

# Camion & Servizi



TUTTI I PLUS DEL NUOVO DAILY  
STRALIS SU MISURA  
LABORATORIO TECHPRO2 IVECO

[WWW.CAMION-SERVIZI.IT](http://WWW.CAMION-SERVIZI.IT)



SCOPRI  
I VANTAGGI  
DEL NUOVO  
DAILY





4



**Iveco sempre protagonista**

Intervista ad Andrea Bucci, General Manager del Mercato Italia Iveco



8



**Un Daily per ogni missione**

Provate tre versioni del Nuovo Daily che è proposto con un'ampia scelta di motorizzazioni e allestimenti



32



**Iveco Irisbus in primo piano**

All'International Bus Expo di Rimini come al Busworld di Courtrai in Belgio, la gamma Iveco Irisbus al centro dell'attenzione



36



**"TechPro 2 Iveco" una scuola di vita**

Inaugurato presso l'Istituto Salesiano di Fossano il primo laboratorio tecnologico dedicato ai veicoli industriali

**14 Nuovo Daily: i commenti dei dealer**

**18 Nuovo Daily: come lo giudicano i clienti**

**22 Nuovo Daily: cosa ne pensano gli allestitori**

**28 Intervista a Marco Monacelli, Iveco Brand Communication & Promotion Director**

**12 Daily Electric: zero emissioni**

**24 I Pack per Stralis ed ECOSTRALIS**

**34 Il nuovo Astra HD9**

**26 Il Piano Nazionale della Logistica**

**Rubriche**

**30 Iveco Parts&Service**

**38 Protagonisti**

BN Trasporti Srl  
Antoniacci Trasporti Srl  
Gruppo Smet  
Lannutti Spa

**44 Sport**

**46 News**



DIRETTORE RESPONSABILE SILVIA BECHELLI COMITATO EDITORIALE ENZO GIOACHIN, MARCO MONTICELLI, FRANCESCO ORIOLO, MALIRO VEGLIA COMITATO DI REDAZIONE ALBERTO MONDINELLI (REDAZIONE), FABRIZIO CAPELLO, ALESSANDRA CELESIA, EMANUELA DE VITA, MARCO MONACELLI, MAURIZIO PIGNATA COLLABORATORI ANDREA ALPIGNANO, MIHAI RADU DADERLAT, MARCO FRANZA, MARIAVITTORIA LOI, PIERLUIGI LUCCHINI, DOMENICO NASTASI, ALESSANDRO OITANA, GIUSEPPE PESCE, BEATRICE TARDY, MARCELLO ZANELLA, FRANCOZORZETTO EDITORE SATIZ SRL, VIA POSTIGLIONE, 14, 10024 MONCALIERI (TO) REDAZIONE THE EDITOR, VIA SAN MAURIZIO 48, 24065 LOVERE (BG), TEL. 035.961.868, FAX 035.509.6958, E-MAIL INFO@THEEDITOR.IT STAMPA ILTE - MONCALIERI (TO) REGISTRAZIONE TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000 È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE



**S**i chiude il 2011, un anno di transizione per il settore dell'autotrasporto, che non si è ancora del tutto ripreso dalla crisi degli anni passati e ora rischia di subire nuovamente le forti ripercussioni della poco brillante situazione economico-finanziaria che ha investito l'Europa nella seconda parte dell'anno. Iveco ha reagito a questa situazione di incertezza, che si protrae da qualche anno, con determinazione, dimostrando forti segnali di ripresa, anche attraverso scelte strategiche importanti come il lancio dell'ottava generazione del Daily, punta di diamante della sua ampia gamma prodotto, e accelerando e modificando tutti i suoi processi interni per la soddisfazione dei clienti.

In questo numero torniamo quindi a parlare del Nuovo Daily, con un focus sul mercato italiano e con le opinioni raccolte dalla rete di vendita, dai clienti e da partner importanti come gli allestitori. Sul fronte della comunicazione legata al nuovo commerciale leggero, approfondiremo i motivi che hanno portato alla scelta di un brand forte come quello di "Superman", un eroe carico di valori positivi. La S rossa, sinonimo di forza e affidabilità, è diventata l'emblema della campagna pubblicitaria internazionale e sottolinea l'eccellenza di un prodotto di successo sulla cresta dell'onda dal 1978. Per quanto riguarda la gamma pesante continua il forte apprezzamento della clientela per i veicoli Stralis ed ECOSTRALIS e per gli abbinamenti all'acquisto, pensati dalla struttura commerciale Iveco, di vari pacchetti detti "Pack" legati al veicolo base: si tratta di soluzioni che rendono ancora più flessibile l'offerta e propongono servizi per ogni esigenza.

Gamma pesante per Iveco significa anche "cava-cantiere" con il brand Astra; il lancio del nuovo HD9 ribadisce la completezza di soluzioni per ogni tipologia di clientela in questo settore specifico. Ma Iveco come sappiamo non si dedica solo al trasporto merci, produce autobus per il trasporto persone. Quest'anno la gamma Irisbus Iveco ha avuto due vetrine importanti, quelle dell'International Bus Expo di Rimini e del Busworld di Courtrai in Belgio.

Sul fronte delle relazioni con le Istituzioni si inserisce l'intervista all'Onorevole Bartolomeo Giachino, Presidente della Consulta generale dell'autotrasporto e della logistica, che espone il programma sul piano della Logistica applicato ai trasporti.

Nell'ambito delle attività tese alla solidarietà l'azienda dimostra il suo impegno concreto in progetti come quello del Laboratorio Tech Pro2 per tecnici d'officina nel settore dei camion, a fianco dei Salesiani, un ordine religioso presente in tutto il mondo che da sempre si occupa di educare e far crescere giovani.

Infine le storie di successo dei nostri clienti sempre positive e ricche di spunti, uno spiraglio di sole che ci induce a pensare positivo guardando al futuro.

**Silvia Becchelli**





# DAL DAILY ALLO STRALIS IVECO SEMPRE PROTAGONISTA

**Andrea Bucci è da alcuni mesi il General Manager del Mercato Italia Iveco. Con lui approfondiamo le potenzialità del Nuovo Daily sul mercato italiano allargando l'analisi a tutta la gamma prodotto del marchio leader**

di Silvia Becchelli



**A**ndrea Bucci ha un legame particolare con il Daily. Il giovane General Manager del Mercato Italia Iveco è stato Responsabile Marketing della "Business Unit Light" del Mercato Italia all'inizio della sua carriera professionale. Vanta quindi una conoscenza molto approfondita del leggero della gamma Iveco ed è l'interlocutore ideale per avere una visione strategica dell'impatto che il nuovo modello avrà sul mercato italiano. Per poi estendere l'analisi del mercato nel suo complesso, con particolare riferimento alla gamma prodotto Iveco leader in tutti i segmenti.

**C&S.** Qual è lo scenario del mercato italiano dei veicoli commerciali che il nuovo Daily si trova ad affrontare?

**Bucci.** Il mercato dei veicoli commerciali leggeri presenta da sempre dinamiche molto simili a quelle del mondo dell'auto, in cui la comunicazione e la leva finanziaria sono i due perni importanti per vendere il prodotto. In termini di volume, il mercato in Italia si sta muovendo sostanzialmente sugli stessi livelli dello scorso anno, con il segmento dei furgoni più vivace rispetto al cabinato.

**C&S.** Quali sono i punti di forza della rinnovata offerta Iveco Daily in riferimento alla realtà italiana?

**Bucci.** Dire che il Daily sia forte, professionale e versatile, un vero leader nel segmento dei leggeri, è quasi scontato. A questo proposito voglio sottolineare un altro punto di forza che considero vitale: la razionalità. Cioè mentre l'offerta dei veicoli commerciali leggeri si sposta sempre di più verso il mondo dell'auto - e lo fa anche il Daily con alcune novità legate al comfort di bordo - il leggero Iveco non perde la sua prerogativa di essere un "vero strumento di lavoro", caratteristica del resto condivisa con tutta l'offerta prodotto della nostra azienda. Prestazioni, struttura del telaio, raggio di sterzata sono punti fermi rafforzati dalla versatilità della gamma che arriva fino a 7 t di MTT e dalla trazione posteriore, oltre alla grande attenzione all'ergonomia a bordo e alla presenza preziosa di dotazioni telematiche, dal Blue&Me al navigatore satellitare.

**C&S.** Qual è il supporto dell'azienda al lancio del nuovo veicolo?

**Bucci.** Abbiamo descritto plus e scelte progettuali strategiche che da sole non bastano, l'intera struttura aziendale di Iveco è tutta protesa a velocizzare decisioni e solu-



zioni che ci permettano di soddisfare il cliente in tempi brevi con un ventaglio di offerte estremamente ampio e personalizzato. Lo scenario del trasporto professionale sta evolvendo rapidamente e quindi è opportuno non solo seguire questa metamorfosi, ma anticiparla. La velocità di risposta al cliente diventa un fattore competitivo fondamentale e questo è il nostro impegno sul mercato ogni giorno e in ogni istante della nostra attività professionale.

**C&S.** Come il nuovo Daily è presentato ai clienti in Italia? Qual è il coinvolgimento della Rete delle Concessionarie?

**Bucci.** Storicamente il mercato domestico riveste un ruolo fondamentale nel decretare il successo di un nuovo modello. Iveco in Italia ha un vantaggio straordinario, costituito dalla sua rete commerciale e assistenziale, una struttura che non conosce eguali per ramificazione e professionalità. È un primato riconosciuto da tutti. L'opportunità di essere così vicini al cliente e la visibilità che da sempre caratterizza il leader di mercato ci pone su un base di partenza privilegiata. È per questo che l'azione dei Concessionari

Nella pagina a fianco,  
Andrea Bucci, General  
Manager del Mercato Italia  
Iveco





ciascuna tipologia. I parametri di decisione d'acquisto che i clienti seguono nelle differenti fasce di mercato sono sostanzialmente simili. Per tutti la qualità è un prerequisito, come sono fondamentali i consumi, le prestazioni e i bassi costi di gestione dei mezzi, sia che si tratti di un Daily o di un veicolo pesante come Stralis.

**C&S.** *Stralis è atteso a importanti sfide. Con il lancio di ECOSTRALIS si sono individuate le principali direttrici (redditività per il cliente e attenzione all'ambiente) su cui puntare per il futuro. Quale è stata la reazione del mercato?*

**Bucci.** La reazione del mercato è stata senza dubbio positiva. Negli ultimi sei mesi, da quando è stato lanciato, ECOSTRALIS ha conquistato già il 30% sulle vendite totali dei trattori, e la sua incidenza sta aumentando mese dopo mese. Segno che i valori distintivi di questa versione sono stati apprezzati dai nostri clienti e ci danno la conferma che la strada intrapresa è quella giusta. Del resto le due caratteristiche principali di ECOSTRALIS, redditività e attenzione all'ambiente, costituiscono in questo momento due fattori competitivi importanti per qualsiasi cliente, piccolo o grande che sia.

**C&S.** *Si dice spesso che la gamma media è vittima del fenomeno di polarizzazione su quella leggera e quella pesante a scapito del segmento medio, ma Eurocargo continua a essere leader. Quali sono le prospettive per il 2012?*

**Bucci.** Se confrontiamo i dati attuali con quelli di qualche anno fa, il segmento dei medi si è quasi dimezzato per effetto di due fattori fondamentali: il primo è sicuramente la crisi che ha colpito tutto il mercato, mentre il secondo è la polarizzazione, in particolare, verso i veicoli commerciali di gamma leggera. Il peso dei medi sul totale è passato dal 6 al 4%, mentre quello dei leggeri è passato dal 73% al 78%. Nonostante questa erosione la performance Iveco in termini di quota è in progressione con un significativo 60% del mercato di gamma. Questo segmento continua a essere caratterizzato da clienti con una forte connotazione specialistica, che sicuramente fanno della professionalità della Rete assistenziale un fattore distintivo, importante e vincente. In conclusione, per la gamma media ci aspettiamo per il prossimo anno una leggera ripresa, e come Iveco riserviamo a Eurocargo sempre la massima attenzione per consolidare ulteriormente la nostra leadership.

nel lancio del Nuovo Daily assume una valenza di straordinaria importanza, stiamo predisponendo numerose iniziative insieme a loro per i nostri clienti. La certezza è che possiamo contare su una attività di partnership costante con un'ampia rosa di servizi e per quanto concerne il Daily, su un nuovo veicolo leggero estremamente versatile e affidabile, adatto a svariate soluzioni di trasporto e destinato ad essere apprezzato per le sue tante qualità.

**C&S.** *Quali sono le sostanziali differenze rispetto al mercato dei veicoli industriali di gamma media e pesante? È possibile tracciare un breve profilo di tutto il mercato nella sua complessità?*

**Bucci.** Direi che la prima sostanziale differenza rispetto al mercato dei medio pesanti è data dalla tipologia di cliente a cui ci rivolgiamo, soprattutto la sua dimensione. Oggi nel segmento del Daily, il 70% dei clienti possiede meno di 10 veicoli, mentre nel segmento dei veicoli pesanti questa percentuale scende al 40%. Tutto questo si traduce in un approccio al cliente molto diverso, le dinamiche di vendita sono diversificate, vengono applicati strumenti di contatto adeguati per

**C&S.** *Il servizio al cliente è da sempre un punto di forza dell'offerta Iveco: capillarità sul territorio e professionalità sono plus unanimemente riconosciuti e premiati dal mercato. Quali sono gli strumenti che si stanno sviluppando per difendere e rafforzare questo primato?*

**Bucci.** L'ultimo decennio ha visto una forte e veloce evoluzione sia del prodotto sia del mondo dell'assistenza che è diventata più variegata e specializzata. Il nostro cliente, per il quale l'esigenza di riduzione dei tempi e dei costi di fermo macchina non è solo una questione di abbattimento di costo ma anche di sussistenza sul mercato, ci ha imposto di reagire con velocità e determinazione. Il criterio di eccellenza che da sempre distingue le officine Iveco è stato ulteriormente elevato con un servizio ancora più specializzato, superiore alla media. Si è puntato anche a ridurre i tempi di assistenza al veicolo fermo sulla strada ottimizzando la comunicazione, la ricerca e l'individuazione di soluzioni riparative tempestive, grazie a una piattaforma condivisa tra l'officina e i servizi di Assistenza 24h e l'Help Desk tecnico.

Un requisito essenziale della professionalità dell'assistenza sta nella preparazione tecnica. Iveco gestisce e sviluppa l'offerta formativa attraverso il doppio canale del tradizionale approccio in aula per i tecnici delle officine



- che preserva l'aspetto di relazione fondamentale nella formazione - e la crescente proposta di tecnologia web che ottimizza i tempi e velocizza la comunicazione. La rete assistenziale Iveco investe quindi in formazione con obiettivi monitorati di crescita della professionalità a garanzia del servizio al cliente: ogni tecnico Iveco viene infatti valutato su un percorso formativo personalizzato, volto a colmare le lacune, accrescere la professionalità propria, del punto rete e quindi a garantire la copertura del servizio Iveco sul territorio.







# UN DAILY PER OGNI MISSIONE

**Non si tratta di uno slogan ma di realtà, per il nuovo Daily 7 mila versioni, ampia scelta di motorizzazioni e massima affidabilità grazie anche ad un telaio di derivazione camionistica**

di Marco Bianchi

**D**opo i primi test di gruppo durante la presentazione alla stampa è finalmente arrivato il momento di provare il Nuovo Daily su un percorso più completo, che comprende brevi tratti di viabilità urbana e percorsi autostradali o di tangenziale, oltre a un lungo tour per le colline tra le province di Torino, Cuneo e Alba. Quasi 300 km che permettono di testare in tutte le condizioni quello che giustamente è considerato, e il mercato lo conferma, il leader nell'ambito dei veicoli commerciali al limite delle 3,5 t di MTT, quindi con la patente B, e anche oltre dove il Daily, unico in questa tipologia di offerta, si spinge fino alle 7 t di MTT. Per permettere una verifica approfondita di entrambe le categorie (patente B e patente C) abbiamo a disposizione

un furgone 35S21, quindi di 3,5 t di MTT con il nuovo motore da 3,0 litri da 205 CV, il più potente della categoria, e il cabinato 50C17 allestito con box frigo, motore sempre 3,0 litri ma da 170 CV e 5,2 t di MTT. Ovviamente entrambi i veicoli sono al limite delle loro rispettive portate per rendere il test ancora più probante.

## NUOVO DESIGN E SOLUZIONI VINCENTI

Nulla è stato lasciato al caso nel rivedere il look del leader dei commerciali leggeri in Italia. A prima vista potrebbe anche sembrare che esteriormente sia cambiata solo la calandra invece nulla è più come prima. Infatti anche i fari, che ricordano molto i precedenti, sono di nuovo disegno e, soprattutto, sono più efficienti grazie alle numerose migliorie che sono state introdotte. Il gruppo ottico è unico, ma al suo interno

trovano posto le luci diurne (DRL, Daytime running light), le frecce di direzione, abbaglianti e anabbaglianti. Gli unici ad essere sistemati altrove sono i fendinebbia, integrati nel nuovo paraurti i quali, per avere una migliore illuminazione nei cambi di direzione, dispongono della funzione "cornering" (disponibile solamente con il sistema ESP) che provvede ad illuminare i lati della strada quando si sta per effettuare una svolta. Molto bella la scritta Iveco cromata all'interno della modanatura satinata, il design è così ben riuscito da non accorgersi che la superficie della griglia è più ampia per ottimizzare il flusso d'aria al motore. Merito anche del paraurti, dalla linea più moderna e automobilistica del precedente, che completa efficacemente il frontale, un significativo passo avanti estetico e funzionale.

