

Camion & Servizi

ANNO 11 - NUMERO 84 - LUGLIO-AGOSTO 2007 - \$ 0,52 - POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN A.P. 70% - N. 84/2007

**IVECO
SERIES
IN NUOVA
ZELANDA**

**STRALIS:
UN PIENO DI CONSENSI**

**IL SERVIZIO:
QUESTIONE DI CULTURA**

WWW.CAMION-SERVIZI.IT



Iveco scende in campo

Le Iveco Series hanno segnato il debutto concreto della partnership tra Iveco e gli All Blacks

6 La marcia trionfale degli All Blacks

9 All Blacks favoriti

10 Iveco nell'emisfero australe



Stralis & All Blacks Road Show: un grande evento

Conclusa in luglio, a Brescia, la Carovana che ha attraversato tutta l'Italia

16 Stralis: la rassegna della stampa estera

20 TrasCom

22 Astra compie 60 anni

24 Fiat 500: il ritorno di un mito

26 Overland con Itala da Parigi a Pechino



Un'azienda virtuosa

Assa è l'azienda municipalizzata che cura la raccolta dei rifiuti urbani a Novara, la città con la miglior performance nella raccolta differenziata d'Italia



Nuova sede della F.Ili Scanga

Inaugurata la nuova sede della Concessionaria Iveco per Cosenza e la sua provincia

36 Il servizio, una questione di cultura

Rubriche

40 Dal Mondo del Trasporto

- Autotrasporti Bianchi: dal Daily all'Eurocargo
- Montaggi e Trasporti: i motori nel DNA
- Granata Rosario: la vita sull'Etna

46 Formazione: Double Digit

47 News

51 Personaggi



DIRETTORE EDITORIALE SILVIA BECCELLI DIRETTORE RESPONSABILE FRANCESCO ORIOLO COMITATO EDITORIALE MARCO MONTICELLI, SERGIO PERINI, STEFANO STERPONE COMITATO DI REDAZIONE ALBERTO MONDINELLI (REDAZIONE), ALESSANDRA CELESIA, MAURIZIO PIGNATA, LORIANO SIGNORINI COLLABORATORI ANTONINO BRANCATO, JESUS CHAVIDA, LUIGI CASETTA, PAOLO DE BERNARDI, MAURO FIGLIOS, GIUSEPPE LISO, GIOVANNI MELLANO, MARCO RICCI, GUALTIERO SANNA EDITORE SATIZ SRL, CORSO SVIZZERA 185, 10149 TORINO REDAZIONE THE EDITOR, VIA SAN MAURIZIO 48, 24065 LOVERE (BG), TEL. 035.961.868, FAX 035.509.6958, E-MAIL MONDINELLI@THEEDITOR.191.IT STAMPA DEAPRINTING 2007 - NOVARA REGISTRAZIONE TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000 È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE



Gli All Blacks, di cui Iveco è sponsor da inizio anno, hanno ottenuto strepitose vittorie in Nuova Zelanda nelle "Iveco Series" proponendo al grande pubblico del rugby il brand Iveco soprattutto nell'emisfero Australe. Ora si preparano ad affrontare la Coppa del Mondo in Francia, il traguardo più ambito. Anche Stralis, lanciato da alcuni mesi, sta raccogliendo consensi nei commenti della stampa specializzata internazionale e dei clienti e registra un grande incremento delle vendite.

Proprio a questi due eventi è dedicata l'apertura del nostro giornale. La vittoriosa marcia degli All Blacks verso Parigi e la trionfale conclusione della carovana "Stralis & All Blacks Road Show" in Italia, il primo Paese europeo da cui è partita. Oltre 30 mila i chilometri percorsi in tutta Italia e più di 8 mila le prove effettuate. Un bilancio finale molto positivo che fa ben sperare per l'affermazione di questo nuovo e confortevole veicolo pesante a basso impatto ambientale. Ma questo non può distoglierci da altri significativi momenti che caratterizzano tutto il mondo attorno a Iveco. Così la tappa a Piacenza della Carovana è stata l'occasione per festeggiare anche il 60° anniversario di Astra, importante azienda del Gruppo Iveco, specializzata nella produzione di mezzi d'opera e dumper per cave, miniere e impieghi particolarmente gravosi.

A seguire, il ritorno di un mito, la Fiat 500: il nostro giornale, che solitamente si occupa di veicoli commerciali e industriali, ha voluto dedicare un articolo alla nuova e attesissima "babycar" del Gruppo Fiat. E, per restare in tema, in un connubio fra auto e camion, la partenza di un nuovo raid organizzato da Overland e Aci, in collaborazione con il Museo dell'Automobile "Carlo Biscaretti di Ruffia" di Torino, che vede protagonista la gloriosa Itala, con al seguito alcuni veicoli Iveco, riproponendo dopo 100 anni l'avventuroso percorso a ritroso, da Parigi a Pechino.

In questo numero ampio spazio anche al mondo dei servizi, con l'inaugurazione della nuova sede della Concessionaria Iveco Fratelli Scanga di Rende, in provincia di Cosenza, il focus sull'attività ricambi originali del Customer Service e la presentazione di due Officine Autorizzate, esempi di professionalità. Ma come sempre in primo piano restano le storie dei nostri clienti, protagonisti del mondo dell'autotrasporto.

Silvia Becchelli



IVECO

SCENDE IN CAMPO

Le Iveco Series hanno segnato il debutto concreto della partnership tra Iveco e gli All Blacks. Dalla testimonianza di Alessandro Cicchetti, Iveco Marketing Managing Director, le prime sensazioni e il feedback di come il mondo Iveco stia vivendo questo momento

di Maurizio Pignata

Non ci sono più dubbi: quella tra Iveco e gli All Blacks non è una semplice sponsorship ma una vera e propria partnership, più che mai un'alleanza basata su valori comuni. «Iveco e gli All Blacks stanno lavorando insieme, in perfetta armonia, per ottenere il meglio da questa alleanza - afferma orgoglioso Alessandro Cicchetti, Iveco Marketing Managing Director -. Insieme condividiamo infatti gli stessi valori: performance, responsabilità, affidabilità e spirito di squadra. A seguito delle Iveco Series, i commenti sulla stampa sono stati entusiastici, sia per la portata dell'evento, sia per le grandi prestazioni agonistiche sul campo. Iveco ha così ottenuto una visibilità internazionale straordinaria, tra l'altro accompagnata e amplificata anche dalla messa in onda dello spot Stralis prima dei Gran Premi di Formula 1. Tutti questi sforzi stanno dando i loro risultati, soprattutto in termini di immagine per l'azienda. Il merchandising, creato ad hoc, Iveco-All Blacks, sta ormai andando a ruba e sul web si parla sempre più di Iveco e di questa partnership».

FIANCO A FIANCO

«Particolarmente emozionante è stato vivere questi eventi fianco a fianco con i giocatori neozelandesi, partecipare alla tensione pre-gara, assistere alla loro preparazione - prosegue Cicchetti -. Molto intenso è stato il momento del "captain's run", l'ultimo training tenuto dal capitano della squadra prima di ogni partita per impartire le ultime direttive e trasmettere motivazione e valori ai suoi giocatori, ma abbiamo anche presenziato alla cerimonia di inaugurazione delle Iveco Series per la stampa presso il "Lion Zone", il "quartier generale" di Steinlager, altro sponsor degli All Blacks: in questa occasione, a cui erano presenti non solo giornalisti e i vari sponsor ma anche vecchie glorie All Blacks, lo sponsor "anziano", Steinlager appunto, ha introdotto e presentato Iveco, il neo-sponsor. Si è trattato di un'esperienza unica, in cui Iveco ha ricevuto un'accoglienza straordinaria, ricca di entusiasmo misto a stima.

Un altro momento memorabile è stato durante la premiazione, quando la Stralis Cup è stata consegnata ai vincitori: alla fine, poco prima di lasciare il campo, le due squadre rivali, Francia e All Blacks, si sono unite attorno alla coppa per celebrare insieme l'evento. Un altro simbolo della nobiltà di questo gioco».

Molto apprezzata anche la coreografia sul terreno di gioco. I loghi Iveco Series, Stralis e Trakker erano posizionati su tutto il campo di gioco, così come il marchio Iveco era un po' ovunque: sul pallone ufficiale da gioco, bandierine di linea e dei giudici, pannelli, divise dei raccattapalle, pettorine dei fotografi, bandiere, pannelli di presentazione, segnaletica di bordo campo, tunnel di uscita dei giocatori e sui programmi cartaceo ed elettronico. Lo spot dello Stralis e filmati di benvenuto da parte di Iveco sono stati proiettati più volte sui megaschermi degli stadi durante le partite, mentre alcuni veicoli con i famosi tattoo erano posizionati fuori degli stadi. Iveco è da tempo presente in Australia con una sua sede produttiva importante e ha una filiale anche in Nuova Zelanda con due Concessionarie e 15 Officine Autorizzate.

Ad ammirare queste splendide coreografie un pubblico straordinario: più di centomila spettatori nei tre stadi (Auckland, Wellington ed Hamilton) che hanno praticamente fatto registrare il tutto esaurito. A questi si deve aggiungere il pubblico televisivo mondiale stimato in altri 15 milioni di persone. L'evento è stato seguito anche in Italia al Mirafiori Motorvillage di Torino, dove è stato installato un megaschermo di 30 mq dal quale circa 12 mila tifosi hanno potuto seguire le partite, in diretta e in differita, e conoscere meglio il mondo Iveco-All Blacks. Una curiosità crescente se si considera che l'apposita sezione Iveco Series sul sito www.allblacks.iveco.com ha registrato un traffico di quasi 60 mila utenti nel periodo dell'evento.

PRIMI BILANCI

A sei mesi di distanza dall'annuncio si possono già trarre i primi bilanci: come sta vivendo il mondo Iveco questa importante novità? «Direi come ci aspettavamo - spiega Cicchetti -. Non ci è voluto molto tempo a scaldare i cuori; anche i più scettici, magari di quei Paesi dove il rugby non è molto presente, si stanno ricredendo. Ma gli All Blacks vanno oltre la notorietà dello sport che giocano e quindi sono dei testimonial ideali per trasmettere i valori e lo spirito dei nostri prodotti.

I primi bilanci sono quindi molto positivi. La notorietà in questi casi si legge non solo dalle ricerche che stiamo commissionan-



Nella pagina a fianco, l'ingresso in campo nella partita con il Canada. Sopra, alcune fasi di gioco e, qui a fianco, da sinistra, Alessandro Cicchetti, Iveco Marketing Managing Director, e Andy Leslie, Presidente della New Zealand Rugby Union

do, ma anche e soprattutto parlando con i clienti. In ogni occasione di incontro notiamo che il lavoro che stiamo realizzando non passa mai inosservato. I complimenti non ci interessano, ma questa attività ci dà l'occasione di incontrare, parlare e valorizzare i nostri prodotti. Potrei sintetizzare i commenti di molti dei nostri clienti e collaboratori con una frase molto ricorrente "abbiamo dato un'anima ai nostri veicoli". Questo è un valore importante in un settore dove le tecnologie fra produttori e le performance fra concorrenti sono molto simili».

«Sicuramente Iveco sta rafforzando la propria identità a livello internazionale - conclude Cicchetti -, soprattutto in un periodo in cui il rugby sta acquisendo sempre maggiore diffusione e importanza, tenendo conto che ormai manca poco all'inizio della Coppa del Mondo. Clienti da tutta Europa e dal Sud America sono venuti in Nuova Zelanda per seguire le Iveco Series e ne sono rimasti entusiasti. La Francia ha addirittura organizzato un concorso sul famoso giornale sportivo L'Equipe. E i dealer continuano a mandarci richieste per poter utilizzare i loghi Iveco-All Blacks o organizzare promozioni ed eventi a tema. Possiamo essere quindi molto soddisfatti».



trend<IN NUOVA ZELANDA LE IVECO SERIES 2007



LA MARCIA TRIONFALE DEGLI ALL BLACKS



Da Ferruccio Venturoli, Direttore responsabile di "Professione Camionista" e de "Il Grande Rugby", un'analisi e un commento tecnico sui tre importanti incontri che hanno visto il trionfo della Nazionale neozelandese contro i fortissimi Francesi nella Stralis Cup e i Canadesi nella Trakker Cup

di Ferruccio Venturoli

Nella Haka, la danza di guerra che gli All Blacks effettuano prima di ogni partita, c'è la battaglia, c'è il desiderio di sopraffare il nemico-avversario, c'è la vittoria sopra ogni cosa, ma c'è anche la volontà di dimostrare, sempre e comunque, di essere i più forti.

E questo è da sempre, da quando, per la prima volta, nel 1905, i "Primi All Blacks" (anche se all'epoca si chiamavano ancora "Originals"), dopo 41 giorni di nave, sbarcarono a Plymouth. Giocarono 34 partite, vincendone 33 (ma su quella persa, contro il Galles, ancora fioccano le polemiche: quella meta gallese c'era o no?), suscitavano sorpresa e timore, gettando le basi della leggenda.

Così, quando dalla Francia arrivò la notizia che i "Bleus" sarebbero andati in Nuova Zelanda per i due test match delle Iveco Series, senza alcuni dei migliori titolari, nel Paese della "lunga nuvola bianca" ci fu un certo disappunto. Fu il mitico Graham Henry, l'allenatore (per due anni consecutivi votato miglior tecnico del mondo), a dare voce alla delusione, ma anche alla rabbia neozelandese, di non poter competere (e naturalmente vincere) contro il meglio che potesse offrire il rugby europeo. Non dobbiamo dimenticare, infatti, che i francesi sono al secondo posto nel ranking mondiale e il fatto che alcuni giocatori sarebbero rimasti in Francia, perché impegnati nelle finali del Campionato o perché logori da un inverno di partite durissime, proprio non poteva essere mandato giù.

E così ecco il primo dei due test match: una vittoria netta, sì (42-11), ma non così eclatante, come avrebbe voluto il popolo del rugby neozelandese. Non solo, ma quello che poi è stato considerato l'eroe della partita, non è uscito dal campo con la maglia nera, ma con quella "bleu": Sebastien Chabal, terza linea centro francese, detto l' "orco", che aveva difeso gagliardamente, fino alla fine, l'onore dei galletti, con dei placcaggi che resteranno nella storia di questo sport.

Dunque, vittoria, sì, ma un avversario non distrutto e che, anzi, era uscito a testa alta dall'incontro. Le polemiche subito serpeggiate nell'opinione pubblica, su uno scarso impegno dei giocatori, hanno fatto presagire un secondo test esplosivo. E così è stato. Non solo, ma, tanto per dare maggior valore all'inevitabile vittoria, quel vecchio volpone di Graham Henry non ha schierato neanche la migliore formazione possibile: un esordiente, un paio di "seconde scelte", qualche esperimento. E i sessantuno punti (a dieci) alla Francia, sono arrivati come da previsione. E niente hanno potuto, ancora una volta, i terribili placcaggi di Chabal, che ha rotto la mascella alla, pure, nientaffatto delicata "seconda linea", Ali Williams, mettendone in dubbio la presenza ai Mondiali.

Dunque, Francia contro Nuova Zelanda; i migliori del mondo contro i secondi; gli inventori del cosiddetto "rugby champagne", contro i fautori del rugby totale. Due scuole e due filosofie in una sfida che dura da tanti anni. Con il rugby Champagne, gioco veloce e arioso, i francesi si posero in netta contrapposizione al rugby anglosassone classico che, invece, prediligeva più un gioco chiuso, fatto di mischie e di forza; i neozelandesi, da sempre, sono stati precursori nel gioco. Per anni le loro tournée in Europa sono state sinonimo di nuova frontiera del rugby. Hanno inventato il rugby moderno, codificandolo, di fatto, gesti istintivi lontani o, addirittura, contrari all'ortodossia dominante e continuando a favorirne



IVECO INCONTRA L'AMBASCIATORE NEOZELANDESE



A maggio era stato l'Ambasciatore neozelandese in Italia, Julie MacKenzie, a visitare la sede torinese dell'Iveco. Un incontro ufficiale per conoscere più da vicino l'Iveco, sponsor da inizio anno degli All Blacks, la nazionale di rugby neozelandese, la squadra più famosa del mondo nonché quella più forte di tutti i tempi. Ad accogliere la signora MacKenzie è stato Paolo Monferino, Amministratore Delegato Iveco, (nella foto in alto) con alcuni rappresentanti del management aziendale. Presentando l'azienda nel suo insieme e la sua strategia di progettazione, produzione e vendita di veicoli commerciali e full-range, Monferino ha ribadito l'importanza di questa sponsorizzazione fondata su valori comuni. Al termine della presentazione, l'Ambasciatore si è recata alla pista prove SPA dove ha potuto non solo ammirare i veicoli della gamma Iveco esposti, ma anche fare un giro di prova (nella foto sopra).

A giugno, Iveco ha organizzato con l'Ambasciatata neozelandese in Italia un ricevimento presso la residenza romana dell'Ambasciatore. L'obiettivo era quello di presentare ad istituzioni, clienti e rappresentanti della comunità neozelandese in Italia la sponsorizzazione Iveco-All Blacks, mettendo in luce elementi di confronto e avvicinamento tra la cultura italiana e quella neozelandese.

La serata ha avuto inizio con il discorso di benvenuto dell'Ambasciatore, seguito dall'intervento di Marco Monticelli, Iveco Vice President External Relations & Communication, (a sinistra nella foto in basso con l'Ambasciatore e Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing) che ha presentato le ragioni e i contenuti della sponsorizzazione Iveco-All Blacks, anche con il supporto dei filmati e degli spot realizzati. Al termine dei discorsi, è stata trasmessa in differita la partita tra All Blacks e Francia, giocata il 9 giugno in Nuova Zelanda che ha visto la vittoria proprio dei mitici All Blacks.





Sopra, Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing, premia con la Stralis Cup Richie McCow, il capitano degli All Blacks, al termine del doppio vittorioso incontro con la nazionale francese. Sotto, foto ricordo per tutta la squadra con il trofeo appena conquistato contro il Canada

l'evoluzione, basandosi sulla velocità, sull'aggressività, su una padronanza assoluta e unica del pallone.

Fu proprio in una storica finale contro i francesi, che gli All Blacks conquistarono, nell'ormai lontanissimo 1987, la loro prima e unica Webb Ellis Cup, una coppa dorata, neanche tanto grande, che però è il simbolo del migliore. E furono ancora i francesi che impedirono ai "Tutti Neri" di raggiungere la finalissima contro l'Australia, nel '99, a Londra, in una partita che agli All Blacks scotta ancora, eccome!

Ma le Iveco Series non si sono fermate alla doppia sfida contro i francesi, in Nuova Zelanda è arrivato anche il Canada. Una partita sicuramente meno affascinante e foriera di minori stimoli, ma pur sempre un test match, utilizzata, stavolta ufficialmente, da Graham Henry per fare qualche esperimento, anche in vista dell'impegnativo "Tri Nations", l'annuale torneo principe dell'Emisfero Sud, con Nuova Zelanda, Sud Africa, e Australia.

E contro un Canada garibaldino, forse stavolta preso davvero sottogamba, i Tutti Neri sono rimasti un po' sorpresi, concedendo anche una meta d'intercetto, per un finale di 64 a 13.

Quello che faranno gli All Blacks al Mondiale, certo non ce lo hanno fatto capire questi tre incontri, sicuramente anomali, pur nella loro importanza. Se la logica, ha un senso anche nello sport, i Blacks dovrebbero stravinccere e riportare a casa quella Coppa che manca da troppo tempo, visto che una dimostrazione di potenza pura, come è stata data in questi ultimi anni dai neozelandesi, non c'è mai stata. Ma, attenzione, le passate edizioni della Webb Ellis Cup insegnano che la logica non sempre è sovrana, che può esserci anche un impercettibile "qualcosa" che può modificare quello che sembra certo. D'altra parte come direbbe qualcuno, il pallone da rugby è ovale e non si sa mai come potrà rimbalzare.



