciali.

### GRUBER LOGISTICS PUNTA SUI TRATTORI A GAS LIQUEFATTO

IVECO ha consegnato quattro Stralis NP 460 alla società altoatesina Gruber Logistics attraverso la concessionaria Gasser di Bolzano. I pesanti stradali rappresentano la prima tranche di una fornitura di dieci veicoli, tutti alimentati a gas naturale liquefatto, che vanno a implementare un parco veicolare di circa 750 unità, operanti nelle 23 sedi ubicate in Italia, Europa e Asia. La scelta da parte della Gruber Logistics di con-

vertire parte della propria flotta ai carburanti alternativi è dettata da una crescente sensibilità ambientale, che l’azienda ha sviluppato anche per ragioni legate al territorio e che ha determinato la decisione di intraprendere un piano di trasformazione nel lungo periodo. L’area geografica che ospita la sede storica dell’azienda, infatti, è al centro di un intenso dibattito sui temi ambientali, che ha portato l’Assemblea del Tirolo ad adottare alcuni provvedimenti per limitare l’impatto dei mezzi pesanti nel tratto del valico del Brennero. I divieti di circolazione che entreranno in vigore dal prossimo agosto prevedono l’esclusione dei soli camion a gas naturale e ne fanno, pertanto, una categoria privilegiata.

In quest’ottica, gli Stralis NP 460 sono stati la scelta naturale per il cliente, che ha trovato nei veicoli IVECO quella sostenibilità – sia ambientale sia economica – di cui necessitava. Martin Gruber, CEO del Gruppo, ha dichiarato: “Come azienda di trasporti a conduzione familiare con sede in un territorio dal grande valore naturalistico come quello altoatesino, non potevamo rimanere

**Come azienda di trasporti con sede in un territorio dal grande valore naturalistico, non potevamo rimanere indifferenti al tema della sostenibilità**

indifferenti al tema della sostenibilità nei trasporti. Per queste ragioni, da più di 30 anni abbiamo accolto la sfida del trasporto combinato strada-rotaia e continuiamo ad investire nel nostro parco mezzi che comprende esclusivamente camion Euro VI". Stefan Knapp, responsabile della flotta, ha aggiunto: "Agiamo così non soltanto perché siamo consapevoli della nostra responsabilità aziendale verso le generazioni future, ma anche perché crediamo che questa tipologia di trasporti possa costituire un importante valore aggiunto per i nostri clienti". La Gruber Logistics è una delle realtà logistiche più innovative e di successo di tutta Europa. Fondata nel 1936, oggi è un gruppo guidato dalla terza generazione della famiglia Gruber. Con sedi distribuite tra Europa e Asia, è in grado di offrire ai suoi clienti servizi a 360° nell'ambito dei carichi completi, carichi parziali, trasporti eccezionali, trasporti aerei e marittimi, logistica e traslochi industriali. È attiva,

grazie al suo know-how internazionale e la conoscenza approfondita dei Paesi in cui opera, in un ampio ventaglio di settori, da quello siderurgico a quello automobilistico, dal chimico all'alimentare e alla carta.

## TRAILER SCEGLIE I NATURAL POWER

In occasione dell'inaugurazione della stazione di rifornimento LNG di Brescia, IVECO ha consegnato alla Trailer di Rezzato, in provincia di Brescia, cinque Stralis NP 460 tramite la concessionaria di zona, la VIVA Brescia Diesel di Castegnato (Brescia). La Trailer, operativa fin dagli anni '70, oggi è specializzata nelle attività di trasporto, spedizione e logistica grazie alle sue 100 motrici e ai 400 semirimorchi, per offrire ai clienti soluzioni logistiche su misura attraverso l'integrazione di servizi e processi aziendali. Da sempre la Trailer lavora

Gli Stralis NP della Trailer di Rezzato (Brescia), presso la nuova stazione di rifornimento dell'LNG, recentemente inaugurata a Brescia





Sopra, gli Stralis Natural Power con motorizzazione Cursor 13 a gas naturale liquefatto, consegnati alla Autotrasporti Cambianica

per essere un'azienda eco-friendly, in un settore ad alto impatto ambientale e sociale. Migliora ogni anno le proprie performance ambientali, attraverso un costante monitoraggio delle emissioni generate dai suoi trasporti e l'utilizzo di veicoli a basso impatto ambientale. Affidabilità, sicurezza e trasporto pulito sono tre dei valori chiave che l'azienda bergamasca condivide con IVECO e che l'hanno spinta a scegliere di investire nei prodotti LNG del Brand italiano.