Tanta attenzione al design e alla razionalità delle soluzioni all'esterno è confermata anche dall'interno della cabina. I materiali di finitura della plancia sono inediti e si avverte una sensazione di maggiore efficienza nei dispositivi e comandi di guida che risultano tutti alla perfetta portata dell'autista e facili da usare. Ampia la dotazione di vani, in particolare è più grande il portabottiglie sul pannello della portiera, dove è possibile posizionarne due (una da 1,5 litri e una da mezzo

litro) affiancate; il volume interno del cassetto portaoggetti è più grande anche se le dimensioni esterne sono le medesime. Il quadro strumenti presenta una nuova grafica che ne migliora la leggibilità, mentre la leva del cambio è stata ulteriormente integrata nella plancia così da rendere ancora più agevole l'attraversamento della cabina.

## IL CABINATO 50C17

Nella prima parte del test drive ci mettiamo alla guida di un cabinato 50C17 con box frigo. In cabina siamo in tre e subito si apprezza la sua spaziosità nello stare tutti comodamente seduti senza interferenze. In particolare trovandomi alla guida apprezzo la regolazione del volante che, unita a quella del sedile e alla nuova parete posteriore che lascia più spazio per l'inclinazione dello schienale, consente di individuare una posizione di guida ottimale ed ergonomica, anche per chi non è di taglia normale. Il primo tratto di viabilità cittadina, che dalla sede Iveco ci porta verso la tangenziale, evidenzia la grande maneggevolezza del Nuovo Daily, grazie anche al raggio di sterzata migliore della categoria. Non dobbiamo ricorrere a tanto, ma certo il fatto di poter contare su una tale maneggevolezza e capacità di districarsi anche



nelle situazioni più complesse è una bella tranquillità quando ci si avventura negli stretti centri storici delle cittadine italiane. Ottima anche la visibilità grazie ai due efficienti retrovisori che permettono di avere quasi tutto il perimetro del veicolo sotto controllo e con il box frigo più largo della sagoma della cabina è un'opportunità sicuramente apprezzabile. I comandi sono tutti a portata di mano e facilmente raggiungibili per la loro gestione. Il cambio è ulteriormente migliorato nella manovrabilità, gli innesti sono ancora più precisi e non sono richiesti sforzi particolari, lo si manovra con due dita; così pure il pedale della frizione è molto morbido e più facile da raggiungere grazie allo spostamento di 10 mm in avanti e 8 mm a destra, mentre quello del freno è più modulabile, così la frenata è sempre progressiva e trasmette all'autista

una sensazione di grande sicurezza. Non potrebbe essere altrimenti vista l'adozione dell'ESP 9, ultima evoluzione del controllo di stabilità (Electronic Stability Program) che, in combinazione con l'ABS, gestisce ogni freno in modo differenziato e controlla i giri del motore. A suo supporto un'altra serie di dotazioni elettroniche che garantiscono dal controllo di trazione (ASR) alle partenze in salita (Hill Holder), per proseguire con il riconoscimento della distribuzione longitudinale del carico trasportato (LAC). Altre dotazioni controllano il rollio o potenziano la frenata sull'asse posteriore in caso di manovre di emergenza. I loro benefici effetti sulla conduzione del veicolo sono ben percepibili.

Il comfort all'interno della cabina è notevole anche grazie all'eliminazione delle risonanze acustiche e a un miglioramento dei supporti del motore. La climatizzazione è potente ed efficace con il circuito di raffreddamento maggiorato che costituisce, non solo un vantaggio per il motore, ma anche per gli occupanti della cabina.

È il momento di imboccare l'autostrada e mettere un po' di pressione (compatibilmente con il limite di velocità tarato a 90 km/h) al motore che è Euro 5. Già in città avevamo avuta la percezione che la coppia di questo 3,0 litri fosse eccezionale, tanto da ridurre al minimo i cambi marcia; in autostrada abbiamo la conferma della sua generosità: possiamo viaggiare al limite del codice e avere sempre una ripresa pronta dopo alcuni rallentamenti anche senza scalare dalla sesta marcia. I 170 CV e 400 Nm di coppia si sentono proprio tutti e sono di grande aiuto per rendere la marcia veloce senza rinunciare al comfort.

È però il momento di inerpicarsi sulle colline langarole del Piemonte e la generosità del motore trova un'ulteriore conferma trasformando il tragitto extraurbano in un piacevole viaggio tra splendidi scenari di vigneti con un veicolo che permette di affrontare le strade non certamente ideali in modo totalmente rilassato. La tenuta di strada è eccellente, la maneggevolezza straordinaria, il motore generoso. Cosa pretendere di più?

## IL FURGONE 35S21

È il momento di salire sul furgone e provare il nuovo motore da 205 CV. Sarà certamente anche merito della massa più bassa, ma la sensazione di grande esuberanza che il propulsore trasmette è davvero eccezionale. Non si tratta solo di una prestazione fine a se stessa, ma i collegamenti a un miglioramento della produttività sono evidenti e li possiamo verificare subito nel lungo tratto tra le colline che ci riporta verso l'autostrada. Le salite e le ripartenze con pendenze più o meno impegnative sono affrontate in totale scioltezza e si ricorre al cambio manuale solo raramente, perché la coppia di 470 Nm consente di viaggiare quasi in monomarcia. Anche in autostrada la potenza permette di mantenere il limite di velocità previsto dal codice sottoponendo il motore a un impegno molto lieve, quindi a tutto beneficio dei consumi. Semmai è il caso di ricorrere al cruise control perché con una tale riserva di potenza è facile trovarsi ben oltre i limiti di velocità consentiti e la patente è a rischio. Per quanto riguarda il comfort in cabina, praticità ed efficienza dei comandi e del cambio ed efficacia della frenata valgono le stesse considerazioni fatte per il Daily 50C17. Tutti giudizi positivi confermati anche al rientro nel traffico urbano di Torino, dove si potrebbe pensare che i cavalli non servano, e invece per districarsi nei vari incroci costituiscono un utilissimo ausilio alla guida.

È un po' a malincuore che riportiamo i due Nuovi Daily in Iveco, hanno superato l'esame a pieni voti sotto tutti i punti di vista. Nuovo Daily nasce leader e l'ultima generazione non potrà che confermare la posizione di assoluto primato.



Sopra, dall'alto, un primo piano della consolle centrale della bella plancia con in primo piano i nuovi comandi e l'ordinato vano motore con tutti i livelli ben in evidenza

## NUOVO DAILY COMBI: COMFORT DA PRIMATO PER NOVE POSTI



Confortevole quanto una berlina, con nove posti e tanto bagaglio al seguito, il Nuovo Daily Combi è la risposta a tutte le esigenze del trasporto persone leggero: dai servizi navetta agli impieghi collettivi di aziende, enti, operatori turistici, alberghi e associazioni sportive.

Agile e versatile, guidabile con patente B, Daily Combi è sempre a misura dell'utilizzo cui è destinato. Con scelta tra due classi di portata, due lunghezze del vano di carico e due varianti di altezza interna, può puntare al massimo della capienza oppure della maneggevolezza. Prestazioni e economicità sono garantite dal brillante ed elastico motore da 2,3 litri Multijet II.

La sospensione posteriore pneumatica autolivellante, disponibile sulle versioni lunghe, costituisce la scelta ideale per tutti gli impieghi in cui è ricercato un comfort di marcia particolarmente elevato. L'abitacolo del Nuovo Daily Combi è spazioso e luminoso, elegante negli allestimenti e accuratamente rifinito in ogni dettaglio. L'accessibilità a bordo è resa agevole dalle generose dimensioni delle porte, dagli ampi scalini antisdrucchiolo e dalle pratiche maniglie di appiglio. Particolare attenzione è stata dedicata all'insonorizzazione e al clima. A richiesta vengono forniti un impianto riscaldatore supplementare e un climatizzatore con tre livelli di funzionamento che diffonde i flussi d'aria dall'alto attraverso bocchette orientabili. Infine, l'ampio vano posteriore, con due lunghezze utili disponibili, consente la migliore sistemazione del bagaglio.







**Un veicolo elettrico per la distribuzione urbana senza alcun impatto per l'ambiente. È una realtà grazie all'ultima generazione del Nuovo Daily Electric provato per le vie di Torino**

di Silvia Becchelli

# ZERO EMISSIONI

Iveco ha sviluppato il suo primo Daily Elettrico nel 1986 e quindi, non solo non ha problemi a presentarlo con il resto della nuova gamma leggera, ma siamo di fronte a un veicolo collaudato, efficiente e altamente affidabile. Eccolo quindi pronto per una prova tra le vie di Torino, in centro città, nella versione furgone a tetto medio 35S, per l'occasione a pieno carico così da rendere il test ancora più significativo.

## LA TECNOLOGIA E LA GAMMA

Quanto in Iveco credano a questo tipo di trazione è sottolineato anche dal fatto che il Nuovo Daily Electric è offerto in una gamma di allestimento molto ampia, cabinati e furgoni, da 3,5 e 5,2 t di MTT

con sei soluzioni di passo (da 3000 a 4350 mm) che si traducono in ampie possibilità di allestimento per i cabinati e in una variegata gamma di volumetrie di carico per i furgoni, disponibili in ben tre diverse altezze di tetto. Per ogni mission c'è sempre il Daily Electric ideale, un ulteriore plus in aggiunta a quelli che sono notoriamente i suoi punti di forza che lo rendono la soluzione più efficiente per la distribuzione urbana. Quando ci sono basse velocità commerciali, frequenti stop-and-go con la necessità di contenere emissioni e consumi, il veicolo elettrico è la risposta vincente, come sanno bene le municipalità e gli operatori della distribuzione urbana. Daily Electric aggiunge a tutto questo i punti di forza comuni a tutta la gamma Daily: robustezza, affidabilità, comfort di

guida, sicurezza e capacità di carico. Per entrare più nel merito della tecnologia che muove il Daily Electric, ricordiamo che è alimentato a batteria e spinto da un motore di tipo asincrono trifase con una potenza di picco di 60 oppure 80 kW e una coppia di 230 o 300 Nm, in base al modello scelto. La rete CAN che collega i vari elementi del sistema è stata sviluppata dalla società Iveco Altra, l'azienda del gruppo Iveco che ha curato il progetto del veicolo e comprende il convertitore di tensione 300V-12V, servosterzo elettroidraulico, servofreno elettropneumatico, centralina VMLI (Vehicle Management Unit) dedicata e un display di controllo in plancia. Le batterie che equipaggiano il Daily Electric possono essere due, tre o quattro a seconda dello spazio disponibile e sono posizionate nella parte inferiore del veicolo. Si tratta di batterie che non richiedono manutenzione, facili da smaltire, hanno una lunga durata combinata con una grande affidabilità e sono totalmente riciclabili. Possono essere ricaricate attraverso una presa trifase da 380 Volt in circa otto ore. Ovviamente l'autonomia del veicolo dipende dal loro numero e varia anche in funzione del veicolo: il modello 35S con due batterie può percorrere in città fino a 90 km che salgono a 120 km con tre batterie; il modello 50S ne percorre 100 km con tre batterie e 130 km con quattro batterie. La pendenza massima superabile in partenza è del 18%, mentre la velocità massima è autolimitata a 70 km/h. Resta solo da ricordare che per il Daily Electric è stato sviluppato un sistema telematico di bordo che consente il monitoraggio in remoto del veicolo, con la possibilità di effettuare diagnosi in caso di anomalia, opportunità fondamentale per l'ottimizzazione della produttività.

## IL TEST

Siamo pronti per affrontare le strade di una Torino che di prima mattina è già nel pieno dell'attività: il traffico intenso costituisce il banco di prova ideale per il nostro veicolo. Prima cosa sorprendente è sicuramente la silenziosità, seguita dalla progressione in ripresa davvero notevole. Sul display al centro della plancia sono indicate, nella parte superiore, la carica delle batterie, la loro temperatura e quella del motore; in quella inferiore l'autonomia, la modalità di viaggio, a scelta tra "economy" e "performance", e la posizione del cambio che è ovviamente automatico quindi "drive", "neutral" e "retro". La leva del cambio è in plancia come su tutti i Daily e sul cruscotto centrale i due strumenti più grandi indicano la velocità e i giri del motore proprio come nei modelli diesel. La velocità massima imposta di 70 km/h non riusciamo mai a raggiungerla anzi, per la verità, viaggiamo quasi sempre attorno ai 30 km/h a 1300 giri/min e solo raramente tocchiamo i 50 km/h a 2500 giri/min. Frenando,



proprio come i Kers delle Formula 1, si ricaricano le batterie e quindi l'autonomia potrebbe anche essere leggermente maggiore di quanto dichiarato in precedenza, dipende dal percorso. Per il resto resta difficile trovare delle differenze di guida rispetto a un veicolo a metano, l'altra versione al momento più diffusa e di libero accesso nelle zone a traffico limitato, ma anche allo stesso veicolo con motorizzazione diesel. Il raggio di sterzata è straordinario e la maneggevolezza notevole, il Daily Electric sembra proprio il veicolo ideale per muoversi con le proprie merci in città. Se in tanti fossero della stessa opinione ne guadagnerebbe l'aria che respiriamo, ma anche la riduzione di inquinamento acustico avrebbe dei grandi benefici.

Sotto e nella pagina a fianco, il Daily Electric per le vie di Torino durante il test. Qui sopra, il vano motore







# IL LEADER DI SEMPRE

**Per i Concessionari Iveco il Daily è il modello che ha garantito anni di supremazia sul mercato nell'ambito dei veicoli commerciali leggeri. Una leadership destinata a continuare a lungo**

di Alberto Mondinelli



GUARDA  
IL VIDEO  
DEL NUOVO  
DAILY FURGONE

**Q**uando un modello garantisce al proprio concessionario un solido primato sul mercato, è naturale che la presentazione di una nuova gamma costituisca un evento importante. Il Daily, giunto alla ottava generazione, ha il compito di rinnovare e rafforzare un primato

indiscusso. Ecco quindi le prime impressioni dei dealer Iveco.

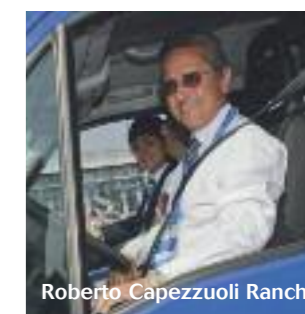
**Massimo Tentori** è il Presidente di AICI l'Associazione Italiana dei Concessionari Iveco, nonché Presidente della **Tentori Spa**, Concessionaria Iveco per le province di Como, Lecco e Monza Brianza. «Per i dealer Iveco la presentazione del nuovo Daily è sempre un evento: è il modello leader di mercato che in tutti questi anni ci ha sempre garantito un vantaggio competitivo nei confronti dei nostri competitor, ma è stato spesso anche il primo passo nel mondo del trasporto per decine di piccoli imprenditori che poi hanno saputo far crescere la loro azienda e diventare clienti Iveco anche nelle gamme maggiori. A prima vista si potrebbe pensare che è cam-



Massimo Tentori

biata solo la calandra, ma è uno dei particolari meno importanti, anche se il suo design è certamente piacevole e il nuovo paraurti dona un aspetto più aggressivo. In realtà il Nuovo Daily ha avuto importanti evoluzioni che ne fanno un veicolo molto più comodo e performante. È migliorato l'accesso alla cabina e, più in generale, tutto il comfort di bordo è ulteriormente salito di livello con una particolare attenzione anche per il passeggero, come impongono gli standard europei. La cabina arretrata costituisce un importante fattore di prevenzione e garantisce una visibilità dal posto di guida unica per questa classe di veicoli, oltre ovviamente a tutte le dotazioni che ne fanno un vero campione anche sotto l'aspetto della sicurezza attiva e passiva. Da sottolineare inoltre, un plus molto spesso trascurato: la carrozzeria montata sul telaio a longheroni garantisce un comfort complessivo molto superiore alle scocche scatolate dei competitor».

**Roberto Capezzuoli Ranchi** della Concessionaria Iveco **Salaria Carri** di Roma ha provato con il figlio Marco un modello 35C15 con il motore da 3,0 litri. «Per noi il Daily è sinonimo di eccellenza nelle vendite ai nostri



Roberto Capezzuoli Ranchi







clienti. Ho voluto fare un confronto diretto con la versione che utilizzo spesso anche nei week-end. La differenza con la serie precedente è notevole, soprattutto sotto l'aspetto del comfort di guida. Il veicolo è molto più silenzioso e, grazie alla completa revisione dell'impianto di aerazione, adesso viaggiare con i climi caldi è molto piacevole e la climatizzazione è perfetta ed efficiente. Merito anche della posizione di guida che ognuno si può conformare sulle proprie esigenze grazie alla facile ed efficace regolazione del volante. Per il resto le doti di stabilità e la frenata molto efficiente sono caratteristiche che sono sempre state proprie del Daily e questo modello le ha ulteriormente ribadite».

**Angelo Musca** della Concessionaria Iveco Saicar di Lecce ha provato un furgone 35C21 con sospensione pneumatica. «La cosa che più mi ha favorevolmente colpito è la silenziosità, indubbiamente un significativo passo avanti rispetto al modello precedente. Il veicolo che ho provato aveva



Angelo Musca

il nuovo motore da 205 CV che alla prova pratica ha confermato tutto quello che di buono mi aspettavo: una coppia generosa che si traduce in una grande elasticità, ma anche tanta potenza. Tutte peculiarità che saranno certamente apprezzate dai nostri clienti che amano lavorare con veicoli dalle prestazioni brillanti e un comfort di guida automobilistico. Il nuovo cambio è preciso negli innesti e rapido nella manovra, i comandi della plancia sono di qualità nettamente superiore ai precedenti. Al solo annuncio i nostri

clienti hanno mostrato interesse per il Nuovo Daily, si sono impegnati a provarlo e certo non resteranno delusi».

Molto attento agli aspetti legati all'ambiente e ai plus di prodotto è **Federico Gaiazzi**, Amministratore delegato di **Officine Brennero**, Concessionaria Iveco per le province di Verona e Trento.