IN FRANCIA LA COPPA DEL MONDO DI RUGBY



ALL BLACKS FAVORITI

Quattro anni dopo "Australia 2003", dove per la prima volta vinse l'Inghilterra, una squadra europea, il mondo del rugby si prepara a vivere il suo evento più importante: la Coppa del Mondo, il corrispondente dei Campionati Mondiali per il calcio. Tutti i favori del pronostico sono per gli All Blacks. Le due perentorie affermazioni contro la Francia nelle Iveco Series, il largo successo con il Canada nella Trakker Cup e poi la vittoria seppur di misura contro il fortissimo Sud Africa, hanno ribadito, se mai ce ne fosse stato bisogno, che quella neozelandese è la squadra da battere.

Questo trasforma l'appuntamento francese in una doppia sfida per i "Kiwi". Rispettare i pronostici ma anche sconfiggere la tradizione che vuole i "Blacks" mancare dal 1987 questo traguardo. A parte la vittoria nella prima edizione di quell'anno, in patria, la Nuova Zelanda ha poi collezionato un terzo posto a "Inghilterra 1991" (vittoria dell'Australia), un secondo a "Sud Africa 1995" (vittoria dei padroni di casa), un quarto a "Gran Bretagna 1999" e un terzo ad "Australia 2003". A vederli adesso gli All Blacks sembrano inarrestabili. A Wellington e dintorni dicono con un sorriso amaro che "sono i più forti del mondo, ma ogni quattro anni si dimenticano di esserlo". Infatti la Nuova Zelanda è l'unica nazionale che può contare praticamente su almeno 50 giocatori capaci di vestire la maglia tutta nera, due squadre intercambiabili, riserve comprese. A contendere loro la palma di favoriti ovviamente la Francia, padrona di casa, ma sonoramente sconfitta nelle Iveco Series.

I transalpini sono freschi vincitori del Sei Nazioni, ma tante cose possono cambiare, e tante squadre in crisi, (Inghilterra e Galles in primis) possono tornare in carreggiata. Poi ci sono Sud Africa e Australia, mentre anche Argentina, Irlanda, Scozia e Galles sono accreditate di qualche chance. Senza dimenticare l'Italia che sarà proprio la prima avversaria degli All Blacks, con cui divide il "Pool C" insieme a Scozia, Portogallo e Romania. Per gli azzurri sarebbe già un successo superare il girone di qualificazione ed è con questo spirito che affronteranno i Kiwi l'8 settembre a Marsiglia, il giorno seguente all'incontro di apertura Francia-Argentina a Parigi.

I gironi di qualificazione proseguiranno per tutto il mese di settembre. Poi le prime due squadre di ogni "Pool" si affronteranno nei quarti di finale il 6 e 7 ottobre, mentre il 13 e 14 ci saranno le semifinali. La finale è in programma allo "Stade de France" a Parigi il 20 ottobre. Allora sapremo se con Iveco al loro fianco gli All Blacks hanno sfatato la tradizione che li vuole i più forti al mondo ma mai vincitori nella Coppa del Mondo. Iveco seguirà gli All Blacks durante le sei settimane della Coppa del Mondo: il sito web verrà arricchito con informazioni utili, statistiche delle partite e curiosità non solo sulla squadra neozelandese ma anche sull'evento in generale. Probabilmente Iveco sarà anche presente attivamente a Parigi e in alcune delle principali città francesi con iniziative particolari e dinamiche. Ma per ora non vogliono ancora svelarne i piani!





trend <DA PROTAGONISTI NELLA TERRA DEI "ROAD TRAIN"

Le Iveco Series con i due match di rugby in Nuova Zelanda a seguito della sponsorship degli All Blacks portano a focalizzare l'attenzione sul continente Australe nel quale Iveco vanta una presenza da molti anni. Nel lontano 1992 acquisì in Australia una fabbrica che costruisce camion dal 1907

IVECO NELL'EMISFERO AUSTRALE

di Silvia Becchelli





Nella pagina a fianco, un classico "road train", un'immagine usuale sulle strade australiane. Qui a fianco, un Iveco Powerstar in una tipica ambientazione australe. Sotto, l'Acco, un modello Iveco a cabina ribassata specifico per questo mercato. In basso, lo Stralis in un allestimento per le mission più impegnative

Dalla Nuova Zelanda all'Australia. Mondi lontani, ma oggi sempre più vicini nell'era della globalizzazione. Iveco è presente in Australia dal 1992.

Ma prima di analizzare storia e avvicendamenti della presenza Iveco in questo continente è necessario soffermarsi sulla realtà dell'autotrasporto in questa enorme nazione-continente che ha una superficie di 25 volte superiore a quella dell'Italia ed è geograficamente isolata dal resto del mondo. Una connotazione che ha fatto sviluppare una forte identità nazionale ai suoi abitanti (20 milioni di cui più della metà concentrati nelle città) e li ha resi tendenzialmente autarchici nelle scelte economiche.

Altre due caratteristiche salienti dell'Australia sono la concentrazione della popolazione sulla costa, in particolare in quella Sud-Est, dove sorge Melbourne, capitale dello stato di Victoria, e Sidney, capitale del New South Wales, e poi le enormi distanze coperte dai camion. Alcuni esempi: da Melbourne a Darwin sono 3.770 km attraverso il deserto; da Sidney a Perth più di 4 mila. Questo porta a realizzare veicoli con serbatoi di capacità superiore a 2 mila litri: i famosi "road train", una motrice con anche quattro rimorchi.

Le norme australiane prevedono che questi possano raggiungere una lunghezza totale di 53,5 metri e una MTC fino a 122,5 tonnellate. Un altro automezzo tipico, la cui presenza è molto diffusa nelle zone limitrofe alle grandi capitali, è il famoso "B Double". Questo tipo di veicolo è utilizzato principalmente per collegare le capitali della costa Est.

Le norme locali prevedono che questi veicoli possano raggiungere una MTC fino a 68 tonnellate e una lunghezza massima di 26 metri. Gli australiani amano definire i loro trasporti i "più lunghi, più difficili e più veloci".

Infatti la velocità massima consentita è di 100 km/h mentre quella commerciale media, gra-

zie a una rete viaria moderna ed efficiente a dispetto delle distanze, è di 85 km/h.

Attualmente il parco circolante è di 425 mila veicoli industriali con un'età media di ben 14 anni. Infatti l'emergenza ambientale non è particolarmente sentita, sono in vigore le norme Euro 3 e per Euro 4 si dovrà aspettare il 2008. Così i veicoli nei loro primi anni di vita sono impiegati sulle lunghe rotte e poi riciclati nelle mission a raggio più corto. Fermarsi nel deserto con una temperatura di oltre 40° C è infatti un'eventualità a cui nessun autista vuole neppure pensare. Un vero dramma.

L'autotrasporto ha un ruolo fondamentale nello sviluppo economico dell'Australia: 1.664 milioni di tonnellate sono le merci trasportate per anno e le stime prevedono un ulteriore sviluppo. Per fare un paragone per ferrovia sono movimentate 568 milioni di tonnellate e per mare 52 milioni. Inoltre la gomma è la modalità in maggiore espansione. →



UNO STABILIMENTO SIMBOLO

La storia di Iveco in Australia può essere fatta risalire agli inizi del 1900, per la precisione al 1907 attraverso l'azienda acquisita negli anni Novanta, con l'arrivo in Australia della "International Harvester Company of America" e alla costruzione, ma sarebbe più esatto dire assemblaggio su licenza, del primo camion: l'Autobuggy. In realtà l'apertura dell'attuale stabilimento di Dandenong, e quindi la produzione in Australia di un veicolo industriale completo e originale, avvenne solo nel 1952. Tuttora l'insediamento alle porte di Melbourne rappresenta il maggior investimento mai realizzato nell'industria automotive australiana. L'impianto produttivo di Dandenong, inizialmente di circa 34 mila mq dei quali oggi oltre 30 mila coperti, produsse 2 mila veicoli nel primo anno di attività: si trattava di pick-up "AR Series", un modello dalla meccanica molto semplice. Da allora vi sono stati costruiti più di 200 mila camion, un dato che colloca lo stabilimento al primo posto in Australia per unità prodotte nel settore dei veicoli industriali. Nel corso degli anni la produzione si è sviluppata verso i veicoli di gamma medio-pesante. Oggi a Dandenong Iveco costruisce i modelli Powerstar, Acco, Stralis e poi chassis per bus e tre modelli a marchio International. Lo stabilimento è anche sede di un grande dipartimento progettuale che cura lo sviluppo dei nuovi veicoli combinando la tecnologia europea con le esigenze locali, solo così si può assicurare a questi prodotti la massima affidabilità nelle difficili condizioni operative australiane. Infine, il sito ospita anche i "quartieri generali" di Iveco Australia, oltre al Customer Service e al magazzino ricambi.

Complessivamente nello stabilimento lavorano 440 dipendenti, dei quali circa la metà impegnata sulle linee produttive che allestiscono e producono circa 1.600 veicoli all'anno.

Nel 1992, anno in cui Iveco rilevò l'unità produttiva dalla "International", nel mercato australiano vennero introdotte le gamme EuroStar ed EuroTech che furono costruite direttamente nello stabilimento di Dandenong, opportunamente modificate per l'utilizzo locale.

È così che già a metà degli anni Novanta, i primi veicoli a marchio Iveco furono venduti in Australia. Sempre in quegli anni l'offerta venne completata con la commercializzazione dei veicoli leggeri TurboDaily, sia cabinati che furgoni.

Nel 2001 il nome della società venne modificato in Iveco Trucks Australia, a sottolineare il nuovo corso produttivo e commerciale dell'azienda. Così attualmente l'unico collegamento con l'International è la gamma di camion derivati da modelli statunitensi che sono nuovamente prodotti dal 2004 in due modelli Eagle denominati 9200i e 9900i e recentemente completata con l'introduzione del modello 7600.

L'ammiraglia della flotta Iveco oggi è l'Australian Powerstar, un veicolo dall'immagine aggressiva che combina il comfort europeo con la capacità e le performance dei veicoli americani. La gamma Iveco Australia è completata dall'offerta Daily, Eurocargo con motore Tector che si divide parzialmente il segmento medio con Acco la cui offerta copre però fino alle 30 t di MTT, per finire quindi con la gamma pesante Stralis e Powerstar.

A destra, una foto aerea dello stabilimento di Dandenong, un insediamento di oltre 30 mila mq coperti che sorge alle porte di Melbourne, la metropoli australiana di cui vediamo un'immagine nella pagina a fianco.

Qui sotto, due immagini dei reparti di lavorazione





IVECO AUSTRALIA OFFERTA A TUTTA GAMMA

Intervista a Jorge Garcia, Managing Director di Iveco Trucks Australia Limited

C&S. Qual è l'attuale offerta prodotto Iveco in Australia e a quali mission sono destinati i diversi modelli?

Garcia. L'attuale offerta di Iveco Truck Australia Ltd comprende il Daily, utilizzato per la distribuzione nelle zone urbane o per particolari applicazioni quali ambulanze, autocaravan. Nel segmento dei medi Iveco offre l'Eurocargo, la cui principale missione è la distribuzione urbana e regionale. L'Acco, modello progettato e prodotto interamente in Australia, si posiziona a cavallo della segmentazione fra medi e pesanti ed è prevalentemente usato come veicolo per la raccolta dei rifiuti urbani o come betoniera. Nella categoria dei pesanti Iveco offre un'ampia gamma: lo Stralis e il Powerstar col marchio Iveco e il 7600, il 9200i e il 9900i col marchio International. La loro mission è la distribuzione di merci su lunghe distanze.

C&S. Quali sono le più recenti novità di prodotto introdotte in Australia?

Garcia. Le più recenti novità sono il Nuovo Daily Euro 4, che è stato presentato sul mercato australiano nel mese di marzo. Il restyling, accompagnato da miglioramenti tecnici, dell'Acco, presentato a maggio al Brisbane Trucks Show e, per quanto concerne la gamma International, l'introduzione in febbraio del modello 7600.



Jorge Garcia è responsabile di Iveco Trucks Australia, con lui vogliamo entrare maggiormente del merito di questo mercato così lontano ma anche molto interessante

C&S. Quali veicoli sono prodotti nello stabilimento di Dandenong e quali importati?

Garcia. Daily, Eurocargo e Stralis AT430 sono importati dall'Europa. Gli altri veicoli sono prodotti o assemblati direttamente nello stabilimento di Dandenong e comprendono: lo Stralis, di cui viene commercializzata anche una variante 8x4, il Powerstar, l'Acco, e la gamma International.

C&S. Quali sono le quote Iveco nei vari segmenti del mercato australiano?

Garcia. Nei veicoli commerciali leggeri, con MTT compresa fra 3,5 e 8 tonnellate, Iveco ha attualmente una quota di mercato del 6%. In quello dei medi, Iveco detiene il 4%; il segmento comprende tutti i veicoli con due assi e MTT superiore a 8 tonnellate e MTC inferiore o uguale a 39 tonnellate. Nella fascia dei veicoli pesanti, che comprende tutti gli automezzi con più di due assi o con MTC superiore a 39 tonnellate, Iveco ha il 9%. Questo è il segmento più competitivo del mercato, data la presenza di ben sedici marchi tra europei, americani e giapponesi.

C&S. Il mercato australiano comprende anche la Nuova Zelanda? Ci sono sedi Iveco o dealer in Nuova Zelanda?

Garcia. Iveco Truck Australia Ltd opera in Nuova Zelanda attraverso una Filiale che si trova ad Auckland. Con essa collaborano due Concessionarie e 15 Officine Autorizzate.



UN GRANDE EVENTO



Si è conclusa in luglio a Brescia la Carovana "Stralis & All Blacks Road Show" che ha attraversato tutta l'Italia incontrando oltre 6 mila autisti e imprenditori dell'autotrasporto. Un grande successo organizzativo e tanti consensi per il nuovo Stralis

di Marco Bianchi

Diventa difficile individuare dei momenti particolarmente significativi della carovana "Stralis & All Blacks Road Show", poiché grande è stato l'interesse per il nuovo pesante stradale Iveco.

In tutti gli appuntamenti definiti durante il percorso si è registrato un autentico "bagno di folla".

NUMERI SIGNIFICATIVI

«I numeri parlano chiaro - spiega orgoglioso Gianni Mellano, Responsabile Brand Management, Marketing Iveco Italia -, alla partenza si prevedeva di percorrere 12 mila km e ne stati percorsi 30 mila, dando vita a 68 eventi, 19 dei quali in autodromo, 32 presso le aree di sosta delle stazioni di servizio autostradali, cinque in siti portuali e autoportuali e 12 presso le Concessionarie Iveco. Tutto



questo ha portato a 6.200 contatti registrati, dei quali 4.300 in autodromo, 1.400 nelle aree autostradali e 500 presso i nostri Concessionari. Nel complesso sono state oltre 8 mila le prove effettuate.

Dati significativi che hanno evidenziato il grande successo ottenuto dalla carovana. Anche presso le soste negli autodromi ci sono stati degli sviluppi ulteriori della manifestazione, ovvero "degli eventi nell'evento".

A Misano, dove si è avuta una presenza di oltre 200 clienti al giorno (anche se il record resta a Pergusa con 400 ospiti registrati), si è deciso di sfruttare la vicina pista di kart per provare il solo trattore Stralis, che così ha avuto modo di evidenziare ancor più le sue grandi doti di maneggevolezza, mentre per consentire il test del veicolo completo agli autisti professionali è stato realizzato un percorso esterno sulla viabilità ordinaria fino a Morciano di Romagna e ritorno, con tratti in salita e discesa che hanno consentito di verificare sia le doti di coppia del motore, sia l'efficacia del freno motore e dell'Intarder al ritorno.

A fronte del successo riscontrato a Misano, si è proposta la stessa soluzione aggiuntiva all'autodromo di Adria, in provincia di Rovigo, incontrando altrettanto consenso. Merito del Nuovo Stralis che ha confermato nella verifica pratica di questi test tutti i plus ampiamente descritti nelle presentazioni preliminari durante il lancio».



SPIRITO DI SQUADRA

«Un altro aspetto positivo della carovana sono state le attività nate progressivamente durante le varie tappe - prosegue Mellano -. Per esempio le Concessionarie Iveco della Toscana, alla luce del buon successo dell'evento ufficiale, hanno deciso di organizzare, in un grande piazzale opportunamente attrezzato nell'hinterland di Firenze, un ulteriore incontro con i loro clienti. Così si sono ampliate le opportunità di contatto, rendendo il bilancio della manifestazione ancora più positivo.

Da notare anche l'ottimo riscontro delle azioni svolte nelle aree di servizio autostradali in partnership con Autogrill.

Il concorso, lanciato a inizio carovana, che offre l'opportunità di vincere uno Stralis, proseguirà fino all'11 settembre. Per partecipare è sufficiente imbucare nelle apposite teche presso gli stessi Autogrill la card con cinque bollini-pasto che sono consegnati agli autisti di mezzi pesanti a ogni consumazione, quindi c'è ancora un po' di tempo per partecipare. Questa promozione è servita ad accrescere ulteriormente l'attenzione per il nuovo Stralis in autostrada, una location diversa che si è rivelata ottimale poiché ha permesso un contatto diretto con autisti di passaggio, nei loro momenti di relax».

«Infine un plauso va all'entusiasmo e alla grande accoglienza e supporto della Rete di Concessionarie Iveco in tutta Italia - conclude Mellano -, che hanno contribuito al successo dell'evento mettendo a disposizione le proprie strutture e il personale. In conclusione, questa carovana è stata la migliore dimostrazione del grande "spirito di squadra" che si è sviluppato fra tutte le realtà del mondo Iveco, uno dei valori che accomuna Iveco agli All Blacks».

In alto a sinistra e nella pagina a fianco, due immagini della Carovana in viaggio sulle strade italiane.

Qui a fianco, una sequenza fotografica degli incontri con gli autisti nelle varie tappe.

Nella pagina a fianco, Gianni Mellano Responsabile Brand Management, Marketing Iveco Italia



UN PIENO DI CONSENSI

Dalla Gran Bretagna alla Russia, dalla Spagna alla Finlandia, il nuovo Stralis ha conquistato la stampa specializzata di tutta Europa. Comfort di guida, qualità dei materiali della cabina e motori performanti i plus più apprezzati

La presentazione ufficiale a livello internazionale del nuovo Stralis è avvenuta lo scorso marzo a Roma. In quell'occasione giornalisti provenienti da tutto il mondo hanno potuto apprezzare il nuovo pesante stradale Iveco in una documentata conferenza stampa e, il giorno seguente, attraverso un dinamico test sulle strade laziali e sulla pista prove dell'autodromo di Vallelunga. Durante la prova questi professionisti della carta stampata, molto spesso anche ottimi autisti, hanno scoperto i principali plus del nuovo Stralis pubblicando successivamente numerosi articoli con le loro impressioni. Ecco quindi alcuni dei commenti più significativi riportati sulle principali riviste di settore europee.

AUTOREVIEW (RUSSIA)

Il giornalista russo ha avuto modo di provare lungamente i nuovi Stralis e ne è rimasto soddisfatto:

... Ho avuto parecchio tempo a disposizione per guidare il Nuovo Stralis. Mi è piaciuto? In generale direi di "sì". Lo Stralis era già un buon veicolo e ora, dopo il restyling, è diventato ancor più interessante...

...Senza pregiudizi posso affermare che lo Stralis è sempre stato un camion spazioso, ma ora è diventato ancora migliore. Con i demodriver ci siamo scambiati il posto alla guida senza nessun problema, in più è talmente grande che non solo puoi starci in piedi, ma addirittura con le mani alzate. Fantastico! ...