### **AUTOTRASPORTI CAMBIANICA: NON C'È IL TRE SENZA IL DUE**

Due trattori Stralis AS440S46TP con motorizzazione a gas naturale liquefatto sono entrati in servizio nella flotta della Autotrasporti Cambianica di San Paolo D'Argon, in provincia di Bergamo. I veicoli si aggiungono ai tre Stralis NP 460 acquistati dalla società bergamasca lo scorso anno presso la concessionaria IVECO

di riferimento, l'Auto Industriale Bergamasca di Dalmine (Bergamo). "Le decisione di puntare sugli Stralis Natural Power – spiega Angelo Besola dell'Auto Industriale Bergamasca, che ha curato la vendita – è legata a fattori di carattere economico e al basso impatto ambientale dei mezzi a gas. Sono due aspetti che, per la Cambianica, vanno di pari passo. Con gli Stralis a LNG, che accumulano elevate percorrenze soprattutto sulla rete autostradale tedesca (una buona percentuale dei 140-150.000 chilometri annui in totale), l'azienda può risparmiare sui pedaggi, offrire servizi green alla committenza e ridurre l'impatto ambientale del trasporto. Un fattore, questo, già presente nelle motivazioni d'acquisto dei precedenti tre Stralis Natural Power 460, che si sono dimostrati all'altezza delle aspettative e hanno dato al cliente la fiducia per inserire nella flotta una seconda quota di veicoli alimentati a gas naturale".

**Grazie alla motorizzazione a gas possiamo risparmiare sui pedaggi della rete autostradale tedesca e offrire servizi green alla committenza**



LIGURIA DIESEL

# NEL SEGNO DELLA TRADIZIONE

**Cinque Stralis XP AS440S51 entrano nella flotta della GSR Trasporti di Genova, società specializzata nella movimentazione dei container. Sono in servizio dal porto di La Spezia verso le località del Nord e Centro Italia**

di Mattia Maritati

**C**inque Stralis XP AS440S51 sono stati recentemente consegnati alla GSR Trasporti, società di Genova specializzata nella movimentazione di differenti tipologie di container dai porti liguri verso le località dell'entroterra, situate in Lombardia, Emilia Romagna, Piemonte e Toscana. La fornitura è stata curata dalla concessionaria IVECO di zona, la Liguria Diesel di Savona, con filiali a Genova, Villanova d'Albenga (Savona) e Imperia. I nuovi trattori si aggiungono a una quarantina di altri veicoli, che costituiscono il parco aziendale di proprietà. "I cinque Stralis XP con motorizzazione Cursor 13 da 510 CV – spiega Riccardo Stigliano, contitolare della società insieme al padre Giuseppe – sono utilizzati per la movimentazione dei container – sia generalisti, sia refrigerati o per il trasporto di sostanze pericolose in ADR – dal porto di La Spezia verso i centri logistici del Nord e Centro Italia, con percorrenze annue attorno ai 110mila chilometri. L'elevata potenza dei propulsori, ci permette di affrontare senza problemi, in condizioni di pieno carico, anche i percorsi appenninici più impegnativi". Perché la scelta dei mezzi di IVECO? "Per molteplici ragioni. C'è, da un lato, una fedeltà al marchio che è nel DNA di famiglia, poiché mio padre, attivo nel settore del trasporto su gomma dagli anni '70, ha sempre preferito i camion del costruttore nazionale. Dall'altro la rete di assistenza, che ha una presenza capillare sul territorio, fattore di cruciale importanza per garantire la rapida risoluzione di eventuali problematiche. In particolare, per i nostri mezzi ci appoggiamo all'officina della Garelli di Asti, alla Sanguglielmo di Tortona (Alessandria), a quella della Tirrenia Carri di Sarzana e alla ARCED di Genova. Infine, ma non in ordine d'importanza, conta il rapporto che si è instaurato negli anni con la concessionaria di riferimento, la Liguria Diesel".

## LA CONCESSIONARIA DI RIFERIMENTO

La concessionaria di riferimento della GSR Trasporti è la Liguria Diesel, erede del mezzo secolo dell'attività della De Filippi & Reyneri. Il riassetto societario ha visto l'ingresso

dei nuovi soci, titolari delle storiche concessionarie IVECO Covemi e Borgo Agnello. La Liguria Diesel è articolata in quattro centri vendita, su un'area complessiva di 10mila metri quadri, con otto venditori attivi nelle province di Genova, Savona e Imperia. L'azienda, che dispone di un capillare servizio assistenziale costituito da un'officina e tre magazzini ricambi di proprietà, si avvale della collaborazione di 10 officine autorizzate.