«Le motorizzazioni Euro 5 di



Federico Gaiazzi

3,0 litri, in particolare il motore da 205 CV, saranno accolte con molto favore soprattutto nel territorio trentino dove le strade in salita e l'attenzione all'ambiente sono due elementi che esaltano le caratteristiche dei nuovi Daily. Ecologia e performance sono infatti un mix molto apprezzato dai clienti di quell'area, oltre ovviamente all'attenzione riposta al contenimento dei costi di gestione, un argomento che trova sempre terreno fertile presso i clienti di tutte le aree e di tutte le mission. Anche a Verona e provincia l'accesso ai centri storici è rigorosamente regolamentato e quindi le trazioni alternative, metano ed elettrica, possono dare una risposta ecologica ed efficiente a chi deve distribuire merci in quei contesti. In generale possiamo affermare che il Nuovo Daily ha saputo confermare quelli che erano i punti di forza che il mercato gli



riconosce da anni e migliorare altri, primo fra tutti il comfort di bordo, dove la domanda si è fatta ancora più esigente».

**Domenico Armenise** della Concessionaria **Fratelli Scanga** è soddisfatto dopo il test. «Trovo il Nuovo Daily migliorato in tutto e, considerando che la base di partenza era già eccellente, possiamo tranquillamente affermare che la sua leadership è stata ribadita alzando ulteriormente l'asticella della qualità. Ho voluto provare i due estremi: il motore 3,0 litri da 205 CV e il "piccolo" 2,3 litri da 106 CV, quest'ultimo dotato del cambio automatizzato. Devo dire che li ho trovati eccellenti entrambi, certo il primo è davvero entusiasmante, sia per la potenza sia per la coppia, e non è difficile immaginare che sarà la motorizzazione preferita nella nostra provincia dove il territorio montuoso impone una riserva di potenza che a questo motore non manca. Eccellente anche il comfort di marcia, con un significativo salto qualitativo nel livello delle finiture, in particolare delle plastiche della cabina davvero di ottima qualità».

Un commento al femminile quello di **Federica Garau**, supporto vendite della Concessionaria **Iveco Acentro** di Cagliari, che ha provato i nuovi Daily con il General Manager **Claudio Zanframundo**. «Abbiamo subito voluto verificare la maneggevolezza, perché le strade sarde riescono a mettere a



Domenico Armenise



Claudio Zanframundo e Federica Garau

dura prova tutti i veicoli. Daily è da sempre apprezzato e penso che questo modello lo sarà ancora di più perché ha saputo migliorare alcuni punti fermi della gamma, primo fra tutti proprio la maneggevolezza e poi la robustezza che è il suo tratto caratteristico. Su tutto questo si sono aggiunti i nuovi motori che con i consumi ridotti e le prestazioni brillanti promettono di diventare dei best-in-class della categoria. Da apprezzare poi la cura quasi maniacale riposta nella ricerca della qualità. La si nota in tanti particolari che ormai sono degni di una berlina di rango e in generale il comfort di guida è molto elevato proprio per la combinazione di tanti elementi, dal cambio ai comandi, dai materiali al design».

Soddisfatto anche **Salvatore Mantella** titolare dell'omonima Concessionaria di Catanzaro. «Come potete immaginare noi concessionari conosciamo bene il Daily e le sue, per la verità, poche criticità del passato, oggi tutte risolte sul nuovo modello. L'ho osservato molto attentamente e trovo che sia stato fatto un gran lavoro: tanti piccoli accorgimenti che dovrebbero far fare a un veicolo che era già leader un ulteriore salto qualitativo. In particolare i nuovi motori sono un'importante iniezione di potenza che sarà sicuramente apprezzata dai nostri clienti, soprattutto quelli che lavorano in ambito montano dove un motore generoso nell'erogazione è sempre apprezzato. Tanto meglio se poi garantisce anche consumi inferiori. In cabina i nuovi materiali di finitura del cruscotto denotano una qualità superiore e il comfort complessivo, sia percepito sia reale, è davvero eccellente. Insomma, il Daily è sempre il Daily e questo nuovo modello lo rende ancora più bello».



Salvatore Mantella

## I PLUS DEL NUOVO DAILY MOTORI POTENTI, ECOLOGICI E A BASSI CONSUMI

Il Nuovo Daily si rinnova nell'offerta dei motori a conferma della sua capacità di offrire motori affidabili e performanti, dai bassi consumi e ridotti costi di gestione con tre novità. Il motore Diesel più potente nel suo segmento da 3 litri Euro 5 Twin Turbo da 205 cv (150 kW) con una coppia massima di 470 Nm. Esso rappresenta il primo motore a 4 cilindri Diesel della sua categoria a superare la soglia di 200 cv, grazie all'adozione di un nuovo doppio turbocompressore con doppio intercooler. Il nuovo motore da 2,3 litri Euro 5 da 146 cv (107 kW) con una coppia di 350 Nm, dotato di un nuovo turbocompressore a geometria variabile e della esclusiva tecnologia Multijet II, ottimizzato per garantire la massima efficienza. Una nuova motorizzazione EEV, il 3 litri da 146 cv e 370 Nm di coppia con turbo a geometria variabile che completa l'offerta di motorizzazioni con livelli di emissioni di particolato sostanzialmente inferiori agli standard omologativi. La gamma presenta anche la versione Natural Power, dotata di motore super-ecologico EEV e ottimizzata per il funzionamento a metano, con un piccolo serbatoio di benzina da utilizzare in caso di emergenza. In gamma, anche la versione a zero emissioni con motore elettrico, progettata, prodotta e commercializzata direttamente da Iveco. Ma non è tutto: perché l'autista, oltre a godere dei benefici di queste nuove motorizzazioni, può migliorare e ottimizzare il proprio stile di guida con nuove tecnologie come la funzione Start & Stop e il sistema GSI (Gear Shift Indicator) attraverso il quale il conducente può gestire al meglio la guida del veicolo. Queste funzionalità, abbinate al nuovo cambio a 6 marce offerto con le motorizzazioni da 2,3 litri, consentono una riduzione di consumi ed emissioni di CO2 fino al 10% rispetto al modello precedente.



# IL NOSTRO FUTURO PARTNER

**Tutti positivi i commenti raccolti durante i test organizzati per i clienti delle Grandi Flotte. Il Nuovo Daily è la risposta che aspettavano**

**D**opo la seduta in aula per conoscere le caratteristiche dell'inedita gamma, sono tutti ansiosi di mettersi alla guida del Nuovo Daily. Li aspettiamo al rientro dai percorsi prova che si snodano sia nella viabilità di Torino, sia sulle colline dell'hinterland del capoluogo piemontese con un tratto di tangenziale. L'opportunità per un test a tutto tondo che rende ancora più attendibili e realistici i giudizi raccolti.

Il Gruppo Lactalis Italia opera nel nostro Paese dal 2007, è leader nel mercato dei prodotti lattiero-caseari e riunisce al suo interno il mondo Galbani e le altre società italiane facenti parte del Gruppo francese con i marchi Invernizzi, Cademartori, Locatelli e Président. **Marco Lattuada** è il

Fleet Manager e ha seguito con molta attenzione la presentazione del Nuovo Daily. «Il leggero Iveco è uno dei principali veicoli nella nostra flotta, e in questi anni si è fatto apprezzare per le sue doti di affidabilità e resistenza. Mi sembra che nel nuovo modello queste caratteristiche siano state ulteriormente sviluppate e migliorate e si sia lavorato anche su altre componenti molto importanti per un'azienda come la nostra che ha sempre l'esigenza di ottimizzare i costi di gestione. Considero quin-



Marco Lattuada

di molto importante l'attenzione riservata alla riduzione dei consumi, ma anche le soluzioni per rendere più agevoli e veloci le manutenzioni ordinarie, così da ridurre i fermi macchina e semplificare la gestione delle flotte. Interessante anche l'offerta del sistema Start&stop che potrebbe facilitare il lavoro dei nostri autisti che nella distribuzione effettuano numerose soste».

La **Rent Max** di Atri, in provincia di Teramo, è un'azienda di "furgonoleggio" operativa su tutto il territorio nazionale e specializzata nell'offerta di veicoli allestiti che vanno a coprire tutte le esigenze: dal trasporto persone a quello con box a temperatura controllata, dall'edile con cassoni ribaltabili ai box con sponda idraulica, fino ai veicoli per il trasporto cavalli. In questa variegata gamma di offerta il Daily costituisce uno dei capisaldi come conferma **Gianfranco Nardulli**: «la robustezza è il requisito principale che noi richiediamo ai nostri veicoli e quindi il Daily è da sempre la nostra prima scelta soprattutto per le missioni più gravose, penso soprattutto ai ribaltabili per gli impieghi nei cantieri edili. Molto interessante anche la disponibilità di motorizzazioni a metano e ibride, una richiesta che si sta affermando anche nell'ambito dei veicoli commerciali per il noleggio».



Gianfranco Nardulli

Con oltre 20 sedi di noleggio distribuite sul territorio nazionale, **Morini Rent** è una delle realtà più importanti nel noleggio di veicoli commerciali, furgoni e allestiti, a breve e lungo termine. **Marco Lovisetto**, è il Responsabile della rete di franchising che garantisce la capillarità della presenza sul territorio e proprio per questo è molto attento alle



Marco Lovisetto

istanze dei clienti finali. «Ascoltare i commenti dei nostri clienti è sempre molto importante per individuare i modelli che preferiscono e il Daily è certamente tra quelli che riscuotono i maggiori favori. Un trend che penso sarà ulteriormente confermato con questo nuovo veicolo, un indubbio passo avanti su un prodotto già ottimo. Se quindi la robustezza e l'affidabilità non sono in discussione, molto importanti sono gli sviluppi che hanno portato a una significativa riduzione dei consumi e anche il miglioramento dell'eco-compatibilità, un elemento importante a cui il mercato si fa sempre più attento. Per un noleggiatore è poi utile che siano stati ulteriormente evidenziati gli aspetti automobilistici in cabina e nei comandi: oltre alla loro indubbia bellezza, migliorano la facilità di utilizzo, un elemento da tenere in grande considerazione per chi, come noi, non ha sempre una clientela professionale come riferimento. In altre parole un veicolo ancora più universale e anche più confortevole, cosa chiedere di più?»



## I PLUS DEL NUOVO DAILY DESIGN E COMFORT DI GUIDA

Il Nuovo Daily si distingue per l'originalità delle forme e l'equilibrio dei volumi che lo rendono immediatamente riconoscibile. Il frontale è stato ridisegnato per accogliere l'inedita calandra, l'evoluto sistema di raffreddamento, i gruppi ottici anteriori che integrano le luci diurne (DRL) e i fendinebbia con funzione Fog Cornering che consente di illuminare la strada seguendo il raggio di sterzata fino alla velocità di 40 km/h, garantendo maggiore visibilità e sicurezza all'autista.

Anche il comfort e il piacere di guida sono stati oggetto di miglioramento grazie a una rivisitazione degli interni del veicolo. Sono stati introdotti il sistema di regolazione assiale del volante e una più estesa regolazione del sedile e dello schienale, mentre il comando del cambio è stato riprogettato ottenendo una migliore manovrabilità e una ridotta intrusività a vantaggio dell'abitabilità interna. Nuova anche la chiave, ora in versione desmodromica con più di 10 mila combinazioni per aumentare la protezione dal furto. Diversi i vani portaoggetti configurabili all'interno dell'abitacolo: tra questi, una mensola posta sopra il parabrezza, un ampio cestello da 6 litri sotto la panchetta biposto del passeggero e un ripiano funzionale, estraibile dallo schienale del sedile passeggero, con scrittoio applicabile al volante che libera un piccolo vano per contenere notebook o tablet, tipo iPad (disponibile dalla primavera 2012).







**Carlo Iorizzo** è il responsabile dell'Ingegneria e Pianificazione Gare dell'AMA di Roma, la municipalizzata specializzata nella raccolta dei rifiuti solidi urbani della Capitale. Lo intervistiamo mentre ha appena finito di provare il Daily Electric: «l'ho trovato molto silenzioso e facile da guidare, brillante quasi come un diesel. Penso che sia un'ottima soluzione per la distribuzione in città, soprattutto nei centri storici e a traffico limitato, un po' meno per la raccolta rifiuti dove privilegiamo le motorizzazioni a gasolio e a metano, però nel futuro potremmo prendere in considerazione anche la trazione elettrica. Noi scegliamo il Daily soprattutto nell'allestimento con le vasche ribaltabili, impiego per il quale è la soluzione ideale grazie al telaio a longheroni e alla sua proverbiale robustezza. Il nuovo modello ha interessanti soluzioni per contenere i consumi e ha ulteriormente migliorato il comfort in cabina, due importanti novità



Carlo Iorizzo

per chi deve ottimizzare i costi di gestione della flotta e per gli autisti che ci lavorano tutto il giorno».

**Leaseplan Italia** è un'azienda leader nel noleggio a lungo termine e nella gestione delle flotte aziendali, controllata da LeasePlan Corporation, operatore leader a livello europeo e uno dei principali al mondo, con oltre 1,3 milioni di autoveicoli gestiti in 30 Paesi, distribuiti in quattro differenti continenti. **Alberto Viano** è il Direttore della business unit Grandi Clienti e ha nel Daily un partner fidato da molti anni. «Dal punto di vista



Alberto Viano

puramente estetico è stato fatto un eccellente lavoro che ha ulteriormente aumentato l'appeal di questo veicolo, in particolare mi piace molto l'inserimento del logo cromato sulla calandra satinata. Per il resto è apprezzabile l'impegno a ridurre i consumi e migliorare il comfort di guida mentre l'allestibilità e la varietà dell'offerta sono da sempre i suoi punti di forza adesso ulteriormente rafforzati. I nostri clienti hanno sempre dimostrato di apprezzarlo molto e diventa la prima scelta per tutti gli impieghi professionali dove non è possibile per vari motivi operare con un camion».

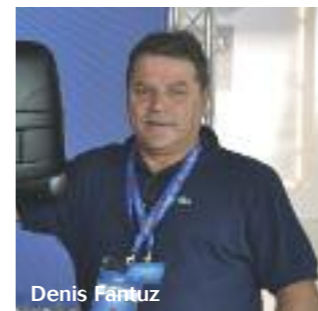
Con **Mauro Colombo**, Responsabile della flotta dell'AMSA di Milano, la municipalizzata che si occupa di tutti i servizi ambientali del capoluogo lombardo, ci si sofferma soprattutto sul comfort di guida. «Al volante mi sono trovato subito a mio agio, sembrava di guidare un'auto. Cambio e frizione sono morbidi e precisi negli innesti, il comfort generale è stato ulteriormente migliorato rispetto alla precedente versione e anche l'insonorizzazione della cabina ormai non ha più nulla da invidiare a una



Mauro Colombo

berlina. Trovo che sia stato fatto un ulteriore e importante passo avanti rispetto alla precedente versione e quindi proseguiremo il rapporto privilegiato che abbiamo sempre avuto con questo veicolo, soprattutto per l'allestimento con vasche e per gli altri servizi che noi definiamo "leggeri", nei quali utilizziamo sia veicoli a patente B sia con patente C ma di dimensioni contenute. In questo caso in abbinamento con il cambio automatico Allison».

Essere responsabili dell'Ufficio tecnico di una grande flotta vuol dire avere sotto controllo quotidianamente lo stato d'uso di una variegata gamma di veicoli. È questo il caso di **Denis Fantuz**, Responsabile dell'Ufficio tecnico e automezzi della **Bofrost**, la società che vende e distribuisce a domicilio prodotti alimentari surgelati in tutta Italia con una flotta di proprietà. «Sono rimasto davvero impressionato dalla coppia e dalla potenza del nuovo 205 CV. Ero molto curioso di verificare se un motore così potente poteva essere utile su un veicolo commerciale e ne ho avuto la conferma. Il giudizio è ancora più positivo sommando a questo il comfort della nuova cabina, molto comoda e ancora più facile da attraversare, operazione che i nostri agenti di vendita ripetono molte volte tutti i giorni. Utile ai fini del nostro lavoro è anche il cassetto sotto al sedile dove si possono riporre i documenti. In tanti particolari si capisce che è un veicolo pensato meticolosamente nei dettagli per chi deve lavorare».



Denis Fantuz

## I PLUS DEL NUOVO DAILY SICUREZZA A TUTTO CAMPO

Nel corso della sua storia Iveco si è sempre contraddistinta per la massima attenzione dedicata alla sicurezza. Anche il nuovo modello mantiene queste caratteristiche introducendo il sistema ESP 9 di ultima generazione con sensori attivi che comprende, oltre a ABS, EBD, ASR (il controllo di trazione) e MSR (il sistema di regolazione della coppia motore in fase di rilascio), Hill Holder (il sistema elettronico per le partenze in salita) e LAC (il sistema di riconoscimento della distribuzione longitudinale del carico trasportato), anche nuove funzionalità come l'HFC (il sistema di compensazione dell'affaticamento dell'impianto frenante), il RMI&ROM (il sistema di attenuazione del rollio) e il TSM (il sistema di ottimizzazione della dinamica dell'insieme veicolo-rimorchio).

L'innovazione tecnologica applicata al Nuovo Daily è all'avanguardia anche nel campo dell'infotelematica, offrendo su tutta la gamma il sistema Blue&Me, la soluzione hardware ideata da Fiat e Microsoft per garantire il massimo dei servizi di comunicazione per chi è al volante, e il Blue&Me Fleet, il pacchetto telematico per la gestione delle flotte realizzato in collaborazione con Qualcomm.

Inoltre, è disponibile il nuovo navigatore TomTom Go Live 1000 di ultima generazione, dotato di schermo fluid touch da 4,7", con tecnologie HD Traffic e IQ Routes in grado di calcolare e suggerire costantemente i migliori percorsi.



# VERSATILE COME NESSUNO

**La facilità di allestimento è sempre stato uno dei punti di forza del Daily che il nuovo modello ha ulteriormente rafforzato. Ecco cosa ne pensano gli allestitori**

Il rapporto tra Iveco Daily e allestitori è sempre stato eccellente. Il telaio a longheroni, la costruzione robusta e la generosità dei motori e delle versioni ne hanno fatto uno dei veicoli preferiti, non solo dai clienti, ma anche da chi deve costruire gli allestimenti che lo vanno a completare. Abbiamo raccolto le prime impressioni di un significativo numero di allestitori al termine della presentazione del Nuovo Daily.