La cosa positiva è che i progettisti Iveco hanno deciso di non cambiare le parti meccaniche principali. I motori sono gli stessi Cursor 8, 10 e 13 da 310 a 560 CV e i cambi ZF. Questo significa che non ci saranno problemi con l'assistenza tecnica e con i pezzi di ricambio...

...Guidare lo Stralis è piacevole: la cabina è confortevole, silenziosa e ci si muove facilmente, infatti l'anno scorso il TruckEuroTest ha evidenziato che lo Stralis ha i migliori parametri dinamici di guida. Oltretutto i responsabili dell'engineering Iveco hanno avuto successo nel ridurre i rumori aerodinamici grazie all'utilizzo di nuovi spoiler...

... Voglio sottolineare ancora come in generale, guardando l'insieme, il camion è veramente bello, la cabina è abitabile e confortevole ...

AUTO TEKNIKA (FINLANDIA)

"Migliorata ancora la Ferrari dei veicoli pesanti" un titolo che non ammette repliche quello della rivista finlandese che prosegue:

... Grazie alle modifiche alla struttura della cabina, al profilo del tetto e alla parete posteriore, si è ottenuto un incremento della volumetria abitabile di 1,8 mc. In pratica ciò significa che si è avuto un aumento di volume degli spazi interni e dei portaoggetti rispetto alla versione precedente.

Il volume utilizzabile dei vani portaoggetti, posti nella console al di sopra del parabrezza, è ulteriormente aumentato del 15%. Al contempo, è stata migliorata l'illuminazione interna e sono state aumentate le dimensioni degli sportelli. Per soddisfare le esigenze dei clienti, sono disponibili volumi più ampi nei vani posti



sotto la cuccetta inferiore e negli sportelli di entrambi i lati della cabina...

...La gamma Stralis ha dimostrato sempre un livello tecnico di eccellenza, riconosciuto anche dall'assegnazione del premio "Truck of the Year 2003". Per questo i veicoli hanno subito soltanto un leggero affinamento. Il comfort di guida, la catena cinematica e la riduzione dei costi di manutenzione, con intervalli a circa 150.000 km, in generale sono considerati i maggiori punti di forza della gamma...

BERUFS KRAFTFAHRER (GERMANIA)

"Visibilmente ottimizzato" titola la rivista tedesca che poi nota:

... A livello visivo è molto più appariscente di prima. Quando si muove sulla strada trasmette un senso di potenza e di stile... A balzare subito all'occhio sono soprattutto la griglia pronunciata e i paraurti modificati con i nuovi fanali...

... La cabina, però, non è migliorata soltanto a livello visivo, ma offre anche vantaggi concreti. Così l'Active Space ha un tetto di circa dieci centimetri più alto e dispone di circa dieci centimetri in più di lunghezza interna grazie alla sagomatura della parete posteriore. Questo guadagno in termini di spazio è evidente a livello pratico, in quanto consente, per esempio, di spingere indietro il sedile del guidatore di quattro centimetri in più...

... Il comportamento dello Stralis è molto stabile in tutte le situazioni. Non vi sono quindi problemi di fastidiose oscillazioni o durezza eccessiva. In combinazione con le sospensioni perfettamente regolate della cabina conducente, si ottiene così un piacevole comfort di guida.

Un altro elemento utile in tal senso è lo sterzo diretto e ciononostante facile da gestire. Anche su manti stradali difficili, la marcia in rettilineo è risultata buona durante i primi viaggi di prova.

Raccomandabile, anche se il freno motore è veramente efficace, è la combinazione di Eurotronic e retarder. Si ottiene in tal modo una gestione strepitosa del cambio e della frenata che permette una guida più rilassata e garantisce un comfort aggiuntivo e una maggiore sicurezza.

Risultato: il nuovo Stralis è visivamente migliorato rispetto al suo predecessore e i precedenti punti critici sono stati rimossi. Per il resto è rimasto "quello vecchio" nel senso più positivo del termine...

FLEET (GRAN BRETAGNA)

In Gran Bretagna il rugby è lo sport nazionale e il titolo della rivista britannica ne è un chiaro riferimento "Iveco in palla (ovale) con il nuovo Stralis". Anche la prima parte dell'articolo parla della sponsorship con gli All Blacks per poi entrare nel merito del nuovo veicolo:

... Quando vengono messi fianco a fianco la differenza tra il vecchio e il nuovo Stralis è chiaramente visibile. La prima cosa che si nota sono i cambiamenti sulla griglia frontale e dei fari. Oltretutto, spostando il nuovo stemma Iveco, ora più largo, sulla griglia c'è ancora più spazio per la personalizzazione del cliente. L'efficienza aerodinamica è migliorata del 2%.

Parlando di spazio, all'interno ce n'è molto per posizionare oggetti e ci sono più cassetti di sicurezza per quelli di valore, nel complesso l'incremento è del 15%. Allo Stralis Active Day e Active Time è affiancata la versione Active Space che è il modello di punta, disponibile con tetto alto e medio, rispettivamente di 95 mm più alto e 90 mm più basso del modello precedente. Ora sono disponibili a listino anche diverse versioni di tetto per i modelli AD e AT.

È stato speso molto tempo per la progettazione della cabina dell'Active Space. Nuovi tessuti, finiture migliori e sedili più avvolgenti sono le modifiche più evidenti. Altre innovazioni hanno portato al miglioramento delle cuccette, con tre differenti configurazioni e un tavolino pieghevole nella sezione centrale. Il letto superiore è comandato da un sistema idraulico. Specchietti più grandi assicurano una migliore visibilità e migliori al sistema di climatizzazione aiutano a mantenere il conducente fresco e reattivo...





LES ROUTIERS (FRANCIA)

"Nessuna rivoluzione, ma che evoluzione!" non poteva essere più chiara l'opinione del giornalista della rivista francese che prosegue:

... *Lo Stralis non è una rivoluzione in sé. Esso è un'intelligente continuità verso la maturità di un veicolo di cui l'immagine e le vendite salgono progressivamente...*

Nell'insieme di questo restyling, i gruppi ottici sono stati modificati completamente, come i parasole e la parte superiore del tetto.

Il passaggio di Stralis dalla prima alla seconda generazione è poi caratterizzato da altre modifiche, meno visibili ma certamente apprezzate dagli autisti. Così la cabina Active Space ha un'altezza interna maggiorata da 9,5 a 13,5 cm secondo i modelli... Ciò porta l'altezza utile nella più grande delle versioni a 2,08 m.

La profondità è anche più importante, ciò ha permesso di aumentare il volume interno di 1,8 mc, e lo spazio a disposizione del 15% sulla cabina maggiore, il tutto senza perdere nulla in lunghezza utile: i nuovi modelli sono dotati di cuccette di circa 80 cm di larghezza con reti a doghe "superconfortevoli", che dovrebbero consentire di coricarsi non solo sul fianco ma anche sul dorso.

Poiché si parla di comfort della vita a bordo è importante segnalare che l'Active Space è caratterizzato da molte altre innovazioni, meno visibili ma altrettanto importanti per i conducenti. Così la cabina AS è ora proposta con due grandi vani esterni dove le porte sono (finalmente!) di buona misura, con due aperture di 36x52 cm, che permettono di riporre una grande bidone d'olio o di AdBlue e addirittura una cassetta di acqua sul lato sinistro ...

POLSKI TRAKKER (POLONIA)

"Il nuovo, più grande Stralis" è il titolo scelto per la rivista polacca che sottolinea come:

... *Occorre riconoscere che Iveco si appresta a commercializzare la nuova generazione di Stralis con la massima cura e con ampia risonanza...*

... *Prima che Iveco modernizzasse la propria gamma di veicoli pesanti, che hanno iniziato a circolare sulle strade europee nel 2002, sono state effettuate scrupolose ricerche di mercato e sono state ascoltate le opinioni dei clienti. Sulla base dei risultati ottenuti, al momento di apportare migliorie a Stralis e di lanciarlo sul mercato, è stato deciso che l'attenzione si sarebbe concentrata su alcuni punti fondamentali: potenza, affidabilità e prestazioni. Per il conducente, i cambiamenti hanno riguardato soprattutto il comfort, l'abitabilità della cabina e la forma del veicolo.*

La cabina di Stralis più grande nella nuova versione Active Space ha conosciuto notevoli modifiche, dimostrando la particolare importanza che Iveco attribuisce ai cambiamenti di ampio respiro.

La cabina, ancora più spaziosa, internamente misura fino a 1,8 mc in più. È molto. La volumetria è stata ottenuta grazie ad alcuni interventi, anche se il contributo principale è stato quello di spostare la parete posteriore ricurva di 9 cm. Anche il nuovo tetto, più alto di 9,5 cm e dal nuovo profilo, consente di incrementare il volume. In totale, il volume della cabina è aumentato del 20% e la nuova parete anteriore e i nuovi spoiler hanno migliorato il rendimento aerodinamico del 2% ...

ROUTIERS (OLANDA)

"Migliore sotto molti aspetti" titola la rivista olandese che prosegue:

... *Abbiamo potuto anche percorrere con questo veicolo pesante i primi chilometri in Italia ricavandone una buona impressione, perché sono molti i miglioramenti in termini di comfort, caratteristiche di guida, sicurezza e certamente, non ultimo, di tutela dell'ambiente...*

... *La cabina è una delle innovazioni più importanti del nuovo Stralis. Aumentando verso l'esterno la dimensione della parete posteriore è possibile sistemare all'interno letti più larghi, garantendo in tal modo all'autista più spazio disponibile. Si va così incontro ai desideri degli utenti. Sia per l'impresa che per l'autista in proprio i costi del veicolo pesante sono ovviamente molto importanti. È in questa ottica che gli ingegneri Iveco sono riusciti a ottenere i suddetti*



miglioramenti allungando notevolmente gli intervalli di manutenzione. Gli stessi sono adesso a 150.000 km. In tal modo Iveco si trova all'avanguardia del mercato. Ma anche per quanto riguarda le spese di gasolio, con i motori Euro 5 SCR si sono registrati enormi progressi. Questi motori offrono un risparmio dal 2 fino al 5% rispetto ai suoi motori Euro 3. E, di questo passo, l'Euro 4 sembra ormai del tutto superato...

... Miglioramenti sorprendenti si notano all'interno della cabina: la climatizzazione e i letti più larghi con una rete a doghe di legno sono solo alcuni. E, tramite una scala in alluminio, il letto in alto rimane più facile da raggiungere...

TRAKTUELL (AUSTRIA)

"Tutt'altro che apparenza" è l'esplicito titolo scelto dalla rivista austriaca che prosegue:

... Banale dire che in Iveco si vive un momento di grande euforia, grazie alla sponsorizzazione dei neozelandesi All Blacks, in assoluto la squadra di rugby più forte del mondo...

...Al di là della sponsorizzazione, la gamma Stralis di Iveco è sinonimo di una storia trionfale. Mai prima di oggi, infatti, l'azienda aveva registrato un simile successo nel settore dei veicoli pesanti né aveva potuto puntare concretamente alla conquista di un tale numero di mercati. Lo Stralis è stato una vera e propria folgorazione sulle autostrade d'Europa, e certamente non solo per il suo aspetto; si tratta, infatti - grazie all'estrema attualità della sua configurazione tecnica - di un modello in grado di competere senza difficoltà con le marche più affermate nel settore dei mezzi pesanti.

A confermarlo è la stessa risposta dei clienti. Nel corso dei primi mesi di quest'anno, Iveco ha già ricevuto più di 10.000 ordini! ...

... A prima vista non è cambiato molto ma, a uno sguardo più attento, la nuova cabina rivela tutta la sua innovazione. Se già il modello precedente garantiva una capienza tra le più ampie disponibili sul mercato, il nuovo modello si contraddistingue per la sua ulteriore spaziosità. Grazie ai 10 cm circa guadagnati in lunghezza e in altezza e all'inserimento di un nuovo tetto, la cabina di Stralis offre dimensioni di gran lunga superiori a quelle fino a oggi proposte per il traffico a lungo raggio. Risultato: la capienza dello spazio interno è stata aumentata di quasi 2 metri cubi ...



TRANSPORTE 3 (SPAGNA)

La rivista spagnola lascia ampio spazio alle immagini titolando l'articolo "Iveco presenta il nuovo Stralis"; non mancano i commenti molto positivi:

... Il nuovo Stralis vuole proseguire il successo del suo predecessore. Questo veicolo è stato progettato per ribadire i valori che accompagnano Iveco nel suo cammino di eccellenza. Confermate quindi le doti di affidabilità ed efficienza e gli elevati standard di sicurezza con l'obiettivo di affiancare l'impresa-cliente consegnandole un veicolo dai bassi costi di gestione e manutenzione e di conseguenza molto produttivo. A questi valori "propri" di Iveco come azienda, lo Stralis ne aggiunge uno che è "proprio" del prodotto: un motore eccellente per erogare potenza e coppia elevata, offrendo allo stesso tempo i consumi più bassi del mercato...

... L'autentica novità dello Stralis è la sua cabina che è stata progettata tenendo conto della comodità e del benessere del conducente e del suo accompagnatore. Iveco ha voluto sviluppare uno spazio di lavoro confortevole e, per ottenere un prodotto che rispondesse alle necessità del trasportatore, ha raccolto in prima persona le opinioni degli autisti e dei concessionari. Il risultato di questo lavoro di squadra è un interno cabina più ampio con delle cuccette di maggiore volume; inoltre sono stati migliorati i materiali e i tessuti delle finiture interne e l'illuminazione; sono stati disposti un maggiore numero di contenitori per conservare oggetti ed effetti personali...





TRASCOM

AL DEBUTTO IL SALONE DEL TRASPORTO MERCI



Si è svolta in giugno la prima edizione di TrasCom, il Salone dei Trasporti Commerciali della Fiera di Roma, la nuova sede fieristica della capitale situata sull'asse strategico Roma-Fiumicino. Iveco era presente con tutta la gamma prodotto attraverso la Concessionaria Romana Diesel

di Olga Lattuada

Soddisfatti gli organizzatori di questa prima edizione di TrasCom: registrati oltre 10 mila visitatori, con i maggiori flussi nel fine settimana, nonostante il periodo pre-vacanziero.

«Si tratta di un risultato buono - spiega Gianpaolo Pinton, Amministratore delegato di TrasCom Expo -. Significa che TrasCom ha colto nel segno e dato voce a un'aspirazione del Centro Sud italiano di esprimere un proprio ruolo significativo nel settore del trasporto. Non è tuttavia sufficiente un Salone nuovo in un polo fieristico appena nato per rispondere in modo pieno e convincente a questa aspirazione. TrasCom può e deve, invece, avere un ruolo determinante per sviluppare le potenzialità scaturite nel corso di questa prima edizione».

La prossima edizione è già stata fissata, avrà luogo nel 2008 dal 23 al 25 maggio. Tre giorni e non quattro, concentrando nella giornata di venerdì le visite professionali, in particolare dei manager delle grandi flotte e delle delegazioni. Il progetto sui trasporti di Fiera di Roma prevede poi la terza edizione nel 2010 per diventare quindi un appuntamento biennale.

DAL DAILY CNG ALLO STRALIS

La Concessionaria Romana Diesel che ha curato la presenza Iveco e del Gruppo Fiat alla Fiera di Roma traccia un bilancio positivo dell'evento con un'affluenza di clienti e visitatori soddisfacente.

Il rispetto dell'ambiente, argomento quanto mai sentito in una grande metropoli come Roma, è stato uno degli elementi portanti della presenza Iveco al TrasCom. Dal Daily CNG agli Stralis e Trakker Euro 5, l'intera offerta sottolineava l'impegno del produttore nazionale leader di mercato nei confronti del mondo in cui viviamo.

L'altro elemento saliente della presenza di Iveco è stato il grande numero di novità: quasi tutti i modelli esposti costituiscono infatti delle anteprime 2007. A cominciare dal Nuovo Daily CNG, presentato ad aprile al Sep di Padova, che rappresenta la risposta già pronta all'uso per abbattere drasticamente le emissioni nei centri urbani, ma anche per realizzare importanti economie di esercizio sfruttando il basso costo del metano e gli ecoincentivi statali. Per sottolineare la completezza dell'offerta Nuovo Daily, al modello a gas era affiancato un furgone MiniVan, la nuova proposta Iveco per essere protagonista anche nella fascia d'ingresso del mercato dei veicoli commerciali.

Vedette dello stand era l'Iveco Stralis. Il nuovo pesante stradale, ha visto il suo debutto proprio a Roma nell'incontro con la stampa internazionale lo scorso marzo. Con la nuova cabina ha stabilito nuovi standard di comfort e qualità della vita a bordo. Ulteriormente ampliato rispetto alla già apprezzata versione precedente l'abitacolo vanta ora una volumetria del 20% superiore; importanti interventi hanno riguardato anche i sedili, le cuccette completamente ridisegnate e ampliate, l'ergonomia del posto di guida. Confermata l'offerta di motori Cursor Euro 5 in tre cilindrata, dagli 8 litri del Cursor 8 ai 13 litri del Cursor 13 passando per i 10 litri del Cursor 10, e un range di potenze da 310 a 560 CV. A valle dei motori un'ampia scelta di cambi, ponti e assali garantisce una perfetta corrispondenza tra catena cinematica e missioni d'uso.

Debutto assoluto in Italia invece per il nuovo Trakker, lanciato in forma statica solo poche settimane prima al Bauma di



Monaco, il più importante salone mondiale delle macchine per l'edilizia. Il nuovo modello prosegue il cammino dell'affermata gamma di veicoli cava-cantiere Iveco, concepiti per soddisfare le aspettative degli operatori del settore. L'evoluzione più recente del Trakker coniuga la tradizionale robustezza con il comfort di guida di un veicolo stradale sia per quanto riguarda i bassi livelli di rumorosità sia per le finiture dell'interno cabina.

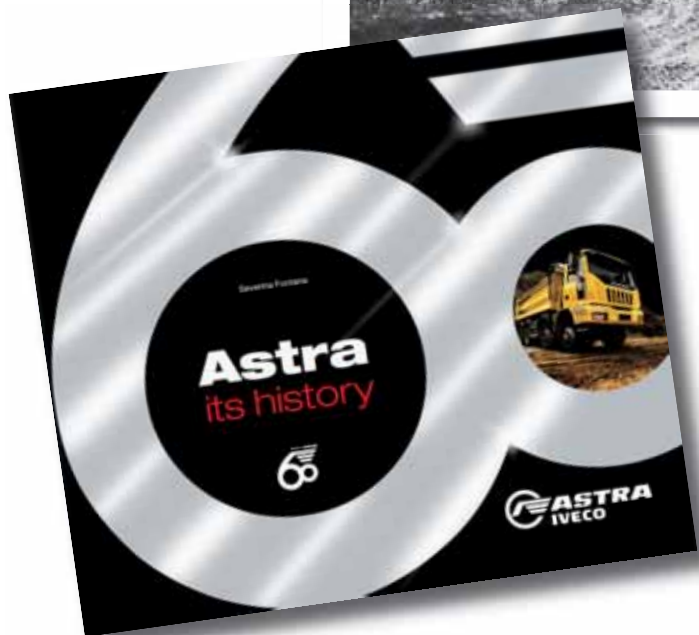
A completare l'offerta non poteva mancare l'Eurocargo, il leader incontrastato del mercato dei veicoli di gamma media, che era esposto in versione Euro 5 con la più recente evoluzione del motore Tector.

Completavano lo Stand di Romana Diesel gli altri veicoli del Gruppo Iveco che la Concessionaria rappresenta: dall'imponente HD8 di Astra, al bus granturismo New Domino e al nuovo bus urbano Citelis di Irisbus Iveco. Senza dimenticare le macchine agricole New Holland e i van Fiat Scudo e Doblò, sempre rappresentati da Romana Diesel nell'ambito del suo stretto rapporto con il Gruppo Fiat.