BONANNO SRL

# TRAKKER CON L'ELMETTO

**Consegnati alla Bonanno Srl, impegnata nella coltivazione delle cave per conto del Gruppo Holcim Aggregati e Calcestruzzi, due IVECO Trakker AD410T50 con struttura di protezione della cabina Defender della Cantoni**

di Mattia Maritati

**D**ue IVECO Trakker AD410T50 8x4 sono stati recentemente consegnati alla Bonanno, azienda con più di 40 anni d'esperienza, che da oltre un decennio è attiva nella coltivazione delle cave per conto del gruppo Holcim Aggregati Calcestruzzi, leader mondiale nella produzione di calcestruzzo. La fornitura è stata curata dalla concessionaria IVECO di riferimento, la Milano Industrial, che

fa parte del gruppo Lombardia Truck, nel quale sono presenti anche le concessionarie Tentori Veicoli Industriali e ATL. Il gruppo è attivo nelle province di Como, Lecco, Milano, Monza Brianza, Pavia, Sondrio e Varese con una decina di punti vendita, cinque magazzini ricambi e oltre una quarantina di officine autorizzate. I due Trakker, progettati per lavorare su tutti i tipi di terreno, dai fondi in terra battuta al fuoristrada estremo, sono dotati di motorizzazione Cursor 13 da 500 Cv, abbinata al cambio ZF 16S2530 TO



a 16 rapporti a innesto meccanico con l'ultima marcia in overdrive. Entrambi i mezzi d'opera, allestiti con un ribaltabile posteriore a sezione poligonale da 18 metri cubi, realizzato in Hardox 450 dalla Cantoni di Boffalora sopra Ticino (Milano), montano il sistema di protezione della cabina Defender, anch'esso costruito (e brevettato) dalla Cantoni. "Si tratta – spiega Andrea Cantoni, Sales manager della Cantoni – di una struttura di riparo della cabina, omologata secondo le normative Rops-Fobs, che poggia su un contro-telaio rinforzato, disgiunto dal contro-telaio al quale è fissato il cassone ribaltabile. Gli elementi di rinforzo servono sia per sostenere il peso proprio del dispositivo di protezione (circa 600 kg), sia per resistere alle sollecitazioni (laterali, frontali e verticali) generate in caso di incidente. In caso di avaria o per interventi manutentivi sul motore, una cerniera consente di sollevare la sezione superiore del Defender, agendo su una pompa idraulica ad azionamento manuale. In questo modo è possibile effettuare agevolmente le riparazioni o i controlli sul camion a cabina inclinata". Il Defender è conforme alle disposizioni Europee (Direttiva Macchine 2006/42 CE) e internazionali (EN ISO 3471 e EN ISO 3449) di protezione contro i rischi di ribaltamento (Rops, Roll Over Protective Structures) del veicolo e di caduta di materiali (Fops, Falling-object Protective Structures) sull'abitacolo.

## PESI ELEVATI, MISSIONI OFF-ROAD E TANTA PRESA DI FORZA

I due IVECO Trakker AD410S50T entrati nella flotta della Bonanno sono utilizzati in missioni impegnative. Movimentano ghiaia e altri inerti dalla cava di Cislago, in provincia di Varese, verso i cantieri situati nell'area nord di Milano. Si tratta di compiti di trasporto che prevedono percorsi off-road in cava con elevati pesi in ordine di marcia (sempre prossimi al limite delle 40 tonnellate) e il frequente utilizzo della presa di forza (Pto) per il ribaltamento del cassone. "Abbiamo scelto i Trakker di IVECO – spiega Gianfranco Bonanno, Amministratore Delegato della società – per due ragioni principali: l'affidabilità del veicolo e le sue doti di robustezza. Caratteristiche, queste, verificate sul campo con gli altri due Trakker da tempo in servizio nel parco mezzi aziendale. La scelta d'installare il Defender s'inserisce nell'attenzione costante alla sicurezza sul lavoro, che è una nostra priorità sin dalla fondazione dell'azienda nel 1970, così come lo è per il Gruppo Holcim per il quale lavoriamo. Esiste, inoltre, un rapporto di fiducia consolidato negli anni con la Cantoni, che ha costruito la struttura protettiva e che realizza anche i cassoni montati sui nostri vei-



coli. Sono attrezzature di elevata robustezza strutturale, dotate di un impianto idraulico affidabile, fattore cruciale per il buon funzionamento dei ribaltabili".

## COSA FA IL GRUPPO HOLCIM

La storia di Holcim (Italia) inizia nel 1928 con la costruzione della prima unità produttiva di cemento a Merone, in provincia di Como. Nel corso degli anni l'azienda cresce attraverso progressive acquisizioni e partecipazioni sino al 1996, quando passa sotto il controllo del gruppo svizzero Holderbank (dal 2001, Holcim), uno dei leader mondiali nei settori cemento, degli aggregati (pietrisco, sabbia e ghiaia) del calcestruzzo, dell'asfalto e dei servizi legati al mondo delle costruzioni. La Holcim (Italia) è tradizionalmente attiva nella produzione di cemento ma, negli anni, ha esteso il proprio campo d'azione alla produzione di altri materiali da costruzione come gli aggregati (sabbia e ghiaia) e il calcestruzzo. Nel 2015, dalla fusione alla pari fra Lafarge e Holcim, nasce la LafargeHolcim. Il nuovo gruppo, un gigante a livello mondiale nella produzione di cemento, aggregati (ghiaia, inerti e sabbia), calcestruzzo preconfezionato e asfalto, è presente in 90 paesi nel mondo con 115mila collaboratori. Tutte le attività di Holcim (Italia) fanno capo a Holcim Gruppo (Italia), holding capogruppo che esercita funzioni di direzione e di coordinamento delle società controllate e di gestione delle partecipazioni nelle aziende collegate. La struttura italiana comprende due unità produttive di cemento, di cui una a ciclo completo (con forno) a Ternate (Varese), e una stazione di macinazione a Merone (Como), cinque cave di aggregati, 11 impianti di calcestruzzo e tre terminali d'importazione del cemento.