**Bruno Bartoli** è il titolare della **Emitruck Srl**, azienda di Parma specializzata in allestimenti speciali con particolare riferimento alle officine mobili e ai ribaltabili. «La nuova linea è molto bella, certamente più automobilistica anche nell'allestimento degli interni, soprattutto quest'ultimo aspetto penso avrà un ottimo impatto sugli utilizzatori finali. Molto interessanti le performance in termini di consumi, un argomento a cui i nostri clienti guardano con sempre maggiore attenzione. Ampia l'offerta di motorizzazioni e, in particolare per le nostre esigenze, mi sembra perfetto il nuovo 2,3 litri da 147 CV anche per l'abbinamento al nuovo cambio a 6 rapporti, maggiorato e con una presa di forza ideale per i nostri allestimenti».



Bruno Bartoli

**Laura Francone** è l'Amministratore delegato della **Onnicar**, azienda di Cornelianò d'Alba, in provincia di Cuneo, specializzata in allestimenti di alluminio: cassoni ribaltabili, furgonature con installazione di gru e sponde idrauliche. «Tante le novità di questo nuovo Daily: motori nuovi, riduzioni dei consumi, interni ancora più curati e, anche fuori, è molto bello. Iveco è riuscita a migliorare un veicolo già ottimo e costituisce un abbinamento ideale per i nostri allestimenti che fanno della leggerezza, oltre all'affidabilità, il



Laura Francone

loro punto di forza. Un telaio a longheroni abbinato a un box o a un cassone in lega leggera è il massimo in termini di robustezza senza compromettere le capacità di carico».

La **Coseco Srl** è un'azienda di Grumo Appula, in provincia di Bari, specializzata nella costruzione di allestimenti per la raccolta rifiuti: compatattori, costipatori, vasche rsu, lavacassonetti e innaffiatrici. Ecco i giudizi dell'Amministratore delegato **Giuseppe Debernardis** e del Responsabile commerciale **Saverio Acquafredda**. «Per i nostri allestimenti il nuovo motore da 205 CV è molto importante perché di quanta più potenza possiamo disporre meglio è. Del resto il Daily viene scelto per la robustezza del suo telaio a longheroni e il fatto che sia abbinato anche al motore più potente di tutta l'offerta è un plus unico sul mercato. Molto importante anche la nuova cabina ancora più bella e confortevole, un requisito importante per i nostri autisti che ci devono passare intere giornate di lavoro».



Giovanni Tacconi

**Giovanni Tacconi** è il responsabile commerciale della **PM Group**, l'azienda di Modena specializzata nella costruzione di gru retrocabina. «Con i nuovi motori il Daily stabilisce nuovi primati in termini di potenza e coppia, due importanti elementi che si vanno ad aggiungere a quelli che sono da sempre i suoi punti di forza e cioè la capacità di carico e la versatilità di allestimento. Per un'azienda come la nostra, e per tutto il mercato delle gru retrocabina, si tratta quindi del veicolo perfetto, anche grazie al telaio a longheroni che è una sua caratteristica esclusiva. Una nota di merito anche al nuovo design della cabina davvero ben riuscito. Un elemento importante per questa tipologia di veicolo dove il gusto automobilistico diventa sempre più ricercato e apprezzato».



Giuseppe Debernardis e Saverio Acquafredda

**Giuseppe Merlo**, Direttore generale della **Inco Srl**, azienda partenopea specializzata nella produzione di allestimenti per la raccolta rifiuti, è rimasto molto impressionato dal nuovo motore da 205 CV. «Ho provato il nuovo Daily nella versione più potente e sono rimasto favorevolmente colpito dalle sue prestazioni. È molto elastico e si può passare dalla seconda alla quarta marcia senza quasi accorgersene e "in alto" la potenza è davvero esuberante. Nel complesso il veicolo mi ha sorpreso per la totale assenza di rollio e per l'eccellente tenuta di strada. Anche il comfort è stato ulteriormente migliorato e ho apprezzato la modifica della plancia che, grazie al minore ingombro della leva del cambio, permette un attraversamento della cabina ancora più agevole. Quanto poi all'allestibilità, il Daily è sempre stato il veicolo di riferimento e conferma questa sua leadership».



Giuseppe Merlo

**Massimo Fanella** è il Responsabile commerciale della **Fratelli Mazzocchia**, azienda specializzata nella realizzazione di allestimenti per la raccolta rifiuti. «Il Nuovo Daily da 7 t di MTT con il motore 3,0 litri da 205 CV sembra fatto su misura per le nostre esigenze. Infatti è la soluzione ideale per l'allestimento con le vasche ribaltabili o con i minicostipatori e costituisce una valida alternativa anche al suo "cugino maggiore" Eurocargo con il quale si divide il mercato. Con gli allestimenti più leggeri possiamo invece adottare i modelli da 3,5 t di MTT che hanno il vantaggio di poter essere utilizzati con la patente B, risolvendo molti problemi di reperimento degli autisti ai nostri clienti. Per entrambi sono apprezzabili infine i miglioramenti sotto l'aspetto del comfort di guida e della sicurezza».



Massimo Fanella



## I PLUS DEL NUOVO DAILY MILLE SOLUZIONI ALL'INSEGNA DELLA VERSATILITÀ

Infine, il Nuovo Daily si presenta oggi con una nuova offerta che si conferma molto articolata e diversificata: basti pensare che, considerando i vari abbinamenti tra telaio, motore e meccanica, si possono raggiungere oltre 7 mila diverse configurazioni, articolate su versioni trasporto merci, veicoli trasporto persone e basi per trasformazioni ed allestimenti. In particolare, la gamma furgoni propone ai professionisti del trasporto ben otto differenti volumetrie, da 7 a 17,2 m<sup>3</sup> con portata utile fino a oltre 4 tonnellate, che arrivano a 4,7 ton nella versione cabinato. Il Nuovo Daily aggiunge così, oggi, una data significativa alla storia di un modello che da più di trent'anni è indiscutibilmente ai vertici della sua categoria e circola sulle strade di oltre 160 Paesi nel mondo.







prodotto C'È UNO STRALIS PER OGNI ESIGENZA



I PACK OPZIONALI  
PER STRALIS  
E ECOSTRALIS

# STRALIS SU MISURA

**Grazie a un'ampia offerta di "pacchetti" per accessori e servizi è possibile personalizzare il proprio Stralis, o ECOSTRALIS, con specifiche dotazioni**

di Olga Lattuada

**D**istricarsi tra le miriadi di accessori non è facile, c'è sempre il rischio di dimenticare qualcuno e poi, quando il camion è già operativo, fermarlo per l'installazione è una perdita di tempo e di denaro per il fermo macchina. Senza dimenticare che montare una serie di particolari riuniti in una specifica offerta (identificati comunemente con il termine di "pack") nella fase di ordinazione del veicolo, diventa un arricchimento del suo valore, riconosciuto anche quando lo si va a rivendere. Tutte considerazioni che gli autotrasportatori conoscono bene e che ora hanno l'opportunità

di veder concretizzate nella nuova offerta che il Mercato Italia Iveco e la sua Rete hanno ideato per rendere più semplice, ma anche più efficace, la definizione del proprio Stralis, o ECOSTRALIS, ideale.

## SEI PACK DA SCEGLIERE

L'offerta che riassume tutte le opportunità di scelta proposte a chi si appresta ad acquistare uno Stralis o un ECOSTRALIS è suddivisa in sei pack: *Comfort*, *Long Distance Style*, *Safety*, *Premium* e *ADR*.

*Pack Comfort* è l'allestimento concepito per i clienti che vogliono il massimo in termini di comfort cabina e assistenza alla guida, un pack

che completa l'allestimento del veicolo con le dotazioni che valorizzano la vita di bordo. Nella sua massima dotazione comprende: cassetta pronto soccorso, chiusura porte centralizzata con telecomando, fendinebbia, frigorifero estraibile con scomparto freezer, lavaproiettori a getto, lettino intermedio con protezione, rallentatore idraulico integrato, riscaldatore cabina indipendente ad aria, sedile passeggero pneumatico, specchi retrovisori riscaldati e regolabili e triangolo di soccorso.

*Pack Long Distance* pone l'attenzione al comfort dell'autista che affronta lunghe percorrenze e al trasporto internazionale con dotazioni mirate a ridurre i numeri delle soste. Si compone di condizionatore automatico, lettino inferiore componibile con tavolino e lettino superiore con protezione, serbatoio da 700 + 400 litri di alluminio e serbatoio AdBlue da 100 litri.

*Pack Style* è l'allestimento pensato per soddisfare le esigenze dei clienti attenti ai contenuti estetici e all'esclusività del proprio veicolo attraverso la verniciatura metallizzata, carenatura laterale in tinta cabina, cerchi in lega Alcoa con finitura diamantata, parti di plastica e paraurti nel colore cabina, trombe pneumatiche sul tetto e volante di pelle.

*Pack Safety* racchiude l'impegno costante di Iveco nella ricerca della sicurezza attiva e passiva, quindi numerosi dispositivi che concorrono a migliorare il comportamento dinamico del veicolo su strada e che rappresentano un valido ausilio alla guida: ACC (Adaptive cruise control), ESP, LDWS (Lane departure warning system) sistema che segnala acusticamente quando il veicolo esce dalle linee che delimitano la corsia di marcia senza che siano stati azionati gli indicatori di direzione, misurazione carichi e controllo della pressione delle gomme (Tyre pressure monitoring system).

*Pack Premium*, di serie su ECOSTRALIS, è dedicato invece all'autista che vuole dotare il proprio Stralis con i sistemi pensati per la riduzione dei consumi, l'ecologia e la sicurezza, quindi spoiler superiore e laterale e taratura EEV (Enhanced Environmentally Friendly Vehicles).

*Pack ADR* (acronimo di "Accord Dangereuses Route") relativo al trasporto di merci pericolose su strada che prevede le seguenti dotazioni: predisposizione estintore, sezionatore batterie elettrico e tachigrafo digitale specifici per l'ADR.

Ovviamente gli accessori dei singoli pack devono essere declinati in base ai modelli scelti, non solo Stralis o ECOSTRALIS, ma anche alle cabine Active Space, il top di gamma, e Active Time, la media, e alla motorizzazione. Nella nostra esposizione ci siamo sempre riferiti alla massima dotazione, ma non per tutti i modelli è possibile adottare i pack al completo.

## ANCHE LE GARANZIE

Definito il modello e le sue dotazioni è anche importante tutelarsi con un previdente ed efficace servizio di assistenza post-vendita. La rete delle 750 officine Iveco è un importante supporto, unico per professionalità e ramificazione sul territorio, che può essere affiancato dai contratti di garanzia proposti dalla Customer Service Iveco con i programmi *Elements*.

In particolare la *Garanzia Drive Line* include gli interventi di riparazione del veicolo sulla catena cinematica, mentre la *Garanzia Full* comprende tutti gli interventi di riparazione sul veicolo. Per entrambi sono escluse le batterie, ma sono comprese l'assistenza 24h, il traino e la copertura internazionale. Tre i periodi temporali proposti: 3 anni o 450 mila km, 4 anni o 600 mila km e 5 anni o 750 mila km.

A questo punto subentra la fondamentale consulenza del venditore presso la Concessionaria, un riferimento sempre insostituibile al momento di effettuare un passo importante come l'acquisto del proprio camion.







# DALLA DIFESA DELL'AUTOTRASPORTO AL NUOVO PIANO NAZIONALE DELLA LOGISTICA

**Per ritrovare competitività l'Italia non può prescindere da un organico piano di sviluppo del sistema logistico. È questo l'obiettivo prioritario della Consulta Generale dell'Autotrasporto e della Logistica presieduta dall'Onorevole Bartolomeo Giachino**

di Silvia Becchelli



**G**ia Sottosegretario ai trasporti nel precedente Governo e ora Presidente della Consulta Generale dell'Autotrasporto e della Logistica nominato con Decreto del Presidente del Consiglio, l'Onorevole Bartolomeo Giachino prosegue con la stessa determinazione la sua battaglia a favore del mondo del trasporto e della logistica.

**C&S.** *Quale scenario il mondo dell'autotrasporto si trova ad affrontare?*

**Giachino.** Per parlare del futuro dei trasporti nel nostro Paese occorre necessariamente rifarsi al lavoro di questi ultimi anni. In questa legislatura, la più difficile del dopoguerra dal punto di vista economico, prima abbiamo dovuto pensare a difendere l'autotrasporto, settore fondamentale per la nostra economia, con un forte aumento di risorse e attraverso un dialogo costante con il mondo associativo. La seconda fase del lavoro a favore del settore è quella che punta a ridurre le inefficienze logistiche del nostro Paese che rendono meno competitiva la nostra economia, ma anche i nostri trasporti.

**C&S.** *Il mondo dell'autotrasporto affida al Piano Nazionale della Logistica grandi speranze. È possibile riassumerne le finalità e gli obiettivi?*

**Giachino.** A causa della bassa efficienza del sistema logistico italiano (porti, lunghi tempi per i controlli doganali e fitosanitari, minori infrastrutture di trasporto che causano una maggiore congestione del traffico e una minore velocità



commerciale del trasporto merci, per citare i principali), il nostro Paese cresce di meno e ha una domanda di trasporto e di logistica inferiore alle sue grandi potenzialità. Basti dire che quasi un milione di container diretti verso l'Italia arriva ai porti più efficienti del Nord Europa.

Da oltre un anno stiamo attivamente affrontando il tema dello sviluppo della logistica e delle infrastrutture a essa dedicate, attraverso la predisposizione del nuovo Piano Nazionale della Logistica compito principale, anche se non l'unico, della Consulta generale per l'autotrasporto e per la logistica, che ho l'onore di presiedere da circa due anni. Nel suo sviluppo abbiamo coinvolto i massimi esperti del settore, da cattedratici illustri come Gros-Pietro, Boitani, Rocco Giordano, Dallari, Riguzzi, Bologna e Ercole Incalza, alle migliaia di operatori logistici pubblici e privati che abbiamo incontrato nelle audizioni tenutesi presso la Consulta o nel centinaio di incontri che si sono svolti nelle varie realtà portuali e intermodali.

Nel Piano abbiamo indicato, concordandole con gli operatori, 51 azioni che servono a tagliare di 10 punti l'anno l'inefficienza logistica del Paese. Con il suo aumento arriveranno ai nostri porti più container e aumenterà la domanda di trasporto per il nostro sistema.

**C&S.** *Quali saranno in concreto i vantaggi per gli autotrasportatori italiani?*

**Giachino.** Come già detto aumenterà la domanda di trasporto. Con l'aumento dell'efficienza logistica del sistema i trasportatori lavoreranno meglio sia nei porti che negli interporti, così come nella distribuzione urbana delle merci.

**C&S.** *A che punto sono i lavori?*

**Giachino.** Ora stiamo procedendo all'aggiornamento del Piano dopo la decisione della Commissione europea che nella scelta delle grandi reti di trasporto continentali ha inserito anche il Corridoio Adriatico-Baltico. Un aggiornamento che contiamo di terminare a gennaio e poi lo illustreremo al nuovo Ministro Corrado Passera e al Vice Ministro Mario Ciaccia, che credono ambedue tantissimo nelle infrastrutture di trasporto come motore dello sviluppo economico.

**C&S.** *Come si sta sviluppando la collaborazione con le Associazioni, sia dell'autotrasporto sia logistiche?*

**Giachino.** Molto bene. Vi è un grande interesse e una grande voglia di partecipare alla attuazione e agli incontri di lavoro. In particolare, per lo sportello unico doganale e per la distribuzione urbana delle merci. Ho tantissime richieste di partecipare a incontri sul Piano e il forum, organizzato dalla Fiera di Milano, ha dimostrato quanto sia sempre più alta la consapevolezza della sua importanza, nell'attesa della realizzazione delle infrastrutture.

**C&S.** *Quali pensa siano i tempi per raggiungere i primi obiettivi? E quali sono le priorità, anche alla luce del difficile momento che l'autotrasporto italiano sta vivendo?*

**Giachino.** Le priorità ritengo siano quelle dello sportello unico doganale, della distribuzione urbana delle merci che porta con sé il tema del rinnovo del vetusto parco mezzi del nostro Paese, dei viaggi di ritorno a vuoto e della politica di filiera, a partire da quella dell'automotive per la quale abbiamo aperto presso la Consulta un importante tavolo di lavoro con le Associazioni nazionali.



# NUOVO DAILY

## "S" COME SUPERMAN

**Un Brand degno della storia e della fama del Daily Iveco non poteva essere che un supereroe come Superman. Così Marco Monacelli spiega la strategia di comunicazione legata al lancio del nuovo veicolo commerciale leggero di Maurizio Pignata**



**M**arco Monacelli, Iveco Brand Communication & Promotion Director, non accenna a preamboli. «Pensando alla storia del Daily, nato nel 1978, il primo dato che balza subito in evidenza è che in questi 33 anni il leggero Iveco è sempre stato un leader. Una storia di successi commerciali con oltre due milioni di veicoli venduti, ma anche una storia di primati tecnologici: il primo con la trazione integrale e con il turbocompressore, il primo veicolo a metano e con motore Multijet, ancora oggi l'unico con il telaio a longheroni di derivazione camionistica. Da qui la definizione "Forte e Professionale" che riassume perfettamente questi suoi plus. Così, alla vigilia del lancio della nuova gamma abbiamo cercato un abbinamento all'altezza di tutte queste eccellenze. Un'accoppiata che sapesse evolvere sia il concetto "Forte per Natura" sia le suggestioni della lattina di spinaci e di Braccio di Ferro che avevano accompagnato la vecchia gamma e, se possibile, le riproponesse ancora con maggiore forza. In altre parole un "super-partner"; e quindi pensare a un supereroe è stato il passo successivo. Di supereroi ce ne sono tanti, ma uno solo è considerato quello per eccellenza ed è Superman. Una sua caratteristica è di avere un logo, la famosa "S" rossa e gialla, riconosciuto in tutto il mondo e in tutte le fasce di età, dagli Stati Uniti alla Cina, dai due agli 80 anni. In altre parole un "Superbrand" globale per un veicolo/brand globale. Quando abbiamo avviato la trattativa con la Warner Bros per i diritti di utilizzo dell'immagine non abbiamo puntato sul personaggio, ma piuttosto sul suo segno distintivo, la "S" appunto, e poi sulla colonna sonora originale del film che ci permetteva di personalizzare e rendere immediatamente identificabili anche gli spot radiofonici a cui affidiamo sempre un ruolo importante della nostra comunicazione».