Nella pagina a fianco, una vista dello stand della Concessionaria Iveco Romana Diesel, di cui vediamo qui sopra due particolari.

Qui a fianco, da sinistra, Mario Artusi, Amministratore Delegato di Romana Diesel, e Massimo Artusi, Responsabile Vendite veicoli pesanti



UN MARCHIO CHE FA STORIA

Il 60° anniversario di Astra è stato celebrato con uno splendido libro che racconta la storia di un'azienda divenuta nel tempo un punto di riferimento nella produzione di mezzi d'opera e dumper per cave, miniere e impieghi particolarmente gravosi

di Marco Bianchi

Astra venne fondata nel 1946 e dal 1986 è stata acquisita da Iveco. Oggi Astra rappresenta un'importante pagina nella storia del trasporto nelle cave, nelle miniere e nei lavori più difficili e impegnativi. In tutto il mondo Astra è sinonimo di forza, di resistenza e di versatilità grazie alla grande esperienza acquisita e alla vasta gamma di veicoli pesanti per usi civili e militari prodotti. Né le piste africane, né le condizioni più difficili hanno potuto fermare i veicoli Astra. "Sessant'anni, quanti cambiamenti - scrive Giulio Barberis Amministratore Delegato di Astra nella prefazione dello splendido libro che festeggia l'anniversario - Anni trascorsi al servizio dell'uomo, della sua creatività e della sua audacia; anni che ci hanno visto progettare veicoli per rendere concrete le sue idee. Astra è stata testimone e protagonista dell'evoluzione socio-economica del Paese, un'evoluzione che per l'azienda ha voluto dire trasformare la passione e l'inventiva di una famiglia in un grande progetto industriale».



LA STORIA

Astra venne costituita nel 1946 a Cagliari per il ricondizionamento di residuati bellici. Il nome nasceva dall'acronimo di Anonima Sarda Trasporti.

Alla fine degli anni Quaranta avviene il trasferimento a Piacenza, in un'area di 15 mila mq, mentre l'attività si era trasformata nel ricondizionamento di veicoli cingolati, come i carri armati Sherman e M47. C'è solo da aspettare pochi anni e, nel 1955, si può registrare la costruzione del primo veicolo civile cava-cantiere, il dumper BM1 che trova ben presto utilizzo presso

le maggiori imprese edili per la realizzazione di scavi, gallerie e viadotti. Nei dieci anni successivi lo stabilimento si amplia e la gamma prodotto viene potenziata con modelli dumper e telai per betoniere.

Nel 1965 l'azienda si trasferisce nell'attuale comprensorio industriale di 140 mila mq e la produzione si allarga ulteriormente. È del 1970 l'inizio della progettazione dell'autotelaio per gru BE 8440 e BE 10660. Nel 1982 viene presentata la Serie 300 e, nel 1984, il BM 309 partecipa alla Parigi-Dakar ottenendo nelle successive edizioni brillanti piazzamenti. Nel frattempo si rinnova la gamma dumper con il BM501, in versione cambio automatico e meccanico.

Siamo alla vigilia dell'acquisizione da parte di Iveco, datata 1986, che precede il lancio sul mercato della Serie 6000, aggiornata in seguito dalla Serie 6500 con la particolarità di essere dotata di cabina in vetroresina.

Nel 1994 viene sostituita la vecchia sigla BM con HD, acronimo di Heavy Duty e nel 1996 Astra compie 50 anni con 25 mila veicoli prodotti e venduti in tutto il mondo. Sempre in quell'anno c'è il lancio della serie HD7 che, nel 1999, si arricchisce del modello con cambio automatizzato il primo veicolo da cava-cantiere ad utilizzare questo tipo di trasmissione.

Il 2000 è un anno importante per Astra: ai veicoli HD7 si affianca la nuova serie HD7/C che, tra le numerose novità, vede nell'adozione dei nuovi motori Iveco Cursor. Inoltre viene presentata la nuova serie di Dumper Articolati ADT con i quali Astra mette a disposizione degli operatori del cantiere la più completa gamma di veicoli.

Nel 2003 Astra acquisisce la Sivi, società specializzata nel settore dei veicoli per traini eccezionali, già partner Iveco dal 1982.

In quello stesso anno viene aggiornata la certificazione, già acquisita nel 1997, del sistema di qualità secondo le norme UNI EN ISO 9001-2000. Nel mese di dicembre Astra Veicoli Industriali Spa ottiene la certificazione ISO 14001:1996 relativa al sistema di gestione ambientale.

Nel 2004 viene lanciata la gamma dei Dumper Articolati: l'ADT35 e l'ADT40. Nati da un progetto esclusivo e con soluzioni brevettate da Astra i nuovi modelli sono equipaggiati con motori Iveco Cursor 13. Nel 2005 segue il debutto della nuova gamma di veicoli per uso civile HD8, erede dei successi dei precedenti HD7 e HD7/C.

Il resto è storia dei giorni nostri.

UNA TAPPA DI SOLIDARIETÀ

In occasione dell'arrivo a Piacenza della carovana "Stralis & All Blacks Road Show" è stato consegnato al Comune di Piacenza un Nuovo Daily Combi attrezzato per il trasporto disabili

La carovana "Stralis & All Blacks Road Show", il giorno precedente l'arrivo finale a Brescia, ha fatto tappa a Piacenza dove per l'occasione è stato organizzato un Family Day, un incontro tra la fabbrica, in questo caso l'Astra, e le famiglie dei suoi dipendenti. Una grande festa, a cui hanno partecipato i vertici aziendali e le autorità cittadine, per sottolineare lo stretto rapporto tra Astra, Iveco e la città di Piacenza. Alla cerimonia erano presenti Roberto Cibrario, Iveco Senior Vice President Human Resources and Special Vehicles, Giulio Barberis, Amministratore Delegato di Astra, Sergio Perini, General Manager del Mercato Italia Iveco e il Vicesindaco di Piacenza Francesco Cacciatore.

Durante questo evento si è inserita la consegna da parte di Iveco e Astra di un Nuovo Daily 35S14 Combi attrezzato per il trasporto di persone diversamente abili al Comune di Piacenza.

Il Nuovo Daily 35S14 Combi, di colore bianco, è stato allestito per il trasporto di cinque disabili: tre persone deambulanti e due in carrozzina. Quindi, dietro ai due sedili dell'autista e dell'accompagnatore, sono stati installati tre sedili specifici per passeggeri in grado di muoversi in maniera autonoma ma che hanno bisogno di essere assicurati alla seduta con particolari accorgimenti, mentre il pavimento del mezzo è stato dotato di binari di fissaggio per le due carrozzine. Queste ultime vengono caricate attraverso la parte posteriore del Daily, dove è montata una pedana idraulica comandata da un telecomando; la porta laterale dispone di un gradino mobile abbinato all'apertura del portellone scorrevole. Tutto l'allestimento è stato curato dalla carrozzeria Mussa & Graziano di Torino che vanta una lunga e consolidata esperienza in questa tipologia di interventi ed è già stata partner di Iveco in numerose realizzazioni aventi scopi umanitari e di solidarietà. Completano le dotazioni del Nuovo Daily Combi, l'aria condizionata e tutti gli accessori relativi alla sicurezza come l'abs e l'Esp. Il motore è l'apprezzato turbodiesel di ultima generazione da 2.3 litri e 136 CV di potenza, Euro 4 dotato di filtro antiparticolato che gli consente di circolare anche nei giorni di blocco del traffico.

La donazione testimonia altresì la qualità delle relazioni che il Gruppo Iveco intrattiene da molti anni con le autorità locali e la comunità piacentina in un'ottica di sviluppo sostenibile del territorio.





eventi-PRESENTATA A TORINO LA NUOVA FIAT 500

FIAT

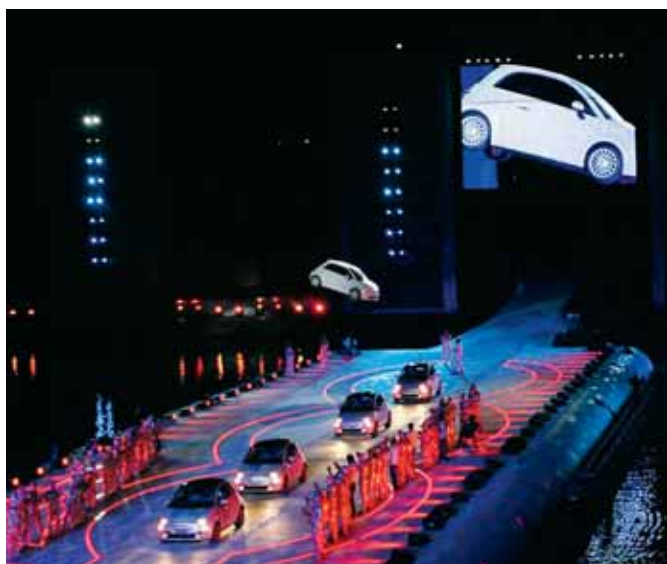
500



IL RITORNO DI UN MITO

“Un’auto che racchiude lo spirito, il Dna della Fiat di oggi” , ha dichiarato Luca Cordero di Montezemolo, Presidente Fiat

di Marco Bianchi



S pezzoni d’infanzia: fine degli anni Cinquanta, le gite fuori porta, il borbottio del bicilindrico, le vacanze al mare, la doppietta, i primi amori e le prime esperienze di guida. Il tutto ritorna rivisitato in un progetto quanto mai attuale, studiato nei minimi particolari e tanto atteso, che promette d’essere nuovamente un punto di riferimento per il mondo dell’automobile.

Per riportare sulle strade la 500 si è puntato al massimo. Non un’utilitaria, ma una vera regina delle citycar, un oggetto del desiderio che appaga il manager attento alle ultime tendenze, che potrà piacere e diventare un “cult” per i giovani e fare felici gli inguaribili nostalgici che l’hanno sempre avuta nel cuore.

Le dimensioni della vettura indicano un passo di 2,3 metri e una lunghezza complessiva di 3,55 metri. Appena qualche centimetro in più in larghezza e parecchi meno nell’altezza del padiglione. Per i passeggeri dei sedili posteriori ci sarà un po’ di comfort in più, ma non troppo, altrimenti si viene meno a uno dei punti cardine del vecchio modello.

Per un abitacolo a soli quattro posti, ma capace di essere comunque invitante, basterà l’ambiente. Molto bella la plancia, un po’ retrò e un po’ moderna, bianco lucido con strumenti tecnologici e un design che richiama subito l’originale. Il climatizzatore manuale non basta? Ci sarà anche quello automatico, con display per impostare la temperatura. E poi non potevano mancare altri optional che connotano subito la “vera” 500, come quello di tagliare un pezzo del tetto e sostituirlo con la tela. In origine fu una scelta di risparmio, oggi diventa un padiglione vetrato esclusivo, irrinunciabile.

Analizziamo il capitolo motori: si parte dalla versione base 1.2 litri benzina a otto valvole, per arrivare a quella turbodiesel 1.3 litri Multijet. Ma c'è di più. Senza attendere la versione Abarth, è già disponibile il motore 1.4 litri benzina da 100 CV per una guida più sportiva. E non mancano altre indiscrezioni: quelle che vorrebbero perfino il 1.4 turbo T-jet (forse oltre i 120 CV) sulle future varianti per la casa dello Scorpione. Per questo motivo si è avuta una cura particolare nella progettazione di telaio, sospensioni e impianto frenante. Freni a disco sulle quattro ruote e, per le versioni top, ESP a richiesta. La progenitrice ha allevato schiere di automobilisti amanti della guida e la nuova 500 non può certo deludere chi si aspetta, con parametri ovviamente allineati agli standard attuali, una nuova brillante citycar degli anni 2000. La nuova 500 è già un "must" e nel breve sicuramente diventerà uno status symbol, ne siamo certi. Ma soprattutto, nel traffico delle nostre città congestionate, sarà una vettura pratica ed esclusiva, un modello di riferimento per gli anni futuri.



“La 500 è il nostro manifesto viaggiante - ha detto Sergio Marchionne, Amministratore Delegato di Fiat Auto -. È un'auto che porta con sé i tratti fondamentali su cui questa azienda è stata fondata”



A sinistra, la serata di presentazione a Torino della nuova Fiat 500 sul Lungo Po. In alto, nel box, la cerimonia di presentazione del primo modello nel 1957 in piazza San Carlo, sempre a Torino. Qui sopra, un'immagine degli interni con la particolare leva del cambio



50 anni di storia

1957, la Fiat sostituì la Topolino con un nuovo progetto scaturito dalla creatività di Dante Giacosa, già padre della Topolino e definitivamente consacrato proprio dalla 500 come uno dei progettisti più importanti di quegli anni. Il nuovo modello si chiamò semplicemente "500", come la sua cilindrata. Motore posteriore bicilindrico raffreddato ad aria di 479 cc (in seguito 499,5) 13 CV, carrozzeria a uovo, 85 km/h di velocità massima. La Fiat 500 nacque con solo due posti, per non fare concorrenza alla 600, e un allestimento molto spartano. Troppo per il giudizio del pubblico, che all'inizio snobbò la superutilitaria. Nel giro di pochi mesi Fiat corse ai ripari, presentando un allestimento più completo con quattro posti.

Nel 1958 fu la volta della 500 Sport, con potenza aumentata a 21,5 CV e velocità massima di oltre 105 km/h, seguita nel 1960 dalla 500 D (17,5 CV e oltre 95 km/h) e, nel 1965, dalla 500 F, con le porte controvento.

Poi nel 1968 arrivò la versione Lusso, con finiture più raffinate, sedili imbottiti e schienale reclinabile, plancia rivestita in vinile e strumentazione ripresa da un modello successivo, la Fiat 850. Ai colori classici dei primi anni Sessanta - azzurro, bianco, grigio pastello - si aggiunsero tinte più aggressive, seguendo il cambiamento della moda di quegli anni: rosso aragosta, giallo zabaione, verde petrolio.

I miti, si sa, non si discutono. Impossibile, dunque, parlare di difetti della vecchia Fiat 500. Diciamo che l'abitabilità era scarsa, al pari delle prestazioni, tranne che per quelle versioni passate sotto le mani dei maghi delle elaborazioni - Abarth a Torino e Giannini a Roma - capaci di trasformare le piccole utilitarie in vere auto sportive.

Il bagagliaio del muso, minuscolo, era occupato in gran parte dal serbatoio e le marce non erano sincronizzate, una vera passione per gli amanti della "doppietta", un vero problema per i meno esperti. Così, nel 1972, la Fiat lanciò la 126: in pratica una 500 con la carrozzeria quadrata, il motore un po' più grande e potente (599 cc e 23 CV), il cambio sincronizzato e il serbatoio sotto la scocca. Miglioramenti importanti, ma la nuova nata non aveva la personalità della progenitrice.



L'ultima versione della 500, la R, equipaggiata con il motore della 126, ma ancora con il cambio non sincronizzato, rimase in produzione sino al 1975. L'ultimo esemplare, numero 3.893.294, uscì dallo stabilimento di Termini Imerese il 4 agosto.



eventi-CONSEGNATI I VEICOLI IVECO CHE SCORTERANNO L'ITALA DA PARIGI A PECHINO

PARIGI-PECHINO 100 ANNI DI PASSIONE



Tornano i colori arancio di Overland al seguito della gloriosa Itala, nel raid Parigi Pechino, in un percorso inverso al precedente a cento anni di distanza. Questa volta anziché i mitici musoni a cabina arretrata, i protagonisti saranno dei moderni Trakker, Eurocargo, Daily 4x4 e due Massif prototipali.

di Silvia Becchelli

Andare incontro all'imprevisto, accettare la sfida dell'ignoto e raggiungere i confini della terra. Questa è Overland, l'ultima grande avventura dei nostri tempi entrata nell'immaginario collettivo in Italia grazie alle trasmissioni televisive della Rai.

Quest'anno Overland e l'Automobile Club d'Italia - in collaborazione con Iveco, il Museo dell'Automobile "Carlo Biscaretti di Ruffia" di Torino e alcuni prestigiosi partner - hanno deciso di riproporre la grande avventura compiuta cento anni fa dall'Itala del Principe Scipione Borghese, in un itinerario a ritroso, ovvero da Parigi a Pechino. Con questo omaggio a un'epoca passata, a una pagina gloriosa, i promotori e i partner vogliono rinnovare, guardando al futuro, l'orgoglio di una nazione, l'Italia, che ha fatto dell'ingegno, della laboriosità e della ricerca costante della qualità il tratto fondamentale di un modo di essere. Cent'anni di passione italiana.

SCRIVERE IL TEMPO

"La vita è un'insieme di luoghi e persone che scrivono il tempo, il nostro tempo". «Abbiamo preso in prestito questa frase dalla pubblicità della nuova Fiat 500 perché

ci è sembrata particolarmente adatta anche per questa occasione - ha spiegato Paolo Monferino, Amministratore Delegato Iveco ai giornalisti che erano presenti alla consegna dei veicoli Iveco -. Celebriamo oggi una vicenda che ha coinvolto luoghi e persone che hanno scritto un capitolo del nostro tempo, probabilmente più di quanto essi stessi avrebbero potuto immaginare, e la cui esperienza ha contribuito a formare la nostra storia e il nostro carattere.

Attraverso l'omaggio ad una pagina gloriosa della storia automobilistica italiana, il viaggio dell'Itala da Parigi a Pechino è anche un'ulteriore occasione per far conoscere nel mondo l'eccellenza tecnologica del "made in Italy" al di fuori dei nostri confini.

Un'eccellenza tecnologica che cento anni fa veniva espressa da questa automobile e che oggi emerge dal lavoro svolto dai nostri tecnici per rimettere l'Itala, proprio quella che fu protagonista nel 1907, in condizioni di affrontare una nuova avventura.

Ma l'eccellenza tecnologica italiana è dimostrata anche dai veicoli Iveco e dalla nuova Fiat 500 che accompagneranno l'Itala nella sua avventura.

Quest'anno Iveco sta portando avanti una grande offensiva di prodotto, che ci vede protagonisti su tutte le gamme. È per noi



un onore prendere parte a questo lungo viaggio che attraverserà molti Paesi. In Europa Centrale e Orientale, un'area in forte espansione che ci sta dando molte soddisfazioni dal punto di vista commerciale. Poi il viaggio, che si concluderà a settembre in Cina, rappresenta per Iveco un ponte tra passato, presente e futuro dove sono state concluse l'anno scorso tre joint-venture e si sta lavorando intensamente per renderle operative. Ecco quindi che la celebrazione di questa impresa del passato non può prescindere da Iveco».

Alla cerimonia di consegna dei veicoli ha presenziato anche Sergio Marchionne, Amministratore Delegato Fiat Group, che al termine dell'incontro non ha resistito alla curiosità di provare la gloriosa Itala mentre Beppe Tenti, il "papà" di Overland, ha ricordato la grande passione che ha animato le precedenti spedizioni e il loro successo televisivo.

La flotta al seguito della gloriosa vettura è costituita da cinque veicoli Iveco e da una Fiat 500. Il nuovo Trakker 330E50 è adibito al trasporto dei ricambi e a supporto logistico, l'Eurocargo 120E24W 4x4 è attrezzato con un box avente la doppia funzione di camper/cucina e magazzino/officina. Il Daily 55S18W 4x4 trasporterà le scorte di lubrificanti e i ricambi per l'Itala. A completamento ci sono anche un Torpedo, derivato dal veicolo militare Iveco e due nuovissimi off-road Massif, ancora in versione prototipale, che su questo percorso completeranno il periodo di test. I veicoli sono stati preparati con il contributo di Eltrac (Elettronica Trasporti Commerciali), la divisione Iveco specializzata nelle applicazioni elettroniche veicolari, che garantirà il telemonitoraggio costante dello stato di funzionamento dei veicoli impegnati nel raid.