Nella pagina a fianco, la consegna dei due Trakker AD410T50 alla Bonanno.

Sopra, uno dei veicoli con il sistema di protezione della cabina di guida Defender, realizzato dalla Cantoni



STRAPPINI

# X-WAY IN ACTION IN ABRUZZO

**Organizzata dalla concessionaria IVECO Strappini la prima edizione del TruckOff Road, un evento speciale ideato per far conoscere ai clienti l'X-Way con trazione anteriore Hi-Traction e gli altri camion di IVECO**

di **Mattia Maritati**

**S**i è svolta lo scorso aprile in Abruzzo a Monticchio, frazione di L'Aquila, la prima edizione del TruckOff Road. È un evento speciale organizzato dalla concessionaria IVECO Strappini per far conoscere alla clientela i tanti plus di prodotto del multiruolo per missioni light off-road Stralis X-Way, dotato di trazione anteriore inseribile Hi-Traction, e per far apprezzare i pregi e le performance de-

gli altri camion del Brand. In un contesto industriale è stato realizzato un percorso di prova off-road, con dossi, avvallamenti e twist, che comportano il sollevamento di una ruota da terra tramite un ostacolo naturale (ad esempio un fosso), per permettere all'X-Way di dimostrare tutta le sue capacità operative. Lo Stralis X-Way coniuga, infatti, i pregi di un trattore stradale 4x2 con i benefici della trazione idrostatica on demand sul primo asse per disimpegnarsi sui fondi con





Nella pagina a fianco, uno Stralis X-Way con trazione idrostatica Hi-Traction in azione durante il TruckOff Road 2019. Sopra, gli organizzatori e i protagonisti dell'evento

scarsa aderenza. Accompagnati da personale della Strappini e da specialisti IVECO, presenti per l'occasione sul percorso, i clienti al volante di uno Stralis X-Way si sono trasformati in testimonial entusiasti dell'iniziativa. Ampia la risonanza mediatica dell'evento, grazie al passaparola dei partecipanti, che ha superato ogni ragionevole aspettativa della vigilia. L'Amministratore Delegato della concessionaria, Alberto Strappini, presente, come da tradizione, a ogni appuntamento di questo genere, ha dichiarato: "È stata un'esperienza molto positiva, a testimonianza del fatto che far provare i veicoli, in questo caso in fuori strada, è sicuramente il miglior mezzo pubblicitario esistente. L'aver colto tanto entusiasmo da parte dei clienti mi fa pensare che questa linea di prodotto sarà un altro successo della famiglia IVECO, di cui onoriamo di essere parte da oltre tre generazioni". "La flessibilità d'impiego dell'X-Way e l'elevato numero di possibili combinazioni di prodotto – ha affermato il Presidente della concessionaria, Silvio Strappini – testimoniano di una reale vocazione della gamma alla soluzione di ogni esigenza operativa. Tutto ciò fa dello Stralis X-Way un veicolo unico nel proprio segmento".

## SOTTO I RIFLETTORI NON SOLO X-WAY

Il TruckOff Road 2019 è stata anche l'occasione per mostrare numerosi altri modelli della gamma IVECO, a testimonianza dell'ampiezza dell'offerta della casa costruttrice italiana. A corollario dell'iniziativa, la performance del Campione europeo e italiano di Trial Bike, Diego Crescenzi, che ha reso ancor più memorabile, con le sue evoluzioni, un'esperienza destinata a fare da apripista per altri eventi di questo genere. Sono iniziative nelle quali il concept "Il cliente al centro delle nostre attenzioni" è stato coniugato alla perfezione con azioni concrete e coerenti. "Esperienze di questo genere arricchiscono noi e i clienti – ha affermato Nadia Ortolani, CEO della Strappini – dando la possibilità di toccare con mano quello che, a volte, leggiamo di sfuggita su un depliant o ascoltiamo da un venditore. Rappresentano la giusta continuità, poiché ribadiscono il significato delle azioni quotidiane che ogni componente della nostra azienda mette in atto a favore della clientela e dei partner."