### "QUESTO È UN LAVORO PER..."

«Definito l'abbinamento abbiamo iniziato a declinarlo per le diverse esigenze di comunicazione - prosegue Monacelli -. Una delle frasi caratteristiche di Superman è quella di affermare all'inizio delle sue avventure "questo è un lavoro per Superman", frase che abbiamo ripreso con i punti di sospensione per sottintendere la missione che il Daily, e chi lo guida, deve eseguire quotidianamente. Un chiaro richiamo alla professionalità ed efficienza del nostro veicolo, e dei suoi autisti, un professionista per i professionisti, un superveicolo per superlavoratori. Il logo di Superman è stato inoltre utilizzato per sottolineare la nuova potenza leader di mercato e così a fianco della sigla 35S21, sul veicolo spicca una "S" proprio per richiamare l'attenzione sulla motorizzazione da 205 CV, la più potente di tutta l'offerta di veicoli commerciali. Un altro messaggio lo abbiamo affidato al colore dei veicoli utilizzati per il lancio: è stato chiamato "Blu Super", come il colore del costume di Superman, e si ispira a una tonalità molto brillante che era già presente negli anni Novanta e ora è di nuovo disponibile. Per quanto riguarda la comunicazione sulla carta stampata e web abbiamo ripreso sia la "S" sia la headline "questo è un lavoro per..." lasciando però il ruolo del protagonista al Daily e al target di riferimento. Una citazione particolare merita il successo del sito Internet che si è attestato a 100 mila contatti al mese che si traducono in un milione e 200 mila visite all'anno, un'opportunità di relazione enorme, ulteriormente amplificata dall'uso ormai consolidato dei vari social network, come Facebook, Youtube e Flickr, dove da tempo

sono attivate community Iveco generando oltre 5 mila richieste di preventivi. Un altro utilizzo significativo della "S" di Superman è stato il merchandising sviluppato sul tema: dalle chiavette usb, a felpe, t-shirt e cappellini, è stata creata una linea di abbigliamento e oggettistica che costituisce sempre un mezzo di promozione del brand, importante nell'ambito della commercializzazione di un nuovo veicolo».

### LE SPONSORIZZAZIONI SPORTIVE

«Tutta la comunicazione legata al lancio del Nuovo Daily è stata ulteriormente rafforzata dalle sponsorizzazioni sportive, come è ormai tradizione di Iveco da alcuni anni. Delle iniziative legate all'Iveco Australian MotoGp di Phillip Island, parliamo nell'articolo pubblicato sempre su questo numero, ricordo solo che oltre 30 milioni di telespettatori hanno potute vedere in tutto il mondo i pannelli bordopista dedicati al nuovo leggero Iveco, resi ancora più visibili e impattanti proprio grazie al brand di Superman. E lo stesso era già avvenuto in occasione del Gran Premio spagnolo di Aragon in settembre. Ma in tema di sponsorizzazioni sportive voglio chiudere ricordando lo straordinario titolo mondiale di Rugby conquistato dagli All Blacks nella loro Nuova Zelanda. È una grande soddisfazione portare al massimo risultato possibile questa importante partnership: una vittoria così prestigiosa, un traguardo che i Kiwi neozelandesi inseguivano da tanti anni e che suggella nel modo migliore questi anni di intensa collaborazione».

Nella pagina a fianco, Marco Monacelli, Iveco Brand Communication & Promotion Director. Qui sopra, un esempio dell'utilizzo del logo di Superman sui veicoli utilizzati per il lancio del Nuovo Daily





# DALLA PARTE DEL CLIENTE

**I District Manager di Parts & Services svolgono sul territorio nazionale l'importante funzione di garantire la corretta realizzazione delle linee guida di Iveco verso la sua Rete per offrire ai clienti un servizio di eccellenza**

**G**li autotrasportatori sanno bene quanto sia importante, nell'ambito dei servizi post-vendita, la disponibilità e l'approvvigionamento dei ricambi originali per far arrivare il pezzo giusto al momento giusto e garantire il più breve fermo macchina possibile. Ecco perché il ruolo di Giuseppe Primo, Responsabile dei dieci District Manager che operano su tutto il territorio nazionale per conto di Parts & Services Iveco, è molto importante. «Il nostro compito è molto semplice e al contempo complesso - spiega -. Semplice, perché lo si può descrivere con poche parole, complesso perché le variabili in campo sono molte e nessuna può essere trascurata. Quando noi raccogliamo le esigenze del cliente e ne diventiamo i portavoce in azienda, il nostro impegno è quello di garantire la sua massima soddisfazione. Il nostro obiettivo è avere la certezza che nell'intervento di officina siano utilizzati i ricambi originali Iveco, indispensabili per essere sicuri della qualità offerta. Il fattore prezzo è sempre importante, ma deve essere visto nell'insieme dell'intervento riparativo e congiuntamente alla durata dei componenti e professionalità delle persone che eseguono la riparazione. In sintesi, dobbiamo considerare il rapporto qualità/prezzo che nel

caso di Iveco premia l'uso dei ricambi e della sua Rete ufficiale. Un altro aspetto fondamentale del lavoro dei District Manager è lo sviluppo del servizio logistico locale, cioè il controllo della disponibilità dei ricambi presso gli stock delle Concessionarie e le modalità e i tempi di consegna presso la Rete riparativa. In Italia possiamo affermare che una figura professionale di questo tipo è garantita solo da Iveco, un "plus" importante per il cliente che si sente sempre tutelato e può avere così un filo diretto con la casa madre».

## UN RAPPORTO ARTICOLATO E FIDUCIARIO

«La complessità del nostro ruolo - prosegue Primo -, sta proprio nella varietà degli interlocutori: infatti il rapporto primario si sviluppa con il primo referente in termini di catena commerciale, che è il Concessionario o l'Officina Autorizzata, per poi finalizzarsi nella soddisfazione del cliente finale, cioè l'autotrasportatore. A questo si devono aggiungere le problematiche logistiche per poter disporre di un buon numero di ricambi rapidamente reperibili in diversi punti del territorio nazionale. Sotto questo aspetto è determinate la rete delle oltre cinquanta Concessionarie Iveco, tutte dotate di un magazzino sempre rifornito secondo le specifiche qualitative definite da Iveco e con un servizio di consegna giorno-

liero a tutte le oltre 600 Officine Autorizzate che operano sul territorio.

Il nostro ruolo ci impone spesso di essere parte attiva nella trattativa tra l'officina che ripara e il cliente, per garantire che a quest'ultimo venga offerta la soluzione riparativa migliore, compatibilmente con le problematiche di fermo macchina ed economiche. Ci sono alcuni capisaldi da cui non recediamo mai: il primo è l'impiego di ricambi originali Iveco che, come dicevo, sono il primo requisito per una riparazione efficiente, di qualità e soprattutto garantita. Ovviamente per le riparazioni che vengono effettuate presso la Rete ufficiale Iveco, queste problematiche sono meno presenti ma, nel caso di riparatori indipendenti, quando il cliente richiede il nostro intervento, dobbiamo lavorare rapidamente per presentare efficacemente il servizio che siamo in grado di offrire attraverso la nostra rete. Il ruolo del District Manager è allora quello di veicolare il cliente su una Officina Autorizzata e poi garantirgli che l'intervento, effettuato secondo i parametri Iveco, a conti fatti risulti economicamente vantaggioso. In questa azione di grande importanza i nostri District Manager possono contare su un importante alleato costituito dal personale delle Concessionarie che è sempre attento al "polso" del mercato e a tutto quanto accade nel suo territorio di competenza. È su queste basi che nasce un rapporto fiduciario fondato sulla triangolazione District Manager, Concessionaria/Officina e Cliente: si discute a 360° dai tempi di consegna dei pezzi alla rapidità nella riparazione e a eventuali azioni commerciali, spesso coinvolgendo anche i colleghi dell'area Tecnica per individuare le soluzioni migliori che, soprattutto, rispondano alle esigenze del cliente finale, colui che cerchiamo sempre di accontentare».

## DIVERSE REALTÀ, SOLUZIONI UNICHE

«Tutta questo scenario, già abbastanza complesso, deve essere filtrato attraverso le diverse realtà territoriali - conclude Giuseppe Primo -. Non mi riferisco solo ai limiti del



territorio, del tipo portare rapidamente il ricambio urgente nell'officina ubicata nel paesino remoto di montagna lontano centinaia di chilometri dall'autostrada e dalla Concessionaria (per non parlare delle isole), ma anche alla diversa sensibilità che il cliente manifesta rispetto al servizio offerto. A tutti si deve dare una risposta costruita sui bisogni reali, che sappia rispettare i parametri di qualità e servizio che ci siamo prefissati per garantire, alla fine, sempre la soddisfazione del cliente. Questo è il nostro obiettivo e questo è quello che quotidianamente ci impegniamo a raggiungere».



Nella pagina a fianco e sopra, due immagini dei magazzini ricambi di una Concessionaria Iveco. Qui, il gruppo dei District Manager di Iveco Parts&Services, con il responsabile Giuseppe Primo (ottavo da sinistra)





# IVECO IRISBUS IN PRIMO PIANO

**All'International Bus Expo di Rimini come al Busworld di Courtrai in Belgio, la gamma Iveco Irisbus è stata al centro delle attenzioni di un pubblico professionale. Al Magelys Pro il premio Style & Design**

**U**n'intensa stagione autunnale dedicata ai saloni ha contraddistinto l'impegno di Iveco Irisbus a livello nazionale con la presenza all'International Bus Expo di Rimini e, pochi giorni dopo, in Belgio, nella cittadina di Courtrai, per il Busworld. Proprio in occasione di questo importante appuntamento il Magelys Pro è stato insignito del premio Style & Design.

## DA RIMINI A COURTRAI

La prima novità della fiera italiana era il cambio di nome: dal tradizionale TTG-Bus&Turismo alla nuova denominazione di International Bus Expo (IBE), sempre inserito all'interno di TTG Incontri, la fiera dedicata al mondo del turismo che quest'anno ha superato i 48 mila visitatori. Ben quattro padiglioni per un totale di 20 mila mq dedicati al trasporto persone, che hanno candidato la rassegna italiana come importante riferimento per i professionisti di questo settore anche a livello internazionale. L'area espositiva di Iveco Irisbus misurava oltre 800 mq e ospita-

va i principali modelli della gamma prodotto. Un Magelys Pro di 12,80 m con motore Cursor 10 Euro 5 da 450 CV e cambio automatizzato ZF ASTronic, un Magelys HDH di 13,80 m con motore Cursor 10 Euro5 da 450 CV e cambio automatizzato ZF ASTronic, un Crossway 12 m Cursor 8 EEV, un Minibus Daily Tourys a 27 posti e il Nuovo Daily nella versione minibus a 19 posti entrambi con motore Diesel Euro 5 EEV FPT Industrial da 170 CV.

Erano invece ben 14 i veicoli esposti in Belgio, sette nello stand di 1200 mq, e sette nell'area esterna. Iveco Irisbus era infatti presente a Busworld 2011 con la sua ampia gamma di prodotti innovativi, a basso impatto ambientale e di facile accesso a bordo (la maggior parte dei veicoli esposti erano dotati di pianale ribassato o attrezzature specificamente adibite al trasporto dei passeggeri a mobilità ridotta). Lo stand ospitava come autentica novità il Nuovo Daily in versione minibus. Questo inedito modello, equipaggiato con motori FPT Industrial da 3 litri in due versioni Diesel EEV (da 146 cv e 170 cv) e CNG (da 136 cv), si caratterizza per il comfort di guida e il rispetto per l'ambiente grazie a bassi

autobus particolarmente efficienti in termini di risparmio energetico e riduzione delle emissioni inquinanti, in piena conformità con le normative per il trasporto pubblico di domani.

## PREMIATO IL MAGELYS PRO

Il protagonista dell'evento Belga è stato il Magelys Pro. Infatti, come da tradizione, il Busworld 2011 ha ospitato la Settimana Europea dell'Autobus (ECW). Per la prima volta, Iveco Irisbus ha partecipato proprio con il Magelys Pro che è risultato vincitore del Premio Style & Design. Un riconoscimento che rende merito all'estetica di questa gamma di autobus che si caratterizza per la linea accattivante e per il comfort uniti a prestazioni elevate. L'interno in modo particolare è risultato vincente agli occhi della giuria per la sua grande luminosità, grazie al suo ampio padiglione vetrato, che offre una panoramica unica sul mondo esterno. Questa caratteristica, associata a un portabagagli capiente e ben inserito nel design dell'autobus, ha permesso di fare la differenza rispetto ai concorrenti.

Magelys Pro è lungo 12,2 o 12,8 metri, ha una capienza massima di 57 posti, oltre quello del conducente e della hostess, ed è equipaggiato con motore Diesel FPT Cursor 10 Euro 5 e cambio ZF meccanico a 6 velocità o automatizzato a 12. Progettata nel rispetto delle normative europee più severe in materia di sicurezza, la gamma Magelys offre il vantaggio di una carrozzeria robusta e di un impianto frenante potente basato sull'utilizzo dei più evoluti sistemi di sicurezza, dall'ABS al controllo elettronico della stabilità ESP.

livelli di emissioni e consumi ridotti, pur disponendo di eccellenti valori di coppia e di potenza, garanzia di elevata elasticità. In grande considerazione è stato tenuto anche il benessere a bordo con l'imponente vetrata laterale che garantisce una eccellente luminosità all'interno e offre una vista panoramica del paesaggio circostante. L'equipaggiamento di serie è dotato del controllo elettronico di stabilità di ultima generazione (ESP) con antibloccaggio delle ruote (ABS) e controllo della trazione (ASR), oltre al sistema di assistenza alla partenza in salita (Hill Holder) e ai fendinebbia con funzione Fog Cornering; tutto questo lo rende uno dei veicoli più sicuri della sua categoria. Da ricordare inoltre che il Nuovo Daily offre una base versatile e perfettamente adattabile a tutte le esigenze del trasporto persone. La gamma comprende ben quattro versioni: Citis, progettata per i percorsi urbani con una capacità di 9 posti a sedere e 16 in piedi; Recreo, pensata per il trasporto scolastico fino a 45 bambini; Way, ideale per i percorsi interurbani, dove garantisce prestazioni eccellenti senza limitazioni in termini di comfort e sicurezza e Tourys adatta per i percorsi turistici con i suoi 27 posti a sedere e tutti i comfort necessari per le lunghe tratte.

Ma Busworld 2011 ha rappresentato per Iveco Irisbus anche l'occasione per far debuttare il nuovo Crossway LE nella versione corta da 10,60 m. Il completamento della gamma di un modello che nello scorso giugno ha superato i 10 mila esemplari prodotti. Infine, lo stand Iveco Irisbus ospitava anche il Citelis Ibrido, punta di diamante della nuova generazione di

Due immagini degli stand Iveco Irisbus.

Nella pagina a fianco, l'esposizione al Busworld di Courtrai; qui sotto l'allestimento al Bus Expo di Rimini





# OLTRE OGNI LIMITE

**Progettati e realizzati per rispondere a impieghi particolarmente gravosi su strada e fuoristrada, i nuovi Astra HD9 garantiscono massima resistenza e grande mobilità su qualsiasi tipo di terreno**

di Silvia Becchelli

**A** due, tre, quattro assi, a trazione semplice o integrale, con omologazione a pesi legali oppure a pesi eccezionali, i nuovi Astra HD9 rappresentano il massimo della specializzazione dei veicoli per il cantiere e la distribuzione pesante.

## CABINA DI ACCIAIO

Con l'introduzione di una nuova cabina, poggiata sul rinomato telaio Astra a longheroni paralleli, il nuovo HD9 rafforza la sua leadership fra i veicoli specialistici offroad riuscendo a coniugare il comfort con le prestazioni estreme. Il materiale composito lascia spazio a una cabina di acciaio trattato.

Disponibile nelle versioni a guida destra e sinistra, corta o lunga, la

nuova cabina risulta più leggera migliorando quindi la tara del veicolo. Confermata invece la struttura di quattro sospensioni meccaniche regolabili nel precarico per assicurare il giusto comfort di guida all'autista su qualsiasi tipo di fondo stradale. Rinforzi sotto scocca e nuovi gli attacchi, mentre sono stati ridisegnati i cinematismi che permettono alle sospensioni della cabina di azzerare i movimenti laterali.

Inedito il design dalla spiccata personalità, che vuole richiamare il "family feeling" del glorioso HD8 e che conferisce al veicolo un particolare look da mezzo speciale. La calandra con i cantonali solidali, una volta sollevata, permette un facile accesso a tutte quelle parti che sono soggette a controlli quotidiani o comunque frequenti. Le ampie finestre rimangono una caratteristica imprescindibile; nuovi gli specchi retrovisori, disponibili sia motorizzati sia riscaldati, offrono una visibilità ottimale in ogni situazione e inedita

è anche la visiera parasole. Di indubbia utilità il finestrino basso laterale per poter girare con sicurezza nelle strette vie sterrate di montagna come nelle caotiche strade cittadine. I passaruota sono stati ridisegnati per poter ospitare gomme di vario tipo e dimensioni, dalle classiche 13R22.5 alle 16.00R20.