Nella pagina a fianco, lo schieramento dei veicoli che scorteranno l'Itala, in primo piano nell'immagine in basso.

Qui sopra, da sinistra, Sergio Marchionne, Beppe Tenti, Paolo Monferino con altri ospiti vip, mentre assistono alla complessa messa in moto dell'Itala.

Sotto, Sergio Marchionne e Paolo Monferino durante la consegna delle chiavi dei veicoli Iveco



L'IMPRESA DEL 1907

L'edizione del quotidiano francese Le Matin in vendita il 31 gennaio 1907 lanciò una sfida senza precedenti: "C'è qualcuno che accetti di andare, nell'estate prossima, da Pechino a Parigi in automobile?". Presi dall'entusiasmo per il nuovo veicolo a motore, gli appassionati fioccarono da ogni parte d'Europa, ma già ad un primo esame del percorso risultò evidente che la prova sarebbe stata durissima.



Gli iscritti scesero a venticinque, ma la mattina del 10 giugno al nastro di partenza, a Pechino, si presentarono soltanto in cinque: due De Dion-Bouton e un triciclo Contal in rappresentanza della Francia, una Spyker olandese e l'Itala del Principe Scipione Borghese, con a bordo il meccanico Ettore Guizzardi e il giornalista Luigi Barzini.

Da viaggiatore esperto, nelle settimane precedenti Borghese aveva organizzato depositi di carburante e ricambi ad intervalli regolari lungo il percorso, facendoveli arrivare a dorso di cammello dove necessario. Per buona parte dei suoi 16 mila chilometri l'itinerario del Raid si sarebbe snodato attraverso lande desolate e semideserte, a migliaia di chilometri dalla civiltà. In totale assenza di strade.

L'Itala 35/45 HP, modello 1907, motore a quattro cilindri e cambio a quattro marce, fu preparata ad hoc da Borghese insieme al meccanico Guizzardi: fu rafforzato il telaio per renderla più resistente e furono aggiunti due serbatoi laterali da 150 litri per

la benzina e due serbatoi posteriori da 50 litri per le scorte di acqua potabile.

Ogni giorno era una conquista, e una nuova sfida per Borghese e i suoi. Le mulattiere di montagna alle spalle di Pechino lasciarono il posto al deserto del Gobi, quindi alle vastità ondulate della Mongolia dove l'Itala poté lanciarsi alla folle velocità di 90 chilometri all'ora, battendo persino i cavalli dei nomadi mongoli. Poi, dopo tanto

caldo, ecco un fango insidioso come le sabbie mobili, e fiumi da guardare e una pioggia insistente per giorni, sull' scoperta, a dare loro in benvenuto in Siberia. Per orientarsi nel viaggio attraverso terre sconosciute i tre italiani seguirono per migliaia di chilometri i pali del telegrafo, le nuove sentinelle del progresso. E per superare il lago Baykal viaggiarono sulle rotaie della Transiberiana, come fossero essi stessi un convoglio.

L'Itala continuava a macinare chilometri nonostante tutto, inarrestabile anche dopo essere precipitata da un ponte, e con lei resisteva eroicamente anche il suo equipaggio. Arrivati in Russia, con il peggio ormai alle spalle, Borghese si sentiva così sicuro della sua automobile da concedersi una deviazione di un migliaio di chilometri per andare a un gran ballo organizzato in suo onore a San Pietroburgo.

Il 10 agosto l'Itala entrava trionfalmente a Parigi, con oltre venti giorni di anticipo sull'unica concorrente che risultò arrivata e rimase nelle cronache per anni come "l'auto da battere".



ASSA SPA

UN'AZIENDA VIRTUOSA

La raccolta dei rifiuti solidi urbani è al centro delle cronache ed è un problema grave. A Novara l'hanno risolto in maniera eccellente, merito del senso civico dei cittadini ma anche dell'efficienza dell'Assa, l'azienda municipalizzata che ne cura la raccolta

di Alberto Mondinelli

I rifiuti e la loro gestione sono un problema per tutto il mondo civilizzato. La risposta efficace e ambientalmente corretta passa attraverso la raccolta differenziata, un concetto estremamente semplice sulla carta quanto complesso nella sua applicazione. Differenziare per grandi categorie i rifiuti all'origine, cioè fuori dalla porta di casa, è l'unico sistema per riciclarne una buona parte e ottimizzare la distruzione degli altri. Per farlo è però necessaria la collaborazione di tutta la collettività e poter disporre di un servizio di raccolta efficiente e competente. A Novara tutto questo sembra essersi realizzato e la conferma arriva da quel magico 68,48% di raccolta differenziata che proietta il comune piemontese al vertice della classifica italiana tra i comuni più virtuosi e tra i primi in Europa.

LA RIVOLUZIONE NEL 2003

«Tutto è iniziato con una delibera del Comune di Novara del giugno 2003 - spiega Marco Zagnoli, Direttore Amministrativo di Assa -, nella quale veniva dato mandato alla nostra azienda di progettare e attivare il servizio di raccolta differenziata porta a porta dei rifiuti urbani su tutto il territorio comunale, una comunità di circa 100 mila abitanti. Il motivo di una simile scelta è noto: aumentare la quota di raccolta differenziata per raggiungere una percentuale superiore al 50%, riducendo progressivamente lo smantellamento dei rifiuti in discarica di circa il 30%. Questo presupponeva di attivare su tutto il territorio comunale un'azione di sensibilizzazione verso la popolazione, riorganizzare e migliorare il sistema operativo delle aree di raccolta, riorganizzare la raccolta dei rifiuti non recuperabili utilizzando modalità operative omogenee su tutto il territorio comunale.

Gli effetti attesi sull'ambiente locale derivanti dall'applicazione delle nuove modalità, erano l'eliminazione del "fuori cassonetto", cioè dei sacchetti in giro per la città, rendere più efficace la pulizia delle strade con l'eliminazione dei contenitori stradali e infine l'incremento dei materiali inviati al recupero anziché in discarica».

Lo studio ha richiesto quasi un anno e nel maggio 2004 il servizio ha preso il via in alcune zone della città, per poi raggiungere nel luglio 2006 tutti i cittadini novaresi.

«Sono stati eliminati in tutti i quartieri i cassonetti e le campane stradali - prosegue Zagnoli -, sostituendoli con contenitori di varie dimensioni per ogni unità abitativa, dedicati alle varie tipologie di rifiuti: organico, plastica, vetro, lattine e carta. La frequenza di raccolta è di una volta a settimana per la carta, una volta ogni 15 giorni per vetro, e lattine, una volta alla settimana per la plastica, due per il rifiuto organico, una volta alla settimana per il rifiuto non recuperabile. Inoltre, nell'area ecologica comunale di via Sforzesca, la nostra sede, ci sono tutti i materiali per la raccolta differenziata e gli utenti possono portare rifiuti anche non recuperabili e rifiuti organici in piccole quantità».

All'inizio di questa piccola rivoluzione, nel 2003, la percentuale della raccolta differenziata era ferma al 28,9%. Nel 2004, anno di avvio del servizio porta a porta, si è raggiunto il 33%, mentre nel 2005 la raccolta è salita al 52% per raggiungere il 68,5% a fine del 2006.

«Tale risultato - sottolinea Zagnoli - è stato conseguito grazie all'impegno e alla collaborazione dei cittadini, per questo abbiamo realizzato un poster, che troneggia su tutti i veicoli della nostra flotta, per celebrare il traguardo raggiunto e ringraziare chi ha collaborato. Volendo citare altri dati significativi, i contenitori domiciliari distribuiti sono stati oltre 31 mila, le prese giornaliere sono quasi 14 mila, i numeri di punti di raccolta 8.600, i percorsi di raccolta 230. Fra gli obiettivi raggiunti: la drastica riduzione dei rifiuti smaltiti in discarica, passati dalle quasi 37 mila tonnellate del 2003 alle 14.400 del 2006. I rifiuti della raccolta differenziata sono invece saliti dalle 15 mila tonnellate del 2003 alle 34 mila attuali, con un incremento del 117%».

IL RUOLO DELLA FLOTTA ASSA

In tutta questa grande operazione e, soprattutto, nel successo complessivo dell'iniziativa la flotta della Assa ha avuto un ruolo fondamentale. Infatti la nuova organizzazione del servizio ha imposto una completa revisione del parco veicoli e



Qui sopra, Marco Zagnoli, Direttore Amministrativo di Assa Spa e, in cabina, Vincenzo Altieri, Responsabile Tecnico.

Sotto, un trattore Stralis utilizzato per il conferimento in discarica dei rifiuti generici.

Nella pagina a fianco, un Eurocargo con il compattatore per la raccolta differenziata porta a porta





In alto, una parte della flotta di Daily utilizzati per la manutenzione del verde pubblico e per la raccolta del vetro. Sopra, un Eurocargo con l'attrezzatura motospazzatrice per la pulizia delle strade. Nella pagina a fianco, la fase di carico di un bidoncino, operazione che si ripete per ogni abitazione

delle metodologie di lavoro per adeguarsi alle nuove esigenze. Ne parliamo con Vincenzo Altieri, Responsabile Tecnico e direttamente impegnato alla gestione della flotta.

«È vero - spiega Altieri -, prima con i grandi cassonetti stradali c'era l'esigenza di disporre di veicoli di gamma pesante con compattatori e tre operatori. Con la raccolta porta a porta abbiamo dovuto rivedere una parte consistente del parco adottando veicoli di gamma media con un solo operatore.

I motivi di una simile scelta sono facilmente intuibili, con la necessità di passare di casa in casa, dovevamo avere dei veicoli che si potessero muovere più agevolmente nel traffico, stando ripetutamente senza costituire un intralcio alla circolazione. La scelta dell'operatore unico è stata invece dettata da una semplificazione delle operazioni che sono più lente per le numerose soste. Proprio dai frequenti "stop and go" è nata anche l'esigenza di avere veicoli più bassi che facilitassero la salita e la discesa dell'inserviente ad ogni fermata.

Chiaramente la raccolta fatta con questo sistema richiede molto più tempo, e questo ha reso necessario un incremento massiccio della flotta. La scelta ha privilegiato soprattutto gli Iveco Eurocargo che oggi costituiscono l'asse portante del parco».

«Oggi possiamo affermare di essere giunti alla conclusione del processo di adeguamento della flotta, che si compone complessivamente di circa 160 veicoli - prosegue Altieri -. La percentuale di Iveco è del 70%, praticamente sono Iveco tutti i veicoli tradizionali mentre gli altri sono soprattutto mezzi derivati da motocarri e da vetture, a parte qualche allestimento specifico di alcuni carrozzieri, in particolare veicoli molto stretti e di piccole dimensioni indispensabili per poter operare nelle zone più anguste del centro storico.

Oltre agli Eurocargo è importante anche la quota di Stralis e

Daily. Esiste infatti anche un significativo gruppo di veicoli destinati alla raccolta del vetro dove sono preferiti i Daily con "vasche" da 7 mc. Gli Stralis continuano invece a essere utilizzati per la raccolta dei cassoni scarrabili, utilizzati soprattutto in prossimità dei mercati e dei centri commerciali, e per il conferimento in discarica del materiale che non può essere riciclato. In quest'ultimo caso utilizziamo trattori con semirimorchio, mentre sono in servizio ancora alcuni cabinati Stralis 6x2 allestiti con compattatore posteriore oppure di cassone e gruetta con "ragno" per lo sgombero di masserizie e discariche».

La curiosità è legittima: tanta virtù nella raccolta differenziata, ma quanta attenzione è dedicata al basso impatto ambientale dei veicoli? «Molta - conferma Altieri -. In passato è stato fatto qualche test con veicoli elettrici che ha dato buoni risultati, ma è una soluzione limitata ai mezzi di dimensioni minori. Per quanto riguarda la trazione a metano non abbiamo avuto esperienze dirette, anche in considerazione della preponderanza di veicoli di gamma media dove non esiste un modello

“Oggi possiamo affermare di essere giunti alla conclusione del processo di adeguamento della flotta, che si compone complessivamente di circa 160 veicoli. La percentuale di Iveco è del 70%, praticamente sono Iveco tutti i veicoli tradizionali”

specifico alimentato a gas naturale. C'è però da notare che nel nostro parco la percentuale di veicoli di ultima generazione è molto elevata, e già le prestazioni di un camion Euro 5 sono più che sufficienti per rispondere in maniera adeguata alla richiesta di minori emissioni».

Oltre alla raccolta rifiuti, Assa cura anche gli interventi di igiene urbana, quindi spurghi e bonifiche, e la manutenzione del verde pubblico: infatti alcuni Daily sono attrezzati per questa mission. Senza dimenticare il gelo e lo sgombero neve, alcuni veicoli possono essere dotati di lame spazzaneve e attrezzature spargisale.

In chiusura parliamo di manutenzione e di assistenza. «La nostra officina interna è molto grande e ben attrezzata - conclude Altieri -, segue la manutenzione ordinaria dei veicoli, ma soprattutto delle attrezzature. Esiste poi un rapporto che possiamo definire storico con la Concessionaria Iveco Borgo Agnello, che ci ha seguito e consigliato con grande professionalità e competenza in tutti questi anni nella scelta dei veicoli per rispondere al meglio alle nostre esigenze».





FRATELLI SCANGA SRL

LA FORZA DELLA PASSIONE

Si è recentemente inaugurata la nuova sede della Concessionaria Iveco Fratelli Scanga Srl, dealer per Cosenza e la sua provincia. Una struttura all'avanguardia e simbolo di eccellenza nella cultura del servizio al cliente

di Olga Lattuada

Una famiglia unita che ha fortemente voluto creare una struttura moderna per poter guardare al futuro con ottimistica ambizione. Una Concessionaria al passo con i tempi, un punto di riferimento per tutto l'autotrasporto meridionale oltre che per la sua area di competenza, Cosenza e la sua provincia.

STORIA E UOMINI

«La storia della Fratelli Scanga - spiega Mario Scanga, Amministratore Unico - inizia nel 1977 tramite la costituzione della Concessionaria Automeccanica Rendese, con sede a Rende, quando Iveco decise di affidare alla nostra famiglia, affiancata da alcuni soci, il mandato di vendita e assistenza, inizialmente di veicoli del Marchio Fiat Veicoli Industriali - a quei tempi ancora esistente in Italia e distinto da quello OM altrettanto attivo fino al 1984 - per l'area di Cosenza e della sua provincia. Per 10

anni l'attività si sviluppò mediante questa società, fino al 1987, quando si modificò la compagine societaria, che restò legata alla sola famiglia Scanga, dando origine alla Fratelli Scanga Srl nella sua forma giuridica attuale».

Negli anni seguenti nell'azienda è subentrata la seconda generazione: Mario Scanga è l'Amministratore Unico, mentre i fratelli Eugenio e Alfredo sono soci di capitale. Molto importante è il ruolo ricoperto dai figli. Nadia e Mariella Scanga, figlie di Eugenio, sono responsabili rispettivamente dell'ufficio marketing e dei servizi finanziari; Loredana Scanga ed Ernesto Scanga, figli di Alfredo, seguono la parte amministrativa e il magazzino.

In azienda lavorano anche Manuel Scanga, figlio di Mario, che si occupa della gestione e del controllo e Domenico Armenise, genero di Eugenio Scanga, che è il Responsabile delle Vendite. Una struttura familiare, quindi, per un'azienda molto radicata nel territorio, vicina ai propri clienti e attenta a soddisfare le loro esigenze.

LA STRUTTURA

Il nuovo insediamento sorge a Rende, a soli due km dal capoluogo cosentino, nella zona industriale Contrada Cutura.

«L'inaugurazione di questa nuova e moderna sede - prosegue Mario Scanga - rappresenta sicuramente un momento di grande importanza ai fini della crescita futura. Infatti il vecchio insediamento sorgeva nel centro di Rende e soffriva di problemi di spazio e logistici che sono stati ampiamente risolti con la nuova struttura.

La sua posizione è strategica, di fronte alla strada Statale 107, che congiunge la costa ionica a quella tirrenica, e a un solo chilometro dal casello di Cosenza Nord dell'autostrada Salerno-Reggio Calabria.

La nuova costruzione è insediata su un'area complessiva di 36 mila mq dei quali 6 mila coperti. La parte più importante è destinata all'officina, che occupa 2.500 mq, con 23 postazioni di lavoro dotate di quattro buche, sette ponti e tutte le strumentazioni della diagnostica avanzata, da Modus a E.A.Sy. Circa 2 mila mq distribuiti su due piani sono destinati al magazzino, mentre gli uffici occupano 1.100 mq alle spalle dell'avveniristico show-room. Nell'ampio piazzale si sviluppano poi le attività dell'Usato Plus e la restante esposizione dei veicoli nuovi.

Lo show-room è l'elemento caratterizzante della nuova sede dove si è voluto privilegiare la zona espositiva interna situata pro-

prio all'ingresso. Si tratta di un salone di 450 mq per sei metri di altezza, la parte anteriore dispone di grandi vetrate di cristallo e alluminio mentre l'interno è reso ancora più luminoso dalla presenza di numerosi lucernai: la sensazione è quella di un ambiente molto aperto. Nell'area centrale è collocata la reception, primo punto d'accoglienza per chi desidera informazioni. Al piano superiore, sopra l'officina, c'è la sala destinata alla formazione del nostro personale, un aspetto che teniamo in grande considerazione: la loro professionalità è uno dei nostri principali obiettivi. La nostra azienda è certificata ISO 9001/2000».

IL TERRITORIO

«La provincia di Cosenza ha un territorio prevalentemente montuoso - conclude Mario Scanga -, caratterizzato da attività legate all'agricoltura e allo sfruttamento delle attività boschive che sono le due attività principali. Da ciò ne deriva anche la tipologia delle flotte e degli autotrasportatori locali.

Si nota in particolare uno sviluppo del trasporto terziario con piccole-medie flotte che in alcuni casi raggiungono la cinquantina di veicoli. La maggior parte di queste sono impegnate su rotte nazionali e inter-



Nella pagina a fianco, l'ingresso della nuova sede e, qui sopra, una vista dell'atrio e dell'area espositiva interna.

Sotto, da sinistra, Gualtiero Sanna, Responsabile Rete Iveco Italia, Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing, Mario Scanga, Amministratore Unico della Concessionaria e Sergio Perini, General Manager del Mercato Italia Iveco





Qui sotto, in piedi da sinistra, Loredana, Mario, Nadia e Mariella Scanga; e poi Ernesto e Manuel Scanga e Domenico Armenise. In basso una vista della luminosa officina dotata di attrezzature all'avanguardia, tra cui le modernissime fosse per gli interventi manutentivi. Nella pagina a fianco, l'ingresso dell'officina e la squadra dei meccanici con, a sinistra, il capo officina Michele Cesario



nazionali, soprattutto quelle che curano il trasporto dei legnami e dei prodotti ortofrutticoli con semirimorchi frigoriferi.

L'attività cava-cantiere è assai sviluppata e, anche in questo caso, le flotte sono generalmente di piccole-medie dimensioni. Un nucleo importante è comunque costituito da imprenditori monoveicolari o al massimo proprietari di due o tre camion. Una figura tradizionale, quella del "padroncino", tuttora asse portante del trasporto nella provincia di Cosenza. Non trascurabile resta infine la quota legata ai trasporti in conto proprio. In assenza di un reale sviluppo industriale della zona, si tratta soprattutto di artigiani impegnati nell'ambito della falegnameria e, più in generale, della lavorazione del legno».