## UN PO' DI STORIA DELLA STRAPPINI

La Strappini nasce a Foligno, in provincia di Perugia, nel gennaio 1942, come società individuale per iniziativa di Silvestro Strappini. Svolge l'attività di officina meccanica e commercio autoveicoli usati. In seguito, si trasferisce a Spello (Perugia) e, da azienda individuale, si trasforma in società a responsabilità limitata. Nel 1974 inizia la vendita di veicoli industriali e, nel 1980, acquisisce il mandato di concessionaria IVECO. Opera nelle province di Viterbo, Terni, Rieti e L'Aquila, commercializzando veicoli IVECO di nuova fabbricazione, camion di seconda mano, e svolgendo attività assistenziali, attraverso l'officina e il magazzino ricambi. La sede legale è situata a Orte (Viterbo), in Località Caldare di fronte al casello autostradale, su di un vasto complesso immobiliare di circa 25.000 metri quadri, di cui 5.000 coperti. Moderna e tecnologicamente avanzata, la sede è dotata di un'officina meccanica ubicata su di una superficie di 3.600 metri quadri, fornita delle più moderne tecnologie, di un centro diagnostico, centro revisione e soccorso stradale. Dal 2017 è stata certificata officina Truck Station, nell'ambito della rete assistenziale d'eccellenza di IVECO. La Strappini dispone, inoltre, di un fornito magazzino di ricambi originali IVECO in grado di offrire ai clienti un servizio di consegna a domicilio e di far fronte ad ogni eventuale richiesta di componenti, se non disponibili immediatamente, entro le 24 ore successive all'ordine. A Spello, (Perugia) è presente con un importante centro usato, certificato "OK TRUCK", per la vendita multimarca di veicoli Industriali. In particolare, cura la commercializzazione dei Seminuovi IVECO, con un vasto assortimento di veicoli in perfette condizioni d'uso. A L'Aquila la concessionaria è presente con un punto vendita. Nel 2007 la società ha trasformato la propria natura giuridica da Srl a Spa. Da oltre 70 anni, la Strappini è una consolidata realtà nello scenario economico della provincia di Viterbo. Rappresenta, per fatturato e dimensioni, una delle maggiori aziende presenti nel territorio. Nel corso degli anni, si sono succedute due generazioni, grazie al fondatore, Francesco Strappini, che con grande passione e forza di volontà ha trasmesso lo stesso entusiasmo e determinazione ai figli Silvio e Alberto.



# ALLA STRAPPINI IL DAILY 40 ANNI

**Aggiudicato alla concessionaria IVECO Strappini di Orte, in provincia di Viterbo, il Daily 40 Anniversary messo in palio dalla Casa italiana per sostenere la ricerca sulle malattie genetiche rare della Fondazione Telethon**

di Sara Castaldi

**A**lla fine la concessionaria IVECO Strappini di Orte, in provincia di Viterbo, ce l'ha fatta. Dopo una serie serrata di rilanci sul sito d'aste online CharityStars, infatti, nel corso della diretta televisiva durante la maratona Telethon 2018, si è aggiudicata per 55mila euro il Daily Blue Power Hi-Matic Natural Power con l'esclusiva livrea dei 40 anni, messo in palio da IVECO per sostenere gli sforzi di ricerca sulle malattie genetiche rare della Fondazione Telethon. La nuova livrea "Daily 40 Anniversary", con un design che richiama il tema dei viaggi spaziali realizzato da Garage Italia per festeggiare l'anniversario del Daily, celebra la lunga storia di successi ottenuti dal leggero di IVECO, che ha saputo puntare sempre sull'innovazione integrandola, allo stesso tempo, con le esigenze in continua evoluzione della clientela, per essere al primo posto in sostenibilità tra i veicoli presenti sul mercato. Per tradizione la Strappini partecipa attivamente, in modo concreto, ai progetti di solidarietà sociale che generano risultati tangibili. Per questa ragione il connubio con la Fondazione Telethon è ormai consolidato ed è una presenza costante negli eventi e nelle iniziative pubbliche promosse ogni anno dalla società.

## PERCHÉ SOSTENERE TELETHON

"Ci piace contribuire a dare una possibilità concreta alla ricerca e ai ricercatori italiani – spiega Nadia Ortolani, CEO della concessionaria – per far sì che questi continuino la loro attività nel nostro paese e non siano costretti a trovare risorse e spazi in altre aree del mondo. Ma, soprattutto, è per noi fondamentale sapere che i nostri contributi e quelli dei nostri clienti vadano in mani sicure e siano destinati alla ricerca scientifica". "Il sostegno alla Fondazione Telethon – ha affermato Alberto Strappini, Amministratore Delegato della