Una volta saliti in cabina, dove la portiera ha mantenuto un angolo di apertura di 90°, si apprezzano i sedili con nuovi rivestimenti e le cinture di sicurezza integrate, che sono totalmente regolabili e con soffiati idraulici. Strumentazione completa con sistema di diagnosi integrata nel comodo display lcd a colori incastonato fra gli elementi circolari del cruscotto. La pulsantiera centrale è facilmente raggiungibile e sovrasta le nuove bocchette di areazione che migliorano la climatizzazione dell'abitacolo. Completamente ridisegnati gli ingombri del tunnel centrale: l'autista ha ora un adeguato spazio per le gambe, nessuna interferenza con la parete verticale del tunnel e una grande facilità nell'attraversare la cabina.

Il sistema di aspirazione dell'aria è ancora verticale, composto dal sistema di aspirazione retrocabina e da un filtro a doppio stadio.

## DRIVELINE, TELAIO E SOSPENSIONI

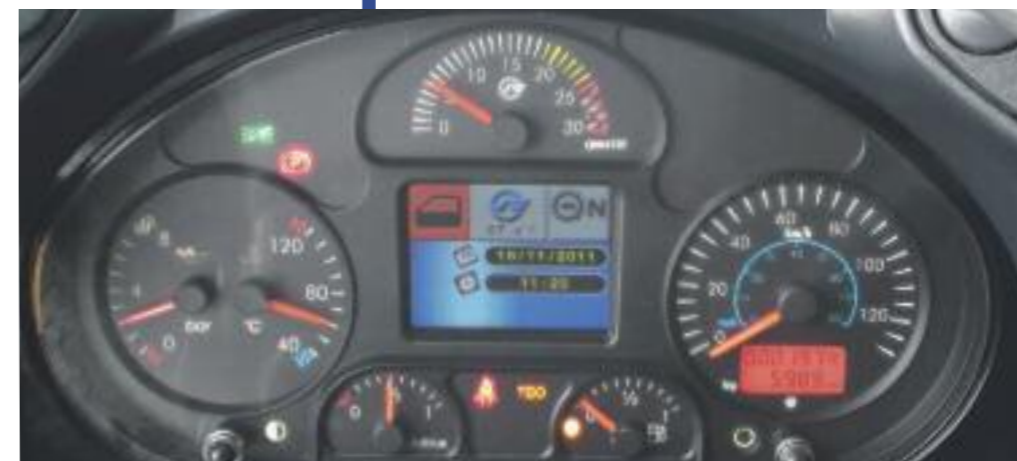
I motori FPT Cursor da 8 e 13 litri con iniettori pompa a gestione elettronica e albero a camme in testa, grazie alle eccezionali caratteristiche di coppia ai vari regimi e al freno motore, garantiscono agli HD9 elasticità di marcia e rilevante potenza frenante, doti fondamentali per l'impiego in cantiere.

Tutta la catena cinematica è studiata per le missioni più gravose e impegnative e Astra offre una vasta scelta di cambi: il nuovo ZF Ecosplit manuale a 16 marce, l'automatizzato ASTronic a 16 marce e l'automatico Allison 4700. A seconda della tipologia della missione, si può equipaggiare l'HD9 con assali e motoassali anteriori da 8, 8,5 e 9 t, fino a una versione rinforzata con portata di 10 t per i modelli 6x6 e 8x6.

Il telaio Astra rappresenta il vero punto di forza dei veicoli HD9: costruito in acciaio speciale ad altissima resistenza ed elevato limite elastico, è costituito da due longheroni piani e paralleli per tutta la loro lunghezza con sezione a C uniti tra loro da traverse. Con il più elevato Rail Bending Moment (il momento flettente) sul mercato, il telaio Astra è apprezzato per la capacità di sopportare carichi gravosi in qualsiasi condizione di terreno riducendo al massimo gli stress torsionali e assicurando grande stabilità anche con baricentri molto alti. L'elevata "pulizia" della struttura che, per la sua robustezza non necessita di rinforzi, permette agli allestitori un montaggio semplice e veloce di qualsiasi sovrastruttura. Per le sospensioni i veicoli della gamma HD9 prevedono balestre di tipo parabolico adottate sia sugli assi anteriori sia posteriori, per un miglior comfort e una maggiore silenziosità. Per allestimenti particolari con baricentri molto alti e per condizioni esasperate di utilizzo sono comunque disponibili, come optional, le balestre semiellittiche. Per entrambe le soluzioni sono offerte le barre stabilizzatrici. Un veicolo pronto a consolidare e rafforzare ulteriormente la fama dell'HD8, un riferimento per tutte le missioni in cava e offroad.



Nella pagina a fianco, la caratteristica calandra del Nuovo Astra HD9. Qui sopra, in evidenza la salita in cabina e, sotto, un primo piano del cruscotto





# UNA SCUOLA DI VITA

**Inaugurato presso l'Istituto Salesiano di Fossano, "TechPro2 Iveco", il primo laboratorio tecnologico dedicato ai veicoli industriali, nato dalla collaborazione tra Iveco e Cnos-Fap**

di Olga Lattuada



**L**a base di partenza era il buon esito del progetto realizzato negli anni passati con Fiat Group Automobiles. Da quell'esperienza è stato ideato il primo laboratorio tecnologico dedicato ai veicoli industriali, frutto della collaborazione tra Iveco e Cnos-Fap, il Centro Nazionale Opere Salesiane - Formazione Aggiornamento Professionale. L'obiettivo è porre le basi per la specializzazione e il perfezionamento degli allievi nel comparto automotive, dando vita a uno specifico programma di sviluppo professionale per il settore dei veicoli industriali.

## UN PERCORSO FORMATIVO ARTICOLATO

La collaborazione tra Iveco e il Cnos-Fap, con il coinvolgimento anche di FPT Industrial, importante player mondiale nel settore dei motopropulsori, e di Basf, tra le più grandi aziende chimiche del mondo, prevede infatti uno specifico programma di sviluppo professionale, che ha lo scopo di formare e inserire nel mondo del lavoro giovani altamente qualificati dal punto di vista tecnico. Con "TechPro2 Iveco", questo il nome dell'iniziativa, sarà possibile rispondere alla crescente domanda di manodopera specializzata da parte dei concessionari e delle officine autorizzate di Iveco.

Il percorso formativo è strutturato con una parte del programma presso il Centro di Formazione Professionale (CFP) Salesiano di Fossano, in provincia di Cuneo, mentre la fase pratica sarà svolta anche presso le officine Iveco. A questo proposito è coinvolta la Concessionaria Iveco Garelli VI Spa che presidia il territorio piemontese con sedi a Mondovì, Asti, Cuneo, Fossano, Saluzzo e a cui fanno capo 16 Officine Autorizzate. Il Dealer metterà a disposizione la propria rete di officine per lo svolgimento di stage che consentiranno ai giovani di consolidare valide competenze tecnico-professionali e, al tempo stesso, di vivere un'importante esperienza sul campo.

## FAVORIRE L'INGRESSO NEL MONDO DEL LAVORO

All'evento hanno partecipato oltre alle Autorità religiose dell'Ordine Salesiano anche numerose Autorità locali e regionali come Claudia Porchietto, Assessore al Lavoro e alla Formazione professionale della Regione Piemonte e gli esponenti di spicco delle aziende sponsor fra cui Alfredo Altavilla, Amministratore Delegato Iveco.

«Con questo progetto ci proponiamo di offrire formazione tecnico-professionale ai giovani, ma al tempo stesso di rispondere alla richiesta di manodopera qualificata per la nostra rete di assistenza, allo scopo di incrementare la capacità di riparazione delle nostre officine e la tempestività del nostro servizio - ha spiegato Altavilla nel suo discorso di benvenuto -. È un altro modo per focalizzarci sul cliente, la cui soddisfazione è parte fondamentale della nostra strategia commerciale. Ma è anche un progetto che coniuga il "saper fare" della nostra azienda con la capacità dei Salesiani di dare un'istruzione professionale fondata sul valore dello sviluppo umano e sociale.

Dedicarsi alla formazione e sviluppare la professionalità delle persone è una delle attività più importanti per un'impresa impegnata quotidianamente a raggiungere e superare gli obiettivi che si è posta nel proprio piano industriale. Un'azienda va avanti grazie alle persone. Sono fermamente convinto di questo e vi voglio dire che in Iveco le persone costituiscono la risorsa fondamentale: sono il nostro motore, sono quelle che fanno in modo che ogni cosa si realizzi. Una risorsa che va coltivata e arricchita continuamente. Per questo motivo devono essere adeguatamente formate e preparate ad affrontare le grandi trasformazioni che stiamo vivendo e le sfide che il mercato ci impone ogni giorno».



«Sono fermamente convinto che non sia possibile cogliere risultati importanti, nella vita come nelle attività lavorative, se non c'è passione per quello che si fa - ha concluso Altavilla -. Non voglio fare retorica, ma voglio trasmettervi la stessa passione che mi ha portato sin da ragazzino ad avvicinarmi al mondo delle auto, e oggi mi accompagna alla guida di un'azienda produttrice di veicoli industriali. Un'azienda impegnata ad affrontare sfide difficili sul mercato globale in un mondo che cambia velocemente. Sfide importanti che coinvolgono tutte le persone di Iveco, che con altrettanta velocità fanno quotidianamente il mestiere di progettare realizzare e vendere prodotti che soddisfino le esigenze dei nostri clienti. Per costruirli occorrono tanto sapere tecnico, tanta competenza ingegneristica, grande organizzazione ma, soprattutto, occorre una grande passione; ci vuole il cuore e non solo la testa. Nell'affrontare questo impegno formativo chiedo quindi ai giovani allievi di metter certamente la testa, ma soprattutto tanto cuore».

Nella pagina a fianco, la cerimonia di inaugurazione. Sopra, il taglio del nastro: madrina Claudia Porchietto, Assessore al Lavoro e alla Formazione professionale della Regione Piemonte, e Alfredo Altavilla, Amministratore Delegato Iveco. Qui sotto, le Autorità religiose dell'Ordine Salesiano e le Autorità politiche con il Management Iveco





BN TRASPORTI SRL

# LE NOTIZIE VOLANO CON STRALIS



**Il trasporto di giornali in tutta la Lombardia è la specializzazione della BN Trasporti, che ha inserito nella flotta quattro nuovi Stralis per migliorare le sue spedizioni**

I "duello" tra carta stampata e web nella diffusione delle notizie ha imposto alla tradizionale forma cartacea un'ulteriore accelerazione della sua tempistica. Se non è possibile competere con la diffusione via Internet nella velocità, i necessari approfondimenti, sia che si tratti di politica economica o di gossip, sono ancora affidati alla carta che deve però saper reggere il confronto con la rapidità nell'informazione che i lettori richiedono. Una sfida difficile che i soci della BN Trasporti hanno raccolto nel 1995, quando decisero, senza specifiche competenze, di rilevare una società operante nel settore.

## IL PRIMO MIGLIO

Si sente spesso parlare di "ultimo miglio", ma la specializzazione della BN Trasporti è di curare anche la prima tratta della distribuzione dei giornali: dalla stampa ai magazzini di smistamento.

«La nostra missione è di trasportare il prodotto anche presso le società che curano la cellofanatura e il confezionamento finale, per trasferirlo poi ai distributori logistici specializzati nella tratta finale, cioè il trasferimento alle edicole - spiega Roberto Negroni che, con il fratello Felice e Francesco

Bonura costituisce la triade alla guida della BN Trasporti -. È per questo che la nostra flotta si compone solo di veicoli di gamma pesante, tutti trattori con semirimorchi centinati con i quali operiamo soprattutto in Lombardia, regione dove avviene il 50% della distribuzione nazionale. È un lavoro che richiede molta precisione e tanta attenzione, è questo che ci ha affascinato quando, oltre 15 anni fa, abbiamo deciso di affrontare questa avventura. È vero che nessuno di noi vantava un'esperienza specifica nel settore, ma avevamo capito che, per chi aveva voglia di lavorare e sapeva darsi un'organizzazione efficiente e rigorosa, ci sarebbero state delle possibilità. Non abbiamo affrontato un periodo certamente facile, c'è chi fa risalire l'inizio della crisi del mondo del trasporto proprio a quegli anni. Però noi abbiamo affrontato la nuova sfida con tanta determinazione, forse con il vantaggio di operare in un settore di nicchia, non minacciato da una concorrenza esasperata come altri, ma anche sapendo costruire un rapporto fiduciario e solido con i nostri committenti. Abbiamo posto l'affidabilità al primo posto, selezionando un nucleo di persone efficienti e capaci di garantire quella qualità del servizio che abbiamo subito individuato come imprescindibile se volevamo avere un futuro. I giornali non sono merce deperibile ma, per certi versi, sono ancora più delicati: temono l'umidità e i trattamenti troppo violenti: un giornale stazionato, soprattutto per noi che non trasportiamo quotidiani ma solo magazine e periodici, è invendibile; e poi ci sono i gadget che spesso costituiscono delle ulteriori problematiche perché creano volume e spesso sono fragili. È stata proprio la complessità del lavoro che andavamo a intraprendere che ci ha affascinato: eravamo sicuri che avremmo saputo creare le condizioni perché si trasformasse in un business. E così è stato».

I soci si dividono le mansioni principali amministrative, commerciali, logistiche in totale sinergia. Attorno a loro hanno costruito una squadra preparata, come qualificati e affidabili autisti diretti e i "padroncini" che operano in esclusiva per la BN Trasporti.

## UNA FLOTTA IN EVOLUZIONE

I quattro Stralis Active Space che sono recentemente entrati a far parte della flotta montano un motore FPT Cursor 10 da 450 CV. «Si tratta della versione ideale per il nostro lavoro - prosegue Roberto, il motore ha la giusta potenza e abbiamo scelto la cabina al top di gamma perché vogliamo che

i nostri autisti abbiamo il massimo confort e lavorino nelle migliori condizioni possibili. La flotta si compone di 10 veicoli e ci apprestiamo a incrementarla con altri cinque Stralis identici ai precedenti. Ai camion di proprietà si affianca un indotto di altri dieci mezzi di padroncini monoveicolari che operano in esclusiva per noi. Con questa struttura, dalla nostra sede di Melzo, alle porte di Milano, copriamo il fabbisogno di trasporto dei nostri clienti in tutta la Lombardia, con viaggi sempre più frequenti anche in Piemonte e in Emilia.

La scelta di Iveco è stata frutto di una profonda riflessione che ha coinvolto non solo il valore e l'affidabilità del veicolo, che non sono in discussione, ma anche il servizio di assistenza che grazie alla capillare rete Iveco è garantito in qualunque posto ci troviamo. I nostri autisti sono molto professionali e hanno cura diretta del proprio veicolo, ma per le manutenzioni ordinarie ricorriamo sempre alla nostra concessionaria di riferimento, l'Ambrosiana Carri di Peschiera Borromeo, alle porte di Milano, che risponde con grande professionalità, proprio quello che cercavamo».

In chiusura uno sguardo al futuro. «Nell'immediato l'obiettivo è di consolidare quello che abbiamo costruito in questi anni e continuare con la politica di espansione a piccoli passi - conclude Roberto Negroni -. Abbiamo in programma di ampliare il nostro raggio d'azione e di allargare all'attività logistica il nostro core-business.

In prospettiva futura potremmo aprire l'offerta anche al trasporto di collettame, ma è un'ipotesi che valuteremo con molta attenzione».



Nella pagina a fianco, in piedi da sinistra: Francesco Bonura e Roberto Negroni, titolari della BN Trasporti, tra loro Stefano Laggetta, General Manager Ambrosiana Carri, e infine Domenico Bonanno di Iveco





ANTONIACCI TRASPORTI SRL

# I PIONIERI DEL FREDDO

**Nella Antoniacchi Trasporti si fondono due aziende entrambe antesignane nei trasporti a temperatura controllata. Oggi si dividono le mission tra Italia ed Europa**

**L**a storia imprenditoriale della Antoniacchi Trasporti inizia nel 1935, quella della Domeniconi nel 1947. È però a quest'ultima che dobbiamo guardare con maggiore interesse, perché è proprio la famiglia Domeniconi che oggi gestisce l'azienda di Cesena. Azienda a cui ha lasciato l'originario nome per una scelta commerciale strategica.

## DA SEMPRE NEL FREDDO

«Siamo alla seconda generazione - spiega Stefano Domeniconi, Presidente della Antoniacchi Trasporti Srl -, a iniziare l'attività fu

mio padre Ezio nel 1947, con il trasporto frigorifero. Ci possiamo considerare dei pionieri: agli inizi costruivamo noi stessi i cassoni con centine di alluminio e il contenitore del ghiaccio per mantenere la temperatura. Negli anni Cinquanta fu proprio mio padre a realizzare i primi box di vetroresina avvalendosi della consulenza di alcuni costruttori di barche di Cesenatico. Per la verità si partiva dal telaio e si realizzava anche la cabina, era una costruzione complessa ma il risultato finale, per l'epoca, era eccellente.

Allora erano una ventina di soci direttamente impegnati nelle diverse attività che spaziavano dal trasporto, alla costruzione dei veicoli e dei

loro allestimenti, all'officina per riparare i nostri camion come quelli di altri trasportatori. All'inizio degli anni Sessanta fu chiaro che una struttura del genere necessitava di una maggiore specializzazione e così le tre attività presero strade diverse. La nostra famiglia restò legata al trasporto, forte anche del solido rapporto con la Galbani che già da un decennio ci aveva scelto, con altri due operatori, per gestire tutti i suoi trasporti. I nostri camion nascevano con la classica colorazione giallo-verde, un'icona

dei trasporti degli anni Cinquanta. E tutto ha continuato a svilupparsi su questa collaborazione fino a quando, nel 1988, l'acquisizione del nostro principale cliente da parte di una multinazionale francese non ha rivoluzionato la loro organizzazione logistica e ci ha imposto di avere un approccio completamente diverso al mercato.