Nel 2006 la Fratelli Scanga Srl ha venduto 280 veicoli, percentualmente il 50% era costituito da veicoli di gamma leggera, il 20% di gamma media e il restante 30% equamente diviso tra pesanti stradali e pesanti cava-cantiere. L'area di competenza è servita e presidiata da sette Officine Autorizzate. Di queste, quella che sorge nella zona industriale di Piano Lago, nel comune di Mangone, è compartecipata dalla stessa concessionaria.

UN ESEMPIO DI ECCELLENZA

«Questo è un evento che genera entusiasmo e grande fiducia nel nostro futuro - ha affermato Gualtiero Sanna, Responsabile Rete del Mercato Italia Iveco, durante la conferenza stampa che ha preceduto l'inaugurazione della nuova sede della Concessionaria Fratelli Scanga -. Perché è una ulteriore dimostrazione, forte e tangibile, di serietà di intenti, di capaci-





tà di fare e di saper mantenere, nel tempo, livelli di eccellenza. Lo confermano i risultati positivi che la Concessionaria Fratelli Scanga continua a raggiungere e, soprattutto, lo dimostra la fiducia accordata dai clienti. Non a caso, infatti, le quote di mercato nell'area affidata alla Concessionaria Fratelli Scanga sono particolarmente elevate, così pure gli indici di soddisfazione della clientela, sia per quanto riguarda la vendita che per i servizi di assistenza. Tutto ciò, in una situazione di mercato caratterizzata da una sempre crescente complessità».

«I Concessionari Iveco investono, perché credono nel business - ha sottolineato Sergio Perini, General Manager del Mercato Italia Iveco. E Iveco crede in loro. Tali investimenti rappresentano un grande valore aggiunto per il nostro cliente. Tutti possono vendere veicoli industriali e commerciali, ma la consulenza sul veicolo/allestimento più appropriato, l'assistenza, i ricambi e i finanziamenti, non si inventano. La famiglia Scanga ha saputo creare tutto questo in anni di lavoro che si concretizzano in questa bella sede, tre generazioni votate al servizio».

«Essere imprenditori al Sud, vuol dire essere imprenditori due volte per l'ambiente socio-economico sempre al limite tra tradizione e innovazione - ha ricordato nel suo intervento di chiusura Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing -. In questo ambiente opera la Famiglia Scanga, un vero gruppo industriale diversificato, con interessi anche nelle costruzioni, nell'agricoltura oltre che nei camion. La forza di questa famiglia e di questo gruppo consiste proprio nel conoscere bene il tessuto economico e sociale, essendone parte attiva in settori differenti. In un ambiente dove i rapporti personali hanno un ruolo importante, questo forte radicamento è vincente.

L'inaugurazione di questo insediamento acquista quindi un significato particolare. La famiglia Scanga con questa nuova sede non ha cercato la celebrazione dei propri fasti, né ha voluto soltanto adeguarsi al business crescente. Ha inteso costruire una struttura di prestigio per rispetto al cliente. Un cliente nuovo, un operatore del trasporto e della logistica performante, dinamico e proiettato su un mercato fortemente competitivo».



LO STAFF

Sede

Contrada Cutura Z.I.
87036 Rende (Cs)
Centralino 0984-447911
Fax 0984-447915

Uffici Amministrativi e Commerciali

Amministratore Unico
Mario Scanga
Resp. Servizi Finanziari e Leasing
Mariella Scanga
Resp. Finanza e Servizi Bancari
Loredana Scanga
Resp. Vendita
Domenico Armenise
Resp. Amministrativo
Gianfranco Scarpelli
Servizi Amministrativi
Giuseppe Spadafora
Resp. Commerciale Iveco
Agostino Rovella
Resp. Comm. Fiat Veicoli Comm.
Manuel Scanga
Resp. Marketing
Nadia Scanga
Resp. PostVendita e Pratiche Auto
Gianfranco Giordano

Venditori

Maurizio Bozzo
Giancarlo Cucunato
Francesco Felicetti
Giuseppe Iantorno

Magazzino

Resp. Magazzino
Nicola Spadafora
Vendite Esterne Ricambi
Ernesto Scanga
Resp. Servizi al Cliente
Guglielmo Bertucci
Tel. 0984-447940
Fax 0984-447944

Officina

Resp. Magazzino
Nicola Spadafora
Vendite Esterne Ricambi
Ernesto Scanga
Resp. Servizi al Cliente
Guglielmo Bertucci
Tel. 0984-447940
Fax 0984-447944

Sito Internet

www.scangasrl.it



La soddisfazione del cliente è da sempre un obiettivo strategico di Iveco. A sei mesi dal potenziamento della struttura del Customer Service del Mercato Italia Iveco approfondiamo l'aspetto relativo alla fornitura dei ricambi originali e presentiamo due Officine Autorizzate che si sono distinte nel servizio al cliente

di Alberto Mondinelli



IL SERVIZIO UNA QUESTIONE DI CULTURA

In questo periodo di grande vitalità per tutta Iveco, la determinazione e l'impegno dedicati alla progettazione e produzione dei nuovi modelli e alla loro commercializzazione si riflette anche sulle attività post-vendita con un'importante ricaduta sinergica.

Avere un veicolo, per quanto performante, senza un'assistenza adeguata, senza un servizio di pronto intervento tempestivo garantito da una rete capillare, oppure senza lo specifico ricambio subito disponibile, può non bastare.



O meglio, un veicolo diventa tanto più efficiente e più funzionale, dunque "generatore di redditività" per la propria impresa, quanto più è seguito da servizi post-vendita mirati e tempestivi.

Da queste considerazioni si comprende come il ruolo del Customer Service rivesta una posizione centrale nell'ambito delle strategie Iveco, che da tempo ha avviato un processo di sviluppo e di grande attenzione verso questo importante aspetto del mondo dell'autotrasporto. Il Responsabile Luigi Casetta coordina in Italia

una rete di circa 60 Concessionarie, tra veicoli commerciali e industriali e bus, e più di 700 Officine Autorizzate, coadiuvato da una squadra di manager per ogni singola funzione.

In questo articolo analizziamo gli aspetti relativi alla vendita e fornitura dei ricambi, un servizio fondamentale perché un'emergenza si trasformi in una rapida soluzione, il tempo di fermo macchina sia ridotto al minimo e il cliente sia quindi pienamente soddisfatto.

UNO STRETTO RAPPORTO

«Il nostro obiettivo prioritario è quello di fornire ai clienti un servizio assistenziale completo e che questo servizio sia a sua volta concretamente valorizzato ed apprezzato - spiega Claudio Zanframundo, Responsabile Vendite Customer Service Italia -. I nostri clienti desiderano un supporto della casa madre in tutti i suoi aspetti, dall'utilizzo di ricambi originali alla presenza di una rete qualificata, rapida nelle risposte e pronta ad ogni intervento. Per raggiungere questo risultato siamo quotidianamente impegnati a creare una stretta partnership tra Iveco e la sua rete assistenziale. Un impegno volto a valorizzare sempre di più questo rapporto e a trasformarlo in un autentico plus per il cliente.

Da inizio anno abbiamo infatti potenziato la nostra struttura sul territorio con i District Manager: queste figure hanno anche il compito di migliorare tale processo organizzativo e di relazione, anticipando laddove possibile le esigenze delle Concessionarie e delle Officine Autorizzate che ci portano quotidianamente "la voce del cliente". I District Manager in Italia sono attualmente 12: una squadra di professionisti con una preparazione commerciale e tecnica, oltre che una motivazione fuori dal comune.

A loro il compito di mantenere i collegamenti tra i dealer e la casa madre riportando richieste ed esigenze di tutta la Rete, proponendo soluzioni e gestendo ogni tipo di situazione che si può presentare nell'ambito dei servizi post vendita. Essi sono quindi il "motore" del processo evolutivo del Customer Service sul territorio, hanno il compito di monitorare e garantire la soddisfazione del cliente, la qualità del servizio e l'utilizzo ottimale dei canali distributivi a maggior redditività, al fine di far crescere in modo sempre più omogeneo la rete riparativa».

UN RICONOSCIMENTO ALLE MIGLIORI OFFICINE

«L'attenzione nei confronti della rete riparativa è tale - afferma Zanframundo - che è stato addirittura creato nella nuova struttura del Customer Service Italia un ente preposto allo sviluppo della Rete Officine Autorizzate.

In linea con questa strategia abbiamo deciso di premiare quelle Officine che maggiormente si



Nella pagina a fianco, Luigi Casetta, Responsabile della Customer Service del Mercato Italia Iveco.

Qui a fianco, Claudio Zanframundo, Responsabile Vendite Customer Service Italia.

Sotto, un moderno magazzino di una Concessionaria e un centro assistenziale di ultima generazione



sono distinte poiché hanno saputo sviluppare al meglio il rapporto con i propri clienti, quindi non necessariamente solo per le loro performance commerciali in ambito Rete Iveco. È un riconoscimento alla qualità del servizio che hanno garantito a tutti i clienti che sono entrati nei rispettivi punti d'assistenza. Strutture che potremmo definire l'emanazione di Iveco sul territorio; un vero e proprio termometro del Customer Service della nostra azienda, perché "siamo come assistiamo".

Insieme alle Officine Autorizzate vogliamo anche valorizzare l'attività svolta dal "nostro" District Manager dell'area che segue da vicino le loro necessità ed il loro operato.

L'obiettivo di Iveco è quello di migliorare e presidiare la copertura assistenziale di ogni area, sia quantitativamente che qualitativamente. Se la prima vendita di un veicolo la fa il venditore della concessionaria, un efficiente servizio di "customer care" predispone il cliente ad un secondo acquisto».

NON SOLO RICAMBI

«In questo processo volto a fornire un servizio d'eccellenza - prosegue Zanframundo

- si inseriscono le singole aree di intervento. Per esempio l'uso di ricambi originali. L'utilizzo di ricambi originali Iveco, oltre alle caratteristiche di qualità rispondenti alle specifiche richieste su veicoli tecnicamente sempre più complessi, assicura il mantenimento ed il potenziamento di una serie di servizi aggiuntivi che ne ampliano notevolmente la valenza. Per esempio, la tempestività della consegna è garantita dal Windelivery, facilitando e



Qui sopra, un intervento di diagnostica con l'ausilio del Modus.

Nella pagina a fianco, sopra, Emanuelli Service.

Da sinistra: Filippo Mosconi, Franco Spallasso, Tonino Emanuelli e Bruno Chelotti della Concessionaria Bacchi.

Nella foto sotto, la Fratelli Marmo. Da sinistra: Claudio Marmo, Giuseppe Farina e Armando Marmo

accorciando i tempi di fermo macchina. In pratica è il servizio a cui si possono rivolgere le Concessionarie e le Officine per reperire i pezzi di ricambio "introvabili" o quelli per cui c'è una particolare urgenza. Così se la normale procedura richiederebbe 3-4 giorni per recapitare a destinazione il pezzo richiesto, attraverso il "Magazzino virtuale" di Torino - la centrale operativa - si riduce a sole 24 ore la consegna del particolare ricercato. Una volta ricevuta la richiesta, per prima cosa con Windelivery si verifica l'eventuale disponibilità del pezzo in uno dei cinque magazzini Iveco collegati telematicamente (Torino in Italia, Langenau in Germania, Madrid in Spagna, Winsford in Gran Bretagna e Trappes in Francia). Individuato il particolare, il magazzino lo prepara in un paio d'ore in modo che la sera stessa possa essere ritirato dal corriere che ne garantisce la consegna entro le 24 ore al 90% delle Concessionarie. Se invece il pezzo non fosse disponibile a magazzino, Windelivery si rivolge direttamente allo stabilimento che lo produce, che deve dare una risposta sulla disponibilità entro 24 ore. A quel punto la procedura è identica alla precedente».

«Da questa descrizione - conclude Zanframundo - si può ben intuire come attorno al ricambio originale Iveco ci sia tutto un corollario di ulteriori servizi, non solo basato sulla rapidità della sua reperibilità ma anche legato alla preparazione professionale del personale addetto che lo monta, alla diagnostica che ne individua la sostituzione. Praticamente tutto un mondo che ruota attorno alla rete assistenziale Iveco e lavora con tanta passione».

PARTITO IL TOUR "ORIGIN 100% IVECO"



All'inizio di giugno ha preso il via il Customer Service Tour 2007 denominato *Origin 100% Iveco*. L'iniziativa si sta sviluppando lungo le strade di tutta Europa, coinvolgendo clienti,

autisti e titolari di flotte in un'esperienza diretta centrata sulla qualità del ricambio originale e del servizio al cliente. L'obiettivo è quello di far conoscere i valori Iveco e l'attenzione costante del Customer Service Iveco verso gli autotrasportatori.

Presso le aree di servizio delle autostrade sono stati creati dei punti di ritrovo costituiti da Stralis appositamente allestiti in modo da diventare dei veri e propri *loft truck*, degli hotel a cinque stelle assolutamente vietati agli automobilisti, in

cui gli autisti potranno concedersi una pausa diversa dal solito, rilassarsi, rigenerarsi per poi ripartire più riposati.

All'interno di ogni *loft truck* c'è un'area dedicata ai proprietari di Iveco, in cui è possibile trovare materiale informativo sull'azienda, volto soprattutto a sottolineare la sicurezza e la garanzia data dai ricambi originali e dal servizio di assistenza prestato dai Concessionari e dalle Officine Iveco Service.

Il tour è partito dalle strade spagnole e portoghesi a giugno, dove l'iniziativa è stata supportata da un'importante campagna radiofonica e a mezzo stampa. A luglio il tour ha poi proseguito per la Gran Bretagna, mentre sarà in Francia a settembre e in Germania a ottobre. In contemporanea è stato attivato anche il sito web <http://origin.iveco.com/> appositamente progettato per essere una piattaforma di lavoro work in progress, che verrà quindi arricchita con l'avanzamento del tour.

EMANUELLI SERVICE, VOTATI ALL'ASSISTENZA



Quattro soci che si sono divisi le responsabilità per far crescere una struttura votata all'assistenza dei clienti Iveco, in stretta partnership con la Concessionaria Bacchi di Forlì.

«La nostra filosofia - spiega Filippo Mosconi, Responsabile amministrativo e commerciale - è quella di svolgere il maggior numero di lavorazioni all'interno della nostra struttura. Per questo alle 12 postazioni di lavoro è affiancata un'officina dedicata alle revisioni di motori, cambi, differenziali e pompe di iniezione. Un servizio che i clienti hanno mostrato di apprezzare. Inoltre l'officina investe in nuove attrezzature una percentuale cospicua del fatturato, in particolare per le strumentazioni di diagnostica: disponiamo di ben sei stazioni tra Modus ed E.A.Sy».

Filippo Mosconi è affiancato nella gestione dell'azienda da

Stefano Emanuelli, responsabile della Diagnostica, Adriano Emanuelli che segue l'officina veicoli industriali e Tonino Emanuelli impegnato invece in quella dedicata ai bus. Filippo Mosconi e Stefano Emanuelli sono i figli dei primi titolari e rappresentano la seconda generazione, avendo rilevato nell'operatività e nella struttura societaria il ruolo dei rispettivi padri Francesco Mosconi e Pierino Emanuelli.

La storia dell'officina inizia infatti nel 1978 su iniziativa dei tre fratelli Emanuelli e di Francesco Mosconi, nel 1987 avviene il trasferimento nella nuova struttura, sempre a Rimini, in una posizione strategica sulla via Emilia. Un insediamento di circa 1.700 mq, al quale molto presto se ne affiancherà un secondo, di metratura simile, che raddoppierà le potenzialità della struttura.

«Emanuelli Service è una delle realtà assistenziali più importanti della sua area e a livello nazionale - spiega Franco Spallasso, District Manager del Customer Service Iveco Italia -. I suoi punti di forza sono la stretta sinergia con la Concessionaria Bacchi, la radicata presenza sul territorio e il grande numero di clienti soddisfatti, con una alta percentuale di operatori legati al turismo e alla distribuzione, quindi una netta prevalenza di manutenzione e diagnosi di Daily ed Eurocargo. Questi brillanti risultati sono ottenuti grazie all'attenta preparazione del personale; 18 persone tra dipendenti e collaboratori che frequentano sistematicamente i corsi di aggiornamento, in particolare per quanto riguarda la diagnostica e le nuove tecnologie».



FRATELLI MARMO, 45 ANNI DI SERVIZIO



«Da noi il cliente trova tutto quello di cui può avere bisogno» Può sembrare quasi eccessiva l'affermazione di Armando Marmo, dal 1953 meccanico di professione, ma non è così. «Avevo solo 13 anni quando cominciai a lavorare in un'officina - pro-

segue Marmo -. Nel 1961 mi misi in proprio, nel 1965 diventai Officina Autorizzata OM e, qualche anno dopo anche Fiat Veicoli Industriali. Quindi, nel 1975, con la nascita dell'Iveco, divenni Officina Autorizzata Iveco. Nel frattempo al mio fianco, alla fine degli anni Sessanta, aveva cominciato a lavorare anche mio fratello Claudio».

Una storia di fedeltà ma anche di attenzione alle esigenze del cliente. «La Fratelli Marmo è una delle officine "storiche" del Piemonte - spiega Giuseppe Farina, District Manager del Customer Service Iveco Italia -. I fratelli Armando e Claudio sono un punto di riferimento per tutti gli autotrasportatori dell'astigiano e un vero esempio di dedizione nel servizio al cliente. La loro officina garantisce il servizio 24 ore, attrezzature diagnostiche di ultima generazione e un magazzino ricambi con ben 10 mila referenze. I clienti hanno un rapporto speciale con i titolari, non solo perché spesso si conoscono da oltre quarant'anni, ma anche perché sanno che qui possono trovare una risposta competente e professionale».

L'Officina Autorizzata Iveco Fratelli Marmo si trova a Canelli, in provincia di Asti, e opera in stretta sinergia con la Concessionaria Iveco Garelli VI. Oggi al fianco dei due fratelli c'è la seconda gene-

razione: Maurizio e Angela, figli di Armando, sono rispettivamente i responsabili della diagnostica e dell'amministrazione; Luca, figlio di Claudio, segue il magazzino e l'accettazione; al loro fianco altri otto dipendenti. «L'Officina è organizzata su quattro postazioni di lavoro - spiega Armando Marmo - perché l'assistenza è solo uno dei nostri servizi. Infatti abbiamo anche una carrozzeria, un punto vendita di veicoli nuovi e usati in partnership con la Concessionaria Garelli VI. e anche un servizio di noleggio di camion con cestelli aerei. In oltre 40 anni di lavoro ho visto il mondo dell'autotrasporto evolversi, dai tanti padroncini degli inizi alla nascita di flotte sempre più importanti, ma le esigenze restano le stesse, noi le conosciamo bene e abbiamo pensato a tutto quello che serve. Per esempio il nostro magazzino è strutturato e sempre rifornito, così sono ridotti al minimo i tempi di fermo macchina per le riparazioni. Per un autotrasportatore è un aspetto molto importante».



AUTOTRASPORTI BIANCHI

DAL DAILY ALL'EUROCARGO

Tutto è iniziato alla fine degli anni Ottanta con un furgone Daily. La capacità imprenditoriale di Roberto Bianchi ha fatto il resto: oggi la flotta conta oltre 40 veicoli con una quota maggioritaria di Eurocargo e un business in continua espansione

Forse Roberto Bianchi non immaginava che, quando nel 1989 si mise in proprio con un Daily e qualche anno di esperienza maturata presso un corriere, avrebbe costruito un'azienda così florida. L'obiettivo perseguito sin dall'inizio era sicuramente quello, anche quando svolgeva piccoli trasporti a livello locale, ma i contatti con alcune realtà vicine ed emergenti gli permisero in breve tempo di affermarsi nel mondo della distribuzione.