società – rappresenta il risultato del lavoro di tanti attori, azienda, collaboratori e clienti, ai quali va un particolare ringraziamento per la sensibilità che mostrano ogni volta che prospettiamo loro iniziative a sfondo sociale". Un tema, questo, ripreso anche da Silvio Strappini, Presidente dell'azienda: "È importante non farsi travolgere dall'egoismo e dagli interessi personali, ricordando sempre a tutti che ogni società deve generare profitto, ma deve anche essere disposta a condividere i risultati con chi, magari, è meno fortunato, per concedergli un'opportunità donando, direttamente o indirettamente, dignità attraverso la speranza di una vita migliore". A fianco a una grande professionalità, che ha contraddistinto la Strappini fin dal 1942, quando fu avviata l'officina meccanica – prima di approdare all'attuale attività di vendita, con il magazzino ricambi e i sempre efficienti servizi di assistenza – i titolari della concessionaria, Alberto e Silvio Strappini, hanno sempre dimostrato anche una grande sensibilità per i temi legati alla solidarietà e oggi sono particolarmente orgogliosi di aver potuto offrire il loro contributo alla nobile causa che Telethon porta avanti per sostenere tanti pazienti ancora in attesa di una cura. Il contributo della Strappini si inserisce in più ampio contesto di partecipazione solidale e umanitaria, un circolo virtuoso che coinvolge l'intera rete nazionale delle concessionarie IVECO. Anche quest'anno, infatti, da Nord a Sud le concessionarie IVECO si sono mobilitate per contribuire alla raccolta fondi in aiuto della fondazione, attraverso una serie di eventi raggruppati sotto la fortunata formula degli "October Truck Festival" – alla sua seconda edizione –, che hanno permesso di raggiungere la cifra complessiva di circa 100mila euro. Si tratta di un traguardo importante, che supera abbondantemente i 22mila euro raccolti e interamente devoluti l'anno precedente e che costituisce ulteriore conferma della forte unione tra la casa costruttrice e la rete di dealer nel perseguimento di obiettivi comuni anche su questo tipo di temi.



# NOVITÀ DA TUTTA EUROPA

**Al Salone delle macchine da costruzione e dei veicoli da cantiere di Monaco di Baviera (Bauma), in mostra le più recenti realizzazioni di IVECO e IVECO Astra. A Ulm, assegnato ai Vigili del Fuoco di San Paolo del Brasile il Conrad Dietrich Magirus Award. A Milano IVECO si aggiudica il premio 'Most Pro-Active Use of LNG in Transportation', nel corso del 2° Small-Scale LNG Summit. In Svizzera, la cerimonia ufficiale della consegna dei mezzi di IVECO all'Alfa Romeo Racing Team di Formula 1**

di Sara Buosi

**L**e notizie di questa puntata di IVECO nel mondo, la rubrica che *Camion&Servizi* dedica alle novità della 'galassia' CNH Industrial, provengono tutte dall'Europa. In Germania, in occasione del Salone delle macchine da costruzione e dei veicoli per l'edilizia di Monaco di Baviera (Bauma 2019), IVECO e IVECO Astra hanno proposto, sullo stand condiviso con CASE Construction Equipment, le più recenti realizzazioni nel comparto dei mezzi per le missioni off-road e per il rifornimento del cantiere. Sempre in Germania, a Ulm, è stato assegnato ai Vigili del Fuoco di San Paolo del Brasile, il premio Conrad Dietrich Magirus Award, considerato l'Oscar dei servizi antincendio nel mondo. A Milano, il Brand ha ricevuto il premio 'Most Pro-Active Use of LNG in Transportation', riconoscimento che sottolinea la continua offerta di IVECO di soluzioni per la sostenibilità del trasporto su gomma. Infine in Svizzera, a Hinwil, IVECO ha consegnato all'Alfa Romeo Racing dodici Stralis e un Daily, in qualità di Official Truck Partner del Team nel Campionato di Formula 1.

### GERMANIA: AL BAUMA SUCCESSO DEI CAMION DI IVECO E IVECO ASTRA

IVECO ha partecipato alla Fiera delle macchine movimento terra e dei mezzi da costruzione di Monaco di Baviera – Bauma 2019 – con un'esposizione di veicoli incentrata sul settore edile, in uno stand condiviso con CASE Construction Equipment. I camion esposti sono rappresentativi dell'ampia e diversificata offerta del Brand per qualsiasi tipologia di missione, dall'estrazione al riciclo, dall'edilizia urbana alla costruzione e manutenzione delle strade. Un'offerta che spazia dall'IVECO Astra HHD9, un modello off-road per impieghi heavy duty, alla gamma Stralis X-Way, sviluppata per la logistica edile e il rifornimento ai cantieri, fino al Daily a trazione integrale. Per il comparto del riciclo, lo Stralis NP 6x2 allestito con ribaltabile e gru retro-cabina, alimentato a gas naturale, rappresenta la soluzione ideale. Abbina, infatti, i vantaggi legati alla silenziosità di funzionamento e al basso impatto ambientale al carico utile e alle prestazioni, pari a quelle del suo equivalente diesel. Il livello acustico di soli 71 dB (Piek Quiet Truck test) è un notevole plus di prodotto quando si opera nell'ambito delle strutture di riciclo. A ciò si aggiungono l'elevata manovrabilità, le dimensioni compatte, la capacità di traino (con massa totale della combinazione di 44 tonnellate) e un considerevole carico utile. Lo Stralis X-WAY con cassone ribaltabile trilaterale in mostra al Bauma è rappresentativo della gamma IVECO progettata