Non è stato un problema, abbiamo allargato l'offerta ad altri operatori e l'azienda ha continuato a crescere sempre con la specializzazione nei trasporti a temperatura controllata in ambito nazionale, lavorando per importanti aziende di logistica, per la Grande distribuzione e anche direttamente per vari produttori. Nel 2002 ci è stata offerta la possibilità di rilevare la Antoniacchi Trasporti, un'azienda che come la nostra aveva una lunga storia che iniziava addirittura nel 1935, ma soprattutto era specializzata nel trasporto di carne fresca dall'Olanda all'Italia. Significava aprirsi alle grandi rotte internazionali e dare ulteriore peso alla nostra impresa. Decidemmo di raccogliere la sfida, acquisimmo l'Antoniacchi Trasporti fondendo le due aziende ma mantenendo la denominazione della prima perché ci favoriva in ambito internazionale. I fatti ci hanno dato ragione, oggi operiamo con due flotte sotto un'unica egida, una impegnata su rotte internazionali e l'altra su quelle nazionali. Ci sono state delle naturali evoluzioni, per esempio i trasporti di frutta e verdura verso l'Europa sono calati e li abbiamo sostituiti con servizi per le industrie manifatturiere, ma sono naturali aggiustamenti, la norma per il



nostro mestiere. Nel frattempo si è anche consolidata la compagine societaria che mi vede nel ruolo di Presidente affiancato da mia sorella Sandra e da due soci: Silvano Cola ed Evio Ragonesi».

## LA FLOTTA

La flotta della Antoniacchi Trasporti si compone di 55 trattori, tutti di gamma pesante, e 65 semirimorchi. Recentemente si è arricchita di tre nuovi Stralis 440S45 con cabina Active Space e cambio automatizzato. «I veicoli sono equamente divisi tra missioni nazionali e internazionali - prosegue Domeniconi -, e nelle mie scelte d'acquisto in questi anni non sono mai stato legato a una specifica casa. Sono stato quindi molto contento di ritornare al Gruppo Fiat con i veicoli Iveco perché con i camion Fiat negli anni Sessanta e Settanta la nostra società ha gettato le basi della sua attività. Per la verità gli Stralis che abbiamo acquistato sono cinque perché, oltre ai tre nuovi, abbiamo rilevato anche due trattori del Team Ducati utilizzati nella passata stagione. In tutti questi anni abbiamo sempre mantenuto un eccellente rapporto con la Concessionaria Bacchi Srl di Cesena e questa scelta recente ha rinsaldato un'antica amicizia. I veicoli hanno preso servizio da poche settimane e ne siamo molto soddisfatti».

«I programmi per il futuro sono soprattutto di consolidare quello che abbiamo costruito finora - conclude Domeniconi -, a dispetto degli scenari un po' foschi le buone premesse ci sono e noi siamo ben decisi a sfruttarle tutte».

Qui sopra, da sinistra: Stefano Domeniconi, Presidente della Antoniacchi Trasporti, con Nicola Bacchi, titolare della Concessionaria Iveco Bacchi Srl di Cesena



# CENTO STRALIS PER IL GRUPPO SMET



Una fornitura importante per un gruppo che sta bruciando a rapidi passi le tappe di una crescita che definire esponenziale non è certo esagerato. Il gruppo Smet nasce nel 1975 su iniziativa di Luigi De Rosa, l'attuale Presidente, che proseguendo l'attività fondata dal padre Domenico 20 anni prima, ha dato vita a uno dei maggiori player europei nel settore della logistica e trasporti. La direzione centrale a Salerno, le nove sedi in Italia e le cinque filiali in Europa rappresentano il segno più evidente del costante processo di crescita e di internazionalizzazione che il

Gruppo ha conosciuto negli ultimi anni. Un progetto all'insegna dell'innovazione dei processi, realizzato con risorse qualificate e investimenti mirati che ha consentito alla Smet di diventare partner privilegiato di grandi gruppi multinazionali. Una cinquantina gli ECOSTRALIS consegnati nel corso del 2011 e un altro centinaio sono quelli che si stanno programmando per il prossimo biennio. «Abbiamo fatto la scelta strategica di affidarci a un unico fornitore e la nostra scelta è caduta su Iveco e sui suoi ECOSTRALIS - spiega Domenico De Rosa, la terza generazione -. Nel complesso la nostra flotta si compone di 350 trattori e quasi mille semirimorchi, numeri importanti che evidenziano la nostra sensibilità nei confronti di un fornitore che deve diventare un importante partner per contribuire a supportarci nel nostro lavoro. L'eccellente rapporto con la Concessionaria Mear Srl, dealer storico dei veicoli industriali del Gruppo Fiat e oggi di Fiat Industrial, è un'importante garanzia: con loro si può dire che siamo cresciuti e oggi la collaborazione prosegue con reciproca soddisfazione. La fornitura di quest'anno è composta da ECOSTRALIS con motori FPT Cursor da 500 CV e 450 CV: per le nostre mission, che ci vedono viaggiare quasi sempre al limite della portata,

abbiamo preferito optare per la potenza maggiore, ma abbiamo voluto immatricolare una ventina di modelli con il motore da 10 litri e 450 cavalli per verificarli sul campo; aspettiamo i primi riscontri». I nuovi ECOSTRALIS sono destinati a viaggiare in tutta Europa. «Se il trasporto del vetro costituisce il nostro principale business - prosegue De Rosa -, la nostra offerta di trasporto e di servizi logistici è estremamente diversificata e copre un ampio ventaglio di soluzioni. Dalla sede di Salerno coordiniamo i viaggi dei nostri camion in tutta Europa ma, volendo citare le filiali principali, possiamo certamente ricordare Torino e Venezia al Nord d'Italia, che presidiano l'importante asse che passa da Milano, e poi Pisa e soprattutto Frosinone che è il nostro centro distributivo. All'estero i riferimenti principali sono in Spagna, Belgio e Romania a coprire praticamente tutto il territorio dell'Unione Europea. Inoltre da Salerno gestiamo i trasporti con il Nord Africa, un territorio che sta conoscendo un veloce sviluppo».

**In alto, alcuni nuovi ECOSTRALIS della flotta. Qui a fianco, da sinistra, Domenico De Rosa del Gruppo SMET e Gianandrea Ferrajoli della Concessionaria Iveco Mear**



# “LA PASSIONE CI GUIDA” NELLA VITA E NELLO SPORT

Valter Lannutti, amministratore delegato dell'azienda di trasporti e logistica Lannutti Spa, è anche il presidente della Bre Banca Lannutti Cuneo, la squadra di volley della Serie A1 che vuole riconquistare il titolo italiano vinto nel 2010. «È sempre una grande emozione seguire la squadra nella partite» racconta Valter Lannutti, «e cerco di non perderne mai una, almeno di quelle in casa. Sono i miei ragazzi e vederli in campo mi riempie di soddisfazione». Il presidente della squadra piemontese è entusiasta per natura, ma quando parla del team di volley il suo sguardo s'illumina ancor di più. Dietro alla scrivania del suo ufficio campeggiano gli ultimi trofei



vinti. «Invece di una teca nella sede del Piemonte Volley, la squadra ha voluto che li tenessi io e ne vado molto fiero». Quando è iniziata questa avventura? «Alla fine degli anni 90 insieme ad alcuni amici imprenditori abbiamo deciso di tirare su le sorti della squadra di volley della nostra città (Cuneo) decidendo di entrare nella società e nel 2003 mi sono ritrovato a esserne il presidente». È proprio a partire della stagione 2003/2004 che il Piemonte Volley torna a essere protagonista nel panorama nazionale e internazionale. Sotto l'impulso del nuovo presidente, nel corso dell'estate si procede a una prestigiosa campagna acquisti. Alla corte del nuovo allenatore Andrea Anastasi, ex c.t. della nazionale azzurra, approda il fior fiore della pallavolo mondiale e iniziano ad arrivare i successi: nella stagione 2004/2005 la squadra si aggiudica la Coppa Italia che le apre le porte all'European Champions' League, mentre il 2010 è l'anno della consacrazione: la vittoria del 21° campionato di Serie A1. Oggi Bre Banca Lannutti, che dal 2006 ha tra i suoi sponsor di maglia anche Iveco, è impegnata su diversi fronti: Campionato, Supercoppa, Coppa Italia e Champions League, sotto la conduzione tecnica di Flavio Gulinelli. La stessa determinazione, entusiasmo e voglia di mettersi in gioco che vediamo in campo la ritroviamo anche nel modo che Valter Lannutti ha nel gestire la sua azienda, da più di quarant'anni nel settore del trasporto merci e leader europeo nella logistica vetraria. L'impresa si occupa di trasporto nazionale e internazionale, di logistica e trasporti intermodali (camion + treno/aereo/nave). Ha sedi in Spagna, Francia, Belgio, Germania, Repubblica Ceca e Romania e dispone di 300 mila metri quadrati di capannoni sparsi in tutta Europa. Oggi conta circa 1200 dipendenti, 750 mezzi e 1400 semirimorchi. «È stato mio padre

a fondare la Lannutti Trasporti nel 1963, rivolgendosi a Iveco per l'acquisto dei primi mezzi», racconta l'imprenditore. E il legame con il marchio è proseguito negli anni, tanto che oggi più del 50 per cento della flotta è costituita da modelli Iveco: Eurocargo, Stralis ed Ecostralis. «La nostra esperienza maturata on the road - continua Lannutti - ha permesso di sviluppare un patrimonio di competenze fondamentali per migliorare standard di efficienza e qualità, ma anche di capire le esigenze del cliente. Da alcuni anni, infatti, all'attività di trasporto tradizionale abbiamo affiancato il servizio di logistica: Eurostock è la divisione del gruppo che opera nel settore industriale con contratti di outsourcing che prevedono la gestione integrata dei magazzini per conto di numerosi clienti europei».

F.R.





GUARDA  
IL VIDEO  
DELLA DAKAR

# LA SFIDA ALLA DAKAR

**Iveco e FPT Industrial si presenteranno al via del rally più famoso al mondo fornendo veicoli, ricambi e motori al team olandese De Rooy. Una decisione strategica per mettere a dura prova ogni singolo componente su un percorso estremamente arduo e pieno di incognite**

di Maurizio Pignata

«La passione sportiva di Iveco è nota - ricorda nell'aprire la conferenza stampa di presentazione della sfida alla Dakar 2012 Mauro Veglia, Iveco Senior Vice President Light & Medium - Marketing Director -. E la Dakar rientra nella più ampia strategia di comunicazione di Iveco che, in piena sintonia con la sua forte identità internazionale e con la continua ricerca di opportunità che siano espressione della propria grande vitalità ed energia, è sempre più orientata al mondo dello sport. Questa, insieme alle altre iniziative in ambito sportivo, come la partnership con gli All Blacks, recentissimi Campioni del Mondo di rugby, la collaborazione, nata nel 2009, con il MotoGP, il più importante Campionato del Mondo di motociclismo di cui Iveco è "Trucks & Commercial Vehicles Supplier" e il ruolo di Official Supplier della Scuderia Ferrari, confermano la volontà di Iveco di associare il proprio nome a partner d'eccellenza nell'ambito dello sport internazionale. Con queste premesse un impegno nella Dakar, il rally più duro e famoso al mondo, si inserisce in una strategia che non vede solo una performance sportiva fine a se stessa, ma la gara come probante banco di prova delle soluzioni tecnologiche che saranno poi applicate nella produzione di serie. L'esperienza degli anni passati con Eurocargo e la nuova avventura con il Trakker devono quindi essere visti sotto questo duplice aspetto: la competizione sportiva ma anche un impegnativo banco di prova per veicoli e motori».

## ESORDIO VINCENTE

L'esordio del team "Petronas De Rooy Iveco" che si appresta a prendere il via alla Dakar, in realtà, è già avvenuto in occasione del rally del Marocco, lo scorso ottobre. I veicoli Iveco, guidati da Miki Biasion e Gerard De Rooy, hanno ottenuto un ottimo risultato anche in fase di allenamento, posizionandosi al primo e secondo posto della speciale classifica riservata ai camion e al quinto e sesto della graduatoria generale. Un inizio incoraggiante per prepararsi ad affrontare la sfida ben più impegnativa della Dakar, che ogni anno richiama l'attenzione di milioni di appassionati e dei media di tutto il mondo. Il team olandese si presenterà alla Dakar 2012



con quattro Iveco Trakker 4x4, equipaggiati con un motore FPT Industrial Cursor 13 da oltre 900 cavalli di potenza, allestiti da gara, e con un prototipo Strator, veicolo realizzato in Olanda, con telaio e driveline Iveco e cabina derivata dal Powerstar, prodotto e commercializzato da Iveco in Australia. Tre i veicoli da gara di punta che saranno pilotati da Miki Biasion, Gerard de Rooy e Hans Stacey (vincitore della Dakar 2007). Altri quattro Trakker, con la funzione di supporto e assistenza, completeranno lo schieramento del team.

Il Trakker, considerato il "best in class" anche negli impieghi quotidiani più impegnativi, è stato progettato per lavorare in tutte le condizioni climatiche e su tutti i tipi di terreno, dalle strade in terra battuta al fuoristrada estremo, con il massimo comfort, sicurezza e produttività e costituisce quindi il veicolo ideale anche per gli impieghi agonistici. Così la nuova edizione della gara rappresenta per Iveco un'altra grande opportunità per verificare il comportamento del suo prodotto in azione: ogni singolo mezzo verrà messo a dura prova in situazioni estreme e sarà un'occasione per effettuare interessanti e significativi test sull'affidabilità, come già avvenuto durante Overland 2010, in cui un Trakker 6x6 e un Daily 4x4 hanno portato a termine una delle spedizioni più dure e difficili degli ultimi tempi, sostituendo di fatto i "musoni" delle edizioni passate. FPT Industrial, fornendo i suoi propulsori Cursor 13, conferma la propria passione per le competizioni sportive anche nel settore dei rally, dopo i numerosi e importanti successi nel campo delle gare nautiche. È recente infatti il record di velocità ottenuto dallo scafo Kerakoll motorizzato con due motori C90-650 da 9 litri sulla tratta Montecarlo-Venezia: un risultato raggiunto consumando la metà del carburante rispetto al precedente record che risale al 1994. Ciò testimonia le eccezionali prestazioni fornite

dai propulsori di FPT Industrial e, al contempo, l'attenzione all'ambiente, alla riduzione dei consumi e dei costi operativi con la quale vengono progettati.

Per quanto riguarda i piloti, Miki Biasion non ha bisogno di presentazioni. Per lui parlano i due titoli mondiali rally auto conquistati con la Lancia Delta Integrale e il ricco palmarès nei raid "Tout Terrain", con altri due titoli mondiali vinti con l'Iveco Eurocargo 135E23W nel 1998 e 1999, frutto di una lunga collaborazione che lo ha visto al via della Dakar africana in varie edizioni proprio alla guida del "piccolo" Iveco che, grazie alla sua agilità, ha combattuto con i più potenti concorrenti, conquistando piazzamenti di grande prestigio.

Una citazione anche per Petronas Lubricants, partner da sempre di Iveco che, in qualità di Title Sponsor, fornirà i lubrificanti e i fluidi funzionali sia per i mezzi da gara sia per quelli di servizio.

## L'EDIZIONE 2012 DELLA DAKAR

La corsa, in programma dal primo al 15 gennaio, attraverserà tre tra i più grandi Paesi del Sud America: Argentina, Cile e Perù. Un coast to coast dall'Atlantico al Pacifico, una gara in linea in 14 tappe, due in più dello scorso anno, che unirà idealmente gli oceani, passando da Mar del Plata in Argentina per arrivare a Lima, capitale del Perù. L'Argentina ospiterà la partenza e cinque tappe. La cerimonia di partenza sarà a Mar del Plata e, in seguito, i concorrenti attraverseranno la Cordigliera delle Ande, per raggiungere il Cile e il deserto dell'Atacama. In Cile sono previste cinque tappe e un giorno di riposo. Al termine delle due settimane di competizione, dopo le ultime quattro tappe in Perù, si raggiungerà Lima. Il traguardo sarà in Plaza de Armas, all'interno del centro storico coloniale di Lima. In totale, i concorrenti dovranno percorrere 8.500 chilometri, dei quali circa 4.200 cronometrati.

Nella pagina a fianco i tre piloti, da sinistra: Miki Biasion, Gerard de Rooy e Hans Stacey. Qui sopra, il Trakker di Biasion impegnato nel Rally del Marocco





## IL NUOVO DAILY PROTAGONISTA NEL MOTOGP D'AUSTRALIA

I numeri della vigilia sono stati pienamente rispettati e anche la terza presenza come title sponsor di Iveco al Gran Premio di MotoGP d'Australia, corso a Phillip Island ha registrato un grande successo. Un'occasione particolarmente importante perché coincideva con il lancio del Nuovo Daily che ha così monopolizzato le spettacolari immagini televisive. Un messaggio di grande forza e impatto che ha raggiunto gli oltre 30 milioni di telespettatori che nei 207 Paesi collegati in diretta hanno seguito le avvincenti fasi della gara.

L'«Iveco Australian Motor GP 2011» ha quindi offerto l'occasione al Nuovo Daily, a voler ulteriormente ribadire il claim «Perfetto per un SuperEroe», di essere visibile lungo tutto il circuito; infatti i banner bordopista su ponte, curve e rettilineo della partenza presentavano il nuovo leggero della gamma Iveco insieme alla famosa «S» di Superman, il Supereroe più famoso al mondo, per esaltarne le sue Superqualità di robustezza, forza, affidabilità, versatilità e rispetto per l'ambiente. L'Iveco Australian Motorcycle Grand Prix 2011 rientra nell'accordo di sponsorizzazione di Iveco, che per il secondo anno consecutivo è «Trucks & Commercial Vehicles Supplier» del MotoGP, il più importante Campionato del Mondo di motociclismo, con oltre 60 anni di storia. «Dal 2009 ad oggi abbiamo rafforzato il nostro legame con il MotoGP che sta portando ottimi ritorni di visibilità - ricorda Mauro Veglia, Iveco Medium & Light Commercial Vehicles Range Senior Vice President e Iveco Marketing Director - e proprio per questo abbiamo deciso di supportare il lancio del Nuovo Daily in un palcoscenico così importante come quello offerto dalla gara di Phillip Island».