POCHI CLIENTI FEDELI E SODDISFATTI

«Credo molto nel rapporto professionale costruito nel tempo - spiega Bianchi -. Attualmente i nostri principali clienti sono sei: il più recente è stato acquisito 10 anni fa mentre gli altri sono antecedenti, ovvero risalgono all'inizio dell'attività. La spiegazione sta nella partnership solidissima che sono riuscito a costruire e che mi garantisce, non solo un ottimo business, ma anche eccellenti prospettive di espansione. Ai tempi, quando i contatti vennero allacciati queste aziende erano, anche loro, agli inizi e in



fase di sviluppo; il fatto di crescere insieme è stato l'elemento decisivo che ha consolidato il rapporto di collaborazione. Tra i primi clienti c'era un importante gruppo bancario che oggi conta 2 mila sportelli in tutto il territorio nazionale; quando è iniziata la collaborazione con la mia società gli sportelli erano solo 220. Così pure per un'azienda leader nella distribuzione di materiale elettrico in Italia, inizialmente costituita da sole tre filiali, oggi ne raggruppa ben tredici e la prospettiva è che entro la fine dell'anno saliranno a venti. Questa loro espansione ha richiesto un allargamento della mia flotta che ne cura in esclusiva tutti i trasporti per la Lombardia. Noi cresciamo quindi con i nostri clienti per rispondere alle loro esigenze specifiche. Per esempio, per il gruppo bancario trasportiamo tutto quello che non è denaro o valori, quindi cancelleria, carta e computer, inoltre curiamo la raccolta e il conferimento in discarica di tutti i rifiuti cartacei. Abbiamo le autorizzazioni per il trasporto dei rifiuti e di merci pericolose in regime ADR che ci hanno permesso agli esordi di trasportare gas: uno dei nostri clienti è tra i primi produttori in Italia di gas refrigerante. Inizialmente era una piccola azienda per la quale effettuavamo semplici trasporti a corto raggio. La soddisfazione è massima quando ci si sente chiamare "partner" e non "fornitori" dai nostri clienti; penso sia il risultato di un grande lavoro sviluppato nel tempo, ma sin dagli inizi con obiettivi chiari e precisi».

«Per noi l'espressione "servizi mirati" non è un modo di dire - prosegue Bianchi -. Sempre per l'azienda di distribuzione di materiale elettrico che citavo prima abbiamo strutturato un'organizzazione logistica attiva 24 ore su 24: il materiale viene ritirato dalle tredici filiali, successivamente converge nella nostra sede di Bagnatica, in provincia di Bergamo, nella notte viene riorganizzato per le singole consegne sia presso i clienti sia presso altre filiali. Così alla mattina seguente i carichi sono pronti per giungere a destinazione e contemporaneamente si procede al ritiro del materiale che verrà lavorato la notte successiva. Solo per questa azienda realizziamo mediamente 8 mila consegne al mese».

Statisticamente il 90% dell'attività della Bianchi si svolge in Lombardia, gli unici servizi al di fuori di questo perimetro regionale sono quelli svolti per il gruppo bancario sopra citato che arrivano sino a Roma, mentre per le destinazioni oltre la capitale ci si affida a partnership con altri trasportatori ben selezionati.

UNA CONSEGNA IMPORTANTE

La flotta della Bianchi oggi si compone di 40 veicoli, otto Daily, sei veicoli di gamma pesante, ventisei Eurocargo che sono la colonna portante dell'organizzazione; a questi si affiancano poi mezzi di servizio e auto aziendali.



Gli Eurocargo e i veicoli di gamma pesante sono tutti dotati di sponda idraulica per facilitare la movimentazione dei materiali e le operazioni di carico e scarico anche presso le strutture non organizzate. La flotta è gestita da 40 fedeli autisti, tutti assunti con regolare contratto, coordinati da quattro responsabili del traffico diurni e notturni. Il team operativo della Bianchi si sviluppa poi con magazzinieri e collaboratori che lavorano su tre turni, un reparto meccanica interno e un ufficio commerciale che fa da tramite a clienti e fornitori. Un management direzionale sempre presente sviluppa al meglio gli obiettivi e coordina tutte le divisioni della società.

Roberto Bianchi è fedele con i clienti ma anche con i fornitori. Così il rapporto con la Concessionaria Iveco Quadri Veicoli Industriali risale all'acquisto del primo Daily ed è cresciuta negli anni: infatti il parco è tutto composto da veicoli Iveco. Particolarmente significativa è stata la recente fornitura di 12 Eurocargo e quattro Daily. Per la precisione quattro Eurocargo 75E18, quattro 100E22, tre 120E22 e un 150E25; poi due Nuovo Daily 35C12, e due 29L10 furgone. Con questa fornitura è stato sottoscritto anche il contratto di manutenzione programmata, «così - spiega Bianchi - la gestione dei veicoli è ottimale e la redditività massimizzata».

«Le prospettive future sono positive - conclude Bianchi -, si potrebbe anche ipotizzare un forte incremento della flotta se alcuni settori, come per esempio il trasporto della carta da macero, subiranno un'espansione. In particolare, per questa tipologia di trasporto si stanno studiando soluzioni alternative di gestione del carico al fine di ottimizzare l'organizzazione. Con tutte queste premesse e le tante iniziative da far crescere, il rapporto professionale con la Concessionaria Iveco Quadri Veicoli Industriali diventa indispensabile per svilupparle al meglio».



In alto, Roberto Bianchi. Nella pagina a fianco, una parte dello schieramento degli Eurocargo recentemente consegnati. Qui sopra, altri veicoli della flotta



MONTAGGI E TRASPORTI

I MOTORI NEL DNA

Montaggi e Trasporti, o più semplicemente MT, è la capogruppo di tre aziende dedite al trasporto e a una serie di attività collaterali che ampliano l'offerta di servizi. Un'originale formula operativa nata dalla passione dei fratelli Pedrotti

I papà, Carlo Pedrotti, nel primo dopoguerra faceva il meccanico lavorando per una società specializzata in opere civili. Era originario del Trentino e, proprio per la sua abilità, venne trasferito a Milano per ricondizionare i veicoli da cantiere. Ai figli Mario e Giancarlo ha quindi trasferito la passione per il suo lavoro e per la meccanica, facendoli vivere fin da piccoli in questo ambiente.

UNA SCELTA VINCENTE

I due fratelli all'inizio presero però strade diverse. Mario Pedrotti si diplomò perito termotecnico e cominciò una carriera che lo portò a girare tutto il mondo, lavorando per gruppi come l'Eni e multinazionali americane, prima nel settore dei forni industriali e poi delle strumentazioni e dell'impiantistica, sempre in ambito termotecnico, operando soprattutto negli Stati Uniti e in Medio Oriente. Poi nel 1992 decise di porre termine a questa sua vita da giramondo, e decise di affiancare il fratello Giancarlo, che dal 1978 aveva invece iniziato un'attività di autotrasportatore.

In quel momento Giancarlo Pedrotti possedeva già una flotta discreta: otto camion che gestivano la distribuzione di derivate alimentari fra l'Emilia e Milano. Quando però la Grande Distribuzione Organizzata cominciò la sua ascesa, l'azienda si dedicò ai trasporti industriali. Quindi i camion con cella frigorifera furono venduti per fare posto ai centinati. Un processo iniziato nel 1996 che ha visto Mario, forte della sua esperienza, dare un'organizzazione nuova all'azienda. Insieme i due fratelli sono riusciti a farla crescere con una visione più imprenditoriale dell'attività e ambiziosi obiettivi futuri.

«Oggi l'autotrasporto italiano vive un momento di grandi cambiamenti - spiega Mario Pedrotti -, per questo abbiamo individuato nella scelta di pochi clienti importanti la strategia di sviluppo della MT e su questo abbiamo basato tutto lo sviluppo. I fatti ci danno ragione a giudicare dall'importante espansione che ha caratterizzato questi ultimi anni.

La "chiave di volta" è stata la decisione di proporsi a importanti realtà industriali come alternativa alla gestione interna dei trasporti, quindi offrire l'opportunità di rilevare veicoli e autisti della loro flotta e gestire interamente i trasporti per conto loro, sia all'estero che in Italia. Ovviamente questa soluzione era

realizzabile solo a fronte di un'immagine solida e professionale dell'azienda e questo ha reso necessario una struttura consolidata, una flotta di veicoli performanti e recenti e di autisti di provata esperienza. All'inizio è stata una decisione coraggiosa che ha richiesto sacrifici, ma adesso stiamo "raccolgendo i frutti"».

UNA FLOTTA MODELLO

«Oggi la flotta si presenta in maniera impeccabile e gli autisti sono tutti professionalmente preparati - prosegue Mario Pedrotti -. Fino a tre anni fa il parco era molto più eterogeneo, c'erano varie marche e modelli, la gestione era molto disarticolata e occorreva cambiare. Abbiamo quindi avviato un nuovo processo organizzativo che è cresciuto di pari passo alla collaborazione della Concessionaria Quadri Veicoli Industriali e, in particolare, con Michele Ciola, il Responsabile commerciale. Da allora questo rapporto è strettissimo perché c'è una totale sintonia tra le persone. Con la sua competenza, Michele Ciola ha anche proposto soluzioni tecniche per ottimizzare la gestione dei trasporti. Proprio su queste basi sta proseguendo l'aggiornamento della flotta, e in particolare la decisione di sostituire una parte delle motrici con trattori e semirimorchi. Attualmente disponiamo di 19 veicoli pesanti, un Daily e un veicolo specifico per lo sgombero neve perché, tra i servizi che la MT ha individuato per avere un rapporto più completo e privilegiato con i suoi clienti, c'è anche quello di garantire loro lo sgombero della neve nei piazzali e nelle aree aziendali, per permettere il normale svolgimento delle attività produttive».

MT è la capogruppo di tre società amministrative, che sono state sviluppate attorno a una serie di attività parallele al trasporto. «Per esempio abbiamo un'officina che produce delle valvole "fuori linea" per un cliente - spiega Giancarlo Pedrotti -, sono valvole costruite a disegno per macchinari particolari. Questa diversificazione è una nostra decisione per fronteggiare meglio quanto offre oggi il mondo del trasporto: i margini sono ridotti, bisogna creare attorno all'attività principale una serie di servizi aggiuntivi che garantiscano nel loro complesso una marginalità interessante. È proprio questa la strada scelta dalla MT, appunto Montaggi e Trasporti».



Nella pagina a fianco, da sinistra, Giancarlo e Mario Pedrotti posano davanti al nuovo Stralis della flotta. Qui a fianco, tre veicoli della Montaggi e Trasporti

GRANATA ROSARIO & C. SNC



LA VITA SULL'ETNA

«**N**on ho mai voluto provare altri camion all'infuori dell'Iveco». Questa è la dichiarazione con cui ci accoglie Rosario Granata in compagnia del figlio Mario. Al nostro incontro non è presente invece la sorella Rosaria, anche lei impegnata nella gestione dell'azienda familiare, ma richiamata dal suo incarico di assessore del comune di Milo, un paesino di 800 abitanti a circa mille metri di altezza sulle pendici dell'Etna. È qui che sorgono gli impianti dell'azienda di Rosario Granata anche se Milo è soprattutto famoso perché vi abitano due importanti esponenti della musica italiana: Lucio Dalla e Franco Battiato. Il territorio è inserito all'interno del Parco dell'Etna, e questo impegna Rosario Granata a sviluppare la sua attività in cava con interventi di riqualificazione ambientale. «La speranza - spiega - è che mi consentano di avere i permessi necessari per poter portare avanti il mio progetto di grande attenzione per l'ambiente».

DA SCALPELLINO AD AUTRASPORTATORE

La vita dei Granata è sempre stata legata all'Etna e alla pietra lavica. Infatti per tradizione di famiglia da sempre lavoravano questa pietra gestendo anche un piccolo frantoio. Per la precisione l'attività che la famiglia si tramandava di padre in figlio da oltre un secolo era quella dello "scalpellino", cioè l'artigiano che lavorando le pietre con lo scalpello le trasformava in accessori per la casa o in sculture ornamentali.

Tutta la vita, professionale e umana, di Rosario Granata è legata al vulcano siciliano, allo sfruttamento e alla lavorazione della pietra lavica. Sempre con un fedele Iveco al proprio fianco



Partendo da queste tradizioni Rosario Granata sviluppò il proprio legame con la pietra lavica introducendo un nuovo servizio, per quei tempi quasi rivoluzionario, il suo trasporto. Tutto iniziò nel 1960, con l'acquisto di un Fiat 643 N con cui si svilupparono i primi trasporti della pietra dalle cave ai laboratori. Fu il primo passo nell'evoluzione della società, il successivo fu la creazione di un impianto di frantumazione e quindi l'apertura di una cava di proprietà. Solo parecchi anni dopo ci fu anche l'attivazione di un impianto per la produzione di calcestruzzo.

Contemporaneamente, camion dopo camion e sempre restando fedele al marchio Iveco, la flotta è cresciuta e oggi si compone di 13 veicoli, 12 EuroTrakker e un Eurocargo ai quali si stanno per aggiungere altri due fiammanti Trakker, già del nuovo modello, che sono in consegna. Completano la flotta sette macchine movimento terra.

A sottolineare il suo legame con i camion Iveco, nell'officina Rosario Granata ci mostra orgoglioso un vecchio motore sei cilindri del 1982, uno dei primi turbodiesel, che è stato appena smontato da un dumper su cui ha lavorato per 25 anni con ben 40 mila ore di esercizio: è ancora perfettamente funzionante e solo a malincuore si è deciso di sostituirlo con uno più efficiente, ma Granata non se la sente di mandarlo in rottamazione, lo conserva come un cimelio.

UNA STORIA SEMPLICE

Nel raccontare la propria storia Rosario Granata ne sottolinea la semplicità e la linearità delle scelte.

«Nel 1974 acquistai la prima betoniera - spiega -, fu così che ne compresi le potenzialità e immediatamente dopo diedi inizio alla costruzione dell'impianto di calcestruzzo. Non ho mai cercato di allargare i miei orizzonti, l'attività dell'azienda è circoscritta praticamente ai soli cantieri edili che operano sulle pendici dell'Etna, quindi in un ambito molto circoscritto. Nonostante questo si è sviluppata un'attività fiorente che garantisce lavoro a 20 dipendenti».

Dalla pulizia che regna su tutto l'impianto e l'attenzione riposta nella manutenzione dei mezzi, si intuisce quanto Rosario Granata e suo figlio Mario siano molto attenti alla cura e alla qualità dei loro servizi.

In particolare l'attenzione per i veicoli è quasi maniacale, del resto la passione per i motori è un dato caratterizzante della vita di Rosario e Mario Granata, non solo sul lavoro ma anche nel tempo libero. Lo si intuisce dalle fotografie che lo ritraggono al fianco di Jean Todt, Direttore Sportivo della Ferrari Formula 1, appese con orgoglio in ufficio e che testimoniano la grande passione per le rosse di Maranello.



Nella pagina a fianco, una foto storica di Rosario Granata con uno dei suoi primi camion: un Fiat 643N. Sotto, Rosario Granata con il figlio Mario. Qui a fianco, alcuni veicoli della flotta nella cava sulle falde dell'Etna

DOUBLE DIGIT PER ESSERE LEADER

Iveco ha organizzato un impegnativo percorso formativo denominato *Double Digit* che a cascata coinvolgerà una popolazione piuttosto ampia dell'azienda. Lo scopo di questo training è quello di preparare le persone alle sfide strategiche nel lungo periodo per poter garantire un futuro florido non solo all'azienda, ma anche ai suoi clienti

«**S**e nel mondo dell'automotive ci vogliamo confrontare con i migliori dobbiamo sempre stabilire obiettivi ambiziosi in ogni area - ha detto Paolo Monferino, Amministratore Delegato di Iveco, introducendo in videoconferenza i lavori -. Quello che serve è avere con estrema chiarezza la visione di dove si vuol andare, quindi occorre dotarsi di strumenti, di azioni, di piani operativi che ci accompagnino per procedere con estrema velocità e flessibilità in quella direzione: il nostro deve essere un percorso rapido verso l'eccellenza. Facciamo di Iveco un'azienda di 24 mila persone che puntano verso il medesimo obiettivo».

Double Digit, nel business, sta a significare "redditività a doppia cifra" e racchiude un concetto ben più ampio, che si struttura su due linee direttrici. Da una parte implica il raggiungimento di una profittabilità che consente a Iveco di guardare al futuro destinando maggiori risorse alla Ricerca & Sviluppo di nuovi prodotti e alla rete commerciale e assistenziale. Double Digit significa però, al tempo stesso, fare le cose in maniera differente avendo come riferimento obiettivi ambiziosi.

«È quindi fondamentale che Manager e Professional riconoscano l'importanza del proprio ruolo all'interno della "Double Digit Strategy" - ha dichiarato Roberto Cibrario, Iveco Senior Vice President Human Resources and Special Vehicles, dal quale è partita l'erogazione del corso formativo - e comprendano l'urgenza nei confronti del cambiamento che richiede nuovi paradigmi mentali e diversi modi di agire per rispondere alle sfide future, in un contesto sempre più dinamico e complesso come quello che stiamo vivendo».

Per essere un'azienda Double Digit si deve alzare il livello delle prestazioni e degli obiettivi. Per farlo ci vuole un serrato confronto con l'esterno, è necessario essere flessibili e veloci in tutti gli ambiti. È opportuno focalizzare le cose importanti, lavorare sulle priorità.

Tra i principali obiettivi del corso formativo c'è quindi lo stimolare e orientare il contributo dei Professional verso la realizzazione di risultati Double Digit, diffondere una maggiore consapevolezza dello stretto collegamento esistente tra decisioni operative e i risultati di redditività attesi dall'azienda, incrementando le capacità di lettura degli indicatori che caratterizzano la prestazione economico-finanziaria di Iveco.

L'attività di formazione Double Digit ha preso il via, nella primavera del 2006, con il coinvolgimento di 275 manager. Un secondo ciclo di formazione è stato predisposto con l'intento di coinvolgere 3.200 professional distribuiti in 16 Paesi, in otto lingue diverse, con il supporto e le testimonianze dei manager docenti chiamati a diffondere, in prima persona, il forte messaggio di cambiamento aziendale. Dall'autunno 2007 anche 7.400 tra dipendenti e operai entreranno in aula.



Dall'alto, Sergio Monferino, Amministratore Delegato Iveco, e Roberto Cibrario, Iveco Senior Vice President Human Resources and Special Vehicles



PRESENTATO IN SUD AFRICA IL NUOVO DAILY



A maggio, in un resort a circa 300 km da Cape Town, è stato presentato il Nuovo Daily per il mercato Sud Africa. All'evento hanno partecipato i dealer Iveco Sudafricani, numerosi clienti e alcuni rappresentanti della stampa specializzata locale. Gli ospiti hanno avuto la possibilità di visionare un'ampia gamma di veicoli scelti tra cabinati e furgoni in diverse configurazioni.

Il Daily in Sud Africa rappresenta oggi una realtà in continua crescita con circa 850 unità vendute nel 2006 e una quota di mercato, ad Aprile 2007, di quasi l'8%, con un incremento di tre punti rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Questa nuova gamma arriva quindi in un momento particolarmente favorevole per il Daily e non può che consolidarne ulteriormente il successo.

La presentazione è stata intervallata da diversi interventi e proiezione di filmati che hanno illustrato le principali caratteristiche del nuovo veicolo leggero firmato da Giugiaro e la stra-

tegia commerciale ideata dal Mercato Iveco Sud Africa. L'intervento di chiusura è stato svolto da Vincenzo Scardigno, General Manager del Mercato Iveco Middle East & Africa (nella foto a sinistra), e da Eddy Chvatal, General Manager di Iveco Sud Africa, che hanno ribadito i "plus" del Nuovo Daily e le sue grandi potenzialità.