per la logistica edile, per offrire la migliore soluzione per le applicazioni stradali che richiedono anche una mobilità fuori strada. Disponibile con trazione anteriore idraulica, attivabile in caso di necessità, garantisce una minore usura dei componenti e consumi ridotti a tutto vantaggio di una tara inferiore e di una maggiore silenziosità su strada rispetto a un camion con trazione integrale. Sull'area espositiva dedicata all'edilizia urbana era presente un Daily 4x4, il primo veicolo a trazione integrale con massa totale a terra di 7 tonnellate e carico utile fino a 4.300 kg sul mercato, con lunghezze carrozzabili fino a 4,5 m. Fa parte della generazione di veicoli IVECO in grado di muoversi in qualunque contesto operativo, nel solco di una tradizione di versatilità senza limiti, robustezza e elevato comfort di guida, che hanno fatto di questa famiglia un benchmark di mercato. Per il settore estrattivo era esposto il nuovo IVECO Astra HHD98x6 Euro VI con MTT di 65 tonnellate in configurazione dumper, con cassone rinforzato di 24 m<sup>3</sup>, trasmissione totalmente automatica e speciali dotazioni che consentono la certificazione CE in base alle disposizioni della Direttiva sulle Macchine. Fa parte della gamma Astra di veicoli progettati per applicazioni pesanti off-road nei settori oil & gas, minerario, estrattivo, della costruzione e del trasporto pesanti. È una delle soluzioni più economiche per le missioni estreme, quando produttività e affidabilità sono prioritarie. Sullo stand era presente anche un furgone Daily Hi-Matic con livrea personalizzata, dotato di allestimento per officina mobile, realizzato dalla Sortimo.





GUARDA  
IL VIDEO



## GERMANIA: AI VIGILI DEL FUOCO DI SAN PAOLO DEL BRASILE IL CONRAD DIETRICH MAGIRUS AWARD

Vittoria 'Carioca' all'ultima edizione del Conrad Dietrich Magirus Award, considerato dagli addetti ai lavori l'Oscar dei servizi antincendio. Quest'anno sono stati, infatti, i Vigili del Fuoco di San Paolo del Brasile ad avere la grande soddisfazione di portare a casa il prestigioso riconoscimento di "Squadra internazionale dei Vigili del Fuoco 2018" per le operazioni antincendio condotte in un grattacielo della metropoli sudamericana. Tra i primi tre nominati a livello internazionale, anche i Vigili del fuoco di Praga, per la missione compiuta in uno storico albergo cittadino, e quelli di Città del Messico, premiati per il loro intervento a seguito di un sisma. Il titolo di "Squadra nazionale dei Vigili del Fuoco 2018" è andato, invece, al Corpo dei Vigili del Fuoco volontari di Treuenbrietzen, in Germania, per l'intervento di contrasto in occasione di un grande incendio boschivo, mentre il "Premio speciale per l'impegno sociale" è andato al Corpo dei Vigili del Fuoco volontari di Waltershausen, in Germania, per l'organizzazione di una corsa podistica benefica di 100 chilometri. Il premio Conrad Dietrich Magirus Award riconosce i coraggiosi interventi dei Vigili del Fuoco in ogni area del mondo, portandoli all'attenzione della collettività e illustrando al grande pubblico l'importanza del loro lavoro quotidiano per la società. Il perfetto lavoro di squadra è la caratteristica distintiva della "Squadra internazionale dei Vigili del Fuoco 2018" che, il 1° maggio dello

scorso anno, è intervenuta per domare un incendio che in pochi secondi aveva inghiottito un grattacielo di 25 piani nel centro di San Paolo del Brasile. Con uno sforzo congiunto, lavorando per quasi 300 ore, la squadra di 170 componenti del Corpo dei Vigili del Fuoco di San Paolo ha lottato per tenere sotto controllo l'incendio e portare in salvo gli inquilini dell'edificio che minacciava di crollare. I vincitori del Conrad Dietrich Magirus Award avranno la possibilità di visitare la sede del corpo dei pompieri più famoso del mondo, il Fire Department of the City of New York (FDNY).