In alto, un'immagine generale del circuito di Phillip Island con gli striscioni Iveco News Daily in bella evidenza, come sulla linea del traguardo per salutare il vincitore e futuro Campione del mondo Casey Stoner. Qui sopra, il podio, l'ultimo del compianto Marco Simoncelli

## KINGKAN, NUOVO VEICOLO DELLA JOINT VENTURE IVECO IN CINA

Sicurezza, comfort, potenza ed elevate capacità di carico, ma anche robustezza, durata e stile. Queste sono solo alcune delle caratteristiche di Kingkan, il nuovo veicolo della gamma pesante prodotto dalla joint venture Iveco Hongyan Commercial Vehicle Co. (SIH) tra Iveco, SAIC (Shanghai Automotive Industry Corporation) e Chongqing Machinery e presentato ufficialmente a Chengdu, nella provincia del Sichuan. Le sue principali caratteristiche sono racchiuse già nel nome: in inglese, «King» è il «re», ovvero il leader del segmento. «Kan» invece è, nella leggenda cinese, il nome di un animale molto forte, sinonimo di potere. Nel significato del suo nome dunque c'è una sintesi dei concetti di forza, durata nel tempo e affidabilità. Alla cerimonia di lancio, che si è svolta nell'OCT Theatre di Chengdu, alla presenza di Xiong Weiming, General Manager di SIH, Xiao Guopu, Vice President di SAIC e di Franco Ciranni, Iveco Senior Vice President International Operations, hanno partecipato oltre 600 ospiti.

«SIH, la joint venture cinese e il nuovo Kingkan - ha dichiarato Franco Ciranni - rappresentano il risultato di un solido patrimonio costruito da SAIC e Iveco negli scorsi anni. Kingkan è un prodotto che saprà competere sul mercato domestico, dove i



volumi di vendita sono superiori a 900mila unità all'anno, ma già pronto anche per essere esportato. Iveco continuerà a investire per far crescere questa collaborazione in termini di volumi e quote di mercato, con lo sviluppo e il lancio di nuovi prodotti e nuove tecnologie».

Il veicolo rappresenta un'evoluzione dei prodotti della linea classica di SIH: dopo aver superato rigorosi test di prova, Kingkan è oggi un prodotto robusto, dina-

mico e moderno, che raggiunge elevate prestazioni e un ottimo rapporto qualità-prezzo. La sua nuova cabina è caratterizzata dal frontale che si ispira al family feeling dei veicoli Iveco. Questo lancio è la conferma che i prodotti della joint venture SAIC - Iveco Hongyan Commercial Vehicle Co. (SIH) sono il risultato dell'integrazione dell'eccellenza tecnologica e della qualità europea di Iveco nella produzione locale cinese.

## IVECO E ASTRAZENECA PER LA PREVENZIONE CARDIOVASCOLARE

Sensibilizzare tutti a conoscere il proprio cuore e a prendersene cura con comportamenti «virtuosi». È questo l'obiettivo di CardioFactory, un'iniziativa promossa da Iveco e AstraZeneca, in collaborazione con le Associazioni Regionali Cardiologi Ambulatoriali (Arca), per conoscere il livello di rischio cardiovascolare e per sapere come prevenirlo e ridurlo. I cardiologi di Arca hanno effettuato visite di controllo ai dipendenti negli stabilimenti Iveco di Torino, Suzzara (Mantova) e Rorharris (Francia) e nella sede AstraZeneca di Basiglio. Durante la visita un medico ha valutato i fattori di rischio cardiovascolare, come la pressione arteriosa, il colesterolo, i trigliceridi, la glicemia e la circonferenza addominale. Nel momento in cui è stata accertata una situazione di rischio, il paziente è stato sottoposto a esami più approfonditi (Ecocolor Doppler). Un invito e un esempio alla prevenzione che tutti possiamo seguire senza esitazioni.

«Questa iniziativa costituisce un ulteriore segno tangibile e concreto del nostro impegno verso le persone che lavorano nella nostra azienda - ha sottolineato Alfredo Altavilla, Amministratore Delegato di Iveco -. Prestare attenzione ai nostri dipendenti è una delle attività più importanti per Iveco, che vede in loro il suo patrimonio più prezioso, indispensabile per raggiungere e superare gli obiettivi sempre più sfidanti che il mercato ci impone». Contrariamente a quanto si pensa, il rischio di andare incontro a una malattia cardiocircolatoria è molto elevato. Le malattie del cuore e dell'apparato cardiovascolare rappresentano la prima causa di malattia e di morte nei paesi industrializzati e causano in Italia il 42% della mortalità totale. Le cifre parlano chiaro: 200 mila infarti del miocardio, poco meno di 200 mila ictus cerebrali e 170 mila scompensi cardiaci, che provocano complessivamente più di 230 mila decessi l'anno.





## IVECO IN BRASILE RADDOPPIA LA RETE

Iveco ha inaugurato in Brasile il suo centesimo Concessionario, il primo "ecosostenibile": una conferma dei traguardi raggiunti nel paese dal 2007, che hanno portato al raddoppio della rete commerciale in soli quattro anni. La sede del nuovo dealer "Jundiaí Mercalf", si trova a Jundiaí, a circa 80 km da San Paolo. Una posizione che permette di utilizzare la luce solare, disponibile per un'ampia porzione della giornata, per produrre energia. L'edificio ha inoltre un tetto rivestito di una superficie in erba, posta a sua volta sopra alcuni strati di materiale riciclato e uno di asfalto: tale rivestimento è in grado di ridurre fino a sei gradi la temperatura interna dello show-room, limitando così l'utilizzo dell'aria condi-

zionata, oltre a permettere il recupero dell'acqua piovana. Il tetto infatti è dotato di tubi speciali per canalizzare l'acqua piovana in un serbatoio che può contenere fino a 15 mila litri. Inoltre, i 18 mila metri quadrati dell'area occupata dal concessionario Iveco sono rivestiti con una particolare tipologia di mattoni di cemento, che consente l'assorbimento delle acque piovane.

Il centesimo dealer Iveco in Brasile nasce in un momento di rapida espansione delle attività dell'azienda nel paese. Dal 2007, l'azienda ha infatti più che raddoppiato la propria quota di mercato, da meno del 4% a più del 9% previsto per la fine di quest'anno, quando Iveco dovrebbe superare le 20 mila unità vendute nel mercato brasiliano, con una crescita dei volumi pari a oltre quattro volte quelli del 2007. Trainate dalle forti performance del Brasile, anche le vendite totali in America Latina sono triplicate e oggi sfiorano circa 30mila veicoli. Ciò grazie alla strategia di espansione della rete commerciale a nuovi paesi e all'introduzione di una gamma veicolare sempre all'avanguardia e totalmente concepita e assistita per soddisfare le esigenze dei clienti.



## FENATRAN DI SAN PAOLO: STRALIS EURO 5, DEBUTTO SUDAMERICANO

Con l'arrivo in Brasile della normativa Euro 5, in vigore dal primo gennaio 2012, Iveco rinnova l'intera gamma di prodotto, già ampliata e aggiornata fra il 2007 e il 2011. L'occasione per il lancio ufficiale delle motorizzazioni Euro 5 è stata offerta dal salone del trasporto di San Paolo (Fenatran). Durante il quale il protagonista assoluto è stato il modello top di gamma per i mercati latino-americani: lo Stralis AS (Active Space) con motore Cursor 13 da 560 Cv e 2.500 Nm di coppia, dotato di serie di cambio automatizzato Eurotronic a 16 rapporti. È disponibile, come optional, uno ZF a innesto meccanico a 16 marce con griglia di selezione ad H sovrapposta. Le novità riguardano anche numerosi particolari meccanici e il layout della plancia, nella quale sono inseriti i pulsanti di azionamento del cambio robotizzato. La motorizzazione da 560 Cv, che arriverà sul mercato nel secondo semestre del 2012, sarà affiancata da quelle da 480 Cv (e 2.250 Nm) e 440 Cv (con coppia massima di 2.100 Nm), proposte in configurazione 4x2, 6x2 e 6x4. Tutti questi modelli si rivolgono al segmento dei pesanti (chiamati, in Brasile, extra-pesados), che rappresenta il 23-25% dell'immatricolato locale oltre le 5 tonnellate. Gli Stralis Euro 5, come gli altri camion della gamma Ecoline, vengono costruiti nello stabilimento Iveco di Sete Lagoas, nello stato di Minas Gerais (Belo Horizonte). Con l'arrivo dei nuovi modelli, Iveco punta a rafforzare la propria posizione sul mercato brasiliano dove, nel periodo 2007-2011, ha visto crescere la quota commerciale dal 4 a oltre il 9%. Il che ha significato un aumento dei volumi di vendita da 3.500 a 20 mila camion tutta gamma (da 3,5 a 74 tonnellate di massa totale a terra). Parallelamente con l'ampliamento dell'immatricolato, si è strutturata la rete dei concessionari e dei centri di assistenza. Quella dei dealer conta adesso 100 impianti (erano poco più di 50 nel 2006), situati lungo le principali direttrici di traffico. L'intera gamma Ecoline (140 versioni in tutto) verrà introdotta sul mercato nel periodo 2012-2014.

G.G.



## EUROCARGO HYBRID: MENO CONSUMI, MENO CO2

Nei prossimi anni, secondo le indicazioni del libro bianco del trasporto della Ue, i camion dovranno drasticamente ridurre le emissioni di CO<sub>2</sub>, responsabili dell'effetto serra. La risposta di Iveco a questo problema, nel segmento dei medi, si chiama Eurocargo Hybrid. È un veicolo ibrido parallelo, prodotto per ora a bassi volumi, in grado di abbattere i consumi di gasolio del 20-25% e, quindi, di diminuire della stessa percentuale le quantità di anidride carbonica emesse. Come? Ricorrendo a una catena cinematica diesel-elettrica, costituita da un propulsore Euro 5-EEV della serie Tector 4 cilindri abbinato in parallelo a un motogeneratore di 44 kW di potenza di picco e a un pacco batterie Hitachi agli ioni di litio. La driveline è completata dal cambio automatizzato Eaton FO-8406 AS a 6 rapporti e dalla funzione Start&Stop che consente lo spegnimento e la riaccensione

automatica del motore diesel in caso di sosta ai semafori o nel traffico. L'Eurocargo Hybrid, del quale esistono le versioni di 7,5-12 e 15 t di massa totale a terra, è stato recentemente testato su strada dai giornalisti del gruppo del Truck of the Year in occasione del salone della carrozzeria e del veicolo industriale di Lione (Solutrans). E sempre al Solutrans, per sottolineare il proprio impegno per lo sviluppo di tecnologie innovative per il trasporto, Iveco ha esposto anche un trattore della gamma Stralis con motore alimentato a gas naturale compresso. L'Eurocargo Hybrid provato a Lione (cui si riferiscono le foto di queste pagine) è il modello di 7,5 t studiato per i compiti di distribuzione nelle aree urbane e suburbane. In questo contesto operativo, le missioni tipiche prevedono velocità medie comprese fra 15 e 35 km/h, una percorrenza giornaliera non superiore a 150 km e 2-3 interventi del sistema Start&Stop ogni chilometro, cioè 30-40 spegnimenti e riaccensioni del diesel nell'arco di un'ora di lavoro. L'Eurocargo Hybrid si guida facilmente, come un camion tradizionale. Basta ricordarsi, in partenza, di non premere a fondo il pedale dell'acceleratore per sfruttare al massimo il lancio in elettrico fino a 35-40 km/h (su strada pianeggiante) in condizioni di batteria completamente carica. Oltre questo limite, subentra il



diesel da 118 kW che si affianca al motore elettrico. Uno stile di guida predittivo - cioè, senza nessuna accelerazione in vista di un semaforo rosso o di un ostacolo sulla stessa corsia di marcia - permette utilizzare al meglio la frenata rigenerativa, durante la quale il gruppo elettrico funge da generatore di corrente ricaricando il pacco batterie agli ioni di litio. In caso di arresto del veicolo per oltre due secondi, con il pedale del freno premuto, si attiva il sistema start-stop, che disinserisce il diesel. Quest'ultimo riparte automaticamente agendo sull'acceleratore.

Il cambio automatizzato Eaton, utilizzabile anche in modalità sequenziale mediante la leva posta sulla destra del piantone dello sterzo, permette passaggi di rapporto fluidi e senza discontinuità. Merito anche del lavoro di integrazione svolto dai progettisti dell'Eurocargo Hybrid sui componenti della catena cinematica per ottenere in ogni condizione operativa il giusto "blend" fra gli i contributi del motore elettrico e quelli del propulsore diesel. La fase di sviluppo dell'Hybrid risale al biennio 2007-2008.

Successivamente, si sono svolti i test di valutazione su strada (2008-2010), seguiti dall'inizio della produzione in serie limitata (2011-2012) per le valutazioni delle performance in servizio operativo presso acquirenti selezionati di diversi paesi europei.

G.G.







## 70 ECOBUS IRISBUS IN SERVIZIO A TORINO

I primi Citelis 18 m EEV, che fanno parte dei 70 nuovi autobus della gamma urbana di Iveco Irisbus a minimo impatto ambientale, forniti al Gruppo Torinese Trasporti (GTT), sono entrati in servizio a Torino. Si tratta di veicoli che contribuiranno a ridurre l'emissione di particolato e CO<sub>2</sub> in città. L'evento è stato celebrato con la consegna ufficiale dei primi due Citelis 18 m EEV davanti alla sede del Comune di Torino, in piazza Palazzo di Città, da Alfredo Altavilla, Amministratore Delegato di Iveco, alla presenza di Tom Dealessandri, Vice Sindaco di Torino, Claudio Lubatti, Assessore ai Trasporti della città, e di Francesco Brizio Faletti Di Castellazzo e Roberto Barbieri, rispettivamente Presidente e Amministratore Delegato di GTT. I nuovi veicoli sostituiranno gli autobus Euro 0 attualmente in servizio e contribuiranno al piano di rinnovo del parco della GTT che proseguirà anche nel 2012.

I nuovi Citelis sono equipaggiati con motori Diesel FPT Industrial Cursor 8, 280 KW (380 CV), con filtro antiparticolato che permette di raggiungere emissioni inquinanti di molto inferiori ai valori EEV. Sono tutti dotati di 4 porte rototraslanti, di un impianto ad aria condizionata per i passeggeri e per l'autista, di indicatori di percorso a led, di un sistema di videosorveglianza, di un sistema d'informazione per passeggeri con schermi lcd a colori e di una pedana manuale per le persone con disabilità motorie. La capacità massima di trasporto dei mezzi è di 158 passeggeri con 28 posti a sedere e una postazione per disabili.

## GERMANIA E SPAGNA PREMIANO IL NUOVO DAILY

Il Nuovo Daily ha ottenuto due importanti riconoscimenti europei, a soli due mesi dal suo debutto sui mercati: in Germania è stato insignito dello "European Award for Sustainability in Transport" e in Spagna ha ricevuto il "Premios Europa del Transporte" per l'innovazione. In Germania, il premio è stato assegnato al Nuovo Daily Elettrico attribuendo così il giusto riconoscimento agli sforzi e agli investimenti di Iveco in ricerca e sviluppo. Il Nuovo Daily Elettrico rappresenta il futuro del trasporto metropolitano: è infatti classificato come ZEV (Zero-Emission Vehicle), non è soggetto alle limitazioni di circolazione dei veicoli a combustione interna ed è ideale per le missioni in ambito urbano, come la distribuzione porta a porta e il trasporto urbano di persone.

In Spagna, invece, Iveco ha ottenuto il premio per le innovazioni tecnologiche introdotte nel Nuovo Daily, volte a migliorare il comfort nella guida, la sicurezza attiva e passiva del veicolo, ma anche l'efficienza delle operazioni di trasporto. Il "Premios Europa del Transporte", è istituito dalla rivista "Transporte Profesional" e dalla Confederazione spagnola del trasporto merci (CETM). Il premio, giunto ormai alla sua XVII edizione, viene assegnato ogni anno ad associazioni, aziende, istituzioni, organizzazioni e persone che si sono distinte per il loro lavoro e per iniziative specifiche destinate al trasporto merci su strada, sia in Spagna sia nel resto d'Europa. L'evento, che si è svolto a Madrid, ha visto la partecipazione di oltre 300 ospiti provenienti da tutti i settori del trasporto e della logistica.

In alto, da sinistra: Christoph Huss (Editore), Bernhard Kerscher (Direttore TUEV), John Venstra (Iveco General Manager Germania, Austria e Svizzera) e Petra Seebauer. A fianco, da sinistra: Jaime Revilla (Presidente Iveco Spagna), Juan Miguel Sanchez (Presidente del Comité de Regulación del Ministerio de Fomento) e Carmelo Impelluso (Iveco General Manager Spagna)



PETRONAS  
**Urania**

BORN TO BE ORIGINAL



FLUID TECHNOLOGY SOLUTIONS™

**ORIGIN**  
100% IVECO

Da 40 anni l'affidabilità dei Lubrificanti Urania accompagna il mondo del trasporto nel lavoro di tutti i giorni



Il prodotto originale per il tuo Daily



# QUESTO È UN LAVORO PER...

## FINO A 4,7t DI CARICO



NUOVO **DAILY**  
PERFETTO PER UN SUPEREROE

IL NUOVO DAILY TIRA FUORI IL SUPEREROE CHE C'È IN TE!

- ▼ Potente con il nuovo motore 205 CV, il migliore della categoria
- ▼ Ecologico con l'intera gamma di motori Euro 5 e EEV
- ▼ Forte fino a 4,7 tonnellate di carico

Numero verde  
**800-800288**



# IVECO

[www.iveco.it](http://www.iveco.it)