IVECO PARTNER DI FEDEX PER LA QUALITÀ DELL'ARIA

Iveco è diventata partner di FedEx Express, il più grande corriere aereo espresso al mondo. Nei prossimi mesi infatti 60 nuovi Iveco Daily con le livree FedEx inizieranno a circolare in Italia, Germania, Svizzera, Belgio, Olanda, Gran Bretagna e Irlanda. I veicoli scelti sono furgoni modello 35S12, con la tipica configurazione per la distribuzione postale, attrezzati quindi con una parete divisoria, porta scorrevole e un sistema di scaffalature. FedEx, dopo un'attenta valutazione di tutti i principali concorrenti, ha scelto Iveco Daily per la propria flotta di distribuzione tenendo conto di alcuni suoi caratteristici punti di forza: l'ergonomia della cabina, l'elevato numero di allestimenti e il vano carico.

«Siamo veramente soddisfatti di essere diventati fornitori di uno dei leader mondiali del settore Mail&Parcel - ha commentato Ottavio Gioglio, Direttore International Key Accounts e Used Vehicles Iveco (nella foto qui sotto) - anche perché la scelta è caduta sui nostri veicoli al termine di un severo processo di valutazione cui FedEx ha sottoposto tutti i potenziali fornitori».

FedEx Express fornisce un servizio di consegna veloce e affidabile in oltre 220 aree geografiche con una rete di trasporto mondiale integrata terra-aria.



IVECO AL TRANSPOTEC LOGITEC 2007



Iveco, leader in Italia, sarà presente con tutta la gamma prodotta al Transpotec Logitec 2007, il Salone internazionale della tecnologia dei trasporti su strada, dei servizi intermodali e della logistica, in programma alla Fiera di Milano dal 4 al 7 Ottobre. L'esposizione si svilupperà su due aree, una interna al Padiglione 10 di 3 mila mq, e una esterna di 10.550 mq.

L'allestimento di entrambi gli stand sarà ispirato, come per il Bauma di Monaco, alla sponsorizzazione degli All Blacks.

Nell'area interna verrà esposta tutta la gamma prodotta. Sette i Daily: dal Minivan 29L12 al Daily 55S18 W, il nuovo 4x4 che sarà lanciato a livello internazionale proprio in occasione del Transpotec. Ma la gamma leggera Iveco sarà presente anche con il modello 35C18 e 65C18 cabinati, un furgone 35C15 a tetto medio e con il 50C14G, cabinato con cabina doppia 6+1 e alimentazione a metano.

Quattro gli Eurocargo: dal 100E18K a salire al 150E25K e 180E28/P, fino alla versione 4x4 140E25WS. Ampia esposizione anche della recentissima gamma pesante stradale Stralis declinata su tre cilindrata di motori Cursor da 8, 10 e 13 litri: un trattore Active Time AT440S45; tre Stralis Active Day, due

cabinati 260S36 e 320S45 (novità assoluta 4 assi stradale) e un trattore 440S45, ed ancora un trattore e un cabinato Active Space nelle massime potenze dei Cursor 13, ovvero i modelli 440S56 e 260S50. Due infine i nuovi Trakker, al debutto ufficiale sul mercato italiano, nella versione 380T45 e 410T45/P.

Sullo stand anche un Daily e uno Stralis con i colori della Scuderia

Ferrari di Formula 1 e lo Stralis recentemente consegnato al Team Yamaha di Valentino Rossi, impegnato nel Campionato mondiale di Moto GP. Nell'area esterna presenti sei veicoli della Carovana "Stralis & All Blacks Road Show" e due "showtrailer" hospitality. In questo spazio sarà dato risalto anche agli altri prodotti del Gruppo Iveco: i veicoli pesanti da cava e miniera Astra e i bus Irisbus. A completare l'esposizione una bisarca Stralis carica di nuove Fiat 500 e una macchina movimento terra New Holland.

Durante tutta la durata del Salone ci sarà come sempre dell'animazione, senza dimenticare la consegna dello Stralis al fortunato autista vincitore del concorso indetto nei mesi scorsi in partnership con Autogrill durante la Carovana per l'Italia. *Chi non ha ancora imbucato la sua card si affretti, il concorso termina l'11 Settembre!*



IL NUOVO DAILY A MONDO NATURA 2007

Mondo Natura, che si svolgerà a Rimini Fiera dall'8 al 16 Settembre 2007, celebra quest'anno la sua 14ª edizione. In questi anni il Salone internazionale del camper, caravan, campeggio e turismo all'aria aperta ha sviluppato le sue capacità operative contemporaneamente al processo di trasformazione della vacanza e del tempo libero. Mondo Natura è una vetrina naturale sul mondo e dà voce alla voglia di mobilità. Il camper, il caravan, la tenda, finora considerati strumenti di un turismo alternativo cominciano a proporsi con una identità non solo autonoma, ma di ampiezza crescente e Mondo Natura è la manifestazione che legittima questo sviluppo costante.

Si tratta della manifestazione più importante per il Sud Europa che l'anno scorso è stata visitata da più di 119 mila visitatori, con un incremento dell'11,4% rispetto al 2005. Gli espositori, italiani ed esteri, erano 400 per 110 mila metri quadri di superficie espositiva, oltre 345 i giornalisti accreditati. Anche quest'anno, attraverso la Concessionaria Iveco Scotti VI di Empoli, Iveco sarà presente a questa importante Fiera con un'esposizione di 500 mq situata nel Padiglione D3 - Stand 080.

Lo stand Iveco ospiterà tre modelli del Nuovo Daily, due cabinati e uno scudato, tutti in versione superalleggerita specificamente concepita per l'allestimento a camper: il telaio e

le sospensioni sono più leggere grazie anche all'impiego di materiali compositi e non c'è la parete posteriore della cabina, per consentire il collegamento diretto tra il posto di guida e il resto del veicolo.

Il primo cabinato esposto sarà la versione 35C14 con passo di 3.950 mm, motore da 2.3 litri HPT con 136 CV di potenza e cambio manuale. Il secondo veicolo, sempre cabinato, sarà la versione 35C18 con motore 3.0 litri HPT da 176 CV, cambio manuale e passo di 3.950 mm. Il terzo veicolo esposto sarà uno Daily 35C18 scudato, dotato di cambio automatizzato Agile.

L'allestimento dello stand si ispirerà al turismo evocando mete ambite: quest'anno sarà la volta dei Caraibi. L'ambientazione riprenderà perciò uno scenario caraibico e anche l'animazione che, come tradizione, allietta il numeroso pubblico presente durante i due week-end del salone, sarà ispirata a quei luoghi.

Nella foto, lo stand Iveco a Rimini dello scorso anno



TRASPORTO STRADALE ED EFFICIENZA ENERGETICA



Paolo Monferino, Amministratore Delegato di Iveco, ha affrontato il tema dell'efficienza energetica nel trasporto stradale in occasione del 37° Simposio dell'Università di St. Gallen, promosso dal Comitato Studentesco Internazionale. Il Simposio è un'iniziativa di discussione e dialogo interculturale su tematiche riguardanti lo sviluppo globale. Monferino ha sottolineato come per l'industria automotive l'efficienza nei consumi di combustibile sia già un obiettivo prioritario in quanto fattore chiave di competitività tra gli attori industriali, oltre che un requisito fondamentale per le imprese. L'efficienza energetica dipende sia dalle caratteristiche del veicolo che dall'uso che se ne fa.

In particolare Monferino ha posto l'accento su alcuni aspetti. «Per quanto riguarda il veicolo - ha detto -, il fabbricante dovrebbe dichiarare le prestazioni in termini di consumi di combustibile in funzione del carico trasportabile (tonnellate/chilometro). Per l'utilizzo del veicolo è invece di fondamentale importanza evitare la circolazione a vuoto; a questo scopo le applicazioni telematiche per la gestione delle flotte hanno un ruolo chiave.

A proposito di sostenibilità, è necessario che si renda obbligatorio in tutti gli Stati membri UE l'utilizzo di biodiesel miscelato con gasolio convenzionale in ragione del 5%. I veicoli a gas naturale, comparto nel quale Iveco è il leader europeo riconosciuto, sono una soluzione ideale per le aree urbane grazie al loro livello di emissioni molto basso mentre i veicoli ibridi sono uno strumento per conseguire efficienza energetica, sebbene oggi siano utilizzati in numeri significativi solo per il trasporto passeggeri in ambito urbano. Il loro potenziale nei segmenti dei veicoli commerciali leggeri e medi è evidente. Infine scelte appropriate sul tema delle masse e dimensioni dei veicoli commerciali, con l'esempio del Transport Concept Iveco, possono migliorare il ruolo del trasporto stradale nell'ambito della catena intermodale, e garantire miglioramenti significativi in termini di consumi di combustibile, e quindi di efficienza energetica. Tutto ciò si può ottenere con modifiche di poca entità rispetto alle masse e dimensioni attuali».

Monferino ha quindi concluso il proprio intervento accennando al problema delle emissioni allo scarico e alle azioni finora intraprese per conseguire un miglioramento della qualità dell'aria attraverso la riduzione del consumo di combustibile. «Se gli standard di emissioni Euro 4 ed Euro 5 hanno contribuito al risparmio di combustibile - ha detto Monferino -, con Euro 6 si tornerà a consumi comparabili ai livelli Euro 3. Pertanto un rinnovo accelerato del parco circolante con eliminazione del gran numero di veicoli Euro 0 ed Euro 1 ancora sulle strade porterebbe risultati immediati in termini di qualità dell'aria».



IL DAILY IN RUSSIA CON SAMOTLOR-NN

Iveco e il gruppo industriale Samotlor-NN, uno dei maggiori carrozzieri russi, hanno firmato un accordo industriale che prevede la realizzazione di una joint venture, controllata al 51% da Iveco, per la produzione in Russia del Daily, il veicolo commerciale leggero della gamma Iveco, in particolare nella versione per il trasporto merci, minibus e ambulanze.

Samotlor-NN, fondato nel 1996 per la trasformazione di automobili, è un gruppo industriale privato che include diverse società per lo sviluppo e la produzione di serie di minibus, autobus urbani, ambulanze, trasporto disabili e veicoli speciali. L'azienda russa nel 2006 ha trasformato 9.450 chassis di furgoni e veicoli commerciali cabinati in minibus, ambulanze e veicoli speciali attraverso i cinque stabilimenti in Russia e ha impiegato oltre 1.100 persone. Samotlor-NN vende principalmente nella Federazione Russa, in Bielorussia, Ucraina oltre ad altri Paesi CIS.

La partnership prevede un programma di progressiva localizzazione di attività industriali nell'area di Nizhny Novgorod che condurrà, nel medio termine, a una capacità produttiva installata di 25 mila unità annue del Daily, veicolo fino a 6,5 tonnellate di peso totale. È previsto un investimento complessivo di circa 50 milioni di euro,



finanziati dagli azionisti secondo la composizione della nuova joint venture. I prodotti realizzati saranno commercializzati, con il marchio Iveco, in Russia e in altri paesi limitrofi attraverso le reti commerciali di Iveco e Samotlor-NN.

«Questo accordo con Samotlor-NN costituisce un ulteriore passo per consolidare la presenza del Gruppo Fiat in un mercato importante e ad alto potenziale - ha affermato Paolo Monferino, Amministratore Delegato

Iveco -. È un'altra tappa nella nostra strategia di globalizzazione, nonché un'ulteriore conferma del nostro rilevante sviluppo in Europa Centrale e Orientale».

«La collaborazione con un costruttore di veicoli commerciali e industriali del livello di Iveco - ha dichiarato Nikolay Sandugey, Amministratore Delegato della Samotlor-NN - ci dà la grande opportunità di sviluppare in breve tempo per il mercato russo un prodotto competitivo, di alta qualità e con contenuti tecnologici all'avanguardia. L'integrazione delle tecnologie di Iveco con le nostre soluzioni, inclusa la produzione di componenti locali che ridurranno il costo del prodotto finito, è la migliore risposta ai bisogni dei sempre più esigenti clienti russi e dei paesi limitrofi».

UN MEETING PENSANDO AI CLIENTI

L'idea è semplice quanto efficace per trasmettere alla forza vendita delle concessionarie tutti i "plus" di prodotto, ma anche far conoscere meglio le potenzialità dell'intera offerta Iveco. Sull'esperienza di quanto già fatto in altre aree italia-

ne, Daniele Nanni e Sergio Tamietto, rispettivamente District Manager e Operational Marketing del Mercato Italia Iveco, hanno invitato a Torino i venditori di tutte le concessionarie dell'area del Piemonte, Valle d'Aosta e una parte della Lombardia. Ad accompagnarli i responsabili delle Concessionarie Iveco Orecchia di Torino, Borgo Agnello di Paruzzaro (Novara), Coveni di Alessandria, Pavia Carri e Mottino di Aosta.

L'obiettivo era quello di trasferire alle persone che hanno un contatto più quotidiano e diretto con i clienti il maggior nume-



ro di informazioni e conoscenza tecniche e commerciali per renderli ancora più preparati e competenti nel confronto con il cliente e le sue richieste.

Così Francesco Oriolo, Responsabile Marketing Iveco Italia, ha esposto la situa-

zione del mercato dei veicoli industriali sia per l'area di diretto interesse sia confrontandola con l'intera realtà nazionale. Gli approfondimenti sul prodotto sono stati invece affidati a Bruno Gianolla e Dora Adamo dell'ente Product Iveco Italia che sono intervenuti rispettivamente sui veicoli di gamma pesante e media e su quella leggera.

La giornata si è chiusa con un bilancio decisamente positivo e con piena soddisfazione dei partecipanti, ancora più preparati al confronto con le problematiche quotidiane dei loro clienti.

CONSEGNATI A TRIESTE I PRIMI AUTOBUS EEV DIESEL IN ITALIA

Si è svolta recentemente a Trieste la cerimonia di consegna dei nuovi autobus urbani Citelis e CityClass EEV diesel da parte di Irisbus Iveco all'azienda Trieste Trasporti Spa.

La prima tranche di 10 veicoli era stata consegnata alla società triestina a inizio anno e la fornitura è stata completata per un totale di 43 unità, alle quali si aggiungono cinque autobus Europolis da nove metri già in servizio da fine 2006.

Con questa consegna Trieste Trasporti è la prima società con mezzi EEV (Enhanced Environmentally-friendly Vehicle) diesel in esercizio in Italia e tra le prime in Europa. Il Citelis, presentato recentemente alla stampa e ai clienti italiani presso lo stabilimento di Valle Ufita, è nella versione da 12 metri. Le principali caratteristiche di questo innovativo veicolo sono le

sospensioni anteriori a ruote indipendenti, un più efficiente sistema di distribuzione dell'aria climatizzata e una più ampia superficie interna e vetrata. Tutti aspetti che offrono una maggiore abitabilità e comfort per i passeggeri. Il CityClass della flotta Trieste Trasporti, nella versione da 10,8 metri, rappresentano invece l'ultima evoluzione della gamma più venduta in Italia negli ultimi 10 anni.

Tutti i veicoli oggetto della fornitura dispongono di una pedana per i disabili e la relativa postazione e sono dotati di motori Iveco Cursor 8 da 290 CV in versione EEV, classificazione che individua veicoli aventi emissioni gassose a bassissimo impatto ambientale che anticipano le più severe normative Euro 6 che entreranno in vigore, si presuppone, a partire dal 2012.



ALBANO

UNA SERENATA AL DAILY

Un Daily Combi è il fedele compagno di viaggio del gruppo di musicisti che solitamente accompagnano il celebre cantante pugliese nelle sue serate. Un rapporto quello tra Albano e Iveco che nasce dalla profonda amicizia con il Concessionario Iveco Saicar Industriali Spa, Antonio Musca

Quando Albano è venuto a Torino lo scorso maggio per un suo concerto ha inserito fra i suoi programmi anche una visita alla sede del Mercato Italia Iveco. Il rapporto tra il celebre cantante e Iveco si è cementato nel corso di questi ultimi anni, di pari passo all'amicizia con Antonio Musca, Direttore

Commerciale e figlio del titolare Giulio Musca della Concessionaria Iveco Saicar Industriali Spa di Lecce, dealer per le province di Lecce, Brindisi e Taranto.

Così il giorno seguente alla sua esibizione presso il Teatro Alfieri di Torino, per l'occasione gremitissimo e tutto esaurito, Albano, accompagnato dalla famiglia Musca al completo, si è recato in Iveco per incontrare il General Manager Sergio Perini e il Top management del Mercato Italia intrattenendosi per un breve saluto anche con il Senior Vice President Sales & Marketing, Stefano Sterpone. Il cantante, giunto all'insaputa dei più, presso l'insediamento Iveco, è stato riconosciuto e molto piacevolmente si è soffermato con i dipendenti stringendo mani e firmando autografi. Il suo rapporto con Iveco del resto non è nuovo: lo scorso anno Albano aveva tenuto a Lecce un concerto nell'ambito delle manifestazioni "Happy Hour" organizzate per il lancio del Nuovo Daily proprio dalla Concessionaria Saicar.

Il rapporto tra il cantante di Cellino San Marco, in provincia di Brindisi, e la concessionaria non è legato solo da rapporti di stima e simpatia reciproci. Albano da tempo ha scelto un Daily 29L12 Combi con il quale si fa seguire dal suo gruppo musicale per tutte le trasferte nel Centro e Sud d'Italia. Poi, quando è il momento della vendemmia all'interno della sua grande tenuta agricola, il Daily Combi che permette un utilizzo promiscuo nella sua mission, - alleggerito dei sedili - diventa un capiente furgone e viene utilizzato per il carico ed il trasporto delle ceste d'uva raccolte.

«Albano è molto soddisfatto del suo Daily, soprattutto per le doti di grande versatilità oltre che di robustezza del mezzo - spiega Antonio Musca -. Ha scelto a suo tempo Iveco con grande convinzione e senza ombra di dubbio. Tra noi è nato anche un rapporto di amicizia oltre a quello iniziale di tipo professionale. La nostra famiglia ha una grande passione per la musica e questo ci ha permesso di entrare subito in grande sintonia con lui. Esiste poi un'altra affinità che ci accomuna, lui è soprannominato "il leone della Puglia" per la sua grinta e determinazione e noi, sia come famiglia sia come Concessionaria, abbiamo la stessa filosofia di vita e di lavoro».



Sopra, seduti, da sinistra: Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing, Sergio Perini, General Manager Iveco Italia e Albano. In piedi, da sinistra: Marco Ricci, Responsabile Vendite Iveco Italia, Angelo e Antonio Musca, Vito Iaia, titolare con il fratello Annibale dell'omonima azienda di trasporto, Giulio Musca e Francesco Oriolo, Responsabile Marketing Iveco Italia.

Sotto, il concerto che Albano ha tenuto presso la Concessionaria Iveco Saicar Industriali in occasione del "Daily Happy Hour"



La bellezza del Design Giugiaro al servizio di un grande comfort di guida.

Con Iveco Daily Camper gli orizzonti del viaggio si allargano. Alla riconosciuta affidabilità e robustezza di sempre, Daily Camper abbina l'eleganza esclusiva del suo design firmato da Giugiaro, la funzionalità e il comfort degli interni ricercati: plancia dal design ergonomico, materiali resistenti e finiture di pregio, cambio sul cruscotto, anche in versione automatizzato sequenziale Agile, e leva del freno a mano a sinistra del conduttore. Le dotazioni di sicurezza di serie sono complete, con ABS e ASR di nuova generazione; ESP*, doppi airbags* e window bag*. Inoltre il motore HTP da 176 cv Common Rail di ultima generazione, offre prestazioni su strada assolutamente sorprendenti. Iveco Daily Camper: guidare verso nuovi orizzonti.

IVECO

www.iveco.it



Iveco Daily Camper. Il tuo paradiso personale.