## ITALIA: A IVECO IL PREMIO PER LE SOLUZIONI DI TRASPORTO LNG

IVECO ha preso parte al 2° Small-Scale LNG Summit, che si è recentemente tenuto a Milano. All'evento, che ha riunito i professionisti dell'LNG specializzati in progetti su piccola scala, IVECO ha partecipato alla discussione sul tema "Il trasporto del futuro. L'LNG come carburante". Nel corso della manifestazione, al Brand è stato assegnato il riconoscimento 'Most Pro-Active use of LNG in Transportation', conferito per la continua offerta di soluzioni dedicate al trasporto sostenibile e all'azzeramento delle emissioni, nonché per la produzione e l'ottimizzazione costante dei veicoli con motorizzazioni a metano liquefatto (LNG). Gli Small-Scale LNG Summit Awards riconoscono i più grandi successi ottenuti nell'industria dell'LNG e vengono conferiti ad aziende e a singoli individui che hanno avuto un impatto positivo sul settore, in qualunque fase della cate-

Al centro, la cerimonia di premiazione del Conrad Dietrich Magirus Award a Ulm. Sopra, una fase dello Small-Scale LNG Summit a Milano, durante il quale a IVECO è stato assegnato il riconoscimento 'Most Pro-Active use of LNG in Transportation'



Sopra,  
lo schieramento  
degli IVECO Stralis  
destinati al Team Alfa  
Romeo Racing

na del valore. Marco Liccardo, IVECO Medium & Heavy Trucks Global Product Line, ha commentato: "Questo premio testimonia il nostro impegno nel campo del gas naturale e riconosce le soluzioni rivoluzionarie, che abbiamo sviluppato nel corso degli anni, aprendo la strada per il trasporto sostenibile. Attualmente, il mercato sta cambiando in favore delle trazioni alternative e in particolare dell'LNG, specialmente nel trasporto pesante. La crescita nella domanda ha subito una rapida accelerazione e le previsioni parlano di un trend ancora in espansione. IVECO è da sempre pioniere nel campo delle tecnologie a gas naturale e intende mantenere la propria leadership tecnologica continuando a investire nello sviluppo di soluzioni a gas naturale, dominando il mercato anche nei prossimi anni."

### SVIZZERA: IVECO È OFFICIAL TRUCK PARTNER DEL TEAM ALFA ROMEO RACING

In qualità di nuovo Official Truck Partner di Alfa Romeo Racing, IVECO ha consegnato al Team 12 Stralis e un Daily in occasione di una cerimonia ufficiale organizzata lo scorso marzo a Hinwil (Svizzera), che ha visto la presenza di Axel Kruse, COO di Sauber Motorsport AG e di Thomas

Rücker, Business Director di IVECO Svizzera. I veicoli garantiscono il trasporto sicuro ed efficiente delle attrezzature del Team nelle tappe europee del Campionato di Formula 1, durante tutta la stagione agonistica. L'affidabilità dimostrata in un'ampia serie di condizioni estreme, l'eccellente fuel economy e il costo totale di esercizio (TCO) ridotto dei veicoli IVECO hanno rappresentato dei fattori fondamentali nella scelta di Alfa Romeo Racing. Thomas Rücker, Business Director di IVECO Svizzera, ha commentato: "Siamo molto fieri di questa partnership con Alfa Romeo Racing e di occuparci del trasporto delle attrezzature del Team. IVECO vanta una lunga tradizione di collaborazioni e partecipazioni nel mondo dello sport, soprattutto in corse come la Dakar e il FIA European Truck Racing Championship, nelle quali gareggiamo con i nostri camion". Frédéric Vasseur, Team Principal di Alfa Romeo Racing e CEO di Sauber Motorsport AG, ha aggiunto: "È con grande piacere che accogliamo IVECO nella famiglia di Alfa Romeo Racing, in qualità di Official Truck Partner. Avere a disposizione mezzi di trasporto sicuri e affidabili per le nostre attrezzature è un aspetto essenziale delle operazioni logistiche in Formula 1".

# 100% ORIGINALI 100% EFFICIENTI



BTS

## COGLI I VANTAGGI DEI NOSTRI NUOVI KIT DI MANUTENZIONE

IVECO offre un'intera gamma di nuovi kit di manutenzione, progettati per rendere la tua vita più semplice e prolungare la durata del tuo veicolo:

- **Convenienza** – costi inferiori rispetto all'acquisto di ciascun ricambio separatamente
- **Affidabilità** – i nostri kit contengono esclusivamente Ricambi Originali IVECO
- **Serenità** – Garanzia IVECO



**IVECO** | **Genuine Parts**  
HIGH PERFORMANCE

# TESTED BY THEM, RELIABLE FOR YOU.



PETRONAS



## PETRONAS Urania®

   PETRONASBRANDS

Congratulazioni al Team PETRONAS De Rooy IVECO per il suo terzo posto all'edizione 2019 della Dakar in Perù, una delle sfide più ardue al mondo. Dopo 10 tappe e un totale di 5.598 km, solo 10 mezzi su 41 sono arrivati al traguardo, quattro dei quali appartenevano al team PETRONAS De Rooy Iveco.

Questo eccezionale risultato dimostra ancora una volta il vantaggio tecnologico offerto dai lubrificanti PETRONAS Urania, appositamente progettati per garantire affidabilità, protezione del motore, maggiore efficienza e prestazioni non solo per i quattro mezzi Iveco Powerstar sulle dune della Dakar, ma anche per l'uso quotidiano del vostro camion, in qualunque condizione atmosferica!"